

利他主义、社会偏好与经济分析^{*}

何国卿 龙登高 刘齐平

内容提要: 自利理性人假设一直以来都是新古典经济学的核心命题,然而,从古典经济学创立的时代开始,与之相对、并涵盖了前者的利他主义经济学思想也蕴含在诸如斯密、帕累托等重要经济学家的著作中。到 20 世纪后期,利他主义假设更是借助经济学帝国主义和行为经济学的发展而成了经济学理论的前沿。在吸收借鉴前人思想基础上,我们扩展了斯密的利他主义和公平偏好理论、帕累托对身份认同和社会规范的论述以及科斯对企业指令经济的分析,将行动者的效用函数视为多重社会偏好因素的叠加,允许行动者动态调整偏好系数以对社会关系的变化做出反应,并将制度规则视为行动者的 0-1 决策因子(遵守或违背),提出了一个基于适应性社会偏好的利他主义效用模型。

关键词: 利他主义 社会偏好 指令经济 理性选择理论

一、引言

“自利理性人”(self-interested rational man)假设一般被认为是以新古典经济学为核心的现代经济学理论的基石。这一假设包括两个组成部分:经济人的自利性假设以及理性选择假设。对经济人的这两大假设和资源稀缺性假设一起,构成了经济学充分运用数理逻辑进行演绎推理的基础。从曼德维尔(1728)开始,经过斯密、李嘉图、穆勒和奥地利学派(Menger, 1883; Schumpeter, 1908, 哈耶克, 1949)的发展,上述思想的萌芽逐渐开花结果,与经济学中演化论思想的历史性消退(Hodgson, 2005)一起,塑造了 20 世纪主流经济学的理论硬核。

尽管人们根据直觉和经验可以知道,传统的经济人假设不完全符合现实,但新古典经济学的经济人假设的适用范围一般并未超出十分接近这一假设的私有产权和市场经济制度范畴,对非市场、非经济的范畴,经济学则保持缄默。在这种研究范围的限定下,其现实性的缺乏被认为并未超过合理的科学抽象所必需的程度。因此,与自利理性相反的研究假设就受到了经济学研究规范的压制和排斥。然而,近年来经济学理论界出现的若干新思潮逐渐使

利他主义(altruistic)^①或至少是“涉他性”(other-regarding)^②的人性假设重回研究视野,并有深刻地融入经济学主流分析框架的趋势和可能。

利他主义假设的提出与贯穿整个经济学思想史中对“经济人”假设的批评与辩护息息相关(杨春学, 1997)。直到边际革命前夜的古典经济学时期,是“经济人”假设的奠基期。在这段时期,利他主义假设与自利理性假设长期并存。斯密从一开始就贡献了丰富的利他主义和社会偏好思想,这与他的自利理性人思想之间存在的巨大内在张力为德国历史学派与奥地利学派的“方法论之争”埋下了引信。此后,以凡勃伦(Veblen, 1898)为代表的美国旧制度主义学派也加入战团,批判脱离现实的“经济人”。这一时期的主要争论焦点之一是,自利理性假设是否应该被采纳为经济学理论发展的科学基础。由于这一时期支持利他主义的经济学家们的理论分析过于复杂且未能数学化,自利理性假设取得了方法论上的决定性胜利。虽然在边际革命完成之前,利他主义经济学思想一直存在于部分经济学家的思想中,但在这场范式革命完成之后,它在很长一段时期内消隐了。

新古典经济学时代是“经济人”假设的成熟期。

^{*} 何国卿、龙登高,清华大学社会科学学院经济所,邮政编码:100084,电子邮箱:he_michael@163.com, dglong@tsinghua.edu.cn; 刘齐平,华中师范大学信息管理学院。

在方法论之争中占据上风的奥地利学派定义了个体主义方法论,推动了新古典边际革命。新古典方法的崛起切断了19世纪末以前经济学与生物学、历史学和社会学的思想纽带,这些较为丰富的人性和社会性思想连同当时经济学所借鉴的那些生物学和社会学的前现代演化论和有机论思想一起被摈弃了。^③从19世纪70年代开始直到20世纪70年代,主流经济学框架经历了一系列或大或小的范式革命的不断塑造,但它的自利理性假设的内核始终如一。其间有Hall & Hitch(1939)以及Lester(1946)用实际的调查结果试图推翻经济人假设的经验基础,但Friedman(1953)在反驳挑战者的方法论的同时,还用进化论的适者生存原理对“利润最大化”行为做出了实质合理性的辩护^④,在此后一段时间平息了质疑,尽管他用实质性的演化结果来反对过程性的演化方法的做法是悖谬的、投机取巧的。但这些争论最终还是改变了主流经济学,成果主要体现为以赫伯特·西蒙为代表的有限理性理论(Simon, 1955, 1956; Hodgson, 1997)。因为有限理性的存在和产生同样也可以求助于演化论的适者生存原则,所以,我们可以把利他主义和社会偏好也看成具有演化适应性的有限理性之一种。^⑤

进入20世纪后期,经济学学派纷呈,分别从不同角度开始触动自利理性人这一理论内核,提出了进一步修正和放松经济学理性人假设的要求。其中,有三种重要发展将矛头指向了自利假设,主张以某种程度的利他假设对其进行补充。这三种发展分别是:由贝克尔、布坎南和诺斯等人在社会学、政治学和历史学领域扩张经济人假设适用范围的“经济学帝国主义”,直接对新古典假设进行经验证伪的行为经济学和实验经济学,以及(在较具体的层次上)新制度经济学的关系型合约理论(这类合约与缔约者的有限理性直接相关)。

对于利他主义假设在经济学理论中的兴衰沉浮,不应孤立地认为仅仅是与自利理性假设的此消彼长。利他主义假设并不是诸种异端经济学流派对新古典理性人假设的简单否定;它对后者的批判绝不是为了批判本身,而是为了解决在扩展经济学理论适用范围时所出现的理论基础的现实性不足问题。此外,仅仅引入利他假设,还不足以解决行动者的社会性决策的建模问题。吸收借鉴前人的研究成果,设计构建一个可用的社会人决策模型是更加关键的。

本文将简要回顾这些与利他主义假设相关的新旧思潮的主要内容,并结合演化经济学理论和方法,说明利他主义假设对于经济学理论发展的意义,以及它在慈善、互惠、公平、身份认同、社会规范等社会偏好现象中所应具有的理论形式。下文将分别概述斯密、帕累托的利他主义经济学思想和科斯的指令经济思想,结合这些理论资源建立了一个适应性偏好模型;并总结利他主义假设对经济学理论发展的意义。

二、斯密与利他主义和公平偏好效用函数

在古典经济学时代和新古典经济学诞生初期(1776—1890)^⑥,经济学尚未定型为少数几条公理性假设支配下的研究范式,许多重要的经济学家都对人性假设有着比现代经济学更丰富的认识和更开放的态度。他们无须像现在一样,为了模型的清晰性和良好数学性质而牺牲假设的现实性。因此,一些被认为是新古典经济学直系祖先的古典经济学家对某种程度上的利他主义观点详加论述或表示支持,就一点也不奇怪了。尽管他们的丰富思想只有一部分被现代主流经济学所吸收,但这不一定意味着后人对前人的经济学思想的取舍就是正确的。后人所处时代的思想氛围和研究技术往往局限了人们对前人思想遗产的选择范围,使得前人思想中的有益成分被选择性地遗忘甚至阉割。下文将以斯密、帕累托为代表,概述20世纪以前经济学中存在过的利他主义思想,然后简要讨论科斯的指令经济思想。

