

经济行为:理性因素与非理性因素

汪 和 建

目前我国经济体制改革进程中所出现的一个现象是经济行为(如企业行为、个体经营者行为)一方面呈现出理性化的倾向,另一方面又显示出理性化因素的增长极其艰难,而非理性因素在社会主义的市场经济规律尚未充分实现的条件下又大量出现。

这一现象已引起经济学界的广泛注意。然而对这一现象的阐释尚远远不够,或者是指出理性经济行为的目标模式,或者是提出克服非理性因素的种种措施方案,而其基本前提都把经济行为看成是一种“理性化模式”。这一假定前提实际上早已被新的理论所取代。从现实的经济活动中,我们可以发现这样一个基本事实,即经济行为不仅包括理性因素也包括非理性因素。这一认识构成了本文的出发点:经济行为的研究需要有新的视野。

一、新的视野

自古典经济学以来,经济行为就被理解为以最小的代价获得最佳效果的“理性模式”。这一模式是以市场和货币的存在为前提的,它假定人们在市场竞争或与他人交易时是有充分的理性的,他们拥有获得必需信息的渠道,能够权衡所有可行的选择,并基于成本和利润之间的精确计算,理性地选择那种物质利益最大化的活动途径。在假定市场能够充分协调经济活动者的决策与行为,同时经济活动者能获得充分的信息并有精确计算的能力的情况下,这一模式是具有一定的理论与指导意义的。

然而,以后的理论研究表明传统经济学这些理论假定大多背离了现实中的经济运动。意大利经济学家兼社会学家帕累托(vilfredo pareto 1848—1923)就不仅分析了合理的经济行为,而且对经济行为中的非理性成份也相当重视。对古典经济学“理性模式”的最有力的批判是德国经济社会学创始人马克思·韦伯(Max weber 1864—1920)。韦伯在其著名的《经济与社会》一书中批评了古典经济学只考察纯粹理性的经济行为,而忽视对经济行为的非理性因素的注意。韦伯创立的“行动类型”旨在为经济社会学提供一个研究经济行为的理性与非理性问题的一般范例。韦伯认为,实际进行中的个人的经济行动,通常都包含着理性的因素与非理性的因素。他把纯粹理性的因素称之为“目标合理的因素”,即做到在经济交易时“根据目的、手段和附带的后果来规定自己行动的目标,同时既要合理地权衡达到目的的手段,又要合理地考虑产生附带后果的目的,最后还要考虑彼此有关的各种可能的目的”。^①这一纯粹理性的因素即如经济学所假定的理性经济行为中所包含的因素。韦伯把非理性因素划分为三种类型,即“价值合理的因素”、“情感的因素”和“传统的因素”。“价值合理的因素”即在经济活动中内化于行动者的价值观念。价值合理的因素虽不是一种理性的因素,

^① 马克思·韦伯,《科学论文集》,杜宾根,1915年,第552页。

但是它本身包含着主观合理的因素，它表现为行动者经过考虑和选择来确定与主要经济目标相联系的价值关系，如企业中必要的福利措施以及日本企业中盛行的温情主义都属于这类价值合理的因素。“情感的因素”与“传统的因素”分别指渗透于经济行为中的情感因素和传统的习惯的因素。激情的因素往往使行动者凭一时的情感冲动作出决策，既无计划，也不考虑它的后果。“大跃进”以及近年来企业急于使经营现代化而盲目进口电脑的行为都可看成是一种基于情感冲动的经济行为。传统的因素在现实经济行为中更为屡见不鲜，如农民以邻里关系为基础合伙经营，乡镇企业中盛行裙带关系等。韦伯认为，在不同的社会形式中，可能是这些或那些因素占主要地位。在传统的社会中，占主要地位的是传统的和情感的因素，在工业社会中可能是目标合理和价值合理的因素占主要地位。从总的经济社会发展趋势看，有理性因素排斥非理性因素的倾向。韦伯的观点对我们研究经济行为的两方面：理性方面和非理性方面具有重要的指导意义。

