

# 第一章 个人利益论

司马迁曾明言：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”<sup>①</sup> 马克思也说过：“人们奋斗所争取的一切，都同他们的利益有关。”<sup>②</sup> 由此不难看出，个人的发展离不开个人利益这个驱动力，个人利益是研究个人发展的逻辑起点。

## 第一节 对个人利益的不同认识

### 一、什么是利益

关于什么是利益的问题，人们有不同的看法。霍尔巴赫认为：“人们所谓的利益，就是每个人按照他的气质和

① 《史记·货殖列传》。

② 《马克思恩格斯全集》第1卷，人民出版社1972年版，第82页。

特有的观念，把自己的安乐寄托在他上面的那个对象；由此可见，利益只是我们每个人看作是对自己的幸福所不可少的东西。”<sup>①</sup> 这个定义提示了利益对人们的作用，即幸福，但将利益主体仅局限于个人，忽视了个人以外的利益主体，如企业、政府、集体等。另外，这个定义没有强调利益的获取途径——社会经济活动。商店里的商品琳琅满目，几乎对每个人来说都能给他带来幸福，但不支付一定的代价就不能视为自己的利益。

奥塔·锡克认为：“利益是人们满足一定的客观产生的需要的集中的持续较长的目的；或者这种满足是不充分的，以致对其满足的要求不断使人谋虑；或者这种满足（由于所引起的情绪和感情）引起人的特别注意和不断重复的、有时是更加增强的要求。”<sup>②</sup> 这个定义强调了利益的实现过程——满足，和自然基础——要求，但同样忽视了除个人以外的其他利益主体。

我国学者薛永应在《社会主义经济利益概论》中说：“所谓经济利益，就是指在一定的社会形式中满足主体经济需要的一定数量的社会劳动成果。”<sup>③</sup> 这个定义指出了利益的社会基础——一定的社会形式，也说明了利益的实现过程和自然基础，但对利益客体定义过窄。其实利益的

霍尔巴赫：《自然的体系》，商务印书馆 1964 年版，第 270~271 页。

奥塔·锡克：《经济—利益—政治》，中国社会科学出版社 1988 年版，第 263 页。

薛永应：《社会主义经济利益概论》，人民出版社 1987 年版，第 42 页。

客体不仅可以是社会劳动成果，也可以不是社会劳动成果，如自然资源。

我国学者苏宏章给利益下的定义比较全面，他在《利益论》中指出：“所谓利益，就是在一定的社会形式中由人的活动实现的满足主体需要的一定数量的客体对象。”<sup>①</sup>这个定义看起来比较简单，但有着比较丰富的内涵，包括了利益主体、客体、利益的自然基础（需要）、社会基础（社会形式）、利益的社会内容（人的活动）、实现过程（满足）和利益的量的规定性等内容。在任何社会都存在众多的利益主体与利益客体，众多的主体追逐众多的客体构成了色彩斑斓的社会生活，上演了一幕幕生动活泼的社会戏剧。正如马克思所说：“利益不仅仅作为一种个人的东西或众人的普遍的东西存在于观察之中，而且首先作为彼此分工的个人之间的相互依存关系存在于现实之中。”<sup>②</sup>

## 二、个人利益的功过是非

关于个人利益的是非功过，古往今来各种观点可谓林林总总，大致可以分为两类。

一类是所谓消极的个人利益观，即那些否认个人利益的客观性、不承认个人利益在人类社会经济发展过程中的

苏宏章：《利益论》，辽宁大学出版社 1991 年版，第 21 页。

《马克思恩格斯全集》第 3 卷，人民出版社 1972 年版，第 37 页。

基本动力作用的观点。在中国传统文化中这种思想占了主导地位，如孔子的“君子喻于义，小人喻于利”<sup>①</sup>、孟子的“仁义而已矣，何必曰利”、“上下交征利，而国危矣”<sup>②</sup>。诸如此类的思想观点发展到现代，成为“文化大革命”中所谓“狠斗私字一闪念”、“斗私批修”的口号。正是由于这些思想与主张在中国历史上影响非常广泛，许多人将中国古代、近代和改革开放前商品经济停滞不前的原因归咎于传统文化中这种消极的个人利益观。

