

商业伦理 伦理决策与案例

(第5版)

O.C. 费雷尔 (O.C. Ferrell)
[美] 约翰·弗雷德里克 (John Fraedrich) / 著
琳达·费雷尔 (Linda Ferrell)

陈阳群 / 译



Business Ethics Ethical Decision Making and Cases

清华大学出版社



商业伦理 伦理决策与案例

(第5版)

O.C. 费雷尔 (O.C. Ferrell)

[美] 约翰·弗雷德里克 (John Fraedrich) / 著
琳达·费雷尔 (Linda Ferrell)

陈阳群 / 译



F718
FLE

O. C. Ferrell, John Fraedrich, Linda Ferrell

Business Ethics: Ethical Decision Making and Cases, Fifth Edition

EISBN: 0-618-12414-4

First published by Houghton Mifflin Company, Boston, Massachusetts, United States of America.

Copyright © 2002 by Houghton Mifflin Company

All Rights reserved.

No part of this work may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying and recording, or by any information storage or retrieval system without the prior written permission of Houghton Mifflin Company unless such copying is expressly permitted by federal copyright law.

本中文简体字翻译版由 Houghton Mifflin Company 授权清华大学出版社独家出版发行。此版本仅限在中华人民共和国境内(不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区)销售。未经授权的本书出口将被视为违反版权法的行为。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或发行本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2003-3896

版权所有, 翻印必究。举报电话: 010-62782989 13501256678 13801310933

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签, 无标签者不得销售。

本书防伪标签采用特殊防伪技术, 用户可通过在图案表面涂抹清水, 图案消失, 水干后图案复现; 或将表面膜揭下, 放在白纸上用彩笔涂抹, 图案在白纸上再现的方法识别真伪。

图书在版编目(CIP)数据

商业伦理: 伦理决策与案例/(美)O. C. 费雷尔,(美)约翰·弗雷德里克,(美)琳达·费雷尔著; 陈阳群译. —北京: 清华大学出版社, 2005. 7

(工商管理经典译丛·管理专业通用教材系列)

书名原文: Business Ethics: Ethical Decision Making and Cases

ISBN 7-302-11178-2

I. 商… II. ①费… ②弗… ③费… ④陈… III. 商业道德 IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 061304 号

出版者: 清华大学出版社 地址: 北京清华大学学研大厦

http://www.tup.com.cn 邮编: 100084

社总机: 010-62770175 客户服务: 010-62776969

责任编辑: 梁云慈

印刷者: 北京牛山世兴印刷厂

装订者: 北京鑫海金澳胶印有限公司

发行者: 新华书店总店北京发行所

开本: 185×260 印张: 26.5 插页: 2 字数: 571 千字

版次: 2005 年 7 月第 1 版 2005 年 7 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-302-11178-2/F·1214

印数: 1~4000

定价: 46.00 元

工商管理
经典译丛

管理专业

通用教材

系列

Business Ethics

Ethical Decision Making and Cases

随着市场经济的深入发展以及经济全球化，越来越多的企业陷入经济效益与社会效益、追求利润与遵循道德伦理的困境中，商业伦理已逐渐成为企业界人士以及全社会关注的焦点之一。本书作为现今最为广泛采用的商业伦理教材之一，具有以下特点：

- ✓ 第5版在原有基础上进行了修订，更具实用性。
- ✓ 提供了一个识别、分析和理解商业人士如何做伦理决策和处理伦理问题的框架。
- ✓ 每章前面的“伦理困境”、后面的“现实情形”以及第II部分的15个案例使读者在现实中感受商业伦理问题，学习伦理决策的制定。

本书适用于为工商管理专业本科生、研究生、MBA、EMBA学生开设的商业伦理课，也可为准备投身于商业或在商业行为中正面临伦理困境的人士提供伦理决策的框架以及现实的伦理参考案例。



