

新古典经济学“理性”概念之批判

郑也夫

Abstract: This thesis is to criticize the definition of reasonable behavior, which coupled with economic man, construct the premises of new classic economists. According to them, reasonable behavior has two characteristics. The first one is pursuing benefit of oneself. The critique is, on the one hand, reasonable behavior is not necessarily correlated with self, and it could be used to pursue benefit of group or nation; on the other hand, material benefit is not the only motive of human being, struggle for recognition is another important motive, they are too different to be considered as one thing. The second one is that reason is the best selection of plan. The critique is, on the one hand, reason is just a course of thinking, so wrong selection is possible; on the other hand, reason is not the only means to an end, custom is another important means.

一、经济学与社会学的关系

尽管社会学与人类学、政治学、社会生物学有过或正发生着密切的互动关系,但是从历史到现今,同社会学保持着最密切的关系,对之发生着最深刻影响的是经济学。

在历史上,经济学同社会学曾经有过同源的关系。斯密是近代经济学的开山鼻祖,但其一生中投入最长时间和最多精力写作的却是一部伦理学和社会学的著作《道德情操论》。马克思和帕累托一向被这两个学科的继承人共同奉为奠基人。韦伯是现代社会学的奠基人之一,但在他的一生中涉及经济学的著作不胜枚举:《世界经济通史》、《经济与社会》等等。

近代人类社会所发生的那个最为深刻的结构性变化不可能不影响到它的学术领域,那就是分工与专业化。经济学率先独立。在19、20世纪之交,社会学也终于走向独立,并渐次在大学中获得了一席之地。从此,两学科各立门户,其多数成员据地为牢,循规蹈矩。自然,还有少数穿越边界者。比如经济学诺贝尔奖金获得者熊彼特曾写出一部社会学力作《资本主义、社会主义与民主主义》(1942)。又如经济学家吉尔德写出了一部社会学韵味十足的杰作《财富与贫困》(1981)。但与此同时,却鲜有社会学家闯入经济学的领地。因为学院派经济学已凭借数学工具为自己高筑起一道篱笆,令门外汉望之却步。而社会学却始终没有建立难倒经济学家的门坎。

二次大战以后的又一特征是经济发展成为世界的主旋律。水涨船高,经济学赖此脱颖而出,成为社会科学中的“显学”。其队伍愈加庞大,理论日益丰富,它企图解释一切的野心也随之勃然而起。新古典学派经济学家加里·贝克尔1976年出版的《人类行为的经济分析》堪称后

来被人们称为“经济学帝国主义”的宣言书。贝克尔在这部书中说道：“经济学之所以有别于其他社会科学而成为一门学科，关键所在不是它的研究对象，而是它的分析方法。”其分析方法就是“更明确更全面地假定最大化行为，假定家庭、厂商、工会或管理当局的效用或福利函数能够最大化。假定存在着不同效率的市场以协调各方参与者。假定人们(的)偏好也没有很大的差异。”经济学的分析方法不仅适用于解释经济行为，而且可以解释“语言的进化、出席礼拜频次、死刑、法律制度、动物绝种，以及自杀、离婚率，等等”。一言蔽之，“经济分析提供了理解全部人类行为的可贵的统一方法”(贝克尔，1976: 7—19)。

实际上，每个人、群体、民族、制度、话语、思潮、学科，都会在一定程度上自我膨胀，这是生命体及其承载的一切事物的本性。均衡从来不是源于自我约束，而是靠着其他力量对某一势力的无限扩张的抵抗。因而庆幸的是，当经济学帝国主义的面貌初露峥嵘之时，其姊妹学科的批判已如影随形。1985年社会学家格兰诺维特(M. Granovetter)在其发表的一篇文章中发展了波兰尼(K. Polanyi)曾提出的一个概念“嵌入性”，认为一切经济活动都是嵌入于社会关系中的。稍后，他又提出了三个命题。第一，经济行动是社会行动的一种形式。第二，经济生活是依赖于社会网络而运行的。第三，经济制度是一种社会建构。概言之，他认为经济制度起初未必源于理性选择，很可能是社会历史的遗留，仅靠理性选择不能充分解释经济行为，而经济学家在剔除“非经济动机”方面走得太远了(沈原，1998)。

