

当代经济伦理学名著译丛

主编 尹继佐 乔治·恩德勒

有约束力的关系

——对企业伦理学的一种社会契约论的研究

[美] 托马斯·唐纳森 (Thomas Donaldson)

TIES THAT BIND:

托马斯·邓非 (Thomas W. Dunfee)

A SOCIAL CONTRACTS APPROACH

赵月慧 译

TO BUSINESS ETHICS

上海社会科学院出版社

当代经济伦理学名著译丛

主编 尹继佐 乔治·恩德勒 副主编 陆晓禾 陈超南

有约束力的关系

——对企业伦理学的一种社会契约论的研究

TIES THAT BIND:
A SOCIAL CONTRACTS APPROACH
TO BUSINESS ETHICS

[美] 托马斯·唐纳森 (Thomas Donaldson)

托马斯·邓菲 (Thomas W. Dunfee)

赵月慧 译

上海社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

有约束力的关系:对企业伦理学的一种社会契约论的研究/
(美)唐纳森,(美)邓菲著;赵月瑟译. —上海:上海社会科学院
出版社,2001.12

(经济伦理学译丛)

ISBN 7-80618-917-3

I. 有... II. ①唐... ②邓... ③赵... III. 企业管理-
伦理学-研究 IV. F270-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 077905 号

Ties That Bind: A Social Contracts Approach to Business Ethics

Copyright © 1999 President and Fellows of Harvard College

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback Copyright © 2001 by

Shanghai Academy of Social Sciences Publishing House

Published by arrangement with Harvard Business School Press

through Arts & Licensing International, Inc., USA

ALL RIGHTS RESERVED

有约束力的关系

——对企业伦理学的一种社会契约论的研究

作 者:[美]托马斯·唐纳森 托马斯·邓菲

译 者:赵月瑟

责任编辑:华 华

封面设计:姜 明

出版发行:上海社会科学院出版社

(上海淮海中路 622 弄 7 号 电话 63875741 邮编 200020)

经 销:新华书店

印 刷:商务印书馆上海印刷股份有限公司

开 本:890×1240 毫米 1/32 开

印 张:13

插 页:4

字 数:320 千字

版 次:2001 年 12 月第 1 版 2001 年 12 月第 1 次印刷

印 数:000 1—3 000

ISBN 7-80618-917-3/B·87 定价:26.50 元

版权所有 翻印必究

主编前言

由上海社会科学院经济伦理研究中心组织翻译的《当代经济伦理学名著译丛》，与读者见面了。

经济伦理学是一门新兴学科，首先在美国等西方发达国家出现。近年来，中国等发展中国家和转型经济国家在解决他们的问题、选择市场经济模式时，也面临许多新的伦理挑战，因而也兴起了经济伦理研究热，并越来越受到人们的关注。

把社会主义与市场经济结合起来，是有中国特色社会主义的一大创举。对绝大多数中国人来说，市场经济还是比较陌生的体制。有着几百年市场经济历史，尤其经过作为对市场经济反思的经济伦理学运动的西方企业界、经济学界和伦理学界已经比较系统地涉及和探讨了这种体制的主要伦理问题，积累了如何通过立法、舆论和公众审查以及企业本身的自我约束来处理这些问题的理论成果和实践经验。因此，在我看来，和市场经济一样，西方经济伦理研究成果和实践经验，也可以为我们发展社会主义市场经济所借鉴或共享。实际上，不仅是中国经济伦理研究者在建设有中国特色的经济伦理学时，

已经意识到需要了解他们的西方同行在这方面的研究成果,而且中国市场经济的实践主体:个人、企业、政府,在他们处理面临的伦理难题时,也已经对西方国家处理这些问题的经验教训感兴趣。尤其是加入WTO以后,中国作为发展中国家将和这些发达国家成为全球市场上的竞争对手,更促使我们必须重视研究竞争对手在经济伦理方面的经验教训,从伦理方面加强我国在全球市场中的竞争能力。正是出于上述考虑,我们组织了这套《当代经济伦理学名著译丛》。

