



## 理性动机与利他行为

作者:管毅平 来源: 类别:社会心理 日期:2003.03.19 今日/总浏览: 1/6742

(上海交通大学 管理学院 经济与金融系, 200052)

提要: 斯密问题及其在当代的延展是: 一种利己动机能否驱策利己和利他两种行为? 针对标准新古典理性假设对于利他行为的解释力疲弱, 本文改进性地建构了利己动机与行为效用函数及其关系, 提出了一般性命题: 利己或利他行为都根源自唯一不变的利己动机。行为人会在约束条件下选定自己的多样化偏好序, 最大化自己的优先偏好, 以求自身效用最大化。用本文建构的假说, 可以解释许多利他行为, 有利于中国社会主义市场经济的制度和道德实践。

关键词: 理性动机 利己行为 利他行为

### Rational Motivation and Altruistic Behavior

Abstract: As for the standard rational hypothesis of economics, it is weak for its power to explain altruistic behavior; this paper establishes improvably a new hypothesis that forms new relations between the egoistic motivation and the utility function of agent. And then gives a general proposition: egoistic and altruistic behavior both originally come from a unique and invariable egoistic motivation. The agent will classify his own order of preferences under the constraints; maximize his own prior preference among them, so as to maximize his own utility in his behavior. This new hypothesis can explain a lot of altruistic behavior. It helps forward the market economy-oriented transformation of our society and the moral practice of all citizens of China.

Key words: rational motivation; egoistic behavior; altruistic behavior.

JEL classification: B490, B590, D640, D890

### 一、问题的提出

亚当·斯密的两大名著《国民财富的性质和原因的研究》(以下简称《国富论》)和《道德情操论》问世后, 几乎所有论及这两部著作的论著, 差不多都将《国富论》论及的人们的行为基础, 归结为“自爱”的利己主义的“利己心”, 认为利己心是资本主义经济中“看不见的手”发挥作用的人的基本动机; 而将《道德情操论》论及的那个时代人们的道德行为基础, 归结为利他主义的“同情心”, 认为属于道德的同情心是构成当时典型的资本主义社会道德秩序的人的基本动机。(参见: 斯密, 1997: 《道德情操论》, 中译本, “译者序言”)显然, 对于当时社会中的行为人的经济动机和道德动机, 以及相应的利己和利他两种行为的假设和解释的不一致, 是“斯密问题”的要害。

已经有不少学者指出, “斯密问题”的提出是误会了斯密的两大名著所致, 这两大名著在本质上是一致的。但是, 斯密(1972, 第14页)自己的表述是: “我们每天所需的食料和饮料, 不是出自屠户、酿酒家或烙面师的恩惠, 而是出自他们自利的打算。我们不说唤起他们利他心的话, 而说唤起他们利己心的话。我们不说自己有需要, 而说对他们有利。”(引文中的着重号系笔者所加)这段话体现出斯密对于激励机制策略选择的考虑, 却也有着无法确解之处: 利他心和利己心到底是指两种动机, 还是指两种偏好? 如果指两种动机, 我们就可以说斯密是两种动机论者。如果指两种偏好, 即人们心中关于两种目标或手段取向的选择, 我们也可以说斯密是一种动机论者。无论如何, 这个“斯密问题”是一个值得研究的真问题。

在实践中，古今中外大多数人也实质性认同并证明着人的本性是利己心，同时存在着许多利他行为。可是在理论上，却依然没有论著透彻阐释这一人类历史发展至今最具一般性的行为人性问题：在同一个行为人身，利己心与同情心可能相容么？如果可能，在什么意义和层面上相容？如何相容？它关乎经济学、管理学、社会学、心理学、政治学、法学和哲学等学科的根基假设、理论进展和相互关系，具有重大意义。我以为，斯密问题及其延展至当代的论争焦点应该是：一种利己动机能否驱策利己和利他两种行为？如果不可能，为什么？如果可能，如何建构理论模型？对于这个问题，经济学界内部以及经济学、社会学、心理学等学科之间存在着诸多观点，各种观点又可以归为两大类：两种动机或多种动机驱策两种行为或多种行为说，和一种动机驱策两种或多种行为说。在中国经济学界，明确持后一种观点的人极少，逻辑地论证唯一的利己动机可以驱策利己行为和利他行为的文章尚未见到。从国外的文献看，即便是最新的相关文献，也没有见到明确的动机一元论、偏好和行为多元论的论述和模型（相关的文献述评在下文给出）。

之所以造成这种局面，根本原因与自然科学的进展有限有关。在实验生物学和脑医学获得突破性进展之前，有关人性及其行为动机的问题和理论，只能是学者依据经验事实做出的描述、假设（假说）和逻辑推论，或许可以叫做社会科学猜想。因为人的偏好可以通过行为显示，而驱策偏好的动机却无法通过观察和生理解剖获悉，因而没有机会通过科学验证。[1] 尽管如此，人的利己动机的唯一性与各种形式的行为关系的假设，已经获得了某些比较可信的生物学理论的支持，作为基本遗传单位的基因的利己生存本性说明，“凡是经过自然选择进化而产生的任何东西，都应该是自私的”（道金斯，1998，第5页）。经济学家关于行为动机问题的解决，至少在现时代，可以通过概括归纳能够经验观察和反复出现的人的多样化行为，合理地推演构造简明统一的理论假设，尔后检验这一假设对于社会现象的解释力强弱来探寻。这可能是一条趋近于科学实证分析的切近方法。好在经济学发展与数学发展的方法有近似之处：它们都无法彻底依赖经验验证，而主要依赖经验观察和逻辑推理。这里的论述也属此列。

经济学与管理学、社会学、心理学等其他社会科学的重大差异，在于其分析的严谨性依赖于一元的理性人假设。如果假设行为人是理性人，同时又是社会人、情感人、认知人、组织人、被动人、……总之，不做统一的高度抽象，而仅仅描摹现实中人的行为的多维性，并据以做出学理抽象，假设人的行为动机的多元性，那么很难说这样的学科具备了科学性。不具备基本假设的逻辑一致性的学科，不可能成为好的严谨的社会科学。依我的浅见，近年来经济学、管理学和社会学的进展，最具启示性的特征之一是方法论意义的，这就是：经济学向传统上属于管理学和社会学的领域寻求问题，这样的问题意识使得经济学不断向现实逼近；管理学社会学向经济学借鉴分析方法，这样的分析方法使得面对分析和把握人们行为和心理学和社会学不断增强逻辑一致性。可以说，经济学、管理学和社会学已经有了某种融合的趋势。这一趋势，要求我们深入考察理性（利己）动机与利他行为的关系，给出统一的兼容性更好的理性行为假设。本文为此而努力，论证“一种唯一不变的理性（利己）动机驱策行为人为利己和利他两种行为”的理论假设。

