

从经济理性到有限理性： 经济学研究理性假设的演变

袁 艺¹ 茅 宁²

(1. 南京审计学院, 江苏 南京 210029 2. 南京大学 商学院, 江苏 南京 210093)

“经济理性”是经济学的传统研究假设, 却因背离现实而受到质疑。基于行为人稀缺的心理资源和系统固有的不确定性而产生的“有限理性”正逐步取代“经济理性”成为经济学研究的理性假设。不同的理性观点可以从决策的视角得到系统地解释和比较。并且, 随着理性假设的演变, 经济行为的决策标准也相应从单一静态最优向多元动态平衡转变。

关键词: 决策; 理性假设; 经济理性; 有限理性

中图分类号: F011 文献标识码: A 文章编号: 1003—5656(2007)02—0021—06

传统经济学的一个重要研究假设是经济行为人的“经济理性”(economic rationality), 但是, 现实经济活动的参与者并不严格遵循“经济理性”假设, 这使得经济学研究越来越偏离实际。在这样的背景下, 经济学研究的理性假设逐步从“经济理性”向“有限理性”(bounded rationality)演变。

一、经济理性简述

1. 经济理性的含义

新古典经济学研究的重点是经济行为人如何把稀缺的资源配置到效率最高的地方去, 强调个体行为在资源配置中的作用。经济行为人的决策行为是通过高度复杂的思维活动作出的, 为了更好地解释资源配置问题, 新古典经济学借用了哲学的“理性”(rationality)概念对复杂的人类行为进行了抽象假定。也就是说, 经济理性是一种行为方式假定, 即经济行为人对其所处环境的各种状态及不同状态对自己支付的意义都具有完全信息, 并且在既定条件下每个行为人都具有选择使自己获得最大效用或利润的意愿和能力。具体而言, 经济理性包括三方面的基本含义^[1]:

第一, 自利性假设。从斯密的研究开始, 自利性 (self-interest) 就与社会性 (social affectivity) 并列为人的双重本性。根据贝克和阿尔钦的观点, 人的社会性归根结底是自利性基础上的所谓“启蒙了的利己主义”(the enlightened egoism), 而人的自利性是生存竞争和社会进化的结果。换言之, 经济学家观察到的竞争的幸存者似乎都是按照“自利原则”行事的人, 而不按“自利原则”行事的人则在竞争和进化中消

基金项目: 本文是茅宁教授主持的国家自然科学基金项目: 基于有限理性的个体投资者内生性决策机理的行为金融研究 (项目编号: 70472046) 的部分研究成果

亡。

第二,一致性假设。一致性假设的含义是指每一个人的自利行为与群体内其他人的自利行为之间是可以保持一致的。这一假设为存在于群体中的每一个人的自利行为提供了合理的存在空间,回避了“自利”与“损人”可能的冲突。

第三,极大化原则。极大化原则起源于马歇尔《经济学原理》的研究,也是奥地利学派发起的“边际革命”的结果。个体对最大幸福的追求,或者等价追求最小化痛苦,导致形成逻辑上的“极大化原则”。这一原则要求经济理性将幸福扩大到“边际”平衡的程度,即个体为使幸福增进一个边际量所必须付出的努力,等于这一努力所带来的痛苦。

可以说,经济理性含义中的“自利性假设”和“一致性假设”实际上是“极大化原则”的铺垫,前者为极大化的动机提供了完美的解释,为极大化的客体划定了明确的范围;而后者为极大化的存在假定了合理的空间。在这个意义上,许多研究者将经济理性等同于极大化原则也不无道理。经济学研究默认的经济理性认为经济行为人可以完全认识自然与社会,并基于这一完全认知能够实现自身效用的极大化,而极大化的实现包含两个递进的隐含假设:其一,特定决策的所有可能性都明确可知;其二,特定决策主体具备在所有可能性中比较择优的完全认知能力。