作者简介

O.C.费雷尔

科罗拉多州立大学

约翰·弗雷德里克

南伊利诺伊大学卡本代尔分校

琳达·费雷尔

北科罗拉多大学

**Business Ethics
Ethical Decision Making and Cases**

前 言

我们对《商业伦理》第 5 版进行了修订，使之成为现有的最实用的商业伦理教材。我们用一个管理框架解释了伦理如何能够被整合到战略性商业决策中去。这一框架对与成功商业伦理计划相关联的概念、过程和最佳实践进行了概述。一些商业伦理方法对于学术推理练习是不错的，但却处理不了企业组织中人们所面临实际伦理决策问题。我们的方法则使学生为他们的商业生涯中将要面对的伦理困境做好准备。

我们在这一版中非常仔细地提供了最新知识，同时也努力使这本教材成为现今最为广泛采用的商业伦理教材之一。这本书之所以成功，是因为它论述了组织中伦理决策的复杂环境和现实生活问题。每一个人都有独特的个人价值观念，而每一个组织都有自己的一套价值观和伦理政策。商业伦理必须考虑组织文化和涉及组织伦理决策的个人和重要他人间的相互依赖关系。没有有效的指导，商业人士在竞争环境中面临组织压力和日常挑战时将无法作出伦理决策。

通过专注于问题和组织环境，我们为学生提供了一睹他们在工作场所中发展将要面临的角色和责任的机会。我们的首要目标是要加强学生将来负责任商业行为的商业伦理决策时，所需要的熟悉度和决策技能。通过专注于当今富于挑战性的商业环境中的担忧和问题，我们想证明学习商业伦理会为走向商业的全面成功提供极其重要的知识。

本教材的哲学

组织中的商业伦理，要求来自管理高层的基于价值观的领导力、有目的的行动，它们包括恰当行为标准的计划和执行，以及提高组织伦理表现的开放和持续性努力。虽然个人价值观在伦理决策中至关重要，但是它只是指导组织决策、行动和政策的因素之一。伦理行为的要旨与组织的价值观和传统有关，不只是与制定决策和执行决策的个人有关。公司计划和执行伦理商业标准的能力，部分取决于以实际有效的方式构造资源和活动来达到伦理目标。

本书的目的是通过提供一个可以用来识别、分析和解决商业决策中伦理问

题的框架,来帮助学生提高其做伦理决策的能力。个人价值观和伦理观在这一过程中是重要的。通过学习商业伦理,学生开始理解如何处理他们个人与组织中其他人价值观之间的冲突。

商业中的许多伦理决策都是千钧一发的。通常,要有多年在某个特殊行业中的经验才能懂得什么是可以接受的。在本书中,我们不是提供伦理答案,而是试图使学生为制定精明的伦理决策做好准备。首先,我们不道德化,指出在某个特定情形中应该做什么。其次,虽然我们提供了一个道德哲学和决策程序的概论,但我们并不规定哪个哲学或程序更好或更符合伦理。第三,这本教材本身不会使学生更符合伦理,它也不会告诉学生如何去评判他人的伦理行为。相反,它的目的是去帮助学生理解和利用他们现有的商业决策价值观和信念,并且鼓励每个人去思考他们的决策对企业和社会的影响。

许多人认为商业伦理是教不来的。虽然我们不声称去教授伦理,但我们认为通过学习商业伦理,个人能够通过识别伦理问题并认识到已有的解决问题的方法来提高伦理决策的能力。一个组织的奖励系统能够加强恰当的行为并有助于形成有关重要问题的态度和信念。比如,一些反对工作场所的种族和性别歧视的运动的成功提供了证据,那就是说通过新的信息、熟悉度和共享的价值观,态度和行为是可以改变的。

认知个人道德观和商业伦理决策间的关系是十分重要的。商业伦理反映了某个时期的基于社会、文化、政治和法律环境的可接受的行为,个人价值观反映了更深刻和更持久的人生哲学。与高尚的道德(如正直、诚实、公正和开放)相联系的美德,通常被看作是要自我验证和易于应用的,商业决策则涉及复杂的管理和社会方面的考虑。一些商业伦理愿景假定伦理培训适合于那些有不同接受的个人道德可发展的人,但事实并非如此。因为组织在文化上是多样化的,个人价值观必须得到尊重,组织伦理的集体协议与其他管理决策一样是至重要的。