另一类是积极的个人利益观，即那些承认个人利益是一种客观存在，是人们行为乃至道德的基础，并主张积极调动和利用人们的逐利欲望以促进社会发展与经济繁荣的有关个人利益的观点与思想。在西方社会，积极的利益观在古希腊时代就已产生，德谟克里特、卢克莱茨、伊壁鸠鲁等哲学大师以不同方式阐明了个人利益在社会发展中的作用。到了近代，西方很多学者一方面肯定了利益在人类社会发 展过程中的基本动力作用，另一方面也将利己主义和极端的自私自利相区别。费尔巴哈承认利己主义是道德的基本构成部分，“利己主义和我的头一样是这样紧密地附着我，以至如果不杀害我，是不能使它脱离我的。”<sup>③</sup>但是，费尔巴哈并不赞成极端的自私自利，他认为利己主义有两种：一种是极端的自私自利，即他所谓的“二元论

① 《论语·里仁》。

② 《孟子·梁惠王》。

转引自张可云：《区域大战与区域经济关系》，民主与建设出版社2001年版，第161页。

的利己主义”；另一种是善良的利己主义，我们可称之为社会性的利己主义或合理的利己主义。费尔巴哈认为利己主义既是一切祸害之原因，又是一切善良的原因。善良的利己主义“总结了属于人的本质之一切种和类，因为不仅有单数的或个别的利己主义，而且还有社会的利己主义，有家庭的利己主义，有集团的利己主义，有区域的利己主义，有爱国的利己主义。”<sup>①</sup> 亚当·斯密正是在这种善良的利己主义的基础上构建了其分工与交换系统，他在那部著名的《国富论》中一针见血地指出：“人类几乎随时随地都需要同胞的协助，但要想仅仅依赖他人的恩惠，那是一定不行的。他如果能够刺激他们的利己心，使有利于他，并告诉他们，给他做事，是对他们自己有利的，他要达到目的就容易多了。”“我们每天所需要的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒家或烙面师的恩惠，而是出于他们自利的打算。我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话。我们不说自己需要，而说对他们有利。”<sup>②</sup> 对于斯密的这个思想，后人一直给予高度的评价。当代芝加哥学派的代表人物之一乔治·斯蒂格勒曾说：斯密把“个人追求私利的行为的系统分析置于经济学的中心地位上，这个理论是《国富论》王冠上的宝石”。<sup>③</sup>

转引自张可云：《区域大战与区域经济关系》，民主与建设出版社 2001 年版，第 161 页。

亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》，商务印书馆 1979 年版，第 12~14 页。

<sup>③</sup> 《现代国外经济学论文集》第 4 辑，商务印书馆 1984 年版，第 46 页。

马克思主义者也是积极的个人利益观论者。马克思和恩格斯曾在《神圣家族》中指出：“‘思想’一旦离开‘利益’就一定会使自己出丑。”<sup>①</sup>他们认为利益是社会联系的纽带，而“真正的社会联系并不是由反思产生的，它是由于有了个人的需求和个人利益才出现的，也就是个人在积极实现其存在时的直接产物。”<sup>②</sup>“每一个社会关系首先是作为利益表现出来。”<sup>③</sup>列宁也曾说过：“不关心个人利益是不会得到什么结果的。”<sup>④</sup>邓小平也说过：“如果只讲牺牲精神，不讲物质利益，那就是唯心论。”<sup>⑤</sup>

过去我们说是坚持马克思主义，但却对上述马克思主义者强调个人利益重要性的论述视而不见，片面强调“大公无私”和集体主义，说什么“大河有水小河满，大河无水小河干”。其实大河的水是从小河里来的，应该是“小河有水大河满，小河无水大河干”。忽视个人利益对集体利益、国家利益的重要性，必然会挫伤广大劳动者的劳动热情，于是大家都吃大锅饭，各项事业的发展日趋艰难，国民经济滑到了崩溃的边缘。改革开放以后，我们逐步认识到了个人利益对经济的推动作用，个人利益对集体利益、国家利益的重要意义，通过“家庭联产承包”等多项改革和制度创新使劳动者个人利益得到了一定的满

