

考 克 斯 商 业 原 则 指 导 手 册

Moral CAPITALISM

STEPHEN YOUNG

Global Executive Director
of the Caux Round Table

协调私利与公益

斯蒂芬·杨 著
余 彬 译

道德 资本主义

上海三联书店

考 克 斯 商 业 原 则 指 导 手 册

Moral
CAPITALISM

STEPHEN YOUNG
Global Executive Director
of the Caux Round Table

斯蒂芬·杨 著
余 彬 译

协
调
私
利
与
公
益

道
德
资
本
主
义



上海三联书店

图书在版编目(CIP)数据

道德资本主义/[美]斯蒂芬·杨著;余彬译.

—上海:上海三联书店,2010.4

ISBN 978-7-5426-3043-8

I. 道… II. ①杨…②余… III. 资本主义—研究

IV. D033.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 049136 号

道德资本主义

著 者 / 斯蒂芬·杨

译 者 / 余 彬

策 划 / 徐志跃

责任编辑 / 邱 红

装帧设计 / 鲁继德

监 制 / 李 敏

责任校对 / 张大伟

出版发行 / 上海三联书店

(200031)中国上海市乌鲁木齐南路 396 弄 10 号

<http://www.sanlian.com>

E-mail: shsanlian@yahoo.com.cn

印 刷 / 上海叶大印务发展有限公司

版 次 / 2010 年 4 月第 1 版

印 次 / 2010 年 4 月第 1 次印刷

开 本 / 640×960 1/16

字 数 / 240 千字

印 张 / 18.75

ISBN 978-7-5426-3043-8/C·311

定价:38.00 元

中文版序

全球金融体系崩溃来自道德和人文精神的缺失。过去以追求最大利益、适者生存为特征的资本主义不再是成功的范例，急功近利的过度行为已经造成了深远的负面影响。我们正在为野蛮资本主义付出代价，若我们无法看清造成危机的真正根源所在，对症下药，则必定重蹈覆辙。除了对体制的漏洞进行补救，我们更要重新确立健全的道德准则，使经济恢复正常运转。因此，在全球经济逐渐复苏的当下，这本书来得正是时候。

“企业家在做生意的时候要保持高度的道德水平才能成功。”这句话中有多少成分是真实的呢？这大概是许多人的疑问，甚至有人会认为强调道德的做法纯属故作清高。然而，斯蒂芬在书中证明了结合公德与私利的企业最具盈利潜能，这是因为它们秉着道德第一原则实现了可持续性经营，造福了他人，也造福了自己。

我本身所著的《出路》一书，中文版于1996年由中国社会科学出版社出版，叙述了新加坡华裔企业家的成长。书中花了大量篇幅探讨和分析产生商人文化道德的社会结构条件，这种商人道德包括一些主要的亚洲价值观，如信任、诚实、名誉以及对社会的乐善好施。这些先驱企业家的个人叙述中一再出现的主题，是他们强调“奉守高度的道德准则”才得以成功。上世纪二三十年代的离乡背井的中国新移民，既不了解殖民地的法律，也不会使用当地的商业语言，成功的唯一条件就是拥有高度的伦理素质，这为他们赢得了顾客和员工的信任，赋予他们力量克服无以数计的障碍。虽然相隔一个世纪，但同样的道理对现代人而言，是一样受用的。这些故事对在任何一个国家落地深耕的人们都是一个借鉴。

有道是“一分名誉一分钱”，名誉就是商人最大的本钱，来自认认真真

地做事，堂堂正正地做人。做到牺牲小我以至完成大我，就是道德资本主义的根本原则。今时若不更认真地加强自我约束，则将重复上个世纪的经济烂摊，失去这个世纪给我们的机会。不管在任何时候，要长久发展，要与社会和谐共存，处事待人的第一原则便是道德。中国在此次金融风暴中得以站稳脚步，一大部分原因是来自其经济体制中的“社群主义”。中国的崛起，让更能符合东亚文化基础的“社群资本主义”(Communitarian Capitalism)成为未来的新观念。

