

利他主义经济学的追求

杨春学

(中国社会科学院经济研究所 100836)

一、文献回顾

虽然主流经济学一直以“经济人”作为一个基本假说,但人类行为的利他主义问题并未消失在经济文献之中。利他主义经济行为的存在是一个不可否认的事实。且不说大量的非主流经济学家对这一问题的关注,即便是主流经济学家也不同程度地关注这一问题。但是,这种讨论并未纳入“边际革命”以来正式的经济分析之中。究其原因,是因为新古典经济学家认为,利他主义仅仅是经济生活中的次要现象,对它的忽略并不影响经济学得出普遍有效的结论,因为经济学毕竟抓住了经济生活中最本质的东西——自利。这似乎已是他们的共识(杨春学,1998)。于是乎,利他主义成为被经济学家长期忽视的问题。

然而,最近一个时期中,经济学家对利他主义及其经济意义的兴趣得到复兴并日益增强。这种学术兴趣的复兴,就其广泛的学术背景而言是经济学帝国主义式的扩张,但较具体而言,可以说是起源于Becker关于利他主义(特别是利他主义在家庭行为经济学中的关键性角色)的开拓性论文(1974,1976)和社会生物学对利他主义的引人注目的分析。后两者构成最近关于利他主义经济学分析文献的重要学术背景。特别地,《美国经济评论》、《政治经济学杂志》等国际第一流杂志在20世纪80年代末90年代初大量登载有关论文,直接推动了利他主义经济学的形成和发展。

这自然就提出一个问题:为什么最近经济学家会突然地对利他主义问题给予那么大的关注呢?这有理论和实践两个方面的原因。从理论逻辑上看,诸如“囚徒困境”和“搭便车者”等问题表明个人理性行为与集体的理性结果之间的冲突,这对经济学的基本教义构成强有力的挑战。在实践上,进入20世纪80年代之后,英美等国都出现富人与穷人之间在收入与财富上不均等的差距加大的趋势;有的研究还指出,这种日益扩大的不平等并没有促进财富的创造。如何解决这种问题的探讨,又再次把经济学家的目光引向利他主义:自利模型虽然能够解释某些再分配活动,但肯定不能解释其中的所有活动。

所有这些因素,使经济学家不得不正视经济生活中存在大量利他主义行为这一事实。但是,在讨论中,经济学家们对利他主义的性质、形成机制以及利他行为的经济效果等关键问题上存在着严重的分歧,没有形成一种统一的理论分析框架,以致常常陷入“公说公有理,婆说婆有理”的无谓争论之中。

本文将超越一般性的文献综述,设计出某些模型来对利他主义经济学的某些核心问题进行逻辑上统一的讨论。

二、利他主义的经济模型

在这里,我们将利他主义经济行为划分为两种类型——具有亲缘关系群体内部的利他主义行为和亲缘关系者之间的利他主义行为,并分别以稍微不同的方式对它们进行模型化。

(一)作为效用函数中的一种“偏好”的利他主义

对利他主义最通常的经济学分析思路是:把利他主义描述和模型化为个人的“相互依存的”效

用函数中的一个主观“偏好”。具体地说,把利他主义纳入个人的效用函数之中,以此扩充个人的“自私偏好”,从而使其他人的效用(福利)成为个人满足的一个新增的源泉。也就是说,即使存在某些真实的利他主义(例如,自愿献血),也无需抛弃标准的效用最大化经济分析框架。因为传统经济理论完全能够容纳利他主义行为的分析,只需假设利他主义者所要最大化的,不仅仅是他们自己的个人福利,还有他们所关心的某些其他人的福利,即假设一种相互依存的效用函数。

按照这种思路,我们可以用一个简单的偏好参数来模型化利他主义的程度(或强度)。这个参数表示一个人赋予其他人的效用的相对权数,一般被假设为在单位区间之中,以排除“嫉妒”和“过分的利他主义”(例如,“after-you”问题)这两种极端的情形。因而,利他主义可强可弱,取决于这个参数的实际值。利他主义的范围也可宽可窄,取决于“社交的距离”,通常假设给予血缘关系较近的家族成员以较大的权数。

在模型中,可以用下述效用函数来刻画某个利他主义者*i*的特征:

$$U_i = u_i(c_i) + \alpha_j u_j(c_j) \quad (1)$$

其中, α_j 是*i*关心的另一个人; α_j 是利他主义参数,且 $0 < \alpha_j < 1$ 。显然,当 $\alpha_j = 0$ 时,上述函数是一个自私的个人之情形。