以理性选择理论解释信任问题是经济学扩张趋势的一个生动例证。由经济学家所开创的这一理论，在近30年中，从对经济活动的分析渐渐延伸到对政治与社会现象的分析。而这一扩张趋势或表现为经济学家亲自出场，以这一理论分析非经济活动，如阿罗对信任的解释。他认为，信任是经济交换的润滑剂，是控制契约的最有效的机制，是含蓄的契约，是不容易买到的独特的商品(Arrow, 1974: 23)。或表现为政治学家和社会学家对这一理论的皈依和应用，如社会学家科尔曼对信任的分析。他提出，信任是一种社会资本，可减少监督与惩罚的成本；信任少感情，多计算，信任的双方——托主与受托人都是理性的，信任是制约搭便车的冷酷的工具，群体中的团结是有意识的产物，产生于共同利益的直接交流(科尔曼，1990: 5、8、9章)。这种以“个体和理性”为解释视角的社会唯名论的思想与涂尔干强调“社会和规范”(社会先于个体，强于个体，社会塑造了个体)的社会实在论的思想截然对立。理性选择理论对信任的解释当然不是毫无道理，但它在信任、团结与合作的产生上过于强调理性的因素，忽视了传统与习俗的作用；在信任的社会功能上过于强调个体的功利层面，忽视了信任与群体凝聚和社会秩序的关系。

自然，将理性选择的逻辑推向极至的还是艾克斯罗德和其操作的数学工具。我在《中国社会学年鉴1996—1999》中的文章中已指出艾克斯罗德理论与方法上的失缺，但那只是在其理论对应的层次上进行的，而理性选择理论的基础和预设前提是经济理论家建立的，要完成对这一理论的深层的批判，就必须把重心转向他们的预设前提“理性行为和经纪人”(本文将在第二节讨论)。并由此扩展到如下两个问题的讨论：人的行为动因中除了个人经济利益外还有其他重要的动因吗(将在第三节讨论)？为追求某一目标除了理性外还有其他重要的手段吗(将在第四节讨论)？

二、理性的定义

新古典经济学的庞大理论体系建立在两个预设前提上：经济人和理性行为。令人惊讶的

是这两个概念竟然高度相似和雷同。希普(S. Hargreaves-Heap)对“经济人”的定义是:

经济人的称呼通常加给那些在工具主义意义上是理性的人。(他们)具有完全充分有序的偏好、完备的信息和无可击的计算能力。在经过深思熟虑之后,他会选择那些能够比其他行为更好满足自己的偏好的行为。这里理性是一个手段—目的的概念,不存在偏好的来源或价值的问题。《新帕尔格雷夫经济学大辞典》卷2:57—58)

阿马蒂亚·森(Amartya Sen)对“理性行为”的定义是:

在确定性情况下,理性行为有两种主要的探讨方式。第一种方式强调内在的一致性:行为的理性须符合这一要求,即来自于不同子集的各种选择应以一种有说服力、成体系的方式相互对应(通常被解释为偏好, x 比 y 较受偏好或 x 和 y 无差异)。

第二种方式,是以对追求自身利益的推断来表示的。(同上书,卷4:73)

新古典经济学的两个预设前提“经济人”和“理性行为”的定义竟然都是以这两种因素为核心:内在的一致性(即有序的偏好)和追求个人利益最大化。

似乎可以认为,缺少了其中一个因素,就不成其为“经济人”或“理性行为”了。但是正如上述的定义者阿马蒂亚·森所指出的:“内在一致性”与“个人利益最大化”的结合并非必然,毋宁说是特例(即帕累托最优);即一方面,个人利益最大化不是一定要通过“一致性”方式来达到;另一方面,一致性的方式也不只服务于个人利益的追求,完全可以服务于其他价值的追求(同上书,卷4:74)。

