



汪丁丁：创造性冲动与企业家精神——读张维迎《重新理解企业家精神》



老友维迎，毕生为中国市场经济奔走呼号。疫情期间，他回顾自己几十年生命历程，梳理思路，将以往几年有关企业家精神的作品整理、编辑成《重新理解企业家精神》一书，由“理想国”策划出版，日前来信邀我写一篇书评，可长可短，“最重要的是能在更大的学术和思想框架下评价一本书，可以开阔读者视野。”读了维迎为这本书写的“序言”和“引论”之后，我就答应了他的邀请。不过，我这篇书评有点长，所谓“下笔千言”，从我自己的思路开始叙述，与这篇书评的标题密切相关，故而不可能“离题万里”。

我喜欢琢磨每一学科的“基本问题”（fundamental issue），这是我的天性，也是我坚持“跨学科叙事”的原因。其实，人类迟早都要如此才可活下去。那时，我是说，在“知识存量”的爆炸式增长阶段之后，那时，智能机器人（我称之为“硅基智能”）忙于收集信息并将数据分类输送到相关领域，生物人（我称之为“碳基智能”）有重要性感受，故而可以选择与生命强烈互补的领域。

生物经济学基本命题：有机体倾向于在环境中探索与自身生命互补的演化方向。有机体在生命强化方向上的感受称为“重要性感受”，有机体依靠这样的感受寻求更有利于繁衍的演化路径。

这里，第一个陈述句是生物经济学基本命题。它之后的陈述句，是关于生命微观过程的描述，完全不同于达尔文的或其他演化生物学家的描述。这门课的核心部分是探讨“收益递增”的三要素，其中第一要素是“互补

性”。关于这一概念，以往的经济学教科书有定义，但需要极大扩展。

我在《经济研究》1997年6月一期发表了我的第一篇“知识经济学”文章——《知识沿时间和空间的互补性以及相关的经济学》，随后就开始研读商务印书馆1999年戈革的中译本《尼尔斯·玻尔哲学文选》。玻尔1954年的演讲《知识的统一性》，给出了互补性原理的认识论基础，也激发我在浙江大学建立了“跨学科研究中心”。

经济学教科书定义的互补性，可用运筹学语言描述：假设目标函数 $F(x_1, x_2, \dots, x_n)$ ，如果 $(\partial^2 F)/(\partial x_j \partial x_i) > 0$ ，就说 x_j 与 x_k 是互补的。遗憾的是，这一定义要求函数 F 是二阶连续可微的。在现实世界里，首先，每一个人都有“目标”却未必有可以量化的目标，这就要求扩展互补性的定义，而且要求极大扩展。其次，每一个人常常有许多目标而不是仅有一个目标，运筹学所谓“多目标优化”。其实在“多目标优化”的时候，运筹学家只是将这些目标加权求和，获得一个目标函数，这样就返回我们经济学家的分析框架。

在制定公共政策的时候，最简单的，例如国有部门的“分房”政策，有许多必须兼顾的目标，而各利益群体之间在“加权求和”这一环节上的谈判过程，恰是最难求解的问题。所以，具体的运筹是计算各种加权方案然后呈交谈判过程，争取有一个利益各方都接受的加权方案。更大规模的公共政策，典型案例就是医疗服务与教育服务，这是市场失灵最严重的两大领域。多目标规划很难提供政策支持，这里需要的是基于智慧的判断力。

关于“智慧”，我喜欢引用的一个权威定义是“wisdom is one's ability to seek a common good, to understand multiple points of view, and to balance one's own interests with those of others and of larger entities”（智慧是一个人寻求共同的善之能力，是理解多重视角并平衡自身利益与他人利益以及更大实体的利益的能力），引自2019年出版的《剑桥创造力手册》(The Cambridge Handbook of Creativity)，两位主编 James C. Kaufman 和 Robert J. Sternberg 都是这一领域的“传奇人物”，他们小时候都被老师认定是“弱智儿童”（可参阅我的新书《演化与创新》第四讲，世纪文景即将出版）。

重要性感受千差万别，大规模群体的长期繁衍，常常需要最有智慧的人表达自己的重要性感受。也许这些最有智慧的人早已死去，也许他们的表达存留在传统里。于是，例如，当人类与环境的互补性被提上日程之后，我们返回传统，寻求最有智慧的重要性感受。

注意，数学对此毫无感受，但仍能为智慧的人提供某种数学表达。例如，不必有定量关系，互补性可以表达为主观价值判断中的二元关系。（详见我的新书《收益递增：转型期中国社会的经济学原理》，世纪文景2022年10月出版）

在任一给定的时空，有机体及其环境，可分别表达为各自属性的集合。注意，“给定的时空”，意味着属性集是给定的，这是静态的视角。我在为布莱恩·阿瑟《技术的本质》中译本写的序言里这样概括阿瑟这本书的核

心命题：(1) 在静态视角下，生命是技术；(2) 在动态视角下，技术是生命。

于是，在动态视角下，物竞天择，有机体的属性集可能改变。在静态视角下，给定时空点 t ，有机体的属性集与环境的属性集必有交集，记为“ $OE(t)$ ”，否则有机体无法存活。在动态视角下， $OE(t)$ 的演化过程，就是有机体在环境中建构“龕位”的过程。假设观测发生于这一过程的两个时空点 1 和 2，从 1 到 2， $OE(1)$ 演变为 $OE(2)$ 。达尔文试图解释属性集的演化现象，“物竞天择，适者生存”，是他提供的宏观描述。我试图提供的是微观描述，“生物经济学基本命题”，有机体凭借自己的重要性感受，驱动集合 $OE(t)$ 的演化。

