

商务新知译丛



# 科学与人

[美]亨利·哈里斯 / 著



商务印书馆

商务新知译丛



# 科学与人

〔美〕亨利·哈里斯著 商梓书 江先声译

商务印书馆

1996·北京

# Scientific Models and Man

by

*Henry Harris*

商务新知译丛

科学与人

[美] 亨利·哈里斯 著

商梓书 江先声 译

---

商务印书馆出版

(北京王府井大街36号 邮政编码 100710)

新华书店总店北京发行所发行

北京外文印刷厂印刷

ISBN 7-100-01674-6/B·214

---

1994年2月第1版

开本 787×1092 1/32

1996年3月北京第2次印刷

字数 96千

印数 10 000册

印张 5 1/4

定价:7.70元

# 前言

今天，科学与哲学之间的关系并没有斯宾塞 (Herbert Spencer, 1820-1903) 那个时代那么密切。那时候，科学的发现戏剧性地改变了一般具有文化素养的人对于他们自己以及对于他们周围的世界的看法；但科学探索的方向，很多时甚至是个别实验的解释，都深受科学家所采取的哲学立场所影响。今天的哲学主流是一门很专门的学科，大部分的科学家都是门外汉；同时新近的哲学进展基本上没有给科学带来任何冲击。可是科学却继续在改变着我们对自己的认识。让自己对自己的看法发生根本的改变是一桩痛苦的事；重要的科学发现——一旦它们的隐含意味给察觉以后——总会在公众之间引起极大的不安。很多人在性情上是抗拒新发现的，他们宁可事物静止不变。但是一个在二十世纪里接受教育的人——不管他知道不知道，不管他喜欢不喜欢——没有一个能够不受哈维 (W. Harvey)、牛顿、达尔文，以至普朗克 (M. Planck) 的学说所影响。在这一系列的“1976年斯宾塞讲座”里，我们集合了几位不同学科里的杰出人物，让他们讲讲，他们的学科的进展怎样在改变着他们对人的看法。不需多久，或多或少地，这种眼光的改变将会给每一个人带来影响。

亨利·哈里斯 1978年于牛津

# 目 录

## 前 言 i

■亨利·哈里斯 (Henry Harris)

## 1. 理性的傻瓜——对经济学的行为主义基础的批判 — 1

■阿玛尔提亚·森 (Amartya Sen)

## 2. 心理学与人的图象 ————— 39

■杰罗姆·布鲁纳 (Jerome Bruner)

## 3. 记忆力及其模型 ————— 71

■J. Z. 扬 (J. Z. Young)

## 4. 感知技能与智性技能的机械模型 ————— 93

■唐纳德·米基 (Donald Michie)

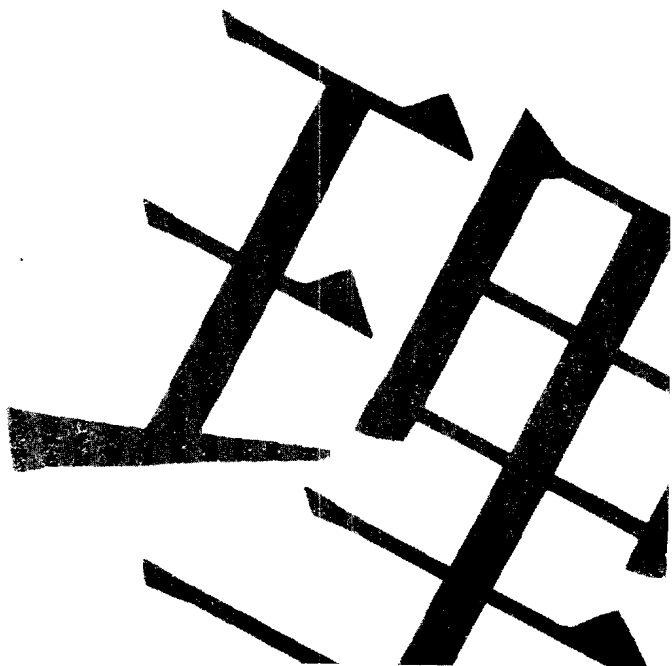
## 5. 宇宙作为人的造物 ————— 131

■D.H. 威尔金森 (D.H. Wilkinson)

# 理性的傻瓜 1

—对经济学的行为  
主义基础的批判

阿玛尔提亚·森  
(Amartya Sen)





阿玛尔提亚·森  
(Amartya Sen)  
牛津大学

(一)

在他那本于 1881 年出版的《数理心理学》(*Mathematical Psychics*) 里，埃奇沃思 (F. Y. Edgeworth) 认定“经济学的首要原理就是每一个行动者都只受私利所驱使”。<sup>①</sup> 这样的一个人对人的看法在经济学模型里是恒久不移的，经济理论的本质似乎深受这个基本假设所影响。在本文里我会考察一下由这个观点所产生的一些问题。