著名的美国社会学家帕森斯(T·Parsons 1902—1979)也从一般行动模式出发，对古典经济学的功利主义倾向(即把经济行为假定为完全理性的观点)进行了批评。帕森斯指出，人们在经济活动中并非总是理性的，由于行动者并不具有可供选择的完备的信息，而且还要受其他社会因素的影响，因而人们并不总是以获取最大利润为目标。

将非理性概念引入经济行为模式，承认经济行为除了理性成份外，还不同程度地包含着非理性的成份，是社会学研究经济行为的重要贡献，也是我们从社会学角度认识经济行为的理性因素和非理性因素的基本出发点。

如果说传统的经济学把经济行为看成是一种严格的理性化过程，即它遵循着市场规律，其行为与效果可以精确地预测，那么现代经济学则不能不反过来注意：在实际生活中，人们的经济行为为什么带有自发性、盲目性等非理性特点。分析的结果与社会学殊途同归，即扬弃传统经济学的“理性模式”。美国经济学家、管理学家赫伯特·A·西蒙在50年代提出的“有限理性模式”就是一种取代“理性模式”以解释企业行为中的非理性因素的理论。西蒙指出，由于在收集信息、推断和进行复杂计算这几种能力的限度，以及外部事件的不确定性和信息的不可靠性，人们把握事物的理性只能是有限的。它反映在决策与行为上，表现为自发性与盲目性。这种非理性因素并不因认识和处理信息能力的技术手段的发展而杜绝(虽然它能提高经济活动的合理性)。非理性因素反映在企业行为上则体现为企业不仅受到自身信息反馈、信息加工能力的限制，而且受到各种社会环境因素的制约影响，这使得企业不可能按照一个人为规定的理性模式发展，其行动过程不可避免地带有随机性、不合理性甚至破坏性，例如生产组织不完善、企业失误等。“有限理性模式”的提出在西方经济学和管理学界产生了深刻的影响，并在此基础上发展为崭新的有限理性学派，赫伯特·A·西蒙因此获得了1978年诺贝尔经济学奖。^①

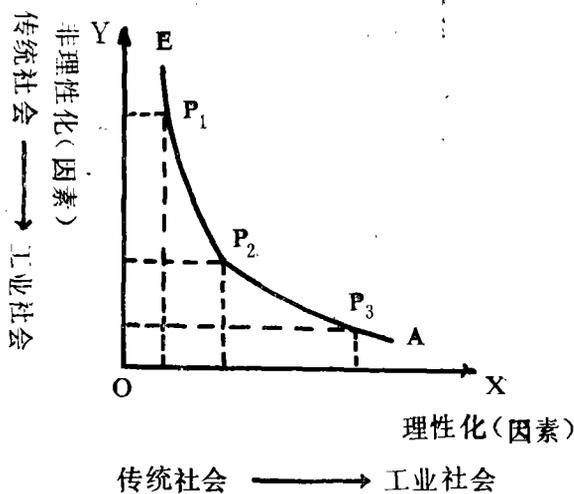
由上可见，无论是经济学还是社会学的研究结果都表明，传统经济学的理性模式已经远远不能反映现实中的经济行为了。既然在以市场为主的经济社会体系中，经济行为(如企业行为)尚且是一种包含着非理性因素的有限理性模式，何况在我国市场原则还不占主要地位，或者说，还处于向市场经济转轨的过程中，经济行为更是处于理性与非理性参半，甚至非理性因素多于理性因素的状态。

^① 参见周雪光：《企业运动的社会学思考》，《复旦学报》(社科版)，1986年第6期。

二、理性化与导向因素

既然现实中的经济行为都不是以某种纯粹的形式出现的，而是以一种既包含理性因素又包含非理性因素的混成状态出现的，那么对现实经济行为的理论解释就应该从分析经济行为的理性方面和非理性方面的关系以及它们之间的量变倾向开始。为了使这种分析既简明又精

