

文化傳統中的個人道德與制序演進

——從格雷夫的歷史比較制度分析看東西方社會制序的原發路徑

◎ 韋 森

哈耶克（F. A. Hayek）說過：「如果歷史上有甚麼事情幾乎完全失敗了的話，那就是人們對道德變遷之原因——在這些原因中，說教（preaching）可能最不重要的解釋，但這些原因有可能是那些決定人類演進進程的最重要的因素之一。」¹ 哈耶克的這一見解，含蘊甚深。哈耶克的這句話，含有兩重意思：一、道德變遷的原因，難以理解，難能解釋；二、道德與社會制序（social institutions）的變遷，有著錯綜複雜的內在關係。哈耶克這裏並沒有提及另外一個極其重要但同樣「不可言說」（維根斯坦〔Ludwig Wittgenstein〕語）的問題，那就是道德法則的實質是甚麼？從整個人類思想史來看，甚麼是道德，這是一個從亞里士多德（Aristotle）、休謨（Hume）、康德（Kant）、維根斯坦，到現代元倫理學家（meta-ethics）如斯蒂文森（Charles L. Stevenson）以至到當代博弈論經濟學家哈薩尼（John C. Harsanyi）和賓默爾（Ken Binmore）就一直說不清、道不明的問題。這裏且不管道德的實質是甚麼，哈耶克的上述邏輯斷想看來是對的，那就是，自有人類社會以來，任何社會制序都有一定的倫理維度和道德基礎。社會倫理和個人道德，在任何社會制序的生發、型構和變遷中，均會有一定的作用。

然而，「理性直觀」和「邏輯斷想」是無法替代「科學」的「求證」的。尤其是在當代社會科學的話語環境中，更是如此。那麼，進一步的問題自然是，社會倫理和個人道德與社會制序的生發、型構和變遷的關聯機制是怎樣的？我們如何在當代社會科學的話語語境中「驗證」哈耶克的上述理論斷想？二十世紀90年代以來，美國斯坦福大學的格雷夫（Avner Greif）教授拓關出了他的頗受西方學界矚目的「歷史比較制序分析」理論進路。在其歷史比較博弈分析的理論建構中，格雷夫試圖用現代經濟學的分析工具，對道德（他稱作為「文化信念」，即「cultural belief」）與社會制序的生發與型構的關聯機制，做出一些解釋²。本文以下將簡要介紹格雷夫教授的「歷史比較制序分析」進路的理論成果，並從中反思出不同歷史文化傳統中的「道德類型」在東西方社會制序化（institutionalization）程度上所引致的差異及其原因，以及伴隨不同制序變遷路徑的社會經濟後果。

一 理論假定

為了使我們的理論考詰從純思辯的理性推理走向「歷史的理論分析」從而更接近成為現實世界的「鏡像」，讓我們先把人類社會的種種活動和交往視作為種種社會博弈，而把社會中的人視作為各種博弈者（players）。為了理論論述的方便，我們也把種種社會博弈者做一簡單的分類。根據人們在靜態、動態和重複博弈策略選擇中的「稟好」（這裏借用康德的「Neigung」一詞，牟宗三先生把它譯為「性好」，苗力田先生把它譯為「愛好」，這裏從我國中青年哲學家韓水法的譯法³），我們把社會中的博弈者分成兩個類型：C類型（意為自私型的「騙子」，英文為「selfish Cheat」）的「直接理性最大

化」的無道德感的人；H類型（意為自利型的「誠實人」，英文為「egoistic Honest」）的有道德約束的理性最大化者。

從經濟學來講，在廣義「多人囚犯困境」的直接社會博弈中，與所有人都選擇H類型策略相比，所有人（或大多數人）都選擇C類型策略將會導致每個人都「景況更差」（worse-off）。但由於在這種廣義的多人囚犯困境的社會博弈中選擇C類型策略是每個人的「佔優策略」，即不管他人選擇甚麼樣的策略，自己最優的選擇是C（「cheat」——這裏包括背叛，不合作、不守信、不履約等，即一般囚犯困境博弈模型中「defect」），這就需要衍生、制定或設計出許多制序安排（包括制度規則）來限制人們選擇C類型策略。然而，在整個人類社會歷史演變過程中，這種C類型的策略選擇和C類型的人（即不守信、不誠實的自私的追求直接最大化利益的人格特徵）與H類型的策略選擇（誠實、守信和有道德約束的個人利益最大化的人格特徵）對社會制序化進程和制序變遷路徑意味著甚麼？換句話說，是否人人都選擇H型策略而不選擇C型策略在社會的進化中就是好的？這是否就自然會產生更多的合作剩餘從而衍生出一個比C類型文化信仰的社會更加優越的H類型的社會？

