

Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white sans-serif font on a blue rectangular background.

从经济人到效用人 ——经济学中人性假设的飞跃 [FROM ECONOMIC MAN TO UTILITY MAN —THE LEAP OF HUMANITY HYPOTHESIS]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository.
More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Journal
Authors	贺, 卫;王, 浣尘
Publisher	山西财经大学
Rights	With permission of the license/copyright holder
Download date	2026-07-15 14:12:39
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/178469

贺卫 王浣尘：从经济人到效用人 —— 经济学中人性假设的飞跃

贺卫 王浣尘

【原文出处】山西财经大学学报

【原刊地名】太原

【原刊期号】200003

【原刊页号】1~6

【标题】从经济人到效用人

——经济学中人性假设的飞跃

【英文标题】FROM ECONOMIC MAN TO UTILITY MAN —— THE LEAP OF HUMANITY
HYPOTHESIS

HE Wei, WANG Huan-chen

The Management College of Shanghai Communication
University, Shanghai 200233, China

【作者】贺卫/王浣尘

【作者简介】贺卫/王浣尘，上海交通大学 管理学院，上海 200233

贺卫（1958—），男，重庆市人，上海交通大学管理学院管理科学与工程流动站博士后、副教授，从事寻租理论、企业理论、新制度经济学研究；王浣尘（1933—），男，上海市人，上海交通大学管理学院管理科学与工程流动站站长、教授、博士生导师，从事系统工程理论研究。

【内容提要】从五方面论述了经济人假设遇到的重大挑战：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；提出了经济人一词已名不符实、应以“效用人”取代经济人的设想。

【英文摘要】This paper reviews major challenges of economic man hypothesis met from five aspects: (1) Maslow's Needs Layers Theory, (2) Simon's Limited Rationalism Theory, (3)Williamson's Opportunism Theory, (4) Leibenstein's X- low Efficiency Theory, (5)North's Ideology Theory. We think that the word economic man has already been that the name does not match the reality so put forward the assumption substituting utility man for economic man.

【关键词】人性假设/经济人/意识形态/成本——收益分析

humanity hypothesis/economic man/ideology/cost- benefit
analysis

【正文】

经济学总是离不开一些基本的假设前提。所谓经济学的基本假设，是与基本方法论密切联系的，或者说，在它身上最能体现经济学的哲学方法论，它是经济理论体系赖以建立和理论逻辑分析展开的逻辑起点或基本的理论前提。其中最基本的假设，便是关于人性的假设——经济人假设。

一、经济人假设面临的挑战

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，经济人就是使市场经济得以运行的人，即会计算、有创造性、能寻求自身利益最大化的人。追求自身经济利益最大化的经济人假设认为，人类存在着尽可能增加自身利益的愿望和行动：亚当·斯密强调个人利益，李嘉图、马克思突出阶级利益，李斯特、凯恩斯重视国民利益，萨缪尔森关心人类利益，布坎南凸显集团利益。这种愿望和行动，集中体现在经济人身上，具体地说，即消费者追求效用最大化，生产者追求利润最大化，生产要素所有者追求收入最大化，政府官员追求选票最大化。

“经济人”这个名词由帕累托最先引进了经济学，此后经济人假设便不断受到各种各样的挑战，其中最主要的挑战来自五方面：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。正是这些挑战使经济人假设不再名符其实。

（一）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、追求个人经济利益最大化的化身，否定了个人作为社会存在的其他一切特征，认为人的一切行为都表现为趋利避害，谋求自身利益最大化。每个人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。

从20世纪20年代以来，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。他把人类需要分为基本的生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要，以及自我实现的需要等五个层次，并认为这些需要逐次产生，前一种需要一旦得到基本满足，就会产生后一种需要。从而否定了传统的经济人假设把经济利益作为人类唯一需要的观点，使人性假设向现实迈进了一大步，提高了对现实的阐释能力。

这种理论把人类行为中的利他行为，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。”这是对经济人假设的扩展。

总之，人类经济活动的最终目的是满足自身的需要，而经济人的需要是非常复杂多样的，影响人类生存和发展的因素都会影响其需要。因此，人类追求的利益目标，就是一个多元的效用函数，马斯洛的需要层次理论正说明了这一点。