尽管斯密(1723—1790)被后人尊为古典经济学的创始人,但这并不意味着他的思想得到了后人的充分理解和发展。在后人编排的现代经济学思想谱系中,他的《国富论》被推崇到了无以复加的地位。然而,就像他的劳动分工思想未能在新古典经济学框架内成为研究的重点一样,斯密的伦理学著作、也是他本人最为看重的《道德情操论》就更不为后世的经济学家所重视了。不过,在古典经济学脱胎于道德哲学而诞生的伊始,《道德情操论》中体现出的利他主义人性论观点与《国富论》中体现出的自利理性人观点像一对双生子一样,几乎同时在斯密的思想中孕育出来,这本身就是耐人寻味的,似乎预示着这两种人性假设在经济学理论中的难以调和——这也就是19世纪中叶德国历史学派提出的“亚当·斯密问题”^⑦。不过,斯密的人性论虽然存在着内部的张力,但仍然是一个自洽的体系,甚至简直类似于一个

当代的行为经济学家(Camerer & Loewenstein, 2005)。

斯密在《道德情操论》(1776)中将“从他人的幸福中获得快乐”的利他主义看作是人类的本性之一,提出了两种互补的利他主义动机理论:同情心理论、公正的旁观者理论。斯密认为,人类对他人处境的苦乐会产生一种自然的同情(sympathy);在此基础上,有道德感的人会站在一个虚拟的“公正的旁观者”(impartial spectator)的角度来评判一种情感或行为的合宜性(propriety),以这个“公正的旁观者”能否以及在多大程度上对之表示同情的理解为判断的标准(可以归结为同理心(empathy))。斯密将利他主义动机与公平偏好区分开来,并将公平偏好建立在“换位思考”的认知能力的基础上。承载了这种道德认知能力的“公正的旁观者”近似于弗洛伊德心理学中的“超我”;与之相对,利他主义体现了嵌入于社会经济网络中的行动者的“自我”属性,这种“自我”属性可以是偏向自利的,也可以是偏向利他的,还能以对亲朋利他、对外人利己的“偏私”的形式将利己和利他这两种相反的行为倾向集于一身;最后,行动者的原始需求和欲望则可归于“本我”的范畴。由斯密的人性论观点可以引申出如下结论:行动者最终的决策将是利己主义的本我、利他主义的自我和公正旁观的超我的偏好叠加的结果。

假如按照这种思想来建立个体的社会性决策理论模型的话,首先要假设当前所考虑的个体行动者*i*对另一个行动者*j*具有 f_{ij} 的“同情度”或“友好度”($-1 \leq f_{ij} \leq 1$),该系数表示*j*相对于*i*自身来说所具有的效用权重:例如, $f_{ij} = 1$ 表示“爱人如己”, $f_{ij} = 0$ 表示“漠不关心”, $f_{ij} < 0$ 则表示“视同寇仇”。

“友好度”如何内生是利他主义假设的中心问题。根据亲缘利他(kin altruism)理论(Hamilton, 1963),不同个体之间的友好度由他们之间共享的“血缘”比例决定。在未来进行可繁殖的演化经济学仿真实验的时候可以将此种亲缘利他系数作为初始值赋予每一个新生个体,但它的意义仅仅只是一个初始值而已。如果不同个体间的友好度不能随互动博弈的进行而适应性地调整,那么该社会系统的网络结构就无法演化了。因此,关键是找到一种友好度与互动博弈结果相关联的公理性假设。而能够按照互动博弈的结果进行调整的利他偏好应属于互惠利他主义(reciprocal altruism)。

互惠利他主义还没有一种公认的数学表示形

式,目前的建模思路大致有如下几个方向:(1)基于对手意图(善意或恶意)的互惠反应,如 Rabin (1993);(2)基于分配结果的不平等厌恶(inequity aversion),如 Fehr & Schmidt(1999);(3)前两者的某种混合,如 Falk & Fischbacher(2006)。

Rabin 模型的形式如下:

$$U_i(a_i, b_j, c_i) = \pi_i(a_i, b_j) + \tilde{f}_j(b_j, c_i) \cdot [1 + f_i(a_i, b_j)] \quad (1)$$

其中, $U_i(a_i, b_j, c_i)$ 是行动者*i*的主观期望效用函数, a_i 是行动者*i*的策略选择, b_j 是他对对方——行动者*j*策略选择的信念, c_i 是他预期对方对于他策略选择的信念。Rabin(1993)认为,行动者通过将自己的实际收益与他预期的公平收益进行比较来判断对方的善意程度,为此构建了两个“友善函数”,一个用来衡量行动者*i*对行动者*j*的友善程度:

$$f_i(a_i, b_j) = \frac{\pi_j(b_j, a_i) - \pi_j^e(b_j)}{\pi_j^h(b_j) - \pi_j^m(b_j)} \quad (2)$$

其中 $\pi_j(b_j, a_i)$ 是*j*的实际物质收益, $\pi_j^h(b_j)$ 和 $\pi_j^l(b_j)$ 分别是*i*相信*j*选择策略*b_j*时在帕累托有效下*j*可能得到的最高收益与最低收益, $\pi_j^m(b_j)$ 为*j*可能得到的最低收益, $\pi_j^e(b_j)$ 是*i*采取策略给*j*带来的公平收益—— $\pi_j^e(b_j) = \frac{[\pi_j^h(b_j) + \pi_j^l(b_j)]}{2}$ 。

另一个友善函数 $\tilde{f}_j(b_j, c_i)$ 用来衡量参与者*i*认为*j*对自己的友善程度,其定义与上面类似。

笔者认为,Rabin 模型并不是一个合乎常规形式的效用模型,博弈对手的效用是隐含在友善函数里,而不是外显的。如果把利他主义效用函数写成:

$$U_i(a_i, b_j, c_i) = \pi_i(a_i, b_j) + f_i(a_i, b_j) \cdot [\pi_j(a_i, b_j) + \tilde{f}_j(b_j, c_i) \cdot \pi_i(b_j, c_i)] \quad (3)$$

则可以简单地把预期对方的效用乘以一个权数(对对方的友善度)作为自己的利他效用。

Fehr & Schmidt 模型的形式如下:

$$U_i(x) = x_i - \alpha_i \frac{1}{n-1} \sum_{j \neq i} \max\{x_j - x_i, 0\} - \beta_i \frac{1}{n-1} \sum_{j \neq i} \max\{x_i - x_j, 0\} \quad (4)$$

其中 $\alpha_i \geq \beta_i, 0 \leq \beta_i < 1$,这两个系数分别表示因他人的处境好于自己或因他人处境坏于自己而产生的效用下降,反映了嫉妒和怜悯这两种相反的情感。