本译丛所选原著是经济伦理学在当代兴起和发展以来,由北美和欧洲这个领域的著名学者撰写的重要著作。这些著作大都由牛津、哈佛、剑桥等著名大学出版社出版,有些著作已经多次再版重印,作为学校和公司的经典教材被广泛使用和引证,还被其他国家用多种文字翻译出版。有些则是他们的最新力作,正在对这个领域的西方读者发生重要影响。通过这套译丛,读者能了解当代西方经济伦理学领域的主要发展,并基于我们的改革实践分析研究,从而更好地思考我们面临的伦理挑战,促进我国社会

主义市场经济及其在全球化中的发展。

衷心感谢恩德勒教授和其他原著作者在书目、版权和翻译方面给予我们的很多帮助,感谢中文译者付出的辛勤劳动,也感谢上海社会科学院出版社的大力支持。由于他们的共同努力,才使这套译丛得以问世。

最后,我希望本译丛将有助于有中国特点的经济伦理学的发展,促进中国与西方之间的建设性对话,并在全球经济伦理建设中发挥我们的作用。

上海社会科学院院长

尹健佐

我们很高兴向中国公众介绍这套《当代经济伦理学名著译丛》。它提供了来自北美和欧洲十来本杰出著作。犹如窗户,这套译丛展现了关于西方企业 and 经济伦理学领域中的重要发展的观点。对企业家、经济组织和经济与金融决策者来说,实践伦理挑战成为必然的和紧迫的。这些挑战包括商业合同中的信任,产品和服务的质量,工人和雇员的人道待遇,对知识产权的尊重,信息的透明,反腐败,企业的社会和环境责任、伦理领导,以及全球竞争的公平等。而且,对哲学、法律、社会学和经济学、管理、金融、会计、营销及人力资源的调查也提出了种种伦理挑战。经济发展和经济行为对人们的生活影响愈大,伦理价值和信念的分歧和冲突愈大,这些挑战就愈益严重和不可避免。

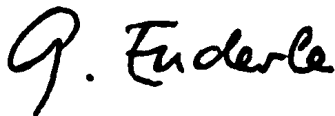
本译丛具有双重目的。首先,它旨在使中国读者了解北美和欧洲经济伦理学许多领袖的著作。他们在过去 20 年里用各种方法从理论和实践方面来处理经济伦理挑战,他们证明了,好的伦理对企业和社会在很大程度上是必不可少的,并且发展了企业

家和组织的伦理行为如何得到改善的种种方法。这些经济伦理学研究和实践倡议,可有助于纠正广泛但却是错误的观点,即认为西方企业只关心钱、效益和股东价值。

本译丛的第二个目的是,提供给中国人许多观念和建议,以便发展他们自己对企业和经济伦理的真正研究。在这多元文化世界里,我们认为,观念和经验的交流是极为重要的。随着经济愈益国际化,在经济伦理领域里的交流尤为重要。我们不仅可以学习他人的研究成果,还可受到挑战来发展我们自己的研究。不必说,这对中国如此,对北美和欧洲也不例外。

我们衷心希望本译丛将受到人们的广泛关注和欢迎,并有助于促进中国与西方之间的建设性对话。

美国圣母大学国际商务伦理奥尼尔教授

A handwritten signature in black ink, reading "G. Enderle". The signature is fluid and cursive, with the first letter "G" being particularly large and stylized.

乔治·恩德勒博士

中译本序

虽然不是中国人,但是我们知道,中国的传统与经济伦理学之间有着极为类似之处。伟大的中华民族长期以来所依靠的不只是法律,还有关于什么是好的生活和好的社会的共同的社会观念。无论是帝国式的还是马克思主义的社会组织形式,都已显示出中国人对社会准则和道德戒律的重视。几千年前亚里士多德曾经指出,一个社会的政治组织取决于它的人民的伦理观念,他无疑是正确的。因此,虽然我们称之为“经济伦理学”的这个领域里的许多早期著作出于西方人之手,经济伦理学本身却与中国的习惯相当符合。

同样重要的是,中国近年来在商业活动中呈现出新的活力。邓小平的深刻洞察力预示了新的中国经济的蓬勃生机。他对在中国商业组织中运用市场机制的富有远见的决策,对中国及其经济伦理学蕴含着极为深刻的意义。参与市场经济的公民所具有的责任,与参与非市场化经济生活的公民的责任,有着明显的不同。市场经济条件下的经济繁荣,要求公民承担新的经济责任。而公民在全世界所有市场