图式：经济行为曲线



确，笔者在综合韦伯和西蒙的基本观点的基础上，设计了一个“经济行为曲线”图式。

如图所示， ox 轴表示理性因素的增长方向， oy 轴表示非理性因素的增长方向。EA曲线代表经济行为的总的运动轨迹。图式表明：

1. 在现实经济社会条件下（不管是以市场经济为主流的社会，还是市场原则居于次要地位的社会），任何一种经济行为都存在于由 ox 轴和 oy 轴组成的象限空间里。即是说，任何经济行为都有理性的一面，又有非理性的一面；既包括理性因素，也包括非理性因素。如前所述，完全理性的经济行为是不可能的，因此EA曲线具有趋于 ox 轴 的倾向，而又不能与 ox 轴完全接合；同样，EA曲线也不可能接合于 oy 轴，因为可以肯定，在现实生活中，完全非理性的经济行为也是不存在的。假定经济行为中的理性因素与非理性因素完全排斥，那么此时经济行为也就转变为非经济行为了。

2. 在经济行为曲线上，任何一种经济行为都包括理性的与非理性的因素，有区别的是，不同的经济行为或同种经济行为在不同条件下，理性因素与非理性因素所占的比重不同；越趋向于 p_1 ，非理性因素越多，理性因素越少；反之，越趋向于 p_3 ，理性因素越多，非理性因素越少。从传统社会到工业社会的进化过程看，社会的总体经济行为（一切经济行为之总和）是一个非理性因素不断减少，理性因素不断增加的过程，用韦伯的话说，是理性因素排斥非理性因素的过程。从图式上看，即经济行为曲线从 p_1 向 p_3 倾斜下滑的过程。当然，指出社会总体经济行为的变动趋向，并不排斥在某个时期或某些单个的经济行为朝向非理性化方向移动的可能性。

3. 图式从理论上分析了理性因素与非理性因素的量变倾向。但是，在现实中，由于区别经济行为中的理性因素和非理性因素并没有一个严格的规定，要把实际经济行为的理性因素与非理性因素进行归类并进行量化是困难的（当然不是说不能做这方面的尝试）。对经济行为曲线的解释，旨在说明经济行为中包含的理性因素和非理性因素存在着一个量的消长关系，并且指出它在总体上的量变倾向，即非理性因素不断减少，理性因素不断增加的过程。

经济行为的理性化过程是与传统社会向工业社会的进化过程相一致的。经济行为的存在与行为方式，不仅与行为主体密切相关，而且受一定时期的社会条件变迁的影响。经济行为

倾向于理性化还是非理性化，取决于经济行为的一些共同的导向因素。所谓导向因素即内化或从外部牵引某一行为主体朝向某一方向运动的动力因素。这些因素可归纳为四类：

第一类导向因素：经济行为的外部环境条件。它包括以下三个主要因素：

1. 市场机制的完善程度。市场是理性化导向的最重要的机制之一。一般来讲，经济行为总是在一个或多或少存在着市场因素的环境内进行的，市场形成的范围以及市场机制的完善与否对经济行为起着重要的导向作用。在统一、完善的市场条件下，经济行为的各个环节受约于市场原则的调节，因而完善的市场能成为一种强有力的理性化的导向因素；相反，如果市场范围狭小，市场机制不完善，经济活动者无法通过市场达到经济目标，那么，他只能从市场之外通过非经济行为来获得利益，这样，非市场条件就成了经济活动中非理性化的导向因素。我国经济转轨过程中表现出来的企业行为中的许多非理性因素，大部分是由于市场不统一、市场机制不完善引起的。例如，目前我国生产资料市场仍处于半市场的状态，许多企业无法在市场上交易生产资料，因而只得通过“关系”从市场之外获得。

2. 社会组织与经济组织的分化程度。组织分化程度的高低是决定经济行为倾向于理性化还是非理性化的一个重要因素。分化程度越高则越能够成为经济行为理性化的导向因素，反之，分化程度越低则越可能是经济行为非理性化的导向因素。在过去自然经济和产品经济相统一的高度集中的计划经济体制中，政企不分，企业行为受约于层层行政组织，因而造成企业生产与市场脱节，导致企业非理性行为的扩张。目前我国进行的政企分离以及减少区域内行政组织对企业干预的改革措施，其目的就是增加经济组织与社会组织的分化程度，从而提高企业行为的理性化动力。

