

方法论个人主义(成都讲义文字稿)

黄春兴

2017年04月18日

1. 前言

这次演讲我原本只计划用 PPT，思路才不会被局限住。但风灵老师建议我写成文本文件，或留演讲录音给她以后整理。我在台湾乡下长大，讲话带有浓厚的台语腔，真担心她听不懂录音档，就答应写份文稿。这承诺是很勇敢的，因为离去成都没几天了。

方法论个人主义 (Methodological Individualism) 是奥地利学派中已发展完备的理论，我今天只是以个人的认知去重述这一理论。对于尚未熟悉奥派的朋友，这算是介绍性的演讲；对于已熟知奥派体系的朋友，期待你们的批评指正和更多的建议。

方法论个人主义的先驱是被封为奥地利学派创始人的门格尔 (Carl Menger)。他认为我们观察到的国民经济现象乃是国内无数个人之经济活动所呈现的统计结果，并不是“国家之人民生活”或“国家之经济运作”等集体概念的客观描述。他以货币为例说明，货币乃是一种先是某人作为未来再交易而收藏的商品，继之又受到人们的普遍模仿。于是，当未来的币值开始呈现不确定时，人们会寻找币值相对稳定的新货币。

哈耶克认为：个人主义是一种社会理论，是从个人行动去解释社会之形成、运作与发展的理论。既然个人主义已是一种理论，为何还要出现一个加上“方法论”三字的方法论个人主义？我个人认为这只是在区分政治上的信念与逻辑上的信念。也就是，前者论述的是对这一理论在特定时空下的信仰，而后者乃是在逻辑上的信仰。借米塞斯的话说：两者都属于行动学，但前者归属历史学，后者归属经济学理论。米塞斯认为我们对历史的理解是透过经济学理论，这有两层意义。首先，方法论个人主义虽是社会理论，但本质上是经济学理论，或者说是以经济学之逻辑去解释社会之形成、运作与发展的理论。这也是哈耶克的用词有时会遭批评的例子。其次，对于个人主义

的理解也就必须透过方法论个人主义。有此认识，就可以避免陷入一些个人主义的混战中。

既然个人主义探讨社会之形成、运作与发展，而这内容在人文学界中早有“文化演化”（Culture Evolution）一词，哈耶克和不少奥派学者也都采用。因此，谈论个人主义必然要讨论文化演化。相对于人文学，经济学追求更精准的用词与逻辑。若提到文化演化时，说它是“学说”或“论述”，也有学者称之“概念”、“过程”或“主义”等，很是混乱。这情况不应该出现在经济学，因此我称之“文化演化理论”。一旦被视为理论，本质上就只是个人主义或方法论个人主义的另一名词而已。

文化可以用来描述个人的特征，也可以用来描述社会的特征。但是，在演化一词之前加上的“文化”不可能是指个人。前些日子，风灵发表过一篇《“适者生存”不是“用进废退”：经济学中的达尔文与拉马克之辩》的文章，指出：个人是不会在生物特征上发生演化的，只有人类才会。她谈的是自然演化，我今天谈的是文化演化。个人是否会在文化上发生演化？这不是会或不会的问题，而是用辞的问题。个人的文化内涵是可以进步的，但我们用的是“修养”，不是“演化”。由于这种字面上的一致性，竟让人文学者一方面偏爱文化演化，另一方面却又抵制个人主义。

今天是演讲，所以内容可以大部分摘自我的教材《当代政治经济学》。这是我当时敢答应风灵的背景。说真的，若是新创文章，给我半年也未必写得出来。

2. 方法论个人主义之要义

让我们先简单说明方法论个人主义。

个人主义主张让私有财产权制度成为个人所有决策的起点。在此制度下，决策者选定个人的目标，采取主观上认为能成功的手段。若不幸失败，他必需承担其损失。成功或失败的报偿主要是个人财产之增加或减少。