《马克思恩格斯全集》第2卷，人民出版社1972年版，第103页。

② 《马克思恩格斯全集》第42卷，人民出版社1972年版，第24页。

③ 《马克思恩格斯全集》第18卷，人民出版社1972年版，第307页。

④ 《列宁全集》第36卷，人民出版社1972年版，第574页。

⑤ 《邓小平文选》第2卷，人民出版社1994年版，第146页。

足，人们的生产积极性才调动起来，从而各项事业才得以蓬蓬勃勃地发展起来。事实证明，个人利益是集体利益、国家利益的前提，集体利益、国家利益只有和个人利益和谐发展才能实现。

### 三、自己和他人的几种利害关系

自己和他人的利害关系可以分为四类：利人利己、损人利己、损己利人和损人损己，它们可以表示为下面的矩阵：

表 1-1

		对 他 人	
		有 利	有 害
对 自 己	有 利	利人利己	损人利己
	有 害	损己利人	损人损己

对矩阵中的“损人损己”，有人说不会有这样的人和事。其实在特定的条件下这样的人和事不仅会有，可能还有很多，比如史无前例的“文化大革命”，绝大多数人不仅在损人——斗别人的“错误”思想，也在损己——斗自己的“私心杂念”。那时人们已经失去了理性。

“损人利己”的事情可能会一时得逞，但长远来说难以成功，因为如果人人都想利己，你要损害了他的利益，他第一次没觉察或容忍了，第二次、第三次肯定会觉察或不能容忍，会采取措施捍卫自己的利益，使你的损人越来

越难以得逞，利己的目的也达不到。在市场经济条件下，商品的特性就是它是为别人生产的，而不是自己用的，别人的利益受到损害，就会不买你的账，你就难以生存。

“损己利人”在特殊情况下是值得提倡的，比如看到有人落水自己舍身去救等等，但这不是常态。在常态下如果也提倡“损己利人”，会是好事吗？18、19世纪之间，清朝文学家李汝珍写了一本小说《镜花缘》，说唐敖、林之祥和多九公来到了“君子国”，看到了许多买东西和卖东西的人相互让利的情况。买东西的人说：“老兄这么好的东西，却要这么低的价格，让我怎么心安呢？”卖东西的人说：“你来买我的东西，已经很照顾了，怎么还能多要钱呢？”如此推来让去，费了很多周折，平添了不少交易成本。在现实的商品交易中，双方都以自利为目的，通过讨价还价还可以达成协议；但在无私的“君子国”里却很难做到这一点。小说中不得不借助两个路过的老翁以公评定才解决问题。可见，以自利为目的的谈判具有双方同意的均衡点，而“损己利人”却不存在双方都同意的均衡点。更重要的是，如果大家都损己利人，那就便宜了损人利己的人。长此以往，“君子”们将不复存在，而被“小人”们代替。

“利人利己”是最理想的状态。如果能做到“利人利己”，也就是双方都有所得，那你定有新的利益产生，这个简单道理解释了社会的财富是如何增加的。市场经济就是充分利用了这个原则才不断发展和完善起来。只要双方同意这样一个原则，才能合作，才能实现“双赢”或

“多赢”，才能为社会增加财富。利人利己也是市场经济的规律使然，是“看不见的手”作用的结果。亚当·斯密说：人们“在这一场合，像在其他许多场合一样，他受着一只看不见的手的指导，去尽力达到一个并非他本意想要达到的目的。也并不因为事非出于本意，就对社会有害。他追求自己的利益，往往使他能比在真正出于本意的情况下更有效地促进社会的利益。”<sup>①</sup>也就是说，在市场经济条件下，人们从利己的目的出发，会受到“看不见的手”的作用，达到利人的效果，而且这个效果比真正从利人的目的出发更能利人。我们过去为了宣传的需要说一些好听的话，却不顾实际效果如何。但愿今后能实事求是一些，更注重效果而不是动机。