更具体地说,当对效用函数作这样一种形式化的处理,即个人*i*给他自己的直接效用的权数为 $1 - \alpha_j$,给予另一个人的直接效用的权数为 α_j ,那么,这个利他主义者的效用函数为

$$U_i = (1 - \alpha_j) u_i(c_i) + \alpha_j u_j(c_j) \quad (2)$$

其中, $\alpha_j > 0$,以排除受虐狂和嫉妒这两种情形(再次,如果这个人是一个利己主义者,那么, $\alpha_j = 0$); $\alpha_j + \alpha_i = 1$,以排除“过分的利他主义”。在这里, $\alpha_i + \alpha_j = 1$,对应的是“完美的”利他主义情形,在这种情形中,两个人的利益是完全和谐的;而 $\alpha_i = \alpha_j = 1/2$ 对应的是“对称的”利他主义;因而 $\alpha_i = \alpha_j = 1/2$ 对应的是“完美的、对称的”利他主义。

这种利他主义的标准分析方式具有某些重要的含义:(1)利他主义被视为是个人既定的主观偏好问题,其存量是外生地决定的,只需假设“偏好是稳定的”即可。如果要超出模型之外来探讨偏好的来源问题,既可以说它来自个人的本能、冲动或情感,也可以说是来自某种生物上或文化上的遗传特性。(2)个人“效用最大化行为”假设是惟一理性的行为假设,既适用于利己主义者,也适用于利他主义者。(3)就利他主义仅仅只是基于提高“利他主义者”的整个偏好的满足程度(即总效用)的一种手段而言,利他主义充当的是一种工具性的角色。因此,这种“利他主义者”事实上最好视为是一个开明的自利者。

相对于以往对经济人的狭隘解释而言,这种利他主义的经济模型是一个重大的进步。但它在概念上的主要困难是:如果不作进一步的说明,就无法捕捉住利他主义的真实本质。效用概念表达的是个人与其偏好的“客体”之间的某种特定关系,而利他主义的本质是人们之间的一种关系。人为什么需要这种关系呢?答案就是自我保存(self-preservation)。如果我使自己与其他人隔离开来,我就无法实现生存的基本目标。因为我需要他们来确证“我值得活下去”。他们有什么理由来作出这种确认?因为他们也需要从我这儿得到相应确认!“自我”的保存是这种行为互动的结果。一个人能够给另一个人提供的独特资源,就是承认其他人的生存价值的能力。这是一种不共享就无用的资源。不过,我们在下面第三、四节中将会看到的那样,只要放弃偏好外生性的假设,就可以解决这一问题。

(二)作为“合作行为”的利他主义

以相互依存的效用函数来说明利他主义的观点,依赖于这样一种观念:人们只有以频繁的交往为基础,才能够产生出一种对彼此效用函数的认识。因此,上述思路特别关注的是关系紧密的团体

中人们的利他主义行为。相比较之下,在关于利他主义演进的文献中,利他主义被视同为“合作行为”,从而超越了关系密切团体的范围。

这一点在囚徒博弈分析中最为典型。在“囚徒困境”博弈中,利他主义意味着采取“合作”的策略,而利己主义意味着采取“背叛”的策略。因此,按照这种解释,利他主义成为一种行为假设,而不是一种偏好假设。而且,在这种分析思想中,对一个利他主义的合作行为,是以这个人自己的理性选择,或者以基因遗传或文化遗传来解释的(C. Bergstrom and Oded Stark, 1993)。

按照这种分析思路,我们可以对超越“亲朋好友”关系的利他主义行为类型作模型化。假设一个“利他主义的”个人*i*给予他自己的支付(p_i)的权数为 $(1 - v)$,给予另一个人的支付(p_j)的权数为 v 。因此,一个“利他主义者”将最大化

$$U_i = p_i(1 - v) + p_j^v \quad (3)$$

其中, p_i 和 p_j 依赖于所有参与者的行动。如果 $v = 0$,这意味着个人*i*是只关心自己的支付的利己主义者,忽视其行动对其他人的影响,因而采取的是“不合作”的行为。如果 $v = 1$,则意味着他是一个完美的利他主义者。给定这一博弈对合作或背叛的支付,这个利他主义者将采取合作行为(即便在一次性囚徒困境中),假若他的利他主义程度(v)足够强的话(只需 $1/2 < v < 1$)。如果每个参与者都是这种利他主义者,他们将以与囚徒困境博弈的合作解充分一致的方式行事。