本文展开的次第为：第二节，综述和评论国外文献的相关津要，给出笔者对于行为人性理解的分析框架，以作为理解后续命题和假设（假说）的逻辑前提。第三节，阐明理性的利他行为分析的关键所在，本文分析的界域所在。第四节，扩展分析和推理性（利己）动机、不同偏好、不同行为之间关系的命题，给出理性动机与效用函数及其关系的建构，解说这一建构。第五节，阐发本文建构的假说的实践和制度意义，说明其应用于中国社会主义市场经济及其道德实践的积极作用。第六节，在前面得出的理性假说的框架下，以举例、归纳和演绎推论的方式，解释几种典型的利他行为如何理性。第七节，是本文的结论。

## 二、理性行为的再考察：动机、过程与结果及其相互关系

在《美国经济评论》发表的一篇演化经济学文章《可预测行为的根源》（Heiner, 1983）中，作者海纳批判了新古典最优化模型方法，提出了不同的模型及其阐释。他利用阿·莱荣霍夫德提出的“行为能力与决策问题难度之间的差距”，简称C-D差距概念，来说明不确定性与人的选择性行为及其预测之间的关系。他认为，标准的新古典理论，分析的是不存在C-D偏差引起的不确定性时，人们选择性行为的特例。[2] 这种方法硬把不确定性的决定因素，塞进一个观察到的行为与最优化模式之间的残余误差项中。这意味着，行为如果真的按照最优化过程行事，将造成其行为对于最优化模式的偏离，最终导致行为规则不复存在。这显然与实际不符。

海纳模型的意蕴是，人们的演化选择行为与最优化行为不相仿。行为人的C-D差距造成不确定性，不确定性产生规则，这些规则仅仅适应可能的或者是经常发生的境况。不确定性越大，所引起的规则支配行为就越是可以预测。这里的逻辑关系是，人们的辨识能力与决策困境之间有差距，因而不确定性存在。为了对付和减轻不确定性，人们在演化的过程中逐步建立了行为规则。在人们的辨识能力与决策困境之间的互动调适中，行为的灵变性增大，用于改进绩效所利用的信息愈益增多，行为愈益复杂，同时人们的行为越来越受到规则的支配，从而越来越可以预测。不确定性是预测行为的基本源泉。海纳的分析，实质是对于行为理性的另类演化性建构，虽然其模型较为复杂，表述难免诘屈，依然推进了人们对于不确定性条件下，人的理性行为与环境条件之间的互动以及规则制度的演进的理解。

老资格经济学家和管理学家詹森和麦克凌，以《人类的本性》为题撰文（Jensen and Meckling, 1994），评论了社会科学界用于分析人类行为的常见的四种人性假设模型，概要地介绍了他们在扬弃这些模型的基础上建构的“智敏的评价的最大化模型”（The Resourceful, Evaluative, Maximizing Model），简称REMM。这四种流行的人的行为模型及其特点是：（1）经济学模型（Economic Model），假设个人是一个评价者和最大化者，但是只有货币收入一种欲望，他不关心诸如艺术、道德、爱、尊敬和忠诚一类的东西。因此这一模型又叫货币最大化模型，它不适于刻画实际上具有多种不同精神和物质偏好的个人行为，

当然也不能刻画利他行为。(2) 社会学模型 (Sociological Model)，将个人看作是社会文化环境的产物，他们的行为由他们生长于其中的社会的禁忌、习俗、惯例和传统所决定。这一模型以社会权力的集中化为基础，强调社会整体对其局部（包括行为人）的优先和制约地位，个人选择具有被动性。从它又被称为“社会牺牲者”模型看，它鲜明的集体主义方法论特征，漠视了个人对于社会制度的选择性、主动性和创造性，因而解释力疲弱。(3) 心理学模型 (Psychological Model)，也称需要层次模型，体现了众所周知的马斯洛的需要五层次说 (Maslow, 1943)。在定义和描述人的行为方面，“需要 (needs)”这个词，不如通常的“欲望 (wants)”、“意愿”或者“愿望” (desires) 恰当，更不如经济学家常用的“需求” (demands) 来得准确，而且“需要”的意蕴已经被涵括在下面会论到的REMM的第一项假设性命题之中。

(4) 政治学模型 (Political Model)，也称完备的行为人模型。假设个人是一个寻求公共物品最大化的完备的行为人，他们虽然在某种意义上也是智敏的评价的最大化者，但是他们不寻求个人福利或者效用的最大化。注意，不能将完备的行为人等同于利他主义者，因为利他主义者具有自己的偏好，利他行为是出于他们自己的利他偏好做出的选择性行为。而完备的行为人是要最大化他们的委托人的偏好，如果必要的话，他们会否定他们自己的偏好而遵从委托人的偏好，例如政府官员会遵从选民的意志行事。显然，这一模型过于理想化，无法解释常见的政府官员的机会主义行为。

归结起来，REMM由几条假设性命题支撑：一、每个人关心和评价的范围几乎涉及一切精神和物质的“物品”。这些物品可以是自己的收入或者福利，也可能是声誉、忠诚、友谊、他人的困境、艺术及其发展、族群的规范等等。对于这些物品，他们总愿意做出某种替换或者替代，而涉及的价值总是相对的，个人偏好具有传递性。二、每个人的欲望无限，在一定范围内，他们偏好于多的物品甚于偏好于少的物品。三、每个人都是最大化者。他们在资源、知识和信息——机会集合的约束下，追求自己偏好的最大化满足。四、每个人都是智敏的。智敏的，意思是足智多谋、敏于应变的，在这里是对于环境和机会具有创造性、应变性和把握性。评价的，是个人具有足够的评价和判断能力。