方法论个人主义是从个人行动的创新、选择、模仿、说服等，去诠释制度、组织、规范的形成与演进。譬如对文字作为一种制度的理解，方法论个人主义认为这是人们经由结绳记事的创新与相互模仿而演化生成，并不

是圣人为了启发民智而创设。不过，个人也非孤独地生活。他借着参与各种不同的团体与组织与其他人结合在一起。在结合中，个人很容易地和其他成员交换意见、相互模仿。个人的意见与行动很快就能散布到整个团体。如果将不同的团体视为独立的团体，只要存在同时参与不同团体的成员，他就可能将一个团体的新意见和新行动带到另一个团体。当然，透过网络交流，扩散速度会更快。

方法论个人主义关注信息从个人到社会的扩散过程。当人们散居各地又具有独立决策权时，他的行动是透过载体，从一个地方传递到另一个地方，或从一个市场传递到另一个市场。价格是最普遍的载体，承载着个人在商品供给与需求上的变化。透过网络商店的抢购价格，不出门的宅男也能接收到商品供给的变化信息，而其按钮抢购又将其需求传递了出去。

创业家是新意见和新行动之扩散的发动者。只要存在市场平台，新意见和新行动就会出现，不论是出现在团体里或只是在网络上。这是表现在生产面的创业家精神。积极的创业家会设法营销他的新意见和新行动，较消极的创业家只会展现他的新意见和新行动而静待他人的跟随。总有人会获得这新意见和新行动。个人对于新意见和新行动的消费需要知识和勇气，这称为消费面的创业家精神。较积极的消费者会将这新意见和新行动传播出去，而较消极的消费者只会表现在自己的行动上。

3. 行动人的进一步说明

对于经济学理论，我偏向于采用米塞斯的体系，这包括两点：第一，先验体系的论述是从一个被普遍接受的公设开始；第二，他采用的公设是行动人公设。换言之，刚才讨论的要义中的个人，都是行动人。这公设的内容就是：行动人的目标、环境、知识等都只能经由他个人的认知去理解；他有主观的决策逻辑，即使他人拷贝了他的主观数据，仍无法理解他的决策。相较于经济人，行动人更突显个人的主体性与主动性。

前年，我在《创业家精神：作为建构完整动态理论的假设》中指出：经济学无法仅从极大化公设，也就是经济人公设的核心内容，建构出完整的

动态理论，需要加入另一项能随时挑战决策环境并付诸行动的假设，那就是奥派的创业家精神。由于那文章的论述对象是新古典学派的增长理论，因此，我指出它缺欠创业家精神公设。今天，我们回到奥地利学派，可以从米塞斯的行动人公设推导出极大化和创业家精神的两特征。不过，他没处理这两特征的关系。

我把这两特征视为行动人在选择行动内容之前的“驱动模式”的选择，也就是决定极大化模式或创业家精神模式，或两种特征的某种混合模式。举个例子，当墨西哥的某贩毒头子被监禁于监狱时，他有三种可能的模式选择：一、配合监狱的管理以争取假释机会；二、以金钱收买监狱管理人以让监狱变成居家；三、筹划越狱行动以获得完全自由。第一种是极大化模式下的选择。决定采此模式后，他的行动选择就被界定为狱中的行为表现。第三种是创业家精神模式的选择。决定采此模式后，他的行动选择就被界定为越狱的方式。至于第二种是两者的折衷。决定采此模式后，他的行动选择就被界定为贿赂的规模和手段。我们可以将第一种模式和第三种模式看成是直线的两端，而第二种只是介于其中的一个中间模式。

上段是假设个人得先选择驱动模式，但这也多出选择标准的新问题。为求简化，我采取米塞斯的极据假设法，假设行动人先天被给定了一个固定的驱动模式。于是，模式的差异也就部份地定义了个人的差异。当然，我们可以让这给定变得有弹性，譬如让它随着个人的阅历而改变，这都是值得继续讨论的问题。譬如说，如何能让个人被给定的驱动模式调向创业家精神？这绝对是决定一个社会未来的核心问题。

