

第一部分

基础问题

第一章 什么是经济伦理学？

越是简单的问题，往往越难给出一个清晰而全面的回答。什么是经济伦理学？正是这样一个简单的问题。在“经济伦理学”的名称下，人们到底在忙些什么？在目前“伦理学繁荣”的背景下，其答案是丰富多彩、众说纷纭的。因此，人们对这门学科有许多甚至是矛盾的期望。

尽管意识到这些问题，我还是要试图给出一些尚不十分成熟的，但却希望能起到一些澄清作用的答案，用来回答我们这一简单的问题。我的答案会带有我个人的色彩，它受我的西方或西欧经验所影响，但我希望能起到抛砖引玉的作用。

我们可以从一个描述的、分析的角度来问一下，今天在美国、日本以及世界其他国家中，经济伦理学实质上是怎么回事？（De George 1987, Enderle 1988 and 1991, Mahoney 1990, Steinmann and Löhr 1991, Van Luijk 1990,等等）我不想做类似许多概述文章那样的工作。相反，我将讨论的问题是，经济伦理学应该是什么，并证明为什么是这样的。

一、关于“经济伦理学”一词的用法

“伦理”和“经济伦理”这样的字眼在英语语言环境中常引起多种多样的反应。有人主张不要在争论中使用“经济伦理”的字

眼，因为它会引起太多的误解。他们认为，当出于管理上的需要而与管理者对话时，我们完全可以用“诚信”代替“伦理”。与经济学学者讨论问题时，可用“社会经济学”，而将伦理学的问题视为政治。在我周围的环境中，我一而再、再而三地遇到不愿意使用“伦理”一词的情形。作为一个例子，我在这里引用瑞士最大银行之一的总裁在给我的信中的一段话：“许多年以前我们银行就提出了我们的使命宣言，这个宣言除了其他方面之外，还包括了伦理方面的模范行为的要求。我们每天都尽我们最大的努力去依照我们的宣言办事，因而我们认为没有很多必要在会议上就经济伦理的问题进行辩论”。

我认为我们应该认真对待这种不愿意讨论伦理问题的现象，因为它通常出自于有责任心的经理人（当然，也有其他一些人，他们一点都不关心伦理上的责任，他们对与经济伦理有关的所有问题都持批评、指责的态度。这主要是由于自私自利或是其他一些明显的原因）。

人们对是否使用经济伦理学这样的字眼有时有些犹豫，这是可以理解的。然而人们甚至想将这样的字眼从我们的语言中取消掉，我们能办得到吗？退一步讲，即使我们能办得到，我们应该那样做吗？我个人觉得当我们使用我们的语言时，我们既不是完全自主的（似乎我们可以自主地决定我们可以使用什么样的用词），也不是完全被动的（似乎我们对构成新的词汇无能为力）。正是因为经济伦理学的辩论是如此的千差万别，并且经常引起混乱，我们才更应该坚持不懈地使用一种忠实的语言去表达我们的意思并接受它。用一种通俗的说法，经济伦

理学应该涉及的方面是：“（广义和狭义的）经济”与“伦理”。应该承认，正是在这里，我们遇到了困难。这些术语的真正含义带有很大的不确定性，并且常常引起人们的争论不休。我们肯定无法将这多种多样的含义压缩在一个单一的标准用词之中。但无论如何，只有努力去使用尽可能清楚的概念，并注意这种概念的不成熟性，我们才能进行有关经济伦理学的交流和讨论。

二、追求一种“新实践”

经济伦理学在西方 20 世纪 70 年代起在美国，80 年代起在欧洲及其他国家）引起了激烈的辩论，而这种辩论被一种动力强有力地驱动着。这种动力便是经济伦理学应该对改进经济实践做出贡献。很明显，对于这种贡献应该包括什么，以及这种“新实践”应该是什么样子的新实践，还难以找到一种共识。然而我们暂不需要来回答这两个问题。我在这里所谓的“新实践”包含下述两重含义：

