

兰德丛书 / 汪宇 主编

Why Businessmen need Philosophy

商人为什么需要哲学

[美] 安·兰德 Ayn Rand 等 / 著

吕建高 / 译

 华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE



兰德丛书 / 汪宇 主编

Why Businessmen need Philosophy

商人为什么需要哲学

美国最有影响、备受争议的公共知识分子之一

[美] 安·兰德 Ayn Rand 等 / 著
吕建高 / 译



华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

商人为什么需要哲学/(美)兰德著;吕建高译. —北京:华夏出版社, 2014. 1

(兰德丛书)

书名原文: Why Businessmen Need Philosophy

ISBN 978-7-5080-7763-5

I. ①商… II. ①兰… ②吕… III. ①哲学思想—美国—现代 IV. ①B712. 59

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第183400号

Why Businessmen Need Philosophy by Ayn Rand

Copyright ©1999 by The Ayn Rand Institute Published

by arrangement With Curtis Brown Ltd. Simplified Chinese translation

copyright ©2014 by Hua Xia Publishing House

All rights reserved

版权所有, 翻印必究。

北京市版权局著作权合同登记号: 图字01-2012-4119号

商人为什么需要哲学

著 者 (美) 兰德

译 者 王 旋 毛 鑫

责任编辑 朱 悦

责任印制 刘 洋

出版发行 华夏出版社

经 销 新华书店

印 刷 三河市李旗庄少明印装厂

装 订 三河市李旗庄少明印装厂

版 次 2014年1月北京第1版

2014年1月北京第1次印刷

开 本 720×990 1/16

印 张 10.25

字 数 148千字

定 价 29.00元

华夏出版社 地址:北京市东直门外香河园北里4号 邮编:100028

网址:www.hxph.com.cn

电话:(010)64663331(转)

若发现本版图书有印装质量问题,请与我社营销中心联系调换。

序 / 汪宇

有一段时间，许多学界朋友有些怕接我的电话。那时我正对安·兰德着迷，状态有点像搞传销的，逢人必说，喋喋不休。光说不够，还张罗出版。鼓动起三个年轻编辑自发结成小组，各有分工。可惜领导没兴趣，只好散去。其中一员后来翻译了兰德的《致新知识分子》，算是弥补了一点遗憾。我把资料群发给对岸的同行们，希望他们先行一步。最近，对岸一个朋友来了兴致，确定要做。

我曾对市场经济条件下的人的行为、社会秩序与伦理道德等议题有兴趣，当时国内这方面的文献不多，只好独自摸索，这样就与安·兰德偶遇了，布莱克威尔商业伦理百科辞典就收列了她的条目。等到重视了这个人，就会发现其实在很多地方都能发现她的身影，《大不列颠百科全书》、《韦伯斯特文学词典》等工具书也都有她的条目。

安·兰德的头衔是作家和哲学家，可在文学领域和哲学领域，不太容易“发现”她，在学院派的学脉叙述中，压根儿就没有她的位置，汉语文献更不用说了。北京一位学术名家写了大部头的《美国哲学史》，只能在索引中找到兰德的名字。受我之请，朋友还询问过哈佛的名教授，他对安·兰德的评价就两个字：疯狂。

政治哲学领域对安·兰德稍微重视些，诺尔曼·P. 巴利（Norman P. Barry）的《古典自由主义与放任自由主义》给了兰德一个专门的章节，可文中也说，

在欧洲，兰德并不为人熟知。我很喜欢巴利的这本书，因为看到这本书的章目，心里有了底：独自摸索的路径，没有太大的偏差，尤其是后来（直到现在）我对休谟的追溯。

走出学院高墙，跨越学科藩篱，就会发现安·兰德的影响力如此之大，实在令人惊讶。经济生活是美国主要的社会活动方式，安·兰德的影响力主要就在此域。大名鼎鼎的格林斯潘不用说，早在 50 年前，他就曾致函《纽约时报书评周刊》，表达阅读兰德著作后的感受。40 年后，华尔街一位投资大师在其经典的投资理论著作中，坦言他的理论主要受了安·兰德的客观主义认识论的启示。类似波普尔之于索罗斯，只是安·兰德的影响力更强烈，更广泛，更加直接。登录网站，打开网页，就会发现已经去世 25 年的安·兰德依然有那么多的追随者。关于她的研究所、网站、期刊、书籍等资讯实在太多，甚至美国哲学学会东部会区下面还有一个安·兰德协会。这些都是自发的，追随者基本都是学院外的人，即便有一些高校学者，也比较边缘，副教授居多。去年剑桥大学出版社出版了一本比较学院化的研究兰德的著作，这或许意味着学院派开始重视兰德了。