荣格划分心理机能为四类，两两对立，表达为二维平面内的两个维度。参阅我在财新博客的文章：《合作秩序的表观遗传学》(2022年3月28日)。在《荣格文集》第6卷的语境之内，构成第一维度两端的“thinking”（思想型）与“feeling”（感受型），以及构成第二维度两端的“sensing”（感觉型）与“intuition”（直觉型），各自必须有充分清晰的汉语解释。与我这篇博客文章主题相关的，是第一维度两端的类型，而且关键在于汉语“思想”含义太广。此处，思想型与感受型，前者长于分析而后者长于感受。分析，典型环节是：概念—判断—推理。我更愿意使用金岳霖《知识论》中的术语，将此处的“概念”改为更朴素也更原初的“观念”。思想型的人，从观念出发，推断事物或事务（简称“事”）。感受型的人首先对“事”

有模糊的整体感，虽然模糊，却可引发情绪波动，如果情绪波动足够强烈——有了“互补性”（或“互替性”），就可称为“重要性感受”。达马西奥 2018 年的著作《万物的古怪秩序》正是在这一意义上谈论最原始的有机体之“情绪”的（可参阅我的新书《演化与创新》）。

生命与感受，最简单的生命也可以有，而且正因其有感受才可生存。达马西奥顺便写了一段感受，说他在这本书里将弗洛伊德与荣格的深层心理分析思路扩展到了这两位先驱者无法想象的范围。对于有机体与环境之间的相互作用，可参阅我的财新博客关于“龕位”（niche）的几篇文章：

(1) 《观念为现象分类》，2020 年 8 月 18 日；(2) 《生命系统》，2021 年 3 月 26 日；(3) 《演化——中心法则学派与共生演化学派》，2021 年 11 月 24 日；(4) 《三谈竞争与合作》，2022 年 3 月 8 日。基于上列的几篇文章，以及我在财新博客的最近一篇文章《生物经济学基本命题》（2022 年 7 月 7 日），我提出了“技术”的扩展定义：广义的技术=有机体与生存环境的互补性。同时，我也提出了“理性”的扩展定义：广义的理性=有机体各种行为之间互补的强度。

我在写了三篇“知识论文”之后的 20 多年里，围绕创新问题，研读关于“天才”的心理学和社会学文献。恰好，维迎在这本书里讲述了许多“企业家”的故事，与我所知的“天才”故事相类。例如，企业家有强烈的创造性冲动，维迎多次强调，这种冲动常常与利润无关，他引述相关文献列出企业家行为的三类动机。我认为，他列出的三类动机完全可以涵盖

于我引述的怀特海哲学之“创造性冲动”这一观念，进而可以嵌入于我的“生物经济学基本命题”语境之内。任何生命，包括“企业家”这一特定生命形态，其生命的表达就是持续寻求对自身生命至关重要的互补性。为强调这种互补性的强烈程度，我引入“具有致命重要性的互补性”这样一个冗长的短语。然后，当我思考“衰老”现象以及如何防止衰老时，我们扪心自问：你为自己的生命找到下一个强烈互补的方向了吗？

维迎描写的企业家，当他们不从事企业家创新活动时，根据关于“企业家精神”的经典著作，他们就不是“企业家”。我读维迎这本书的时候，有不少疑问，例如此处的小小疑问，关于“企业家”这一观念，维迎固然有远比我丰富的“微观体验”，他讲述的故事的主角，许多都是他认识的企业家。不过，毕竟，在探讨“企业家”这一观念时，我和维迎都只能有“宏观想象”，因为我们不可能认识世界上的全体企业家。于是，维迎在讨论“企业家精神不是什么”时，不可避免地引发了我的疑问：任何企业家都不可能永远在从事企业家创新活动，典型地，企业家也要在家庭里扮演“父亲”角色，在家庭外扮演“朋友”角色，诸如此类。我读沃尔特·艾萨克森的《史蒂夫·乔布斯传》得知，乔布斯，很可能如艾萨克森的分析，因早年被亲生父母弃养而有心理创伤，似乎不是一位好父亲。当然，就我所知，多数天才人物，与乔布斯相类，在人生各种社会场景里扮演自己的角色时都很难满足社会预期。维迎的概括，“企业家不是好员工”。乔布斯扮演的“朋友”角色，也多次被认为是失败的。维迎讲述的企业家故事，也许应大篇幅地补充讲述这些企业家在不从事企业家创新活动时的那些社

会场景中如何扮演自己的角色。据我观察，企业家不再从事创新又不能找到与自己生命强烈互补的生活方向，就会衰老。我读维迎这本书的感受之一是，有些企业家之所以持续从事各种创新活动，也许是要防止衰老。或者，我换一个表达，更符合怀特海的哲学：这些企业家之所以长寿，因为他们有持续创新的冲动。

现在我可以略述我阅读维迎这本书各章时的重要性感受，以及在有争议时略述我自己的思路。维迎的“序言”和“引论”很精彩，堪称“炉火纯青”之作。我承认，阅读维迎的这本书，我频繁地产生想要发表不同见解的冲动。只因克制这种冲动，我这篇书评才可能以万字为限。

第一编“知识的本质与企业家精神”，这也是第1章的标题。维迎主要介绍迈克尔·博兰尼的“默会知识”学说（哈耶克是博兰尼的晚辈并深受博兰尼这一学说的影响），关于这一名称的翻译，我始终建议，应根据博兰尼在 Personal Knowledge（译为“私人知识”比译为“个人知识”更传神）之前发表的一本小册子 The Tacit Knowledge 的标题，直译为“隐秘的知识”。说实话，“默会知识”这样的短语，足以引发遮蔽原意的误解。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_44052