——一方面，强调实践对理论的优先性（这意味着我们不能回避这种选择）：经济伦理学从根本上讲应该面对经济实践中的决策和行动。

——另一方面强调批评和建设性的任务：经济伦理学必须不仅仅是简单地去捍卫现状（也不是仅仅为了批评而批评），相反它应该具有创造性，并能开启实践的新视野。

以下的四个论据可以用来支持这一观点：

丑闻的论据。经济伦理学的讨论经常来自于经济活动中的

丑闻。例如,飞机采购中的行贿受贿(洛克希德)、化工厂中剧毒物质的大爆炸(塞弗尔、博帕尔);对河流和海洋的大面积污染(巴塞尔、阿拉斯加)、食品被有毒物质污染、在发展中国家实行不正当的营销活动、汽车走私(西伯鲁格、奥斯陆、里弗诺);非法武器出口(海湾战争)、内部交易、证券公司和大额投资者背后的不法交易活动等。类似的例子还很多,而且没有一个国家能完全避免类似的丑闻。应该指出,丑闻会引起义愤并呼吁一种新的更好的企业实践。但我并不认为丑闻的论据是非常强有力的,尽管它会受到大众的广泛注意。大多数丑闻都会引起很大的民众情绪,但人们很少知道其背景材料。丑闻可以使人震惊,但是不能推动持久的实践变化。

经济化的论据。该论据指出,今天经济对整个的社会生活起着前所未有的重要指导性作用。由此社会的“经济化”也在成为趋势。经济化的思维方式和行为方式正渗透和支配着越来越多的领域,包括大型投资、研究与开发、大众传播、政治生活、教育、文化、家庭等。只有在经济上可以量化并产生利润的东西才是值得考虑的。即使这种一般性的论述有些夸大其辞,但是各种各样的经济化趋势是不可否认的。为改变这种趋势,经济伦理学的责任是去设立一种不可逾越的边界。人们期待使经济更加人性化,并将这种趋势转化为一种“新实践”。

“好企业”的论据。特别是在北美,目前普遍采用该论据,它的具体内容是:“好企业”与“好伦理”携手并进。道德行为在于公司开明的利益,这种行为被看作是参与全球市场竞争的一种重要的统合动力。在我看来,经济伦理在该论据中的作用是模

棱两可的。它可以单单被用作实现未经伦理审查的企业目标的工具，也可以被作为一种价值本身来对待。

挑战的论据。最令我信服的论据是关于“新实践”的论据。未来的十年二十年，我们面临很大的挑战。我们不能仅仅是被动的反应，我们应该采用具有预见性的、超前的、创新的方式来面对这种挑战。我们面临的最大的挑战应该包括：建立一种可以与生态相融合的经济，它使得所有的人类能体面地在唯一的地球上生活 克服世界范围内的贫穷和失业 废除在性别、出身、种族、信仰上的歧视；形成一种公平的国际经济关系，这种关系不会因为无情的竞争和极端的力量不平衡而偏向某一方。这种关系应该是能提高效率，并使所有商业伙伴能和平地进行合作。

总之，巨大的挑战，社会的经济化趋势，以及各种各样的经济丑闻是我们在经济伦理学中倡导追求一种“新实践”的充分理由。依我个人的理解，我愿意再展开下面的讨论。

1. 经济伦理学的试金石是决策和行动的实践

作为一个学者，我承认，我的同事和我个人很容易倾向于将决策和行动问题悬置起来。这经常是我们刻意去探求一些新解释、新关系以便避免决策和行动的原因。这样一种态度是可以理解的，如果我们考虑到传统上学者和政治家（实践者）的分工的话。然而，当我们遇到具体的问题，并问“我们应该做什么？”时，这仍然是个问题。我们不能将答案无限地向后推。相反，我们中的每一个角色，无论他站在什么样的立场上，或多或少都是在一种压力下去采取行动的。如果我们十分认真地考虑到，我们不能避免具体的行动，那么，经济伦理学基本上是关于做得更

