

方法論個人主義 (成都講稿)

黃春興 2017-04

1. 前言

這次演講我原本只計畫用 PPT，思路才不會被侷限住。但風靈老師建議我寫成文字檔，或留演講錄音給她以後整理。我在台灣鄉下長大，講話帶有濃厚的台語腔，真擔心她聽不懂錄音檔，就答應寫份文稿。這承諾是很勇敢的，因為離去成都沒幾天了。

方法論個人主義 (Methodological Individualism) 是奧地利學派中已發展完備的理論，我今天只是以個人的認知去重述這一理論。對於尚未熟悉奧派的朋友，這算是介紹性的演講；對於已熟知奧派體系的朋友，期待你們的批評指正和更多的建議。

方法論個人主義的先驅是被封為奧地利學派創始人的孟格 (Carl Menger)。他認為我們觀察到的**國民經濟現象**乃是國內無數個人之經濟活動所呈現的統計結果，並不是“國家之人民生活”或“國家之經濟運作”等集體概念的客觀描述。他以貨幣為例說明，貨幣乃是一種先是某人作為未來再交易而收藏的商品，繼之又受到人們的普遍模仿。於是，當未來的幣值開始呈現不確定時，人們會尋找幣值相對穩定的新貨幣。

哈耶克認為：個人主義是一種社會理論，是從個人行動去解釋社會之形成、運作與發展等過程的理論。既然個人主義已是一種理論，為何還要出現一個加上“方法論”三字的方法論個人主義？我個人認為這只是在區分政治上的信念與邏輯上的信念。也就是，前者論述的是對這一理論在特定時空下的信仰，而後者乃是在邏輯上的信仰。借米塞斯的話說：兩者都屬於行動學，但前者歸屬歷史學，後者歸屬經濟學理論。米塞斯認為我們對歷史的理解是透過經濟學理論，這有兩層意義。首先，方法論個人主義雖是社會理論，但本質上是經濟學理論，或者說是以經濟學之邏輯去解釋社會之形成、運作與發展的理論。這也是哈耶克的用詞有時會遭批評的例子。其次，對於個人主義的理解也就必須透過方法論個人主義。有此認識，就可以避免陷入一些個人主義的混戰中。

既然個人主義探討社會之形成、運作與發展，而這內容在人文學界中早有

“文化演化”一詞，而哈耶克和不少奧派學者也都採用。因此，談論個人主義必然要討論文化演化。相對於人文學，經濟學追求更精準的用詞與邏輯。若提到文化演化時，說它是“學說”或“論述”，也有學者稱之“概念”、“過程”或“主義”等，很是混亂。這情況不應該出現在經濟學，因此我稱之“文化演化理論”。一旦被視為理論，本質上就只是個人主義或方法論個人主義的另一名詞而已。

文化可以用來描述個人的特徵，也可以用來描述社會的特徵。但是，在演化一詞之前加上的“文化”不可能是指個人。前些日子，風靈發表過一篇關於經濟學中的達爾文與拉馬克之辯的文章，指出：個人是不會在生物特徵上發生演化的，只有人類才會。不過，她談的是自然演化，我今天談的是文化演化。個人是否會在文化上發生演化？這不是會或不會的問題，是用辭的問題。個人的文化內涵是可以進步的，但我們用的是“修養”，不是“演化”。繞了一圈，文化演化理論就是個人主義，只是更為強調**連續性**之個人行動對社會之形成、運作與發展的影響。

今天是演講，所以內容可以大部分摘自我的教材《當代政治經濟學》。這是我當時敢答應風靈的背景。說真的，若是新創文章，給我半年也未必寫得出來。

2. 方法論個人主義之要義

讓我們先簡單說明方法論個人主義。

個人主義主張讓私有財產權制度成為個人所有決策的起點。在此制度下，決策者選定個人的目標，採取主觀上認為能成功的手段。若不幸失敗，他必需承擔其損失。成功或失敗的報償主要是個人財產之增加或減少。

