



首页 → 学术文章 → 经济伦理

阎俊 常亚平：西方商业伦理决策理论及模型

西方商业伦理决策的兴起

西方企业对伦理决策的重视始于上世纪五、六十年代，美国企业界出现了一股逆流，在利润至上的思想指导下，欺诈行骗、商业贿赂、行业垄断等不正当行为泛滥，企业丑闻不断曝光，公众对此极为不满。1962年，美国政府公布了“关于企业伦理及相应行动的声明”，美国企业界开始把企业伦理应用于商业决策实践，揭开了伦理管理的序幕。此后，西方其他国家也逐步导入企业伦理，开始重视伦理决策。据美国本特莱学院的企业伦理中心在1986年的调查，《财富》杂志排名的美国前1000家企业中，有85%的企业将企业伦理与企业的日常经营决策相结合，有75%的企业制定了成文的伦理准则来规范员工的行为。在美国制造业和服务业前100强企业中，有20%的企业聘任了伦理主管，有的企业还成立了伦理委员会，负责企业伦理准则的制订与实施。欧洲许多国家也越来越重视企业伦理的应用，并于1987年在比利时首都布鲁塞尔成立了欧洲企业伦理网络。在英国、德国，许多企业纷纷制定了各自的商业伦理准则并设立专门的企业伦理机构。

西方企业伦理 决策的理论基础

合理利己论

合理利己论是目的论的一种，是从后果来判断决策是否符合道德。合理利己论诞生于19世纪资本主义走向成熟的阶段，思想代表有洛克、爱尔维修以及费尔巴哈等人。

合理利己论认为，每一个经济利益主体都有权追求自己的利益，这是社会发展的一项有效的动机。经济利益主体在市场交易中要遵循两个基本条件或目标：第一，通过利益共享的手段，让交易诸方都得到理想的效益；第二，保证当事人享有最低限度的权利。可见，合理利己论既承认经济组织追求自身利益的正当性，又要求不损人利己，主张企业与社会的交换必须通过谈判协商而达到互惠的目的，即一种符合道德要求的交易，它还要求当事人避免对他方的严重伤害，这正适合了商业活动的逐利性和社会性特点。

功利论

功利论是19世纪根基深厚、颇有影响的目的论流派。在启蒙思想家霍布斯、洛克那里产生萌芽，经过人的本性是利己还是利他的长期争论，最后由英国哲学家威廉·葛德文和杰里米·边沁系统地建立其思想体系，由约翰·穆勒进一步完善而成。

功利论认为，所谓善便是“最大多数人的最大幸福”。善亦可以被描述为“效用”，效用是道德的基础，是正当与错误的最终判据。如果一个决策的效用比任何别的选择都大，那么它便是道德的。功利论假定人们可以对某个决策或行为所产生的利弊后果做出权衡，可以对几种决策备选方案进行成本——效用分析，然后选择能产生最大效用的行动方案。这一特点使它在应用中显得方便、简捷。

显要义务论

显要义务论是道义论的一种。与目的论从后果判断行为是否道德不同，道义论是基于行为本身是否遵守了某些义务来评价人们的行为，决策是否道德与结果无关。所以，道义论通常表达为一系列准则或义务原则。

显要义务论由当代英国哲学家罗斯创立。他在1938年出版的《“对”与“善”》一书中，系统提出了关于“显要义务”或“显要责任”的观念。罗斯认为：在大多数场合、一个有足够的智力成熟的、神志正常的人往往不需推敲就能认识到自己应当做什么，并以此作为一种道德义务。他归纳出6条显要的、最基本的义务：诚实、感恩、公正、行善、自我完善、不作恶，违背任何一条义务的行为都是不道德的。罗斯的显要义务论从正常人的直觉出发，以决策或行为是否遵守显要义务为判断标准，符合人们的生活体验，易于实践，因此在很多企业伦理决策模型中被运用。