好，而不是对已做过的事情理解得更好的学科，当然更不是一门空谈的学科。即使是最好的理论，或最华丽的讲演都不能代替实践。从这个角度上讲，前面所引用的瑞士银行总裁怀疑经济伦理学的辩论的话是可以理解的，因为行动而不是言辞才是经济伦理学的试金石。

2. 改进决策和行动的伦理质量

决策和行动都是人类本性不可缺少的组成部分。人们的决策中包含了道德因素，而这种道德上的考虑并不是外界强加的。我们应该如何去理解这个因素的质量，我们如何才能将其表达得十分清楚？经济伦理学面向实践的中心任务便是——正如欧洲经济伦理学网络 EBEN 所阐述的那样——为在所有的经济行为层次上改进整个决策过程的伦理质量而做出贡献。这里的意思，我无法详尽地表述，而只想强调一点：对决策过程中伦理质量的改进还包括：如何证明及表述某个决策是有道理的并符合了伦理上的要求。仅仅做一个正确的决策是不够的，还应该让所有受到这个决策影响的人尽可能地理解这个决策。反过来，所有受该决策影响的人需要从内心来接受这个决策。这自然不能用独裁主义式的命令来获得，而只能通过讲道理式的公开对话来获得。再回到瑞士银行总裁的话上，即使一个公司设立了伦理指导原则，并努力去实施伦理方面的模范行为，问题仍然没有完全解决，仍然需要社会对这种行为能理解，并能证明是有道理的。公司必须与各种各样的利益相关者群体进行公开的交流，并能找到良好的理由去取信他们（当然这些利益相关者群体必须具备对话的能力并愿意进行对话）。一个公司与公众的

关系越多，越需要证明其存在的合理性。

3. 三个行为层次的区分

经济伦理学作为一种“新实践”的最终目的是在三个层次上去改进决策和行动的伦理质量。从实际的操作（而不是解释）中，我们可以依其不同的目标、不同的利益和不同的动力而区分成三个不同的层次：微观、中观和宏观。在微观层次上，我们去探讨单个的个人——雇员或雇主、同事或经理、消费者、供应商或投资者——做什么，能做什么，以及应该做什么，以便去理解去承担他的伦理责任。这里的关键点是，个人是在他特有的自由空间里进行决策和行动的，而这自由空间自然受到很多条件的限制。

在中观层次上，我们不仅注意经济组织和公司、厂家，而且注意工会、消费者组织、各种职业联合会等等。尽管这些组织最终是由个人组成的，但是他们的行为却不能简单地表述成单个成员的行为之和。组织具有其自己的目标、利益和行为方式，并能发展一定的自主性，而这种自主性有可能会与个人的利益相矛盾。从经济伦理学的角度，这意味着企业（公司）本身必须被看成一个“道德行为者”。

在宏观层次上存在着本质上很不相同的问题。它们包括经济制度本身和企业的整个经济条件的形成：像经济秩序、经济、金融和社会政策、国际经济关系等。

为了更清楚地描述这三个层次的概念，这里举一个生态问题的例子：公司的环境政策问题与个体消费者的生态行为问题是本质上不同的，而这些又与政府适当的环境政策问题有根本

的差别。

4. 三组价值的区分

至此我们已经讨论了三个层次上的行动：个人、组织和整个制度。因为人类的行动总是受一定的准则和价值所指导。下面我要重点讨论人类行动的价值导向，并提出三组不同价值的区分：个人信念、集体价值和一般义务。为了更清楚地表达这种方法，我们可以构造一个二维的矩阵：

表 1—1 价值指导下的行为矩阵

	个人信念	集体价值	一般义务
个人的行为(微观)			
组织的行为(中观)			
制度的行为(宏观)			