我們迄今為止的社會制序的理論分析已經發現，社會制序從某種程度上來看就是一個社會的既存文化在社會過程中的外化，或者說，社會制序是在一定歷史時期的既存文化的「影射」、「鏡像」或「歷史積澱」（筆者已在剛完稿的《文化與制序》的一書中對此做專門論述）。現在進一步的問題是，這種文化在社會過程中外化的內在機制是怎樣的？從社會倫理和個人道德類型的分析視角，我們可以進一步展開文化本身向社會制序外化的內在機理。因為，在社會系統中，文化信念是與倫理、價值觀、社會規範密切聯系在一起的。而社會倫理、價值觀和社會規範反映在個人的實踐中，就是道德標準。反過來看，一個社會的倫理準則和道德標準也就是支配人們活動和交往的一些共同文化觀念、文化信仰和價值觀。這裏，且不管道德法則源自何處，但作為人類實踐理性中的「定言命令」（categorical imperative），社會倫理和道德標準是通過「文化濡化」（enculturation）和文化演進的社會過程而變成一個社群或社會內部成員的共同知識的。如果把文化濡化看成是導致社會制序的歷史連續性、延續性和承傳性的一種社會機制過程，那麼，倫理和道德對社會的制序化、經濟組織的型構、社會結構的定型與演變，以至對社會制序安排的經濟後果發生一定的影響，應該是不言而喻的。

從社會制序的微觀生發機制來看，由於任何社會既存的文化信念、道德倫理作為人們的一種「共同知識」，會決定和影響處於一定社會博弈安排中的每個博弈者對他人的行為和策略選擇的預期，因而它們自然會作為處在一定文化濡化機制中的個人「知識」和「信念」與個人理性計算一起來決定人們在社會博弈中的策略選擇。按照演進博弈論社會制序的經濟分析進路，我們可以認為，在社會傳統中所延續下來的文化信念和倫理道德與處在一定社會背景和文化濡化機制中的個人的博弈策略選擇中「凝聚點」（focal point）⁴和「合作預期」密切相關，從而直接影響到人們社會博弈的均衡，以致對社會博弈規則的型構以及其實施機制形成發生作用，從而最終在社會制序安排上固化下來或者說外化出來。

回到人類社會歷史的現實中來，我們即會發現，人們在社會博弈中採取那種策略，不僅是一個個人的理性計算問題，也不只是一個理性與道德的權衡（即：是審慎推理（prudential reasoning）還是道德推理（moral reasoning）呢？）問題，而且也是一個社會的歷史文化傳統問題。譬如，在以色列民族中，由於數千年來信奉《舊約》的律

法，其中包括「以眼還眼、以牙還牙」的箴規，人們在重複社會博弈中大都會採取「針鋒相對」的策略。在數千年傳統中華文化的「忠恕、寬厚、中庸、仁愛」教說濡化下的華人社會中，人們大概會較多地採取「兩怨還一報」或「多怨還一報」的策略選擇（這裏請想一下老子在《道德經》第49章的勸戒：「善者善之，不善者亦善之，得善矣」）。⁵在主要承傳古希臘——羅馬文化中個人主義傳統的西方社會，人們可能較多「理性、精明且審慎」地按可計算出的最優策略選擇進行社會博弈。⁶

按照我們的社會博弈規則（即中文意義的制度）一般內生於博弈過程中的「自發秩序」，而社會秩序則源於人們重複博弈中的均衡選擇的分析進路⁷，我們這裏自然會通過「逆向推理」而發現，人們的文化觀念、倫理道德通過影響人們在社會博弈中的策略選擇進而影響博弈均衡的結果從而在長期過程中內生地型構、「凝固」和演進社會博弈規則。另外，按照格雷夫教授的分析進路，人們不同的文化信念也會導致不同的社會組織結構的形成從而衍生出不同的社會安排來。在社會演進中，不同的經濟組織又通過吸納新類型的博弈者而改變所有博弈者的可用信息，從而改變對某種策略選擇的支付而逐漸改變博弈規則（即一定的制度安排）。照格雷夫看來，這些社會組織包括司法機構、信用機構以及現代公司等等。格雷夫還認為，一種新的組織的出現也反映了人們知識存量的增加，而這種知識存量的增加所帶來的組織創新擬或是人們有意識地追求某種社會目標的結果，擬或是人們無目的地進行某種社會博弈實驗的結果。

在具體到我們以兩種簡單人格類型所劃分的社會博弈分析理路中，可以認為，那種與普遍C類型博弈者（即自私的不講誠信道德的直接最大化人格）相適應的必定是一個個人主義社會；而與普遍H類型博弈者（即講誠信道德的有約束的最大化人格）相適應的擬或是一個集體主義（collectivist）社會，擬或是一個社群主義（communitarianist）社會。⁸按照格雷夫的理解，在這種集體主義或社群主義的社會中，每個人與其他社會成員的經濟與社會交往主要依靠特定的宗教信仰、道德倫理以及意識形態的維繫因而多發生在家族、姻親和熟人之間，而人們社會交往和經濟交易中協定的實施則主要是通過習俗、慣例這些非正式的社會制序來進行，從而導致這種社會的內部結構將是「離散的」（segregated）。與之相反，在以個人主義為基因的C類型社會中，由於每個人都是相對獨立的，經濟交易和其它社會交往會發生在不同社會族群和社會階層之間，而個人的社會地位又往往隨著人們交往與交易半徑的擴延而在不同的社會群體和階層之間發生移位和變化。另外，在個人主義的C類型社會中，合約的實施又主要通過一些專業化的社會組織（包括法院）來進行。因此，C類型的社會結構從整體上看往往是「整合的」（integrated）。