（二）来自西蒙的挑战

经济人假设遇到的强有力挑战，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，这种理性假定决策者总是用敏锐的目光，对眼前的一切都深思熟虑。他不仅明白自己当前面临的选择范围，而且对未来的选择余地也了如指掌，他知道可能选择的策略所导致的后果，至少也能给未来的可能状态确定一个联合概率分布。他权衡了一切互有冲突的局部价值，并把它们综合到单一的效用函数中，按照对它们的偏好，排列所有未来可能状态的优劣秩序。由于具备完全的信息和理性，经济人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选择。

但在西蒙的有限理性学说看来，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，不可能把所有的价值考虑统一到单一的综合性效用函数当中。了解所有备选方案及其实施后果，实际上是办不到的。因此，决策过程中人们寻求的并非最优解，而是满意解。有限理性学说特别强调人自身理性能力的限制，这种限制表现在个人准确无误地接受、储存、检索、传递、处理信息的能力，在水平和储量上所受到的限制。所以西蒙说：“我们可以把那类考虑到活动者信息处理能力限度的理论称为有限理性论。” [1]

其实，有限理性说只是修正了最大化的约束条件，而不是修正最大化行为本身。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，自然能够寻到最优的方案。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。实际上，决策者所面对的是两个最大化体系：一个体系中未包含交易费用，另一个体系则将其包含在内。于是，在前者看来最优的方案，在后者看来则是得不偿失；相反，在后者看来是最优的方案，在前者看来则是满意的或次优的[2]。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。

有限理性说是西蒙全部重要理论的核心学说，为说明其理论，西蒙特举下棋为例。实际上，棋手往往不考虑全部可行方案并从中选择最佳者；他一旦发现了一个满意策略，如保证能将死对方的策略，就立即做出抉择，而不去寻找一切可能将死对方的策略并采用其中的最佳者。这样最优化变成了满意化。西蒙的那位棋手只走那种最终能制胜的棋路，而不去穷尽其他能将死对方的套术并视优择之。在表面上看，这是次优的行为，但他这样做首先节约了计算时间，同时也逃脱了计算的折磨，最重要的是，他实现了自己的目标。这种既能实现目标、又能达到效率要求的选择，显然是一种最佳选择。可见，个人的行为总是追求最大化的，不管他的目标是利己还是利他，他实现这些目标的手段总是有效率

和有实际意义的。

最佳选择或最大化，可以表现为在一组约束条件下求极值的问题。具有完全理性的经济人，是在面对所有选择方案和了解各种选择后果的情况下，经计算找到最佳道路的。现在我们知道，信息是不可能完全的，一是因为人的能力及搜集处理信息的工具有限，即人不可能掌握全部信息；二是因为人们可能认为已有的信息对做出必要的决策已够用了，或者说人至少在部分情况下是可以获得决策所需全部信息的，但出于某些约束（搜集处理信息要付出成本），而不愿这样做。这两种情况均可能存在。这表明第二种情况信息不完备的产生，是由于人的最大化考虑（节约信息成本），以最有效、便捷地实现目标。至于第一种信息不完备情况，虽然证明不了人在此时的选择是最优的，但也不能否定人在信息不足时的行为是倾向于最优的。显然，每个人都会充分利用已有的信息，或尽可能获得那些与决策有关的信息来采取行动。此时，对信息的成本—收益分析（即最大化），也是决策者自然的一种倾向。在任何一项经济决策或经济交易中，都需要信息，利用信息可带来收益，但获得信息也要付出成本。经济人必定在搜寻信息的边际成本与边际收益相等之处停止搜寻，此时获得的信息量，必少于完全信息量，但对当事人而言，却属于最佳信息量。

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，经济人仍然是追求最大化的，只是这个最大化指在约束条件下净收益的最大化。