个人信念是指个人在他的社会生活和人生经历中从内心形成的一组价值和准则。对个人而言，这些价值和准则对他的行为具有很强的确定性和指导力量。一个人从良心上觉得有义务去遵守这些价值和准则。对其他人而言，只有在类似的经历的基础上，才能长远地理解并相信这些信念。因为个人信念主要是建立在经验之上的，而经验又是千差万别的，因而不同人的信念也差别很大。然而即使我理解了其他人的信念，这并不意味着我有义务遵照他的信念去行动。

集体价值与个人信念有关，但又不同于个人信念。它是由社会在一种长期复杂的过程中发展起来的，它赋予个人以“客观的”价值，而个人不能对这种客观的价值直接产生影响。例如在

工作领域中的自我实现、服从、尊敬他人等。这些价值的形式和内容在不同的社会、不同的时代可能都是不同的，而这些不同并不必然意味着一种伦理相对主义。比方说在当今的世界上，我们经历这样一种明显的“价值变化”对不少人而言，工作已不再是他们创造人生意义的中心。但这并不意味着这种“价值变化”必须影响我们每个人的信念，也不意味着这种变化有违伦理道德。

第三组价值我将其描述为一般义务。这些义务并不是仅仅将不同的、甚至矛盾的个人价值普遍化而得到的结果。公共义务既是社会经验的结果，又是人们在对人类和世界一定想象的基础上，努力建立一些在社会中一起生活的新规则的结果。例如，人权宣言就是经历了可怕的第二次世界大战的经历之后，形成的人类共同生活在一起的伦理指导原则。第二组价值和第三组价值的不同点在于观察的角度不同。第二组是对集体价值的描述，它实际上指导着集体的行动和行为。而第三组价值则确认并论证这样的价值和准则，它们应该指导人类的行动和行为。

5. 三层次概念的意义

尽管上述对三个层次的区分并非具有特别的创造性，但我个人认为，对于综合地有区别地理解经济伦理学到底是怎么回事，这种区分是异常重要的（另见 Goodpaster 1992）。尽管可以考虑增加一些层次，像行业层次（例如电子行业、保险行业）、国际秩序层次等，这里关键的一点是，这三个层次既不能混淆，又是缺一不可的。然而当讨论具体的问题时，人们经常会忽视这一个或那一个层次。尽管这三个层次之间的关系错综复杂，

但任何一个层次都不能彻底左右其他任何一个层次。即使在一个层次上所有的问题能彻底地解决，并不意味着在其他层次上，问题也会自动地解决。例如一个“公平”的经济制度并不意味着企业或个人伦理问题是多余的。

三层次概念的中心点是尽可能具体地去认识决策、行动和责任之间的联系。因而，问题就变成这样的问题，在每一层次上能做什么以及应该做什么。每一单个的角色不能将他的责任推到其他的角色身上，也不能将责任从一个层次推托到另一个层次上。例如当公司的伦理问题处在利害关系之中时，那么问题就不能看成是个人的，也不能将其推托到制度的层次上。当我们面临着具体的决策和行动时，我们首先不能问别人、其他公司或其他的制度应该如何采取行动。相反，问题必须是我本人、我所在的公司和所依赖的制度是如何看待伦理责任的。

我们并不是要对任何人、任何事物都负责任（否则我们最终会对什么都无法负责）。一个人的责任与他的决策和行动的自由空间有联系，而这个空间受着诸多条件的限制。因而，要实现一种“新实践”，最根本的是去了解这个自由的空间以及它们的限制条件。苏格拉底的伟大之处“在于他将他能理解的和不能理解的东西区别开来”（J. G. 哈曼）。经济伦理学的艺术在于必须意识到这种自由空间，并负责任地去利用它，而在一定的时期内，承认它的限制条件。