在我看来，REMM的四条假设命题中，第一条定义了个人效用函数偏好因子的广义蕴涵，明确了偏好的传递性；第二条体现了个人偏好具有局部非饱和性（非饱和性）；第三条正是标准经济学理性的一般表述；第四条实际上指明了个人偏好具有完备性。按照当代最为翔实的高级微观经济理论教程之一的作者的看法，用偏好法定义理性，只需要具有完备性和传递性两条即可，因为完备性蕴涵了自反性（马斯-科莱尔、温斯顿和格林，2001，第7页注②）。因此，REMM不但有效地批判了上述流行的四种行为模型，而且有选择地综合了那四种模型的要件，还扩展了标准理性模型的偏好因子的蕴涵。当代众多经济学家和有些管理学家，无论主流或者非主流，都在不同程度上实际接受和运用着这一当代的理性人模型，它刻画的行为人是个体的有约束的最大化效用追求者。这里的约束和最大化的方向都是全方位的，不仅是物质的，而且是精神的；可以是利己行为的，也可以是利他行为的。另外，这一模型强调个体主义的分析方法，认为人们、公众、组织、或者群体不可能有什么偏好，只有个人才可能有偏好。它超越了老式的经济人范式，似乎有成为解释社会中几乎一切人行为的理性人范式的趋向。REMM的不足是，没有对西蒙的“有限理性”假设做出积极回应，也没有明确区分行为的动机、过程和结果。从它对广义的“物品”——偏好因子的罗列和解释看，似乎可以引申出效用函数包括了利他行为因子，却没有明确说明利他行为可否理性，更没有说明利他行为如何理性的问题，当然利己与利他行为的统一问题不是作者那篇文章的主题。

长期关注经济学与伦理学关系的1998年诺贝尔经济学奖得主阿马蒂亚·森（1996）认为，主流经济理论定义理性行为的方法有二：一是把理性视为选择的内在一致性，二是把理性行为视同自身利益最大化的外在一致性。这两种方法的一致性都存在问题。除最大化之外的任何行为必然是非理性的说法，排斥了伦理规范在实际决策中的作用。日本经济成功阶段的经验说明，遵循义务、忠诚等因素发挥了实质性作用，却系统偏离了自利行为。亚当·斯密《道德情操论》的伦理分析被后人歧解，并因过分强调《国富论》中的自利而消解了。

森的这段话，指出了主流经济理论的根基的建构方式和要点，也提出了主流理论的不足。受森的启发，我们不难认识到，克服新古典理论的理性假说的内在不一致性与外在不一致性的关键，是如何将庸常生活中人们的伦理价值和道德行为，与经济学最大化自身效用行为，做出两相兼容的构造性阐释。更直截一些说，就是要设法将含有道德情感因素的利他行为与利己行为抽象简化，包容在一个经济学基本假说（或抽象度更高的假设）之中。做到了这一点，“斯密问题”便获得了透彻解决的路径，或许还可以为论讼了两千多年的人性本善还是本恶的问题，给出富于启发性的思路。

构造兼容利己和利他行为的假说或者假设的理论前提，是批判地汲取上述人性假设和理性模型，尤其是REMM和海纳模型的有效成分，构造新的理性假说及其进一步抽象的假设。

我所理解的行为人理性，是作为心理动机的行为人最大化自身效用，即在现实条件约束下追求自己做事结果最优的利己心。这里的效用的意蕴，秉承上文所述，不仅是物质的，而且是精神的；可以是利己的，也可以是利他的，总之是全方位的社会中行为人的可能偏好。这与新古典理论的定义——“理性行为是最大化行为人的具有一致性和传递性的效用函数”（贝克尔，1995，第187页）的标准解释，有一些不同。这一些的不同，拙文（管毅平，1999）曾经分析和强调过：新古典理论的最大化行为定义，不区分行为人的动机、过程和结果。而区分这三者至关重要：行为人的最大化自身效用的动机，有贯彻决策过程直到实施结果始终的趋势，其指向不变，无论外部环境（包括行为人之间的互动行为，可以直接或者间接地转化为信息约束）条件怎样变动，行为人都会在约束条件下尽可能调整自己的行为，以期决策和结果与初始动机目标的偏差最小化。这意味着，行为人的效用最大化动机不随条件改变而改变，改变的只是力图尽力实现动机的行为方式，行为方式在实施动机的过程中依照行为人理解的外在环境调节着，趋向动机目标的实现。而动机目标能否实现、实现的程度如何，则取决于信息约束，即信息是否完备或者对称。信息不完备或不对称，构成了对于经济行为人的环境约束条件，使得经济行为人出于最大化动机的决策实施过程和结果，

时常呈现出偏离动机机的情况。

依照上述理解的信息范式框架，造成“有限理性”行为（Simon, 1992, p. 226—227）和通常所说的“非理性”行为的原因和条件，已经被分解在最大化效用动机假设和信息不完备或不对称两条假设之中了。而行为人对于环境约束的能动反应和调节行动，则展示出行为人与人之间、行为人与环境之间的信息交换和博弈互动图景。请注意，这一分解性构造，对于理解本文后面论述的理性（利己）动机驱策利他行为的假说非常重要。这意味着，在经济学中，有限理性乃至非理性行为不应该被视为与理性截然对立的概念，他们不过是行为人在信息不完备或不对称的约束下，偏离理性动机的行为过程和结果的属性。信息不完备或不对称假设，是与新古典范式的完全竞争假设中“信息完备”假设相对立的假设，它体现了最近几十年经济学进展更为接近实际的趋势。例如，垄断权力和其他政治、经济、甚至知识话语权力的对称与否及其发生学原理，都与信息是否对称高度相关。

国外经济学文献中有关“近似理性（near rationality）”、“准理性（quasi rationality）”或“不完全理性（incomplete rationality）”的分析（参看Akerlof and Yellen, 1983），说明了行为动机对于行为结果的偏离，在一定程度上说明了为什么出现偏离。但将这些偏离行为简单地归结为近似理性、准理性或不完全理性，解释力较弱。因为，涉及理性、却偏离了理性的种种因素，都可以被分解和解释为行为人的动机理性受到环境约束所致。说到底，近似理性、准理性或不完全理性等“非理性”概念，依然是围绕着理性轴心旋转、不时展露出离心倾向的理论描述，实际上构成了从属于理性的补充概念。

有了上述对于理性的理解，我们可以开始对于理性动机与利他偏好行为的探讨了。

### 三、理性的利他行为：分析的关键

归结起来，标准的经济行为人性假设最易遭受批评和最薄弱的两个基本环节：一是对于利他行为的解释力疲弱，例如难于象分析家庭成员之间的利他行为一样来分析非亲缘相关者之间的利他行为。分析的困难在于，有条件的利他行为和无条件的利他行为的实现机制不同（参看杨春学，2001）。二是无法令人信服地解释行为人偏好的多样性，例如难以应对来自社会学和心理学等方面的质疑——现实人的动机和行为是多样化的，仅仅以一个最大化效用的行为假设，不足以解释纷繁复杂的人类经济行为，更不用说人类的其他行为了（郑也夫，2000）。

