

经济研究

Jingji Yanjiu, 1986, Supplement
Jingji Yanjiu

(增刊)

中国社会科学院经济研究所学术资料室

科尔奈经济改革理论论文专辑

- 一. 著者前言 *Some lessons for Chinese economic reform provided by Hungary. / Kínai előadás/* (1)
- 二. 匈牙利为中国经济改革提供的若干经验教训 (3)
- 三. 匈牙利经济改革的现状与展望 *A magyar gazdasági reform jelenlegi helyzetéről és találatáról* (22)
- 四. 经济学与心理学 *Közgazdaságtudomány és pszichológia* (35)
- 五. 国家的健康 *A nemzetek egészsége* (44)
- 六. 匈牙利汽车市场上短缺的再生产 *A hiány újrafelépítése a magyar autópiacon* (52)

平普遍停滞或者下降，社会对不平等的反应可能会更为激烈。赫尔希曼用隧道作类比，精彩地描绘了这个问题。假定隧道中有两条平行的通道，我们发现自己这条道上的车子停止运行了，另一条通道上的车子继续前进。开始我们把这看作是一种安全的征兆。因为这里并不是隧道的终点，我们这条道上的车不久也会前进的。但是，旁边那条道上的车畅通无阻，我们这边却已堵塞较长时间。不久我们就会失去耐心，想到另一条道上去。如果一些人的收入比另外一些人更快地提高，但同时每个人的收入都在提高，那么社会一般是可以容忍的。但如果低收入阶层的人们不但没有提高反而有所下降，同时另一些人收入明显提高，社会容忍的限度可能就会突然下降很多。因此，能否保证生活水平的普遍提高维系着改革的命运。

还有其他许多因素影响改革的前景。但是，即使我们考虑到了所有的因素，我也怀疑我们能够作出肯定的预测。作者的希望是显而易见的，那就是改革事业进一步前进而不会中途停顿。

经济学与心理学

（一）买方与卖方行为

问：您在《短缺经济学》一书中提到的观点是否引起了心理学家的注意？

答：如果心理学家在读完我的书后，能回答这个问题就好了。我总是情不自禁地用经济学家的眼光看问题，无法了解心理学家的思维、检验事物的方法和提问方式。不过，我力图回答这个问题。

我将从与本书主题关系最为密切的一个问题谈起：商品和劳务的严重短缺会给买卖双方带来何种影响？传统经济理论通常把市场描述为买方和卖方之间等价交换的场所。买方只有在价格合适时才乐意付款，同样，卖方只有在价格合适时才出售商品。这意味着，双方处于平等地位。尽管其中一方也会偶然吃亏，但是一定数量的成交行为加以平均，就会得出一个平均的结果。然而，严重短缺的市场呈现出完全相反的情况：买方与卖方势力悬殊。因此，我们认为出现了卖方市场。这种现象绝非偶然，它具有长期性和普遍性。双方地位的差异给买卖双方的行为打上深深的烙印。

问：您书中谈到的买方与卖方行为，使用的是一个心理学概念。在这个意义上，它意指何物？

答：这个概念是指，在买方与卖方主观动机中，在他们收集信息的方式中，以及决策过程中表现出的恒定意向与行为模式。在短缺经济的情形中，买方感到自己处于从属地位，而卖方则高高凌驾于买方之上（我想在此说明“买方”这一概念，这个概念并非仅指下列角色：家庭主妇、或者集团采购人员，它还是包括订购机器与建筑物的办事员，等等）。“买方”，这是一个含义广泛的概念，它总是对卖方笑脸相迎，尽力赢得卖方的好感，这样便能在拥有竞争力的买方伙伴中实现自己购买的目标。买方以多种多样的形式讨好卖方，比如：互利互惠，甚至采取行贿的方式。买方取悦卖方的方式不仅有求必应，有时无求也应，这种卑躬屈膝的举止只是为了不让卖方恼怒。假如由于份量不足，计钞不准，家庭主妇与卖肉的售货员发生口角，或者她只在匈牙利国营商店中比比皆是意见簿上提了条意见，日后就有