那麼，為甚麼集體或社群主義社會內部的結構是「離散的」，而個人主義社會的內部結構卻是「整合的」？這似乎與人們的直觀推理相矛盾。這個「吊詭」（paradox）是如何產生的？格雷夫通過分析C類型和H類型人群的歷史博弈結果，在論辯邏輯上非常清晰地剝離出了這一「吊詭」產生的內在機理。

二 傳 導 機 制

在1992年發表在《美國經濟評論》上的〈制序與國際貿易：商業革命的教訓〉、1994年發表在芝加哥大學《政治經濟學雜誌》上的〈文化信念與社會組織：對集體主義和個人

主義社會的歷史和理論的反思》，以及1999年由英國劍橋大學出版社出版的《熱那亞與馬格里布商人：歷史比較制序分析》一書和其它文著中，格雷夫以十一至十二世紀地中海地區兩大「貿易社會」即熱那亞和馬格里布商人群體內部的文化信念之差異對社會經濟組織的型構，伴隨著社會組織型構的社會結構的固化，信息的傳遞、協調機制以及合約實施機制的演進（即我們今天所理解的制序化和制序變遷）過程，進行了歷史的、比較的和博弈論的理論分析，從中得出一些發人深思的理論洞見。

在歷史上，馬格里布（Maghrib）是穆斯林世界的一部分。Maghrib原為阿拉伯語，意為「阿拉伯的西方」。在歷史上，馬格里布的地域覆蓋現在的摩洛哥、阿爾及利亞和突尼斯大部分地區。在公元七世紀左右，曾有過「馬格里布」國家。熱那亞（Genoa）則是拉丁世界的一部分，在歷史上曾是後羅馬帝國時期的一個城邦國。經濟史的研究發現，在十一和十二世紀，熱那亞和馬格里布商人面臨同樣的貿易環境，運用同樣的航海和陸地交通技術，並差不多進行同類商品的貿易。唯一不同的是，馬格里布商人持一種以誠信為主的文化信念，而主要在穆斯林世界內部進行商業和貿易活動；而屬於拉丁世界的熱那亞商人則有著從古希臘到羅馬帝國時代承傳下來的個人主義文化信念，因而在地中海周邊的不同社會和族群中進行貿易活動。按照我們上面對社會歷史中的博弈者的分類，我們可以認為，熱那亞商人及其代理（agents）基本上就是我們上面所說的C類型的商人，即自私的、不講誠信的直接最大化「博弈者」；而馬格里布商人及其代理則是典型的H型的社會博弈者，即講誠信的有約束的最大化者，或者說「講道德的人」。由此，我們可以把這兩個歷史史實中的商人群體視作為典型的C類型和H類型社會博弈者的典型代表。那麼，這兩個類型的社會和典型的社會博弈角色的博弈結果導致了一個甚麼樣的制序化過程，甚麼樣的組織型構過程，以及演進出甚麼樣的社會經濟結構，並導致甚麼樣的社會經濟後果呢？

由於在歷史上熱那亞和馬格里布商人同時面臨著在他們各自的商業貿易活動地區僱佣代理問題而代理又面臨一個誠信守諾還是欺詐問題，兩個貿易群體面臨著我們在上面所分析的動態互惠博弈中的囚犯困境弈局。這兩個貿易群體要進行其經貿活動，首先就面臨如何解決這種動態互惠博弈中代理的守諾即不欺詐問題。由於不同的文化信念，這兩個貿易群體在解決他們所共同面臨的「單方囚犯困境」（one-side prisoner's dilemma）上採取了不同的策略選擇，也就因而型構出了不同的商業組織網絡形式、不同的社會結構、不同的制序安排，並導致了不同經濟後果。

為了理清格雷夫是如何進行他的歷史比較制序的博弈分析的，我們先列一下他所使用的數學符號。在1994年發表在《政治經濟學雜誌》上的長文中，格雷夫使用了下述數學符號： M ：代表商人（merchants，即業主經銷商）； A ：代理（agents），且假定 $M < A$ ； β ：代理收入的時間貼現率； ϕu ：未受僱佣的代理在每個時期所獲底線（其它收入）效用，並假定 $\phi u \geq 0$ ； w ：商人找代理所付給代理的佣金； κ ：假如商人自己不找代理自己獨自經營所獲收益； r ：假如商人僱佣代理所產生的「總合作剩餘」。在上述條件下，假如代理是誠實的（不欺詐），商人的收益為 $r - w$ 。很顯然，只有在 $r > \kappa + \phi u$ 時，商人和代理的互惠合作才能得以進行。在上述定義下，假如代理欺詐了，商人的收益為 0 ，而代理的收益必定為 $\alpha > \phi u$ ，因而這裏 α 代表如代理欺詐商人所得的收益。這也意味著如果代理欺騙了商人， $w = \alpha$ 。給定上述假設條件，我們也可以直觀地推斷出，如果代理是個騙子（即C類型的博弈者），商人寧肯自己經營，得收益 κ 。這意味著 $\kappa > r - \alpha$ 。

在上述社會博弈安排下，每個經銷商根據與代理商的上期互惠合作博弈結果決定是否繼續其合作關係。然而，由於不同時期商業環境的不確定性，就有一個經銷商不管代理誠實與否而被迫中斷合作關係的可能。格雷夫把這種可能定義為 σ 。給定上述博弈條件，假如重複動態博弈的歷史是所有博弈者共同知識，而商人一旦發現代理商有欺詐行為則有可能把他解僱，而誠實的代理商則有可能被再僱。格雷夫從而把誠實的代理商被再僱的概率定義為 hh ，把有欺詐行為的代理商被再僱的概率定義為 hc 。