在写《商业伦理》第5版时,我们使之尽可能的信息丰富、内容全面、易于理解和处于学术前沿。我们不是专注于伦理的某个方面,如道德哲学或伦理规则,而是提供平衡的、与伦理决策的当前发展和实践有关的各个方面的论述。简言之,我们尝试紧跟教学与实践中新的发展和当前思考的步伐。对诸如利益冲突、诚实、真诚沟通和法律遵循这样的一般问题进行了论述,以提供一种恰当的理解。特殊的伦理问题包括网络隐私权、歧视、伪造信息和其他可能导致社会或环境危害的问题,则通过困境、例子和案例进行阐述。

本教材的组织结构

第1部分,“理解伦理决策”,由10章组成。这些章的目的是为了提供一个识别、分析和理解商业人士如何做伦理决策和处理伦理问题的框架。在这一版本中,我们对各章的内容做了若干增加,以下列出的是其中一些最重要的增补内容。

第1章“商业伦理概述”,用很多新的例子和最近的调查结果做了修订,描述了商业伦理的重要问题和担忧。在本章和其他章中使用了伦理资源中心。

2000年的全国商业伦理调查,它提供了关于商业伦理实践当前状况的最新信息。本章中,商业伦理的发展部分也得到了更新。第2章“商业中的伦理问

“商业伦理”一章，用新的例子和问题做了更新。大量新表格提供了商业组织中伦理担忧方面的统计。本章增加了一个关于技术伦理问题的新部分，包括监视员工对技术的使用、消费者隐私权、网站开发和网络营销，以及知识产权的法律保护。第3章“商业伦理中应用道德哲学”，加入了新的例子。第4章“社会责任”，增加了新的例子，增强了对法律、伦理、经济和慈善问题的理解。

第5章“理解商业中的伦理决策框架”，做了修订和更新，以反映当前对伦理决策的研究和理解。第6章“组织文化与伦理的决策”，讨论了组织对伦理决策的影响。本章新加了一个关于各种伦理决策形式的关系的部分。第7章“伦理决策中的组织关系与冲突”，增加了新例子和数据，描述了组织伦理决策中的相互依赖关系。第8章“有效伦理计划的开发”，用公司发展有效伦理计划的最好实践做了更新。第9章“全球经济中的商业伦理”，吸收了国际商业伦理问题，包括主题、冲突，以及建立世界性行为标准的合作努力的新例子。

第10章“组织绩效与商业伦理”，提供了更新的证据，即好的伦理就等于好绩效。组织中改善提升的伦理环境与对质量、消费者满意度以及员工的投入度的追求是相关联的。好的公司名誉与创造财富价值是相联系的。

第二部分由15个案例组成，它们把现实带到了学习过程中。所有这些案例都是特别为第5版而写或做了修订的。公司和情形都是真实的，姓名和其他事实也没有加以掩饰，并且所有案例都包括到2001年为止的发展状况。通过阅读和分析这些案例，学生能够更深入地洞察伦理决策和决策的制定。

两个附录部分，在识别和权衡伦理问题上进一步提供了真实世界的例子和实践。这些附录包括协会、行业和公司伦理规则。我们还加上了几部伦理规则，它们是目前正在执行的综合规则的优秀典范。

第5版提供了三个被用于商业伦理课程的新的行为模拟角色扮演案例。角色扮演案例及实施方法可以在教师资源手册和考题库以及网站上找到。角色扮演案例可以被用来作为一种经验累积来帮助学生整合本教材中涵盖的概念。另外，这些案例可以作为一种实时进行的练习，给学生提供多方面的互动和制定伦理决策的机会。

角色扮演案例模拟一个复杂的、现实的和适时的商业伦理情形。学生组成团队并基于被分配的角色做决策。角色扮演案例补充并加强了传统商业学习经验的方法，因为(1)它给予了学生实际制定那些有商业伦理结果的决策的机会；(2)再造影响各个管理层决策制定的权力、压力和信息；(3)为学生提供了丰富其技能和理解团队程序和动力的团队经验；(4)利用反馈期使得探究商业伦理决策的复杂性和有争议的问题成为可能。角色扮演可用于任何大小不等的班级。