三、作为一门新学科的经济伦理学

就目前的经济伦理学争论而言 不仅‘新实践’是至关重要

的，而且新思维也是不可忽视的。这种新思维考虑什么是经济合理性，什么是伦理合理性，以及如何将这二者从体系上和方法上结合起来。这里有不少理论上的难题。什么是伦理学和经济学的真正含义？如何去理解伦理学？如何确定伦理学和经济学的关系？它们之间有没有共同基础？如何去定义理论和实践的关系？在未来的几年中，尽管会有很多的讨论，但是我们难以期望取得一种普遍认可的经济伦理学的框架。然而无论如何，将有关的辩论描述得更清楚是异常重要的，同样重要的是找到一种经济伦理学作为一门学科的起码的共识。除了这种起码的共识方法以外，我还试图勾画另一种可行的经济伦理学的概念：

“目标—权利—制度”（见第三章）

1. 对经济学的探求

并不是每一种经济学模式都适合于经济伦理学的跨学科研究。当经济学被看成一种机械论的模式时（这种模式源于以前的自然科学理论），它既不考虑人类行动的特殊性，又不考虑其道德价值和准则。“机械论”是与价值无关的，各种机械“自动地”作用，可以被外界指导或者被外界改变。这样一来，经济伦理学只能是为经济学服务的伦理学，而不能从内部影响经济学。

在这期间，机械论范式在一定程度上被其他一些方法所取代，而这些方法是从生物学及进化论中吸取的，并具有更高的复杂性。尽管它们开辟了各式各样的未曾预料的并很有意思的研究前景，但在我看来，它们仍然不适合经济伦理学的跨学科概念。因为他们同样否认人类行动的特殊性，否认自我反省和价值导向，而没有将这些因素看成是不可缺少的因素。

在《论伦理学和经济学》(1987)一书中,阿马蒂亚·森区分了经济学中的两种传统:“工程学方法”和“伦理相关方法”。工程学方法基本上采用了逻辑处理手法,就是说,在一种十分简单的行为假设下,应该采取什么手段以便最有效地达到外界给定的目标?主流经济学理论,包括上述的机械论模式属于这一传统。经济学体系是由外界掌舵的。所以经济伦理学只能与经济学无关。

相反,“伦理相关方法”则意味着对经济学的一个更广义的理解。这种方法包括了对人类动机问题和社会成就的评判问题的研究,而这些研究无法不与伦理问题联系在一起,像什么是好的,什么是公正的:包括一个人应该如何生活,公正的社会应该是什么样的。如果经济学包含了这些问题,它会变得相当的复杂,而且还会对其他学科开放,以便进行跨学科研究。所以伦理学不是经济学以外的东西,而一定是经济学内部的问题。它对经济学的影响不仅来自外面,而且来自其内部。

我们发现,这个广义的经济学概念已经存在于马克斯·韦伯对经济伦理学的著名研究之中。不过我们对此还有一个重要的保留。一方面韦伯认为道德因素是不可缺少的;另一方面,他又陈述说,从学术角度,道德因素只能进行描述,而不能进行规范化的评判。受弗里德里希·尼采的强烈影响,他甚至拒绝“道德推理”——即以学术方式讨论规范伦理问题。依他所言,道德价值和行为准则的伦理正确与否是不容争辩的,而只能在其基础上进行决策。

基于上述这些考虑,我得出下述的结论:如果我们试图将经

济伦理学作为一门交叉学科，选择适合的经济学的概念是至关重要的。“工程学方法”视经济学为一种取得外界目标的与价值无关的手段。如果我们试图寻找伦理学和经济学的结合，那么我们必须采用“伦理相关的方法”。面对前面所述的诸多挑战，我主张一种结合的方法，因为只有这样，经济理论所包含的伦理含义才会被认识，并以反省的方式去对待它，也只有这样，经济学才会对规范伦理的讨论开放。

2. 经济伦理学需要道德推理

与经济学的概念类似，伦理学的概念也存在一些问题并需要澄清。相当多的经济学家和社会学家普遍不承认规范伦理学的存在，即使在哲学和神学的学术圈子里也是如此。他们的观点基于这样的假设：对于道德价值和规范而言，我们只有去决定（决策主义）或者对我们的感觉做出响应（情感主义）。如果一个人坚持这样的理论立场，那么经济伦理学作为一门学科是不可能的，因为这里缺乏伦理学存在的科学理由。伦理学家只能唤起需求并提出要求，而这些往往都是主观的和任意的。