在我看来，这两个环节是相关的，第一个环节更为根本。因为，在行为人的效用函数中（采行全方位的效用意蕴），如果可以将描述行为多样性的多个不同偏好因子排序，而且可以将利他行为因子与利己行为因子分列于其他因子序列的两端，那么这两者之间的其他因子就都可以视为进一步抽象的这两者的不同程度的组合因子，而理性的行为人会根据他所面临的约束条件做出最优的偏好排序选择，继而通过求取效用函数对于其中前列的一个（或者几个相关的偏好）因子的偏导数（或者全导数），以实现自身效用的最大化。通俗地说就是，一个人可能按照环境条件的许可，在一定时期选择自己要做的事情；这些事情可能是有利于他人的，也可能是有利于自己的，但归根结底是他自己愿意做的事情；然后尽自己的最大努力，以求得到最好的结果。要之，如果解决了利他行为与利己行为在动机上的相容问题，上述第二个环节的主要困难也许就可以得到相应的解决，至少是提供了解决困难的思考线索。进一步，如果不考虑非学术语言的不严谨的各种说法，只从学术论述的逻辑考察，利他行为与利己行为的“对立”问题，是可能获得兼容性的构造和解释的。之所以至今没有解决两者“对立”的问题，主要是分析方法和分析视野的局限所致。

从分析方法着眼，已有的多数论者对于利他行为的解释，没有清晰地、有力地地区分利己与利他行为的动机、过程和后果，总是自觉不自觉地将这三者、或者其中的任意两者合着论说，看似左右逢源，实为逻辑混淆，以致不能自圆其说，为秉持否定利他行为出自理性（利己）动机的论者提供了反驳的口实。就分析视野而论，即便有些学者大致区分了这三者，却没有将同一逻辑贯彻于利他行为与利己行为分析的始终。对于利己行为，分析的逻辑一般没有问题，利己动机驱动利己行为应该是自然而然的。可是一涉足利他行为的分析，顺畅的分析利己行为的逻辑就贯彻不下去了，或者将动机与偏好、行为混为一谈。这在论述利他行为的前沿文献中也有所表现。让我们略为述评一二。

诺奖得主西蒙较为晚近的文章（Simon, 1993）认为，人类的有限理性和可教导性刻画了人群中利他行为出现的特征。从演化的视角看，有限理性意味着信息的不完备，人类由此具有“可教导性（docility）”，即人们通过社会各种渠道获得信息（他人的建议、说服、介绍等等）来增强生存适应性的倾向。利他行为，就是社会说服可教导的个人采取的一种选择性行动。在一个群体中，某个人采行利他行为可能会降低他自己的生存适应性，但是却可以增强群体中其他人的适应性。如果一个社会的个人提高适应性的成本，小于利他行为增强社会成员的平均适应性的收益，那么该社会在与其他社会的生存竞争中采行利他行为就会获利，存活和发展的概率因而增加。另外，明智的利他主义者尽管比不明智的利他主义者履行的利他行为少[3]，但前者要比后者和利己主义者的生存适应性强。引申得通俗一些就是，能够智敏地权衡如何做出利他和利己行为的人，比一味地只知道利他或者利己的人，生存的适应性要强。这在一定程度上与许多经验事实和我们的直觉相符合，且间接地说明了多数行为人偏好的多样性，是一个可供选择的利他行为生成性假说。不过西蒙主张，一个以经验为基础的理论，应该将平行的权重赋予利己动机之外的其他动机，例如利他动机。这又说明西蒙可能是一个动机多元论者。

最新的文献（Bergstrom, 2002）指出，演化理论、实验室试验和田野考察表明，互惠与道德的出现，可以支持大量的合作行为。不过，大量的人类行为动机是他人无法观察的，因此谎言往往超出了惩罚与奖励可能约束的范围。这里的潜台词显然是，由于动机难于观察，互惠的利他行为的动机很可能是利己的，可惜作者没有深入下去。还有学者（Fehr and Fischbacher, 2002）给出的证据表明，人们关切公正和互惠，这种社会性偏好对于经济行为中的双边谈判，对于市场和激励功能的发挥，对于产权与合约结构，对于集

体行动与合作的规律，是非常重要的。实际上部分人的行为是由互惠性驱动的。这些论述都有一定的道理。但问题是，如果不从利己动机出发推论，互惠何以立基？公正何以建基？反过来，从利他动机出发推论，还有必要互惠和公正么？利他者的无私给予和奉献，意味着只有单向的惠人，无需交换的惠己，如此单向的执着，哪里还有公正插足的余地？所以，可能的逻辑是，互惠和公正只是偏好，这些偏好很难不受到深层利己动机的驱策。

总之，笔者读到的国内外探讨理性和利他主义行为的文献，各自从不同视角深化了对于理性和利他行为的认识，但是仍然不足以明晰地解释本文出于上述认知而归结的问题：利他行为与利己行为是否可能出自同一理性（利己）动机？利他行为如何理性？这是下面要进一步讨论的问题。

#### 四、理性行为人的动机、偏好、行为与效用函数

从市场经济中行为人的经验考察，最大化自身效用的利己动机，在不同制度环境的约束和激励下，（1）可以有利己因素的发挥，表现为利己行为；（2）也可以有利他因素的发挥，表现为利他行为；（3）还可以有两者不同程度的兼而有之的发挥，表现为利己与利他行为的不稳定交织。生活中偶尔可见，人们在某些特定时刻吃不准应该利己行事还是利他行事的犹豫不定，就是这种两者不稳定交织的表现，尽管这种情况的出现远不如纯然的利己行为和纯然的利他行为出现的概率大。考虑到理论的简便性和操作性，我在这里将上面（3）表明的行为，分解到（1）与（2）之中，从而消解掉（3）。

这样消解可行的理由是，人们在少数特定条件下的利己还是利他行为的犹豫不定，最终必然会表现为要么利己因素占上风，要么利他因素占上风；并进而表现为要么是利己行为，要么是利他行为，两者必居其一，环境的约束要求行为人临事决断，不能含糊。例如，在保存还是舍弃生命，以便保守还是泄露组织秘密的紧要关头，被敌人抓捕的地下工作者必须迅速决策，择一而行：他要么成为英雄（忠于组织及其他成员的利他行为），要么成为叛徒（背叛组织及其他成员的利己行为），但他不可能同时兼作两者。如果他在前面几次紧要关头成了英雄，而在最后的一次紧要关头成了叛徒，那么我们可以将他意志不坚定导致的选择突变行为，解释为环境急剧变动，例如白色恐怖加强，或者敌人劝诱他的力度加大，使他的偏好因子反向变动所致。显然，约束条件，包括制度和习俗环境的变动，可能改变行为人的偏好，进而改变他的最大化结局。

