

第一部分

绪 论

一 伦理、金融和社会

比莫·普罗德安

导 言

伦理可以被定义为人与人交往时的一种行为方式（包括目的、规范、善良、正义和选择）。一般说来，这种行为方式反对自私自利，或者说，反对为了自我利益而牺牲他人的利益。金融业通常被看成是价值中立的，它只关注效率而不考虑其产品带来的社会后果。但是在接受所谓的效率产生的结果时，暗含着价值判断。

忽视金融产品的社会后果会导致不道德的行为。内线交易中就可能出现不道德的行为。管理者可能通过如下方式虚抬股价（boost share prices artificially）：兼并、骗税、隐瞒污染、为获超常利润而操纵账号、高价收取国防合同的费用、支持杠杆购并（leveraged buy-outs）^① 杠杆购并和绿票讹诈（gre

杠杆购并（LBO: a leveraged buy-out）是来自内部的公司打压（corporate raid）。管理者用贷款收购股票，当他们成为公司的拥有人后就能够通过旧股赢利。当公司重新回到市场中时就能够获得最大利益。杠杆购并现象会减弱管理的灵活性，也会对拥有公司的优等债券的投资者产生消极的影响，因为新的贷款者不得不承受风险更大的债务，而且旧的债券会贬值。例如，1988 年美国那比斯克（RJR Nabisco）公司的 50 亿优等债券在一次杠杆购并公告发布后贬值 20%。杠杆购并对（见下页）

enmail)^②这些仅仅是道德交易的冰山一角。这种行为是自利的短期行为，它只顾交易而不顾长期投资。金融理论家投资于“机会”而不是商品、服务或人。

伦理问题在解除了管制的欧共体、北美、前计划经济国家和世界的其他地区表现更为突出。解除管制为牺牲社会利益来谋取私利的不道德行为的发生提供了愈来愈多的机会。在欧共体一体化过程中，由于允许商品和服务在法律、文化和社会规范都不同的国家间自由流动，伦理问题也就变得更为突出。

社会变迁影响着个人和团体对于正确和错误的理解，这又反过来影响生产和分配的效率。本章旨在探讨金融领域中产生不道德行为的原因及其造成的结果，并试图提出几种解决方法。

本章的其他内容安排如下：首先，对金融领域和市场中的一些基础理论问题进行探讨；其次，企图在时空环境中解释不道德行为的动机；再次，对金融领域中的道德教育加以说明；最后是总结和结论。

（接上页）债券商很有吸引力，因为经营这些垃圾债券（junk bonds）通常能够得到很高的佣金（报价的 4%），而不是通常的 1% 的佣金。最后，承揽这种购并的纳税人能够增加总数达数百万的成本，因为这些利息是可扣税的。

② 绿票讹诈是种典型的以股东利益为代价的徇私舞弊的管理行为。在这种实践中，管理者为了避免潜在的兼并行为而以大大高于市场价的溢价买回潜在收购者（acquirer）的股票，从而保护自己的权力基础（Shleifer and Vishny 1986）。它与敲诈行为有类似之处。构成绿票讹诈行为的条件是（1）威胁和（2）顺从。绿票讹诈中的威胁可以表述为：G 威胁参与兼并公司 C 的行动，除非 C 的管理者 M 以溢价买回 G 的股票。绿票讹诈中的顺从条件可以表述为：为了防止 G 参与敌意兼并（hostile takeover），M（为 C）以溢价购买 G 的股票（Freeman et al. 1987）。

理论基础

金融

理念会导致行为，并产生一定的后果。尽管新金融理论（New Finance）的大多数理念来源于似乎与价值无关的学科——金融经济学（financial economics），它们仍然要接受伦理的检验。绝对理念被移入决策导向型的学科时，必然会扮演规范的角色（Proudhon 1868; Knight 1936; Tinker 1991）。新金融理论包括了不相关性控股公司（irrelevance propositions）（股息政策和资本结构）、有效市场、资本资产定价模型（capital asset pricing model, CAPM）、期权定价（option pricing）和代理理论（agency theory）。这些理论都出现于近三十年内。这种以市场为基础的新金融的潜在机制是套利（arbitrage）：“金融理论的焦点是微观理论。在金融直觉中缺乏套利的概念。要使鹦鹉变成有学识的金融经济学家，只需要学习一个词‘套利交易’”（Ross 1987: 30）。尽管新金融理论的经验的概念的基础已经受住了严峻的考验，其伦理基础尚未被探讨。