## 第二节 个人利益的结构

个人利益有一定的结构和形式，这一点可以从有关需要和激励的一些理论中反映出来。

### 一、关于需要和激励的一些理论

需要是个人利益的自然基础，需要的满足就是个人

亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》，商务印书馆 1979 年版，第 12 ~ 14 页。

利益的实现过程，而激励是个人利益实现的社会内容。在需要和激励的研究中，美国心理学家们做出了突出的贡献。

## 1. 需要层次论

需要层次论是美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛提出来的。这个理论有两个基本的出发点：一是认为人是有需要的动物，其需要取决于它已经得到了什么，还缺少什么，只有尚未满足的需要能够影响行为。二是认为人的需要分为不同的层次，某一层次需要得到满足后，会产生新的层次的需要。越是低层次的需要越容易得到满足，越是高层次的需要越不容易得到满足。每个人在某一时期都有一种需要是主要需要，其他需要是次要需要。

马斯洛认为，每个人都有五个层次的需要，它们分别是生理的需要、安全的需要、社交的需要、尊重的需要和自我实现的需要。生理的需要是最基本的需要，如衣、食、住、行等。安全的需要是保护自己免受身体和情感伤害的需要。社交的需要包括友谊、爱情、归属及接纳方面的需要，这主要产生于人的社会性，即人们希望在一种被接受或属于的情况下工作。尊重的需要分为内部尊重和外部尊重，内部尊重包括自尊、自主和成就感；外部尊重包括地位、认可和关注或者说受人尊重。自我实现的需要包括成长与发展、发挥自身潜能、实现理想的需要。这是一种追求个人能力极限的内趋力，它包括胜任感和成就感两个方面。

## 2. 双因素理论

双因素理论也被称为“保健—激励理论”，是美国心理学家弗雷德里克·赫兹伯格提出来的。他通过调查发现，引起人们不满意的因素往往是一些工作的外在因素，大多同他们的工作条件和环境有关；能给人们带来满意的因素通常都是工作内在的，是由工作本身所决定的。因此，他提出，影响人们行为的因素主要有两类：保健因素和激励因素。保健因素是那些与人们不满情绪有关的因素，如公司的政策、管理和监督、人际关系、工作条件等。保健因素处理不好，会引发对工作的不满情绪；处理得好，可以预防或消除这些不满，但并不能使人们满意。使人们满意的因素是激励因素，主要包括工作表现机会和工作带来的愉快，工作上的成就感，由于良好的工作成绩而得到的奖励，对未来发展的期望以及职务上的责任感等。激励因素处理得好，能使人们产生满意情绪；处理不好，顶多只是没有满意情绪，但不会导致不满。

## 3. 后天需要论

后天需要论是美国的管理学家大卫·麦克兰提出来的。这种理论认为，在人的一生中，有些需要不是生来就有的，而是后天获得的，即通过生活经验学习的，比如成就的需要、依附的需要和权力的需要等。

麦克兰指出，有着强烈的成就感需要的人，是那些倾

向于成为企业家的人，他们喜欢比竞争者做得更好，并且敢冒商业风险。有着强烈依附感需要的人，是成功的“整合者”，他们喜欢通过自己过人的人际关系技能，协调好组织中几个部门的工作。他们喜欢合作而不是竞争，希望增进彼此间的沟通和理解。而有着强烈权力需要的人，则经常有较多的机会晋升到组织的高级管理层。相比之下，有强烈成就感需要但没有强烈权力需要的人，容易登上他们职业生涯的顶峰，只不过职位的组织层次较低。原因在于，成就的需要可以通过任务本身得到满足，而权力的需要只能通过上升到某种具有高于他人的权力层次才能得到满足。