同理，如果行为人原有的偏好特别稳定，约束条件的变动也可能无法改变他的偏好，从而他的最大化结局不变。一句话，行为人的偏好及其排序是约束条件的函数，每临一事排序一次，排序一定，即可稳定地求取优先偏好因子（或者一组偏好因子）的一阶偏导数（或者全导数）。也就是说，行为人偏好的稳定，只是行为人选定偏好序之后的稳定，而偏好序的选择并不必然长期稳定，它可能依环境约束的变动而变动。为了方便地构造统一的行为人效用函数，我们不妨把属于道德因素的同情心（甚至正义感，其行为表现是见义勇为、救死扶伤、为国捐躯等等），看作是转化了的利他因素，进而被抽象为效用函数中的利他偏好因子。这样一来，本文开头提到的解释行为人偏好的多样性的困难，便获得了至少是尝试性的解决思路，效用函数的偏好排序问题也可能随之简化。或者说，屡受批评的新古典理论中理性人偏好稳定的假设，由此可以得到一个可行的改进，可能从以既定的不变偏好来描述多样性的理性人行为的困境中解脱出来，而且避免了国内有的学者（汪和建，1999）提出的“双重动机假设”的弱点。[4] 总之，不同的行为人出自一种利己动机，在一定的约束条件下，可能做出各种各样的利己或者利他行为的选择。

以如此观点考察，亚当·斯密的“看不见的手”——市场机制据以发挥的利己心，与他在道德情操行为场景中论到的同情心，就不会被人们误认为是表达两种不同动机的两个互不相容的概念，它们可能进一步在理性动机唯一不变的假设下，被构造和体现在统一的行为人效用函数之中。由上述分析，可以形成一个关于理性行为人动机、偏好及其行为假设的一般性命题：

利己行为，是行为人在约束条件下满足他自己的利己偏好的最大化行为。

利他行为，是行为人在约束条件下满足他自己的利他偏好的最大化行为。

因此，无论行为人的利己行为与利他行为都源自唯一不变的利己动机。

依据这个命题建构的效用函数，有所区别于新古典标准模型的效用函数的涵义；有所区别于贝克尔进一步阐述的“选择的实质性目标”或者“实质性偏好”（贝克尔，1995，第8页）的意蕴；也有所区别于近期较好地辨析了理性人假设，提出“根本动机”与“具体动机”，进而建构了“精致的有限理性的广义经济人假设”的理论（张旭昆，2001）。在本文建构的理性动机及其行为的理论模型中，利己动机是理性行为人的唯一不变动机。既然理性动机唯一不变，在分析具体经济性问题时，就可以将利己动机视为不言自明的公理，就可以象经济学所面临的资源稀缺性前提不进入最大化效用函数一样，设定利己动机不进入效用函数，但效用函数给出和描述了出自利己动机的行为人的利己和/或者利他的偏好，在行为人对于偏好因子的排序选择和最大化其优先偏好因子的过程中，始终贯彻了他的利己动机。也就是说，在理论上刻画理性人行为的效用函数及其在约束条件下的求导，已经体现了行为人利己动机的驱策；行为人会在约束条件下选定自己效用函数中的偏好因子排序，进而最大化自己的优先偏好因子，以满足自身效用（利益）最大化的利己动机（目标）。下面的图示简要地表达了上面命题涉及的行为人有约束的最大化行为的传递调适次序：

图示 有约束的效用最大化行为：利己动机—偏好选择—行为实施过程—获得效用结果  
（很抱歉，word文档图示无法贴在这里。谁能指正，笔者先行致谢。）

关于利己动机驱策利己行为的命题，文献如海，经验确凿，易于体验，不难理解，无须赘述。困难的因而需要解释的是：为什么说利他行为出自利己动机？这不是自相矛盾的么？这表面的矛盾，实质上并不矛盾。表面上相互冲突的现象，实质上往往具有相互协调的内在的一致机制。请注意，不能混淆动机和偏好，动机和偏好可能一致也可能不一致。这可以分三点来阐发：

### 1. 一个人的动机不可移易，唯一而且不变。

人总具有利己动机，这由生物学基因原理决定（道金斯，1998）。例如，为理论信念或者宗教信仰而奋斗而献身的人，是为了他自己的信念或者信仰而奋斗。从行为人自身的动机一面考察，这与一个人为了自己的物质利益奋斗，没有什么不同，都是出自利己本性。又例如，戊戌变法功败垂成之际的谭嗣同，可以做出与康有为、梁启超出走他邦截然不同的选择，甘愿被捕引颈被弑，以唤醒国人。这是以个人的生命为成本，换取中国社会其他人的某种进步为收益，被公认为是强烈的利他行为。但是，同一个谭嗣同，此前为变法大计而与其他变法人士辩论、坚持自己的观点和行为选择，在原则问题上寸土必争，又明显表现为利己性质。如果将他的不同行为归结为不同的动机，那么合乎逻辑的推论就是：他的精神或者意志是分裂的，“一人二心”。这不合事实，也不合逻辑。可能的正如常识，只能“一人一心二用”——一种动机驱策二种或者多种行为。可以认为，一个谭嗣同，在不同环境下，做出不同的行为，他的动机都是一个：实现自己效用（利益）的最大化。这是他的唯一不变动机，不是其他什么人的动机。至于如何实现他的这个动机，可以在不同条件下选择不同的偏好因子，这些偏好因子包括救亡图存活动的目标、手段和策略的选择等等，而且偏好因子可能排序不同，求单一因子最大化或者求多个因子组合最大化，以实现他自己总和效用的最大化。之所以举谭嗣同这样的革命志士为例，是因为革命志士在关键时刻的行为是强烈的利他行为，在一般人中间稀缺。说清楚革命志士的利他行为，介于强烈利他与强烈利己行为之间的种种其他行为，就不难解释了。这样一种思考、分析和举例方式，将贯彻在下文之中。

### 2. 一个人的偏好具有多样性、变易性；但是他一旦选定某种偏好，这种偏好在一定时期就具有了稳定性。

人的偏好可能转变，随着约束条件的变动而变动，也可能不随约束条件的变动而变动。偏好的多样性，指行为人在不同时期、不同场合、对于不同事物，可以有一种以上的偏好。他会最大化哪一个偏好（偏导数）或者哪几个偏好（全导数），取决于约束条件和他的相应选择。一个人偏好的形成、变动、付诸行为、取得结果，受制于行为环境（包括遗传基因，因为可以将基因视为个人的外生变量）。例如，一个人可能昨天是一个唯物主义者，但是在受到某种宗教思潮和某种习惯势力的影响后，他可能会转变为一个虔诚的某种宗教的信仰者。从偏好一面考察，这与一个人今天喜欢青菜，经过他人劝说和实际品尝，明天转而喜欢萝卜，没有什么不同，都是偏好变易，变易之后，就具有了一定时期的稳定性。