在新金融理论中，公司世界是个公司可以根据其意愿选择任何运作方式和金融战略之地。投资者立即就能够采取综合应对措施。这些措施包括自制的有价证券（portfolio）多样化组合、精明的期权头寸（option positions）和精心建立起来的代理关系（agency relationships）。所有这些措施都会导致普遍的虚无主义。新金融理论的潜在主题是“不相关性”（irrelevance）。

新金融理论造成的后果可以被描述如下：

如果知道了公司的投资策略、资本结构和股息，决策就会变得无关紧要。投资者会调整他们的战略来抵消公司决策造成的不平衡。在有效的资本市场中，由于价格总是全面地反映所有信

息，所以金融分析是无关紧要的，高级分析也因此不会带来高回报。在资本资产定价框架（capital asset pricing framework）中，公司进行的多样化努力也不重要，因为投资者能够通过持有各种有价证券来使其有价证券多样化。期权定价模型（option pricing models）建议期权拥有人增加变更率（volatility）。期权拥有人指的是那些对公司的资产具有赎回选择权（call option）的股东。他们可以通过支付施权价（exercise price）（债务额）从债券持有人那里购回公司资产。通过增加收益的变更率（volatility of earnings）就能够增加其赎回选择权的价值（这将对债券持有者不利）^①。最后，代理理论断定公司只是一个法律上的虚构。它代表的是不同利益集团之间的契约关系。这些利益集团包括股东、债券持有人和经理。它们由于利益不同和信息不对称^②而处于永恒的冲突之中。所以，在金融理论的勇敢的新世界中，投资者不关心单个的公司；经理对股东不感兴趣；股东与经理和债券持有人之间处于冲突之中。除了自我利益以外，似乎其他事情都无关紧要。在金融决策中，效率最终导致的只是自我满足（Horrigan 1987）。

马奇（March 1987: 158）在下文中反映了决策者的这种心态：

现代交互决策和竞争理论是为了自我利益而看谁更

① 杰米尔（Gemmill 1988）已经证明伦敦的股票期权挂牌行情（listing of stock options）使优先股（underlying shares）的变更率（volatility）减少了 4~8%。这是因为期权市场可能补充而不是取代普通股市场。但是这没有否定这样的论点：优先股变更率的增加可能以债券持有者的利益为代价而使股东受益。

如果社会机构是靠契约联合在一起的，这些契约又不考虑其他相关的社会制约条件，其稳定性就很值得怀疑，因为各方都没有履约的外部保证。所以只有契约本身是不够的。契约可能被履行是因为它在本质上是社会性的。因此，有一种比喻把契约关系看成是“社会规范”的替代物（Durkheim 1964）。

聪明的理论。我们面对的是一个以自我利益为中心的决策者的世界。他们轮流在市场、社区、政治机构等组织中筑巢。在收益表（income statements）中，聪明的经理企图瞒骗聪明的会计和聪明的分析家，反之亦然。聪明的投资者和聪明的公务员企图解释由上述聪明人提供的信息。聪明的经济学家企图构建一些理论来解释过程的均衡。在这个过程中牵扯到很多相互作用的聪明人和各种流行的精打细算的技巧。

根据马奇的理论，上述过程可以被描述如下：

首先，有的人很聪明，有的人则很天真。信息是聪明人使用的工具。在竞争中，聪明程度与信息是相关的。不久以前，不太聪明的人在竞争中消失了。他们或者失去了天真无邪，或者失去了生存手段。现在，在竞争游戏中剩下的所有人都是聪明人（或者被雇佣的聪明人）。这是政治学、生态学和经济学中的众多竞争理论的论点。当前其最著名的化身是有关理性预期（rational expectations）和有效市场的理念。在一个（信息）有效的市场中，企图取胜的金融分析家对市场的微观结构很感兴趣。他们对生产和分配的效率漠不关心（Stiglitz 1981）。

假设适应相对比较容易，并且天真的人不再被补进这种市场，竞争者就必须都很聪明。这种聪明使分配失去了意义。天真者的消失减少了聪明的竞争价值。而这些天真者正是被聪明消灭的。要始终保持聪明，所有参与者都很少有时间做别的事情。这又使他们易于受到新的外来者的攻击。聪明成了掌握知识精髓和获得短期效益最优化的必备条件。