出现这两重混乱(其一,经济人与理性行为的定义竟然如出一辙;其二,定义中的两种因素不是必然相关)的原因是什么呢?混乱的根源在理性的定义中。经济人的定义可以设定为“个人利益+理性行为(内在一致性)”;理性行为可以定义为“内在一致性”(或曰有序的偏好,还可以像有些经济学家加上“传递性”),却没有加上“个人利益”的理由。

正是在这里我们看到了多数经济学家的理性定义与传统理性定义的分歧。经济学家当然不会不了解传统的理性定义。经济学家西蒙在其为《社会科学辞典》(1964)撰写的“理性”词条中顺便描述了以往非经济学家的理性定义:心理学取向于将理性定义为“认知过程”或“理智过程”,而非理性定义为靠感情机制作出的抉择;威廉·詹姆士将理性视为“称作推理的特定思考过程”的同义语,即抉择的理性取决于抉择过程。而西蒙在作出上述描述后断言:“在社会科学文献中,指抉择过程的理性一词正在销声匿迹”(西蒙,1989:4)。但是,在西蒙这番宏论过后四年出版的《国际社会科学百科全书》(1968)中,“理性”辞条仍保持着其传统的定义:

理性是逻辑指引下的思考,它可以更广义地定义为问题的解决和批判的思考,但只有在强调了逻辑成分时,它才成其为有价值单独讨论的特定的思想方法。无论知觉、想象、试错法这类活动有着怎样出色的成果,是被排除在理性之外的。

1987年出版的《布莱克维尔政治学百科全书》的“理性”词条说:

由于人类具有以推理和行为实现有目的的结果的能力,理性因而被归之于人类。这些理性定义都不包含“追求个人利益”的意思,这类定义不仅没有销声匿迹,甚至一些经济学家也在回归这类定义。萨帕斯就赞同转向亚里士多德学派的观点,认为理性人“根据良好的理智行事”(《新帕尔格雷夫经济学大辞典》,卷4:78)。

经济学家的理性定义与传统的理性定义间还有另一分歧,如西蒙说:“经济学家一般用理性一词表示靠抉择过程挑选出来的行动方案的属性,而不是表述抉择过程的属性。”西蒙本人对理性的定义就是例证:“理性指一种行为方式,它适合实现制定目标。目标可假定是效用函

数期望值在某一区域上极大化的形式”(西蒙,1989:4、3)。

此种理性实际上等同于成功。但如此定义理性是不恰当的,因为以通常的理性观(即抉择过程)看,成功与理性是不同的概念。比如数学计算是理性的行为,不能因为计算错了,就说那不是理性行为。否则它该算什么行为呢?另一方面,即使追求某一目标是使用理性行为的胜算最大,也不能说它是唯一导致成功的手段,直觉、模仿、想象、试错法、习俗导致的行为、未经思考的行为也都可能导致成功。如果成功或达到最大化就是理性,将导致这样的推论:在某些场合,直觉、模仿、习俗都成了理性行为。

缩小理性定义的内涵,从中摒除“追求个人利益”与“成功”的含义,不是消除了我们与新古典经济学理论上的分歧,而是只有在“理性”的定义得到澄清后,才能够深入辨析与论争。

三、人类行为的动因

理论大厦赖以建立的公理和预设越是小而精,其理论越富于魅力,但是其公理和预设将经受的挑战就越严峻。新古典经济学家们认为人是利己的,他们把个人利益的最大化当作其理论的预设前提之一。这一预设无疑是简洁的,问题便在于:它能否经受得住社会生活中的事实的检验?我们分明看到社会生活中有很多为子女、为亲属、为朋友、为小群体、为国家牺牲个人利益的现象。一个成功的理论必须能够容纳和解释与自己的前提相左的事实。