兰德的思想使其小说充满张力，张力大到一定程度，必然要突破文学的框架，以小说、剧本作为思想的载体已属多余，论文，访谈、专栏短文和即兴演讲来得直接、痛快。她给媒体写专栏，四处演讲，广播有其声，电视现其影，甚至还跑到西点军校给学员树立“爱国观”，上个世纪六七十年代，美国社会真有一股兰德旋风。我看过一部关于她的纪录片 *Ayn Rand : A Sense of Life*，的确能感受到这个思想女强人的辐射力。这部片子是兰德思想的一位追随者自费拍的，1998 年还获得了奥斯卡纪录片奖的提名。

我喜欢读安·兰德，有一个令人惭愧的原因，兰德的书好懂，没有很多的专业知识障碍，加之简单明了的推理，毫不含糊的结论，特别适合我这样的半瓶醋阅读。如果有些相似的生活体验，读起来还能遐想联翩；顺其理路自行演绎，常常会有豁然开朗的感觉。

兰德有足够强大的力道，使我在鼓动合作者的时候省了不少力。只是给他们一个名字，自己到网上去搜，不过数日即答应参与：“此人有意思！”当然，夸张的广告语也很诱人，其小说销量如何了得，仅次于《圣经》云云。其实，时过境迁，文学的华彩已然黯淡，至今熠熠生辉的是思想的内核。

独自在暗处摸索，遇到电石火光，自然有一种发现的兴奋，喋喋不休里面还包括了炫耀。有一天我的老编辑部主任说，这个人名字很耳熟，这些道理也不陌生，之前我肯定看到过。没过几天，老主任就递过来一本小册子——《新个体主义伦理学——安·兰德文选》，1993年8月第一版，第一次印刷1—2000册，生活·读书·新知三联书店上海分店出版。这个洋相出得真是糗，自己单位出版的书，责编是隔壁办公室的哥们。这种尴尬是井底之蛙常有的体验。

原著书名简单醒目——《自私的美德》，却改名为拗口的《新个体主义伦理学》，成心不要更多的人阅读，难怪首印也只有2000册。1995年的《读书》上有一篇文章，对此举表示了理解，并发散开去，讲了一通“勿忘我”。此文的作者曾是庙堂学士，后来成为民间学者。他是为数不多比较早就阅读过兰德原著的人，对我的工作给予了帮助。他还和中国社科院哲学所的江怡教授一道，陪我去出版社，介绍兰德的思想意义和出版价值。江怡教授不仅亲自翻译兰德的《客观主义认识论》，而且在媒体撰文，介绍这个有趣而有张力的思想女强人。江教授的本专业是分析哲学，搞维特根斯坦的，本和兰德的“偏激”、“肤浅”不兼容，却全力帮忙，其中的原因可能是，他还保有一份公民的关怀与兴致。

除了《自私的美德》，兰德哲学思想建构的核心著作《客观主义认识论导论》是必须列入的，这也是她构建哲学体系的代表作。兰德是思想领袖，常常围绕一个议题，兰德先发言，其追随者顺着她的思路接着讲，形成完整的阐释。

兰德的小说大都文以载道，观念先行，如果先明了其思想主旨，那么其小说的文学性就不是特别重要了。她最有影响的两部小说出版于上个世纪40年代，都是大部头，卷帙浩繁，其中一部《源泉》已经翻译出版。还有一本比较有名、篇幅较小的小说《个人的颂歌》，也收入丛书，该书前几年在台湾出版，封面上

赫然印着“在美国销售 250 万册”。

如果有余力，还想出一本兰德的传记，她的传记已经有好多种，任一种都不错。有一本《兰德与商业》，很值得一读，该书作者出版了很多阐释兰德的著作，我愿意推荐这一本。兰德还有一本为“市场经济”辩护的书——《资本主义：不为人知的理念》，却不在我们的出版计划中。

其实这四本书能出版，我就已经很知足了，这么多年的一桩心事算是有了交待。为此我要感谢华夏出版社，特别是于泽俊副总编、陈希米老师、李静韬博士。

2006 年 12 月 15 日

导 言

理念是世界上最强大、最重要的现实力量。

——安·兰德

这项计划的理念源于安·兰德的继承人伦纳德·佩柯夫，他准备了一篇主题论文，作为 1995 年 1 月 12 日向青年总裁组织（Young President's Organization）纽约分部演说的讲稿。这篇论文和其他的一些论文的观点是，商人确实需要哲学。哲学不是脱离真实世界的象牙塔，而是涉及到真实世界各个方面（从日常的商业交易到最广泛的政治学和经济学问题）的现实必需品。没有正确的哲学作为基础和辩护，商品和理念的自由市场将会消失。