（三）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，其动机是强烈的，并且是光明正大的，他没有损人之心，因而不说谎，不欺骗，并信守诺言（性善论）。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。这与完全理性假设是相一致的：由于人具有完全理性，能够洞察现在和未来，以说谎、欺骗和毁约来谋取私利的行为，都无从得逞。而威廉姆森则接受了西蒙的有限理性假设，他认为经济人的自利行为，常常走到机会主义上去，也就是说，经济中的人都自利，不但自利，只要能够利己，就不惜去损人（性恶论）。他会借助于不正当的手段谋取利益，其动机强烈而复杂。他会随机应变，投机取巧，有目的、有策略地利用信息，按个人目标对信息加以筛选和扭曲，如说谎、欺骗等，并会违背对未来的承诺。正因为人的理性是有限的，不可能对复杂和不确定的环境一览无余，不可能获得关于环境现在和将来变化的所有信息，因此在这种情况下，一些人就可能利用某种有利的信息条件，如信息不对称环境，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。当然，这并不意味着所有的人在所有时间，都以机会主义方式行事，但总有那么一些人在有些时候采取这种行为方式。问题在于，事先我们很难知道什么人、在什么时候、以什么具体方式，采取机会主义行为。在交易者以前没有交往或交往很少（即非重复博弈）的情况下，尤其如此。

威廉姆森认为，只要是经济人，就必然会不择手段地追求个人利益

。也就是说，只要有经济人假设，就包含了或承认了机会主义的行为假设。机会主义可区分为机会主义动机或倾向和机会主义行为。机会主义动机是经济人人格中的必然内容：既然人是自私自利的，就总是有损人利己、投机取巧的意向，这种意向变成具体的行为，就是机会主义行为。有这种意向是常态，而是否有这种行为则取决于各种因素，如制度的约束力、经济主体对这种行为风险的认识、成本—收益分析等。实施机会主义行为，也要冒风险、支付代价，这种行为不一定能给实施者带来有利的结果，也可能招致报复或惩罚。当然，机会主义行为的结果与人们的机会主义倾向和行为，是两回事，经济人不会因为可能有不利的结果而不存在机会主义倾向和行为。

在古典和新古典经济学中，除最大化假设外，还有完全竞争、确定性和完全理性假设，似乎机会主义的行为假设不存在；只有在不完全竞争、不确定性和有限理性的情况下，才会有机会主义问题。其实，这是混淆了机会主义作为经济人的人格假设的内容与机会主义行为的实施环境。只能说在后一种情况下机会主义者更容易得手，从而增加了交易费用，不能说在前一种情况下经济人的人格中不包含机会主义因素。只是在前一种情况下，经济人因所有的交易对手都有完全理性、完全信息，而不实施机会主义行为（因为别人能识别他，这样做对他没有好处），并不等于他没有机会主义倾向。正因为总有这种倾向，在后一种情况下，机会主义倾向才现实化为机会主义行为，否则，无论在何种情况下，都不会实施机会主义行为[3]。

显然，机会主义倾向假设实际上是对追求自身利益最大化假设的重要补充，使其更加接近现实。相比之下，亚当·斯密的经济人没有损人之心，所以主观为自我能达成客观为大家（正和博弈）；而威廉姆森的经济人只要能够利己，就不惜损人，只要有可能，他就会呈现出机会主义的行为，从而主观为自我未必能达成客观为大家的结果（零和甚至负和博弈）。当然，人的行为受法律的制约，违反法律就要受到制裁，所以法律使损人利己的行为受到遏制。

（四）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，开始对它进行全面批判。他从人作为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，其行为亦非是最大化的。这一见解是由和他的名字连在一起的“X效率理论”所揭示的。这个X代表造成非配置（低）效率的一切因素。X效率表现为生产要素投入不变时产出量的增加，或者说X低效率表现为企业没有在生产可能性边界上运行。由于这种形式的（低）效率的性质当时尚不明了，所以莱宾斯坦把它称作X（低）效率。所谓X低效率理论，是考虑生产组织内部因错过了充分利用现有资源的机会而造成的某种类型的低效率，究其原因，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。

他的理论最初来自对现实的观察，因为通常的微观经济学理论无法解释企业家或工人宁愿弃而不用那些能使产量增加的手段的现象。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一