“经济人”这一预设前提的理论渊源与基础是功利主义哲学,边沁为功利下的定义是:追求快乐,逃避痛苦。新古典经济学家不仅继承了边沁的思想,也继承了边沁为自己理论的辩护手法。边沁为了使自己的哲学能够解释一切人类行为,提出了多达十四种的“简单快乐”(simple pleasure),称为感官的清单,它们是:感官(sense)的快乐,财富(wealth)的快乐,技艺(skill)的快乐,和睦(amity)的快乐,声誉(a good name)的快乐,权力(power)的快乐,虔敬(piety)的快乐,行善(benevolence)的快乐,作恶(malevolence)的快乐,记忆(memory)的快乐,想象(imagination)的快乐,期待(expectation)的快乐,交往(association)的快乐,减轻痛苦(relief)的快乐(Bentham, 1789:42-45)。有些内容,比如“声誉的快乐”、“行善的快乐”,既非“感官”,也很可能是同原初的快乐含义相对立的,比如一个战士为了自己的声誉而殉国同“感官的快乐”可以说天差地别。新古典经济学家的自我辩护与边沁异曲同工。当人们提出牺牲个人利益的利他行为要他们解释时,他们说当事人得到了“心理满足”,因而仍然是利己。

詹姆士在其经典之作《实用主义》中讲述过这样一场有趣的争论:一只松鼠攀着树干的一面,一个人站在树干的另一面。人绕着树快跑想看到松鼠,松鼠总是以同样的速度跑到反面,人鼠间始终隔着树干。野营的人们为此争论不休:这个人是否绕着松鼠走?最终他们去请教哲学家,詹姆士的答复是:那要看“绕着走”的定义如何;如果将“绕着走”定义为从松鼠的东面走到其南面,再走到其西面、北面,又回到东面,那人刚才就是“绕着松鼠走”。如果定义为从松鼠的正面走到其右面、后面、左面,又回到正面,那人刚才就不是“绕着松鼠走”。詹姆士讲述这故事时,重提经院哲学家的箴言:遇到矛盾,一定要找出差别来(詹姆士,1943:25)。如果一个人说这两种情况都算“绕着松鼠走”是否更好呢?这种解答只能更糟,因为他忽视,进而掩盖了差别。边沁和他的继承人所犯的正是这一错误。理论的预设前提越简明越好,但必须经受得住挑战。如果遇到诘难就任意扩大自己的预设前提的定义,将失去对差别的分辨,而使自己的理论丢掉锋芒、锐气和解释力。

为人类的自私的本性作出了最严谨论证的社会生物学家从未否认和忽视人类以及动物的

一些利他行为，他们将之解释为亲缘选择性利他行为或群体选择性利他行为（互惠利他则可以视为经济学家所说的利己），并透彻地阐明了此种利他行为与个人利益的密切关系。新古典经济学家显然未能像社会生物学家那样对自己的理论作出自圆其说的捍卫。

以上是“以子之矛，攻子之盾”，以下应该阐述我们自己对人类行为动因的看法了。我们认为上述的“荣誉”、“心理满足”、“精神满足”正是人类行为的另一动因。之所以称之为又一动因，是因为它与“个人物质利益的收获”截然不同，物质收获上的动因是相似的，它导致的行为是线性的，而精神满足的动因是多样的，它导致的行为是非线性的，甚至是与个人物质利益最大化相对立的。

柯杰夫在诠释黑格尔时，说黑格尔提出了一个解释历史过程的不同机制，我们觉得也可以将之理解为人类行为的又一动因，即“为承认而奋斗”（struggle for recognition）。现代经济学的理论前提显然被笼罩在马克思唯物史观之下。福山认为，黑格尔对人类动机的解释，或许比他的后人马克思更丰富（福山，1992：170）。这种行为观认为人类不仅需要获得生存所需要的物质条件，更需要被他人承认；只有人才会追求从生物学观点看来毫无用途的东西，如奖牌、敌军的旗帜等东西。

个人的行为，乃至社会历史——战争、民族主义、民主制度，在很大程度上，是被这一动因驱策的。霍布斯说：

人的本性中我们发现三个战争的主要原因：第一竞争，第二不信任，第三荣誉。

关于第三个原因，为了琐事、一个字、一个微笑、一个意见的不同及其他任何蔑视的征候，人都可能使用暴力，不管它直接指向自己的人格抑或间接指向自己的亲戚朋友、国民、职业或姓名。（福山，1992：181—182）