这些论文——包括安·兰德首先以书面形式出版的两篇——阐述了哲学在一般意义上对商业的重要性以及对诸如反托拉斯、环境、自由贸易、工作场所的种族主义和商业伦理这些相关话题的重要性。

《商人为什么需要哲学》的出版是为了颂扬世界各地的那些商人，他们深知自豪地捍卫其职业的道德地位之必要性。

主编 理查德·E. 拉尔斯顿

CONTENTS

目 录

商人为什么需要哲学 / 1

伦纳德·佩柯夫

从本质上说，美国是由利己主义者所创建。开国之父们预想的这片大陆是自私自利和追求利润的——也就是一个自力更生者、个人、自我、“我”的国家。然而，如今，我们到处都能听到相反的观点。这就是你必须作出的哲学选择。你最终的成功或失败取决于这些问题。如果反商业哲学及其三个中心思想继续支配本国并传播开来，那么，商人同样会灭绝，就如同他们在中世纪和前苏联一样。

创造财富的品质 / 17

安·兰德

财富创造者是发现者，他将其发现转换成物质产品。在一个劳动分工复杂的工业社会里，可能就是一个人或两个人的合伙：科学家，他们发现了新知识；实业家（也就是商人），他们发现了如何使用那种知识，如何将物质资源和人类劳动整合进企业，以生产适于销售的产品。

财富占有者完全是不同类型之人。从实质上看，他不具有创造性——他的根本目的就是得到一份由他人创造而自己不劳而获的财富份额。他寻求变得富有，但不是通过征服自然，而是通过操纵人；不是通过智识努力，而是通过社交策略。他不生产，他在重新分配：他只是将已经存在的财富从主人的口袋转移到自己的口袋。

一个商人的答案 / 29

安·兰德

在商业活动中，你不要怀疑自己的判断力——在意识形态的王国里也不要怀疑它；不要让“自由主义”知识分子的那些莫明其妙的乱语来胁迫你或者使你泄气；不要得出这样的结论：“它一定非常深奥，因为我不懂”或者“如果知识分子就像这样，那么，所有的理念都是不切实际的胡言乱语”。

211 条款：律师们违背正义 / 33

伦纳德·佩柯夫

正是伟大商人们的天赋和创造性努力，才为小投资者提供了创造财富的机会。资本主义企业家是阿特拉斯巨人，他们用肩膀支撑着世界。

警告：美国食品及药物管理局可能摧毁你的生命 / 37

伦纳德·佩柯夫

美国食品及药物管理局的规章制度要比投在日本广岛的原子弹杀害的人口数量还要多。正是因为其调控功能的性质，它在与进步潮流作斗争。

移民是天赐之物。正如美国 19 世纪的经历所证明的那样，移民通过其为我们带来的他们的智慧、天赋和能量而提高了我们的生活标准。但是，在当今的移民和过去的移民之间存在一个重大区别。如今，我们是福利国家，越来越多的试图成为寄生虫者会越过边境，以寻求政府的施舍物。在那种程度上说，移民似乎确实造成了一个问题：对美国人来说，让外国人不受限制地进入就意味着邪恶的不公平——强制美国纳税人作出牺牲，以支持来自全球的卑鄙之人。如果强迫美国纳税人资助在国外出生的寄生虫是不道德的，那么，强迫他们资助本国出生的寄生虫也同样是道德的。惟一的解决办法是终止寄生行为本身——对所有那些致力于让人们不劳而获的政府计划逐步进行淘汰或私有化，（其中包括）社会保障、医疗保险和所有的补助、赠款和特别的权利。

当今最阴险的主张之一是，“尊重自然是我们的义务”。为了生存，你必须干涉自然。你必须消灭或克服那些危险的情形，并且创建让你受益的新的条件。为什么？因为你是有生命的。

大多数人之所以反对社会化医疗，其根据在于，这是道德的，是善意的，但却不切实际；例如，它是一种高尚的观念——不知何故，其简直就是无法运作。我不同意这种方法。当然，社会化医疗不切实际——它无法运作——但是，我要正式声明，它之所