这本书针对企业家而写，致力于让读者了解结合道德与私利的重要性与可行性。斯蒂芬更在书中分篇章为商业针对所有其利益相关方提供行动方针，鼓励人们把抱负转化为行动，实现多方利益，这在全球经济复苏的关键点上将起到一定的作用。

自由市场依然是创造财富并提升生活水平的最佳经济体制。然而，自由不是混乱，不是我行我素，而是责任。它依然需要法律进行一定程度的管制，它更需要参与者进行自我约束与规范。在发展与不发展之间，以及如何发展这些问题上，有原则的领导人要在良好价值观的指引下，不断地与社会需求进行磨合。他们最终将会发现，商业盈利与社会发展完全能够同步进行。当我们为社会的可持续发展做出努力的时候，我们的生意才能持续繁荣。

两年前，我身为新加坡企业社会责任会(Singapore Compact for CSR)会长，在任期间有缘与斯蒂芬结识。虽然我们的背景、年岁及教育都不同，但我们对道德第一原则拥有共识。身为考克斯圆桌组织成员之一，我在同全球政府官员、民间机构、企业、媒体等各界交流后，了解到一个事实：虽然我们挖的是不同的井，但人性的水源依然是一样的。不论我们是信奉基督教、佛教、伊斯兰教、印度教或是任何其他宗教，我们对真善美的追求是一致的，我们所追求的，即是作为“人”的一种根本价值。

一本书可以改变一个人，一个理念可以改变全世界。这个世界需要

中文版序

更多坚信道德资本主义力量的领导人,为我们的未来创造希望,为我们的子子孙孙缔造美好的生命。我坚信,我行动,我期待。

悦榕全球企业社会基金主席

张齐娥

2009 年 11 月

目 录

前 言	1
第一章 道德资本主义有无可能?	5
第二章 形形色色的资本主义	28
第三章 野蛮资本主义:适者生存?	41
第四章 道德资本主义:将私利投入公益	56
第五章 道德资本主义和贫困:让贫困走开	72
第六章 考克斯圆桌会议:倡导道德资本主义	89
第七章 客户:资本主义的道德指南针	106
第八章 员工:是机器的零件还是道德的代理?	122
第九章 业主和投资者:是剥削者还是潜在的受害者?	140
第十章 供应商:是朋友还是敌人?	158
第十一章 竞争对手:颠覆丛林法则	170
第十二章 社区:扩展社会资本	188
第十三章 迎接道德资本主义的挑战	209
附录 1 考克斯商务原则	226
附录 2 考克斯政务原则	232
附录 3 道德资本主义与 2008 年金融风暴	236
附录 4 道德资本主义与中国道德传统	268
译后记	290

前 言

把诸如考克斯(Caux)商业原则这样的精神指导手册交到人们手中,作为判断如何最大限度获取商业利益的依据,这必将对他们的行为产生影响。就如做老师的不能确保学生是否会学以致用,我们也同样没有把握,但无论如何,为了创建一个有道德的社会,规则的传达是我们必须跨出的第一步。

耶稣、孔子和释迦牟尼等伟大的精神导师已经传给了我们很多事例,很多教导,在他们看来,我们能够以此来规范日常生活,从而使我们的存在变得更有价值,并在我们的生活中找到更多的快乐。当我们发挥自己心理和情绪上的能力,将导师们的教导化为自己的理念和理解,渗透到我们自己的生活中去时,这些导师的教导方才完成。

然而,一些自我标榜为现实主义者或者“实用型”的人士,对这些理想主义者和道德导师往往嗤之以鼻,讥讽他们过于天真幼稚,认为他们的抱负显然已经超出了可能的范畴。由此我们可以断定,罪始终与我们相伴,这一点我们应该不足为奇,因为即使在耶稣的门徒中,也有犹大。

相比之下,商界中的现实主义气氛之浓厚是无可比拟的,理想和道德在追求利润最大化的人眼里,不啻为反物质的宣言。依循他们的逻辑,野蛮资本主义的方式才是经商的正道,任何与之相佐的理念都是白日做梦。所以,考克斯商业原则面临着一个问题:虽然白纸黑字印出来发表了,但很少被付诸实践。

