

# 有限理性的反思与西方企业理论方法论

林金忠

(厦门大学 经济研究所, 福建 厦门 361005)

**摘要:**“理性经济人”作为一种基本行为假设并非基于不言自明的公理,新古典经济理论以此作为其理论之逻辑基础和出发点是存在着固有缺陷的。由于完全理性假设过分严格,因而提出有限理性成为理论发展的某种必然。自西蒙之后,西方现代企业理论声称有限理性是一个必要的和不可或缺的行为假设,但实际情况并非如此。分析表明,在西方现代企业理论中,有限理性乃是一个既非必要又不恰当的假设,只是一个修辞上的设置,目的在于为经济分析中提出更为核心观点(比如契约的不完全性观点),同时又要避开一些棘手问题而提供的一种便利。这里存在着一个方法论问题,即有限理性与西方现代企业理论之间并不具有自洽性。

**关键词:**理性经济人;有限理性;西方企业理论;方法论;行为假设

**中图分类号:** C930.3 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002-462X(2009)01-0156-04

## 一、“理性经济人”含义解析

弥尔敦·弗里德曼曾说过一句常被人提起的话:“The only business of business is business”(经商即是唯利是图)。此言生动地道出了“理性经济人”的声音。

“理性经济人”原本应包含两种含义:一种含义是作为关于人性的行为理论,指向对人类经济行为方面关于所谓“人性”的一种认识或理解;另一种是作为方法论意义上的一种行为假设,即作为认识或理解经济行为的理论前提或出发点。

这两种含义之间是否存在内在联系呢?这个问题似乎比较复杂,应区分几种不同情形加以逐层解析。一种情形是,就目前被称为主流经济理论的多数文献来看,经济学家们似乎都是采取了后一种含义,即不由分说地将“理性经济人”视为一种基本行为假设,并作为主流经济理论的前提和逻辑出发点。殊不知,在科学理论中唯有具备公理性质的命题才有资格被视为理所当然的前提假设,

可事实是“理性经济人”并不具有公理性质。既如此,不假思索地将“理性经济人”视为一种基本行为假设,这种做法本身就欠考虑,似乎还显得武断了。

另一种情形是,稍早一些时候的主流经济学家们似乎还没有眼下的主流经济学家那么武断,因为前者似乎注意到了“理性经济人”作为一种行为假设并不具有公理性质,因而需要某种行为理论来支撑;也就是说,他们似乎考虑到了“理性经济人”的前一种含义。然而,问题在于,此类主流经济学家似乎又不想让自己陷入关于人性问题的复杂纠葛,因为那样做很容易超出了他们所理解的经济学研究的范围。于是,这些学者便采取了某种简单化解释的做法,比如似是而非地援引生物进化理论方面的依据。从阿尔奇安、弗里德曼、哈耶克及加里等人的片断论述中可知,这些学者主张适者生存的进化法则,在漫长的进化过程中,人类的自利行为被导向于追求利益最大化倾向。这么讲,似乎是为作为基本行为假设的“理性经济人”找到了行为理论方面的根据。然而,问题还在于,这种主张本身在命题性质上仍属于一种假说性的断言(assertion),因为它不仅未经理论上的有效论证,迄今为止也并未得到经验事实的有效证实。

还有一种情形或许更为巧妙,这种情形试图摆脱关于“理性经济人”假设的上述困境,其做法是宣布“理性经济人”只是一种理论假设,而一切理论假设都与理论本身不相关的。如此一来,本身并不具有公理性质的“理性经济人”假设,就无须任何行为理论来加以支撑了,于是,经济学家们不仅可以放心地使用这一假设,甚至还可以随心所欲地任意假设。这一说法即是颇为有名的假设不相关性观点,其首创者即是弥尔敦·弗里德曼。我曾经写过几

参见林金忠《论西方经济学数学化和“脱思想化”趋势的方法论基础》,载《政治经济学评论》2006年第2辑,154-167页;《“实证经济学”与“实证迷信”——基于方法论视角的批判》,载《学术月刊》2007年第5期,77-83页。