关于这一点我们能说些什么呢？有人会说自亚里士多德以来，哲学伦理学已有 2000 多年的历史。有人会断言，没有道德价值和规范的话，人类不可能生活在一起。我们需要规范伦理学的重要原因在于根基深厚的价值冲突和普遍存在的缺乏道德导向的现实。在许多领域，我们必须采取共同的行动，因而，我们需要共同的道德导向。而这种道德导向既不是外界强加的，也不是随意选择的。相反，我们需要道德推理去识别并证明伦理价值和行为准则是有道理的。尽管规范伦理学的任务是极其

困难的，而且与过去相比，可能包含了更谨慎的目标，但是我们不应该放弃这个任务。否则其结果会更糟。

总之，经济伦理学应该明确地探讨规范伦理问题，而不应该仅仅满足于伦理描述和分析描述和分析的任务可由其他相关的学科去做，像思想史、经济思想史、社会经济学、生物经济学、进化论经济学等等。

3. 在我看来有四个方面对具有坚实基础的经济伦理学是至关重要的

(1) 我主张伦理学和经济学的正确关系是一种合作的模式。这种模式视伦理学 and 经济学为相互依赖的两门学科并具有相等的价值。伦理学不应该主宰经济学，经济学也不应该凌驾于伦理学之上。任何一门学科又都不应该与另外一门学科完全分开。当我们试图去实现这种合作的模式时，我们应有效地避免不断地困扰着经济伦理学的两种危险：一种是理想主义，认为人们可以忽视经济学作为一种分析手段的贡献，和经济刺激对实现伦理目标的帮助。另一种危险是“工具化”，即伦理被误用来仅仅作为取得经济目标的手段。

很明显，合作的模式要求十分苛刻，仍然需要在经济伦理学领域中做大量的工作。在我看来，美国的经济伦理学讨论——其目前的状况在《经济伦理学：这门学科的状况》(Freeman 1991)中有恰如其分的描述——应该将经济学和其他社会科学结合得更强一些，并采用更体系化的方式。而在法国和讲德语的国家里，规范伦理问题应该强调得更坚定和更彻底。朝着合作模式努力的一个很好的例子是最近出版的德文版的《经济伦

理学百科全书》它共有 200 多条,计 700 多页(Enderle et al. 1993)。

(2) 经济伦理学应该面向经济实践。从根本上讲,经济伦理学应该面向经济中的决策实践和行动,因为不仅一种“新思维”是至关重要的,而且最根本的问题还是“新实践”。“仅仅去解释这个世界”是远远不够的。三个层次,即微观、中观、宏观的区分和联系至关重要。另外,各种各样的行为者应该依照其行动的层次去识别其特征。他们的自由空间和限制条件都应该分析,他们的责任也应该讨论。

以上所述已经清楚地表明,这里所建立的概念与下面的两种方法是根本不同的。一方面,如果仅仅考虑道德价值和规范的问题,而不涉及个人、组织和制度的决策和行动的结构和过程的话,那么经济伦理学就被想象得太狭义了。试图建立一种“伦理价值宪章”的努力正是这种方法的一个例子,因为这种方法试图包括所有的角色,而不管每个角色的具体形态。另一方面,这里的面向行动的方法又很清楚地不同于德国社会学家尼可拉斯·卢曼在他的《社会经济》(1988)一书中所描述的制度—理论的方法。在我看来,他关于指导和控制经济的概念排除了三个层次上的任何行为者,因而也就没有了道德责任的问题。这种方法不适合于经济伦理学。

(3) 此外,基础稳固的经济伦理学应该是面向问题的。我认为在经济伦理学中,“面向问题”的方法是最有道理的。许多作者也都主张这样,这给我一个从多层次、多角度的经济伦理学辩论中找到一种出路提供了更好的机会。(见图 1—1)