考克斯圆桌组织认为,道德在企业里的运行是由上而下的,最初表现为模糊而崇高的理念,继而通过规则和标准制定目标,最终成为行动。我们可以用图表显示道德资本主义从理想到实践的流向(参见本书第六章

道德资本主义

图 6.1)。这张图表显示了道德资本主义的价值/行动体系,它与本书第三章中安然公司的图表(图 3.1)形成了鲜明的对照,后者显示的是市场资本主义中更为野蛮的一个版本。

在道德资本主义图表的最顶端,是我们的最高理想,最大抱负,也是我们对共同利益的理解,它指导着我们的规则,我们的标准,以及我们的管理基准和决策。为这些理想和价值找到它们在企业或商业单位中的合理位置,正是企业所有人、董事会和高层领导的职责。

位于顶端的统领性理想可取之于宗教,但宗教并非唯一来源。对企业负有责任的人也可以在他们自身之间达成共识,确定一个共同的最高目标,从不同宗教的起点走到这一终点,殊途同归。考克斯原则的问世正是这样,它糅合了罗马天主教义、美国新教信纲,以及日本佛教和神道教传统的现世观点。

在理想顶端之下的那个层次,有社会责任感的企业应该设计一系列的规则,如考克斯商业原则,或者是联合国全球契约九项原则,等等。

接下来是更具体、更直观的层面,这里有标准和指导条例,比如由考克斯圆桌组织首创的管理程序自我鉴定和执行(称为 ARCTURUS)。

在利益相关人士层面,企业的决策会顾及考克斯商业原则第三部分中所提及的六个利益相关群体,以体现应有的责任感。我们将会在第 七章到第十二章对这六种具体的考虑做出深入的探讨。

下面,我们来到了最具挑战性的层面,也就是真刀真枪,胼手胝足做实事的阶段,管理的实际效果要靠事实来说话。在这个层面,要求个人的判断力和智力与企业的标准、原则和理念进行最大程度的磨合,以达成细节上的统一。

鸣谢

本书汲取东西方哲学经典之精华,跨越政治、经济和商业等不同领

域,很多作者的名字出现在书中,凭我一己之力难以完成此书,在此对以下各位谨表深深的谢意。

自从在哈佛求学时代开始,恩师大卫·里斯曼教授(直到去世,他都是我的导师)、山姆·比尔教授(讲授“社会科学 II”课)和山姆·P. 汉廷顿教授(毕业论文指导)给予我的教益无以回报。还有巴林敦·莫尔教授教我马克思主义的分析法,伊凡·封戈教授在 1965 年吸纳我进入社会人类学科的恰帕斯实习计划,引领我进入了对索西玛雅(Tzotzil Maya)的研究。

在哈佛法学院,维克多·布鲁德尼教授打开了我的眼界,让我看到了资本主义的内在动力:企业融资,而哈罗德·伯曼教授则向我展示了法律与宗教的联动。

感谢已故的政区主席切珀·山切斯先生,在墨西哥恰帕斯的辛南坎顿地区实习的几个月中,我跟随他观察到了司法决策的完整过程;感谢奈·普罗尼·斯里山纳克鲁阿和他全家的热情款待,使我走进了泰国的班清地区;还要感谢无数位越南永隆的村落长者们,是他们教会了我如何从第三世界的角度审视第一世界。

我要特别感谢我的岳父潘杜平(音译)先生,他使我懂得了如何克服文化的相对性,并将我引入越南的文化世界;感谢阮玉辉(音译)教授,他的智慧和人性在他的时代达到了无法超越的高度。

美国驻外事务处的路易斯·M. “船长”普奈尔先生和纽约的沃特·斯洛特博士教导我将社会心理看作是一口大锅,把政治、经济、文化、宗教生活等都搅进去,出来的就是我们的命运。

感谢麦克·奥尔森先生,是他向我介绍了考克斯商业圆桌组织,他对有原则的领导方针的执著值得永久铭记。温斯顿·R. 沃林先生和乔治·J. 封塔先生给予我为该组织服务的机会,在他们的指导和引领之下,我继任了考克斯圆桌组织的首席执行官。法国的让-鲁普·德尔斯先生、加拿大的约翰·达拉·科斯塔先生、圣托马斯大学的肯尼思·古德帕斯

