

# 從效益與義務的平衡——看商業行為

劉世慶\*

## 壹、前言

我們深知，一企業體的成立，除了社會回饋性質的財團法人之外，其企業組織所成立的目的，皆是以獲取最大利潤為前提。在資本社會體系中，成為極競爭的商業行為。而可以確定的是，在商業競爭激烈的社會結構中，秉持著追求最大效益的商業行為，效益主義（Utilitarianism）倫理學極度被重視，這派倫理學以邊沁（J.Bentham）與彌爾（J.S.Mill）為代表。效益主義之具體主張為：以行為產生的整體結果決定行為的正當性。也即是說，一個道德上對的行為，就是在所有可能選擇之中，其結果能產生最大量善或是最小量惡的行為。

然而與效益主義站在相對立場上的義

務論（Deontology）倫理學（註一），則強調一個行為的對或錯、善與惡，不完全決定在行為所造成的結果或是目的，而是取決於行為本身所具備之動機，行為本身的某些特質，行為是否符合普遍的道德規範或是標準。

在商場上，是否全然以效益主義作為行為的指導原則，並不盡然。近年來開始興起的企業倫理（註二），則是用不同層面的角度來說明商場上的道德行為，如同奈許（Laura L. Nash）所言：「企業倫理乃是研究個人道德規範如何應用到商業活動和公司目標上，不是另一套標準，而是研究個人在企業情境下所遇見的特殊問題。」（註三），而所談論到的企業倫理，則是一種效益主義與規範倫理學中平衡點的選擇，道德倫理與企業看似格格不

---

\* 作者為東海大學哲學系碩士生。

入，畢竟許多商人或是企業主還是秉持在商言商之心態，認為作生意不必理會道德原則。而我們相信大部分的商人都願意潔身自愛，但是基於現實面，商場上的競爭很激烈，能夠堅持原則的人究竟是少數。再加上營運的壓力，權力和金錢上的誘惑，使很多道德上的商業行為—誠實、信用、公平、負責—都被放置於一旁。

本文試從效益主義的盲點與義務論倫理學之角度來分析企業治理，對於商場上效益不斷的追求，在商業的行為上並無不恰當，畢竟在商業上，經由競爭可以提高效率，但應秉持著道德的基礎與根本，因為當效益無限制的擴張與追求，超過了臨界點的時候，商業經濟活動很有可能無法正常進行。

## 貳、效益主義的盲點

針對效益論，其理論是有些缺失的，所謂的效益主義（註四），就是以行為所產生的整體結果（overall consequences）決定行為的道德正當性，換句話說，行為的對錯只是其結果的好壞一個函數，更具體的說，一個道德上對的行為，就是在所有可選擇的行為之中，其結果能產生大量的善與最小量的惡的行為；而所謂錯誤的行為，就是其結果不能產生大量的善與最小量的惡的行為。效益主義為一種追求人類社群甚至宇宙整體善的至大化

（maximization），也因這種追求至大化的結果，我們也將效益主義視為一種目的論（teleological theory）。

對於效益主義，有兩項的特點：

1. 善是可以量化的（註五），而且不同種類的善是可以比較的。也就是說，效益主義以最大效益定義道德上對的行為，必須預設所有有價值的東西都可以化約成數字計算，這樣才可能知道，在各種可能的行為哪一個效益最大。
2. 相對的，惡可以量化，所謂最大效益的計量不只包括正效應，也包括負效應，一個道德上對的行為，並不是因為他所造成的結果都是善的，而是它產生的善和惡的後果，在經過其整體的考量之後，比其它行為的選擇效益大，因此這樣的計算的方式預設也能量化。從以上兩種假設可以推知，我們可以進一步假設善和惡的效益，可以互相比較，不只是說善可以量化，惡也是可以量化，而且善和惡是可以相互抵銷，否則排除一個行為的結果是善或是惡的，我們便無法計算效益的最大化。

然而效益主義最容易被詬病之處，及在於「結果」這個概念。因為「結果」這個概念是極為重要而且複雜的。我們可以質疑「結果」是什麼？結果所指為何？這並不是容易解決的問題。當我們說「某個

行為是錯的，因為它的結果為惡的」，通常我們會認為我們很清楚其中的結果所指為何，但是如果進一步探討與思索，我們將會發現這個概念並非想像中的簡單。

當我們設想一行為的結果如何時？是指一行為所造成的影響，然而這個影響是指現今的影響或是以後的影響（也許這個影響再許久的未來才發生），這個結果也就非常容易有不同的效益發生，也就是說當一行為主體作一行為時，此行為所帶給他的影響，在當下是正面的，但隨著時間的改變，卻會轉變成負面的影響，就如同「塞翁失馬」故事中的主人翁一樣。在商場上作的一個決定，在當下或許得到最高的效益，但隨著時間的拉長，這個決定甚至導致負面的結果。