收稿日期:2008-05-30

基金项目:2006年教育部新世纪优秀人才支持计划项目

作者简介:林金忠(1962-),男,福建厦门人,教授,博士生导师,从事经济组织理论研究。

篇文章,从不同视角剖析过假设不相关性观点,在此不再赘述。

## 二、从完全理性到有限理性

显而易见的是,“理性经济人”作为一种行为假设,本身实在太过严格了,以至于人们不得不质疑其现实性和恰当性。对其现实性的质疑,所针对的是它不切合人性实际;对其恰当性的质疑,则是针对依此而建立的经济理论是否具有实际意义这一问题。

包括本文所探讨的西方现代企业理论在内的主流经济理论,一方面不可能无视这些质疑,另一方面又不打算放弃这一行为假设,于是顺理成章的解决办法即是对“理性经济人”概念加以某种改造。改造是从两个方面展开的:一是针对经济人方面,一是针对理性人方面。

就经济人方面而言,由于经济人概念可以在概念内涵保持不变的前提下,概念的外延在解释上仍有一定的弹性空间或缩放余地,于是改造便由此入手。一种情形是对经济人概念的外延做一些扩展,以扩大其解释范围,比如,把厂商的利润最大化扩展至效用最大化。概念的外延甚至被扩展至这样一种状态,把利他行为也视为实现利己目的之手段。这种极端情形的扩展,其好处在于可以避免客观存在的利他行为等经验事实对经济人概念的内涵所构成的证伪威胁。但其坏处则在于,至少就逻辑意义上说,经过这种扩展之后的经济人概念,其内涵也就随之而变得更加“稀薄”和“软化”了,因而其理论说服力也就随之而大打折扣。另一种情形则恰好相反,它是通过进一步具体明确自利行为的含义而对经济人概念的外延加以缩小。比如,威廉姆森就把经济人(他称之为合同人)概念中的自利行为这一内涵的外延缩小至机会主义,并且将机会主义的含义具体明确为损人利己行为,包括撒谎、盗窃和欺骗等<sup>[1]47-48</sup>。

至于针对理性人方面的改造,由于理性人概念所隐含的前提条件实在太过严格,以至于其外延在解释上几乎不具备任何弹性空间或缩放余地。但尽管如此,似乎依然还是可以改造的。如前所述,理性人主要表现在经济行为的能力方面,而行为能力又是以认知能力为基础的,而认知能力又是主要体现于获取和处理信息能力方面。如此,理性便与信息搭上了联系。人们对“理性经济人”假设不满意之处,主要在于理性人获取和处理信息方面所具备的那种完美的能力,这种完美的能力被称为完全理性(perfect rationality),它显然是不切实际的。这是因为,具备完全理性就要求满足过分严格的先决条件,包括:一方面信息必须总是充分具备的,而且总是对称分布的,另一方面经济活动主体又必须具有获取和处理这些充分且对称信息的完美的能力。不难看出,具备这种完全理性的人实际上与全知、全在、全能的上帝无异。显然,完全理性的假设实在太过严格,就变得不切实际了。为此,就需要加以改造,而所谓有限理性(bounded rationality)的概念便由此应运而

生。

有限理性这个概念首创于赫伯特·西蒙(1955),后来 Marschak and Radner(1972)在《团队理论》一书中使用了这个概念,再到后来威廉姆森(1975)在其成名作《市场与层级制》一书中运用了这个概念。不过,这些都没有导致人们对有限理性这个概念的足够关注,这种状况一直延续到20世纪70年代后期。真正使得有限理性概念引起经济学者广泛关注的,是西蒙在1978年和1979年的两次讲演。从这两次讲演的已发表文稿来看,西蒙是从组织管理理论的视角对主流经济理论的“理性经济人”假设提出了质疑。他所质疑的只是理性人,而不是经济人,确切地说,他是对新古典经济学的完全理性假设提出了质疑。在此基础上,西蒙提出了有限理性的概念,并且竭力劝说经济学者们放弃完全理性这一行为假设,改为采用他提出的有限理性这一新的行为假设。由于是西蒙最早提出有限理性这个概念,并且因首创这一概念而获得1978年诺贝尔经济学奖,从而使得这个概念引起广泛关注,所以现在人们一谈起这个概念,总是联想起西蒙。

笔者认为,从理论本身的发展逻辑来看,用有限理性来取代完全理性具有某种必然性,至于由谁提出以及何时提出则不是那么重要的。在20世纪70年代,恰逢西方经济学界正弥漫着一股对作为主流经济理论的新古典经济学的怀疑和不满的氛围,西蒙的有限理性概念恰好触及新古典经济学的根基部分——理论的基本行为假设,因而自然而然地在经济学者中引起了广泛的共鸣。我们可以看到,自20世纪70年代末和80年代初起,各种各样的新的经济理论纷纷出现,而许多经济学者都在他们的理论中提到了有限理性。