我要指出，埃奇沃思本人也觉察到，这个所谓“经济学的首要原理”是并不怎么切合实际的。事实上，他觉得“具体的十九世纪的人在很大程度上是一个不纯粹的自利主义者，一个混杂的功利主义者”。<sup>②</sup> 这就引起了一个有趣的问题：埃氏既然认为这个原理是错误的，为什么他还花费那么多的时间和才华从这个原



理推衍出连串的探究呢？疑问并不在于为什么在探索一般性的经济问题时，要作这样的抽象思维——探索对象的本质使这不得不如此，而倒是在于：为什么所选的假设，不单是你自己认为不怎么准确的，而且是根本错误的。我们会看到，这个问题对现代经济学仍然具有其意义。

部分的答案，至少就埃氏而言，无疑是在于，他认为这个假设对于他运用上所谓“经济运算”的那些特定种类的活动来说，并不是根本错误的：那些活动就是：“战争”以及“合约”。他以反问的语气说：“即使在人性的较高层次上存在着一种对功利制度的向往与好感，我们能够认真地假定这些伦理的考虑可以施诸战争和贸易吗？可以消解私欲里那个控制不住的核心吗？可以产生一种可与私利的冲动相比的驱动力吗？”<sup>③</sup>在他看来，正是西奇威克 (Henry Sidgwick) 消除了“整体的利益就是个别的利益”这个“虚象”（这就是前述所谓“功利主义”的一个基本信念——译者按），并指出西氏发觉“自利主义与功利主义这两个各走极端的原理”是“可谓除了通过宗教以外决没可能彼此调和的”。他又写道：“以欢愉为对象的哲学，它的本质精神万万不能贬低宗教的重要性。但我们目前要探索的，涉及人性的较低层次。这里我们要寻求一个较明显的过渡，一个更切实的途径，从自利的原理通往功利主义的原理，又或至少通往功利主义的实践。”<sup>④</sup>

应该注意，论辩的背景对于这个论点而言是重要

的。埃氏觉得，他把功利主义排除开去以后，也就确证了，对于他那特定的探索来说，自利主义可被接纳为解释行为的一个基本假设。须知道，功利主义远不能说是唯一的非自利主义取径。再者，在个人的权益与整体大众的权益之间还存在着种种或大或小的群体的权益，比如家庭、朋友、地方社群、朋辈群党、经济阶级或社会阶级等。对于这些处于中间的群体，诸如家庭责任、商业伦理、阶级醒觉等种种观念，在在发生着它们的作用；因此，排除了功利主义并不就只剩下自利主义。这种观念，其中有些确然在谈判中或合约订定中会发挥效用，这几乎是不容否认的。

必须指出，埃氏所论述的关于唯私利是图的个人在经济接触中会有怎样的结果，有它的一个可称道之处，那就是，它直接关涉到一个到那个时代已进行了一百多年的抽象探究，这个探究在当日还在热烈讨论中，参与讨论的有斯宾塞 (Herbert Spencer)、西奇威克，以及那个时代的其他一些主要思想家。在埃氏的《数理心理学》面世前两年，斯宾塞就在他的《伦理学素材》(*The Data of Ethics*) 中发表了他那关于利己(自利)主义和利他主义的关系的繁复分析；他所取得的结论尽管有点不清晰，却是令人宽慰的，那就是：“大众共通的快乐，只有在个人对于自己的快乐能有充分的追求时，才能得以达致；反过来，个人的快乐有部分是通过对大众共有的快乐的追求而达致的。”<sup>⑤</sup> 在这个相对来说相当抽象的探讨之下，埃氏那种严密的经济分析，建基于一

个明确界定的模型之上，其中表达出两个（或两类）谋求私利的个体的合约关系，正好给那个进行已久的探讨带来一个清楚的答案。

看起来，在埃氏那个建基于利己行为的模型中，在竞争市场的交易平衡与现代经济学所称的经济体系的“核心”之间，有着值得注意的应对。任何一个结果，如果符合了一系列“无法再改善的情况”，就可算是处于经济体系的“核心”之中。这些情况，粗略来说，不单是没有人能够不“损人”而“利己”（这种处境就是所谓“帕累托最优态”[pareto optimum]），而且是没有谁会较诸他没有作出交易时情况更坏；还有就是没有任何一群相关的人，能够通过改变他们之间的交易关系，从而改善他们本身的情况。埃氏让我们看到，在某些一般的假设下，任何能够从竞争市场产生的均衡状态，都必然符合这些情况，也就是说必然在核心之中。因此，在这个意义下，假如原初所能分享到的分配已经确定下来，那么在埃氏的模型里，竞争市场的均衡状态就是不受其他可行的安排所支配的。从某些方面来看，更叫人惊奇的倒是一个反面的后果，那就是，如果在模型里每一类的人都无止境地增加，那么“核心”（代表着上述那种不受支配的结果的）就会朝着竞争均衡状态的集合体收缩；也就是说，“核心”并不会较诸竞争均态集合体大得很多。这两方面的结果在近日关于一般性均衡状态的讨论里得到了不少推衍和引申，所用的是相类的模型以及基本上相同的行为假设。<sup>⑥</sup>