遭到报复的可能。结果是，她仅仅在当时出了口气；从此，她只能买到较次的肉，在合法的情况下，卖主会给她些颜色看看，同样情况也会发生在建筑业的买卖双方之间，投资者如果不痛痛快地答应施工者的要求，作为卖方的施工者就可能拒绝施工，或延误竣工时间。没有必要举更多的例子，因为我们对这种现象一点不乏了解。

问：在您看来，买方与卖方的行为轨迹中，哪些具有普遍性？

答：由于商品与劳务短缺的程度不同，它们各自的表现也不同。当然，经济行为者，即，买卖双方中个人的素质，个人的性格都可以决定他们各自行为的特点。尽管没有多少成功的希望，依然有人愿意为此疾呼，甚至不断抗议此事的也不乏其人。我作为经济学家，并不分析个别例子，而是侧重对普遍现象的研究。某个特点的情形——短缺经济造成的买方与卖方的权力关系——势必产生这一状况下个人角色的特定态度。人们可以看到，同一个人扮演买方角色时，唯唯诺诺，而以卖方身份出现时，则趾高气扬，盛气凌人。

问：心理学家或许认为，由于买方的受挫地位，他们会在换成卖方角色时依然如法炮制。在这个意义上，这种压抑的经验究竟强烈到了何种程度？

答：我认为，买方受伤害的程度是不同的。有时，它仅仅表现为小小的不快，如类似买不到插销，买不到鞋油，这类易于忘记的小事。但有些商品的短缺则会影响人的一生。如，年轻人为了住房付出了很大的代价，然而却可能白等多年。有些病人会因为医护人员短缺，身陷险境。有时也可能并不真的由于商品与劳务短缺给人带来伤害，而是由于短缺现象造成的人的行为——无礼的语调，无能为力的情绪给人所带来的损害。另外，人们不仅由此抱怨，而且某种持续的紧张状态也会出现。让我们设身处地替工厂的管理人员、公司采购员、总工程师和经理们想想，这些人不得不经常为原料与零件到处奔波。最近，在匈牙利还得为劳力奔波。由于生产要素的紧缺，他们长期处于焦虑的状态之中。

这一切都表明，由于其广泛与重复的发生范围，这一现象对事物有着相当深的影响。至于它究竟深到何种程度，则是一个不应由经济学家，而应由心理学家回答的问题。这个问题或许值得经济学家与心理学家去共同研究。

当然，买方也并非完全处于受控与受挫的地位。这一方面因为，不可能所有的商品都会长期短缺，另一方面，短缺时，买方可能要被迫用各种方式调适自己的行为。

问：被迫调适是什么意思？

答：买方即家庭主妇以及集团采购人员都希望买到某种独特的物品。由于买不到所需物品，他就会选择一种替代品。替代品或许不贵，不过质量较差；或者质量不差，但要贵些。于是，买方在一定程度上还是满足了需求，只是由于调适行为的被迫发生，他才受到了损害。还存在着另一种可能：如果买主在第一家商店买不到所需物品，他则会对其余商店抱有希望，或者延期购买，以后再说。后面这种情况造成被迫储蓄现象：到处买不到商品，连替代品也买不到，钱花不出去只好存入银行。上述现象都是被迫调适的表现形式。

买方行为中的一个重要方面是在被迫选择替代物、寻找物品或被迫储蓄之间所表现出的偏好。再重复一遍：这期间的变化取决于买主的个人特性。有人愿意寻觅，有人愿意耐心等待，另一些人则因为愿意尽快满足需求，从而选择替代物品。然而（在某种特定产品和某类产品的市场上），对买方整体的分析可以通过买主表现出的行为分布来得到。

让我们继续谈论这一问题——买方行为的各个组成部分显然是易于观察的，其程度也是可以观察的，我们可以从理论上对这些参数的互相作用进行分析，譬如，可以借助数学模型

对比进行分析。

被迫调适的偏好参数可以表现为：买方使自己适应严重短缺的局面。可以说，这是对买方忍让、妥协、安于现状的测量尺度。许多原因促成了日趋严重的短缺现象。其中一个重要的因素是人们对经常性短缺的习以为常态度，以及被迫调适的大范围展开。