4. 行动人的生活世界

接着，我们讨论行动人的生活世界。

生活在不同的世界，行动人能选择的行动方式是会不相同的。底下，我们回到一个真实的行动人，看看自己如何走出洞穴，逐渐和他人共同组成社会。这是典型的方法论个人主义的思考逻辑。我将把行动人依经历的世界分为三：一人世界、二人世界、多人世界。

（一）一人世界

一人世界是指居住在洞穴的行动人所看到的世界。他看到的世界只有“我”是行动人，而周遭的一切都是“我”可以任意支配和用以提升效用的资源。这些资源，不仅是泉水和苹果，也包括野兔和飞鸟，甚至是猴子和闯进来并长得跟“我”一样的“他”。只要“我”能把“他”像野猪一样地打倒，就能证明只有“我”才拥有意志和效用。

如果“我”的驱动模式是极大化，就会在周遭资源的限制下追求效用的极大化。古代集权帝国的君王、父权家庭里的父亲、法西斯主义的独裁者是“我”的例子。这是新古典学派微观经济学的分析方法。

“我”未必限为一个人。这概念是可以扩充的：只要决策统一的群体都可以称为和“我”类似的“我群”。这里的逻辑是“我群”也拥有“唯一偏好”以及垄断的权力。计划经济国家的中央计划局就是“我群”的例子。

为了保障“唯一偏好”的存在，“我群”会要求群内成员必须内化，但不允许群外之人为行动主体。这样，“我群”就能以绝对权力和“唯一偏好”去安排所有人的生活方式、决定社会该生产的商品和投入的生产资源、也分配所有人的工作与工作时间。他们也必须宣称自己“以百姓之心为心”、“处处为百姓着想”，深入民间去理解百姓的偏好，甚至比百姓还理解他们自己。但其目的在于诱使百姓放弃其自主偏好，接受“唯一偏好”。于是，这唯一的社会偏好就成为极大化的目标。在苏联时代，这逻辑是计划经济；在当代，这逻辑是政府的凯恩斯政策。

（二）二人世界

当行动人无法把“他”像野猪一样地打倒在地上，就会发现这世界上不再只有“我”而已。在二人世界：“我”知道还存在另一个行动人，彼此利益相关。逻辑上，“二人”可以泛指每个人都清楚其行动将影响到哪些特定之人的一群人，故二人世界可以想象成“部落”和“部落成员”。家庭、小社团、里邻小区、家族式工厂或新设公司等都是“部落”，其“部落成员”的关系亲密、彼此关心。

布坎南曾举例说明：在二人世界里，控制其他人并视为资源的行动只会招致对方的同等报复，而陷两人世界于囚犯困境的最差境地。相反地，若能交易，就能提升彼此的效用。由于每个人都是独立的，从解决纷争到进一

步合作的所有协议，包括限制个人行动的协议，都需要获得每个人的同意。在此模式下，合作的博弈理论是很好的分析工具。

然而，博弈理论的操纵者是建模的学者，他指导棋盘上的个人该如何行动，而不是让他们自己决定该如何行动。如果上帝不出声，个人将如何开始协议？或反过来说，在彼此争战的世界，将如何终止战争？这是中国古哲墨子的问题，而他提出的解方是“投桃报李、我先从事”，才可能改变那被死锁的均衡。事实上，他所呼吁的就是创业家精神。

（三）多人世界

当行动人来到一个大城市，见到周遭都是陌生人时，便进入了多人世界。

在多人世界，他无法确认自己的行为会影响到谁，以及是如何影响到他人。难以确认对方，就无法进行交换、协议、约定等。此时，他只好如此设想：“不必去计算对他人的影响，反正找不到他们，而他们也无法把帐算到我头上。”