可是，从社会福利的观点来看，处于核心之中却不是那么重大的一个成就。一个原初所得分配就是少得可怜的人，即使经过了交易，也还是一直穷下去。如果竞争所能提供的，最终也不外乎让你处于核心之中，那么没有财产的人当然就会认为这样的一个成就无足称道了。埃氏也注意到了这一点，他考虑到了不同的竞争均态之间的选择，并指出对于一个功利型的健全社会来说，“竞争需要辅以仲裁，而各谋其利的合约者之间的仲裁基础，就正是最大可能的功利总和”。<sup>⑦</sup>对于这种仲裁在制度方面的考虑，以及它之于财产分配的深远含义，埃氏都没有真正触及，尽管表面看来他是触及了。有鉴于竞争所取得的成就（不管这是多么有限），埃氏认为他有理由对改革采取一种较为保守审慎的态度。在计算“功利型的制度未建立前所存在着的功利”时，埃氏深有所感的那种自然观，并不是如米尔（J.S. Mill, 1806-1873）所描绘的那样一无可取，而倒是初步预示了一种最佳的境界。<sup>⑧</sup>

在本文中我并不打算探讨那种预示究竟有多遥远（我相信那是遥远的，即使在埃氏的假设体系中也是如此，但这对于本文的论题并无重大关系）。这里我关心的是构成埃氏的分析的那种对人的看法，一种在现代经济理论里几乎被完整地保留了下来的看法。当然，这种看法是模式化的，经过特别剪裁以求适用于一个相当抽象的论辩；那个论辩是斯宾塞、西奇威克以及那个时代其他一些主要思想家所十分关切的，那就是，在什么意

义上，在怎样的程度上，自利的行为能给大众带来益处。至于自利行为是否一个切合实际的假设，对于埃及就有关问题所提出的答案，其实是没有什么影响的。在一个有特定范围的经济模型里，这个假设给上述那个抽象论辩提供了确切的回应。

那个论辩进行已久，对于今天的经济理论的不少新近探索，它仍然提供着原动力（那些探索的局限性对于经济模型的选择有决定性的影响，这也决定着模型中所采纳的对人的看法）。阿罗与哈恩 (K.J. Arrow and F.H. Hahn) 在他们有关一般均衡理论的那部精采的论著里，这样提点他们的读者：

从亚当·斯密 (Adam Smith, 1723-1790) 到今天，有很长的一系列的举足轻重的经济学家尝试证实，一个非中央策划的、由私利推动、由价格指标指引的经济体系，对于经济资源的统整协调处理，是没有不能相容之处的：在一个可清楚界定的意义上，这样的处理较诸其他不少可行的办法更为优越。而且，价格指标会循一定途径而运作，从而建立起一定程度的统整协调性。我们必须明白，对于没有接触过这个学说传统的人来说，这样的一个论断是怎样叫人惊讶。如果问：一个由个人的贪念所驱动、由很大数量的行动者所控制的经济体系会是怎样的？从一般常识所给出的答案可能是：那是混乱不堪的。然而，与此

不同的一个答案长久以来被认定为正确，而且渗透在很多人的经济思维中，这些人又不是什么经济学家；如此这般，单是这一点就已经值得对这个不同的答案作认真的探究了。这样的一个论断既已被提出来而且经过认真的考虑，我们就不单须要知道它是不是正确的，更要知道它根本上可不可能正确的。下文不少论述就涉及了这个不可能的问题，我们相信这是值得经济学家注意的。

本文主要关心的并不是假设的模型与现实的经济世界之间的关系，而是那些清楚界定的问题，与答案的准确性之间的关系；那些问题是在一些预先选定的假设下提出来的，而那些假设对于怎么样的模型能够采用于分析之中，有其重大的限制。一种特定的对人的看法深深刻铭在所提出的问题之中：要是你想回答那些问题，就没有可能摆脱那种看法而不顾。今天流行的那些经济学模型里所设定的人性，继续反映出过往某些一般性的哲学问题怎样在某些特定论题中给提引出来。至于那些被选中的人性论是否真确，却不是本文所要论及的。