问：似乎被迫调适的各种形式不仅存在于经济领域，也表现在生活的其它方面。

答：生活的经验促使我把被迫调适这一概念发展为一个概念系统，并为之设立了理论模型。我认为，我们最终找到了一个合适的范畴，不仅可以描述短缺经济的市场，还可以拓远到其它众多的领域内。

为了阐明我的观点，我将决策理论的传统模式与之作个比较。传统模式假设，决策人具有多种选择的余地。决策时，他所需要的无非是权衡一下，以什么方式可以最大限度地满足自己的要求，以及以何物作为交换的代价。现在这一选择模式已经被当作普遍模式供人们使用，然而，这种模式最初建立在自由经济市场为基础的典型选择性状之上。在这种市场上，只要价格合适，买方可以听凭自己的偏好，自由挑选物品，他的选择面对着一个无限供给的市场。在被迫调适的过程中，决策者体会到一种不同的心理状态：他丧失了选择的自由。他知道，存在着选择的余地（不过这是他过去曾经享有过的权力）。不同的是，这种权力已属于别人，是为其他买主提供的，而不是为他本人提供的，他只能在被盘剥后的匮乏心境中作出选择。他甚至不能梦想得到“最佳”物品，所以一开始就寻求“二流”货色。值得考虑一下，我们在被迫调适的过程中，作出选择时的种种情景，寻找“二流”的观念表现在选择学校、工作、情侣、伙伴方面，进而推至对政治与社会问题的选择之上。

我现在提出的模式在逻辑上与传统决策模式并不矛盾，它使后者趋于完善。传统决策理论侧重选择的内含，而前者却提醒人们注意选择之外的诸种因素。传统模式分析的是实现某种选择的方法，及其对决策者所产生的影响。而新的补充模式则提出缺少选择对决策者的心理影响。当然，心理学家对此相当熟悉，他们研究了需求的心理，另外，对匈牙利社会经济系统的考察会为此提供进一步的资料。

问：被迫调适，或选择二流物品未必减弱了人们遭受损失时产生的心理。由于不协调逐渐转为协调，我们会很快地认为自己的所作所为非常正确。

答：不过，并没有改变选择空间狭小所产生的基本结果——听之任之，这就是人们对既成事实所产生的固有反应。别人替你作了选择，短缺就是选择，你个人却别无选择。如果只有一件可选的东西，你毋需犹豫——在某种意义上，这总比没有要令人感到舒适一些。譬如，大学生不必考察所有的学校，不必在其间挑挑拣拣，因为他们只熟悉一个学校。选择空间的狭小使人们习惯于把自己的行为规定在有限的范围内。

问：让我们再一次回到短缺所引起的心理压抑上，在书中，您提到“容忍限度”问题，这与我们称作“压抑阈值”这一概念有关的。

答：尽管这期间有重大差异，但我依然认为如此。如果我的表达准确，“压抑阈值”与个人这个概念有关。譬如有时，由于购物不成，我们大家都会感到“处境尴尬”。不过我书中提到的是社会的容忍限度。当然，个人与社会的容忍限度是相关的，但是这二者之间的关系很复杂。这种相关导致一些重要问题的产生，其中一方面的问题是人们遇到的“尴尬”局面究竟多长时间出现一次，其强烈程度又如何。它们是否单独地、以低程度地爆发这一形式而出现，还是等到矛盾恶化时，产生连锁反应，导致一场总爆发。它们是否仅仅损伤了公众情

绪，会不会挫伤人们对工作的积极性和创造性？另一方面的问题是，经济控制与管理体制是否会找到容忍限度的最佳点，如果可能的话，他们是否知道，最佳点在何处？容忍限度的难点是与小“矛盾”对应，还是反映了社会范围内的强烈不满情绪？经济学家的职业习惯是把信号系统与该系统中最重要“经济信号”——价格作为研究的主要对象。我在书中强调，在价格信号并不太活跃的经济体系中，另一些信号则会取而代之。抱怨、发牢骚、提抗议都可能构成信号系统。