道德资本主义

特教授，都对我的商业道德理论产生了很大的影响。

感谢我的曾祖母米纳·兰姆、我的外公乔治·M. 莫里斯和外婆米兰姆·赫巴德·莫里斯、我的祖母玛丽安·亨特·杨、我的父亲肯尼思·托德·杨和我的母亲帕特西亚·莫里斯·杨，他们让我懂得了辛勤的付出不仅能得到荣誉，还能保证一个充实的人生。

我之所以会尝试着动手写这本书，完全归功于弗莱德·山恩先生，在此深表感谢。我在考克斯圆桌组织的同事们——马丁·德·珀斯、罗瑞·考珀斯克、丁·梅因斯、罗纳德·拉廷、米诺鲁·伊那欧卡——以及所有读过我的书稿并提出宝贵修改意见的同行们，在此一并致以最高谢意。

谨将此书呈上，答谢我生命中所受的恩泽。

斯蒂芬·杨

明尼苏达州圣保罗市

2003 年 10 月

第一章

道德资本主义有无可能？

君子喻于义，小人喻于利。

——孔子《论语》

正如因着人性中一定程度的堕落，不妨给予一定程度的审慎和怀疑，那么因着人性中尚存的其他素质，理应给予尊重和信赖。

——《联邦党人文集》第 55 号，1788 年 2 月 15 日

本书矢志维护一个主张,即道德资本主义是有可能实现的。首先,本书以从第一章到第五章的篇幅来维护道德资本主义的信仰;其次,从第六章到第十二章,本书为那些有志于在商业探索和职业发展方面追求道德资本主义境界的人士提供了切实可行的指导方针;最后,在总结性章节中,我们探讨了如何在当今情势下,有效地培养道德资本主义的先锋。

通过商业和职业行为追求资本市场利益的最大化是值得尊重并且极具价值的,只要依据本书中提供的观念和原则,我相信,无论我们的事业大小,我们每一个人都可以真正做到在每一天的工作中都感到由衷的喜悦,为我们的职业操守而感到骄傲。

而对于那些职业生活相对远离商业的人士来说,本书确定了一种社会公平的视点:道德资本主义是最为理想的社会形态,在我们这个现代化、全球化的人类文明中,它赋予了我们从物质上和精神上充实人生的力量。

我在本章中所表达出来的对人类潜能的理解并非我的独创,千百年来,在不同的文化背景中产生过无数伟大的智者,他们的思想和著作支撑起本书最重要的理念。1994年,来自于日本、欧洲和美国的商业领袖会聚于幽静的瑞士山间小镇考克斯,在这里举办了圆桌会议,就道德资本主义的决策方法制定了一系列基本原则。这些原则就是我们所知道的考克斯商业原则(1994)。

数年来,通过担任考克斯组织全球执行官的职务,我对这些原则逐步有了深入的了解,并目睹了这些原则被不同文化背景中富有经验且获得成功的商业领袖的实绩所佐证。考克斯商业原则是众多文化传承中有关

道德、伦理、哲理和法规等方面智慧的集中体现，我们曾经作过深入的探讨，试图揭开这些原则是如何折射并汲取了中国道德理念、伊斯兰教、印度教、非洲性灵派、犹太教、罗马天主教社会教义、新教见解、日本神道教、大乘教和南传大藏经，以及中美洲原住民伦理传统中的精髓。

同样重要的是，考克斯圆桌商业原则也汲取了来自于成功的商业实践中的智慧，这些原则由资深的商业领导执笔，意在倡导社会公德和个人利益相结合的商业方式。在这本书中，我将就考克斯圆桌商业原则如何为我们的世界提供商业公平以及构建道德资本主义提出一些个人的看法。

最具盈利潜能的企业结合了公德与私利

一个成功的企业着眼于从现今的价值中最大限度地挖掘潜能，因而，企业成功的第一要义就是能否维持可持续的盈利。昙花一现的成功，无论在商场上还是在赌场里，都同样令人失望。我们当然指望我们的投资能获得持续的回报。