而且,如果能确信或保证另一个人也将合作,那么,合作所要求的利他主义程度可能会较低。的确,正如Collard(1978)所注意到的,在一种确信博弈(assurance game)中,“自信越强,产生出合作所需要的非自私性越小”。如果把自信作为一个人赋予另一个人实际上采取合作行为的一种主观概率,那么,很显然,这个利他主义者对合作的主观概率估计值(λ)越高,为了这个利他主义者采取合作行为所要求的利他主义(v)就越低;反之,反是。也就是说,可以把 λ 和 v 视为负相关。最后,如果两个博弈者是足够利他的或是足够彼此信任的,那么,相互合作就应该会作为他们的一种超优策略而出现。显然,如果博弈者是利他主义者,“囚徒困境”类型的博弈就可以获得一个“集体理性”的结果。

但问题还在于:就如借助于像声誉或互惠的利他主义一样,为了证明自利的“理性”局中人采取“合作行为”是合理的,也可以求助于其他“情感”,譬如说社会赞许的需要、或可信地发送某种诚意信号的可能性。通过把诸如这类“情感”纳入博弈论或经济学之中,也可以获得“合作”的结果;在这种情形中,局中人的支付不仅取决于他们的行动,也取决于他们对其他人的动机或意图(某种“互惠的公平”或“可能的利他主义”)的信念。再者,如果有可以沟通和可以利用事先约定的承担义务的条款,或者可以达成在法律上有约束力的、可强制实施的协定,对自私的理性局中人来说,“合作”也可以是“理性的”。特别地,在一种重复博弈中,通过可信的惩罚威胁,也就是说,当惩罚策略或者报复的或明或暗的威胁并非空话时,合作可以得到理性的维持。更一般地说,作用于强制的规则,可以对个人的不合作行为施以相互约束,并通过集体对个人私利的利益给予的激励,促进合作。总之,如果把合作描述为行为规范,那么,各种道德原则和规则也将成为“合作”行为的源泉。

三、对上述模型某些假设的进一步讨论

前面所述的是对利他主义的标准经济学思维方式。然而,如果我们不能给这些数学化模型提供更具体的内容,它们就会成为没有血肉的骷髅,无法对有关经济行为提供有意义的分析和预测。例如,当利他主义行为不是一种简单的“不是-就是”的决策时,我们怎样才能预测个人的利他主义偏好支配个人行为程度呢?要进行这类预测,我们仅有利他主义偏好存在的假设是不够的。我们需要解释利他主义偏好如何形成、什么决定这种偏好的强度、什么触发这种偏好的运用等问题的一套理论。在论文的这部分中,我们只讨论第一个子问题,其余问题将在下一部分中讨论。在利

他主义数学化模型的意义上说,这类探讨已偏离标准的经济学方法,但就如同我们将看到的那样,并非所有的“偏离”都与上述模型相冲突。

对利他主义经济模型的第一种偏离是:仍然把利他主义视为一种关于偏好的假设,但同时把偏好视为是内生的,最起码部分地是由社会的、文化的、政治的、历史的因素和价值规范所“塑造”的,特别是由“相对封闭的环境”——家庭、拓展的家庭和地方社区所“塑造”的。在这里,行为心理学似乎提供了学习利他主义过程的最佳描述:受到奖励的行为随之其频率会增加,受到惩罚的行为随后频率会下降。在塑造和修正个人偏好的过程中,个人的内省、学习和个人经验肯定是关键性的。但是,父母的教育、引导和劝说,榜样模式和团体压力,也会对偏好形成和偏好改变产生重大的影响。公共政策也会影响之。在这种思维方式中,利他主义也可以定义为一种伦理偏好,例如, Harsanyi 对“主观的”和“伦理的”偏好之间的区分。

对标准经济学方法的第二种更大的偏离是“道德的——经济的”方法。这种思维方式并不把利他主义视为一种个人偏好问题,而是视为一种道德品质或态度,它与偏好和行为都可能相关。更具体地说,其基本观点是:利他主义是个人(理性的)道德的一个基本组成部份。道德规范会塑造人类行为的意向或动机,以及显示个人偏好。但是,道德规范不同于偏好,因为偏好本身并没有某种道德内容。可以肯定,道德规范并不是主观的个人特性,既不纯粹是个人心理状态(本能、冲动、情绪)的结果,也不完全是由基因遗传预先决定的。与偏好不同,道德规范主要是个人在社会互动过程中学习的结果。

把利他主义视为一种个人内生的偏好还是一种道德品质,这是一个有争议的问题。有的学者认为,在这两种情形中,在某种程度上塑造利他主义的,都是相同的力量或因素,这种区别究竟有什么实质意义呢?答案在于,它与处理利他主义的理论方式有关。