### 3. 合观上面两条，一个人的动机唯一而且不变，偏好不唯一而且多样可变。由此推论：动机的唯一不变性与偏好的多样可变性集于一个人一身。

例如，你可以为你的信念而努力工作，我当然也要为我的信念而努力工作，但是如果你要我为你的信念而工作，你就得努力说服我改变我原来的偏好。你的这种说服行为，就可以视为改变我偏好的约束条件的变动。当然，你的说服可能没有取得你预期的结果，我的偏好没有随着你的说服行为变动，依然是我原来的偏好。无论你的说服行为结果如何，你的偏好和我的偏好的各自的主体动机都不可能改变。

根据以上三点，行为人中的利他主义者，是具有利他偏好的人，这种利他偏好是利他主义者自己的偏好，而不是其他什么人的偏好。心理学和常识告诉我们，一个理智健全的人，能够从自己的意志和愿望出发，支配自己的行为。利他主义者也不例外，他乐于助人，极端地，他在行事时只想着如何利人、而丝毫不考虑利己。这样的人，可以看作是具有利他偏好、甚至是强烈的利他偏好的人。在这种利他偏好的驱使下，他不利他地行事，就无法满足他的强烈愿望，就难受，甚至可能极度难受，心情无法平静，感到受了挫折。可是归根结底，他的行为不过是满足了他自己的偏好，而不是满足了其他什么人的偏好。因此，行为人按照自己的偏好来选择自己的经济行为，是一种从利己动机出发的行为，这种行为及其结果可以表现为利己，也可以表现为利他。明白了这一点，就不会对我的上述命题有所不解或者有所误解了，因为我是从人的偏好的多样性可变性来定义行为人的最大化自身效用函数的，是从人的本性利己而且这一本性不随环境和他人行为的影响而改变来定义行为动机唯一性的。

从古今中外人们的无数经济行为来看，在概率平均的意义上，最大化自身效用动机的假设，符合绝大多数人在绝大多数场合的绝大多数经济行为。从假设的实然性、抽象性、兼容性的标准看，动机最大化是公理，不承认这一点就等于除掉了经济学大厦的根基。贯彻马克思的《资本论》和他的其他论著的逻辑表明，资本家是追求最大化利润的现实的人，最大化利润的源泉是工人创造的剩余价值，资本家对于工人的剥削，正体现了他们无止境地追求最大化利润的动机。作为资本家的剥削对象和博弈对手，工人也要为保障自身的合法生活权利、从而反对剥削而奋斗。工人的反对资本家剥削的行为，构成了限制资本家追求利润最大化行为的约束条件。这两大阶级的斗争是利益之争，是各自在社会经济条件容许下，为自身利益最大化而展开的剧烈博弈行为。因此可以说，马克思并不否认人们最大化自身利益的现实，也没有理由认为马克思关于人的现实性的基本抽象，与最大化效用假设有所背离。[5]

如果我们作广义的根基性理解，那么人的本性的外化就体现为人的行为，包括了利己因素，也包括了利他因素。利己因素与利他因素，并不象通常理解的，是截然对立的两个不相容的概念。利己因素和利他因素，进而利己行为和利他行为，同出自最为根本的唯一不变的利己动机。这里建构的经济行为人最大化自身效用动机假设，不仅指人们熟知的行为人自己的利己心驱使的利己行为，还包括行为人自己的利己心驱

使的利己行为。利己与利他的区分在于：在行为人的效用函数中，利己偏好或者利他偏好何者居于第一位。无论何者居于第一位，行为人在行为过程中都会最大化他自己选定的第一位的偏好（偏好可以包括次级或者再次级……的偏好因子）。由此，我们可以将“社会人”假设的现实多样性，与“经济人”假设的高度抽象性，纳入兼容性更强的统一的假设之中，以一个唯一不变的动机和描述行为多样性的效用函数，有力和简洁地刻画人的多样性行为。

运用上述理性的定义，还可以更好地理解市场机制的协调作用发生的实然性。个体出于利己的动机，在社会的交往和交易中，经过有意或者无意的博弈，往往会达成利己的，同时也利他的、合作的、符合集体理性的结果，这就是亚当·斯密的“看不见的手”的协调机制。或者说，人们不易觉察的出自利己动机的利他行为实现机制，与人们清楚意识到的出自利己动机的利己行为实现机制，是两个并行不悖、交互影响的机制，它们构成了完整的市场机制。有了这样的视角，利己心与同情心及其行为看似矛盾的问题，就逻辑地化解了。

## 五、理性动机、偏好与行为假说的实践和制度意义

上面关于行为人理性动机、偏好与行为的假说（其核心思想的简明表述是相关假设），是一个理论建构。无论从历史和现实经验观察，还是从理论的逻辑考察，在区分了动机、过程、结果的基础上，这一进一步区分动机与偏好的逻辑一致的假设，都既能够解释利己主义者的行为，也能够解释利他主义者的行为，而且不会丝毫有损于鼓励有利他倾向的人进一步强化他的利他偏好，去做有利于他人有利于社会的善事、好事，乃至在必要的时候牺牲自己的利益（包括生命），成全他人、团体或者社会的利益。不言而喻，应用本文建构的行为人的理性（利己）动机假设，解释社会中的经济行为人和其他行为人的活动，探讨其中的趋势性因果关系和相关关系，都不会有损于社会主义市场经济的道德建设，而且有助于道德建设的推进。例如，根据上述假说的原理，我们应该设法从利己动机中性、唯一且不变的性质出发，不再在那些所谓要改变人性的无效举动上耗费资源；而是在激励人们形成利他偏好，适度约束利己偏好，改变一些人的极端自私偏好，引导更多的利他行为的制度建设上下功夫。在现阶段，如此的制度建设的原则是：反对损人利己，允许利己不损人，鼓励利己又利他和纯然利他的行为。

## 六、利他行为如何理性：经验事例分析和解说

贝克尔对于家庭中的亲缘相关的利他行为做了详尽的分析，他说：“既然一个利他主义者可以使其自身的效用最大化（以其家庭收入约束为条件），那么，用效用的术语来说，他就可能是一个利己主义者，而不是一个利他主义者。……这里，我将给出一个与人类行为相关的利他主义定义——与消费和生产的选择不相关——而不是给出一个关于人类“真实”动机的哲学讨论（贝克尔，1998，第290页）。”与贝克尔相仿，绝大多数的西方相关经济学文献，都有隐含地认同、或者可以引申出来、却没有明确地论证“驱策利他行为的是唯一不变的利己动机”这一命题。或许他们有他们的分析原则和专业把握。对于本文，利他行为的动机分析和事例解释仍然是极其重要的。让我们再做出一些努力，来印证本文上面建构的假说不谬。