給定上述博弈局勢安排，格雷夫發現，假定 $\beta \in (0, 1)$ ， $hc < 1$ ，經銷商付給代理商的最佳佣金為：

$$w^* = w(\beta, hh, hc, \sigma, \phi u, \alpha) > \phi u$$

在這個最佳佣金公式中，函數 w 是 β 和 hh 的增函數，而是 $hc, \sigma, \phi u, \alpha$ 的減函數。從這個最佳佣金函數來看，只有當被長久僱用和不被僱用的效用之差大於一個時期的欺詐行為所獲收益時，代理商才會誠實。因此，這個公式實際上意味著，確保代理商不欺詐的最底佣金函數隨決定誠實（即 h 類型）代理商的長期預期收益的因素增加而遞減，而與決定不誠實（即 c 類型）代理商的長期預期收益的因素的增加而增加。

在這樣一種社會博弈機制安排中，具有集體或社群主義和個人主義文化信念是如何在不同社群中這種業主-代理（principal-agent）之間的博弈策略選擇中昭顯出來的呢？依據上式的直觀推理可以發現，在有個人主義文化信念的社群中，經銷商會隨機地在過去誠實或有欺詐行為的代理商之間進行選擇（即不考慮代理商的人品如何），這意味著 $hh = hc > 0$ 。相反，在有集體主義文化信念的社群中，商人就只僱用那些過去從來沒有欺詐行為的代理商，這意味著 $hh > 0, hc = 0$ 。照此推理，在主要信奉集體主義價值觀的社群內部人們的博弈均衡中，由於一個過去有欺詐行為的代理商被再僱的概率要比誠實的代理商被再僱的概率要小，這就要求在講誠信的有集體主義文化信念的社群中，佣金要更高，才能保持代理商誠實。相反，在個人主義文化群體內部人們博弈策略的均衡中，由於一個代理商的佣金並不取決於個人過去的歷史，因而沒有經銷商花費一定的代價來獲取過去代理商是否有欺詐行為和誰是誠信的人的信息。在集體或社群主義文化群體的策略均衡中，由於最優佣金是一個代理的過去歷史的函數，這些有集體或社群主義文化觀的商人要花費一定的代價來獲取過去互惠合作博弈中每個代理商是誠信的還是有欺詐行為的信息。單從這一點來看，在集體或社群主義的社會中需要有一筆較高的交易費用存在。另外，在有集體或社群主義文化觀的商業體系中，商人們一旦發現某代理商有欺詐行為，他們會互相通報，從而衍生出一種集體懲戒機制。由於這一機制的存在，如果一個代理商欺詐了一個商人，其他商人也不再會僱用他。這其中的信息獲得、交流以及集體懲戒機制的維繫，均需要一定的交易費用。

然而，上述理論推理只是模型化了在假定經銷商就是經銷商，代理商就只是代理商的情況下的社會機制過程。在經銷商既是讓他人經銷自己的商品的業主，又是經銷他人商品的代理的情況下，整個邏輯推理就要發生變化。如果一個經銷商也是其他經銷商的代理商，他本人的資產就變成了一種經銷代理保證金（bond）。從理論上來看，這個保證金就會降低他在作別人的代理商所獲最優佣金的水平。因為，在一個個人過去行為成為大家的共同知識即信息公開的集體或社群主義的商業體系中，由於集體懲戒機制的存在，一個自己有欺詐行為的經銷商不但不可能再被其他經銷商僱用為代理商，而且也很難再僱用其他代理商，從而也自然減少他的資本的未來收益。這實際上意味著一個既是經銷

商又是代理商的人如果有欺詐行為，他要比一個只是純代理商要付出另外的代價。

在集體或社群主義商業文化和個人主義商業文化中不同的博弈弈局和博弈機制安排，會導致如下幾個社會後果：

第一，由於在集體主義商業文化中僱用其他經銷商作代理商的佣金比僱用一個沒有任何資產的純代理商要低，每一個經銷商更樂意請其他經銷商作代理商。這將導致一個水平的（horizontal）社會結構。在個人主義商業文化內部的博弈均衡中，則不會發生這種情形。由於過去的欺詐行為不會減少一個經銷商的資本的收益，加上與一個沒有資產的純代理商相比，投資經營商業活動的資產增加了他不受僱用為代理商的保留效用（reservation utility），因而，要使一個有資產的代理商保持誠信，就需要比沒有任何資產的純代理商支付更高的最優工資。因此，在這種個人主義商業文化中，每個經銷商更不願僱用其他經銷商來作自己的代理商，而寧可僱用無任何資產的純代理商。結果，具有個人主義文化信念的商業體系中的社會博弈更會導致一種垂直的社會結構。上述純理論推理，又恰恰在馬格里布和熱那亞商人群體的歷史事實中映照出來。在十一和十二世紀的地中海周邊社會的商貿活動中，在馬格里布社群內部並沒有一個「商人階級」和「代理階級」，而是在水平的社會分層上，許多經銷商同時也是其他經銷商的代理商。在實際商業貿易活動中，馬格里布商人之間的交往主要靠私人友誼和熟人關係來進行，而他們往往在地中海周邊的不同地區相互代理經銷同行們的商品。與之相反，那種基本上屬於C類型的熱那亞商人們則很少僱用其他商人作代理商，從而很少有經銷商成為他人的代理商。結果，在熱那亞商業群體內部很明顯地形成了一個經銷商階級和代理階級，並且這兩大階級之間的交易和交往較多地通過合約的形式來進行。