事实上,只有在前一种假设(即是利他主义是一种内生偏好)之下,标准的个人效用最大化框架才可能作为一种解释和预测人类选择和行为的方式而得到维持。显然,在利他主义的模式化中,偏好内生性假设会使问题复杂化。与之相形之下,如果把利他主义视为一种道德价值,那么,它就不应该进入个人效用函数,所以,个人主义的效用最大化模型就无法正式分析它。因为,道德不计较个人效用的计算,利他主义的这种道德性质排斥对自己和他人的成本和收益的任何权衡。而且,把利他主义作为个人效用函数的一个自变量(或道德偏好),可能就使这个人成为一个“开明的”自利者,但不是一个利他主义者。事实上,这种思维方式最终会导致否定某种“目标函数”最大化的经济学思维方式。

四、选择利他主义的机制

按照原来新古典经济学的狭隘的“理性”概念,一切经济行为的基本特征都是对自身利益最大化的精密计算,而利他主义却是“非理性的”。因此,这种“理性”概念无法说明“为什么利他主义也得以生存”的问题。正如 Becker (1976) 所争辩的:“要理解为什么自利在非常不同的环境之下具有很高的生存价值,并不困难。但是,为什么我们有时在人类和动物中观察到的利他主义也会生存下来呢?”。现在,既然已经把利他主义纳入正式的经济学的之中,我们如何解释这一问题呢?

(一) 利他主义的生存机制(1):生物遗传和文化继承

这类分析基本上可以借鉴社会生物学的分析框架。生物学家认为,在生物进化过程中,生物个体何时采取利己的行为,何时采取利他的行为,完全取决于保存基因的需要。一般的行为原则是以少数基因的拷贝换取整体基因的存在。这永远是一种合算的交换,也是生物界为什么会一直存在利他行为的根本原因。特别地,血缘关系亲密的个体之间之所以会产生出强烈的互助互依和利他的行为倾向,皆因为它们拥有共同的基因,对相同或相似基因载体的拯救也就是对自己基因的拯

救。

生物学家从“自私的基因”出发可以对生物个体的利己行为和利他行为作出统一的解释,那么,这种解释是否也适用于人类行为的研究呢?社会生物学的主要创始人 E. O. 威尔逊的回答是肯定的。在他看来,在人类社会中,虽然利他主义行为的形式和程度在很大程度上是由文化所决定的,但就其生物学的根源而言,与其他任何动物一样,人类的利他主义行为也是亲缘选择的结果,是通过基因而得以演变和发展起来的。除一些非常情况下的特殊事例而外,一般地,人的利他主义行为的表现形式“说到底都含有自利的成分”。无条件的利他主义行为旨在为近亲效力,其强度和频率随着血缘和亲属关系的疏远而急剧下降,从而成为有条件的利他主义行为。

经济学家 Simon 就直接按照这种思路来说明问题。在他看来,按照进化论的思路,一旦在分析模型中引入用以识别利他者和有区别地给予其奖赏的各种机制,我们就可以看到,利他行为得到进化的潜在可能性会大大提高。例如,利用“亲缘选择机制”来说明家族中的利他主义行为,以“结构化同类群”选择机制来说明非血缘关系的人们之间的利他主义行为。特别是在后一种情形中,利他行为的遗传基础的发展,要求“小生存环境”的下述三种特征的共同进化:(1)靠我们的行为表明赞同他人的利他行为或反对自私行为的一种倾向;(2)通过负罪感或羞耻心,对所表达的赞同或反对态度做出反应的一种倾向;(3)不仅以赞赏的态度,而且以更大的生殖机会去奖励利他主义的一种趋向。

我们也可以对 Simon 的观点作形式化的论证,并通过把利他主义视同为“囚徒困境”中的合作策略来证明,即便在一次性对策的囚徒困境模型,进化可以在亲戚或邻居之间维持合作行为。在这里,合作以牺牲某种自己的利益为代价使对方受益。因此,甚至于在像囚徒困境这样“最敌对性的环境中,进化也会选择利他主义。”(Bergstrom 和 Start, 1993)。

显然,正如生物学家已经指出的那样,如果个人是相关的进化单位,且利他主义者必然获得比利己主义者更低的支付,那么,进化过程就会趋于消灭利他主义。然而,正如 Bergstrom 和 Start (1993) 证明的那样,如果基因是进化的单位,那么,在进化确实选择利他主义-合作行为的条件下,利他主义合作者就可以很好地生存下来。理由在于:“基因遗传和文化遗传是感觉迟钝的工具,一般地不会对孤立的个人发挥作用。那些继承了进行合作的基因(或文化)倾向的人,更可能比其他人享受到同胞合作的利益”,而且,一般来说,也更可能与其他具有同样倾向的其他人进行交往。因此,合作行为可以持续和滋长,利他主义可以成功。