在社会主义经济体系中，投资的扩大还可以说明容忍限度的作用。匈牙利有几个自然科学家，他们研究了投资的发展周期。我在此只强调其中的一点，投资的增长有时明显加速，这迟早会影响人们的消费倾向，造成人们生活水平停滞，甚至下降，商品供不应求。这种状况持之过久，便会造成公众舆论的紧张局面。我们认为，这种情况反映出强力投资与社会生活水平容忍限度的冲突，一般情况下，接踵而来的是投资速度的骤然锐减。起初加速投资，而后急刹车，这就是投资周期的普遍现象。

“与社会生活水平容忍限度的冲突”这一思想说明，控制机制处于崩溃的临界，必须加以缓解。当然，事实也许会是冲突之后，仅仅是投资放慢了速度。

经济学家已经清楚地认识到，经济增长有其物质方面的限制，如：资源供给和财政约束。根据东欧经验，我希望人们对约束的另一个类型加以注意，那就是：反映公众承受情绪的容忍限度。

（二）经济管理者的行为与动机

问：让我们转到与“短缺经济”有关的另一个心理领域，请您谈谈经济管理者的行为与动机。

答：经济学家普遍认为，金钱利益是管理者的主要动机。于是，只须确定与他们工资水平和奖金有关的经济指标就可轻易地影响他们的行为。

我绝不贬低物质利益的直接刺激作用。不过，我认为，在更为深层之处，还存在着一种动机，它更加强烈，旷日持久地影响着管理者的行为。这就是说，大多数人把工作职责与自身的价值联系在一起时，才会看到工作的重要性。另外，如果是领导者，他就会把领导地位与自身价值等同起来。无论基层领导，如车间主任，还是部长都是如此。现在流行的说法是：“我就是车间，我就是工厂，我就是××部”。基于此状，受奖金刺激的车间主任或者厂长与领取固定工资的部门负责人、部长、医院院长、以及大学校长在经济问题上的行为表现颇为相似。

问：这种相似性都有些什么内容？

答：它表现在许多方面。这一点，我将在后面谈到。先让我们从这个重要问题谈起，这一问题可以使我们理解社会主义经济职能的规则，它就是——强烈影响着经营者的扩张冲动。根据我的经验，无论那些从本部门扩张中得到好处的经理，还是那些自身利益与企业利益无关的领导者，都具有这种冲动。公司经理愿意通过投资扩大生产，而部长则希望通过投资扩大自己的管理权限，尽管这一行为并不会增加他们薪金收入；校长要求增加新设备、好仪器，增添教室和职员；军事将领则要求提供更多现代化的武器装备，博物馆长会要求增加保护文物的财政支出，诸如此类的现象，处处皆是。

问：显然，这种现象出于“短缺经济”的“自然本能”，而非心理学意义上的自然本能。动物世界中，人们观察不到这种扩张的努力。用经济学的方法表述，动物为了自身与该

物种的延续，追求的是“简单再生产”。它们群居的目的是，保持相互交往与保护必要的生存领地，绝非是永无止境的扩张。

答：这的确可能涉及到“自然”本能。在此我用了一个“花哨”的表达，它并不精确。这种现象并不等同于动物世界的那种自然本能，而是一种扎根于社会生活之中的典型的人的冲动。我仅希望指明，这并不仅仅存在于一两个社会制度中，它存在于任何现代社会中的领导者动机之中。正是领导者的职能不可避免导致了这种冲动。如果我所说的这种冲动确实存在，如果管理者确实感到自己与其管辖的部门融为一体了，那么，从逻辑上推论，他也会感到这种扩张行为的重要性。如果这种行为很重要，那么扩张就是正当的：医院要接受更多病人，大学要招收更多学生，工厂要多出产品。为此，就需要更好、更现代化的设备。