经济中的责任并非都是一样的。中国市场的运行和管理都会不同于,比如说,德国的市场;因此,中国市场的参与者会有不同于德国市场参与者的经济伦理学义务。

由于经济伦理学中的差别占有重要地位,你即将阅读的这本书,《有约束力的关系》,非常符合中国的经济发展目标。本书所运用的社会契约的思考形式留有相当的自由或“道德自由空间”,允许每一个民族发展其规范和准则,这些规范和准则虽然不具有法律的性质,却能指导许多经济活动。我们认为,社会所选择的经济约定形式,必定体现参与者所持有的特定的经济伦理学规范。在中国,社会契约,即经济参与者的共同体(包括政府管理者、公司雇员、行业协会)之间的默认的协议,必定反映中国人民所采取的特定的经济约定形式。不存在一套适合于所有民族的道德服装,而社会契约论允许各个不同的民族舒适地穿着,甚至按照它自己的习惯来穿着。

当然,中国企业界人士与所有地方思想健全的企业界人士共有某些根本的准则:危险的产品、剥削

工人、行贿受贿、欺骗顾客,所有这一切行为是任何社会契约都要禁止的。本书所说的综合契约论,即“综合的社会契约理论”,考虑到某些跨文化的重叠,这是这些道德共识的特点。但是不像传统的西方道德理论,我们的理论没有为每一种疾病开出同样的伦理处方。强求一致正是我们所运用的社会契约论的大敌。

对于那些阅读本书乃是初次探讨经济伦理学的人来说,稍作说明也许是合宜的。经济伦理学作为一个学术领域,肇始于20世纪70年代后半期的美国和欧洲。从那以后,专家们写作了数百本著作,编辑了数十种杂志,使这个领域成长、发展起来。世界各地的大学纷纷开设这一课程,在美国,大部分大学现在一般都设有经济伦理学科目。事实上,凡是想得到正式认可的商学院,即想要从AACSB(美国批准、认可大学经济学教学大纲的机构)获得合法性的学院,都必须把经济伦理学列入它们的课程。今天,经济伦理学在全世界得到发展,而各个国家正在对这一领域做出它自己特有的贡献。澳大利亚、日

本、南非、印度、德国、荷兰、巴西、韩国和中国的作者们,正在共同把这一领域发展成为一种全球的现象。经济伦理学已经远远超出了它的西方发源地。

出于这个原因,我们欣然接受这一机会,把我们这本书列入这套杰出的丛书:《当代经济伦理学名著译丛》。我们感谢本书的译者、上海译文出版社编审赵月瑟的出色工作。我们也要感谢丛书的共同主编、上海社会科学院院长尹继佐和圣母大学国际经济伦理学教授乔治·恩德勒。事实上,我们必须再次向尹继佐致谢:一者是对他的主编工作,再者是对他为解决版权问题所作的特殊努力,甚至包括支付某些版权费用。最后但并非最不重要的是,我们要向上海社会科学院经济伦理学研究中心的秘书长、副主任陆晓禾教授表示最热烈的感谢。没有她的热情鼓舞和坚持不懈的努力,这本书的翻译出版是不可能的。

托马斯·唐纳森 托马斯·W. 邓菲

2001年9月5日

前言

公司领导人到处都面临道德上进退两难的困境,不过他们在任何地方碰到的挑战都没有在全球舞台上碰到的挑战大。20 世纪 90 年代中期,人们呼吁荷兰皇家壳牌石油集团出面调停,阻止尼日利亚对环境保护运动的激进分子、作家肯·萨罗-维瓦执行死刑,便是一个特别生动的实例。壳牌集团敷衍拖延,最后才决定发一封软弱无力的抗议信。这一行动没有满足批评家们的要求。在萨罗-维瓦被处绞刑之后,他们抵制壳牌的产品,并对它进行激烈的公开批评。弦外之意是,壳牌集团比那些民族主权国家或联合国更有条件对尼日利亚的军人政府施加影响。然而,就在不多的几年前,人们还批评全球性的大公司为了它们自己的利益操纵那些软弱的政府:国际电话电报公司在智利,埃克森公司在意大利,诺斯普罗公司在日本。现在经济评论家们突然要求全球公司采取行动。《经济学人》1996 年 7 月 20 日那一期注意到了这种两难困境:“跨国公司过去一直欺凌穷国。也许它们应当重新开始。”