2. 对经济理性的质疑

随着经济学研究的深入发展,上述经济理性的三个基本含义都受到了不同程度的质疑。

(1) 对自利性假设的证伪

自利性假设认为与利益密切相关的社会竞争幸存者似乎都遵循“自利原则”。但是,现实存在的无法用亲缘理论和互惠理论解释的纯粹利他行为却直接证伪了自利性假设的缺陷,其中最重要的是被桑塔菲学派经济学家称为“强互惠”(strong reciprocity)的行为^[2]。“强互惠”行为被发现存在于经典公共品博弈实验中,其特征是:在团体中与别人合作,并不惜花费个人成本去惩罚那些破坏合作规范的人(哪怕这些破坏不是针对自己),甚至在预期成本得不到补偿的情况下也这样做(Gintis, Bowles, Boyd, Fehr, 2003)。“强互惠”能抑制团体中的背叛、逃避责任和搭便车行为,从而有效提高团体成员的福利水平。但是实施该行为需要个人承担成本,并且不能从团体收益中得到额外补偿^[3]。可以说,“强互惠”是一种存在于经济现实中的明显具有正外部性的纯粹利他行为,却与经济学研究的自利性假设南辕北辙。

(2) 对一致性假设的否定

一致性假设为必然存在于特定群体中的个人的自利行为提供了合理的存在空间,回避了“自利”与“损人”可能的冲突。但是,囚徒困境(prisoner dilemma)博弈模型说明,个人理性决策的交互作用可能导致群体无理性的后果。囚徒困境博弈的行为人在全面考虑各种行为可能性后,通过精确的计算比较,作出了完全符合个人理性的行为选择。但是,事实上,博弈行为符合个人理性的决策造成了行为人群体福利的最大损失,而作为群体的成员,博弈行为既没有完全保障个人利益,其个体理性行为的存在还直接影响了群体内其他成员的利益获取。可以说,囚徒困境博弈模型所表现的个体理性与群体理性(collective rationality)的冲突实际上是对一致性假设的否定,指出经济现实中个体自利行为在群体环境中所受的客观限制。

(3) 对极大化原则的怀疑

极大化原则以自利性假设和一致性假设的成立为前提。如果自利性假设不成立,那么极大化的动

机就无法得到完美的解释,极大化的客体也失去明确的范围;如果一致性假设不成立,那么极大化的存在也就没有了合理的空间。因此,自利性假设和一致性假设受到的质疑动摇了极大化原则存在的基础。此外,极大化原则包含的对决策条件和决策主体绝对化的理想假设与可直观感知的经济现实相距甚远,而这一差距必然会影响极大化原则的有效性。

二、西蒙的有限理性理论

在主流经济学研究赖以成立的经济理性假设受到质疑的背景下,以西蒙的研究为代表的有限理性理论逐渐得到研究者的重视。

1. 有限理性的心理机制

西蒙的有限理性理论首先探讨了有限理性的心理机制,他认为人类理性在一定的限度之内起作用,但理性的适用范围是有限的。实际上,这是对经济理性极大化原则隐含假设之一的“特定决策主体具备在所有可能性中比较择优的完全认知能力”提出了质疑。

如西蒙所言,“一切管理决策都有一个内在约束,即可用资源的稀缺性”,这种约束“可能就是(生物学定义的)生物自身的生理、心理限度”^{[4]9}。在真实的决策环境里,有限的计算能力和对环境的认知能力必然意味着人类理性是有限的,而有限理性的心理机制正是人类有限的信息加工和处理能力。

2. 实质理性和过程理性

西蒙通过解释“实质理性”和“过程理性”两个概念以及二者之间的区别对有限理性作出进一步说明。所谓实质理性是“行为在给定条件和约束所施加的限制内适于达成给定目标”^{[5]247}。所谓过程理性是“行为是适当的深思熟虑的结果”^{[5]248}。现实中的“过程理性”却在理论表达时被大多数经济学家默认为更偏向于结果的“实质理性”。有限理性是对理想的“实质理性”的否定,是对现实的“过程理性”的回归。实际上,理性的载体应当是“思维的程序”,而非“思维的结果”^[6]。也就是说,个体并不拥有超出其认知能力之外的复杂计算能力,而只拥有进行合理行动步骤的资源,只能追求决策过程在逻辑上的无矛盾,而无法完全实现某种工具价值的最终“极大化”^[1]。