#### 4. 公平理论

公平理论是美国心理学家亚当斯提出来的，这种理论认为组织中员工不仅关心从自己的工作努力中所得到的绝对报酬，而且还关心自己的报酬与他人报酬之间的关系，即相对报酬。他们对自己的付出与所得和他人的付出与所得之间的关系进行比较，作出判断。如果发现这种比率和其他人相比不平衡，就会感到紧张，这样的心理是进一步驱使员工追求公平和平等的动机基础。

#### 5. 期望理论

这一理论主要是由美国心理学家弗鲁姆提出并形成的。期望理论认为，只有当人们预期到某一行为能给个人带来有吸引力的结果时，个人才会采取特定的行动。员工

对待工作的态度依赖于对以下三种联系的判断，即努力与绩效的联系、绩效与奖励的联系、奖励与个人目标的联系。在这三种联系的基础上，员工受到的激励力是效价和期望值的乘积，即：

$$\text{激励力} = \text{效价} \times \text{期望值}$$

其中效价是一个人对某项工作及其结果能给自己带来满足程度的评价；期望值是指人们对自己能够顺利完成这项工作可能性的估计。这两项若有一项比较小或为零，激励就会很小甚至为零。

## 二、社会关系中的个人利益

个人利益不是个孤立的东西，它只有在社会关系中才能体现。笔者曾于 1989 年出版了《社会关系学》一书，对社会关系中的个人利益做了一些研究，总结出一个社会关系体系模型，如图 1-1 所示。

这个模型像个地球，有地壳、地幔、地心等层次。如果将它剖析成三维空间，XOY 面表示社会关系的不同层次，从里到外分别是经济关系、政治关系、意识形态关系和人际关系。YOZ 面表示的是这些不同层次社会关系的中心问题，经济关系的中心是利益，政治关系的中心是权力，意识形态关系的中心是荣誉，人际关系的中心是情感。ZOX 面表示的是维护各层次社会关系的规范，它们分别是法律、纪律、道德和习俗。这个结构具有层次性、整体性、动态性和平衡性的特点。

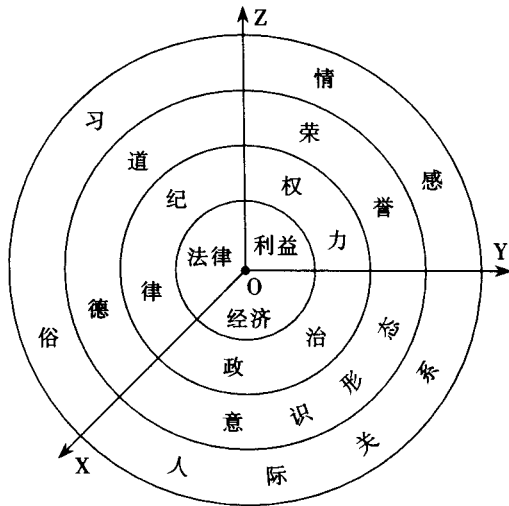


图 1 - 1 社会关系体系模型

层次性不仅是指社会关系以及它的中心范畴和规范都是分为不同的层次的，还指它们每个层次都有相对的独立性，有自己的结构、目标、能量和运动规律。譬如说，很多著名的科学家、艺术家，他们搞科研和从事艺术创作活动并不是为了钱、权和荣誉，而是为了寻求美感。彭加勒在《科学与方法》一书中指出，科学家研究自然是由于自然之美引起的愉悦，他们醉心于科学研究是对此种特殊的美以及宇宙和谐上之意义的寻求。英国艺术家越诺尔兹也曾指出，我们所从事的艺术就是以美为目标，我们的任务就在于发现和表现这种美。