第二，不同類型的文化信仰和對個人道德自律的不同態度，不僅影響到歷史上這兩個商業社群經濟交往的社會模式上的上述差別，也導致了財富分配變動上的不同。在其它條件幾乎相同的條件下，那種以個人主義為文化基因的垂直結構的社會為那種無任何財富的個人上爬到富人的社會地位提供了大量機會。由於在這種個人主義文化信念的社會氛圍中，一個代理商的誠信與守諾往往與他的財富多寡成反比（「好人不得好報」，「騙子發橫財」），那些無財產的個人更有可能攫取可能獲得的租金，儘管這些租金可能是通過不守信和欺詐行為而來。在一個講誠信的集體主義「水平」社會中，情形恰好相反。因為在講誠信的商業體系中，一個商人守諾履約的態度和誠信的聲譽與他的財富多寡成正相關關係，那些無財富的人更無可能攫取在有個人主義文化信念的商業體系中他們所可能獲取的「租金」。從這裏也可以看出，在自私、不講誠信和不講道德的商業文化中，社會內部的結構、制序和組織變遷的張力（strains）較小；而講求誠信和道德的集體主義社會內部制序、結構和組織變遷的張力較大。因此，一個講誠信道德的集體主義社會多是一個較穩定的靜滯社會，而不講誠信道德的個人主義社會會是一個較容易變遷的動態社會。此外，不講誠信道德的個人主義社會會更促使無財富的個人奮發去探尋更多的尋租（rent-seeking）機會，因而家族地位和財富的繼承變得不太重要了；而由於在講誠信道德的集體或社群主義社會中家族和個人的社會地位以及財富繼承尤為重要，這也不鼓勵人們去積極地探尋更多的商業機會。上帝似乎在人類歷史發展的長河中縱容甚至獎勵那些不講誠信道德的惡人？——這顯然有違傳統中國人們心目中的「功過格」（參包筠雅（Cynthia J. Brokaw）的《功過格：明清社會的道德秩序》⁹），這也似乎與美國密西根大學（University of Michigan）公共政策學院的政治社會學家羅伯特·阿克羅斯德（Robert Axelrod）在二十世紀70年代末至80年代初對「重複『囚犯困

境」博弈」所做的曾引起西方學界廣泛關注的三次實驗的結果（「儘管有自私基因支配，好人仍得好報」）不相符。¹⁰

第三，如果把不同經濟體之間的貿易考慮進來，就會發現，隨著遠程貿易尤其是跨社會、跨文化和跨族國之間的貿易機會的出現，講誠信道德的集體或社群主義文化觀和不講誠信道德的個人主義文化觀對經濟增長的影響迥異更甚。可以從如下三個方面來考察不同文化觀對制序型構、變遷以及社會經濟發展的影響：第一個方面，在決定是否建立一個跨經濟的代理經銷網絡時，任何一個商人首先要平衡可能獲利的高低與代理機制安排的效率。在平衡這兩者時，不同文化信念自然會影響到經銷商是否建立和如何建立這種跨經濟經銷代理網絡的決策。由於個人主義文化觀一開始就不怎麼講誠信守諾，因而有這種文化信念的商人更敢僱傭不講誠信的代理商。在考慮是否在外地、外族或外國經濟建立自己商品的經銷網絡時，有個人主義文化觀的商人大有對當地代理商過去是否有欺詐行為的顧慮。只要存在 $r > \kappa + \phi u$ ，他就會決定建立這種跨經濟、跨地區、跨族群甚至跨邦國的經銷代理關係。相反，講誠信的集體或社群主義文化傳統則會在商人平衡可獲利的經銷代理關係和有效率的經銷代理關係上加上一道「楔子」，從而使跨經濟、跨地區、跨社會和跨族國的經銷代理關係很難建立起來。因此，一個有講誠信的集體或社群主義文化信念的社會不但就其內部來說一般有一個「離散」的經濟結構，而且從整體上來說更可能是一個封閉經濟。相反，那些信奉不講誠信的個人主義文化觀的社會不但內部有一個「整合」的經濟結構，而且在整體上更可能是一個開放經濟。第二個方面，由於在講誠信的集體或社群主義文化觀的社會中商人們更傾向於只相信那些被過去的歷史證明可信的人，如果在遠程的外地或外邦中有一個貿易和賺錢的機會存在，這些商人更傾向於從自己的經濟體內部找一個可靠的人派到外地或外邦中替他進行代理經銷活動；而有不講誠信的個人主義文化觀的商人遇到這種情形時則更傾向於在當地僱傭一個本地人作他的經銷代理。後一種商人所可能做的只是設計一定的制序安排和社會機制以實現合作剩餘 r ，並通過一定的制序安排和設計的社會機制來誘導當地的代理商守諾並代理經銷他的商品。由於當地人的語言背景和擁有的本地知識信息遠比由講誠信的集體或社群主義文化觀的商人從外地或他國派來的代理經銷商要優越，在實際的商業貿易經營上，不怎麼講誠信道德的個人主義機制安排可能比講誠信道德的集體或社群主義的機制安排更成功，從而在長期商業經貿活動的歷史變遷中通過競爭機制而逐漸淘汰講誠信的集體或社群主義的機制安排。第三個方面，由於在集體或社群主義文化觀的商業群體內部對欺詐行為的集體懲戒機制也自然適應於跨經濟或社會間的代理關係，在同樣具有兩個集體或社群主義文化觀的經濟體之間的代理關係的最優佣金應該高於在同一個經濟體內部的代理關係所支付的佣金。這主要是因為，在跨經濟間的代理關係中集體懲戒機制的的不確定性會減少一個有欺詐行為的代理商被集體懲戒的可能性。從上述最優佣金的函數中可以推知，這將會增加最優佣金。由於建立跨經濟的經銷代理關係的費用比在一個經濟體內部建立經銷代理關係的費用要高，所以在由講誠信的集體或社群主義文化觀念支配下的經濟體系不僅有一個內部離散的結構，從整體上它又是一個內向型的封閉經濟。相反，在個人主義經濟體系之間建立跨經濟的代理關係就不必有集體或社群主義經濟之間的那種阻隔。儘管與集體或社群主義經濟體系相比，同樣的不確定性仍然存在，但在個人主義經濟體系中跨經濟與邦國間的代理佣金水平與在同一個經濟體內部的代理關係的最優佣金更趨於一致。因為，個人主義的文化信念使得這一不確定性變得無所謂了。從而，不講誠信道德的文化信念不僅會導致一個內部整合的經濟結構，更有可能導致一個外向型的開放經濟。