在那些新的经济理论中,最活跃的部分当数西方现代企业理论。西方现代企业理论的不同分支都以不同的方式采纳了有限理性,作为其理论的基本行为假设。因此,我们很容易会产生这样一个印象,即西方现代企业理论似乎已把有限理性置于其理论的核心地位。借用拉卡托斯的话语来讲,有限理性似乎已成为西方现代企业理论硬核中的一个假设。照此说来,有限理性应当在西方现代企业理论中发挥重要的作用了。然而,我们下面的分析将表明,实际情况并非如此。事实上,在西方现代企业理论中,有限理性是一个既非必要又不恰当的假设;它充其量只是一个修辞上的设置,目的在于为经济分析中提出更为核心的观点(比如合同的不完全性观点),同时又为避开一些棘手问题而提供一种便利。笔者认为,这里存在着一个被人为地伪装起来的方法论问题。

## 三、有限理性的反思与方法论问题

笔者认为,就理论本身的自洽性要求而言,有限理性在西方现代企业理论中并没有真正得到贯穿或体现。这一点可以从两个方面看出:一方面,西方现代企业理论虽然宣称有限理性是如何的必要,但事实上有限理性概念本

身却存在着明显的概念问题,而西方现代企业理论的学者们似乎却不加以正视;另一方面,更重要的一点还在于,有限理性始终都停留在外在的或背景性假设的地位上,实际上并没有被纳入理论分析框架之内。基于此,笔者认为有限理性在西方现代企业理论中存在着一个被人为地伪装起来的方法论问题,即有限理性与西方现代企业理论并不具有自洽性。下面就此展开分析和讨论。

### 1. 究竟何谓有限理性

颇为令人惊讶的是,被视为一个必要的行为假设的有限理性概念,在西方现代企业理论中却始终没有给出一个较为精确的定义。虽然西蒙提出了这个概念,可他并没有对这个关键概念作直接定义,他只是说:“人意欲做到有理性,但只能很有限地做到如此”(Man is intendedly rational, but only limitedly so)。从他的演讲文稿来看,他所说的有限理性大致是指人类在获取和处理信息能力上的有限性。按照西蒙的理解,获取和处理信息能力上的有限性主要体现了人类认知能力上的种种限制,或认知上的有限性。照此理解,有限理性基本上应属于心理学范畴。

从西方现代企业理论的有关文献来看,那些认同有限理性为基本行为假设的学者,通常也只是从信息获取和处理能力方面去理解有限理性的含义。威廉姆森在《资本主义经济制度》一书中对有限理性概念作了一些讨论,但终究都未能超越西蒙所说的那些,并无什么新意。有些学者在西蒙所说的信息获取和处理能力之上稍加一些具体说明,比如在密尔格罗姆和罗伯茨合著的《经济组织与管理》一书的第五章中,两位作者将有限理性定义为:有限的预见能力,不精确的语言,计算各种解决方案的成本,以及拟定一份计划的成本<sup>[2]</sup>。依此,两位作者详尽讨论了这些对合同不完全所带来的影响,以及由此而产生的对合同当事人的不完美承诺问题。然而,他们并没有对有限理性概念的定义作进一步阐释。

笔者的看法是,在心理学领域具体研究人类认知方面的种种限制,本身应该也是具有实际意义的。但如果将这种意义上的有限理性概念引入经济理论分析中,则产生了一个概念问题,表现在概念外延的无限大问题。试想,有限理性是相对于完全理性(亦称无限理性)而言,而无限理性事实上是不存在的,因而凡是理性便皆为有限理性了。如此一来,有限理性这个概念的外延就不具有边界,宛如一个无限大的口袋,一切都可以往里面装。就经济理论的逻辑意义上讲,这样一个概念究竟还有何用处呢?而西方现代企业理论恰恰只满足于这样一个有限理性概念。

### 2 有限理性始终都只是背景性的假设

有限理性作为一个基本行为假设与西方现代企业理论之间并不具有自洽性。在威廉姆森那里,可以很清楚地看到这一点。虽然威廉姆森一再强调有限理性作为基本行为假设的必要性乃至不可或缺性,可是他始终都没有在其分析框架之内明示这一点。为何如此呢?他含糊其辞地解释说:“有限理性的经济学运用采取了两种形式,一种