对于这种观点,可以提出各种疑议。例如,众所周知,为了让个人进行合作,并不必然要求利他主义。利他主义既不是合作的必要条件,也不是充分条件(Collard, 1978)。合作也可能由开明的自利考虑所驱策。也就是说,合作行为可能在若干种伦理制度之下出现,并不完全以利他主义为基础,例如,功利主义结果、“道德”原则、宗教伦理、帕累托原则、“罗尔斯原则”。

在这种进化论的解释中,存在着一个更为根本的问题:利他主义究竟是否能够理解为仅仅是对家庭、亲戚或邻居的福利的关怀。因为,这种类型的利他主义可以视为是“团体利己主义”或个人的“开明的自利”。这里,“团体”既可以小到一个家庭,也可以大到包括社区,甚至是地区性或全国性的社会团体。但是,即便作这样的扩展,这种利他主义仍然是一种自利的“团体利己主义”。以这种进化之观点,利他主义是由个人属于某一具体的团体之意识所驱动的。的确,属于某一种团体的意识可以解释个人的某些利他主义。按照 Simon (1993, P. 159) 的观点,“对团体的忠诚,也许给利他主义提供了最重要的基础”。以社会生物学的术语来说,利他主义行为有利于这个团体的进化,所以是一种生物学的表现。按照这种解释,利他主义充当的仍然是一种进化工具的角色。

(二)利他主义的生存机制(2):社会行为的互动

借助于社会生物学有关近亲基因而发生的进化选择的类推,经济学家可以解释社会经济中绝

大部分父母对子女及其他亲属之间的利他主义得以存活的能力,且这种解释可视为是对第一种利他主义行为模型的深化。但这种基于进化论之观点却难以对无血缘关系的人们之间的利他主义行为作出令人信服的解释。例如,设想这样一个社会,在那里,富人生育的子孙并不比穷人的后代多。富人想得到人们尊重的愿望,会使他们割舍一部分财富用于慈善事业,这通常被视为是一种利他行为。但是,只要这种慈善行为并不影响遗传上的适应性,从进化观点看,它就不是一种遗传性的利他行为。

Becker(1974,1976)认为,只要认真对待和分析“社会相互作用”的存在这一事实,就可以利用经济学模型对所有这些类型的利他主义行为作出统一的解释。在他看来,利他主义的真正实质在于,它是人们利用自己有限的资源来“生产”诸如受人尊重这类“个人的社会价值”的方式。

按照这种观点,人们都在不同的程度上具有重视邻居或同事对自己的评价的一种偏好。这种评价构成个人的“社会价值”——尊严、社会地位等等,它们虽然是非商品价值,但也是个人效用的重要组成部分。当然,我们个人不可能在经济市场上直接买到这类“社会价值”,但可以采取迂回生产的方式,利用自己的资源(货币、时间等)影响其他人对“我”的看法,让他人“生产”自己所需要的个人社会价值。也就是说,如果一个人想获得受人尊重、荣誉和社会地位等“产品”所给他带来的效用或满足(我们可以称之为个人的社会收入),他就必须在一定程度上考虑到其他人对自己可能产生的反映,并按照这种预期,根据自己的各种资源的“储备”情况,采取最有效率的行为方式,以“生产”出他想获得的上述“产品”或个人的社会价值。

显然,这种“生产”不仅受自身资源总量的约束,还受社会结构和环境的制约。因为,正是具体的社会环境决定着某种个人的社会价值能带来多大的效用,决定着采取什么方式才能有效地生产出这种社会价值。以“受人尊敬”这种个人的社会价值来说,在理论上,可以有多种方法实现之。例如,你积累的物质财富越多,他人就会在心里越羡慕;你在政治上掌握的权力越大,人们越重视你;你对其他人越表现出慈爱的行为,人们越尊敬你;等等。至于采取其中的哪一种方法为佳,取决于你所生活的社会结构或环境更重视权力或物质财富的价值,还是更重视利他主义的价值。如果社会结构或环境给定,那么,采取其中的哪一种方法,就完全取决于个人拥有的“资源”结构和自由选择。由于每个人的资源禀赋不同,采取的方法会因人而异,但选择的本质是相同的,即选择那种能以最有效的方式“生产”出最大量的个人价值——受人尊重的方法。

按照这种思维方式,某些人之所以比其他人表现出更多的利他主义行为,并不是他们天生就比后一类人更慷慨和更具有利他主义倾向,这种现象仅仅意味着:对这些人来说,在上述刻划的各种具体约束条件下,利他主义行为是得到他所希望的“受人尊重”程度的最有效行为。