Falk & Fischbacher 模型形式较为复杂,仅举出其友好度函数如下(s'_i 和 s''_i 分别表示行动者*i*的

一阶和二阶策略预期):

$$\varphi_j(n, s''_i, s'_i) = \vartheta_i(n, s''_i, s'_i) \Delta_j(n, s''_i, s'_i) \quad (5)$$

其中 $\vartheta_i(n, s''_i, s'_i)$ 是一个离散的意图函数, 根据对对手善意或恶意的判断取不同的值(具体形式不赘)。另外, $\Delta_j(n, s''_i, s'_i) = \pi_i(n, s''_i, s'_i) - \pi_j(n, s''_i, s'_i)$ 表示双方收益的差值, 反映了平等偏好。

通观上述三种模型, 我们发现它们不是过于简化, 就是过于繁杂。我们需要的是这样一种效用模型: (1) 线性地加总各效用项(这些效用项就是行动者纳入考虑的其他行动者或社会对象); (2) 各效用项的系数即重要参数“友好度”; (3) 给定各效用项的预期效用, 友好度向量的各分量可以调整, 以使行动者的预期效用最大化; (4) 友好度是行动者对其他人分配稀缺资源(他的爱、恨和关心)的依据, 服从某种边界条件。以下模型符合这些条件, 其中友好度与相应效用项的预期效用恰好成正比(由公式(9)容易看出), 当某个对象的预期效用增加或减少时, 行动者对他的友好度也以同比例增加或减少:

$$U_i = \pi_i + \sum_{j \neq i} f_{ij} \cdot \tilde{U}_j, \text{ 并满足 } \sum_{j \neq i} f_{ij}^2 = 1 \quad (6)$$

或者将第一项也与其他项一视同仁:

$$U_i = f_{ii} \pi_i + \sum_{j \neq i} f_{ij} \cdot \tilde{U}_j, \text{ 并满足 } \sum_j f_{ij}^2 = 1 \quad (7)$$

如此就有极值函数和一阶极值条件:

$$L_i = f_{ii} \pi_i + \sum_{j \neq i} f_{ij} \cdot \tilde{U}_j + \lambda (1 - \sum_j f_{ij}^2) \quad (8)$$

$$f_{ii} = \frac{\pi_i}{2\lambda} = \frac{\pi_i}{\sqrt{\pi_i^2 + \sum_j \tilde{U}_j^2}},$$

$$f_{ij} = \frac{\tilde{U}_j}{2\lambda} = \frac{\tilde{U}_j}{\sqrt{\pi_i^2 + \sum_j \tilde{U}_j^2}} = \frac{\tilde{U}_j}{\pi_i} f_{ii} \quad (9)$$

由此, 行动者对他的所有效用项都可以不断地修正其友好度或偏好系数, 这完全可以推广到普通商品的效用函数上^⑧。也就是说, 我们建立了一个简单的适应性偏好模型, 它以趋利避害的方式调高那些高效用对象在总边际效用函数中的权重, 而调低那些低效用的。此外, 它的约束条件 $\sum_j f_{ij}^2 = 1$ 不受 f_{ij} 正负号的影响。这一性质满足了友好度可以为负数(表示厌恶和仇恨的感情)的要求的同时, 还满足了这一要求: 尽管友好度 f_{ij} 可正可负, 但无论是正是负, 它都要消耗行动者的注意力资源。^⑨

现在, 我们有了形如公式(6)或(7)的利他主义效用函数, 接下来还需要引入“公正的旁观者”或公

平偏好。我们给出以下效用函数^⑩:

$$U_i = \pi_i + \sum_{j \neq i} f_{ij} \cdot (\pi_j + \tilde{f}_{ji} \cdot \pi_i) + r_i^s \cdot \sum_j f_{ij}^s \cdot \pi_j \quad (10)$$

其中, 最后一项是社会评价项, 也就是说, 以社会的通常眼光(可以定义为社会的某种平均观点或主流观点)来看, 一次收益分配结果所产生的效用为 $\sum_j f_{ij}^s \cdot \pi_j$ 。这一效用的权重系数是 r_i^s , 表示行动者 i 对社会评价模式 s 的认同度(可以有許多社会评价模式共存, 上式只列出了一个)。社会评价模式的偏好系数 f_{ij}^s 不能按行动者的意愿随时调节, 它的变化服从某种在系统层面上设定的规则(例如社会风尚的转变导致社会对某种类型人的平均评价水平改变)。但是, 行动者对该社会评价模式的认同度 r_i^s 却是行动者自身可以自由调节的, 行动者就像衡量一件商品那样衡量某种社会价值观的优劣取舍, 由此实现个体价值观的更新和演化。这种调节的规则仿照前面调节友好度的规则, 可以把 r_i^s 的平方加入公式(6)或(7)中的平方和约束条件, 如此则 r_i^s 将与社会评价效用 $\sum_j f_{ij}^s \cdot \pi_j$ 成正比。

值得指出的是, 这里的社会评价模式是一般性的描述, 可以适用于任何社会价值观。例如边沁主义社会评价模式将有全部相等的偏好系数 f_{ij}^s , 纯粹自利模式将有 $f_{ii}^s = 1, f_{ij}^s = 0 (\forall j \neq i)$, 罗尔斯主义模式将是 π_j 中最小的项有 $f_{ij}^s = 1$, 其他的 $f_{ij}^s = 0$, 儒家思想模式则是根据汉密尔顿亲缘利他法则来分配 f_{ij}^s , 等等。我们的这一模型虽然简单, 但却有将一切价值观进行正式比较的理论潜力。如此, 我们借鉴了斯密的利他主义和公平偏好思想, 将社会偏好中最常见的那部分成功地内生化了。

三、帕累托与社会身份认同

维弗雷多·帕累托(1848—1923)曾经是一位数学功底颇深的工程师, 中年以后才转向社会科学研究。他是边际革命发起人之一瓦尔拉斯的学术继承人, 也是包括序数效用论、无差异曲线、帕累托最优等重要理论在内的多项微观经济学基础理论的创立者, 甚至也是“经济人”(homo economicus)一词的首创者(Pareto, 1906)。但他也同时是一位重要的社会学家和政治学家, 发现了著名的关于社会阶层财富分配的20—80定律(帕累托法则), 创立了精英政治理论。事实上帕累托在学术生涯中研究社会学和

政治学的时间和所取得的成就甚至比经济学更多,但经济学界对他在经济学以外的另一面关注很少。必须指出的是,帕累托的社会学研究是他的经济学研究的拓展和深化,与他所发展的洛桑学派经济学均衡理论是完全相容的;其次,尽管跨越了学科分野,但帕累托的社会学理论对当代的经济学研究绝不是毫无借鉴意义。举例来说,经济学只能预测和证实(例如)关税对经济发展的直接影响;但是只有(帕累托所理解的)社会学才能解释为什么不同的国家会有不同的关税政策,为什么有的国家因自由贸易而繁荣,而有的国家却因保护主义而崛起(Aspers, 2001, p. 524)。对本文来说重要的是,尽管帕累托的论述形式上是机械论的(与他的工程学背景相关,他在其著作中大量采用了力学隐喻),但他的哲学本体论其实是系统论的,而且并没有像同时代的其他新古典经济学家一样采取过度简化的人性假设,而是丰富了它。