除此之外，效益主義另一項易被批判的論點就是過於簡化，因為產生的行為是否是最大化的效益，被視為是最大唯一相關於行為對錯的指標，也即是說，一行為是對是錯，完全看是否達到最大化的效益。當有兩個行為 A 與 B 時，我們分別仔細去計算其結果，發現 A 與 B 所產生的行為效益是相同的（或是 A 的行為只比 B 的效益多一點點），但是 A 涉及違反承諾、違反我們所認為一般的道德行為，而 B 行為則無。那麼依據效益主義，其實去做 A 與 B 的行為皆可以被接受。由於效益主義不在乎行為的種類（道德或不道德），只在乎行為的後果，即使 A 是非道德的行為，我們仍然不能說做 A 的行為是不合理

的。（註六）

一般道德常識和效益主義的判斷之所以有出入，就是由於效益主義將行為的道德考量，視為和行為的對錯無相關，事實上效益主義行為的簡化會造成更嚴重的問題，一些我們認為不道德和非人道的制度，在效益主義的觀點之下可以被認同。只要多數人所得到的享受，超過少數人所承受的折磨，則少數無辜者所受到不公平的待遇，卻能被效益主義所認同。

我們可以分別效益論與義務論的最大分別，對效益主義而言，在其它情況皆相同的假設之下，一個能產生較多效益的行為 A，在道德上永遠優於一個產生較少效益的行為 B，但是根據義務論倫理學，這樣的結論是不一定會成立的，也就是說，B 行為有可能比 A 行為更合乎道德的要求。

然而根據分析，效益主義所謂的行為有兩種可能的解釋，一是指統稱之行為（generic action），所謂統稱之行為是指：可以被不同人、在不同情境重複實踐的行為，所以統稱行為是一個類的概念，是指某一種行為或某一類行為。另一個解釋是具體的行為（concrete action），所謂具體的行為是指發生在某一個特殊情境、不能再重複的個別行為，因此統稱的行為由於是類的概念，所以包括許多個別、類似的行為，而每一個具體的行為只有一個例子。所以上述的定義也會因此產生兩種不同的效益主義，將行為解釋為統稱行

為的稱之為「規則效益主義」(rule utilitarianism)，而解釋為具體行為的，稱為「行為效益主義」(act utilitarianism)。然而不論是規則效益主義或是行為效益主義都將面臨其理論的困難。(註七)

### 參、從義務論學看商業行為

有些人很反對以道德倫理角度來探討商學，認為它只是一些教條，制定行為法則，支持權威，也是保守和僵化，這些批評是有某些事實根據的，對於商業的急速變化，一門僵化的倫理學是無法被採納的，但他們所批評到的，或許不是此倫理學的真正本質。許多人誤解了義務論的意義，認為他們列舉出道德上的善行與惡行，而必須無時無刻的遵守與避免。如以此種誤解看待義務論，則當其應用在商業上變化不斷的活動中，無法跟隨變化腳步之理論，勢必將遭到淘汰。但真正的義務論的原理，卻是提出了一套原則，以此一原則，作為道德之根本，並運用於各種情形之中，我們從康德的理論中作分析。

康德曾在《道德形上學》(The *Metaphysic of Morals*)中，列舉了許多人的惡行，諸如自殺行為、放縱性欲、暴飲暴食等行為，以及康德認為當人把自己當成具有人格(person)的人看待時，對自己所應有的責任(註八)，以及所不能做出的行為。

康德所例舉的這些惡行，並非是根據經驗去制定的法則，而是秉持「定言令式」(categorical imperative)的原理，對於某項個別行為所做的判斷，千萬不可以認為這些是實質(material)的法則，如此一來會違背康德所要建立的先驗的與形式的道德原理。「實質原則」當它被主體所採納時，它必定是由經驗成立的，實質原則必定不能是實踐法則，因為法則必須具備有必然性與客觀性，能夠充當實踐法則的必是「形式原則」，因為形式原則決定意志根據普遍的立法(universal law)形式，乃是先驗(a priori)決定之，而「形式」取其意，乃排除所有「實質原則」，但不該將之理解為一無所規定的空洞形式。

而誤解此一理論之人，常常會以為有人會認為康德的倫理學，因其形式主義而顯得過於「冷峻」(ice-cold)，我們應先解釋冷峻之意(註九)，我們可以說某人對於一項命令極為遵守，而到了不管遇到任何情形都不會有例外的地步，對於定言令式的見解特別基於「定言的」一詞之令人難忘、隱約有威嚇性的語調，定言令式往往也被理解為一項不容反駁的要求，是以，在一般人的意識中，如誤解定言令式之精神，以為義務論規定了許許多多的實質道德法則(如必定要服從上級、必定要誠實、必定要……)，道德命令就如同軍隊的命令；軍隊的命令也不容許受令者檢查其合理性。但我們仔細深入康德之義務