以不切实际，因为它是不道德的。这不是理论中的高尚问题，而是实践中的失败问题；它是理论中的不道德问题，因此，成为实践中的一个灾难。

商人为什么应该诚信——来自理性利己主义的论证 / 59

艾德温·A. 洛克 贾纳·沃尔斯辛

尽管商人非常需要成功地获取利润，但由于不能坚持诚信原则，因此，他不仅以失败而告终，而且背叛了他曾经珍惜的每件事和所有人。就此而言，他是极度不理性的、极度非自私自利的。事实上，他在破坏他的自我——不仅是他的自尊，而且是他成功生活的能力。诚信不是一种社会义务，不是一种为他人而作出的牺牲，而是人类能够实践的最为深刻的自利美德：他拒绝为了他人的欺骗性意识而牺牲自我存在之现实。

个人主义：种族主义的惟一对策 / 77 艾德温·A. 洛克

挑选某个团体予以特别支持（例如，通过积极行动）导致了合理的憎恨，激起了真正种族主义者的偏见。

受到围攻的华尔街 / 81 理查德·M. 赛尔斯曼

在1930年代和1980年代对华尔街的攻击有一个共同的信念：即经济领域的整个财政部门（不仅仅是内幕交易）在本质上都是非生产性的。在最坏的情况下，华尔街被典型地认为是一个寄生虫，或者，在最好的情况下，充其量也只是一个赌场。

“购买美国货” 有悖于美国利益 / 95 哈利·宾斯瓦格

人与人之间的适当关系不是来自他拥有这个或那个国家的公民身份，而是来自他作为人的天然本性。同样的道德行为准则适用于美国人，不管他的交易对象是另一个美国人还是一个日本人。

美元和枪支 / 115 哈利·宾斯瓦格

“经济力量的实施是通过一种积极方式，通过向人们提供奖赏、鼓励、报酬、价值；政治力量的实施是通过一种消极方式，通过威胁使用惩罚、伤害、监禁、破坏。商人的工具是价值；官僚的工具是恐怖。”

反托拉斯的哲学起源 / 125 约翰·B. 里德帕斯

反理由、反身份、反因果关系和反自我——这些哲学毒药结合在一起为当代反托拉斯攻击人类曾经知道的最具有生产能力的制度（资本主义），攻击人类历史上最具有生产能力的个人（企业家）提供了基础。

反托拉斯彻底“回归” / 137 理查德·赛尔史密斯

商人为什么需要哲学

伦纳德·佩柯夫

佩柯夫博士是安·兰德的法律和知识后继者，是客观主义最重要的哲学家和作家。他是《客观主义：安·兰德哲学》的作者，该书第一次系统阐释了安·兰德哲学。目前，他是一家电台的节目主持人，每周在全国范围内广播自己的节目：《哲学：谁需要它》。在诸如橘郡记事报（Orange County Register）《迈阿密先驱报》（The Miami Herald）《洛杉矶时报》这样的报纸上经常看到佩柯夫博士的评论。

“还剩下三秒钟，球在一码线上，成功了——最后一次进攻——达拉斯牛仔队（Cowboys）触地得分！牛仔队以 24 比 23 击败了喷气机队（Jets）！”观众沸腾了，欢呼声不绝于耳。突然，整个观众鸦雀无声。

每个人都记得，今天是一项新政策的开始：体育运动中的道德。这项政策由哈佛大学提出，得到《纽约时报》的支持，并由华盛顿的两党多数颁布成法律。

播音员的声音再次洪亮地响起：“今天的比赛是纽约喷气机队的一场重大胜利！是的，你们听到我说的话了。运动员困扰于竞争、金钱、个人满足是错误的。运动场上不再有自相残杀，不再有实利主义——不再有自私自利！新的游戏规则是自我牺牲：其他的队伍要高于你自己，付出要比获得更好！因此，失败的是达拉斯。作为当下比赛的一个条件，它必须同意将其胜利让给喷气机队。众所周知，喷气机队急需一场胜利，它们的球迷也是如此。现在，有价值的东西是需要。是需要而不是指挥进攻的技能；是短处而不是长处；是帮助不幸之人而不是报答已经处在强势地位之人。”

没有人发出嘘声——当然，这听起来就像你在教堂听到的一样——但是，也没有人欢呼雀跃。一个男人低声对他的儿子说：“橄榄球绝非如此。”父子两人低头看着地面，耸了耸肩。儿子问到，“这世界怎么了？”