——管理者和工人（即“内部人”）——能够对其努力程度，即花多大力气为雇主干活，进行相机抉择（因为信息的不对称使契约不可能完全）。换言之，由于人的能动性不是一个常量，因此，企业投入与产出之间的关系模糊起来，管理者和工人的行为在大部分时间里就成为最大化的，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，这是一种组织方面的熵。在物理学中熵被看作衡量无序性的一种尺度，在此它被用来表示与企业目标协调不够充分的程度。压力成为问题的中心：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，努力熵将会增加，X效率随之减少或X低效率随之增加。对于企业家来说，决策程序与最大化一致的程度，依存于外部压力的大小。

与压力存在相联系的一个概念是惰性，这个概念假设只有在外部压力充分大时，人们才会改变他们的行为。许多市场竞争是不完全的。这就提供了免于竞争压力的庇护所。在得到庇护的环境中，企业没有必要使成本极小化。X低效率在家庭、企业和政府中都存在，但它在新古典经济学中却被利润最大化假设，特别是被该假设的对偶——成本最小化——给假设掉了[4]。

尽管莱宾斯坦的理论来自对现实的观察，然而，从企业生产结果上看到的利润非最大化，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所造成的，因为代理人与委托人的利益往往不一致。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。这里的关键在于，行为最优和结果最优是两回事。如同西蒙对经济人假设的批判一样，莱宾斯坦的批判也只是说明经济人是在现实环境的约束下进行最佳选择，因为最大化可以表现为在一组约束条件下求极值的问题。

（五）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。”[5] 诺斯在他的另一部经典性著作《经济史中的结构与变迁》中，也表达了相同的思想。他认为新古典经济学不能解释人的利他行为，为了解释制度的稳定与变迁，需要超越个人主义的成本—收益计算原则，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、更接近现实的人性假设，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。每个人的行为受一整套习惯、准则和道德规范的协调。“如果每个人都相信私人家庭‘神圣不可侵犯’，那么，可以在室内无人而门不闭户的情况下不用担心房屋会被毁或被盗。如果一个

美丽的乡村被认为是公共‘物品’，个人就不会随便扔抛杂物。如果人们相信政治民主的价值，他们就会把投票当作一项公民的义务来履行。为了所有者的利益，劳动会勤勤恳恳，管理会兢兢业业；契约就会像在法律上那样，同样在精神上受到尊重。”[6] 思想教育的作用便是形成一套意识形态，将上述“如果”变为现实。它直接并反复灌输一套价值观，使之进入人们的效用函数，进而影响人们的选择行为。意识形态是能产生极大外部效果的人力资本，因此，政府应该通过向意识形态教育投资，来对个人意识形态资本积累，进行补贴。

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“淡化”作用，人类的利他行为和克服了“搭便车”的大集团行动，就来源于意识形态的影响。当然，意识形态最终也是为特定的利益目标，其作用也是为使收益最大化，“好”的意识形态能降低社会运行的费用。我国历代封建统治者大多宣扬儒家意识形态，用各种方式向人民灌输儒家思想，其目的正在于降低统治成本，增加其效用收益。

诺斯意识形态理论的问题，在于脱离了新古典范式，他没有能够提出一个意识形态的实证理论。在他的论证中，似乎当意识形态因素包含进去后，人们的行为就非理性了[7]。

二、效用人假设

尽管各种人性假设看上去不尽相同，但有一点它们是一致的，即人们追求满足，用经济学的术语来说，就是追求效用。人作为一种高等动物，其欲望体系是复杂多样的，因而人类追求的利益目标是一个多元的效用函数。问题不在于什么是满足，这个问题不同的人有不同答案，它取决于人的偏好体系，而人们不同的偏好来源于不同的价值观和道德观。值得注意的是，人的理性行为不一定是自私自利的，例如，一个人捐赠一笔钱给慈善机构，或者捐资兴建一所学校、一座医院，或不计报酬地帮助别人，都是合乎理性的。这样，个人利益这个词，在经济学上的应用就比通常的用法要广泛得多。我们甚至可把理性的经济行为这个假设表述为：它假定人在其经济生活中不会做于己无利的事情，当然，这里所谓“利”的内涵，就不仅限于金钱或物质利益，它还包括人的精神满足。一个舍身报国的人行为是理性的，因为在他看来，国家利益远远高于自己宝贵的生命，在他这样做时，有一种巨大的满足感。