竞争性市场

在市场中比较聪明的人能够通过短期行为受益。市场中的思

考和分析可能被“现在”就行动的要求所干扰。这种短期最优化的目标导致了组织对金融控制的关注。目前对金融控制的关注使得越来越多的公司开始分散组织结构，盈利被当成经理的主要职责。这又使采取诸如投资回报率（ROI: return on investment）这样的短期金融措施成为必要。对经理人员的业绩评估（appraisal of performance）也受到了这种短期行为的影响（Hayes and Abernathy 1980: 70）。传统理论可能认为业绩鉴定是追求经济效益的自然结果。但是当作出关于人的价值的判断时，问题就出现了。康德（Kant 1964）认为动机或意图是衡量人的价值的更好的标准。弗兰克纳（Frankena 1973）详细论述了除能干（meritocracy）^① 以外的其他形式的正义。

市场建立起的是种交换财产权的机制。竞争性市场被其主角看成是可以不顾他人利益，而使自己的利益最大化的系统。亚当·斯密的看不见的手能够利用人的自私使世界达到乐善者的所追求的完美的说法只是种神话。市场不是万能的。认为市场能够为生产提供很好的物质和社会条件的想法只是种幻想（Bethlehem 1975）。市场与任何其他的交易系统一样，是建立在道德选择基础上的。看不见的手不是自然的馈赠（a gift of nature），而是对财产权的公开选择。这种选择建立在某种程度的自我节制基础之上（Schmid 1978: 26）。把社会经济问题让市场力量来自由处理是很危险的。剑桥争论的结果表明这种信仰是个误区。市场不是“自由的”，而是有结构的。如果我们想理解和解释收入分配，就必须认清市场结构（Tinker 1980: 158）。在决策判断上

① 例如，弗兰克纳（Frankena 1973）提出了三种方案：（1）资历（seniority）高于实绩（performance）。这种现象在诸如中国、日本和印度等东方国家中较为普遍。（2）从“按能分配到按需分配”转化的公平分配——马克思主义倡导按需分配。（3）西方社会重智能。即使可以对功绩加以奖赏，所有的参与者也应该有平等的起点（Knight 1936）。

需要有一个防御性的价值标准。在以市场为基础的决策中，个人主义的社会哲学价值标准根深蒂固（engrained in）地存在于竞争性的系统中。根据正统理论，存在于竞争系统中的标准会成为社会单个成员的实际欲望。

竞争性的经济生活，就像具有吸引力的竞争性的游戏一样，在促进生产上具有价值。但是这种游戏关系到很多人的生计，所以会产生道德上的反感。不过它会使游戏的主宰者感到兴奋（Knight 1936: 75）。

在过去的 200 年里，在规范经济学家（normative economists）开出的处方中，效率是无可争议的目标，市场体系被看成是种经济组织系统。在该系统中，私人决定资源和成果的分配。效率被普遍认为是市场体系的本性。这种价值观来源于功利主义的哲学体系。“人被假设作为一种追求功用最大化的动物——很明显鸽子和老鼠也这样”（Stigler 1981: 176）。

效率可能是竞争性经济生活的产物，但它也可以被认为是有效机会的功能，而财产权会对机会产生影响。在相互依存的世界里，个人的机会是由他人的机会创造的（Samuels 1972）。潜在机会是种权利。机会系列（opportunity set）是向个人开放的可行的行为路线。在其他机会系列中的人的预期或实际选择是个人选择的条件。所以机会系列是无法在静态或个人的隔离状态^①中得到充分描述的。

① 在这些情况下，“成本”一词有着完全不同于它在金融领域中的含义。特定参与者所理解的成本与实际的支出不同。这种差别类似于人的目的与人的物理构成的差别。这里的成本是种经过选择的机会。这些机会是决策者考虑特定的财产权时必须考虑的因素。

个人追求权利的目的在于造成一种外部影响。这样他或她才能按照自己的品味，而不是与之相冲突的品味行事。财产权决定了 A 的行为对 B 的影响哪些是需要被 A 考虑的，哪些是可以忽略的。权利决定了哪些影响是成本，哪些影响对决策者来说是表面的。如果某方有扩展的机会，它的成本就较低。它就更有能力使另外一方的成本提高。一方的机会能够产生对另外一方的外部影响，或直接造成另外一方的成本。财产不仅仅是一种物质事实的派生物，它也反映着一种集体的选择。这种选择能够对大众的心灵产生影响，从而承认个人的权利。效率属价值范畴，而社会效率属伦理范畴。社会效率的概念需要反映某些集体选择的价值标准^①。