五、利他主义与效率问题

经济学家一致认为,“过度的”利他主义是无效率的,采取市场交换形式的利他主义也是无效率的。这可以用有名的“你先走问题”来说明:由于过分的彬彬有礼,每个人都坚持让对方先走,结果,无人走过一道门(Collard,1978,p.9)。中国名著《镜花缘》中的君子国故事也表明:如果两个人都是“过度的”利他主义者,由于双方都只愿意向对方转移资源而不愿从对方接受资源,其结果是谁的要求都不能实现。这种冲突最终只能由于一个利己主义者的出现来解决。这类情形似乎也可以说明:没有利己主义,利他主义就无“用武之地”。

但是,这类情形不等于说利他主义在所有经济生活领域中都是无效率的。正如下面将会看到的,最起码有些经济学家已经证明:在家庭经济、公共物品等领域中,某种利他主义是必不可少的。

(一) 利他主义与资源配置效率

一般认为,利他主义、自愿转移支付与家庭内部资源配置之间具有很强的良好关系,基本论点

是:(1)由于利他主义者会使外部性内在化,内部有利他主义成员的家庭将会实现有效地配置资源;(2)利他主义会增加团体互动(group interaction)的利益。

对于第一个论点,我们可以用著名的“宠儿定理”(The Rotten Kid Theorem)来给予清楚的阐述,因为它表明了自私者的行为是如何受到利他主义影响的。“宠儿定理”表明,只要户主是利他主义者,那么,每个受益者,不论其如何自私,都会使家庭收入最大化,从而使他的行为对其他受益者的影响内在化。也就是说,每个人都有考虑自己的行为对其他人的影响的激励,仿效利他主义,以避免“搬起石头砸自己的脚”的结局。

这一定理暗含着某些条件:第一,儿子为使家庭收入最大化而采取的行为,必须能使父亲得到足够的收入优势,从而引致收入转移;第二、父亲的利他主义必须超过一定的限度,否则,父亲的收入转移将不足以诱导儿子的合作;第三、父亲必需“最后说话”,不然的话,如果父亲的收入转移先于儿子的行为选择,儿子肯定不会作出使家庭收入最大化的决策(Hirshleifer,1977)。

有些学者认为,“宠儿定理”及上述限定条件有助于理解家庭中的各种现象(Lindbeck and Weibull,1988)。例如,利用第三个条件,我们可以理解为什么父母总是要在生命的最后时刻才订立或公布遗产分割的协定?为什么利他主义者都想让受益人知道谁是他们的捐赠人?再如,这一定理也有助于我们理解,即使利他主义在市场交换中是无效率的,为什么小型家庭企业能够在经营农业、服务业和其他产业中繁荣兴旺。

至于利他主义会增进团体互动的利益之论点,可以换个角度给予说明。我们可以把利他主义行为看作是人们相互保险的一种形式。例如,户主对其他成员之福利的关心,可以为包括户主在内的每个人提供某种灾害保险。这一论点也在一定程度上适用于非家庭关系:如果人们之间始终保持着密切的交往关系,他们就会把相互合作中的受益看作是一种互助保险的形式。促进这种合作的基因将增强它们自身长期生存的能力。但要保持这种合作,每个人都必须为他们的互助福利而行动,因而,要求适当地处罚违背原则的人(Peter J. Hammond 1987)。

但是,对上述利他主义是“一种建设性的社会力量”的观点,也有人提出质询。有的质询者强调说,尽管存在着受利他动机驱动的资源转移,但仍然可能存在配置无效率(Hirshleifer,1977)。例如,如果“父亲最后说话”这一条件不成立,利他主义会导致所谓的“Samaritan's dilemma”现象。在这种现象中,如果一个自私的人知道某个利他者在未来将会给他提供帮助,他就可能会通过采取某些过度行为而使自己的处境恶化,以图从利他者那儿得到较多的资源。在这里,无效率的根源在于:受惠者为了在未来从利他主义者那儿得到更多的资源,具有“挥霍”的策略激励(Lindbeck and Weibull,1988)。有的质疑者甚至认为,利他主义“可能是一种反生产性的社会力量”,“实际上会使每个人的处境变坏”(Bernheim and Stark,1988)。更具体地说:(1)利他主义可能会以令人惊讶的、有时是不幸的方式,改变社会效用可能性边界。这种论点的直觉基础很简单:如果利他主义类型者A爱B,但B却并未因此而快乐,那么,A的爱可能也会引起A自己的不愉快——A会因为B没有体会到他的爱而失望。更糟的是,如果B也爱A,那么,A对B的爱就会使B感到更不快乐——B会因为自己已经使A不愉快这一事实而苦恼。(2)利他主义还常常具有剥削性,并不具有激发自私者的利他行为的激励机制,因而也有可能引起家庭成员以让所有成员处境变坏的方式行事。此外,(3)利他主义者很难实施协定,因为他们可能极不愿意惩罚背叛者,从而使利他者和自私者之间的合作不可能实现。