想要长时间地维持利润，我们必须充盈投资的资本。我们所说的资本有五种不同的形式，它们是社会资本、声望资本（或可称之为信誉资本）、金融资本、实体资本和人力资本。这些不同形式的资本是生产力的基本元素，我们必须将企业盈利的一部分投入到这些元素的建设之中，在这一点上吝于付出的企业，不久就会丧失上述的资本，接踵而至的将是利润的流失。资本匮乏的后果必然是失败。

社会资本来自于社会，它包括法律的品质、文化和社会建制、交通通讯设施、机场港口、教育成就以及是否激励企业事业成功的价值环境。声望资本为企业增添附加值，它有助于企业吸引并留住客户、员工、投资人以及供应商。金融资本则是经典的资本形式，它关乎金钱。实体资本包括了土地、厂房和设备。人力资本关注的是员工的素质、创造力、忠诚度

和生产力。

一个企业社会资本上加大投入之时，也就是它体现社会责任感与伦理道德之际。当企业为更美好的声望而努力时，它往往更好地满足了客户的需求，也更符合社会对它的期望。当企业着力于人力资本的建设时，它也为员工提供了更优质的生活和工作环境。

通过将企业盈利的一部分投入到上述不同形式的资本的建设之中，企业壮大了自身，其出发点是企业自身的私利，但同时却将公益辐射到了全社会。因而，追求私利的底线引导着一个有责任感的企业去满足他人的需求。这种因企业追求利润最大化的私利而产生的结果从某一角度来看是自私的，但同时，如果换一个角度来看又是符合道德标准的。

图 1.1 描述了可持续发展的成功企业的周期。在这一周期的前半部分，五种资本的投入被企业转换成一种可出售的商品或服务项目，换回了利润。然后，在图 1.1 的下方，形成了周期的后半部分：利润的回流是对不同形式资本的再投资。

成功的企业屹立不倒，在提供产品和服务以取悦客户并为自己谋得可观的利润的过程中，将资本周而复始地运转起来。它始终适度地投入资本，正如它将不断地吸引客户心甘情愿地购买产品和服务一样。迈克·波特说过：“想获得竞争优势，务必要将企业的价值链当作一个系统来管理，而非视其为零散的部件。”^[注1]

睿智的企业团队通过维持和上述不同形式资本的密切联系来实现利润，任何一家企业不可能闭关自守，自给自足，相反，它所倚重的资源很大程度上掌控在他人手中，想要兴隆发达，前提就是要取悦他人。这种将他人利益置于自我之上的行为，就是道德的。

在《基业常青》和《从优秀到卓越》中，商业研究者吉姆·柯林斯在成功的企业中发现了被他称之为“和天才”(genius of And)^[注2]的元素，这是一种在一定范畴内包容两种极端的能力，比如远景和利润、持续和变化、自由和责任。当企业迫于压力，在两极中做出无奈的选择时，其表现就