3. 满意化原则

西蒙通过有限理性的理论分析,完成了对经济理性含义中极大化原则的修正。具备经济理性的经济行为人必须具备一系列“理性”特征,具体而言:他们具备所处环境的完备知识(至少也相当丰富和透彻);他们具备有序稳定的偏好体系;他们具备能计算出备选方案中哪个可以达到最优的计算能力。但是,现实中经济行为人由于心理资源的稀缺,无法满足完全信息、稳定偏好和全面精确比较择优的理性要求,只能选择满意原则以替代极大化原则。

以稻草堆中寻针为例,西蒙具体说明了经济理性的极大化原则与有限理性的满意原则的差别:经济理性的行为人企图找到最锋利的针,即寻求最优;而有限理性的行为人找到足可以缝衣服的针就满足了,即寻求满意^[7]。可以说,西蒙的有限理性研究和满意化原则的提出,拉近了理性选择的预设条件与现实生活的距离。

三、有限理性理论的发展

1. 对西蒙理论的质疑

尽管西蒙完成了迄今为止最具代表性的有限理性研究,但是近半个世纪以来,经济学家对有限理性仍然没有形成一致的研究观点。西蒙的有限理性理论是“考虑限制决策者信息处理能力的约束的理论”^{[7] 21},因此他提议将不完全信息、处理信息的费用和一些非传统决策者目标函数作为有限理性三要件引入经济分析。然而,在过去二三十年中经济理性假设下的主流学派模型可以在完全均衡框架内吸收上述三要件,不少学者因此认为西蒙的有限理性研究还不足以构成有限理性理论的核心。

2. 基于博弈模型的探讨

1980年以来,部分研究者开始通过对博弈模型的研究进一步探讨经济学的理性问题。囚徒困境模型说明,个人理性决策的交互作用可能导致群体无理性的后果。有限固定规则机制(finite automata)模型说明,在博弈参与者没有最优决策理性,只是按固定规则决策的条件下,在个人有限理性的基础上有可能出现群体理性。在一系列演化博弈(evolutionary game)模型中,个别决策者没有最优决策的理性,而个人决策之间的交互作用会使选择不同策略的参与者人数随时间演化,一些看似理性的纳什均衡会在这些无个人理性的策略演化过程中出现。由此可以看出,个体理性与群体理性之间的矛盾直接影响了经济活动中行为人的现实理性程度,而这一矛盾无法通过西蒙的有限理性理论得到解释。

3. 有限理性与根本的不确定性

基于博弈模型的探讨和西蒙有限理性理论的局限性,奈特(1921)有关有限理性的另一种论述被越来越多的研究者所重视。与西蒙的心理资源稀缺观点不同,奈特指出,有限理性的根基是所谓“根本的不确定性”(fundamental uncertainty),即一种不同于不完全信息的非线性系统固有的不可预知性^①。可以认为,奈特的观点是对经济理性极大化原则的隐含假设之一“特定决策的所有可能性都明确可知”提出了质疑。

凯恩斯学派的经济学家将这种“根本不确定性”称为“认识力的不确定性”(epistemic uncertainty),并且认为所谓“根本的不确定性”不是外生给定的自然界的不确定性,而是人类决策交互作用内产生的社会不确定性^[8]。换言之,哪怕自然界完全没有不确定性,人们决策互动的后果也可能产生根本的不确定性。

可以说,“根本的不确定性”对经济活动中行为人的可实现理性程度形成了更严格的限制,而社会不确定性的存在也为博弈模型中个人理性与群体理性的冲突提供了可能的解释。

四、双构面的有限理性理论

根据西蒙基于心理机制和奈特基于不确定性的有限理性研究,可以认为有限理性的根源包括两方面:即系统的固有不确定性和行为人的心理资源的稀缺。

首先,有限理性的外部根源是非线性系统固有的不可预知性,这一不可预知性既包括自然界的不确定性,也包括由行为人的交互作用产生的社会不确定性。行为人的行动选择可以看作是一个适应或者对抗所在系统的博弈过程,系统的不确定性从根本上决定了行为人在行动选择过程中无法达到全知全能理想境界,从而派生了所谓的有限理性。