商业伦理学习中心网站

为第5版开发的网站提供了最新的例子、问题和相互作用的学习工具，来辅助学生提高其决策的能力。“商业伦理学习中心”的创立是为了在提供能帮助学生实践伦理决策的新的、相互作用的、培养技能的练习的同时，利用因特网上可获得的信息。每个章节中字体突出的与e-ethics(电子商业伦理)网站的链接在该网站中都可找到，此外，还可以在该网站找到因特网练习、ACE(网络评估)相互作用测验，它们能够通过多项选择题帮助学生掌握章节中的内容与协会、行业和公司行为规则的链接、案例网站链接、公司和组织的例子，以及学术

教材中资源，包括到世界各地商业伦理中心的链接。每个章节中有四个伦理领导力挑战故事。培训工具，包括 Lockheed Martin 的 Gray Matters 伦理游戏也在网站上可以找到。除此之外，学生还能进入为他们专门提供的幻灯片网页来帮助复习和掌握教材资料。

访问教材网站：<http://college.hmc.com>

- 选择“Instructors”或“Students”

- 选择“Goto Your Discipline”，然后选“Business”

- 选择 Ferrell/Fraedrich/Ferrell，来自教材网站菜单的《商业伦理》

教学和学习的有效工具

本教材中有许多工具不仅能够帮助学生，还能帮助教师来提高学生做伦理决策的能力。每章都以一个要点和一个学习目标清单开始。紧跟其后的是一个关于“伦理的两难困境”，它能够激起与该章节有关的伦理问题的讨论。这种小短文描述了一个假设的涉及伦理冲突的事件。“伦理的两难困境”后的问题部分，集中在对困境如何能得到解决的讨论上。现在每一章都含有一个或多个 e-ethics

案例链接，以到达那些可能提供额外有关相关话题或特别组织的信息的网站。每当一个@ethics 的标志出现在教材上，你就会在教材网站上找到一个相应的链接。在每章的结尾处有本章的小结和一个重要术语清单，它们都是复习的简便工具。

在每章的结尾处还有一个“现实中的情形”部分。这种小短文描述了一个现实故事来帮助学生经历伦理决策的过程。本教材中给出的“现实中的情形”小案例是虚构的，任何与真人、公司或情形相似的地方纯属巧合。记住，对于这些小案例来说，没有正确或错误的解决方案。伦理的两难困境和现实中的情形部分，为学生提供了使用各章中的概念去解决伦理问题的机会。每章都以一系列问题来做总结，这能够使学生去测试自己的德商。

在第 2 部分，紧随每个现实中的情形案例之后的是指导学生认知和解决伦理问题的提问。对于某些案例，学生能够进行额外的研究来决定当前的发展，因为公司中许多伦理问题要经历多年才能得到解决。学生也能学习附录 A 和附录 B 中的伦理规则，来决定公司尝试去解决的伦理问题。

教师资源手册和考题库包含丰富的信息。每章的讲义包括一个简短的本章小结、详细的授课概述、应用“伦理的两难困境”和“现实中的情形”的笔记三部分。详细的案例笔记指出了涉及的关键问题并为问题提供了建议答案。还有一个单独的部分为在讲授商业伦理中使用案例分析提供了指南。还提供了详细的笔记来指导教师分析或给案例打分。角色扮演案例以及执行建议也包括在其中。考题库为教材中的每章提供了多项选择题和论述题。计算机版的考题库也能获得。教师专用幻灯片可在网站上通过密码获得。最后，还有一系列音像制品，可把现实例子和能力培养的故事带到课堂中。