这就导致了另一种情况的出现，尽管并非人人皆有扩张冲动，然而，谁有更多的冲动，谁就更有可能被选拔到领导岗位上。

问：一种相同的形式是渗透：把一个有关的个人或机构溶于自身，使其成为自己的一个部分。这一过程中究竟有多少“幼稚行为”与“同类掠夺”的现象引起人们的兴趣。“我喜欢某物，故我要吞并它，至少我要占有它，以免被人夺去”。

你所简述的这种现象同时也与“领主经验”有关。经理们似乎认为公司是自己的“领地”。于是通过自身的扩张经验，人们易于全面理解永恒扩张的欲望。

答：人们会不断感到“渗透”问题。这可以用经理自己的话去表述，当他们夸夸其谈时，他们常用第一人称，如“我将生产一万吨”这类语言。

问：倘若经理们普遍具有扩张冲动，那么它的系统特征是什么？

答：对扩张冲动的禁止可以限制经理的投资欲望，然而，我并不想以国家或银行拒绝提供补贴或贷款的方式，从而使企业或事业机构得不到投资款额，真正的问题，什么样的禁止形式可以使经理们不再要求贷款，并且能使他们表现出自我约束的倾向。

我认为：“抑制”一词的使用在此是很恰当的。由于担心财务上的失误，资本主义企业主不敢轻易作出投资决定，他明白这关系到自己个人的财产。合股公司中的受聘经理可以做出投资的决定，投资行为虽说不是拿他们自己的钱去冒风险，然而决策错误却会危及企业的生命和他们个人的职业生涯。在不确定的条件下，人们投资的劲头是不会太大的。社会经验为此类抑制行为作出了界定。尽管破产不是天天发生，却也不是个别事件。发达资本主义国家中，每年有2—6%的企业破产。为了谨慎地对待投资，人们并不需要亲身经历破产的过程，正如人们不必亲身经历严重的交通事故，也知道其严重后果一样。只要能产生足够的印象，示范性的，间接的经验就足以让人们意识到危险的存在。

这一点使我们想到匈牙利的经济特征。在匈牙利的经济活动中，这类约束行为尚未形成。

问：不过，您不能说匈牙利的管理者，如公司经理们不惧怕这一点。

答：当然他们也害怕，他们的恐惧源于上级领导部门对自己的不满和处罚，他们无需惧怕投资失败给公司带来的破产后果。如果企业碰到了财务困难，企业会获得企业外部其他部门的支援：譬如允许他们提高产品价格，或者为他们提供补贴，免征税费，得到低息贷款，如此等等。

问：换而言之，这些经理所不担心的这种失败恰恰就是评价他们行为的一个重要的指标。

答：如果可以这样说的话，他们就不会受到失败的损害了。如果经理的管理行为有误，不会为自己引来悲剧后果。他既不会为此晋升，也不可能降到太低的职位。如果平安无事，

他每月可得15,000—18,000福林工资，而不是10,000福林，他会受到政府嘉奖，并且接受二、三次电视采访。这就是公司职员职业生涯的顶峰。反之，假如他管理不利，可能发生的事情只是，将他调到另一个单位，职位不会过份低于现有职务。

问：盈利和亏损与分配毫无关系，对吗？

答：假如，他只考虑个人的职业得失，这个结论就是对的。个人生涯仅仅在一个狭窄的范围内浮动，在这个方面，人们不必作出过多的尝试。

由于这一切，产生于无法抑制投资饥渴与扩张冲动的局面。由于投资需求非约束状态，而可供资源又是有限的，因而投资就经常处于紧张状态之中。这种无法填满的投资饥渴“吮吸”着经济资源——这就是造成严重短缺的一个重要原因。

再从心理学角度谈谈这个问题。经济体系的重要特征不仅表现在促使决策者行为的动机上，还表现在限制他们行动的那些恐惧、焦虑以及约束因素之上。我认为，后者比前者更重要，更能说明这个经济体制的特征。这也是值得经济学家、社会学家和心理学家共同研究的课题。

问：如果投资者削减了所期望成本的预算，他的焦虑似乎就不复存在。他将不断地低估这一成本。尽管他可以自欺并欺人，他的行为却会露出破绽，说得尖锐些，在维护自身利益时，他们会表现得缺乏自制能力。