方法論個人主義是從個人行動的創新、選擇、模仿、說服等，去詮釋制度、組織、規範的形成與演進。譬如對文字作為一種制度的理解，方法論個人主義認為這是人們經由結繩記事的創新與相互模仿而演化生成，而不是聖人為了啟發民智而創設。不過，個人也非孤獨地生活。他藉著參與各種不同的團體與組織與其他人結合在一起。在結合中，個人很容易地和其他成員交換意見、相互模仿。個人的意見與行動很快就能散佈到整個團體。如果將不同的團體視為獨立的團體，只要存在同時參與不同團體的成員，他就可能將一個團體的新意見和新行動帶到另一個團體。當然，透過網路交流，擴散速度會更快。方法論個人主義關注資訊

從個人到社會的擴散過程。當人們散居各地又具有獨立決策權時，他的行動是透過載體，從一個地方傳遞到另一個地方，或從一個市場傳遞到另一個市場。價格是最普遍的載體，承載著個人在商品供給與需求上的變化。透過網路商店的搶購價格，不出門的宅男也能接收到商品供給的變化資訊，而其按鈕搶購又將其需求傳遞了出去。

創業家是新意見和新行動之擴散的發動者。只要存在市場平台，新意見和新行動就會出現，不論是出現在團體裡或只是在網路上。這是表現在生產面的創業家精神。積極的創業家會設法行銷他的新意見和新行動，而較消極的創業家只會展現他的新意見和新行動而靜待他人的跟隨。總有人會獲得這新意見和新行動。個人對於新意見和新行動的消費需要知識和勇氣，這稱為消費面的創業家精神。較積極的消費者會將這新意見和新行動傳播出去，而較消極的消費者只會表現在自己的行動上。但即是只表現在自己的行動上，不論是走在街上或寫在網誌上，也在無形中提高了新意見和新行動的曝光度和傳播速度。

3. 行動人的進一步說明

對於經濟學理論，我偏向於採用米塞斯的體系，這包括兩點：第一，這先驗體系的論述是從一個被普遍接受的公設開始；第二，他採用的公設是行動人公設。換言之，剛才討論的要義中的個人，都是行動人。簡單地說，這公設的內容就是：行動人的目標、環境、知識等都只能經由他個人的認知去理解；他有主觀的決策邏輯，即使他人拷貝了他的主觀數據，仍無法理解他的決策。相較於經濟人，行動人更突顯個人的主體性與主動性。

前年，我在〈創業家精神：作為建構完整動態理論的假設〉中指出：經濟學無法僅從極大化公設，也就是經濟人公設的核心內容，建構出完整的動態理論，需要加入另一項能隨時挑戰決策環境並付諸行動的假設，那就是奧派的創業家精神。由於那文章的論述對象是新古典學派的增長理論，因此，我指出它缺欠創業家精神公設。今天，我們回到奧地利學派，可以從米塞斯的行動人公設極大化和創業家精神的兩特徵。不過，他沒處理這兩特徵的關係。

我把這兩特徵視為行動人在選擇行動內容之前的“驅動模式”的選擇，也就是決定極大化模式或創業家精神模式，或兩種特徵的某種混合模式。舉個例子，

當墨西哥的某販毒頭子被監禁於監牢時，他有三種可能的模式選擇：一、配合監獄的管理以爭取假釋機會；二、以金錢收買監獄管理人以讓監獄變成居家；三、籌畫越獄行動以獲得完全自由。第一種是極大化模式下的選擇。決定採此模式後，他的行動選擇就被界定為獄中的行為表現。第三種是創業家精神模式的選擇。決定採此模式後，他的行動選擇就被界定為越獄的方式。至於第二種是兩者的折衷。決定採此模式後，他的行動選擇就被界定為賄絡的規模和手段。我們可以將第一種模式和第三種模式看成是直線的兩端，而第二種只是介於其中的一個中間模式。