在其巨著《普通社会学》(1916)中,帕累托提出,人类行为分为理性或逻辑的一面——经济学研究这种理性行为,以及非理性或非逻辑的一面——狭义的社会学研究这种非理性行为。其中理性行为指的是人类行为中具有目的性和精密算计的一面,是在主观和客观上将手段与目的/结果合理联系在一起的行为;而非理性行为指的是在主观或客观上手段和目的/结果没有联系在一起的行为,包括无意行为、迷信行为、本能行为、事与愿违等四类。基于对非理性行为的分析,帕累托提出了他的“剩余物一派生物”理论,将人的意识分为“剩余物”(residue)和“派生物”(derivation)^①两个层次。其中前者是人的核心信念和认同部分,可以理解为对若干社会对象(如国家、民族、神明、伟人等)的稳定性偏好;后者是前者的辩护性理论,是人们为了合理化其行为而发表的意见、观点,或提出的意识形态、宗教信仰等相对易变的成分。对于“剩余物”,帕累托(1920)又区分出了若干种类型,其中与本文的题旨有关的是“社会性”和“个人及其附属物的完整性”。帕累托列举了(与社会或他人保持)一致性的需要、怜悯和残酷、为他人幸福使自己受苦、等级的情感、集体赞誉的需要^②,以及反对破坏社会平衡的情感、下等阶层的平等情感、补偿社会规范所遭受的破坏、同态复仇的情感等等。另一方面,在对于“派生物”的分析中,帕累托则更多地发挥了他作为意大利人所受到的马基雅维利主义的影响,处处都努力揭穿流行的意识形态的真实目的。然而,帕累托并没有因为将道德和集

体利益看作是荒谬的和虚伪的,就否认了这些因素作为社会科学研究对象的实在性。相反,帕累托认为,对社会系统中遵从道德和集体的现象,不可能用过度简化的自利理性假设来解释,因为这种自利理性即便在少数个体身上可以找到,但这些自利的个体之所以能够利用道德和集体的名义欺世盗名,也是因为存在着其他人相信和遵从道德和集体的社会事实才有机可乘的。

对于本文来说,帕累托的贡献在于他从诸种社会偏好的一团乱麻中辨认出了:(1)身份认同(集体一致性、等级情感和集体赞誉),显示了国家、民族、宗教等受到广泛认同的社会对象对大规模社会行为的重要意义;(2)社会规范,即一些康德式的道德律令,往往依附于某种身份认同,依靠集体内部“道德志愿者”的自发行动来维护;(3)公平、平等或“社会平衡”,反映了对各种社会对象进行利益分配时约定俗成的权重配比(这个社会评价要素已经在上一节讨论过)。

身份认同显然也是一种社会偏好,也可以像普通商品那样纳入前面讨论过的效用函数中去。但是身份认同显然又不同于普通商品,它的特点是:与广大范围内认识或不认识的人共享同一种身份、同一套价值观和社会规范,并且因共同的信仰而拉近人与人之间的距离(有时也会疏远与“外人”之间的距离)。我们在前面的效用函数最后加上一项“身份认同”项(根据需要,可以有多样项):

$$U_i = \pi_i + \sum_{j \neq i} f_{ij} \cdot (\pi_j + \tilde{f}_{ji} \cdot \pi_i) + r'_i \cdot \sum_j f'_{ij} \cdot \pi_j + r'_i \cdot \tilde{U}_i \quad (11)$$

其中, r'_i 仍然是行动者对社会身份 t 的认同度,而 \tilde{U}_i 是社会身份 t 的虚拟“效用”,也就是说,虽然社会身份并非是一个可以感知和行动的个体,但我们仍然假想其为一个“受人爱戴”的个体,它从这种爱戴中获得“效用”或者说自身的社会价值。

一个获得了他人认同和爱戴的社会身份,就像得到了他人爱戴的人一样,具有了社会价值,这一社会价值可以表示为:

$$\tilde{U}_i = \sum_n r'_n \cdot U_n \quad (12)$$

其中,我们假定一个人的“总价值”就是他当期的总效用本身,因为我们把总效用看成是行动者适存度的唯一指标,就好像行动者的“收入”。这样,我们不妨假设一个人 n (身份认同群体中的任意一员)的总价值 U_n 乘以他对目标对象 t 的认同度 r'_n , 就是

他对目标对象 t 所具有的价值, 加总所有的 n 之后就是目标对象 t 的社会价值。这就是上式的基本含义。

当然, 社会中的普通个体 i 很可能不具备了解社会身份 t 在全社会中的全部支持者的加总价值的的能力。但 i 事实上并不试图估计 t 的真实价值, 他的估计受限于他的知识——如果他只了解局部社会中社会身份 t 的情况, 那么他的估计也将是局部的和有限的; 如果他通过媒体等渠道了解到社会身份 t 在广大社会群众中的影响力(大概人数、所处阶层和忠诚度), 那么他很可能得出社会身份 t 价值很大的结论。总之, 行动者将只根据他已经掌握的知识做出结论, 公式(12)中的变量对他而言都是已知的。

社会身份不仅本身具有价值, 它的若干副产品同样具有价值, 甚至更有价值。如果行动者 i 与圈内好友分享同一种社会身份, 他们之间的距离很可能被拉近。如果不是经由这种共同社会身份的渠道, 由此得来的社会资本很可能不复存在。因此在公式(12)后面加上一项:

$$\tilde{U}_i = \sum_n r_n^t \cdot U_n + \sum_j r_i^t \cdot r_j^t \pi_j \quad (13)$$

其中 $r_j^t \pi_j$ 是圈内好友 j 在圈中的价值, 因而 $r_i^t \cdot r_j^t \pi_j$ 就是 j 对 i 的价值; 也可以将 $r_i^t \cdot r_j^t$ 理解为 i 和 j 因共同的圈子而额外产生的情谊或友好度, 同样 $r_i^t \cdot r_j^t \pi_j$ 仍然是 i 从 j 那里额外获得的效用。^③

除了社会身份本身的社会价值和由分享社会身份带来的额外社会资本, 身份认同还有其他副产品。其中最重要的副产品就是依附于身份认同的社会规范体系。有了身份认同和规范体系, 我们就可以说有了一种真正的“宗教”。在宗教中, 身份认同和规范体系相互强化、相互支撑, 构成了人类文明中历史最悠久、生命力最顽强的一类社会现象。关于社会规范的性质和建模, 我们将在下一节进一步研究, 在这里只要注意到以下这一点就够了: 依附于身份认同的社会规范是在社会身份的虚拟效用函数内部起作用的。也就是说, 对此种社会规范的违背将引起对身份认同的损害, 从而引发一系列后果, 其中尤为显著的是会破坏违规者在身份群体内部的社会资本, 这种巨大的潜在损失有可能是宗教道德规范约束力强大的原因之一。包含了社会规范的虚拟效用函数如下:

$$\tilde{U}_i = \sum_n r_n^t \cdot U_n + \sum_j r_i^t \cdot r_j^t \pi_j + \sum_m r_m^r \chi_m^r \quad (14)$$