公平公正论

公平公正论也是道义论的一种，由美国哈佛大学哲学教授罗尔斯在1971年提出。他给出两大原则——自由原则和差异原则，如果决策遵循了这两大原则，决策本身是符合道德的。所谓自由原则，是指在不影响他人行使同样权利的前提下，让社会每个成员尽可能多地享受自由。自由原则强调每个社会成员都有权决定自己的命运，有权享受与其他社会成员一样的平等待遇。这意味着企业决策必须尊重利益相关者的自由和权利，否则是不道德的。比如消费者有权根据自己的意志选择产品，有权获得关于产品和服务方面的完备信息，有权获得安全、可靠的产品，企业决策不当剥夺消费者的这些权利。

所谓差异原则，是指社会经济生活中如果有不平等，应使社会最底层获得最大的利益。根据差异原则，企业不能凭借在交换中的优势地位，损害别人的利益换取自身利益，尤其是不能恃强凌弱。如果企业的行为使弱者的生存状况更差，这是不道德的。

公平公正论强调了保障社会最底层的弱势群体的基本利益，要求企业决策不能继续恶化弱势群体的生存状态，是对道义论其他原则的有益补充，给具有社会影响力的企业制定决策提供了一个基本的依据。

相称论

相称论是一种结合目的论和道义论的综合性道德理论，是美国学者加勒特在1966年提出的。该理论认为，判断一个行为或一项决定是否道德，应该从行为的动机、手段和后果三个方面加以综合评价。

相称论包括了4条评价伦理决策的基本原则：1. 无论是作为手段还是作为目的，期望对他人造成“大恶”是不道德的；2. 假定所用的手段和想要达到的目的均无可指责，但如果行为人预见到该行为将产生不好的副作用，则行为人应当有足够的理由不容许副作用的发生，否则，行为就是不道德的；3. 提不出相称理由就允许或放任一种“大恶”，或给人造成重大损害，这是不道德的；4. 提不出相称的理由就期望、允许或放任一种对他人的“小恶”或小害发生，同样也是不道德的。

相称论要求从目的、手段、后果三个方面来考虑某项行为是否合乎道德，能克服单纯依靠利己论、功利论或者道义论的缺陷，能促使企业决策者从动机、手段、后果较为全面地评估一项决策的道德性，因而广泛地为企业采用。

西方企业伦理决策的主要模型

伦理检查模型

此模型由肯尼斯·布来查德和诺曼·V·皮尔在1988年提出，包括3个伦理检查项目，该模型重要依据是合理利己论和显要义务论，优点是简单实用，无需掌握在不少人看来是比较抽象的伦理原则，便可做出大致符合伦理的决策，因此被很多企业采用。理论模型如图(1)：

遭撞决策树模型

此模型是1981年由杰拉尔德·卡瓦纳等人设计的如图(2)：特点之一是从决策的后果和决策对义务与权利的尊重两方面来评价决策在道德上的可接受性。特点之二是运用加勒特的相称理论，考虑例外情况的解决方式。模型虽然比较复杂，但其全面性是显而易见的。

“九问式”模型

该模型由美国马奎特大学营销学教授基恩·拉克兹尼亚克在1983年提出。模型在9个问题中运用了显要义务论、相称论和公平公正论，企业决策者可以通过回答这些问题来制定符合道德的决策，如果回答全部为否定，则该决策道德上可接受的。该模型的问题是：

(1)A行动违法吗？

(2)A行动违反以下任一条普遍性的道义吗？

——诚实的责任

——感恩的责任

——公平的责任

——仁慈的责任

——自我完善的责任

——无伤害的责任

(3)A行动侵犯由组织类型而相应产生的特定义务吗？

(4)A行动的动机是邪恶的吗？

(5)采取A行动会不会发生某种“大恶”？

(6)是否故意否定了可能比A行动产生更多的善、更少的恶的B行动？

(7)A行动侵犯了消费者不可剥夺的权利吗？

(8)A行动是否侵犯别的组织的权利？

(9)个人或组织是否已经没有相关的权利了吗？

我们可以看出，这个模型遵循的设计思路是：从法律检验开始，依次进行显要义务检验、特殊行业责任检验、目的检验、结果检验、过程检验、公正检验。它不仅照顾到了一般性的问题，还针对了特定行业、特定产品面临的特殊问题，这是该模型的一个优点。

来源：《企业文明》2005年第3期

中国社会科学院应用伦理研究中心
北京建国门内大街5号 邮政编码：100732 电话与传真：0086-10-85195511
电子信箱：cassethics@yahoo.com.cn