多人世界普遍存在的是非人称关系，市场社会是一种典范。厂商的产品随着贸易商、网络商店的国际营销飘洋到陌生的国度，再随着中盘商、经销商的销售进入生产者从未想过的家庭。为了降低这些无法协议而导致的不确定，市场会生成某些约束个人行动的规则。只要这些规则被普遍遵守，个人就能顺利地与他不认识或不知道其存在的对象完成合作或交易。这种一群互不相识的人，经由遵守共同约定的规则所形成的秩序，海耶克称为延展性秩序。因此，在多人世界的分析工具为制度分析，也就是规则的演化分析。

在现实世界，创业家除了开发与生产新商品之外，也常得负起宣传或教育消费者的工作，因为他们知道：百姓对创新商品常是懵懂无知，只有经过宣传和教育才能让他们产生需要，才能赚取利润。创业家不仅需要承担风险，更需要具有远景、精于调控生产资源、具有说服消费者和改变消费习惯的能力。他们带来了新的商品、新的制度、新的社会。因此，制度分析的核心内容也就是创业家精神之分析。

在结束这节前，我们不妨再回忆布坎南的提醒。他希望经济学家能分清楚，是我们在帮行动人作决策，还只是在记录行动人的决策。我们不是上

帝，只是经济学者。当学者相信自己的建构能当作社会的缩影或模型时，等于是在无形中接手了上帝的工作。如果他借用此模型告诉我们应该如何行动时，那是进一步篡夺了上帝的位子。就以如下的例子说明：北韓的领导者如何对待粮食不足的问题？一个经济学者会如何给建议的？若他认为那是一人世界，则极大化模式下的政策解方将是集体农场的政策。同样也是一人世界，则在创业家精神模式下的政策解方将是类似大跃进时期的放卫星运动。反过来说，他认为现实上不被视为行动人的北韓人也应是行动人，就会以多人世界的视野给予建议。也就是说，他在极大化模式下的政策解方式会是采取对外封闭而内部自由的农业政策，而在创业家精神模式下的政策解方会是接近于完全自由开放的农业政策。

5. 市场理论作为理论的典范

市场是多人世界的典范，以自由市场体制所建构的市场理论也会是个人主义或文化演化理论的典范。

简单地说，市场是一个进出自由、交易自由的平台。进出自由和交易自由，也就是市场竞争的本质。自由市场体制则是以私有产权制度作为市场制度之前提。

哈耶克给市场竞争做过小结：（一）我们无法在事前预知市场竞争的结果，因为现在看到的都只是暂时的，还会继续演变；（二）每阶段的竞争结果，不仅受消费者的偏好和供给者的投资的影响，也深受双方的创新的影响；（三）任何人从市场竞争中获致的好处都只是暂时的，因为每一阶段都是重新开始的竞争；（四）市场竞争之所以有价值，因为竞争的结果不可预测，而且从竞争获致的好处也是暂时的，社会因而得以流动。

除了从现象去观察市场竞争外，哈耶克进一步提出市场竞争的本质：发现程序。竞争帮社会发现了：第一、在生产者不断推出新的商品或样式后，消费者才会发现到更能实现自己目的之商品。第二、只有在消费者不断尝试和比较后，生产者才会找到消费者所喜爱的商品去生产。第三、经由竞争和淘汰，消费者方能找到能以最低成本提供商品的生产者。

布坎南和温伯格认为竞争不只是发现程序，更是一种创造程序，因为消费者的偏好和生产者的生产能力并不是天生的，而是随市场的展开而被开发出来。他们举例说，就如我们说某学生在哪方面具有潜力一样，他的“潜力”只会是个谜，除非我们提供它开发与成长的机会。当一位学生逼真地模仿梵谷名画时，可以说他具有模仿的潜力，但未必具有成为大画家的潜力，因为成为大画家需要创造力。类似地，市场是不断在展现，现在的商品不同于过去的商品，而明天的消费形态也不同于今天。明天是沿着今天而创造出来的，就如同今天的商品都是承袭昨天的商品的进一步改良。既然今天不是在重复昨天，竞争带来的就应该是创造，而不只是发现。