与决策有关,另一种则与治理结构有关。启发式解决问题方法的运用……是一种决策过程的反应形式”。然而,在交易成本经济学中,后一种形式并不是很重要的,因为这种形式“主要涉及以区别对待方式将不同的交易与治理结构相互匹配起来”。照此说来,我们应该可以在他的交易与治理结构理论中,看到有限理性的作用了。然而,事实并非如此。实际上,威廉姆森对有限理性这个概念所感兴趣的,乃是它在解释不完全合同以及“套牢问题”方面的用处。而对治理结构的兴趣则是由此衍生出来的,这种治理结构被视为对协调和争议解决的一种事后的机制。为了解释为什么合同是不完全的,威廉姆森利用了有限理性这一假设,可是他显然是认为没必要在分析框架之内明示有限理性究竟起着什么样的作用,更没有针对有限理性而建立一个模型。如此一来,有限理性始终都只是外在于分析框架的东西。西方现代企业理论的其他学者大致也都采取了同样的做法。

于是,毫不奇怪,虽然西方现代企业理论一再强调有限理性的重要性,可是理论家们却并不考察有限理性本身。从学者自己的角度来说,这样自有其好处:论者仍旧可以从有限理性中推导出对组织设计的种种有趣的影响来,而他(她)却无须花费笔墨去描述对组织设计所影响的经济活动主体的特征。如果说有限理性真是必要的一个假设,那么它充其量也只是一个纯属外在的设定,用福斯的话来说,那只是一个“背景性的假设”(background assumption)而已。从方法论的角度讲,任何一种理论都需要很多这样的背景性假设,在某些情况下,理论甚至可以忽略不提此类假设。由此亦可见,有限理性作为一个基本行为假设,绝非西方现代企业理论所说的那么必要和那么不可或缺。这里需要加以解释的一个问题是:西方现代企业理论既然认定有限理性是那么重要,那么为何不直接将它纳入其分析框架之中,却把它放在一个不恰当的行为假设位置之上呢?笔者认为,这其中的一个重要原因是:在新古典范式和博弈论中纳入有限理性概念,存在着巨大的技术性难题。虽然认知心理学者们(如 Tversky, Kahneman 等人)已经在发现人类认知能力的有限性以及认知偏差和错误方面取得了进展,如发现了得失不对称、角色偏差之类,但经济学者们却觉得,要利用这些科学发现来充实有限理性这个概念,并将之纳入他们的主观预期效用、合理预期、动态规划、后期诱导之类的分析模型之中,实在

比如 Schwartz, Alan 1992 “Legal Contract Theories and Incomplete Contracts,” in Lars Werin and Hans Wiklander 1992 Contract Economics, Oxford: Blackwell, p. 80

Foss, Nicolai J. : 2002, “the rhetorical dimensions of bounded rationality: Herbert A. Simon and organizational economics”, in Salvatore Rizzello (ed.): Cognitive Paradigms in Economics London: Routledge, 2002

是存在着极大的技术困难。

有限理性经常被强调,但它却始终都没有真正被纳入理论分析框架之内,这里已经隐含着方法论上的不和谐了。在西方现代企业理论中,这种不和谐甚至还构成了一种内在的自相矛盾,表现在:一方面外在地设定有限理性作为基本行为假设,另一方面又在暗中仍旧使用只有在完全理性的前提假设之下才适合采用的分析方法,如最大化假设下的均衡分析和边际分析之类。这种矛盾现象,在西方现代企业理论的有关文献中随处可见。

科斯在分析企业组织的边界问题时,简单地采用了新古典经济学的边际均衡分析方法,就是一个明显的例证。他从交易成本这一核心概念出发分析了企业存在的经济合理性,而后又把这一分析进一步延伸到对企业边界问题的解释。他说:“企业将倾向于扩张直到在企业内部组织一笔额外交易的成本,等于通过公开市场上完成同一笔交易的成本或在另一个企业中组织同样交易的成本为止”<sup>[3]</sup>。显然,科斯在这里所采用的是新古典经济学的边际均衡分析方法。可是,他显然并没有意识到,这种分析方法与他的理论本身是不和谐的,甚至隐含着内在的自相矛盾。一方面,科斯提出交易成本概念,这本身就意味着市场因交易成本的存在而客观存在着“摩擦力”,并不是新古典经济学所说的那样是无“摩擦力”的完全竞争性均衡状态。另一方面,他又说企业内部与外部两种交易成本在边际相等状态下决定了企业的边界,在这里他并没有意识到,这种边际相等是以企业内部与外部两个市场的同时达到完全竞争性市场均衡时才是有可能的,而在存在交易成本的前提之下,这是不可能的。