唯物史观过于强调战争的经济根源，但在现实的世界中，为琐事、为面子、为不信任、为价值观的不同而发生的战争，从来不在少数。现实中两种动因不乏交织在一起的情形，但简化绝不可抹杀掉其中每一个独立的动因。福山说：

民族主义者原本就认为经济利益是次要的，只有获得承认、肯定与尊严才最重要。

选择民主绝不是根据“经济”理由。如果真有这种事情，民主政治反而变成了经济效率的累赘。民主的选择是自律的行为，不是为欲望，而是为承认所作的选择。（福山，1992：233，237）

唯物史观可以认为荣誉是个人利益的一部分，是个人利益扩大化的产物。以黑格尔为代表的唯心史观则“把财产视为追求承认的历史斗争的一个阶段或一个侧面”（福山，1992：226）。如上所述，将自己的定义任意扩大化以求包容对方的问题，弊大于利。对唯物史观来说，动物个体的利己性是生俱来的，也是有严格界限的，它仅仅意味着占有必要而有限的食物、巢穴以及短暂的发情期中染指更多的异性——或许这是不多的一点“承认”的存在意义。由此无法推论出人类对“承认”的异常丰富的追求。对唯心史观而言，追求最基本的物质需求，是本能，是不顾及廉耻的，不能称之为“承认”的一个侧面。追求“承认”基本上属于人类，而非动物。追求承认与追求个人物质利益是什么关系呢？它们是既联系又分离的两桩事情。其联系在于，人类创造出货币和耐用消费品，突破了生活资料易腐烂的约束，多余的财产也成为谋求承认和荣誉的手段之一。

说到根本，追求承认与追求个人物质利益是不同的、在相当程度上分离和独立的。后者的

目的是个人的物质享乐,是个人取向的,其快乐的指标是自己的感官。追求承认的目的是个人的心理满足,是他人和群体取向的,其满意的指标是自己与他人的差额,自己起码不要在自己所看重的某种价值上低于他人。具有讽刺意味的是,近代经济学的奠基人斯密并未将个人功利视为人类行为的唯一重要的动因,斯密认为分工“不以效用为目标,它是人类所共有的,特有的,互通有无的倾向”所导致的(斯密,1776:12-13)。李斯曼说:人是他人取向的。他总是看着他人,他的得意与失望都是在与他人对比中形成的。尼采说:“没有评价,存在的胡桃是空的。”中国有一句老话“富贵而不还乡如锦衣夜行”。为什么富贵须还乡?物质享受异地皆然,评价和承认则要在当事人最看重的圈子中完成。“我们的价值能受到我们所尊重的人和我们相信其判定力的人赞扬或承认,比什么都重要”(福山,1992:173,219,224)。追求承认与追求个人物质利益彼此分离的另一个重要根据是,为了追求承认,人们会牺牲自己用于消费的时间,牺牲自己的健康,乃至生命。

追求个人的基本物质利益是本能使然,而“承认”的内涵则是文化与习俗的产物。“尊重不是像苹果或轿车那样的东西,而是意识形态”(福山,1992:194)。习俗中固然包括贵族消费风格之类的子文化,但习俗在本质上是为了群体的利益制约本性的。习俗造就着一个社会中“承认”与“荣誉”的标准。该标准指引下的很多行为是利他的。

至此,我们完成了人类行为中有不止一种重要动因的论证。一个理论尽可以选择自己的前提,但如果那不是公理,就必须认识到自己理论的界限,遑论解释一切人类行为。

四、人类行为的手段选择

理性无疑是追求和实现一个既定目标的有力手段。问题在于,它是否是唯一的重要手段。

文化研究者指出,每个民族都有一些非理性的传统行为方式。比如中国人的家庭优先的观念,日本人对非血亲的收养观,及其不囿于血亲的“家”的观念,法国人不愿进入面对面的关系中,德国人对训练的重视,美国社会生活中的社群倾向,这些都不是理性导致的行为。然而理性选择理论家这样反驳:这些未必不理性;人们之所以作出了这些看起来非理性的行为,是因为信息少,搜寻更多信息的成本很可能高于所得的利益;要求人们事事理性,本身就是不理性,传统文化所导致的行为在该情境中是理性的(Fukuyama, 1995: 20)。文化研究者可以回击:那为什么这些传统行为方式在已经不合时宜,缺少效益时,仍迟迟不肯更改呢?