短缺 (scarcity) 是自然与人的喜好相作用的结果，财产权会对短缺产生影响。在个人主义的社会哲学中，个人为了满足自身需求而作出的努力，总是会妨碍他人所作出的同样的努力。财产权表明的是人与人在资源和行为方面的关系，这种人与人的关系和人与物的关系是不同的。“财产的本质是超出人与物之间关系的人与人之间的关系……财产是种权利，而不是权利所涵盖的物” (Ely 1914: 96, 108)。权利是种手段。通过这种手段，社会能够控制人的相互依存关系，从而解决谁得到什么的问题。可选择的权力是种利益，因为选择的结果会影响经济运行和经济成果。为了在资源的“公平”分配上保持一致性，在社会环境中采取某些稳定措施是必要的。财产是一整套社会关系。这种社会关系通过对关于他人和他事的稳定性行为的预测，而把未来与现

如果纯粹机械地理解，效率应该达到 100%，因为根据物质和能量守恒定律，投入与产出应该完全相等。任何机械（系统）的效率都是总产出与有用的产出之间的比。但是如果存在多种有用的产出（或投入）时，在谈论效率之前，必须先衡量有用性和价值。

在联系起来 (Parsons 1942)。

资源拥有权和竞争只表明了人的相互依存的一个部分，因此也只是影响消费者和生产者权力资源的一个部分。传统观念认为，参与经济的能力在更大程度上取决于竞争性市场和对生产要素与传统意义上的货币的拥有 (Schmid 1978: 4)。这些问题已在制度经济学 (institutional economics) 中有所论述 (Commons 1934; Schotter 1981; Langlois 1985)。

相关信息

历史方面

金融学是门比较新的学科，它出现于二十世纪中期。主要的具有里程碑意义的金融学理论有：资本预算 (capital budgeting) (Fisher 1930)；有价证券组合理论 (portfolio theory) (Markowitz 1952)；杠杆效应 (leverage) (Modigliani and Miller 1958)；资本资产定价 (capital asset pricing) (Sharpe 1964)；期权定价 (option pricing) (Black and Scholes 1972)；和套利交易 (arbitrage) (Ross 1976)。近年来，在设计金融产品 (financial products) 上所取得的成就，都是利用了这些理论中的一个或多个获得的。所以，毫不奇怪，20 世纪后期的社会思潮（主要是认同理论、个人主义、存在主义和解构理论）渗入了金融领域。金融经济学家的价值体系来源于新古典经济学家的功利主义。他们给 20 世纪的市场体系提供的是一种不顾社会后果的效率标准。他们把重点放在专业主义 (professionalism) 上：

管理上的专业主义一般被等同于冷酷的唯理论。在哈罗德·杰宁 (Harold Geneen) 寻找“不可动摇的事实” (unshakable facts) 的过程中，我们可以看到这种

理论在美国国际电话电报公司（International Telephone and Telegraph, ITT）中浮现。它盛行于越南，在那里，成功是按尸体的数量来衡量的……它告诉我们，接受过良好训练的经理可以管理一切。它为所有决策寻求独立的、分析的理由。它的错误是危险的，它使我们严重地误入歧途（Peters and Waterman 1982:29）

为了更好地理解这一点，过程理论（process theory）的方法（Langlois 1985）比终极状态理论（endstate-theory）的方法更有帮助。终极状态理论认为当前的社会是不完美的，并为这种不完美的社会设定了理想的目标。过程理论则把社会看成是永无止境的交互作用的过程。在历史发展过程中，社会价值体系随生产方式、分配、知识和预期的变化而变化。在我们从农业社会经过工业社会发展到后工业信息社会的过程中，我们的早期形成的价值体系出现了间断现象。

在传统的农业社会中，由于社会结构是稳定的，因此易于坚持“普遍的”对错标准。19世纪的工业社会是现代社会的前奏。信息社会是反现代的。19世纪的阶级结构不再存在。我们面对的是不确定性。这是个缺乏信任的社会，人们对新出现的生态问题也缺乏信心。