上段是假設個人得先選擇驅動模式，但這也多出選擇標準的新問題。為求簡化，我採取米塞斯的極據假設法，也就是假設行動人先天被給定了一個固定的驅動模式。於是，這模式的差異也就部份地定義了個人的差異。當然，我們可以讓這給定變得有彈性，譬如讓它隨著個人的閱歷而改變，這都是值得繼續討論的問題。譬如說，如何能讓個人被給定的驅動模式調向創業家精神？這絕對是決定一個社會未來的核心問題。

4. 行個人的生活世界

接著，我們討論行動人的生活世界。

生活在不同的世界，行動人能選擇的行動方式是會不相同的。底下，我們回到一個真實的行動人，看看自己如何走出洞穴，逐漸和他人共同組成社會。這就典型的方法論個人主義的思考邏輯。我將把行動人依次經歷的世界分為三：一人世界、一人世界、多人世界。

一人世界

一人世界是指居住在洞穴的行動人所看到的世界。他看到的世界只有“我”是行動人，而周遭的一切都是“我”可以任意支配和用以提升效用的資源。這些資源，不僅是泉水和蘋果，也包括野兔和飛鳥，甚至是猴子和闖進來並長得跟“我”一樣的“他”。只要“我”能把“他”像野豬一樣地打倒，就能證明只有“我”才擁有意志和效用。

如果“我”的驅動模式是極大化，就會在周遭資源的限制下追求效用的極大化。古代集權帝國的君王、父權家庭裡的父親、法西斯主義的獨裁者是“我”的

例子。這是新古典學派微觀經濟學的分析方法。我的學生們必須花一年的時間去學習。

“我”未必限為一個人。這概念是可以擴充的：只要決策統一的群體都可以稱為和“我”類似的“我群”。這裡的邏輯是“我群”也擁有“唯一偏好”以及壟斷的權力。計劃經濟國家的中央計劃局就是“我群”的例子。

為了保障“唯一偏好”的存在，“我群”會要求群內成員必須內化，但不允許群外之人為行動主體。這樣，“我群”就能以絕對權力和“唯一偏好”去安排所有人的生活方式、決定社會該生產的商品和投入的生產資源、也分配所有人的工作與工作時間。他們也必須宣稱自己“以百姓之心為心”、“處處為百姓著想”，深入民間去理解百姓的偏好，甚至比百姓還理解他們自己。但其目的在於誘使百姓放棄其自主偏好，接受“唯一偏好”。於是，這唯一的社會偏好就成為極大化的目標。在蘇聯時代，這邏輯是計畫經濟；在當代，這邏輯是政府的凱恩斯政策。

二人世界

當行動人無法把“他”像野豬一樣地打倒在地上，就會發現這世界上不再只有“我”而已。在二人世界：“我”知道還存在另一個行動人，彼此利益相關。邏輯上，“二人”可以泛指每個人都清楚其行動將影響到哪些特定之人的一群人，故二人世界可以想像成“部落”和“部落成員”。家庭、小社團、里鄰社區、家族式工廠或新設公司等都是“部落”，其“部落成員”的關係親密、彼此關心。

布坎能曾舉例說明：在二人世界裡，控制其他人並視為資源的行動只會招致對方的同等報復，而陷兩人世界於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。由於每個人都是獨立的，從解決紛爭到進一步合作的所有協議，包括必須某些限制個人行動的協議，都需要獲得每個人的同意。在此模式下，合作的博弈理論是很好的分析工具。

然而，博弈理論的操縱者是建模的學者，他指導棋盤上的個人該如何行動，而不是讓他們自己決定該如何行動。如果上帝不出聲，個人將如何開始協議？或反過來說，在彼此爭戰的世界，將如何終止戰爭？這是中國古哲墨子的問題，而他提出的解方是“投桃報李、我先從事”，才可能改變那被鎖死的均衡。事實上，他所呼籲的就是創業家精神。