整体性是说，尽管社会关系分为不同的层次，每个层

次都有自己的结构、功能、目标，但这并不影响它成为一个联系紧密的整体。它之所以是一个整体，首先是因为各层次之间都有内在的联系，而且越是向里层结构越紧密、目标越集中、能量越大、吸引力越强。经济是基础，经济关系是最基本的社会关系，它决定着政治关系、意识形态关系和社交关系。科学家搞科研、艺术家搞创作，可以不为名不为利，也不为权，但他们要有最起码的生存条件和人身安全保证。市场上物价飞涨，不仅普通市民有意见，政府官员和大学教授也不会满意。谁都食人间烟火，谁都有利益追求。其次是因为，各层次社会关系都有行为规范来约束，社会规范就像个很有韧性的膜，将各种关系都包容在一起。尽管看起来利益由法律来维护，权力由纪律维护，荣誉由道德来维护，情感由习俗来维护，好像各管各的，其实由于法律控制的范围小，道德、习俗控制的范围大，它们相互包容，相互摄取，形成了一个整体。

动态性是说，社会关系各层次的因素是不断迁移和变化的，很多时候是里层关系反映到外层来，引起各层次关系的变化；也有的时候是外层关系反馈到里层去，激起里层关系的波动。这种变化有时是逐层传递的，如利益方面的冲突引起权力的重新分配，而权力的分配又引起荣誉和情感的变化。也有的时候是跳跃的，利益的损失一下子就表现为情感上的厌恶和憎恨，中间没有缓冲带。前者表现为理智，后者表现为感情冲动。

平衡性是说，尽管社会关系的变化是必要的，舍此便没有社会的进步，但如果这种变化太大，失去平衡，也不

利于社会的和谐和稳定。为了社会和谐和稳定，每个人、团体在争取自己利益的同时，必要时还要做些妥协。社会关系的各层次、各方面就是这样相互制约、均衡发展的。

### 第三节 经济人假设

任何理论的建立都要有一定的假设前提，个人发展经济学也不例外。

#### 一、关于假设的说明

关于假设，有三点需要说明。

首先，假设只是一种使问题得到简化的抽象，它们既不必被直接观察到，也不必与可观察到的现象直接相符一致。只要能在假设与现象之间建立起合乎逻辑的联系，假设及由此推出的结论就算是有效的了。判断理论优劣的标准并不是理论本身以及理论推导所作的简化假设是否与现实完全相符，而是理论解释和预测实际现象的能力。比如在立体几何中，我们假设“点”是没有大小的，“线”是没有粗细的，“面”是没有薄厚的。尽管这样假设后的“点”、“线”和“面”在现实中是不存在的，但谁也不能不承认由这样的“点”、“线”和“面”组成的立体模型确能解释和预测现实的空间现象，不能否认立体几何是人

类文明最重要的成果之一。

其次，假设只是假设，并不代表提出这种假设的人的主张和愿望。比如对交易费用经济学作出重要贡献的威廉森教授假设经济中的人是自私的，不但自私，只要一有机会就不惜损人而利己。这就是他的机会主义假设。作出这样的假设，并不表明威廉森等人就主张人人应该自私自利，一有机会就去损人利己，而是因为作出这样的假设便于分析问题，而正是为了实现好的主张和愿望，才必须做出“不好”的假设。奥地利经济学家哈耶克说，制度设计的关键在于假设，从“好人”的假设出发，必定设计出坏制度，导出坏结果；从坏人的假设出发，才能设计出好制度，得出好结果。笔者的理解，这好比设计一种锁，如果只防小人，不防君子，那么这种锁肯定不安全，因为作为一把锁它无法分辨谁是小人谁是君子。只有假设人人都是小人，一不留神就会溜进来偷东西，这样设计出来的锁才是好锁，安全系数高，不给小人以可乘之机。

再次，假设分为一般假设和特殊假设。所谓一般假设，也称基本假设，它是整个理论体系都面对的假设前提，每个命题的阐述和证明都要用到它，但不一定每个命题在论证时都要事先予以说明，有的只是暗含在证明过程当中。基本假设比较稳定，一般不会随便变动。特殊假设是在每个命题论证时都需要预先设定的，是专门针对该命题而言的，对其他命题可能就不成立。不过，往往最初的命题其假设条件比较严格，离实际距离也比较远，这是为了一开始就营造一个比较纯粹的环境，以便对问题有个基