第四，由於講誠信的集體或社群主義文化信念會導致水平的經銷代理關係、人際關係的個人化和熟人化、內部離散的社會結構，以及社群或社會內部交往的「關係網絡」，在這種社會中，社會主要是通過一種非正式的經濟懲戒機制來誘導每個人不採取「不合宜」的行動策略選擇。並且，這種非正式的集體懲戒機制是能夠自我實施的（self-enforced），且由於存在一個信息傳遞網絡是可行的。加之，由於經濟交往和商業貿易多在同一個內部離散的族群中進行，這種經濟的集體懲戒機制又被文化中的人情和倫理所強化，因而這種集體或社群主義社會更有可能是基於一定非正式約束機制（如口頭傳統、禮儀、慣例）的習俗經濟或慣例經濟。人際關係的個人化、熟人化和不能抽象化，也自然會導致以倡導誠信、守德、履約的集體或社群主義社會內部人們交往與交易的半徑大大縮小，即一般發生在家族、親友和熟人圈中，從而無力拓展出哈耶克在《致命的自負》（*The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*）中所說的「人之合作的擴展秩序」來，或者說，人之合作的擴展秩序無法向生人、外人和其他族群、邦國或經濟體擴展。另外，由於人們對習俗的自我恪守和非正式的慣例約束就足以維繫這種離散的、分隔的、並具有水平社會分層結構且經濟和貿易交往半徑很小的社會的運作，也就沒有必要產生出正式制度約束機制和作為第三者的實施機構（立法與司法系統）的要求從而社會也無能向正式法律規則體系的調節規制的過渡與轉化。這也說明，這種集體或社群主義社會有著保持和維繫習俗與慣例經濟的巨大張力。相反，在一個不講誠信的個人主義文化傳統中，社會的經濟結構更有可能是垂直的和整合的，並且有人際間的低水平的信息傳遞交流，也缺乏集體懲戒的實施機制。在這樣一種個人主義社會中，由於缺乏自我實施的經濟上的集體懲戒機制和人際間的信息交流網絡，非正式約束對人們的約束程度較低。加之，這種垂直整合的社會結構和同行間的疏離關係以及人際間信息交流網絡的匱缺也自然阻礙道德倫理和社會規範對人們經濟活動的約束作用。換句話說，在這種社會結構中，道德、倫理、社會規範是「稀釋」的。因此，在具有個人主義文化觀的社會中，為了保證人們的交易、交換與交往，這種C類型的不講誠信的文化基因就要求社會生發出一定的正式法律框架來規約人們的行為，來協調和解決商人和商人以及商人和代理之間的經濟糾紛。結果，這種C類型的不怎麼講誠信道德的個人主義文化信念往往會導致一個正式立法機構和司法程序的型構與建立。

比較這兩種文化觀和社會經濟制序安排之型構過程的內在關聯機制，就會發現，講誠信的集體或社群主義社會更注重道德約束和人際間的非正式的集體自我懲戒機制，從而導致一個封閉的、內部交往和交易半徑很短且在同一個平層上進行商業貿易活動的離散式的社會結構；而不講誠信道德的個人主義社會卻反而正因為人們不講信義而更注重訴諸於正式法律制度框架來規約和規範人們的交易、交往和交換活動，從而生發出一個整合的制度化社會來。至此我們可以歸納到，講誠信、美德和良善的集體或社群主義社會往往靜滯於一種習俗經濟（customary economy）或慣例經濟（conventional economy——這裏可以把它理解為傳統中國數千年延續的禮俗社會）而難能導致一個發達的商業體系；相反，不講誠信道德且每個人自私自利甚至不擇手段地追求著個人利益最大化的個人主義社會卻更容易衍生出一個法治的現代商業體系來。上帝在擲骰子？