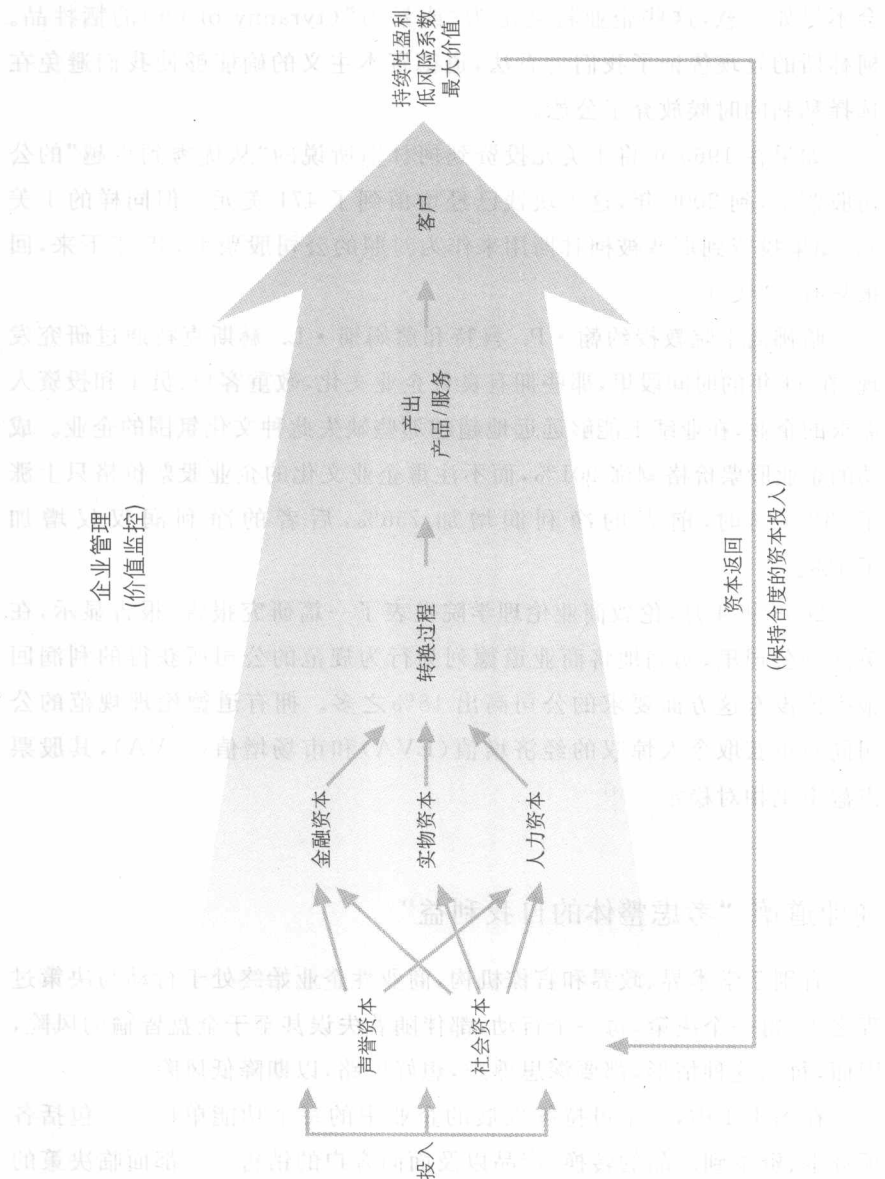


图 1.1 可持续发展的成功企业的周期

会不尽如人意,这些企业将会沦为“或暴力”(tyranny of Or)的牺牲品。柯林斯的发现佐证了我们的看法,道德资本主义的确能够使我们避免在选择私利的时候放弃了公德。

如果在 1965 年将 1 美元投资到柯林斯所说的“从优秀到卓越”的公司股票上,到 2000 年,这 1 块钱已经增值到了 471 美元。但同样的 1 美元,如果投资到那些被柯林斯用来作为对照的公司股票上,35 年下来,回报只有 93 美元。

哈佛商学院教授约翰·P. 科特和詹姆斯·L. 赫斯克特通过研究发现,在 11 年的时间段里,那些拥有良好企业文化,敬重客户、员工和投资人需求的企业,在业绩上能够远远地超越那些缺失此种文化氛围的企业。成功的企业股票价格飙涨 901%,而不注重企业文化的企业股票价格只上涨了 74%,同时,前者的净利润增加 756%,后者的净利润仅仅增加了 1%。^[注3]

2003 年 4 月,伦敦商业伦理学院发表了一篇研究报告,报告显示,在英国的公司里,明确地将商业道德列为行为规范的公司所获得的利润回报率比没有这方面要求的公司高出 18%之多。拥有道德伦理规范的公司同时也获取令人惊叹的经济增值(EVA)和市场增值(MVA),其股票市盈率也相对稳定。^[注4]

商业道德:“考虑整体的自我利益”

有别于学术界、政界和官僚机构,商业性企业始终处于行动与决策过程之中,每一个决策,每一个行动,都伴随着失误甚至于全盘皆输的风险,因而,每当这种情形,都要深思熟虑,想好退路,以期降低风险。

在图 1.1 中,一个可持续发展的企业中的每个功能单位——包括各项资本、资本到产品的转换、产品以及面向客户的销售——都面临决策的要求,请试着想象一下运营一个成功的企业有多少事项值得关注吧;如何