3. 法律机制的完善程度。现代社会中法律是规范、调整人们行为的重要机制。法律作为上层建筑依赖于一定的经济基础，基于商品和市场经济的法律制度既遵从一般的社会伦理，又制定出各种经济交易所必须遵守的规范条例。事实证明，经济法的制订并且成立相应的执行机构，将有助于经济行动者运用理性化的手段一目的；相反，法律体系不适应新的经济条件的变化，或者没有相应的执行机构，就会大量地出现用非法的手段谋取经济利益的现象。

第二类导向因素：经济行为的文化伦理。

任何一种经济行为都处于一定的文化环境之中，文化伦理作为外部环境影响人们的行为，尔后又内化于人们的行为中，成为人们思维的一部分。内化的文化伦理观念或者有助于经济理性化或者无助于经济理性化。马克斯·韦伯研究宗教伦理得出的一个著名结论是：西方的新教伦理促进了经济资本主义（即经济理性主义），而中国的儒教伦理则阻碍了经济资本主义。原因是西方的新教伦理的价值取向符合资本主义精神，并与资本主义的生产组织形式相适应；而中国的儒教伦理是非经济取向的，因而不能推动经济理性化。现实生活中也有足够的例子说明，如若非经济取向的传统文化价值观渗透于经济活动中，就明显地增加经济行为的非理性因素。我国广大农村新兴起的私人企业大多存在着浓厚的非经济交往——亲缘关系、乡邻朋友关系——就是一个佐证。

政治文化中的经济取向与稳定对经济行动者取向也产生重大的影响。目前我国许多私人企业对再投资的犹豫就反映出经济行动者对国家政策、法律的持续性的疑虑。这种疑虑同样反映在外商对中国投资的举棋不定上。

第三类导向因素：经济行为的技术手段和信息处理能力。

按照赫伯特·A·西蒙的观点,由于在收集信息、推断和进行复杂计算的能力上的限制,人们理性地作出决策和行为是有限的。他认为决策中的非理性因素并不因科学技术手段的发展而杜绝。但是,他也肯定新技术(如运筹学与人工智能)的引进能够提高人们信息处理的能力,帮助他们加强决策过程的合理性。另外,市场和等级组织这样一些社会系统的合作也有助于提高人类处理复杂情形和大量信息的能力。显然,运用新技术提高信息处理的能力是促进经济行为理性化的一个重要的因素。

第四类导向因素:经济行动者的个性特征和心理基础

社会心理学的研究表明,任何一种经济行为都受行动者个体动机、欲望的驱动,但是,受同一欲望驱动的不同行动者所采取的行动是不尽相同的。行动的每一形式,它都被多种因素,首先是行动者的个性特征所制约、决定或共同决定。倘若我们分析一下各类企业家或专业户的经济行为,就不难肯定个性特征(品质、感情、意志、气质、能力、效率和技巧等特征)是决定经济行为的理性倾向或非理性倾向的重要导向因素。在美国,“乔布斯事件”曾震动整个企业界。1986年美国苹果电脑公司的创始人、公司最大股东兼董事长史提芬·乔布斯被董事会罢免下台。原因是,乔布斯虽是高科技界的英雄,但却缺乏管理大型企业的气质和才能,他的“花花公子式”的管理作风使企业频频失误。^①检查一下中国经济改革的风云人物原浙江海盐衬衫总厂厂长步鑫生的行动失误,大概也能得出类似的结论。

经济行动者的心理需要的存在是经济行为中非理性因素存在的最为深刻的基础。无论是企业家还是工人,他们从事经济活动都并非单纯追求金钱,他们还有社会和心理方面的需求。作为一个“社会人”,他们在经济活动中不能不追求诸如人际关系、社会尊重等非理性因素。从这个意义上说,由社会和心理需求引起的非理性因素渗入经济活动是不可避免的。它们并不随经济理性化程度的提高而减少,相反,却有一种强烈的要求:把人的社会的和心理的需求与经济需求结合起来。日本企业管理的成功经验表明,理性地选择一些非理性因素(温情主义和良好的人际关系)有助于企业达到预期的经济目标。