## (二)

为什么经济学模型总喜欢把人看成是自私自利的呢？对于这个问题，其实还有一个非经验的——或许是更简单的——答案。我们可以这样界定一个人的利益

取向，让每一个选择孤立地看起来都是为了谋求私利的。<sup>⑨</sup>虽然这个取径是近日才在“揭示性抉择论”里给正正式式地提了出来，它实在却有相当久远的渊源，两个半世纪以前巴特勒 (Joseph Butler) 就在罗尔斯教堂 (Rolls Chapel) 里努力地驳斥它。<sup>⑩</sup>这个取径通过慎密的界定而把人还原为一头利己的动物。如果在观察中你选取了甲物而舍弃了乙物，那么你就被认定为“揭示出”甲优于乙的一个抉择。于此你个人的功利就可迳直界定为这个抉择的一个数据化代号：被选中的甲物给赋与较高的功利。除非你的行动不一致，否则在这样的界定之下，你必然被视为设法使个人的总体功利达到最高点。当然，如果你取甲而舍乙，而又马上转而取乙而舍甲，那么这个抉择论的理论家就无法给你订定一个抉择的选优序列，也就无法把一个功利程式加诸你身上，让你看来是在谋求功利的最高点。他只好说你的行动不一致，或是说你的抉择在转变着。你还可以通过更有技巧的不一致表现，使理论家变得束手无策。<sup>⑪</sup>但如果你是一致的话，那就不管你是一个彻头彻尾的利己主义者，还是一个狂热的利他主义者，抑或是一个阶级醒觉性很高的激进分子，在这个由定义构筑而成的世界里，你都会被看成在谋求个人的功利达致最高点。借用税务上的术语，如果前面引述阿罗与哈恩试图把利己主义的假设合理化的那种做法是回避，那么“揭示性抉择论”的这种取径就是悍然的一桩瞒避了。

在这种定义下的利己主义有时也称为“理性抉

择”，它只要求内部的一致性。在这个取径下，如果一个人在所有处境下，都依据合乎“揭示性抉择”定义的某些选优关系，作出他的最优抉择，那么他的抉择就是“合乎理性”的。<sup>⑫</sup> 这个取径背后的理据似乎是建基于这样一个意念：了解一个人的真正抉择的唯一途径，就是去考察他实际作出的抉择，并没有独立于抉择以外的途径可以了解一个人对于不同的选择所持有的态度。（说起来，这样的一个观点并不限于经济学家。很多年前，当我在加尔各答大学参加英国文学的博士生资格考试的时候，其中一条必须回答的问题是关于《仲夏夜之梦》的，大抵是这样问：“比较赫米亚和海伦娜这两个人物：你会选择哪一个？”）

我在别处曾尝试证明，一旦我们放弃了有关抉择和受益的那些叫人莫名其妙的定义，上述那种取径所作的假设，就会显得既涵盖太少，也涵盖太多了。说它太少，因为一般理解下的抉择和受益，除了从实际抉择本身去认识以外，还可以循其他途径去认知和解释：说它太多，因为抉择所反映的，可能是一个折衷的结果，其中涉及多项考虑，个人受益的考虑可能只是其中一项。<sup>⑬</sup>

抉择背后的复杂心理因素，最近给好一些有关消费者抉择<sup>⑭</sup>以及生产活动<sup>⑮</sup>的深入调查研究强而有力地揭示了出来。这些行为特征，能否被纳入“一致性抉择”以至“受益最优化”的那些形式化的框框里，实在是大有问题的。<sup>⑯</sup>



### (三)

塞缪尔森 (Paul Samuelson) 指出了，很多经济学家会依据理性行为与非理性行为的基准把经济学与社会学区分开来，而在那些基准中所作的定义是以功利理论为依归的。<sup>52</sup> 社会学家有充分的理由去痛恨这样的一个观点；然而，经济学家所必须承担的苦果却是：那种所谓“理性行为”的取径，在典型的理解之下，最终只能引出一套没有多大意义的理论。看来，行为要通过选择来解释，而选择却又是只通过行为来界定。难怪常常有人指出这是循环论证了。不过，塞缪尔森认为在一个技术性的意味上，那个理论并不是没有意义的：这也显然有他的道理。<sup>53</sup> 原因很简单。我们也讨论过，那个理论对于所观察到的抉择行为是有内部一致性要求的，因而在实际的观察中可作出否定或否证：在这个意味上，就正如塞氏所说的，这个理论并不是没有意义的。

那个一致性的要求确实有令人惊讶的判分能力。需求关系的多种一般性特征都可以从它那里推衍出来。在当前的讨论中，问题的关键却在于依这个一致性要求作实际“测试”的可能性。塞氏特别指出了，要证实或否证这种取径的理论后果，需要一些“理想的观察情况”。可是这样的要求实在不易满足。首先，我们倾向于多面求证，我们不会摘取个别的选择行动作为观察的基本单位（而是会摘取连串的选择）；其次，时间的流逝，使我们难以分辨哪些情况是行为的不一致，哪些是