論，其核心概念一定言令式，這是一個形式概念，也即是透過「普遍化」法則，去篩選道德行為，當此行為能普遍化時，便能成為道德行為，也能成為商場上的一行為的指導原則。

我們舉一例子，在一商場情形當中，假設有一公司，老闆當著職員的面，要他服從命令，此命令將會帶給公司大量的利潤，但此命令卻違反了商業道德，此時「服從上級」也許是一個忠誠職員該具有的態度，但是遵守命令卻造成違法之行為，我們可以獲知，當秉持效益主義為前提，勢必會遵守命令。而以義務論觀之，卻有不同之解讀，並非「服從上級」就是必須死守之美德，相對的，此種義務論卻是能夠變通的，這怎麼說？有以下的解釋。

當誤解義務論時，職員在公司如果被灌輸「服從上級」為一商業行為準則時，職員會以「服從上級」行動而去做，再加上效益論的觀念，如果可以創造最大的效益，勢必會「遵從上級」的命令。以上面例子來說，當我意願遵守上級命令，而這行為「普遍化」之後，我們將發現雖然大家都遵守上級的命令，卻會導致違法行為充斥，這很有可能使整個商業停擺，因此這行為是無法普遍化的。從中我們可以發現，義務論並非死板板，一成不變的，而相較於效益論，反而更能避免一些違反道德倫理之行為。

我們知道效益論與義務論之最大不同

之處，在於效益主義重視行為產生的結果是否達到最大之效益，而義務論則以行為產生的動機是否發自善的意志（good will），也就是行為是否能透過原則之檢驗，如此來界定是否為道德之行為。千萬不要誤解義務論規定了許多的實質法則，要求人必定要死板板地遵守。將義務論視為如此的拘泥不變與呆板，將這種觀念運用在激烈與多變的商業競爭當中，當然會有它的問題存在，應該以另一角度，也就是在商場上，以義務論之原理為根基，而此根基穩固之後，再配合上效益法則，即是說，在商場上追求最大效益是必然的，但須秉持著最基本的道德原則。

## 肆、結論

或許從儒家的立場，更能清晰的為我們闡述上面的觀點。（註十）我們可以從《論語》中發現：「麻冕，禮也。今也純，儉，吾從眾。拜下，禮也。今敗乎上，泰也，雖違眾，吾從下。」《論語·子罕》，意思是說，當一項行為規範並不合理時，也就不需要刻意去遵守這種行為規範，而普世價值所認可的，也不是必然要的行為，故孔子有時「從眾」，有時「違眾」。以及在《孟子》中，淳于髡曰：男女授授不親，禮與？孟子曰：禮也。曰：嫂溺則援之以手乎？曰：嫂溺不援，是豺狼也。男女授授不親，禮也，嫂溺援之以手

者，權也。《孟子·離婁上》

禮是故然要遵守的，但不能一成不變的遵守，從中發現，儒家也是變通的。

義務論倫理學或儒家倫理學，不是一套道德教條與法規迫人遵守，其精隨是在於一個道德人格之培養。道德人格不是專門針對商業行為而言，而是就人之所以為「人」，人之為一社會成員而論。也因此，如果要問義務論倫理學對於一公司的治理，與整體經濟上的成長有哪些助益，這個問題是不恰當的，因為規範倫理不完全等同商業上的法則，也不等同於各家企業的追求目標。規範倫理所有助於人的，是培養一個「好」的「人」，他身處於社會上，扮演多重層面的角色，如果他是一位主管，那他會是一位「好」主管；如果他是一位職員，那他會是一位盡忠職守的好職員。不需要高深的專業企管知識或是心理學知識，一般人即可判斷出：一個企業組織如果從上到下的職位都是由高品德操守的「人」來擔任的話（當然須具備才能和專業知識），這個企業是具備高成功潛力的。具備專業的「才」與「德」的成員，是企業成長的基本根基，「才」可以經由學校或企業的教育與培訓來獲得；但是如果企業體中的人員，僅僅只具備「才」而「無德」，則在許多層面，我們將無法信賴如此的員工？任何最嚴密與精細的管理科學，都不可能杜絕弊端，除非有「好」的人去執行。（註十一）

最後，我們發現，在亞洲之富豪當

中，華人佔了百分之八十六，分析其中之原因，主要在於儒家文化之影響，例如重視家庭、節儉、勤奮、重教育、刻苦耐勞是華人成功所依賴的文化特質。這些文化特質，看似與商業上對於最大效益之追求，或許無直接相關，但具有這種基本的道德觀，卻創造了許多富豪。而在我們身處的現代社會，任何的一舉一動，皆無法脫離商業行為，那麼秉持著道德最基本之原則，去追求效益，或許將產生更意想不到的經濟效益。