多人世界

當行動人來到一個大城市，見到周遭都是陌生人時，便進入了多人世界。

在多人世界，他無法確認自己的行為會影響到誰，以及是如何影響到他人。難以確認對方，就無法進行交換、協議、約定等。此時，他只好如此設想：“不必去計算對他人的影響，反正找不到他們，而他們也無法把帳算到我頭上。”

多人世界普遍存在的是非人稱關係，商業社會是一種典範。廠商的產品隨著貿易商、網路商店的國際行銷飄洋到陌生的國度，再隨著中盤商、經銷商的銷售進入生產者從未想過的家庭。為了降低這些無法協議而導致的不確定，商業社會將生成某些約束個人行動的規則。只要這些規則被普遍遵守，個人就能順利地與他不認識或不知道其存在的對象完成合作或交易。這種一群互不相識的人，經由遵守共同約定的規則所形成的秩序，海耶克稱為延展性秩序。因此，在多人世界的分析工具為制度分析，也就是規則的演化分析。

在現實世界，創業家除了開發與生產新商品之外，也常得負起宣傳或教育消費者的工作，因為他們知道：百姓對創新商品常是懵懂無知，只有經過宣傳和教育才能讓他們產生需要，才能賺取利潤。創業家不僅需要承擔風險，更需要具有遠景、精於調控生產資源、具有說服消費者和改變消費習慣的能力。他們帶來了新的商品、新的制度、新的社會。因此，制度分析的核心內容也就是創業家精神之分析。

在結束這節前，我們不妨再回憶布坎南的提醒。他希望經濟學家能分清楚，是我們在幫行動人作決策，還只是在記錄行動人的決策。我們不是上帝，只是經濟學者。當學者相信自己的建構能當作社會的縮影或模型時，等於是在無形中接手了上帝的工作。如果他借用此模型告訴我們應該如何行動時，那是進一步篡奪了上帝的位子。就以這例子說明：北韓的領導者如何對待糧食不足的問題？一個經濟學者會如何給建議的？若他認為那是一人世界，則極大化模式下的政策解方將是集體農場的政策。同樣也是一人世界，則在創業家精神模式下的政策解方將是類似大躍進時期的放衛星運動。反過來說，他認為現實上不被視為行動人的北韓人也應是行動人，他會以多人世界的視野給於建議。也就是說，他在極大化模式下的政策解方式會是採取對外封閉而內部自由的農業政策，而在創業家精神模式下的政策解方會是接近於完全自由開放的農業政策。

5. 市場理論作為理論的典範

市場是多人世界的典範，以自由市場體制所建構的市場理論也會是個人主義或文化演化理論的典範。

簡單地說，市場是一個進出自由、交易自由的平台。進出自由和交易自由，也就是市場競爭的本質。自由市場體制則是以私有產權制度作為市場制度之前提。

海耶克給市場競爭做過小結：（一）我們無法在事前預知市場競爭的結果，因為現在看到的都只是暫時的，還會繼續演變；（二）每階段的競爭結果，不僅受消費者的偏好和供給者的投資的影響，也深受雙方的創新的影響；（三）任何人從市場競爭中獲致的好處都只是暫時的，因為每一階段都是重新開始的競爭；（四）市場競爭之所以有價值，因為競爭的結果不可預測，而且從競爭獲致的好處也是暫時的，社會因而得以流動。

除了從現象去觀察市場競爭外，海耶克進一步提出市場競爭的本質：發現程序。競爭程序幫社會發現了：第一、在生產者不斷推出新的商品或樣式後，消費者才會發現到更能實現自己目的之商品。第二、只有在消費者不斷嘗試和比較後，生產者才會找到消費者所喜愛的商品去生產。第三、經由競爭和淘汰，消費者方能找到能以最低成本提供商品的生產者。