教师手册中有关于“心中良知商业”的详细内容，帮助教师将其融入课堂。

教师手册中有关于“心中良知商业”的详细内容，帮助教师将其融入课堂。

教师手册中有关于“心中良知商业”的详细内容，帮助教师将其融入课堂。

教师手册中有关于“心中良知商业”的详细内容，帮助教师将其融入课堂。

教师手册中有关于“心中良知商业”的详细内容，帮助教师将其融入课堂。

教师手册中有关于“心中良知商业”的详细内容，帮助教师将其融入课堂。

教师手册中有关于“心中良知商业”的详细内容，帮助教师将其融入课堂。

目录

22	第1部分 理解伦理决策
23	第1章 商业伦理概述
24	本章目标
25	本章要点
26	一个伦理的两难困境
27	定义商业伦理
28	社会责任与商业伦理
29	商业伦理的发展
30	为什么学习商业伦理
31	学习商业伦理的框架
32	小结
33	关键术语
34	一个现实中的情形
35	检查你的德商
36	第2章 商业中的伦理问题
37	本章目标
38	本章要点
39	一个伦理的两难困境
40	伦理冲突的基础
41	伦理问题的分类
42	与商业参与者及各职能领域相关的伦理问题
43	认识一个伦理问题
44	小结
45	关键术语

一个现实中的情形	45
检查你的德商	47
第3章 在商业伦理中应用道德哲学.....	49
本章目标	49
本章要点	49
一个伦理的两难困境	50
定义道德哲学	51
道德哲学的不同角度	53
小结	62
关键术语	63
一个现实中的情形	63
检查你的德商	65
第4章 社会责任	67
本章目标	67
本章要点	67
一个伦理的两难困境	68
法律方面	71
伦理方面	79
经济方面	82
慈善方面	85
小结	87
关键术语	88
一个现实中的情形	88
检查你的德商	90
第5章 理解商业中的伦理决策框架.....	93
本章目标	93
本章要点	93
一个伦理的两难困境	94
伦理问题的严重性	95
个人因素：认知伦理发展的各阶段	96
企业文化	99
商业伦理评估与目的	103
运用伦理决策框架来改善伦理决策	104
小结	104
关键术语	105
一个现实中的情形	106
检查你的德商	108
第6章 组织文化与伦理决策.....	109
本章目标	109
本章要点	109

181	一个伦理的两难困境	110
183	组织结构与商业伦理	112
185	企业文化在伦理决策中的作用	114
187	领导力	120
189	组织结构与文化的团体方面	124
190	组织关系对伦理决策的意义	128
190	小结	130
191	关键术语	131
193	一个现实中的情形	131
193	检查你的德商	132
204	第7章 伦理决策中的组织关系与冲突	133
204	本章目标	133
214	本章要点	133
218	一个伦理的两难困境	134
220	组织中的人际关系	136
221	机会与冲突的作用	143
222	改善商业中的伦理决策	147
223	小结	148
223	关键术语	149
224	一个现实中的情形	149
224	检查你的德商	152
246	第8章 有效伦理计划的开发	153
246	本章目标	153
248	本章要点	153
249	一个伦理的两难困境	154
250	一项有效的伦理遵循计划	156
252	伦理规范与遵循标准	158
253	高层管理者对伦理遵循计划的责任与授权	162
254	伦理标准的有效宣传	163
255	建立监督、审计与强制执行伦理标准的系统	165
256	持续改善伦理遵循计划	166
257	个人价值观对商业伦理计划的影响	167
258	伦理遵循的审计	169
259	小结	171
260	关键术语	172
261	一个现实中的情形	172
262	检查你的德商	174
262	第9章 全球经济中的商业伦理	175
263	本章目标	175
264	本章要点	175
265	一个伦理的两难困境	176
266	伦理观念与国际企业	178
267	商业中的文化因素	179

I10	在全球框架内修改伦理系统：文化相对论	181
I11	跨国公司	183
I12	一种普遍的伦理观	185
I13	全球伦理问题	191
I14	小结	199
I15	关键术语	200
I16	一个现实中的情形	200
I17	检查你的德商	201
第 10 章 组织绩效与商业伦理		
I31	本章目标	203
I32	本章要点	203
I33	一个伦理的两难困境	204
I34	商业伦理与绩效的关系	207
I35	小结	217
I36	一个现实中的情形	218
I37	检查你的德商	220
第 II 部分 案 例		
I48	案例 1 好时食品公司与 R. E. M. 乐队的冲突	225
I49	案例 2 斯班牌午餐肉与木偶	231
I50	案例 3 凡士通的轮胎召回	237
I51	案例 4 阳光公司与“链锯阿尔”	245
I52	案例 5 内普斯特：侵犯版权的争论	257
I53	案例 6 道科宁的乳房假体	267
I54	案例 7 三菱公司：工作场所中的性骚扰问题	275
I55	案例 8 烟草受到攻击：为有害产品做广告	283
I56	案例 9 本和杰瑞家庭制作：社会责任与增长	291
I57	案例 10 埃克森·瓦尔迪兹号的失事	297
I58	案例 11 阿彻丹尼尔米兰公司：限定价格的代价	307
I59	案例 12 哥伦比亚/HCA 保健公司	315
I60	案例 13 微软和美国政府	321
I61	案例 14 美国阿斯特拉公司的迷失	331
I62	案例 15 马特尔公司：严肃的玩具企业	337
I63	附录 A 伦理协会与行业伦理规范	345
I64	附录 B 公司伦理规范	369
I65	尾注	397