以上我们从分类角度考察了引导经济理性化的四类导向因素。这一理论分析不仅有助于说明社会总体经济行为变动趋向的原因,而且有助于决策者从四类导向因素出发,具体制定完善经济合理化的决策方案。

应当指出,现实中影响经济行为的因素比我们的分类要复杂的多,而且是在各种导向因素交互作用下进行的,其中有的因素可能在引导经济向理性化方向移动,有的因素却在阻碍经济向理性化方向移动。这两股力量的较量、冲突使经济活动呈现出多样化复杂的形态来。当前我国进行的经济与政治体制改革的目标是为增强经济的理性化导向因素,它构成了改革时期总的发展趋势。不过,要看到,在这一环境、体制、主体多层次的转轨过程中,理性化与非理性化两股力量的导向因素同时并存,理性化因素的增长极其艰难,而非理性因素却可能在理性经济手段不能获得目的时大量泛现。为解释改革中出现的这种令人忧虑的现象,我们有必要从非理性因素与理性因素的功能关系角度,考察非理性因素存在的原因。

三、功能关系·解释非理性因素

我们假定非理性因素对单个经济行为甚至整个经济系统都有功能上的联系,那么非理性

^① 见《世界经济导报》(沪)1986.9.29.

因素的存在就必定履行某些功能。依笔者所见，非理性因素在经济活动中履行有三种功能：

(一) 替代功能 所谓替代功能，是指某一项社会功能可以由不同的结构来替代。如果把非理性因素看作是一种行动子结构的话，那它就具有替代理性因素以履行其经济功能的可能。谓之“可能”，是因为这种替代并没有必然性，而是在经济行为主体与社会环境的理性的经济交往受到障碍的情况下才发生的。经济行为主体在外部条件的理性化导向因素不足的情况下，运用合理的经济手段无法实现经济目的，因而只得使用非理性的手段以达到经济目的。例如，企业是在与市场的交换中生存发展的，假如企业以经济交换的理性方式无法与市场建立联系（如原材料市场不对一部分企业开放），那么企业为了生存就必然寻求一种非经济的交换方式（如通过人际关系）来冲破非市场的阻碍，以达到谋取资源或利益。从替代功能角度看，在经济理性化导向因素（尤其是市场）不足的情况下，企业的非理性手段的运用为企业的生存提供了保证。在这种情况下，对企业行为中出现的这类非理性因素过多指责是无济于事的，关键是如何从宏观上增加和完善以市场为主体的理性化导向因素。

(二) 潜在复功能 如上所言，在理性化导向的因素不足的情况下，非理性因素的使用对个别微观经济单位是一种有用的替代功能。但是，从宏观上看，这种替代的结果反过来又妨碍着理性化导向因素的增加与完善。试想企业之间盛行以人际关系为纽带的非经济交换的必然结果只能是进一步妨碍市场交换和市场原则的确立。我们把非理性因素所产生的既非行动者有意如此但却带来消极后果的功能称之为潜在的复功能。

(三) 正功能 西蒙的“有限理性模式”为揭示现实经济行为的理性方面与非理性方面做出了巨大贡献。但是，由于“有限理性模式”所涉及的非理性因素过于狭窄，因而给人一种感觉是：把非理性因素完全看作是理性经济行为的一种偏差，而现实的任务就是要运用更完善的手段来克服这种偏差。西蒙这一认识有其合理之处，但同时又潜藏着两个失误：一是没有认识到理性化本身也具有利弊两面，尽管他认为非理性因素的偏差不能完全克服因而完全理性化也是不可能的；二是只注意作为负功能的非理性因素，而忽视了作为正功能的那些非理性因素。