(二)利他主义与收入再分配

利他主义是公共物品中的一个重要因素。特别地,利他主义行为常常有助于促进社会福利。这可以解释为什么关于献血、再分配等问题的文献之所以一般不运用“所有的人都是自私的”这一标准假设。有经验证据表明:出于利他主义的或无偏袒的动机的再分配,有一个稳定的数量从富人

流向穷人;但出于自私动机驱策的再分配,在数量上并不稳定,且没有明显的直接影响。

当然,要在理论上说清楚再分配行为背后隐藏的各种动机,是件非常不容易的事。一个富人之所以赞成对穷人的转移支付,或者是因为一种伦理行为,他假设自己成为富人或穷人的概率相等;或者是因为他实际上相信自己也面临着成为穷人的正概率;或者是因为,他出于伦理的-利他主义的动机,对穷人的福利给予积极的考虑。也许,经济学家根本就找不到能区分出这三种动机的方法。

有的学者认为,从规范经济学的角度看,将利他主义包括在个人福利之内的帕累托效率概念,并没有多大的理论意义。假设A是个利他主义者,B是个利己主义者。对A和B之间的收入分配,A的效用函数是 $u(y^A) + (1/2)u(y^B)$,B的效用函数为 $u(y^B)$ 。把他们的效用函数相加,得到 $u(y^A) + (3/2)u(y^B)$ 。结果,对自私者不当得的收入的边际效用所加权重,反而大于利他者当得的收入。较为恰当的社会福利函数是 $u(y^A) + u(y^B)$,它不考虑A的利他主义,只是恰当地增加自私者的效用。因此,利他主义在福利经济学中的主要作用,有助于决定再分配的伦理基础,而不是决定个人福利(Hammond,1987)。

但是,仍然有部分经济学家认为,虽然赠予及其他“再分配制度”的重要性首先在于它们是广义的慈爱,但对它们的传统解释却是与经济人模型一致的。按照某些人类学家的解释,原始人之间的赠予其实是一种真正的社会交换形式;如果得不到酬谢,则赠予将会被收回,甚至会采取严厉的惩罚。因此,表面上的仁慈行为不过是间接的或伪装的自私。这就提出一个问题:为什么人们要把真正的交换用送礼这一形式伪装起来呢?Hirshleifer认为,生物学的探讨可以解释这一疑问。在真正的原始社会中,自愿的资源转移形式只限于家族集团内部的分配。随着社会成员相互依存的范围的扩大和程度的加深,参与交易的各种利益集团之间的实际家族关系弱化了,但家族的共享观念依然存在,作为一种有益的虚构,人们把贸易伙伴当作准亲戚来“接纳”。这种虚构随着交易者们社会距离的拉开而变得愈来愈难以依赖,结果,严格的自利集团之间的交往在一定程度上就接近于真正的非个人交换。

六、结束语

以经济学的思维来说,利他主义并不具有绝对的道德价值。如果没有理性,盲目的利他主义也许不仅不会增进接受者的福利,反而会给双方带来负效用。例如,父母强制干涉子女的婚姻的事例可以作证:从动机上看,这类行为的本意是善良的,但其结果却往往是悲剧性的。谁会赞成这种“利他主义行为”呢?就其结果而言,这种盲目的利他主义与损人不利己的极端利己主义有多少差别呢?也许,某些学者之所以会得出“利他主义无效率”的结论,正是基于这类盲目的利他主义行为。

也就是说,利他主义也必须是理性行为,要考虑到这种善意的行为对接受者的最终效果。自然地,一种理想的模式是,本质上为善意的利他主义行为,给社会带来福利的增进。但铁的事实是,利他主义确实是一种“稀缺资源”。君不见:在现实生活中,我们不仅无需倡导自利,相反地却必须设法约束自利行为,使之不致于损害他人和社会的利益;与此形成鲜明对照的是,我们千方百计呼吁、倡导利他主义,但现实中仍然未看到利他主义的普遍存在、发展和盛行。这难道不足以说明“利他主义是一种稀缺资源”的命题吗?