此外，哈耶克也认为竞争能塑造我们的社会文化。凡有人存在而资源有限之处，竞争便存在。然而，不同制度下的竞争型态亦不同。在市场体制下，历史发展出来的竞争型态是市场理性和创业家精神；相对地，在政治权力支配的体制，历史展现的竞争型态是巴结、贪污、斗争等。因此，当社会缺乏创业家精神时，我们应强化市场竞争，让竞争去孵育创业家精神，而不是以此为借口去禁止市场竞争。

6. 创业家概念的延伸

前面的论述得出两个推论：第一、市场是多人世界的典范，其运作有赖于规则的遵循，而规则的演化分析就是制度分析，其内容以创业家精神之分析为主；第二、市场的本质在于发现与创造的过程，而其推驱动力在行动人本身具有的创业家精神。然而，行动人的行动并非仅限于市场，只要个人给定的模式含有创业家精神的加权数，其创业家精神就会影响行动的选择。因此，这节讨论行动人在市场活动之外的创业家精神。

首先，我们问：创业家与创业家精神的定义是否能够延伸到非市场活动？如果我们称以利润计算为目标的创业家为“市场创业家”，那么，延伸创业家概念所需克服的首要问题就是要以何者来替代利润？利润来自情愿交易，而情愿交易产生各方能分享的交易利得。因此，我们可以非市场活动的情愿合作去替代利润，因为情愿合作可以产生各方能分享的合作利得。其次，创业家精神能推动行动人敢于去实践心中的蓝图，也就是米塞斯强调的

意志和熊彼特强调的大胆。实践的反面不是理论，而是空想。理论的建构也是实践的部份，虽不是全部。但空想就只是空想而已。创业家精神展现于市场上是能行，当其扩展到非市场领域亦必须保有能行的特质。

以下我们讨论创业家精神在几个非市场活动的扩展：

（一） 政治创业家

政治创业家追求之政治理想必须限制在能扩大社会情愿合作的前提下。譬如自由化，就是可以扩大社会情愿合作之理想。但民主化则未必，因其可能制定出许多的经济管制法案，反而限制社会的情愿交易。就全面言，政治民主化和自由化未必能兼容，但在专制社会或威权社会下，这两理念朝向走出专制与威权的压制，故在过程初期都有助于扩大社会的情愿合作。由于，政治创业家的开拓很难独力完成，需要许多政治创业家的相互呼应和前后呼应，分别在不同的地点和不同的时期提出相近的政治远景去说服民间。在新政治思想的萌芽期，民间的趋稳力量往往是改革的障碍，这使得政府在消灭改革思想上轻而易举。随着其他政治创业家的接踵出现，人们对新政治思想的接受程度提高，政府防阻改革思想的成本将会上升。这时，最忌讳的就是政治创业家相互之间的批评和诋毁，因为这会提升潜在跟随者的参与成本和风险。只要改革能继续吸引新的追随者，随时间演进，社会将趋向政治不稳定而进入发展期。

（二） 立法创业家

关于立法创业家，让我以台湾的一个真实故事来说明。1989年，柯蔡玉琼就读大学的儿子不幸被连结卡车追撞身亡。当时的《汽车第三人责任保险法》采取过失责任主义。肇事率高的营利大卡车行熟悉相关法律，会在车祸发生后迅速湮灭证据，让受害家属求偿无门。她结合其他约五百人的受难者家属，成立“车祸受难者救援协会”，推动《强制汽车责任保险法》立法。然而，当行政院制订了草案送立法院后，立法院却因利益冲突而迟迟不审议。他们天天到立法院和国民党中央党部前静坐、绝食、到各电台呼唤。历经八年奋斗，新法案终于在1996年底三读通过，让车祸事故的受难者能立即获得保险公司的理赔。民主国家的法案需要立法权的通过，而立法委员常和利益团体挂勾，以致行政部门也常陷于心有余而力不足的困境。柯蔡玉琼不是