原因只有一个,理性行为不是唯一的行为方式,在其之外还有很多行为方式,习俗是最重要的一种。甚至为达到一个既定的目标,理性也并非时时事事都是最好的手段选择,在很多情境中习俗行为优于理性行为。

每个个体在每件事情上都诉诸理性,是不经济的。他只能在少数事情上诉诸理性,而在多数事情上听凭习惯。这习惯较少地来自个人的经验,更多的来自他人的、社会的经验。如果每个人在每件事情上都要靠着个人的理性去认识、摸索和解答,人类社会的进化不会超过动物许多。智力与理性是人类最宝贵的天赋。善用这一资源就是成功之关键。人类选择了群体生活后,就将它从实践中得到的成功经验(靠着理性、直觉、试错、无数次的检验)变为习俗,经人们的模仿,将之复制和普及。

单靠理性不仅不经济,而且因为个体间的利害冲突,在很多情况下是不能成功的。艾克斯罗德推论出理性选择(尽管他自己不这么称呼,但我们以为他是理性选择理论的最出色的代言人)畅通无阻的成功之路,使人们可以对人类的理性怀抱更大的信心。但是他对现实中在人们

能力不平等(以及心理上这样认为)的情况下进行的零和博弈的忽视,以及他充分认识到他的理论以“重复遭遇”为前提,不适用于“一次性遭遇”,都对他在人类合作进化上的乐观推论打上相当的折扣。为什么有的国家和地区的居民排队上公共汽车,有的国家和地区的居民不排队,是理性的差距吗?是后者不知道自己上车方式的效率低?不是,那是习俗行为,是习俗不同所使然。退一万步说,即使单靠理性就可以在群体中发展合作、双赢、得到个人的最大利益,社会的规范和习俗也毕竟大大地加快和加强了合作。而在现实的社会生活中,理性行为少于习俗行为,并且几乎所有的理性行为都嵌入于习俗行为所构成的社会环境中。

贝克尔说,经济分析的方法适用于解释全部人类行为。文化研究从不轻视理性在人类行为中的重要位置。福山说,新古典经济学的解释在“百分之八十的时间”中是正确的,他自己的研究只是针对“百分之二十的解答”,但是因为他们忽视了一些重要的因素,“新古典经济学不仅在解释政治生活,解释其主要的情绪,诸如愤怒、骄傲、羞愧上是不充分的,而且在解释经济生活的很多方面也是不充分的”(Fukuyama, 1995: 13, 18)。

理性选择理论和多数经济学理论的最大失缺和难题是社会习俗。

五、习俗与信任

习惯、习俗、习性、道德,是交织在一起的、很难精确区分开的概念。不独中文如此,英文也是这样。^① 中西文自然很难一一对应。从中文的意思看,习惯可兼用于个人与社会,习俗则完全是社会性的;习性指客观存在的习俗在个人主观意识中的内化;道德乃是习俗中与是非密切相关联的部分,因而是习俗中更为强制的部分。我们选择习俗为这一组密切相关的概念的中心词,有时也说及其他。

习俗是什么?习俗是人类调适生活的一种手段和方式,它起源于人类为满足需求所作的努力。它与人类其他手段的差别是什么?在《民俗论》的一开篇,萨姆纳就说,人开始于行为而不是思想,这些行为与理性没有或很少有关系,它开始于无计划,它们的历史在被制度化前没有留下理性的痕迹。但它具有无形的社会力量,