其中, r_m^r 为社会对第 m 个规则的平均认同度,

χ_m^r 是一个布尔数, 表示是否遵守了规则 m , 遵守规则记 1, 违背规则记 0。在宗教团体内部, 社会规范的认同度是变化缓慢的集体变量而非可调节的个体变量, 所以群体压力和约束力更大, 个体的自由选择空间很小。

通过吸收帕累托的身份认同思想, 我们又将社会偏好的内生性推进了一步。

四、科斯与指令效用函数

相比于上述两位经济学思想家来说, 罗纳德·科斯(1910—2013)只是站在有限理性的立场上对理性人假设进行了批评, 而并没有对利他主义假设或人的社会偏好结构的研究有所贡献。但是他在《企业的性质》(Coase, 1937)中主张企业的本质是以中心化的计划管理指令替代市场价格机制来配置资源, 其规模由内部指令式交易的边际成本和外部市场交易的边际成本的均衡点来决定, 这一观点对我们的研究具有重要意义。在此后的文献中, 科斯的论点被聚焦到企业内部和外部的契约关系和交易成本上, 而其计划指令的含义却被严重地忽视了。之所以如此, 当然有回避该理论的社会主义计划经济色彩的意识形态原因在内, 但也有很重要的方法论原因使指令经济(command economy)的理论无法发展起来——指令(direction)对于主流经济学分析框架来说完全是陌生和异己的概念。它摈弃了经济学基本的“交换”概念, 但却没有提供用经济人理性来理解指令和服从(以及不服从)背后动机的现成的方法; 指令的“生产成本”几乎为零, 而它的预期收益可能极佳, 也可能极糟, 视管理者的知识和能力而定——无论从理论性质还是实际效果来说, 指令都完全像是一个任性的暴君。然而揆诸历史和现实, 指令经济是一个不可忽略的普遍现象。自由竞争的市场经济是人类历史上极其晚近才出现的现象, 甚至这种理想中的经济形态究竟有没有完全成为现实都是一个疑问。各种指令和计划在或大或小的规模上, 在经济、社会、政治和军事各领域中, 每天都发挥着巨大的作用。例如在希克斯的《经济史理论》(1969)一书中, 以指令和习俗经济为两极的连续制度光谱就成为他对西方中世纪经济史的解释框架。

在比较和综合各派制度分析的尝试中, 我们注意到了康德式道德律令与政治经济组织中行动指令的相似性和同构性。如果剥去人类自然语言重重的

修辞外衣,它们的实质都是“dos-and-don'ts”,亦即要求行动者做或不做某事的祈使句。当这样的指令施加于行动者时,严格说来行动者只有两种选择:服从和不服从(什么也不做或者拖延,也是一种不服从)。所以我们将正式和非正式制度的规则和指令都抽象化为一种“布尔商品”,它只有“有”和“无”两种离散状态,而没有部分被消费的中间状态。如果这种布尔商品是内在于行动者内心中的,那么它是规则^④;如果这种布尔商品是由一个行动者移交给另一个行动者的,那么它就是指令。二者的唯一区别只是是否有施与受的关系^⑤。

上节已经讨论过行动者内化的规则了。事实上,上一节中依附于身份认同的社会规范与指令关系非常相似。违背这种社会规范导致的亵渎神圣,就好像拒绝老板的命令使得老板失望和恼怒一样,只不过,老板失望和恼怒的效用损失并没有内化在员工的效用函数之内,而是发生在两个独立的人之间的事情,直接损失由老板承担。那么为什么老板的命令一般还是能得到员工的服从呢?这是因为,员工与老板关系的好坏,牵动着两种强大的权力:施惠权和伤害权。员工违背老板命令的直接后果是老板与员工的关系恶化,关系恶化的后果则是恩惠的收回或惩罚的施加。只有成功地树立起恩威并用的形象,运用“胡萝卜加大棒”的策略,领导人才能赢得令行禁止的权威。

还有一个重要的区别就是,社会身份不是一个真正的行动者,它最多只能通过深刻认同该社会身份的“志愿者”来奖励或惩罚自己的成员;而权力关系中的发出指令一方是一个真正的行动者,他通过积极地执行奖励和惩罚来改变人们的预期、塑造社会关系以巩固权力。他的理性行动虽然有迹可循,但比一个从不行动的虚拟实体自然要难以描述、难以预测多了。

我们先来看指令的接受者。在很多时候,指令的接受者缺乏足够多的信息来判断指令发出者的可能行动,大部分的信息蕴含在双方的关系状况中:关系好到一定程度,就可能赢得奖励;关系坏到一定程度,就可能失业走人。因此,在执行赏罚的预期阈值给定的情况下,员工将会努力地将双方的关系指数控制在好于可能接受惩罚的状态之上,并尽可能争取老板奖励。略微修改一下(14)式:

$$\tilde{U}_b = \sum_n r_n^b \cdot U_n + \sum_j r_j^b \cdot r_j^b \pi_j + \sum_m v_m^b \chi_m^b \quad (15)$$

其中 v_m^b 是指令 m 对老板的价值,服从它会为

老板争得这部分价值,而违背它即损失相当的利益。

再来看指令的发出者。发指令的目的是为了在较短的时间内尽快协调和推动更多的工作。因此,指令的发出者应该对要完成的计划了然于胸,并能从协调和指挥中获得利润。这种前瞻性的要求对建模是一个重大的挑战。此外,指令的发出者还需要懂得如何赢得权威以使命令畅通无阻。不过这些讨论已经超出了本文所能研究的范围。

五、利他主义假设对经济学理论的意义

在科学思想的发展历史中,也许都要经历这样一个推翻貌似毋庸置疑的常识性认识的时期。在这一时期,前科学时代的经验主义方法被决然摒弃,大量冗余的理论成分被剔除,最后得到的是经过纯化的少数经得起理性和实际考验的公理化命题。我们可以将新古典经济学的创立过程视为这样一个对经济学基础进行净化的重要时期,而将整个古典经济学时期视为它的准备期。然而,利他主义人性假设并不像亚里士多德力学那样被简洁有力的定量实验所推翻,相反却得到了诸多实验证据的证实。经济学理论一旦发展到超过了简化的人性假设所能容许的限度,相关学科的理论和方法支持一旦准备就绪,利他主义的理论遗产就将被重新发现。利他主义假设过去的倒退有以下一些理由,这些理由仍然没有完全丧失其说服力,但近年来经济学理论在多个方向上的新进展陆续对其给出了积极的回答。

首先,利他主义被认为属于社会、政治或宗教范畴,不在经济学的研究范围之内。即使是斯密和帕累托的利他主义思想,也因为被认为属于伦理学和社会学而遭到冷遇。然而,在20世纪后期,由于新古典经济学在其传统研究领域中的成功,在整个社会科学中出现了一股将理性选择方法向传统领域以外扩展的“经济学帝国主义”浪潮(Stigler, 1984)。以贝克尔(Becker, 1978, 1981)、布坎南(Buchanan & Tollison, 1984)、诺斯(1981)等为代表,理性选择方法被运用到非市场、非经济的许多领域,并取得了令人瞩目的成果。但恰恰是这一扩张经济学研究领域的行动,暴露了经济学基本假设的局限性,而经济学家也无法继续对非市场和非经济的社会现象置之度外了。贝克尔作为这场经济学革命的发起人之一,对经济学理论基础因此承受的冲击十分清醒。贝克尔(Becker, 1993)宣称,过去的经济学理性人