布坎南和溫伯格認為競爭不只是發現程序，更是一種創造程序，因為消費者的偏好和生產者的生產能力並不是天生的，而是隨市場的展開而被開發出來。他們舉例說，就如我們說某學生在哪方面具有潛力一樣，他的“潛力”只會是個謎，除非我們提供它開發與成長的機會。當一位學生逼真地模仿梵谷名畫時，可以說他具有模仿的潛力，但未必具有成為大畫家的潛力，因為成為大畫家需要創造力。類似地，市場是不斷在展現，現在的商品不同於過去的商品，而明天的消費型態也不同於今天。明天是沿著今天而創造出來的，就如同今天的商品都是承襲昨天的商品的進一步改良。既然今天不是在重複昨天，競爭帶來的就應該是創造，而不只是發現。

此外，海耶克也認為競爭能塑造我們的社會文化。凡有人存在而資源有限之處，競爭便存在。然而，不同制度下的競爭型態亦不同。在市場體制下，歷史發

展出來的競爭型態是商業理性和創業家精神；相對地，在政治權力支配的體制，歷史展現的競爭型態是巴結、貪污、鬥爭等。因此，當社會缺乏創業家精神時，我們應改善的是市場競爭的強化，讓競爭去孵育創業家精神，而不是以此為藉口去禁止市場競爭。

6. 創業家概念的延伸

採用藍海策略的商人都可以稱為**創業家**，因為創業（或企業，Enterprise）這個字具有創新、冒險、開拓未來的意義。在電影《星際爭霸戰》（Star Trek）裡，那艘穿梭於外太空的宇宙戰艦就稱「**創業號**」（Enterprise，又譯為「**企業號**」），和美國的一艘太空梭同名。該艦的願景是：「探索陌生的新世界、尋找新的生命和文明、並大膽地航向未曾有人去過的宇宙。」可知，創業的含意遠較開公司或經營廠商更廣。同樣地，創業家也不只是進行血拼的商人。

創業家與創業家精神的定義是否能夠延伸到非商業活動（與非經濟活動）？如果我們稱之前以利潤計算為目標的創業家為**商業創業家**，那麼，延伸創業家概念所需克服的首要問題就是要以何者來替代利潤？利潤是商業創業家的驅動力，因此，我們必須為從事非商業活動的創業家找到行動的驅動力。

作為驅動力必須具有兩項條件，其一是**兼利**，其二是**能行**。先說兼利。創業家精神在定義上不會帶給社會負面的負擔。利潤來自情願交易，而情願交易產生各方能分享的交易利得。因此，我們可以非商業活動的情願合作去替代利潤，因為情願合作可以產生各方分享的合作利得。再說能行。能行是說行動者敢於實踐心中的藍圖，也就是米塞斯強調的意志和熊彼特強調的大膽。實踐的反面不是理論，而是空想。理論的建構也是實踐的部份，雖不是全部。但空想就只是空想而已。

（一）政治創業家

就以**政治創業家**（Political Entrepreneur）為例，其追求實現之政治理想必須限制在能擴大社會情願合作的前提下。譬如自由化，就是可以擴大社會情願合作之理想。但民主化則未必，因其可能制定出許多的經濟管制法案，反而限制社

會的情願交易。就全面言，政治民主化和自由化未必能相容，但在專制社會或威權社會下，這兩理念朝向走出專制與威權的壓制，故在過程初期都有助於擴大社會的情願合作。又如「勞動價值之薪資理論」的政治理想也不符合條件，因它會限制甚至傷害社會的情願合作。同樣地，「居住正義」也不能滿足這條件，因為它強調的不是情願合作，而是對某些人採取暴力和傷害的強制執行。