个人在具备思考能力之前就已经受到了民俗的影响和陶冶。(Sumner, 1906:

76)

韦伯则这样说:

我们将赋予习俗这样的定义,它意指一种独特的一致性行动,这种行动被不断重复的原因仅仅在于,人们由于不假思索的模拟而习惯了它。它是一种集体方式的行动,任何人在任何意义上都没有“要求”个人对它永远遵奉。(韦伯, 1921: 14)

从另一个角度去透视习俗,可以说习俗是一个群体与同一时空相结合的必然产物。空间意味着我们讨论过的“领地”和存在于领地之上的群体与社会;时间则意味着历史,而不是当下之瞬间。习性是习俗在人意识中的内化。布迪厄认为,习性论高于理性论在于前者“拒斥了所有概念性的二元论”(布迪厄, 1997: 173—174),兼顾了个人与社会,当下与历史。他说:

谈论习性就是宣称个体、个人、主体都是社会的、集体的。习性是一种社会化了的主体性。理性之所以受到限制,不仅因为现有的信息被衰减,更重要的是因为人类

^① 从早期习俗研究者萨姆纳的著作名称:《民俗:一项关于惯例、方式、习俗、德范和道德在社会学上的重要性的研究》(Folkways. A Study of the Sociological Importance of Usages, Manners, Customs, Mores and Morals)就可以看到这一点。

思维在社会性方面是受到限制的。

社会行动者是历史的产物，是整个社会场的历史产物。习性是用它所孕育的有关习性的整个历史来选择和扩充刺激的。（布迪厄，1997：183，171）

以单一的理性解释人类行为，为什么能够从经济学日益渗透到整个社会科学中，其原因或许在于，这一学术取向实际上正是近代以来肇始于西方、至今方兴未艾的人类某种性情的折射。这性情就是对个人，特别是对个人身上的理性的过度的自信。布迪厄冠之以弗洛伊德式术语“自恋症”。语虽刻薄，却耐寻味。而另一原因可能在于科学的“碎片化”。因此习性论要真正超越二元论，取代片面的理性论，完成理性与习性在解释人类行为时的合二而一是非常不容易的。甚至习俗的研究在相当程度上很可能仍保留为历史性研究。理论与历史学的对峙仍将长期存在。但揭破理性理论的偏狭是必要的，两个碎片毕竟优于一个碎片。

信任不是理性。如齐美尔说，信任处在全知与无知之间。信任处在理性与非理性之间。

日常的惯例是本体安全感和本体意义上的信任赖以形成的基础。而这种本体安全感与信任又是日后种种信任赖以发育的基础。

沙利文强调，在儿童生活的很早时期，就出现了安全感的需要，并且，这种需要比起导源于饥渴的冲动来说，在人的身上显得更加重要。在正常情况中儿童投射到看护者身上的信任，可被看成是一种抵御存在焦虑的情感疫苗。

本体安全感是由谁创造的呢？在情感以及一定程度上的认知意义上，扎根于现实存在中的信任，即对个人的可信度有信心的感受，是在婴儿的早期经验中获得的。通过早期的看护者爱怜的注意而得以发展，基本信任以一种命定的方式把自我认同与他人的评价联接在一起。基本信任所认为的与早期看护者之间的相互亲密的关系，本质上具有无意识的社会性。基本信任以一种本质的方式与时空的人际组织相联接。习惯和惯例的保持是反抗焦虑威胁的关键堡垒。从早期生活开始，在潜在空间中的婴儿和看护者之间关系的锤炼过程中，习惯和惯例扮演着基本的角色。在个体的后期活动中，惯例、协调性的习俗与本体安全感之间的核心联接得以建立。（吉登斯，1991：49，44，42，43）

日常惯例对一个成人的本体安全感和信任，同样地发挥着无声的巨大作用。比如，我在早饭时读报，这一习惯依赖于投递员送报的习惯及我对他的习惯的信任。社会成员间对相互习惯的依赖及对相互保持习惯的信任形成了社会关系和公共秩序的预期性。日常惯例造就了生活的稳定和预期性，并造就了人们心理上的安定和信心，这种心理的感受帮助人们掩盖和克服本体中的不可预期性。