从效用最大化的角度来看，由于边际效用递减规律的作用，人们要获得最大效用，就不能只有一元的效用函数。因此，人们增加效用的途径，便是需求多元化，即不局限于只对经济利益的需求。故此我们提出效用人假设以取代传统的经济人假设。

综上所述，我们认为效用人是具有多元效用函数（=收益函数－成本函数）的个人，他既有衣食男女的官能之欲和金钱财宝的物质之欲，又有权力名位的追求之欲，还有利他主义的牺牲之欲，这些欲望（或偏好）的满足，都能给他带来效用，而在他追求效用最大化过程中，行为要受多方面的约束，因而只具有有限理性。换句话说，效用人只能在特定

制度环境约束下最大化自己的效用。这些约束主要来自人类自身认识能力的有限性，环境的复杂性和不确定性，信息的不完全性和不对称性，以及法律、规章和价值信念、伦理规范、道德观念、风俗习惯等意识形态，它们使个人行为的成本与收益得以改变。其中意识形态的约束，往往对人的行为具有决定作用，因为人们通过成本与收益分析来最大化个人效用，而意识形态通过改变人们的偏好体系，对成本与收益的值，具有直接的决定作用。

在交易费用为正的世界里，效用人的基本行为准则，就是行为的预期收益大于预期成本（ $R \geq C$ ），这是效用人决定是否采取行动的必要条件，而采取行动的程度，则在于边界条件：边际收益等于边际成本（即 $MR=MC$ ），因为这时已实现了净收益 $NR (=R-C)$ 的最大化。

（一）效用人行为的成本函数

效用人在追求效用最大化的过程中，一切给他们带来负效用的因素，都要进入其行为的成本函数，即成本是为获得收益而付出的代价，它具有机会成本的属性。效用人具有随机应变、投机取巧、利用一切机会为自己谋取最大利益的行为倾向，因此，除生产性支出外，效用人行为的成本，就来自别的效用人损人利己的机会主义行为。这样在市场交易过程中，就产生了度量、界定和保护产权（即提供交易条件）的成本，发现交易对象或寻找交易伙伴的成本，打探交易价值和讨价还价的成本，订立交易契约的成本，履行契约的成本（生产性支出），监督契约履行的成本，违约造成的损失成本和制裁违约行为的成本，以及维护交易秩序的成本等。这一切成本，都表现为对人的时间、脑力、体力的消耗，对实物形态的各种资源消耗以及对货币财富的消耗。总之，所有的交易成本，都表现为人力成本、物力成本和财力成本。

除交易成本外，还有一种心理成本。例如，采取机会主义行为损人利己，要冒法律制裁、舆论谴责和名誉扫地的风险，以及受到良心自责。这些因素引发的心理成本是因人而异的。意识形态在这里对心理成本的高低起决定作用。一般来说，拥有意识形态资本越多的人，越是风险厌恶者，机会主义行为的心理成本越高；反之，拥有意识形态资本越少的人，越是风险偏好者，机会主义行为的心理成本越低。从而面对相同的收益，可能出现前者觉得得不偿失而放弃机会主义行为，后者则觉得有利可图而采取机会主义行为的情况。

综上所述，效用人行为的成本函数可表示为：

$$C=C_{[1]}+C_{[2]}=f_{[1]}(r, w, c) + f_{[2]}(p, q, d)$$

式中 $C_{[1]}$ 为交易成本，它由所消耗的人力 r 、物力 w 和财力 c 所决定； $C_{[2]}$ 为心理成本，它由机会主义行为被查处的概率 p 、发生次数 q 和惩罚强度 d 所决定。意识形态的影响主要体现在 $C_{[2]}$ 上，即具有不同意识形态资本的人，对 p 和 d 的主观评价不同，从而有不同的 $C_{[2]}$ 和不同的 C 。从另一个角度来看，博弈对手拥有意识形态资本的多少，将直接决定他采取机会主义行为的概率，从而对自己的 $C_{[1]}$ 产生影响，只是这种影响不能从自己这一方加以有效地控制，属于外生变量，但据此可对 $C_{[1]}$ 作出预期。