这种幻想的基本理念（也就是，自我牺牲是美德的精髓这种理念）并不是

他确实说过：通过你自己的劳动，自立地去追求你自己的目标，并且在他人为了自己而做同样的事情时尊重他们的权利。

幻想。它在我们周围到处可见，尽管在橄榄球中并不存在。没有人再捍卫自私自利：保守派不会，自由派也不会；宗教人士不会，无神论者也不会；共和党人不会，民主党人也不会。

例如，我们经常听说，白人男性不应该如此“贪婪”；他们应该为女性和少数民族民族做出更多牺牲。我们听说，雇主和雇员都是铁石心肠；当他们应该关注为顾客服务时，他们却将精力花费在担心自己的未来上，花费在尽力变得更加富有上。我们听说，美国人太富裕了；他们应该将其部分财富转让给穷人，不仅是国内的穷人，也包括国外的穷人。

例如，如果一个穷人找到一份工作，其收入达到自己购买健康保险的程度，那么，我们会被告知，那不是一项道德成就；他是自私的，只在寻求自己或其家人的福利。但是，如果同样的人使用信用卡或者根据比尔·克林顿制定的法律而获得无须华盛顿支付的健康保健，那么，那就是理想的、是高贵的。为什么？因为这涉及到牺牲问题：根据雇主的授权强逼雇主做出牺牲以及通过新的规章作为套在脖子上的枷锁而强逼医生做出牺牲。

如果美国发动一场我们在其中享有国家利益的战争，如海湾的石油，我们就会听说，这场战争是错误的，因为它是自私的。但是，如果我们基于非自私的原因以及并不涉及任何国家利益的情况下，大批涌入国外的瘟疫区，就如同在波斯尼亚、索马里和海地那样，我们就会听到知识分子的赞扬。为什么？因为我们是无私的。

《独立宣言》宣称，任何人都享有不可剥夺的“生命、自由和追求幸福”的权利。“追求幸福”意味着什么？杰斐逊没有说，你有责任去追求你的邻居之快乐，或者是美国人的集体福利，更不用说波斯尼亚人的雄心壮志了。他赞成一项自私原则：每个人有权为了自己的好处、自己的私人利益和自己的幸福而生活。他没有说：残暴地对待他人，或者是侵犯他们的权利。但是，他确实说过：通过你自己的劳动，自立地去追求你自己的目标，并且在他人为了自己而做同样的事情时尊重他们的权利。

从本质上说，美国是由利己主义者所创建。开国之父们预想的这片大陆是自私自利和追求利润的——也就是一个自力更生者、个人、自我、“我”的国家。

从本质上说，美国是由利己主义者所创建。开国之父们预想的这片大陆是自私自利和追求利润的——也就是一个自力更生者、个人、自我、“我”的国家。然而，如今，我们到处都能听到相反的观点。

谁是这种当下态度的最大受害者？谁是这个国家最受谴责和贬低之人？你们是——是你们商人。根据如今的共识，你们的规模越大，状况越好，在道德上你们就越糟糕。你们是因为一项罪恶而受到谴责：你们是自私自利的典范。

事实上，你们的确是自私的。从最高尚的意义上说，你们是自私的，它正好内在于商业的本质之中：通过以市场能承受的最高价格销售，同时以最低价格购买，你们寻求的是创造利润，尽可能的最大利润。你们寻求的是挣钱——大量的钱，越多越好——很小的一部分钱用于私人的奢侈消费，更多的却是再次投资到商业中去，目的是为了让它进一步继续增长，并创造更多的利润。

作为一个商人，只有在你的工作中能够表现得最好，你才能创造利润，例如，通过生产顾客所需要的产品，或者提供顾客所需要的服务。你不是通过欺诈或抢夺来获利，而是通过创造财富和同他人进行交易。你确实让他人或者所谓的“社区”受益，但这是你的行为带来的间接后果。它不是也不可能是你的直接关注点或者是动机。

伟大的商人就像一个伟大的音乐人，或者是任何领域的伟人。作曲家关注的是创造他的音乐；他的目标是以音乐形式来表达自己的理念，这种特殊的形式最能满足和实现他自身。如果听众喜欢他的协奏曲，当然，他是开心的——在他和他的听众之间不存在冲突——但是，他的听众并不是他的直接关注点。他的生活就是运用自己的创造力来达到自己自私自利的满足。他不可能以其他方式发挥作用或者进行创作。如果他不为一种强大的、个人的、自利的激情所动，他就不可能从自身获取必要的能量、成就、时间和劳动；他就不可能忍受创造性过程中的日常挫折。对每一个从事创造活动的个人而言，情形就是如此。就你的创造性的程度而言——例如，你在组织、管理、长期规划及其结果（也就是生产）等方面具有创造性这种程度——你在商业活动中的情形也是如此。