为此，值得指出，马克斯·韦伯早已注意到了理性化的利弊两面。尽管他是一个典型的经济理性主义者，但是他在赞颂科层制（一种理性化的组织形式）时也注意到了科层制的“新奴隶制”的一面。遗憾的是韦伯的这一见解未曾引起后人的注意，以致今天还有不少经济学者在盲目地设计一个又一个“理性经济模式”。

既然理性化并不象人们所想象的是一种完全无害的“进步”，那么我们同样有理由推论，非理性因素也并非如人们所想象的是一种完全有害的“偏差”。事实上，经济活动中的一些非理性因素（如韦伯所指称的“价值合理的因素”以及基于社会心理需求的因素）并不是应该克服的，它们的存在有其客观性和必然性。一种经济组织有选择地利用这类非理性因素，使之与理性经济行为有效地结合起来往往可以产生意想不到的效应。日本企业注重员工之间的人际关系的非理性因素所产生的良好效果就是一个鲜明的例子。

选择非理性因素使之与理性因素结合，能产生良好的正功能，那么，哪些非理性因素可成为正功能之因素呢？如何选择这类非理性因素呢？应当说，这个问题对不同的经济活动者有不同的答案，因而无法进行严格的规定。不过，我们从日本企业管理模式中仍然能归纳出选择正功能的非理性因素的三个标准：

1. 此类非理性因素的运用目标必须与企业理性化目标相一致。日本企业选择温情主义

的非理性因素并不是为了温情主义本身（虽然它可能成为社会的目标），而是希望此项投入能带来企业的更大效率，谋取更多的经济利益。因此任何与理性化目标根本背离的非理性的行为都是企业所不能接受的。换言之，那些不与理性目标相联系而仅仅追求非理性目标本身的非理性因素是不予选择的。

2. 此类非理性因素必须符合社会的一般规范和法律。具有正功能的非理性因素不仅应有助于理性化目标的实现，还必须符合社会的一般规范和法律。以次充好，变相冒牌的行为固然能谋取企业的短期利益，但是它不为社会规范和法律所允许，因而是不容存在的（当然其前提条件是建立了相当完善的法律机制）。

3. 此类非理性因素须基于本土文化，为全体员工所认同。日本企业中的温情主义非理性因素之所以能为日本人民所接受，并产生如此巨大的整合力和效率，是因为这些因素是从日本的本土的儒教伦理中选择出来的，它存在于日本社会的土壤之中，内化为日本民族的思维和行动规范。

总之，任何企业都只能在一定的社会规范和法律所允许的范围内选择基于本土文化的有助于理性化目标实现的非理性因素。此外，这种选择还必须考虑各类企业自身的条件和特殊的社会环境。

运用社会学的概念方法研究现实生活中的经济行为的理性因素与非理性因素的关系，是微观经济社会学的重要内容之一。这一跨学科综合研究不仅有助于解释改革时期经济行为中出现的非理性因素，更重要的是能够使我们认识到目前我国进行的经济体制改革存在着双层艰巨的任务：一是要从宏观上增强经济理性化导向因素（特别是市场）以促进企业行为的合理化；二是要在微观上努力建设具有中国文化的“正功能非理性因素与理性因素相结合的企业模式”，这种模式既具有良好的经济效率，又能充分体现社会主义的发展方向，因此是一个长期建设的工程。正因为肩负双层任务，目前的经济体制改革更是一场深刻的社会变革。

作者工作单位：南京大学社会学研究室

责任编辑：严立贤

山东大学社会、经济发展研究中心简介

山东大学社会、经济发展研究中心于1988年6月成立。该中心是由山东大学几个文科系联合组成的。拟对社会发展问题进行跨学科、多角度的研究，并系统开设有关课程。中心拥有一支由教授、副教授、讲师、助教、研究生所组成的研究力量。研究势力较为雄厚，结构合理。该中心近期拟对以下课题进行研究：宏观发展理论、中西社会结构比较、环太平洋经济起飞的文化背景、发展经济学的基本理论、农村经济量化问题等等。拟于近年内推出一套有质量的发展研究丛书。