答：我认为这是一种普遍现象，不仅仅存在于投资领域内。人人都要求投入的低预算，产出的高预算。这当然会增加获得资金的实际机会，同时也会增加人的自信心。另外值得注意的是，它是一种虚假行为。如果拨款人变成申请人，他们的角色功能也会互换，作为拨款人，他总要千方百计压低要求的款额，而申请人则尽可能地多要。

当一个人为了盖自己房子向亲戚或朋友借贷时，这种情况也会发生。如果八年才能盖好房子，借主显然无法说服亲朋好友借出钱来，他只好一次次地向他们求贷大量款项。

问：除了上述情况之外，我们还应该考虑信息处理过程的一般特征。在不确定情形中，如果某个事件由大量细节组成，那么，我们就削减这个事件的总风险度。我们可以认识到预测中的风险：我们离这个事件越近，风险出现的可能性就越大；我们离这个事件越远，可能出现的风险也随之降低。

答：这就是在中长期计划中，人们普遍乐观地认为目标将在计划内时期实现的原因。

问：人们现在可能遇到困难，一旦困难过去，他们也就多少会产生解脱感，因为无论他们经历过怎样的痛苦，经历了欠帐过程，最终成果还是摆在那儿。

答：是的，不过我们的认识不能仅此而已。上文提到的投资紧张状态就是这种情况带来的一个严重后果。这个后果不仅产生直接的经济影响，即对机器、外汇、建筑能力的需求总是大于实际的供给；另外，这后果还导致不良的心理后果：人们神色匆匆、神情紧张，这种情况将滋长无计划的工作状态。

问：到目前为止，我们讨论了经济控制与管理的从属性与主导性。它也势必产生心理问题。

答：在等级森严的机构中，产生了具有特征的行为规律。有些规律存在于任何一个等级森严的机构中，另一些则是以某个独特形式存在的权力等级机构的特征。

1968年以前，匈牙利体制中，上级主要靠指令控制下级机构，这就会不可避免地导致“军人”心理的发展，或者至少形成这种行为的趋向。领导需要表现出军事指挥员的气质：坚定的意志，铁的纪律，对反叛行为的严厉惩办，等等。反之，从属者最重要品质就是：服从。以从属行为和统治行为为基础的权力机构绝不容忍人尽其言，不容忍反面意见，不容忍思

想活跃的现象。这两种态度可以“兼容”于一个个体人格之中，即：对“下向”发号施令，对“上向”俯首贴耳。

建立了指令系统的组织机构对人的心理有着深刻的感染力。这种准军事纪律的制度必将产生富有造反心理的人。事实上，那些喜欢指挥别人并善于服从的人有更多的机会成为经济领导人，他们的晋升机会也更多。应当补充的是，这是一种社会心理现象，他不仅体现在传统经济体制中，而且还体现在一切以从属——统治为基础的等级机构中，体现在那些高度集中的政治机构和宗教组织中。

问：从这个观点来看，1968年的改革究竟产生了什么后果？

答：在大多数地方，直接指令系统已经停止，所以上文提到的“军人品质”已经较为少见。根据改革的目标，生产企业的经理都表现出得到了调整的经营思想：他们希望企业更有活力，更有商品化行为。这些行为，有些已经付诸实践，但是依然反复无常，有的则因为上文提到的那种经济短缺现象，难以兑现。组织内的“命令——服从”关系尚未消失，只是部分地转移到了买方与卖方的关系中。虽然上司对下级的态度，“语气”有了很大变化，然而这种从属关系却依然保留着。在今天的匈牙利，上级部门已不再发布命令，但仍然用强调的口气去建议些什么。