假设对行动者动机的限定过于狭隘了;无论是自利还是非自利的动机,都只不过是偏好的不同表现形式,都可以纳入理性选择模型进行分析。由此,他放松了经济人的自利性假设,加入了利他性假设,但是保留了理性选择假设。贝克尔的研究纲领得到了相关学科研究者的热烈响应,尤其是在制度理论、社会选择理论等领域,已经出现了不少研究成果(Fehr & Schmidt, 2001)。贝克尔等人的主张突破了传统理性选择理论的禁区,为经济学的个体决策理论注入了新的活力。他们对经济学研究领域和研究假设的拓展,使利他假设的引入由不必要变为必要。

其次,从本体论上来说,利己主义被认为是资本主义市场经济主体的基本特征,符合经济学所研究的主要事实,在经济学的传统研究领域内的地位不容挑战。然而,行为经济学和实验经济学的发展为突破新古典范式的自利理性假设带来了新的经验证据的支持。实验经济学、特别是个体行为博弈实验中发现的大量亲社会性行为无法用新古典经济学理论解释,成为违背主流理论的“反常现象”(anomalies)。在这类日益增长的实验研究中(陈叶烽、叶航、汪丁丁,2012),主要用到的博弈实验有最后通牒博弈(Güth et al, 1982)及其变体独裁者博弈(Forsythe et al, 1994)、信任博弈(Berg et al, 1995)、礼物交换博弈(Fehr et al, 1996)、公共品博弈(Marwell & Ames, 1979)及其带有第三方惩罚的变体(Fehr & Gächter, 2000)等。这些博弈实验真实而深刻地反映了人的社会偏好,包括公平偏好、慈善、信任、互惠、公益精神、惩罚自私者等几个方面,有力地反驳了传统的自利理性人假设,使得构建新的经济学理论去解释这些违背传统假设的公平、信任与合作动机变得更加重要。

再次,从方法论以及实际的建模技术上来说,利己主义假设被认为与个体主义方法论是完全吻合的,而利他主义假设则并没有切断个体与群体及其他个体之间千丝万缕的联系,从而带上了“整体论”的不良印记。但经济学方法论研究的进展已经通过方法论互动主义和方法论系统主义等路径突破了方法论个体主义与整体主义的二元对立(杨虎涛,2012),接受方法论个体主义并不一定意味着接受还原论(reductionism)——“整体的行为可以由分解的个体和局部行为完全解释”,或原子论(atomism)——“整体等于部分之和”。现代复杂性科学的涌现论(emergencism)观点认为,复杂系统整体在较

高的层面上将产生个体在较低的层面上未曾出现过的新奇性(novelty),因而“整体大于部分之和”,“整体属性无法通过个体属性的加总得到”。转向复杂系统科学范式的现代演化经济学不支持整体论与还原论这两个极端之中的任何一个,而是提倡在个体中蕴含整体的涌现属性、但整体仍然通过个体动力学来解释的系统论方法。

最后,从规范经济学的角度来说,利他主义被认为是扭曲理性人的最优决策的,因此是不值得提倡的。与新古典经济学预设的、在完备的产权和法治制度下相互脱嵌的孤立个体不同,现实世界中的经济活动往往是在一定的社会关系的辅助下完成的。关系型合约理论(Kranton, 1996; Levin 2003; Li 2003)和社会资本理论(Coleman, 1988; Burt, 1992; Fukuyama, 1995; Lin, 2003)就是这类与经济活动相关的社会关系的两种分析角度:个体之间基于长期博弈合作均衡的、自我实施的合约治理,及个体或社会所拥有的社会关系和社会规范所带来的经济绩效测度。利己主义假设不仅不符合现实,而且在很多当事双方出现利益冲突的情况下,它也并不总是最优的,众所周知的囚徒困境博弈就很好地说明了这一点。人性在历史上不断地经受严酷的演化选择至今,而利他主义没有消亡,反而在多种经济活动中起着不可替代的作用,这也说明了利他主义与社会制度的某种恰到好处的配合充分适应了人类的经济社会环境。人们也越来越认识到,在经济学中是一种例外的外部性问题,在现实中却是一种常态,尤其在正式制度尚未健全的发展中国家,唯利是图地发展市场经济的结果可能是假货遍地、欺骗盛行,从而更需要发展一种经济伦理体系。森(2000)继承了斯密的伦理学传统,将价值理性提到和工具理性同样重要的地位,为这一论点增添了注脚。

上文借助对斯密、帕累托、科斯等经济学思想家的回顾,探讨了相当广泛的主题,并建立了适应性社会偏好的效用模型。事实上,利他主义假设最主要的意义是突破了传统经济人假设的窠臼,一旦解放了思想,许多过去没有想到研究办法的问题似乎都有望获得统一的解决方案,逐渐融会贯通起来。构建包含了慈善、公平、互惠、身份认同、社会规范等社会偏好的利他主义效用模型还只是拓展经济学分析框架的第一步。在此基础上进一步寻求对声誉、信任、欺诈、社会网络、权力关系等更复杂的社会偏好

现象的解释才是更重要的。

过去福利经济学中存在一个两难问题,即个体效用能否合法地加总为社会效用。但在本文基于个体评价的社会福利函数或社会评价函数面前,这个问题就不存在了,因为虽然我们没有资格以上帝视角“客观”和正确地确定由众多价值观相左的个体汇总而成的社会效用,但模型中的个体行动者却完全可以“主观”地衡量在他自己眼中的社会效用。个体行动者可以是利己主义者、边沁主义者、罗尔斯主义者,或者是这些决策模式的叠加,而社会则是由大量决策模式不同的异质性的个体组成的,这就解决了效用的社会评价问题,并允许不同行动者的社会评价不一致。这就是本文的初步结论。未来我们还应从个体走向群体,通过赋予行动者以涉他性知识的属性,来拓展利他主义效用模型。

综上所述,本文回顾了利他主义理性人假设在经济学中的历史兴衰和未来意义,并结合行为经济学理论,对利他主义假设给出了初步的效用模型。这种效用模型当然比传统的新古典决策模型复杂很多,难以用纯数学的方法得出具有概括性的定理证明。但演化经济学方法,尤其是计算机仿真技术的发展为复杂决策模型对经济系统行为影响的研究带来了曙光。同时,通过发展网络行为大数据采集技术和社会互动实验技术,我们有可能在接近于真实博弈环境的设定下研究行动者群体的行为和交互影响。

注:

①在本文中,利他主义行为指的是对别人有好处、而对自己没有好处(相对于个人利益最大化的最优选择来说)的自觉自愿行为(排除行动者主观上未意识到或受到胁迫的情况),即使这种行为可能在精神上或名誉上对行动者自身具有一定的收益。相应地,利他主义动机指的是经济社会行动者在决策时不仅考虑自身当前的物质利益,也同时考虑他人或社会集体的物质或精神利益,以及行动者从与他人或社会集体有关的价值观中产生的精神利益。这里有两点必须要预先说明:(1)即使行动者的选择对自己具有精神利益(例如荣誉感)甚或具有间接的长远的物质利益(例如沽名钓誉行为),只要其选择相对于单纯考虑自身当前的物质利益的选择来说对他人或社会具有正面的影响,我们就认为该决策受到了利他主义动机的影响;之所以这样规定是因为,我们希望尽可能完全用利他主义动机解释各种各样的亲社会行为(pro-social behavior),而不是画地为牢地预先排除那些“不纯粹”的亲社会行为(如互利互

惠)、将它们跟明显与之不同的纯粹自利行为混为一谈。(2)同时考虑利己和利他两种利益并不意味着行动者必然选择利他行为,只要利他主义动机进入了行动者的决策函数,这种情况就在本文的研究范围之内;换言之,利他主义假设是自利假设的扩充和推广,而不是它的对立面。

②“涉他性”一词包括了这样一种特殊情况,即行动者对行动中有关联的他人并没有利他主义的偏好,而是完全自利的,但是能够策略性地考虑他人的利他主义行为和动机倾向,以便做出对自己利益最大化的决策(有时表现为带有欺骗性的利他主义行为)。由于利他主义的行动者和前者一样也同样要策略性地考虑他人在利他主义条件下所做的决策,所以上述情况只不过是利他主义互动决策模型的一种特殊情况而已。按照这种分析,“涉他性”一词的含义比狭义的“利他主义”更广,但是为了方便起见,后文中的“利他主义”(altruism)一词将是广义的,等同于“涉他性”一词的所指,不再特意区分。

③可是恰在这一时期,达尔文首次创立了不带有目的论观点的科学进化论,尽管离彻底摒弃前现代的目的论的演化论思想尚需时日。到20世纪中叶,当新古典经济学的大厦在几经破损之后终于完成的时候,生物学却实现了基于遗传学和分子生物学的达尔文主义的现代综合(鲍勒,1999)。也就是说,经济学在19世纪中后期低估了生物学进化论的科学地位,错误地选择了经典力学作为它的科学范本。因而当进化思想在整个思想界取得领导地位,甚至连天体物理和粒子物理都开始关注演化之时,经济学不幸错过了进化论科学思潮的洗礼。这一脱离自然科学发展潮流的悲剧延续至今。

④弗里德曼举了台球高手不懂力学计算却能打好球的例子。张五常(2010)对此也举了一个关于任意选址的加油站最终只能在利润最大化的地方存活例子。

⑤在有限理性条件下,行动者不可能借助完全的自利理性计算来实现个体对环境的良好适应。具体到利他主义和社会偏好的情况,由于行动者一般无法在事前知道他的利他主义和社会偏好行为是否能获得其他行动者的善意回报,如果他仍然采取利他行动并期望获得满意的报酬,那就只能理解为一种被演化过程所选择的“非理性”行为习惯——不同于自利理性所预期的固有偏好结构。

⑥这里采用一种通常的划分方式,以斯密《国富论》出版年1776年为古典经济学的起始,以马歇尔《经济学原理》第一版的出版年1890年为它的结束。

⑦现在一般认为所谓的“亚当·斯密问题”是一个伪问题(Montes, 2003),尽管他的利他和利己两种人性论之间存在着内在的紧张关系,未能对人性的实际构成给出一种确切的估计(杨春学,1992)。基本上我们可以说,斯密在论述经济领域时对人性的利己一面有较高的估计,并且对利己主义人性在市场中的作用持有一种积极而达观的态度;另一方面,他对社会和政治领域中人性的利他一面有较高

的估计,并且认为社会秩序的基本架构有赖于利他主义的人性,而受损于利己主义的侵蚀。这种表面上的矛盾其实是制度设计与制度实施所针对的条件不同导致的(杨春学,2002):制度设计考虑的是如何防范人性恶的为所欲为——否则会留下很多恶人必定会利用的漏洞,而制度实施考虑的是如何运用人性的善来惩恶扬善——否则任何制度规则都不可能以具有经济性的效率顺利执行。如果说“亚当·斯密问题”是一个问题的话,那就无异于说在人类社会制度中必然并存的违法犯罪者和守法执法者不是同一个物种。

我们知道斯密在写作《国富论》和《道德情操论》时所受到的人性论影响来源不同,研究侧重点也不同,但斯密是将二者作为同一个道德哲学体系的不同组成部分来对待的,如他在《道德情操论》第六版“告读者”中所说的那样。然而,由于在斯密身后的很长一段时间,经济学都无力扩张到超出《国富论》所研究的自由竞争市场经济的范畴以外,所以经济学家们并未认真考虑如何追随斯密的思路将《道德情操论》中的利他主义假设纳入一个一般性的社会科学分析框架。

⑧一般地,行动者每一期的决策都是边际上的决策,是针对下式中消费量 x_i 的决策(MU_i 是边际效用): $\Delta U = \sum_i MU_i \cdot dx_i$ (在正文的公式中省去了总边际效用 ΔU 前的 Δ 符号)。按照前面的逻辑,在每一期开始时, f_{ii} 和 f_{ij} 已经由预期的效用值决定了,并正比于该商品的预期边际效用,而 π_i 和 \tilde{U}_j 则相当于商品的消费量——从本质上来说, π_i 和 \tilde{U}_j 是在某一期的一次分配决策,也是一次边际上的决策。所以,这里的效用函数各项在实质上都是一致的——都是边际性的。

⑨否则,假如约束条件是 $\sum_j f_{ij} = 1$ 的话,那么恨得越多(负数项越多),爱的能力就越强(正数项也可以更多),这不合理。

⑩其中 $\tilde{U}_j \approx \pi_j + \tilde{f}_{ji} \cdot \pi_i$ (忽略了二阶以上的项,且行动者 i 主观假定自己的收益为对手所知),上面没有展开是为了书写清爽起见。

⑪该词在化学术语中表示“余渣”或“沉淀物”的意思。帕累托借用这个词是想要强调和表示情感中具有的稳定性和不易变化的部分。剩余物是情感和本能的本质内核,人们可以通过对行为或表现的分析来发现剩余物;它不是具体的现实,只是观察者为了解释现象而创造的分析概念。因为剩余物是大量行为或表现的共同根源,帕累托把社会学家追溯的剩余物比照语言学中的词根。词根也是抽象的、不具体的,但它也不是虚构的东西,有助于理解词汇的含义。同样,借助于这个语言学的比喻,帕累托将相对的概念称为“派生物”(类似于“派生词”)。

⑫在原书中被归为“等级的情感”的子目,但似乎可以单独提出。

⑬这里没有考虑身份认同是有方向性的, i 和 j 的身份认同都指向 t ,二者之间并没有通道可以沟通,连单向的都没有。但我们在这里假定身份认同关系是互惠的,从 t 到 i 和 j 存在着反方向的社会情感纽带,也就是说,身份群体也会反过来同样地关怀自己的成员。这样,社会关系的传递性渠道就打通了,身份群体的两个素不相识的成员也可以因他们共同的身份认同而先天地获得一定的相互友好度。