### 1. 非亲缘相关的利他行为及其利己动机

在利他行为如何理性方面，中国人民熟知的1960年代经由毛泽东倡导的解放军战士雷锋的行为，可以作为强烈利他行为的典型事例。雷锋的毫不利己、专门利人的行为，可以视为雷锋满足自己强烈的利他偏好的行为。也许雷锋自己，或者大多数人，根本就没有意识到，他的利他主义偏好，属于他自己的心理动机因素。但是这并不妨碍经济学者的抽象理解、作出假设和引申解释这一普适性的客观行为，以寻求这一行为存在的理论合理性。我们可以进一步推论：雷锋业余时间不做好事，不牺牲自己的一些利益和愿望，甚至于牺牲自己的生命来成全他人，雷锋就会很难受，他自己的心理偏好就不能得到满足，他对自己的高尚的人格预期就无法实现，他预期的首长和同志们对他的精神鼓励和社会认同就不能获得，他这个利他主义者的最大化效用就无法达成。而且，从中央政府和领袖鼓励人民向雷锋同志学习的行为结果看，有利于我们社会道德风尚良化和精神文明程度的提高；从动机看，有利于人民政府自身的稳固和声誉的提高。很清楚，雷锋的高度利他行为以及政府号召人民学习雷锋的行为，同样可能运用本文建构的理性分析模型得到逻辑一致的解释，当然这里的解释有待于改进。

### 2. 亲缘相关的利他行为及其利己动机

我们还需要进一步考察亲缘相关的利他行为的动机问题。公众通常认为，父母尤其是母亲，在正常情况下，对于自己的孩子是无私的，相应的行为往往是利他的。其实不然。

首先，为人父母者同时也是社会中其他场合的行为人，他或她的行为的逻辑应该是一致的。一个正常的理性人，可能对于不同的人区别对待，内外有别，亲疏有序，但绝不可能做出精神分裂症的举止。例如，很难想象一个人在商场上唯利是图，回到家中就截然相反地唯他是利。假如这种相互悖逆的行为真的发生了，我们就有必要分析它的底里——约束条件的究竟。就象消费者与要素所有者或者生产者，往往一身而二任或者三任，他在三种场合的行为也各具特色，但是这三种经济行为的逻辑应该一致：谋求自身效用的最大化，合乎行为人的理性动机。

接下来，一旦我们继续追问：在家庭成员或者亲缘相关者之间，利他行为是彻底的无条件的么？父母对于子女的关爱和无偿助益的动机何在？上面看似无误的分析的逻辑漏洞就凸现了。在这里，富有趣味的是毛泽东的名言：“世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨。”说父母对于子女的爱是无私的，是只看

到了行为的表象，根本没有深入分析行为背后的动机，或者潜在动机。这就是，父母对于子女的爱和助的真正动机，是父母的利己心。如果谁能否定下面陈述和推论的逻辑，那还真就可能证明了父母无私的无条件性。这陈述和推论是：子女是父母生命的延展，父母希望子女有所成就至少生活平安，这是父母自己而不是其他什么人的期望。因此，父母对于子女的爱与助的行为动机，是满足父母自己偏好的行为，他们的动机是利己的，只不过被利他行为的过程和结果的无私表象遮蔽了。仅仅看到利他行为表象的人们，或者不愿意深思，或者不能够深思，这一表象背后深藏着的利己动机。显然，既符合形式逻辑，也符合辩证逻辑的结论是：父母对于子女的利他行为实质上受到了利己动机的驱使。

让我们做一个思想中的行为试验来进一步解释。设一个正常且平常的母亲，怀抱着自己有能力抚养的健康婴儿。在没有任何外在压力或者胁迫的情况下，当一个陌生人对母亲说：把婴儿给我罢，因为我的经济条件比你好得多，我保证你的婴儿由我抚养会生活得更加富足和幸福，住别墅、乘小轿车、上世界名牌大学，而且与你始终保持母子关系，你可以在任何时间来看望他。理性的母亲的反应会是怎样？显然，母亲会拒绝那个人的请求。为什么？很简单，在母亲看来，我的婴儿我来抚养，是天经地义、理所当然的事。在不存在强迫或者不得已的情况下，母亲将自己的婴儿送给他人抚养，一定是偏离理性的行为。这里的“经”和“义”，这里的“理”和“然”，是人类世代积淀和发扬的传统所肯认的道德和权利意识：我的孩子当然归我抚养。进一步，还可以推论出：我抚养了我的孩子，我的孩子长大成人后，必定会赡养我；除非我的孩子是不孝的。不孝的子孙会受到家庭成员和社会的谴责和惩罚，他们的母亲也得不到孝子的母亲享受的尊敬和其他精神回报。在千百年的社会实践中，母子关系稳定下来，形成了母养育子、子报答母的理性模式。这一相互回报的交往模式，适应于绝大多数行为境况，如果偏离这一模式，就会被认为是偏离了理性，就一定可以分析出造成这种偏离的具体约束条件的独特性。不难分辨，在母子关系中，潜藏着当事人未必意识到的经济性思维——互惠的成本收益分析的因子，只不过在这里没有货币介入其中，绝大多数的人们也明确拒绝金钱的介入，使得这一关系充满了温情脉脉的道德理想化的因素。如果我们放开视界，直面现实，就可以达到这样的认识：行为廉洁高尚，不等于没有交易关系贯彻其中，交易关系也可能表现为母子情深，君子之交淡如水，甚至心心相印的精神至交。人类的一切行为之中，都有未必彰显、却挥之不去的互惠的成本收益分析的因子（关于这一点，可以另文分析）。如果母子之情可以作经济学理性分析，其他的一些人类行为就有可能纳入利己动机的利他行为分析的畛域。问题的关键依然是：人们行为的经济分析据以展开的假设和逻辑不能有误，而且要有经验观察的支持，以获得足够的解释深度和广度。