连续性与间断性是人类社会的一个共同主题。根据共同的经验，人们认为时间和空间在本质上是连续的，而由社会事件和人的财产构成的人为世界的时间和空间则是间断的。我们在紊乱中寻求秩序导致了碎片化：各种藩篱、门栏、障碍阻挡着道路。只有当万事皆各就各位，我们在情感上才感到舒适。文化上的差异也使连续性变成了间断性。

间断性使规则毫无意义。如果个人和团体的价值体系处于不断变化之中，规则就会失效。在不可避免的裂缝出现时，一致性

就会被破坏。当这些裂缝变得太大时，“不道德”的行为就会发生。财产权会被违背，旧秩序与新秩序的受益人之间的冲突会出现。个人主义成了今天的秩序。

个人有自保的生物需要。这就是社会生物学所说的自私基因综合症（The selfish gene syndrome）（Dawkins 1989）。同时人也因为现代生活的复杂性而需要合作。当个人之间相互支持时，给予的冲动比获得的冲动要强。在合作的环境中，给予会产生信任。当个人处于一种非支持性的环境中时，自保的需要使他很少产生给予的动机。人们更倾向于互相获取利益。这是种危险的现象，它可能导致毁灭或失败。这种现象会出现在团体之间，也会出现在团体中的个人之间。

道格拉斯和威尔达夫斯基（Douglas and Wildavsky 1982）捕捉到的这种危险性，并把它简明扼要地表示在表 1.1 的认知—共识矩阵中。

表 1.1 一种认知—共识矩阵

	知 识	
	确定性	不确定性
完全	1. 问题：技巧性的	3. 问题：信息
	解决方案：计算	解决方案：研究
共识		
不完全	2. 问题：（不）同意	4. 问题：知识和共识
	解决方案：强制或讨论	解决方案：?

当知识是确定的，意见是一致的，目标都得到同意，选择的可能性

都知晓（包括发生的可能性），问题就变成了技巧性的，解决方案就是一种计算。

2. 当知识是确定的，但意见不一致，在如何评价结果上就会出现分歧，解决方案就是强制或协商。

3. 当知识是不确定时，就会影响意见的一致性。对于目标可能达成一致时，但对事物发生的可能性和存在多少种选择是不知道的。这里存在的是信息问题，解决方案是研究。

4. 当知识是不确定的，意见也不一致，既没有一致的目标，对结果也不完全知晓，解决方案就依赖于研究和协商。在这样一个不确定的环境中，利益和伦理会发生激烈的冲突。解决方案可能是逐步的。可以通过获得信息来减少不确定性，通过协商来达到一致的目标。当然不断反复的刺激性的研究和协商可能会导致更好的结果。

空间方面

价值不仅随时间变化而变化，而且随空间的变化而变化。在应用不同文化的道德概念时，我们常常面临困境。平等、自由、权利和义务是相互依存的，但不同的社会给予它们的重视程度却不一样。1987-88《经济学家》（The Economist, 1992）盖洛普民意调查（Gallup survey）结果表明了这一点（见表 1. 2）。

表 1. 2

平等与自由

	什么更重要：平等还是自由？	
	% 选择平等	% 选择自由
美 国	20	72
英 国	23	69
西 德	39	37
日 本	32	37

同样，礼物和贷款之间的区别也常常是任意的和不精确的，因为二者都有负债的含义。接受了礼物和不适当的贿赂之间的区别根据文化习俗的不同而相异。

那么伦理与文化之间的联系是什么呢？道德只不过是一整套文化习俗吗？我们的道德价值是天生的吗？也就是说，我们天生就具有美德吗？或者道德只是占支配地位的习俗内化的结果？如果文化是占主导地位的因素，那么对于一般人来说，人的概念就是“像我们一样的人”。这一概念根置于我们自己的文化王国之中。

据说相对主义会导致虚无主义。如果标准必然是文化的表现，而不可能是其他的，那么任何一种文化都不可能成为惟一的标准，不存在跨文化的标准（Gellner 1992: 50）。同时我们又确实需要一种超文化的道德和一种超道德与文化的知识。在我们所谓的地球村和跨国组织中，只有“他者”（other）文化的尊严和平等得到尊重时，跨文化和跨语言的调查才会成为可能。如果像后现代主义者那样，把其他文化中的知识和道德看成怪物，并认为每种文化都包含自身的知识和道德，这就会使上述可能变为泡影。