既然利他主义是一种稀缺资源,我们的最明智选择是:让它在其生存的领域(家庭、社区)内充分发挥其作用,不要力图强制地要求它在其力所不能及的领域内得以实现。除非你把利他主义解释为其“绝对形式”,从而使它成为一种道德信条,否则的话,经济学家可以自信地告诉你:利用效用最大化行为假设就可以给出一个逻辑上一致的答案。自然地,经济学家所能解释的是“相对的利他主义”。对经济学的分析范式来说,值得庆幸的是,虽然现实经济生活中存在着“无条件的利他主

义”,但大量存在且表现丰富多采的却是“相对的利他主义”。

对利他主义的经济分析强调,即便是世人眼中神圣的利他主义行为也仍然不能摆脱“自利”这个动力。这是科学的诚实。这一真实是在大量的经验生活中可以感知到的。从价值判断的角度看,如果“自利”这种人的生物本性中所体现的是人的“丑恶”的话,那么承认自身的丑恶决不是要以此为荣。任何一种严肃的科学探讨,本身都蕴藏着鲜明的价值追求。在这一点上,关于利他主义的经济探讨也是一样的。这一探讨表明:自利这一人的生物本性像一根带子束缚着人的行为,使人的行为不可能摆脱它的束缚而达到完美的利他主义境界;但这条带子很长,因而使人的社会本性有很大的活动余地,在最终要服从生物学法则的基础上,反抗“自私的复制基因的暴政”,实现利他主义的真正人化。在这里,我们可以再次体会到熟悉他那个时代生物学成就的恩格斯一句名言所包含的深刻洞察力和新意:“人来源于动物的事实已经决定了人永久不可能摆脱兽性,所以问题永远只能在于摆脱得多一些或少一些,在于兽性与人性的差异程度。”

参考文献

- 西蒙,1989:《现代决策理论的基石》,中译本,北京经济学院出版社。
- 杨春学,1998:《经济人与社会秩序分析》,上海三联书店和上海人民出版社。
- Becker, Gary S,1974, “A Theory of Social Interactions”, *Journal of Political Economy*, 82(6),December, pp.1063 - 93.
- - - - 1976, “Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology”, *Journal of Economic Literature*, 14, sep. , pp817 - 26
- - - - 1981, “Altruism in the Family and Selfishness in Market Place”, *Economica*, 48, Feb.
- Bergstrom, Theodore C. and Start, Oded, 1993. “How Altruism Can Prevail in an Evolutionary Environment”, *American Economic Review*, 83(2), May, pp. 149 - 55.
- Bernheim, B. Douglas and Start, Oded 1988. “Altruism in the Family Reconsidered: Do Nice Guys Finish Last?”, *American Economic Review*, 78(5), Dec. , pp. 1034 - 45.
- Chakrabarti, Subir, Lord, William and Rangazas, Peter, 1993. “Uncertain Altruism and Investment in Children”, *American Economic Review*, 83(4), Sept. , pp.994 - 1002.
- Coate, Stephen, 1995, “Altruism, the Samaritan’s Dilemma, and Government Transfer Policy”, *American Economic Review*, 85(1), March, pp. 46 - 57.
- Collard, David A., 1978, *Altruism and Economy*, Oxford: Martin Robertson.
- Haltiwanger and Waldman, 1993, “The Role of Altruism in Economic Interaction”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 21. Pp. 1 - 15.
- Hammond, Peter J., 1987, “Altruism”, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Vol. 1, Macmillan.
- Hirshleifer Jack., 1977, “Shakespeare vs. Becker on Altruism: the Importance of Having the Last Word”, *Journal of Economic Literature*, 15(2) June, pp. 500 - 2.
- Ilan Eshel, Larry Samuelson, and Avner Shaked, 1995, “Altruism, Egoism and Hooligans In a Local Interaction Model”, *American Economic Review*, 88(1), March.
- Kolm, Serge-Christophe, 1983, “Altruism and Efficiency”, *Ethics*, 94, Oct. , 18 - 65.
- Kurz, Mrdecai, 1978, “Altruism as an Outcome of Social Interaction”, *American Economic Review*, 68(2), May, pp. 216 - 22.
- Lindbeck, Assar and Weibull Jorgen W., 1988, “Strategic Interaction with Altruism: the Economics of Fait Accompli”, *Journal of Political Economy* 96: 1165 - 82.
- Simon, Herbert A. 1990, “A Mechanism for Social Selection and Successful Altruism”, *Science*, 250, December, pp. 1665 - 8.
- 1993, “Altruism and Economics”, *American Economic Review*.
- Stark, Oded, 1993, “Nonmarket Transfers and Altruism”, *European Economic Review*.

(责任编辑:裴边)(校对:子璇)