如同創業家是現行經濟秩序的破壞者，政治創業家也是現行政治秩序的破壞者。政府維護既得權利的維穩權力與民間保守慣性下的趨穩力量都會打壓市場的創新。因此，政治創業家的開拓很難獨力完成，需要許多政治創業家的相互呼應和前後呼應，分別在不同的地點和不同的時期提出相近的政治遠景去說服民間。在新政治思想的萌芽期，民間的趨穩力量往往是改革的重大障礙，這使得政府在消滅改革思想上輕而易舉。這時期的政治創業家必須要有能力在固有的堤防上鑽出幾個小孔，那就算是不小的成就。不過，政府的維穩力量會適時介入，避免堤防因擴大滲漏而崩潰。隨著其他政治創業家的接踵出現，人們對新政治思想的接受程度提高，政府防阻改革思想的成本將會上升。這時，最忌諱的就是政治創業家相互之間的批評和詆毀，因為這會提升潛在跟隨者的參與成本和風險。只要改革能繼續吸引新的追隨者，隨時間演進，社會將趨向政治不穩定而進入發展期。本章最後部分借用台灣的民主化經驗說明政治創業家的角色。

（二）立法創業家

關於立法創業家（Law-making Entrepreneur），讓我們先借一個故事來說明。1989年，柯蔡玉瓊就讀大學的兒子不幸被連結卡車追撞身亡。當時的〈汽車第三人責任保險法〉採**過失主義**。肇事率高的營利大卡車行熟悉相關法律，會在車禍發生後迅速湮滅證據，讓受害家屬求償無門。她結合其他約五百人的受難者家屬，成立 NGO 式的「車禍受難者救援協會」，推動〈強制汽車責任保險法〉立法。然而，當行政院制訂了草案送立法院後，立法院卻因利益衝突而遲遲不審議。他們天天到立法院和國民黨中央黨部前靜坐、絕食、到各電台呼喚。歷經八年奮鬥，新法案終於在 1996 年底三讀通過，讓車禍事故的受難者能立即獲得保險公司的理賠。民主國家的法案需要立法權的通過，而立法委員常和利益團體掛勾，以致行政部門也常陷於心有餘而力不足的困境。柯蔡玉瓊不是立法委員，但她催生了一個法案去矯正民主制度的運作死結：有意願想解決問題的人沒權力，而有權力的人沒意願。

在立法常不是反映民意的中國大陸，人民只能利用政府的漠視和貪腐，在無人預料到的地方採取人們預料不到的行為，從不同方向推動制度變化。姚中秋認為人民對於不合理的法律和制度，不能只停留在暗地作為的階段，應奮力爭取個人應有的權利。¹ 立法創業家的特質是意志和大膽，而其目標是改變現在的制度。因此，他認為：「對我們中國社會變革來說，最重要的是立法創業家這個群體的成長。一個一個沉默的或者說冷漠的人，變成真正具有公民精神，變成一個個立法創業家，由此，就可以形成新秩序。新的市場、法治、憲政秩序將在舊的制度框架內成長。」

（三）公共創業家

2009 年的諾貝爾經濟學獎頒給公共選擇之伯明頓學派（Bloomington School）的經濟學家歐斯卓姆（Elinor Ostrom，1933-2012），理由是她在市場和政府之外，發現有些民間組織更有效率地解決當地共有財（Common-Pool）的囚犯困境。傳統理論認為追逐私利的個人，在無法合作或無法相互信任下，將以短視而近利的方式過度開發共有財。如果社區中有人有能力出面協調所有的參與者，讓大家能在互信下依照彼此同意的規則去開發利用該共有財，便能發揮它的最大產出效益並公平地分配產生的效益。這個人便可稱為公共創業家（Public Entrepreneur）。中國歷史傳說中的堯、舜，就是在國家形成之前的部落首領，都具有這類的能力。

公共領域泛指市場和國家之外的所有事務，不僅包括共有財，也包括宗教信仰、社會規範、衣著方式等。譬如馬丁路德金恩（Martin Luther King, Jr.，1929-1968）帶領美國南方非洲裔族人爭取平權運動。又如證嚴上人成立慈濟功德會，發揚人間佛教教義。另外，可可香奈兒（Gabrielle Bonheur Chanel，1883-1971）勇敢地拋棄束腹、馬甲，以女性立場設計舒適優雅的服裝，塑造二十世紀後的女性穿著。雖然她是一位商業創業家，但在從改變穿著文化上，也是公共創業家的楷模。