实 施

职 业

随着无数的股票和期货指数的涨落，金融领域中的专业人员在跨国的文化壁垒之间穿梭。当前社会中的经济变化，使人们对知识的构成和如何应用知识的观念发生了变化。信息社会不再由社区、国家或家庭所支配。这些集体将让位给具有特殊目的的组织，例如职业组织（Drucker 1993）。金融职业应该如何在国际范围内解决其伦理问题呢？

面临伦理问题时，该职业的最普遍的做法是颁布成员应该遵循的行为“规范”。很多职业，例如会计、法律、医药、商业等，都有这样的伦理规范。这种规范中存在着两个问题：

第一，规范会因鼓励机械推理而使判断失效。即使一个职业能够概括出最全面的规范体系，判断的作用仍然是必不可少的（Briloff 1972: 21-2）。在大众化的教育体系中，存在着把技术性知识概括为规范体系的巨大压力。这种方法几乎没有给个人提高判断能力留下任何余地。

第二，社会整体和职业之间可能存在利益冲突。团体结构的强度决定着伦理规范是处于松弛还是严谨状态。更重要的是，团体最多只会在能够使本团体受益时才会考虑社会利益。它可能会容忍不道德行为，直到因引起公愤或违反政府规定而威胁到团体本身的生存时，它才会制止不道德行为。在这种情况下，伦理规范的约束是机械性的而不是激励性的（Durkheim 1957）。

规范代替不了个人自身的正直和道德判断能力，它只代表一致性。很多决策都需要协调利益冲突。这时必须作出道德选择。决策能力无疑是必要的，但也必须对道德有所了解。熟知各种规定是能力的一种体现，但不能保证其具有批判和反思的能力。

个 人

开发个人的道德认知理性，是把伦理包括到上述体系中的方法。关注个体道德是很重要的，因为社会道德依赖个体道德发挥作用，社会道德也是个体道德整合的结果。只要引进概括的观念，个体行为就会包括对社会的认同。选择行动的一方与它方相互作用，该行为反过来又会成为其选择所产生的环境的一部分（Buchanan 1965）。

这里的目标是道德自律而不是寻求绝对道德真理，因为在一个文化上有差异的社会中，不存在绝对真理。道德生活主要可以

被概括为作用和相互作用。道德行为是种干涉行为。干涉的方式是把某种形式的权力与好坏、对错判断的意图、规则和目的相联系。焦点是人而不是行为。有时当人按照道德原则行动时，会包含某种“不自觉的动机”。也就是说，决定行为的真正动机是潜而不露的。这种动机常常与我们声称的行为的理由是不同的。个人对于某种道德价值以及符合道德的正确和美好的信仰，决定了他会成为哪类人（Gustafson 1970）。

科尔伯格（Kohlberg 1963）扩展了皮亚杰（Piaget 1932）的理论。他把个人道德理性的发展分为六个阶段^①。这种道德教育的认知开发方式主要是种心理学的方法。它用认知技巧来解决道德困境。说理者在每个阶段都用一种逻辑或哲学来解决道德问题。当一个人经过了所有这些阶段后，其理性能力就能够得到明显的提高。在较高级的阶段，开始从社会角度考虑问题。说理者开始不再以个人为中心，逐步把视角转向由正义和公平原则（与之相对的是任意的权力、个人中心主义或习俗）决定的个人的权利问题。这并不是说较高的阶段比较低的阶段更适当。阶段的安排只代表认知发展按等级上升。认知开发方式竭力避免给出具体

科尔伯格的方案可以简短描述如下：

- A. 形成惯性之前（焦点：自我）
 - 1、惩罚/顺从
 - 2、互惠：朴素的工具性快乐主义
- B. 惯性的一致性（焦点：自我直属的集体）
 - 3、保持良好关系
 - 4、依靠权威来维护道德：法律和秩序
- C. 惯性形成之后；自我接受的道德原则（焦点：普遍性）
 - 5、最大多数人的最大的善
 - 6、个人道德良心的形成

这里的演进是个外在标准内化的过程，也是从只关心自我到具有可塑性和普遍性的过渡。这种认知模式的理论基础是一些心理学和哲学的传统理论。这些理论的代表是：约翰·杜威的实验和目的推理理论（1938）；皮亚杰（Jean Piaget）的道德开发和认知思维的结构方法（1932）和康德（Immanuel Kant）的伦理分析理论（1964）。