這裏需要指出的是，格雷夫本人可能並沒有意識到，從道德意識、社會心理、文化和社會制序生發機制的的作用鏈條中可以體悟到，在集體主義文化尤其是社群主義文化社會中，任何個人均會在一個雙重人格的內在張力（inner-strains）之中生活¹¹：一方面有欲望追求個人的幸福、快樂、自由、效用和利益（最大化）；另一方面又要顧及他人尤其是家人、族人、鄰人、熟人甚至不相干的陌生人的利益。這亦即是說，當一個人要遇

到誠實與不誠實、道德與不道德的選擇時，他常要要在「義」（道德）與「利」（不道德）之間進行著複雜地平衡，並引致人們儘量對不誠實、不道德的選擇而進行掩飾和偽裝，並致使集體或社群主義社會中的人往往表現出一種雙重人格，成了一種「雙向度」的人，並結果往往造成社會中出現一些表裏不一的虛偽的「假道學」。相反，在個人主義社會中，文化和社會規範鼓勵人們更加自由地、公開地從而也更加放心地追求個人的幸福、快樂、自由、欲望、效用和利益（最大化）。當這種追求與他人的同樣追求發生衝突時，大家則坐下來談判，討價還價，並力求設計並創生出一定的制序或機制安排來協調和規制人們的活動與交往，從而逐漸生發出一種法理社會或哈耶克所說的人之合作的擴展秩序來。由於在個人主義社會中，社會的倫理原則和道德規範並不趨於阻抑而毋寧褒揚個人對自己的幸福、快樂、自由、欲望、效用和利益（最大化）的追求，這就更有可能使每個人更趨近於一種表裏如一的「單向度」的人。由此可以推論到，講道德的文化和社會往往造就一些「表裏不一」的「偽君子」，而不怎麼講道德的文化和社會卻往往型塑一些表裏如一的「自私自利」的「誠實人」。——這是否是上帝擲出的另一顆骰子？

三 須進一步思考的問題

從格雷夫的歷史比較博弈制序分析中，我們可以進一步聯想到，十一和十二世紀的那種H類型的馬格里布社會內部的博弈機制安排，恰似映照出以儒家倫理為基因的東亞諸社會前現代的歷史進程；而同一時期的以個人主義文化為基因的C類型的熱那亞社會，又恰似為近現代西方世界的興起播下了制序的「種子」。然而，二十世紀50年代後東亞諸經濟的迅速發展和80、90年代後「中華經濟圈」的崛起，是否意味著對這種人類社會歷史變遷中「上帝在擲骰子」吊詭的超越和修正？要解開這個當代人類歷史之迷，看來還要從辨析集體主義文化觀與東方獨特的社群主義文化觀的內在差異入手。不怎麼講誠信道德的西方個人主義文化觀，可以從中世紀的歐洲孕生出一個現代制度化的商品經濟體系來，但在二十一世紀之初的當今世界經濟格局下，如果不講誠信、不講道德，而只強調直接個人利益的最大化追求和完全競爭的市場機制，就能再次生長出一個東方的制度化的商品經濟體系？換句話說，未來中國的制序化進程、經濟和社會發展，以及現代商業體系的發育，是否意味著向西方的不怎麼講誠信道德而只追求直接個人利益最大化的文化-倫理-經濟-社會體系的復歸？或者說重蹈西方個人主義經濟體系的制序化歷史進程？這無疑是值得我們進一步深思和探究的重要問題。

注釋

1 見F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, Consolidated Ed. (London: Routledge & Kegan Paul., 1982), p. 204.

2 格雷夫教授的有關著作有：

Greif, A., 1992, "Institutions and International Trade: Lessons from Commercial Revolution", *American Economic Review* (Papers and Proceedings), vol. 82, pp. 128-133;

Greif, A., 1993, "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early

Trade: The Maghribi Coalition", *American Economic Review*, vol. 83, No. 3, pp. 525-548;

Greif, A., 1994, "Cultural Beliefs and Organizations of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individual Societies", *Journal of Political Economy*, vol. 102, No. 5, pp. 912-950;

Greif, A, *Genoa and the Maghribi Traders: Historical and Comparative Institutional Analysis* (Cambridge: Cambridge University Press, 1999).