但是,应当根据什么人的标准来评判企业? 人

们对企业行为所持期望发生变化说明了什么？比如，在什么时候经理们应当对他们在不同文化中发现的期望表示赞同？公司有责任保护那些受到其决策影响的人的人权吗？在本书中，我们提出一种社会契约概念，以帮助解决这些争议问题。

在某种意义上，社会契约概念的历史与哲学思考一样久远。《圣经·旧约》中说的与上帝“立约”，柏拉图《理想国》中所设想的城邦成员之间的想象的协议，无疑都是思想史上很有影响的社会契约的例子。洛克、卢梭和霍布斯关于社会契约的论著，为现代欧洲的社会变革提供了蓝图。今天，历史悠久的契约论工具很有可能为解决现代企业争议问题做出令人瞩目的贡献。在 20 世纪 80 年代和 90 年代初期，为把契约论的思考用于广泛的经济问题而作的尝试层出不穷。在此期间，契约论理论框架的复杂性和严密性有了显著的提高。本书主旨即欲为有关经济问题的契约论思想的发展再跨出重要的一步。

我们的目标是要把社会契约的运用有效地推广到企业中去。在这样做时，我们违背本意转变了方

向。我们承认,企业伦理学,与其说是一套固定的宣言,不如说是一系列的相互谅解。它作为一幅丰富多彩的、甚至常常内在不一致的镶嵌画而存在。企业伦理学应当被看作还在写作过程中的一部历史,而不是像“十诫”那样的一部道德法典。我们认为,它可以也应当随时调节,以适应技术的发展,适应特定的经济共同体的文化的或宗教的态度。

同时,存在一些极其重要的、绝对要求我们服从的原则。这些原则包括公正的原则、尊重他人的原则,以及诚实的原则。我们热切地承认这些原则。不过这些原则与许多有前途的企业界是一致的。于是,在企业伦理学中,企业共同体所面临的挑战在于,要以这样的方式形成它们的伦理世界:它们不仅是公正的,而且是中肯的。挑战在于,要以这样的方式形成它们的伦理世界:它们既要忠实于永恒的直觉,又要反映出其成员更为地方性的价值观,包括文化的或宗教的价值观。

有助于本书所作尝试的是,事实上社会契约的术语在某种程度上已为企业的经理们所熟知。研究

显示,许多经理往往已经在用口头的协议和默认的承诺考虑问题。这表明(Reidenbach & Robin, 1990; Roberston & Ross, 1995),伦理准则的潜在的广泛的接受性,其基础就在契约论的概念中。虽然如此,其具体的含义仍需要放入一种逻辑的结构。不能指望经理们在面对紧迫的道德两难境地时,会中止其繁忙的日程,仔细思考一份假设的社会契约各个条款的详细含义,或者探求微观社会的契约规范。为此,我们提供一些作为“中转者”的概念,以便在可能的时候实际运用于日常企业问题中。

致 谢

埃德·哈特曼对本书的第一稿提出了详尽而富有见地的意见,使我们获益良多。格雷格·迪斯提供了极有帮助、令人信服的评论。在原稿上的许多地方可以明显看到他们的影响。除了格雷格和埃德的详细评论之外,哈佛商学院出版社两位匿名审稿人给了我们极大的帮助,德博拉·科恩、比尔·弗雷德里克、马克·汉娜、唐·马耶尔、岩尾孝提出的建设性意见,也使我们受益匪浅。

我们还要向梅利莎·舒瓦、阿什利·达姆龙、珍妮弗·邓菲和乔纳森·努内斯在研究方面给予的出色协助表示感谢。在整理汇集最后一稿时,劳蕾塔·托马斯科提供了她一贯高效而令人愉快的帮助。哈佛商学院出版社的尼基·萨宾巧妙地催促我们加紧工作,保证了此书的完成。

我们感谢许多同事的有益批评,其中既有批评家的,也有同行者的。虽然由于人数过多,无法一一提及,但是你们已经使本书的写作成为一次令人兴奋而愉快的旅行!

在写作本书中,我们有时使用了以前 3 部作品