⑭有可能是行动者自我归纳或习得的规则,也有可能是他所认同的社会身份强加给他的规则。

⑮在某些宗教中,道德规则是作为天启的律令被颁发给信徒的,这也是一种虚拟的命令—服从关系。

参考文献:

- 皮特·鲍勒,1999:《进化思想史》,江西教育出版社。
- 哈耶克,[1949]2003:《个人主义与经济秩序》,上海三联书店。
- 罗纳德·科斯,1990:《企业、市场和法律》,上海三联书店。
- 曼德维尔,[1728]2002:《蜜蜂的寓言:私人的恶德,公众的利益》,中国社会科学出版社。
- 诺斯,[1981]1992:《经济史上的结构与变迁》,商务印书馆。
- 帕累托,[1920]2007:《普通社会学纲要》,东方出版社。
- 阿玛蒂亚·森,[1987]2000:《伦理学与经济学》,商务印书馆。
- 亚当·斯密,[1776]2009:《道德情操论》,商务印书馆。
- 约翰·希克斯,[1969]1987:《经济史理论》,商务印书馆。
- 陈叶烽 叶航 汪丁丁,2012:《超越经济人的社会偏好理论:一个基于实验经济学的综述》,《南开经济研究》第1期。
- 杨春学,1992:《关于经济学史上的“A·斯密问题”及其一种可供参考的解释》,《云南财贸学院学报》第4期。
- 杨春学,1997:《“经济人”的三次大争论及其反思》,《经济动态》第5期。
- 杨春学,2002:《经济人与制度建设》,《云南大学学报(哲学社会科学版)》第1期。
- 杨虎涛,2012:《经济学方法论的个体主义、集体主义及其超越》,《学术月刊》第3期。
- 张五常,2010:《经济解释:科学说需求》(神州增订版卷一),中信出版社。
- Aspers, P. (2001), “Crossing the boundary of economics and sociology: The case of Vilfredo Pareto”, *American Journal of Economics and Sociology* 60(2):519—545.
- Becker, G. S. (1978), *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press.
- Becker, G. S. (1981), *A Treatise on the Family*, enlarged edition in 1991, Harvard University Press.
- Becker, G. S. (1993), “Nobel lecture: The economic way of looking at behavior”, *Journal of Political Economy* 101 (3):385—409.

- Berg, J., J. Dickhaut & K. McCabe(1995), “Trust, reciprocity, and social history”, *Games and Economic Behavior* 10(1):122—142.
- Buchanan, J. M. & R. D. Tollison(1984), *The Theory of Public Choice* (II), University of Michigan Press.
- Burt, R. S. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press.
- Camerer, C. F. & G. Loewenstein(2005), “Adam Smith, behavioral economist”, *Journal of Economic Perspectives* 19(3):131—145.
- Coase, R. H. (1937), “The nature of the firm”, *Economica* 4(16):386—405.
- Coleman, J. S. (1988), “Social capital in the creation of human capital”, *American Journal of Sociology* 94:S95—S120.
- Falk, A. & U. Fischbacher(2006), “A theory of reciprocity”, *Games and Economic Behavior* 54(2):293—315.
- Fehr, E., S. Gächter & G. Kirchsteiger(1996), “Reciprocal fairness and noncompensating wage differentials”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 152(4):608—640.
- Fehr, E. & S. Gächter(2000), “Cooperation and punishment in public goods experiments”, *American Economic Review* 90(4):980—994.
- Fehr, E. & K. M. Schmidt(1999), “A theory of fairness, competition, and cooperation”, *Quarterly Journal of Economics* 114(3):817—868.
- Fehr, E. & K. M. Schmidt(2001), “Theories of fairness and reciprocity: Evidence and economic applications”, Working Paper Series ISSN 1424—0459, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
- Forsythe, R. et al(1994), “Fairness in simple bargaining experiments”, *Games and Economic Behavior* 6(3):347—369.
- Friedman, M. (1953), “The methodology of positive economics”, in: M. Friedman(ed.), *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press.
- Güth, W., R. Schmittberger & B. Schwarze(1982), “An experimental analysis of ultimatum bargaining”, *Journal of Economic Behavior & Organization* 3(4):367—388.
- Hall, R. L. & C. J. Hitch(1939), “Price theory and business behaviour”, *Oxford Economic Papers* 1(2):12—45.
- Hamilton, W. D. (1963), “The evolution of altruistic behavior”, *American Naturalist* 97(896):354—356.
- Hodgson, G. M. (1997), “The ubiquity of habits and rules”, *Cambridge Journal of Economics* 21(6):663—684.
- Hodgson, G. M. (2005), “Decomposition and growth: Biological metaphors in economics from the 1880s to the 1980s”, in: K. Dopfer(ed.), *The Evolutionary Foundations of Economics*, Cambridge University Press.
- Kranton, R. (1996), “Reciprocal exchange: A self-sustaining system”, *American Economic Review* 86(4):830—851.
- Lester, R. A. (1946), “Shortcomings of marginal analysis for wage-employment problems”, *American Economic Review* 36(1):63—82.
- Levin, J. (2003), “Relational incentive contract”, *American Economic Review* 93(3):835—857.
- Li, S. (2003), “Relation-based versus rule-based governance: An explanation of the East Asian miracle and Asian crisis”, *Review of International Economics* 11(4):651—673.
- Lin, N. (2003), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press.
- Marwell, G. & R. E. Ames(1979), “Experiments on the provision of public goods: (I) Resources, interest, group size, and the free-rider problem”, *American Journal of Sociology* 84(6):1335—1360.
- Menger, C. ([1883]1996), *Investigations into the Method of the Social Sciences*, Ludwig von Mises Institute.
- Montes, L. (2003), “Das Adam Smith Problem: Its origins, the stages of the current debate, and one implication for our understanding of sympathy”, *Journal of the History of Economic Thought* 25(1):63—90.
- Pareto, V. ([1906]2014), *Manual of Political Economy: A Critical and Variorum Edition*, Oxford University Press.
- Pareto, V. ([1916]1935), *The Mind and Society*, NY: Harcourt, Brace & Co.
- Rabin, M. (1993), “Incorporating fairness into game theory and economics”, *American Economic Review* 83(5):1281—1302.
- Schumpeter, J. A. ([1908]1980), *Methodological Individualism*, Brussels: Institutum Europaeum.
- Simon, H. A. (1955), “A behavioral model of rational choice”, *Quarterly Journal of Economics* 69(1):99—118.
- Simon, H. A. (1956), “Rational choice and the structure of the environment”, *Psychological Review* 63(2):129—138.
- Stigler, G. J. (1984), “Economics: The imperial science?”, *Scandinavian Journal of Economics* 86(3):301—313.
- Veblen, T. (1898), “Why is economics not an evolutionary science?”, *Quarterly Journal of Economics* 12(4):373—397.

(责任编辑:李仁贵)