这种分析方法与理论本身的内在自相矛盾,也可以在威廉姆森那里看到类似的情形。威廉姆森一方面批评新古典经济学的最大化行为是“极自负的形式”<sup>[1]</sup><sup>[45]</sup>,可是另一方面,在他自己的理论分析中,却仍旧采用了最大化行为下的边际均衡分析。

最为有趣的是,作为西方现代企业理论主要分支之一的不完全合同理论的主要代表人物奥利弗·哈特,似乎看到了上述这种自相矛盾。为此,哈特的做法显得干脆利索,即干脆否定有限理性这一行为假设本身。他坦率地写道:“我不认为将有限理性包括在组织理论之内是必要的。幸好,在双边或多边关系中发展出一套有限理性的理论,要比在单个人层面上困难得多;对于经济学者来说,发展后一种情形已经足够了”(Hart, 1990)。哈特之所以认为有限理性并非组织理论所必要的,理由在于它仅在理论之外起作用;在哈特看来,诸如对合同不完全性和缺乏效率的投资水平作出解释等,可以采取信息不对称假设来取代有限理性假设,甚至连信息不对称假设也都未必称得上必要的假设。比如,他认为完全可以直接假设投资关系难以

受到第三方(比如法官)的证实便足够了,根本就用不着什么信息不对称假设或有限理性假设。

然而,我们应该指出的是,哈特似乎并没有看到一个简单事实,即他所提出的所谓第三方难以证实之说,说到底也是人类认知能力的有限性的一种表现而已。换言之,哈特在否定有限理性的同时,实际上却还在使用着有限理性这个概念。更何况,哈特在分析专用性资产投资中的“套牢问题”,以及由此而引起的所谓所有权配置问题时,所采用的还完全是新古典经济学的边际均衡分析方法。由此亦可见,即便是在试图否定有限理性的哈特那里,事实上仍在使用着有限理性这一概念,而且有限理性所带来的方法论问题也依旧存在着。

以新古典经济学为基本理论框架的西方主流经济理论,包括本文论及的西方现代企业理论,似乎都离不开某种人性假设或基本行为假设,以作为其理论分析的逻辑基础和出发点,这一点本身就存在着问题。

一个基本常识是,任何一种理论都需要某些假设条件。假设是理论系统的一个必要构件,这是由理论本身的性质所决定的。这是因为,任何一种理论其实都是某种人为封闭的人类认知系统,这个系统的封闭性恰恰意味着假设总是作为理论系统的一个必要的构件。显然,问题并不在于假设,而在于主流经济学者们所谓的人性假设,它本质上是试图预设某种固定不变的人性,作为经济理论的逻辑基础和出发点,这里的实质问题在于:是否存在这种不变的人性呢?在著名的《费尔巴哈提纲》中,马克思指出:“人的本质并不是单个人所固有的抽象物,它是一切社会关系的总和。”<sup>[4]</sup>也就是说,既然是随着社会历史的演进而不断被塑造的,因而并不存在固定不变的抽象的“人性”。西方主流经济理论显然是延续了其先驱者——古典经济学的毛病,那就是其理论根本上欠缺社会历史视野,因而也就看不到这一点。而恰恰是这一点,笔者认为,在引进和借鉴西方主流经济理论时是值得我们加以认真审视和思考的。

#### 参考文献:

- [1] WILLIAMSON O E. The Economic Institutions of Capitalism [M]. New York: Free Press, 1985: 47 - 48
- [2] MILLGROM P, ROBERTS J. Economics, Organization, and Management [M]. Englewood - Cliffs: Prentice - Hall, 1992: 128
- [3] 科斯. 企业的性质 [M]. 上海:上海三联书店, 1990: 10
- [4] 马克思恩格斯全集:第3卷 [M]. 北京:人民出版社, 1995: 5

[责任编辑:孙浩进]