- 3 參韓水法譯的康德《實踐理性批判》中譯本（商務印書館，1999）中「譯後記」，頁196-197。
- 4 美國政治學家Thomas Shelling 語。其含義請參考發表於《中國社會科學》2000年第五期上的拙文〈習俗的本質與生發機制探源〉。
- 5 比較以色列人對待在第二次世界大戰中他們所遭受德國納粹的屠殺和迫害的態度（尤其是以色列情報機關在戰後在全世界範圍內追捕緝拿納粹戰犯的努力）與戰後我們華人對第二次世界大戰期間所長期遭日本軍國主義者的血腥蹂躪的態度，就會非常明確地看出各族國的傳統文化對人們在社會博弈（包括外交）策略選擇上的影響了。
- 6 這種策略選擇從施蒂格勒以下一個例子中非常鮮明的反映出來：「假設我每天晚上穿過某公園抄近路回家，於是我的褲子平均每周遭人搶一次（因為我知道我不能帶錢）。這難道不是一種自願交易嗎？在這項交易中，我每天付1/5條褲子的買路錢而走了近路」（見施蒂格勒：《施蒂格勒論文精粹》〔北京：商務印書館，1999〕，頁451）。這就是由新古典經濟學家們所模型出來的西方市場經濟中的「理性人」在做社會博弈策略選擇時所遵循的邏輯！
- 7 參韋森：《社會制序的經濟分析導論》，第3篇（上海：三聯書店，2001）。
- 8 我們這裏所說的社群主義，與西方當代政治哲學界和倫理學界的學者如桑德爾（Michael J. Sandel）、泰勒（Charles Taylor）、麥金太爾（Alasdair MacIntyre）和瓦爾澤（Michael Walzer）等學者所說的「社群主義」有聯系，也有區別。在與羅爾斯（John Rawls）、諾齊克（Robert Nozick）和高德（David Gauthier）為代表的當代政治哲學和倫理學的个人主義和自由主義論戰中，桑德爾、泰勒、麥金太爾和瓦爾澤等社群主義者提出了兩種社群主義：一是方法論的社群主義，一是規範性的社群主義。方法論的社群主義認為，個人主義的主要觀點（如理性經濟人的自由選擇）是錯誤的。他們主張，要理解個人的行為，必須把個人置放在社會、文化和歷史的背景中來考察。這也就是說，要理解個人及其行為，必須把個人放在社群和與他人的關係中來研究。而規範性社群主義者則認為，個人主義的主張導致倫理上不能令人滿意的結果。其中主要是個人主義不能導致一個真正的社群。他們還批評個人主義的主張導致忽視國家所維繫的良善生活，如公正的收入分配等等。這種規範性的社群主義者也主張，社群本身就是具有諸多存在理由且不可或缺的公共物品。另外值得注意是，一些管理學家如美國哈佛大學的 George Lodge、Ezra Vogel和劍橋大學Judge管理學院的Charles Hampden-Turner等學者也使用「社群主義」這個概念。他們還認為以儒家倫理為核心的東亞諸社會是典型的社群主義社會。這些管理學家指出，社群主義文化價值觀是不同於集體主義文化價值觀的。他們認為，兩者主要區別在於集體主義文化價值觀不太注重商業的發展。希臘、智利、西班牙、印度以及以色列就是集體主義文化精神國家的主要例子。Hampden-Turner等學者還指出，東亞的社群主義文化觀也區別於國家主義（statism），因為國家主義認為政府能夠並且必須命令和控制社會的經濟活動，而東亞的社群主義文化觀的實質在於主張企業、經濟和社會作為一個整體能夠去協調一致地運作（參Charles Hampden-Turner & Alfons Trompenaars, *The Seven Cultures of Capitalism: Value Systems for Creating Wealth in the United States, Japan, Germany, France, Britain, Sweden and the Netherlands* (New York: Currency Doubleday, 1993)以及George C. Lodge & Ezra F. Vogel

eds., *Ideology and National Competitiveness* (Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1987)。這裏，我們應該注意到，George Lodge, Ezra Vogel和Charles Hampden-Turner 等這些管理學家們所理解的社群主義與桑德爾、泰勒、麥金泰爾和瓦爾澤等政治哲學家和倫理學家所理解的在西方社會內部與自由主義相對立的社群主義是有些區別的（儘管有相似之處）。另外，德國著名當代漢學家卜松山〔Karl-Heinz Pohl〕（卜松山著，劉慧儒等譯：《與中國作跨文化對話》（北京：中華書局，2000），頁47-74）也認為儒家思想與西方的社群主義有一些相似之處但也有著重大差異。因為，傳統中國文化與其說是一種注重公共利益——像西方社群主義所主張的那樣——的社群主義，倒不如說是一種建立在家族聯系之上並只關注家庭利益的利己主義。這種家庭中心主義導致了中國人往往對公共事務缺乏關注（「各人自掃門前雪，莫管他人瓦上霜」），即「缺乏公共精神」。儘管如此，考慮到傳統文化濡染中的中國人不強調「individuality」而強調「we-ness」，我們是可以把傳統中國文化的基本精神視作為某種「社群主義」的，儘管以儒家為主幹的傳統中國文化中家庭中心論的「社群主義」非同於桑德爾、泰勒、麥金泰爾和瓦爾澤等西方學者所理解的社群主義。另外還要指出的是，為了論述的方便，在本文下面的歷史博弈分析中，我們將不區別集體主義與國際管理學界所理解的社群主義。

- 9 參Cynthia J. Brokaw, *The Ledgers of Merit and Demerit: Social Change and Moral Order in Late Imperial China* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1991).
- 10 參Robert M. Axelrod, *The Evolution of Cooperation* (New York: Basic Books, 1984).
- 11 這也就是基督教的聖徒保羅在《羅馬書》第7-25節中所說的在他的內心世界中有兩個律在折磨著他。

章 森 澳大利亞悉尼大學經濟學博士，復旦大學經濟學院副教授。