7. 文化演化學說

這種以自然長成過程（Spontaneous Process）去論述規則、制度與秩序的發展，稱之文化演化理論（Culture Evolution）。宜注意地，「自然」一詞出於自然法

¹ 姚中秋（2010）說：「每個人都是一個私人／公民，當你遭受到比如說拆遷，縣委書記拆到你們家了，這個時候你奮起反抗，採取很多策略跟他博弈。如果不僅僅是爭取賠償點錢，而是試圖去改變拆遷過程中某個特別細微的規則，我把這樣的人稱之為立法創業家。」

的「自然」，指稱非出於人類刻意的設計，並不排除人在過程中的參與。自然長成並不像竹筍從土中冒出那樣的自然，而是強調參與者的創業家精神。簡要地說，文化演化理論具備下列五要項。(一) 主觀的個人——個人目標的選擇、評價、行動、決心等都出於個人的主觀，(二) 情願的結合——一個人的行動不受任何強制權力的脅迫，(三) 遵循規則——個人根據規則去預測他人行動的預期和決定自己的參與行動的方式，(四) 創業家精神的發揮——個人勇於開拓不同於現狀之生活，(五) 堅守正直——一個人不背叛自己的承諾。

底下，我們借用「樹林小徑的形成過程」來解釋自然長成過程。故事是這樣的：「某日，有人警覺到在村落邊界的森林裡有一清泉。第二天，他橫過樹林，到清泉提了一桶水回村落。他折斷了些樹枝，踩扁一片草。第三天，鄰人跟隨他去提水。鄰人認為走這條路較自己另行找條新路省力，故跟隨他的足跡。鄰人依然折斷了些樹枝，踩扁一片草。於是，選擇此小徑與另找新路的利益差距，逐漸因走過的人數而擴大。經過一段時日，樹林終於被走出一條小徑。」這裡，尋找山泉是個人的行動，也是創業家精神的表現。鄰人跟隨他的足跡，雖是模仿，也是個人在較低成本下的選擇。當然，鄰人也可能探索更新奇或更好走的新路。這故事裡沒提到鄰人會撿拾小石頭與維護，因那是村子里的傳統規則。同樣，也沒提個人對小徑的可能破壞，因那是正直的表現。

若這故事繼續說下去，可能的發展是：「村民逐漸發現，這裡的清泉甜美可口，沿途景致亦清新異常。不久，這清泉便聲名遠播，帶來各地遊客。又不久，它成了知名的休憩景區。」這結果並不是當初尋找清泉者的初衷，另，村民也可能憎恨這樣的發展。非出於設計的發展，總會出現**非預期的結果** (Unexpected Result)。非預期結果強調演化過程並非置於設計者的意志之下，而是取決於所有參與者的選擇與行動的互動。第一位鄰人的追隨，引來第二位鄰人的跟隨；前一個人的折枝踩草之效果，降低了後一個人跟隨的邊際成本。參與者的個人選擇與行動改變了後來者對外在環境的評價和主觀的參與意願。

文化演化理論以方法論個人主義為基礎，很自然地，也就遇到方法論集體主義者的一些誤解。第一類的誤解以假的個人主義去批評。譬如，亞羅曾說「經濟理論依然需要社會要素」。他認為需要、供給、價格、市場等只能從社會整體的觀點去理解，譬如影響個人決選擇的價格便決定於市場需要和市場供給。又如，個人的嗜好、預期、知識等也都受到他人甚至整個社會的影響。價格的確受到市

場需要和市場供給等集體變數的影響，而個人的嗜好與預期也受社會的影響。但是，這些集體變數的客觀性只是一種分析上的想像，因為在真實世界裡並不存在這些客觀的市場變數。真實世界只存在個人主觀去理解與詮釋的集體變數，而這些主觀理解的集體變數會隨人而異。同樣地，個人利用其嗜好、預期、知識是為了實現個人的主觀計畫。個人主觀地省思他面對的「社會」，包括決定是否要順從或以創業家精神去否定。在真的個人主義下，個人生活在社會裡，但每個人所認識的「社會」並不相同。