信任与领地，即与一定的空间密切相关。因为领地的边界帮助人们获得相互间的识别性。信任依赖于对过去的记忆的依赖，即依赖于时间—历史。时空的结合，是信任的温床。时空的结合也必然产生习俗。那么，信任一定与习俗有着不解之缘。由于我们认为关于习俗与信任之关系的研究在很大程度上仍属经验研究的范畴，这里仅厘清概念，力求在以后的论述中用例证给予进一步的说明。

时空合一，即一个群体在一定的空间里共度漫长的时光，是人类有史以来的生存状况，但资本主义正在腐蚀着这一悠久的生存模式。现代化的一大特征是时空分离，即多数人处在流变之中，他们的时间将分别在不同的空间中打发掉。现代化的另一大特征是“抽离化机制”，即社会关系从地方性场景中“脱离”，在无限的时空中“重组”，也就是以货币和专家两大系统取代

地方关系(吉登斯,1991:17—19)。吉登斯所根据的这两大结构变迁,都将瓦解传统社会结构,并寻找与货币和专家系统联姻的新的信任机制。

但耐人寻味的是,那些更为成功地建立了现代的制度化信任机制的国家,大多并未对其自身的传统和习俗给予人为的、蓄意的打击;而那些以革命的方式对自身传统给予致命摧毁的国家,都更严重地遭遇到信任危机。前共产主义国家几乎均未幸免。福山说,在以色列的新移民中,来自前苏联的移民最物质主义,最少公共精神(Fukuyama,1995:55)。或许这说明了,一个地带越是传统信任资源深厚,越善于接受新的信任机制;新旧信任机制之间的关系更属转化而非不破不立;在传统的信任已被摧毁的地带建立新的信任机制,已近乎无中生有,是最为艰难的。

因此现代化的趋势不足以成为理性选择理论的新的根据。因为习俗和传统只是将其与信任的一部分关系转让给新的媒介,并未将之让渡给个体理性,习俗与传统自身更未退出社会舞台。但信任的研究者却必须将眼光投向货币、专家、新型的小团体、变幻的边界、普遍主义,及其与特殊主义的冲突,这些虽自古已有,却于今为烈的问题之上。

参考文献:

- 加里·贝克尔,1976(1995),《人类行为的经济分析》,上海三联书店。
- 布迪厄,1997,《文化资本与社会炼金术——布尔迪厄访谈录》,上海人民出版社。
- 1992《布莱克维尔政治学百科全书》,中国政法大学出版社,1992年。
- 福山,1992(1998),《历史的终结》,远方出版社。
- 吉登斯,1991(1998),《现代性与自我认同》,三联书店。
- 科尔曼,1990(1992),《社会理论的基础》(上册),社会科学文献出版社。
- 沈原,1998,《论新经济社会学的市场研究》,博士论文(未发表)。
- 亚当·斯密,1880(1988),《国民财富的性质和原因的研究》(上·下卷),商务印书馆。
- 韦伯,1921(1998),《经济、诸社会领域及权力》,三联书店。
- 西蒙,1989,《现代决策理论的基石》,北京经济学院出版社。
- 《新帕尔格雷夫经济学大辞典》,经济科学出版社。
- 威廉·詹姆士,1943(1979),《实用主义》,商务印书馆。
- Arrow, K. 1974, *The Limits of Organization*, New York: Norton.
- Bentham, J. 1789, “An Introduction to the Principles of Morals and Legislation”, edited by Burns, J. H. & Hart, H. L. Methuen & Co. Ltd., London.
- Fukuyama F. 1995 *Trust, the Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Simon & Schuster Ins.
- Sumner, William G. 1906(1959), *Folkways, A Study of the Sociological Importance of Usages, Manners, Customs, Mores and Morals* New York: Dover Publications.

作者系中国人民大学社会学系教授
责任编辑:郭于华