问：您在书中使用了“家长作风”一词，它有什么含意，是否也与心理学有关？

答：上级部门不再对下属的经理们发号施令，然而却是他们的保护机构。就好象父母不觉得子女已经长大成人，依然去干预他们的事情那样——有时他们这样做的确是为了后者的利益，上级各种部门都要通过不同的方式干涉企业经理的行为。由于经理中有些年轻人，所以他们就无法在这个环境中成长起来。这种情况可以从多方面反映出我们经济中暴露出的问题。过份受宠的孩子也会反抗这种经常性的干预。然而由于已经习以为常，他们实际上还需要得到保护。他们会利用这一关系，利用上级提供的保护，并将此作为屏障。倘若当一个习惯于家长作风的经理遇到困难时，譬如说，企业的外部条件恶化时，他感到不那么自信了，就会向上级部门求援。由于在大多数情况下，他能得到庇护，那么当然就会滋生处处寻求保护的心理，与此同时，却丧失了独立处理困难的习惯。既然有着一个象慈父那样时时提供方便的上级部门——国家，他又何乐而不为呢？就象溺爱子女的父母一样，上级部门也会常常“发牢骚”，说公司不能独立行事。然而，与此同时，他们又感到援助的行为是责无旁贷的：“瞧，公司依赖感太强，没有我们他们玩不转。”

我希望，此处的粗略描述可以清楚地表明：在匈牙利的经济机制中，在与此相辅相成的、新型的、缺少指令行为的从属组织系统中，人类的另一些特点，另一些行为模式比传统模式表现得更为充分。这就是人们不应当以过分简单的模式去工作的另一个原因。许多颇有差异的权力机构依然存在；每一种类型都有其独自の竞赛规则，它们表现出选择行为与具体行为的某种特定后果。

在此，我们可以拣起前面的那个话题：物质刺激。我已经强调过，对有无物质刺激的公司经理而言，在许多方面并不存在悬殊的行为差异。现在，我希望在分析了等级制度森严机构中的人员行为之后，重复这一论述。

拿传统的经济控制与管理制度的例证，公司经理的行为受到奖金制度的影响，而他的顶头上司却得不到分文。上司的上司也得不到分文奖金。然而，可以拿到奖金的公司经理与拿不到奖金的上级——工业公司经理的关系却与都不取奖金的工业公司经理和其上级——总

经理代理的关系完全一样。这种情况本身就说明：物质刺激与各级权力机构中人的态度与行为没有直接关系。

（三）一般的方法论问题

问：我们在谈话中涉及到一些经济学与心理学的交叉问题。在心理学问题上，经济学家的评价是否一致？

答：谈不上完全一致。同心理学一样，经济学中各个流派都有自己的规则。这些学科并不总以心理学角度表述问题，但是我们可以通过大量分析表明，他们的理论包含着心理学方面的假设。

举一个例子。那就是：新阶级理论。这在西方并不流行，然而却很瞩目。这一学派中的典范著作是以公理的形式表述的。他们假定，经济人，即可以作出理智判断的决策者的存在是一个公理。这些决策者“乐观地”认为：他选择的行为会带来最大限度的效用。这个假定可以表述如下：决策者对一组选择物有着充分自由的选择顺序，这一选择顺序严格地证明了几种假定，这最终表明，决策者的选择是始终如一的，即，在他们的选择之间，没有出现自相矛盾的现象。

典型的新阶级理论对这一模式的评论如下：这个模式的效用功能，它的等效性，及其选择顺序都表现出决策者的“心理”和“欣赏眼光”。研究这一现象产生的原因，不是经济学家的任务，而是心理学家的的工作，后者可以借用其它学科的原则从事研究。然而，选择顺序是经济学家提出的。

问：在《反均衡》一书中，您提到与选择秩序理论的不同意见。

答：是的，我曾在那本书中详细表述过不同意见，然而《短缺经济学》一书也多次涉及到这个问题。

第一个不同意见是显而易见的，它得到过现代化心理学的证实：一个真实的人并不总是严格意义上的理性人，他并不是经济人，而是一个充满内心矛盾的个体。故此，他的行为经常表现得前后不一，他的选择易于变化，富有随机性。

第二个不同意见更为重要：选择顺序模式不具有足够的多样性。新阶级学派经济学家听到这种反驳时，愿意放大其原始模式的框架。他们建议用动态时间的选择顺序代替静态时间的选择顺序，或者将硬性的指标变成随机的选择项目，等等。这样，就能把人类的所有行为补进原有模式，然而却丧失了该模式的说服力，产生重复现象，他们认为：人总是做对自己有利的事情。假如不这样考虑问题，他就会产生其他行为。作为一种表述，这只是老生常谈，没有总体意义。