第二類的誤解來自於錯誤地詮釋寇斯的廠商理論，以為工廠的命令式運作駁斥了自由選擇的效率。的確，寇斯提過：「汽車工廠裡有上千位工人，任何工人的知識都不足以獨立製造一輛車。...個人可能不贊成人類就像原子，因為人類會發展人際關係，而工廠就是這類相互依賴的群體。但是，這種相互依賴的關係不會發生在個人層次上，也不是自發長成的。明顯地，工廠是中央集權式組織。」在相關業務範圍內，工廠運作主要以命令為主；不僅工廠，任何任務明確的組織都以命令為主要運作方式。但這只是說明：在特定任務（如追求利潤）下，命令式的組織也能擁有較高的生產力與競爭力，而個人為了實現其全面的主觀理想，會選擇在特定任務的相關業務上接受命令式的安排。就如汽車工廠的工人會在假日走向海邊或山林，痛快地花用辛苦賺來的錢，享受該特殊任務之外的其他主觀理想。在工廠的長成過程中，我們看到的依然是創業家的辛苦籌資與設廠，也看到工人們對工作規則的遵守和對契約的承諾。

創業家與追隨者

不同於自然演化

一連創的創新

8 群體選擇問題

文化演化理論還遭到的質疑是：既然是以個人動機為出發點，它如何解釋一些有利於群體存續的利他行為，如戰士犧牲自己生命或球員把投球機會讓給勝算更高的隊友等？

在短兵交接之際，利他行為的確有利於群體的存續。但論及群體存續的關

鍵因素，則需要論證它能較其他可能的制度更能發揮全面的相對優勢，如較強大的生產能力與創新能力。私有財產制是利他主義之外的另一種制度，而毫無疑義地，在廣泛和全面的意義下，私有財產制對群體之生產能力與創新能力的貢獻遠大過利他主義。

紀唯基 Zywicki (2004) 認為群體之存續決定於群體之間長期存在的一些競爭機制，如戰爭、移民、市場競爭等，而這些競爭機制嚴酷地決定群體的生存或滅亡。群體若無法在積極方面發展出提升生產與創新能力的制度，且在消極方面發展出降低**搭便車者**的機制，群體的競爭能力將逐漸衰退。利他行為無法在積極方面與私有財產制抗衡，但在消極方面確是有較好的表現。

然而，直接訴求於利他心的消極效果也只在原初社會較為有效，因為制度朝向兩方面發展，其一是逐漸從強調行為動機轉向行為效果，其二是強化對搭便車行為的約束與懲罰。前者可以市場機制為例，如看不見之手定理所傳遞的信息，允許個人在市場機制下追求自利，其效果是創造群體的更大利潤。後者則是隨著社會發展而出現一些避免反合作行為的社會規範、避免偷竊與傷害的立法與司法制度、避免政治活動與政府行為陷入尋租或非生產性活動的憲政約制等。當然，這類制度在運作上的交易成本也不低，才使得利他行為還能以輔佐制度而存在。

海耶克不在意利他行為的存在問題，僅關心「個人在長成秩序下遵守他沒有經過理性計算的規則算不算是自由選擇」之問題。如果遵循規則也算是對個人自由的約制，那麼，這種約制和造成秩序裡的命令又有什麼不同？他給的答案是：規則是在文化演化過程中被決定的，這不同於政治過程所決定的命令。譬如，市場裡的商品價格是非人稱過程所決定的，所以我們不會說某些特殊身份之人壓制我們設定商品售價的決定權。同樣地，當我們的自由受到自發長成之規則壓制時，也不會說自由受到限制，因為那樣說很無聊。他認為普通法下的規則，若不是自發長成，就是長自法官在案件上的耕耘，都屬於法治的內容。在法治下，人可以受規則的壓制，但不能受某些特殊身份之人的壓制。

謝謝大家的參與！