立法委员，但她催生了一个法案去矫正民主制度的运作死结：有意愿想解决问题的人没权力，而有权力的人没意愿。

（三）公共创业家

2009年的诺贝尔经济学奖颁给奥斯特罗姆（Elinor Ostrom），理由是她在市场和政府之外发现有些民间组织更有效率地解决当地共享财的囚犯困境。传统理论认为追逐私利的个人，在无法合作或无法相互信任下，将以短视而近利的方式过度开发共享财。如果小区中有人有能力出面协调所有的参与者，让大家能在互信下依照彼此同意的规则去开发利用该共享财，便能发挥它的最大产出效益并公平地分配产生的效益。这个人便可称为公共创业家。公共领域泛指市场和国家之外的所有事务，不仅包括共享财，也包括宗教信仰、社会规范、衣着方式等。譬如带领美国南方非洲裔族人争取平权运动的马丁路德金（Martin Luther King, Jr.），发扬人间佛教教义并成立慈济功德会的证严上人，以及带领女性勇敢地抛弃束腹与马甲、改穿舒适优雅的服装的可可香奈儿（Gabrielle Bonheur Chanel）。

7. 文化演化学说

一旦建立了非市场活动下的创业家精神，文化演化理论更能顺理成章地采用个人主义的论述。

简要地说，文化演化理论具备下列五要项。（一）主观的个人——一个人目标的选择、评价、行动、决心等都出于个人的主观，（二）情愿的结合——一个人的行动不受任何强制权力的胁迫，（三）遵循规则——一个人根据规则去预测他人行动的预期和决定自己的参与行动的方式，（四）创业家精神——一个人勇于开拓不同于现状之生活，（五）坚守正直——一个人不背叛自己的承诺。

底下，我们借用“树林小径的形成过程”来解释这树林小径的演化过程。故事是这样的：“某日，有人警觉到在村落边界的森林里有一清泉。第二天，他横过树林，到清泉提了一桶水回村落。他折断了些树枝，踩扁一片草。第三天，邻人跟随他去提水。邻人认为走这条路较自己另行找条新路省力，故跟随他的足迹。邻人依然折断了些树枝，踩扁一片草。于是，选择此

小径与另找新路的利益差距，逐渐因走过的人数而扩大。经过一段时日，树林终于被走出一条小径。”这里，寻找山泉是个人的行动，也是创业家精神的表现。邻人跟随他的足迹，虽是模仿，也是个人在较低成本下的选择。当然，邻人也可能探索更新奇或更好走的新路。

若这故事继续说下去，可能的发展是：“村民逐渐发现，这里的清泉甜美可口，沿途景致亦清新异常。不久，这清泉便声名远播，带来各地游客。又不久，它成了知名的休憩景区。”这结果并不是当初寻找清泉者的初衷，另，村民也可能憎恨这样的发展。非出于设计的发展，总会出现“非预期的结果”。非预期结果强调演化过程并非置于设计者的意志之下，而是取决于所有参与者的选择与行动的互动。第一位邻人的追随，引来第二位邻人的跟随；前一个人的折枝踩草之效果，降低了后一个人跟随的边际成本。参与者的个人选择与行动改变了后来者对外在环境的评价和主观的参与意愿。

文化演化理论以方法论个人主义为基础，很自然地，也就遇到集体主义者的一些误解。譬如，阿罗曾说：需要、供给、价格、市场等只能从社会整体的观点去理解，譬如影响个人决选择的价格便决定于市场需要和市场供给。又说：个人的嗜好、预期、知识等也都受到他人甚至整个社会的影响。这类误解是陷入哈耶克所说的“假的个人主义”。在真的个人主义下，个人生活在社会里，但每个人所认识的世界并不相同。价格的确受到市场需要和市场供给等集体变量的影响，而个人的嗜好与预期也会受社会的影响。但是，这些集体变量的客观性只是一种分析上的想象，因为在真实世界里并不存在这些客观的市场变量。真实存在的是个人主观去理解与诠释的集体变量，而这些主观理解的集体变数会因人而异。同样地，个人利用其嗜好、预期、知识是为了实现个人的主观计划。个人主观地省思他面对的世界，包括决定是否要顺从或以创业家精神去否定。