其次,有限理性的内部根源是行为人的心理资源的稀缺,即行为人的信息获取、评估和处理的能力有

^①不完全信息指决策者知道某一变量所有可能的取值,以及每一值发生的概率,而根本的不确定性指决策者根本不知道变量有几个可能值,更不知道每一个可能值发生的概率。

限。如西蒙所言：“人类有限度的认知能力，给理性的发挥和利用划定了界限”。换言之，在绝大多数情况下，即使在特定时空下一个处于稳定状态的系统中，行为人在进行决策时仍然因为认知能力的限制而无法作出“实质理性”的决策。

总之，系统的固有不确定性和行为心理资源的稀缺是有限理性的两个构面，二者实际上是分别针对经济理性极大化原则两个隐含假设“特定决策的所有可能性都明确可知”和“特定决策主体具备在所有可能性中比较择优的完全认知能力”的有力反驳。

五、决策视角的理性观点解释

经济学研究中理性含义的探讨绝大多数是为决策研究服务的。尽管经济理性和有限理性的观点有很多差异，但是二者存在一个共同点，即都可以从两个维度来描述决策类型：一是决策条件的确定性程度；二是决策主体的认知分析水平^[9]。按照这两个维度，可以从决策的视角系统解释和比较经济理性和有限理性的不同观点。

对决策类型的两个维度可以进行简单分类。决策条件可分为两类：(1)完全确定条件，指决策信息完全，选择方案完全确定；(2)不完全确定条件，指决策信息不完全，选择方案具有风险性。对应地，决策主体的认知分析水平也可分为两类：(1)完全认知，指决策主体精于计算，认知准确，不会发生任何偏差；(2)有限认知，指决策主体受到个体能力和心理因素的影响会发生认知偏差。如果把两个维度描述在一个坐标平面上(如图1)，那么封闭矩阵中的不同区域就分别对应了决策视角下不同理性观点的解释。

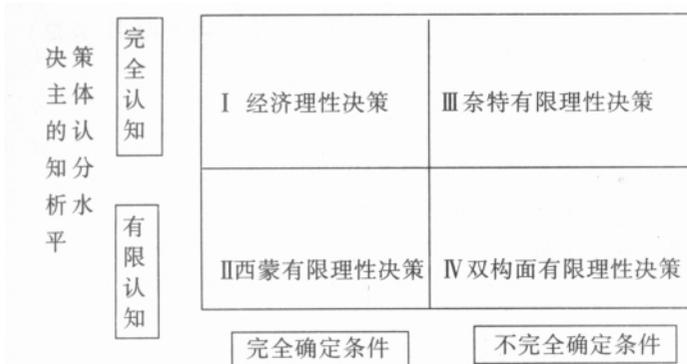


图1 不同理性观点的决策视角双维度解释矩阵

在双维度解释矩阵中，区域I表示认知能力完全的行为主体在完全确定的决策条件下进行决策，能够实现经济理性的极大化目标。区域II表示认知能力有限的行为主体在不完全确定的决策条件下进行决策，重点强调行为主体稀缺的心理资源，类似于西蒙的有限理性观点(西蒙的有限理性观点对决策条件的确定性程度没有进行明确论述)。区域III表示认知能力完全的行为主体在不完全确定的决策条件下进行决策，重点强调

决策条件的不确定性，类似于奈特的有限理性观点(奈特的有限理性观点没有涉及决策主体的主观认知水平)。区域IV表示由认知能力有限的行为主体在不完全确定的决策条件下进行决策，与上文所述的有限理性的双重根源相对应，类似于本文所提出的双构面有限理性观点，既强调了决策条件的不确定性，又考虑了决策主体有限的认知分析水平，更加贴近经济现实。