PART ONE

第 I 部分

理解伦理决策

- 第1章 商业伦理概述
- 第2章 商业中的伦理问题
- 第3章 在商业伦理中应用道德哲学
- 第4章 社会责任
- 第5章 理解商业中的伦理决策框架
- 第6章 组织文化与伦理决策
- 第7章 伦理决策中的组织关系与冲突
- 第8章 有效伦理计划的开发
- 第9章 全球经济中的商业伦理
- 第10章 组织绩效与商业伦理

商业伦理概述

本章目标

- 从组织的角度探讨商业伦理的概念
- 理解商业伦理和社会责任之间的联系与不同
- 考察商业伦理的历史基础和演变过程
- 剖析工作场所伦理亵渎的程度和不道德行为的压力
- 理解在大小组织中都需要商业伦理主动性的原因

本章要点

- 定义商业伦理
- 社会责任与商业伦理
- 商业伦理的发展
 - 1960年前：商业中的伦理
 - 20世纪60年代：商业中社会问题的崛起
 - 20世纪70年代：作为一个新兴领域的商业伦理
 - 20世纪80年代：巩固阶段
 - 20世纪90年代：商业伦理的制度化

2000 年及以后

- 为什么学习商业伦理？

问题

解决方法

- 学习商业伦理的框架

商业中的伦理问题

商业伦理中道德哲学的应用

社会责任

一个有助于理解商业中伦理决策的框架

组织文化与伦理决策

组织关系及伦理决策中的冲突

有效伦理计划的开发

全球经济中的商业伦理

组织绩效与商业伦理

一个伦理的两难困境^①

约翰·彼得斯(John Peters)刚刚从中西部州立大学来到德赖尔父子公司(Dryer & Sons, D&S)的总部。D&S 是一家中等规模的公司,它为美国几个主要国防承包商制造零配件。最近,D&S 新建了一个专门软件部,并聘请约翰·彼得斯做公司硬件兼软件的销售工作。

在中西部州立大学,约翰是一名勤奋的学生,刚刚取得工程与管理信息系统(MIS)学士学位。他辅修市场营销——确切地说是销售。得益于他受的教育和其他活动,约翰不仅能与工程师们自如地讨论数字,而且人际技巧也不错,他能够把复杂的解决方案用容易理解的术语表达出来。这也是阿尔·德赖尔(Al Dryer)雇佣他的主要原因之一。“约翰,你有个人魅力,并且你对计算机很有自己的一套。”德赖尔解释道。

D&S 建于第二次世界大战期间,曾为军用飞机制造部件。在朝鲜战争和越南战争中,D&S 成了飞机和导弹的特别部件的固定转包商。当阿尔·德赖尔和他的父亲开始创业时,阿尔还是公司的销售员。很快公司就壮大起来,雇了几百个工人和五个销售员;约翰是第六个销售员。

在公司的头几个月里,约翰弄清了自己在国防工业的处境。比如说,当他的培训师埃德(Ed)带采购员出去吃午饭时,每个人都会把自己应付的钱塞到桌上的口杯里。通常大家给的钱会比最后的账单要少很多,而埃德总会补上差的那部分钱。埃德要求约翰学习打高尔夫,因为“那是真正达成交易的地方。”同样地,埃德会间接地支付高尔夫账单,有时要支付好几百美元。

^① 本案例纯属虚构,任何与真人、公司或情景雷同之处均为巧合。