另一类的误解来自于错误地诠释科斯的厂商理论，以为工厂的命令式运作驳斥了自由选择效率。的确，科斯提过：“汽车工厂里有上千位工人，任何工人的知识都不足以独立制造一辆车。…个人可能不赞成人类就像原子，因为人类会发展人际关系，而工厂就是这类相互依赖的群体。但是，这种相互依赖的关系不会发生在个人层次上，也不是自发长成的。明显地，工厂是中央集权式组织。”在相关业务范围内，工厂运作主要以命令为主；不

仅工厂，任何任务明确的组织都以命令为主要运作方式。但这只是说明：在特定任务下，命令式的组织也能拥有较高的生产力与竞争力，而个人为了实现其全面的主观理想，会选择在特定任务的相关业务上接受命令式的安排。就如汽车工厂的工人会在假日走向海边或山林，痛快地花用辛苦赚来的钱，享受该特殊任务之外的其他主观理想。在工厂的长成过程中，我们看到的依然是创业家的辛苦筹资与设厂，也看到工人们对工作规则的遵守和对契约的承诺。

8. 群体选择问题

文化演化理论所论述的过程又被称为“自然长成过程”（Spontaneous Process），原因有二：其一是许多学者误以为文化演化是模仿自然演化的学说，其二是“自然”一词出于自然法，用以指称非出于人类刻意的设计。自然长成的称谓并没甚么不对，但常被集体主义者扭曲为可以无为而治或只会等待上帝的神学理论。但上面的论述已清楚地指出：不论是称个人主义、或文化演化理论、或自然长成过程，这理论的真正主角是行动人；他们透过两种驱动模式去展现意志，并在行动中发展出社会，并经由前仆后继的行动推动其演化。这理论强调的并不是竹笋到了春天就会自然地土中冒出，而是行动人在参造社会：一批人在创业家精神模式下试图以新制度去改变旧制度条件，另一批人在极大化模式下接受新制度并促其质变发生。

对于文化演化理论的另一个质疑是：既然以个人动机为出发点，它如何解释一些有利于群体存续的利他行为，如战士牺牲自己生命或球员把进球机会让给胜算更高的队友等？

在短兵交接之际，利他行为的确有利于群体的存续。但论及群体存续的关键因素，则需要论证它能较其他可能的制度更能发挥全面的相对优势，如较强大的生产能力与创新能力。私有财产制是利他主义之外的另一种制度，而毫无疑义地，在广泛和全面的意义下，私有财产制对群体之生产能力与创新能力的贡献远大过利他主义。

纪唯基（Zywicki, 2004）认为群体之存续决定于群体之间长期存在的一些竞争机制，如战争、移民、市场竞争等，而这些竞争机制严酷地决定群

体的生存或灭亡。群体若无法在积极方面发展出提升生产与创新能力的制度，且在消极方面发展出降低搭便车者的机制，群体的竞争能力将逐渐衰退。利他行为无法在积极方面与私有财产制抗衡，但在消极方面确是有较好的表现。

然而，直接诉求于利他心的消极效果也只在原初社会较为有效，因为制度朝向两方面发展，其一是逐渐从强调行为动机转向行为效果，其二是强化对搭便车行为的约束与惩罚。前者可以市场机制为例，如看不见之手定理所传递的信息，允许个人在市场机制下追求自利，其效果是创造群体的更大利润。后者则是随着社会发展而出现一些避免反合作行为的社会规范、避免偷窃与伤害的立法与司法制度、避免政治活动与政府行为陷入寻租或非生产性活动的宪政约制等。当然，这类制度在运作上的交易成本也不低，才使得利他行为还能以辅佐制度而存在。

谢谢大家的参与！

（问答部分略。实际演讲稿与本文稿略有不同。）