六、结 语

与经济理性假设下决策的单一，静态最优标准相对，有限理性首先承认决策标准的多元化，认识到个人对系统不确定性的有限认知能力，决定了绝大多数行为人处于特定社会系统和文化传统的框架规范之中，而这种社会文化特征为行为人的理性发挥划定了不同的边界，实验经济学中著名的“最后通牒

博弈”(ultimatum game)实验^①的结果,就是决策标准多元化的典型例证^[10]。其次,由于经济理性假设下的所谓最优已经失去达成的可能性,并且在重复博弈的若干连续行动集合中对某一时点的行为追求最优也没有实际意义,决策的目标相应从经济理性假设下的“极大化”转向有限理性假设下不同行为人的“内在一致性”。可以说,随着经济学研究的理性假设由经济理性向有限理性演进,经济行为人的决策标准也逐渐从单一静态最优向多元动态平衡转变。

参考文献:

- [1]汪丁丁,叶航.理性的追问:关于经济学理性主义的对话[M].桂林:广西师范大学出版社,2003.
- [2]叶航.利他行为的经济解释[J].经济学家,2005,(3):22-29.
- [3]叶航,汪丁丁,罗卫东.作为内生偏好的利他行为及其经济学意义[J].经济研究,2005,(8):84-94.
- [4]赫伯特·西蒙.现代决策理论的基石:有限理性说[M].北京:北京经济学院出版社,1988.
- [5]赫伯特·西蒙.西蒙选集[M].北京:首都经济贸易大学出版社,2000.
- [6]MUNIER, B., SETLEN, R.. Bounded Rationality Modeling[J]. Marketing Letters, 1999, 10(3): 233-248.
- [7]赫伯特·西蒙.管理行为-管理组织决策过程的研究[M].北京:北京经济学院出版社,1988.
- [8]汪浩瀚,徐文明.现代不确定性经济理论的比较研究:凯恩斯与奈特[J].经济评论,2005,(1):90-93.
- [9]张辉华,凌文铨.理性、情绪与个体经济决策[J].外国经济与管理,2005,(6):2-9.
- [10]CAMERER, C. F.. Behavioral Game Theory: Experiment in Strategic Interaction[M]. Princeton: Princeton University Press, 2003.

(收稿日期:2006—11—18 责任编辑:赵磊)

From economic rationality to limited rationality: the evolution of limited rationality in economic researches

Yuan Yi¹, Mao Ning²

(1. Nanjing Audit Institute, Nanjing, Jiangsu, 210029;

2. School of Commerce, Nanjing University, Nanjing, Jiangsu, 210093)

Abstract: “Economic rationality” is a traditional research hypothesis of economics, but it is doubted because of its betrayal of reality. “Limited rationality” out of psychological resources and systematic born uncertainty based on the scarcity of behavioral man, is now gradually substituting “economic rationality” to become a rationality hypothesis of economic researches. Different views on rationality could be explained and compared from the angle of decision. Moreover, with the evolution of rationality hypothesis, the decision standard of economic behavior will finally move from still static state to dynamic balance.

Keywords: Decision, Rationality hypothesis, Economic rationality, Limited rationality

^①最后通牒博弈实验的内容是:让两个实验对象分1000元钱,随机决定由其中的参与者1分配,如果参与者2接受,就按照参与者1的方案分配;如果参与者2拒绝,则两个人的所得均为0。根据标准博弈论,只要参与者1对参与者2的分配额大于0,经济理性的参与者2都会接受,而事实上,这种不公平的标准博弈结果从未发生。无数实验的结果表明,出价低于总金额20%的要约有40%—60%的概率被拒绝,并且具有不同文化背景的实验参与者的选择互有差异。对这一实验结果的解释是,参与者有要求被公平对待的偏好,宁愿牺牲自身的利益去惩罚那些未公平对待他们的出价者。不同的文化观隶属于不同文化群体的实验参与者具有不同的公平标准,从而形成不同的公平交易点。