（二）效用人行为的收益函数

凡是能给效用人带来正效用的一切因素，都要进入其收益函数。这些因素正是效用人行为所追求的对

象，如追求生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现（含利他主义）需要的满足，都能给自身带来正效用。它们可被分为物质（或经济）因素与精神（或非经济）因素两大类。一般而言，物质需要属于低层次需要，而精神需要则属于高层次需要。意识形态在这里的作用表现为，拥有较多意识形态资本的人，不仅偏好物质因素，而且更偏好精神因素。当“鱼与熊掌不可兼得”时，他们往往宁愿牺牲物质因素，而保全精神因素，因为高层需要的满足，能给其带来更多的效用，从而在行为上追求高层需要的满足。而对拥有较少意识形态资本的人来说，他们的偏好主要局限于物质因素，即注重低层次需要的满足，因为其缺乏高层次的需要。意识形态就是这样通过改变人们的偏好体系，来影响其收益函数的。

综上所述，效用人行为的收益函数可表示为：

$$R=f(s, m)$$

式中s为物质因素，m为精神因素。意识形态的影响主要体现在s和m的主观评价不同，从而有不同的R。

（三）成本—收益分析是了解、引导效用人行为的有效工具

无论是收益还是成本，都将以效用得失的形式出现，并最终转化为个人保留价格的形式加以度量。因此，根据成本—收益计算，便可解释和预测效用人的行为倾向。我们只要掌握个人意识形态资本的存量，就能对他行为的成本函数与收益函数的值，进行预期，从而判断其行为倾向。反过来，我们可通过对个人进行意识形态投资，改变他的成本函数和收益函数，从而改变其行为倾向，达到引导、控制其行为之目的。

这样我们便把意识形态与经济人的最大化行为融为一体，解决了诺斯的意识形态理论与新古典经济学最大化假设之间的矛盾，将诺斯的意识形态理论纳入新古典经济学的轨道中。因为，在诺斯看来，当意识形态起作用时，经济人的行为便非理性了，他们不再追求最大化了。然而，意识形态是通过家庭、学校和社会的长期反复教化和灌输形成的，即意识形态投资是一个长期的过程，短期内难以产生显著效果，可谓“冰冻三尺非一日之寒”。这告诉我们，思想教育要始终一贯，持之以恒，才能对人的行为产生明显的影响，短期内还要靠正式制度来约束人的行为，调整效用人的成本与收益，引导效用人在利己的同时有益于社会。

总之，人们的基本行为动机，没有什么不同，都是追求效用最大化，而人们行为的差异，则在于其收益较之成本的差异，此差异主要来源于意识形态的影响。由于各人价值观的不同，在同一事件中，不同的人对收益和成本的主观评价不同，从而产生不同的行为反应。效用人的行为就是成本—收益分析的结果。上述效用人假设，我们认为符合经济中所有行为主体的统计特征，可以作为市场经济条件下经济分析的基础。

〔收稿日期〕2000—04—26

【参考文献】

- [1]西蒙.现代决策理论的基石 [M].北京：北京经济学院出版社，1991.46.
- [2]刘世锦.经济体制效率分析导论 [M].上海：上海三联书店，1993.29.
- [3]黄少安.产权经济学导论 [M].济南：山东人民出版社，1995.43.
- [4]莱宾斯坦.微观经济学与X效率理论 [A].贝尔，克里斯托·经济理论的危机 [C].上海：上海译文出版社，1985.134—150.
- [5]诺斯·制度、制度变迁与经济绩效 [M].上海：上海三联书店，1994.27.
- [6]诺斯·经济史中的结构与变迁 [M].上海：上海三联书店，上海人民出版社，1994.59.
- [7]林毅夫.关于制度变迁的经济学理论：诱致性变迁与强制性变迁 [A].科斯，阿尔钦，诺斯，等·财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集 [C].上海：上海三联书店，上海人民出版社，1994.405.