## 七、结论

本文在文献述评的基础上，以经验观察和逻辑概括和演绎的方法，得出的主要结论是：

1. 有必要区分行为人的动机、过程和结果。在此基础上建构的适合于社会科学分析基础的理性假说的要义是：行为人具有唯一的利己行为动机，行为人不可能也不必要有并存而且对立的两种行为动机。行为人的最大化自身效用的动机，有贯彻决策过程直到实施结果始终的趋势，其指向不变，无论外部环境（可以直接或者间接地转化为信息约束）条件怎样变动，行为人都会在约束条件下尽可能调整自己的行为，以期决策和结果与初始动机目标的偏差最小化。如此，造成“有限理性”或者非理性行为的原因和条件，被分解在最大化效用动机假设和信息不完备或者不对称两条假设之中。
2. 关于理性人动机、偏好和行为假说的一般性命题是：利己行为，是行为人在约束条件下满足他自己的利己偏好的最大化行为。利他行为，是行为人在约束条件下满足他自己的利他偏好的最大化行为。利己行为与利他行为都源自唯一的利己动机。为了在行为中实现这一动机，行为人会在约束条件下选定自己的偏好序，进而最大化自己的优先偏好因子（组合），以求行为效用的最大化。
3. 上述假说，既能够解释利己主义者的行为，也能够解释利他主义者的行为，而且不会丝毫有损于鼓励有利他倾向的人进一步强化他的利他偏好，去做有利于他人有利于社会的善事、好事，乃至在必要的时候牺牲自己的利益（包括生命）、成全他人、团体或者社会的利益。这是本文建构的假说及其假设的实践和制度意义。
4. 根据上述假说的原理，我们应该设法在制度上做出激励人们形成利他偏好、导致利他行为的建设，而适度约束乃至改变利己偏好及其实施，反对损人利己，允许利己不损人，鼓励利己又利他和纯然利他的行为。

由于归纳法和在此基础上的演绎法的有限性，囿于笔者的认识，本文的理论建构解释力受限，不应无条件随意推广，可能存在着谬误，有待学界同仁的批评，有待改进。

## 注释：

[1] 换一个视角提问：自然科学有没有可能进展到能够解决人们心理动机的界定的地步？我一直怀疑。因为，如果可能，那时的社会科学就消亡了，现实人的多样性也就让位于机器人的同质性或者一元性，不确定性就不存在了。那时的“社会”还是社会么？机器人统治社会人的确定性的世界，是喜欢多样性的人们所无法生存的。不确定性给我们带来风险和种种不快，同时也给我们带来挑战和种种愉快。在这样的世界里，我们的生活和思考才有意义，我们才意识到各种激励和约束，我们才有奋斗的志趣。

[2] 新古典理论假设环境信息完备从而行为人完全理性，这就剔除了不确定性的容身之地。

[3] 这等于承认了明智的利他主义者比不明智的利他主义者更利己一些。因为按照西蒙前面假设的逻辑，前者的明智在于知道，多分配一些个人资源于利他行为，自己的生存适应性就降低一些。因此，无论前者或者后者，实际上都是有条件的利他主义者，只是对于自己利益的意识有程度上的区别。我们由此可以进一步设问：如果不是出自利己的盘算，是否利他、如何利他，还是一个问题么？答案只能是，利己动机可能驱策利他行为。

[4] “双重动机假设”，设定“社会人”具有原初的利己动机（个体生物人先天的单纯物质利益追求）和新生的价值动机（个体人后天在社会中经由价值内化形成）。此二元动机的关系是，价值动机控制、约束和重塑利己动机，使之具有社会认同的合法性，扩展成为利益动机或内化价值的利己动机。我认为，双重动机假设存在的问题是：将价值动机设定为利己动机的约束条件，同时又使价值动机包含了利己动机，有着逻辑纠缠和难于把握的弱点。另外，在如此框架下，如何有效地厘清外在的环境约束条件，与内在的偏好和动机之间的互动关系；如何真正地解决个体主义方法论与集体主义方法论统一的问题，都无法在理论上自洽。当然，这一假设比起老式的社会学和经济学多元动机论和不承认利己动机的正当性的论说来，要进步多了。（参看汪和建，1999，第72—124页）

[5] 限于篇幅和本文论旨，这一关涉到现代经济学与马克思经济学基本假设和概念的沟通的问题，在这里不作详细和深入的探讨，容笔者以后另文专论。

#### 参考文献：

- 阿马蒂亚·森，1996：《经济行为与道德情感》，中译文，《经济学动态》1996年第8期。
- 贝克尔，1995：《人类行为的经济分析》，中译本，王业宇、陈琪译，上海：上海三联书店、上海人民出版社。
- 贝克尔，1998：《家庭论》，中译本，王献生、王宇译，北京：商务印书馆。
- 道金斯，1998：《自私的基因》，中译本，卢允中等译，长春：吉林人民出版社。
- 管毅平，1999：《经济学信息范式刍论》，《经济研究》1999年第6期。
- 马克思，1975：《资本论》，第1、2、3卷，中译本，中央编译局译，北京：人民出版社。
- 马斯-科莱尔、温斯顿和格林，2001：《微观经济学》，中译本，刘文忻、李绍荣主译，北京：中国社会科学出版社。
- 汪和建，1999：《迈向中国的新经济社会学：交易秩序的结构研究》，北京：中央编译出版社。
- 亚当·斯密，1972：《国民财富的性质和原因的研究》上卷，中译本，郭大力、王亚南译，北京：商务印书馆。
- 亚当·斯密，1997：《道德情操论》，中译本，蒋自强等译，北京：商务印书馆。
- 杨春学，2001：《利他主义经济学的追求》，《经济研究》2001年第4期。
- 张旭昆，2001：《经济人、理性人假设的辨析》，《浙江学刊》2001年第2期。
- 郑也夫，2000：《新古典经济学理性概念之批判》，《社会学研究》2000年第4期。
- Akerlof, G., and J. Yellen, 1983, "The macroeconomic consequences of near rational, rule of thumb behavior", mimeo., University of California, Berkeley, September.
- Bergstrom, T., 2002, "Evolution of Social Behavior: Individual and Group Selection", *Journal of Economic Perspectives*, Spring, 16: 67-88.
- Fehr, E., and U. Fischbacher, 2002, "Why Social Preferences Matter—the Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives", *The Economic Journal*, March, 112: C1-C33.
- Heiner, R. A., 1983., "The Origin of Predictable Behavior", *American Economic Review*, 73 (4): 560-595.
- Jensen, M., and W. Meckling, 1994, "The Nature of Man", *Journal of Applied Corporate Finance*, Summer, 6 (2).
- Maslow, A., 1943, "A Theory of Human Motivation", *Psychological Review*, January, 50: 370-396.
- Simon, H., 1992, "Bounded rationality", in Newman, P., Milgate, M., and Eatwell, J. (ed.), 1992, *The New Palgrave Dictionary of Money and finance*.
- Simon, H., 1993, "Altruism and Economics", *American Economic Review*, May, 83(2):156-161.