在我看来，在设计决策模式的过程中强调的那些方面是对决策进行解释和阐述为主的，如：为什么决策者选择这个因素，而非那个因素。在我们的谈话中，我试图将几个因素综合起来阐述：经济行为者的不变条件——社会情况、组织框架、有关的权力层次及其经济功能——是如何用来说明经营者行为不变特征的。

经济学家倾向于简化经济行为的动机背景：资本所有者追求利润最大化，具有社会性意义的公司经理追求奖金的最大化，南斯拉夫自治公司的董事会追求总收入的最大化，诸如此类不等。我认为，这类描述过于简化了对动机的描述。在这之外，还有许多动力，它们相互作用，有时互相矛盾，并且引起决策者自身的矛盾。

问：这种现象与一个心理学概念——动机分散化相对应，在经济学中，依然存在对这一

问题的争论，似乎有些令人吃惊。另一个问题是：根据以上解释的理论角度判断，短缺经济学中，经济学家普遍赞同的“最适度”概念，并没有被使用。另一方面，人们可以发现，“标准”这个词和它的使用多少有些令人困惑。心理学各学派和精神病学对“标准尺度”的界定是不一致的，这个词究竟可否得到一个合适的定义还令人怀疑。

答：首先，我想澄清一个误会，我在书中使用的“标准尺度”与心理学的这一概念无关。例如，我谈到的“标准排队时间”，并非指日常生活中，人们通常不乐意接受排队时间时产生的，需要得以解决的“非标准”行为。

“标准”这个概念的使用表现在几个方面，没有同一的解释。为了得到不同解释的共同之处，我的解释可能最接近心理学含义。根据大量观察，人体机能变量的标准值可以表述为：标准体温，标准白血球与红血球计数，标准血压，等等。这些标准取值是一个中间值，有双重含义：截面值——众多人的平均值，与纵向值——长期平均值。有些标准值是固定的，而另一些则随年龄、体重等变量的变化而改变。作为一个规律，标准值不能简单用个别数字描述。它们无论范围宽窄，都应当在互相参照后引用，而每一个单独的标准值都同机体运动规则有关。变量的实际值——如体温、血压都在按其自身的标准起伏，并且受到不同因素的影响。然而，还存在着一种反馈规律，它总是使实际值接近标准值。

这就是我所用的标准值的含义，它是摆脱了价值判断后的一种真实描述，它指的是变量的平均值。我在书中强调，人们只有在偏离标准的变量与标准变量接近的社会机制中，才能谈及经济变量的标准及标准值。

我就是在这个意义上考虑出，短缺现象是某种经济体制的标准产物，而不具有很大偏差现象。它暗指排队、上街寻找物品等类现象是生活在短缺经济环境中，人们标准行为的一个方面。

大多数标准都代表该体制的特征。在给定的机构框架中，我们可以得到给定的标准，即经济变量的标准值。这些标准值在有关的经济体制和反映该体制重要特征的不断再生产过程所产生的行为模式中起着重要的作用。每当一个新时期开始时，机构框架中的变化或迟或早会导致经济变量——经济行为标准——的改变。

问：作为结论，我们不能忽略这个普通的问题：在您看来，为了紧密连接经济学与心理学，我们应该做些什么？

答：我愿意先谈否定意见。我认为，不用考虑在经济学家与心理学家之间成立一般形式的共同组织，也不必签定共同研究的合同。只需要在双方之间展开几次对话，举办几次介绍学科思想的讲座，读一些对方学科的重要文章或书籍就可以了。至于我，我非常感谢几个自然科学家同伴。对许多问题，我都从他们那儿获得灵感：他们使我所不甚了解的领域与我的领域有了接口，如果我依然停留在自己的研究王国中，我是不会得到这一收益的。我相信，我和经济学界的同伴对源自心理学领域的知识是来者不拒的。