### 註釋：

註一：義務論倫理學以康德、普利查爾德（H. A. Prichard）及羅斯（W. D. Ross）為代表，本篇文章以康德之理論做扼要探討。

註二：參考黃柏翰（2003），〈應用倫理教學課程在臺灣公私立大學中的發展概況〉，《應用倫理研究通訊》第29期，頁58-66。

註三：Laura Nash, *Good Intention Aside: A Manager's Guide to Resolving Ethical Problem* (Boston, Mass: Harrard Business School Press, 1933), p. 5. 中文譯文引自李春旺，《企業倫理》。臺北：正中書局，2000年，頁37。

註四：效益主義的創始者邊沁（Jeremy

Bentham, 1748-1832)，其理論建立在快樂主義之上。他認為自然將人類置於快樂（pleasure）和痛苦（pain），此兩者是人類行為的是非標準，在他看來，趨樂避苦是人的本性，追求快樂是人的一切行為的最終目的。幸福與快樂，利益與善是同一個概念。因此，一個行為帶來的快樂超過痛苦的餘額，它比比另外一個行為更善，所以人要選擇能獲得最大利益的行為，即「最大幸福原則」（the principle of greatest happiness），這是個人選擇的絕對依據

註五：邊沁也定立出七個標準來計算結果的效益，分別是：

- 一、強弱度（intensity）
- 二、持續度（duration）
- 三、確定性（certainty）
- 四、遠近性（propinquity）
- 五、繁殖性（fecundity）
- 六、純潔性（purity）
- 七、廣延性（extent）來計量。

註六：效益主義者也逐漸地發現這項問題，因而效益主義也有了改變，所謂的規則效益論（rule utilitarianism）的產生。

註七：有關對於效益主義之缺失，可參考林火旺，《倫理學》。臺北：五南圖書出版社，1999，頁 91-99。

註八：康德在《道德形上學》一書中，認為

當人把自己作為具有人格（person）的人看待時，對自己所應有的責任。有：1. 不要卑躬屈膝。2. 不要讓人無逞罰地踐踏你的權利。3. 不要在缺乏完全保障的情形下借貸。4. 不要在無必要的情形下接受他人所給予的好處，不要成為寄生蟲或諂媚者，更不要成為乞丐。5. 節儉，避免晚年陷於貧困之中。6. 自鳴不平對你是沒有幫助的，尤其是當你你知道你應該獲得痛苦的時候毫無益處。7. 不要下跪或伏身地上，即使是作為尊敬聖物而做的外在表現，也有違背人性的尊嚴，因為你所面對的只是自造的偶像而已。參照 Immanuel Kant. *The Metaphysic of Morals*. Trans by J. Gregor Mary, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1980, pp. 108-113. 康德的這些規定，並非是實質的法則，而是以定令式之精神，加上當時的時代背景，所產生的規範。

註九：參照帕齊克（G.Patzig）原著，李明輝譯，〈當前倫理學討論中的定言令式〉，收入康德著，李明輝譯：《道德底形上學之基礎》。臺北：聯經出版社，1990年，頁 97-117。

註十：因儒家倫理學部分理論以及精神，被視為與義務論倫理學雷同，在哲學學術上，如孟子與康德之理論，常被作一比較，除此之外，儒家思

想也常被誤解妨礙了科學與商業的進步。

註十一：對於儒家與商業精神之說明，可以參考謝仲明（2003），〈儒商精神研究〉，《育達通識教師研習暨中台灣技職通識發展聯盟觀摩會論文集》，頁 69-75。

### 3. 期刊論文

謝仲明（2003），〈儒商精神研究〉，《育達通識教師研習暨中台灣技職通識發展聯盟觀摩會論文集》頁 69-75。  
林武佐（2004），〈「規範倫理學」與「後設倫理學」之比較與研究〉，博士論文。臺中：東海大學哲學研究所。

## 參考書籍：

### 一、外文書目：

Kant, Immanuel. *Groundwork of the Metaphysic of Morals*. Trans. by H. J. Paton. New York: Haper & Row, 1964.

Kant, Immanuel. *Critique of Practical Reason*. Trans. by Lewis. White. Beck, Indianapolis: The Liberal Arts Press, 1788.

Kant, Immanuel. *The Metaphysic of Morals*. Trans by J. Gregor Mary, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1980.

### 二、中文書目（以出版年為排序）

李明輝譯，《道德底形上學之基礎》。臺北：聯經出版公司，1990年。

林火旺，《倫理學》。臺北：五南圖書出版公司，1999年。

李春旺，《企業倫理》。臺北：正中書局，2000年。