第一图书网, tushu007.com

# <<应用伦理>>

## 图书基本信息

书名：<<应用伦理>>

13位ISBN编号：9787010071565

10位ISBN编号：701007156X

出版时间：2008-8

出版时间：人民出版社

作者：单继刚，甘绍平，容敏德 编

页数：358

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

本论文集是“跨学科伦理：经济伦理、科学伦理、技术伦理”国际学术研讨会（Internationale Fachtagun9“Ethik interdisziplinar：Wirtschaftsethik，Wissenschaftsethik，Technikethik”）的成果。
本次会议于2007年9月24-25日在南京举行，由中国社会科学院、南京大学、德国阿登纳基金会主办，南京大学哲学系、南京大学马克思主义社会理论研究中心承办。
　中国社会科学院哲学研究所和阿登纳基金会一直保持着良好的合作关系，双方合作召开的部分会议的成果体现在下列三本论文集中：《当代中国社会中的价值与伦理问题》（李鹏程、甘绍平、孙晶主编，世界知识出版社2002年版），《对话中的政治哲学》（李鹏程、单继刚、孙晶主编，人民出版社2004年版）以及《政治与伦理——应用政治哲学的视角》（单继刚、孙晶、容敏德主编，人民出版社2006年版）。
这些论文集的题目和会议的题目是完全相同的。
　本论文集的题目与会议的题目并不完全相同。
之所以出现这样的调整，主要有两点考虑：一是“应用伦理”比“跨学科伦理”的使用频度更高，内涵更清晰，与会议实际讨论的问题更为吻合；二是会议收到的一些从文化角度讨论伦理问题的论文，在内容上明显有别于经济伦理、科技伦理角度的讨论，因而构成了相对独立的部分。

第一图书网, tushu007.com



## 作者简介

甘绍平（Shaoping Gan），男，1959年8月出生，江西南昌人。
德国慕尼黑大学哲学博士。
中国社会科学院哲学所研究员， 中国社会科学院研究生院博士生导师。
中国社会科学院哲学所伦理研究室主任。

## 书籍目录

“ 跨学科伦理：经济伦理、科学伦理、技术伦理 ”国际学术研讨会开幕辞“ 跨学科伦理：经济伦理、科学伦理、技术伦理 ”国际学术研讨会开幕辞“ 跨学科伦理：经济伦理、科学伦理、技术伦理 ”国际学术研讨会开幕辞第一编　经济伦理　市场经济和伦理：秩序伦理和企业伦理　公民自由权利还是国家发展战略——中德经济制度论证初探　公司社会责任担当与背景性制度安排——以在华跨国公司为例　论企业公正　韦伯跨文化经济伦理思想探论　论我国市场经济伦理构建的必要性及现实性第二编　科学伦理　科学和伦理：面临生物学、基因技术和医学挑战我仃：肩负的责任　科学伦理的哲学审思——基于认识论维度的追问　个人行为与其社会后果——以对吸毒的伦理分析为例　生命伦理学：从理论到实践　科技伦理：风险社会治理的应对之策　从性别选择看伦理和科技的关系第三编　技术伦理　信息伦理的基础　技术后果评估的伦理　超越“ 知识-权力 ”结构的信息伦理反思　技术后果评价的伦理视角第四编　网络伦理　直面挑战的网络伦理　网络伦理的元问题分析与探讨　网络时代的伦理问题及其应对——论道德责任的局限　“ 数字困境 ”与网络知识产权伦理原则　对“ 网络红人 ”形成原因的伦理反思第五编　跨文化视角的伦理问题　道德公正性和文化的特殊性——论道德责任的局限　从道德、法律和政治角度看人权　人权基准与文化自觉　从产权到伦理——跨文化视角下的当代中国伦理问题　中国文化视野中的人与动物关系问题——以异种移植为例　普世伦理若干两难问题探讨

## 章节摘录

第一编　经济伦理　　作为秩序伦理的经济伦理基础　　我赞成我在本文中所阐述的秩序伦理的原理。
我们的经济中有一个基本问题，即人们正在经历一个时期，只要他按照道德标准做事（也就是先为道德给付），那作为一个行为人、企业和组织的他，就会受到别人的欺诈。
人们注意到诚实的人往往是愚蠢的，符合道德规范的人经常被欺骗。
先为道德给付的企业在与其他不那么道德的竞争对手的激烈竞争中经常处于不利的局面。
经济界的许多领导人经常讨论道德和竞争之间以及伦理和企业业绩之间的矛盾。
国民经济学的创立人亚当·斯密为解决这个问题提出了一个更好的建议。
这项建议做了一个简单区分，也就是行为和行为条件之间以及游戏和游戏规则之间的区分。
单个的行为受到规则的约束，这样我们就有两个层面，一个是行为层面，另一个是规则层面。
目标为正义和约束的伦理建议取消竞争，起码要约束竞争或制止竞争。
正义要求放弃。
与之相反，我要走另外一条路。
有规则约束的竞争能产生团结一致。
绝不能取消竞争，相反要制定出合适的规则来让竞争走向道德希望的轨道上去。
作为基本的道德理想，团结一致源于行为人的私利，只要私利有适当规则的疏导。
借助德国通用的概念“秩序政治”，我们将此称为“秩序伦理”。
两个概念都重视市场的秩序框架，重视规则。
这种规则是由国家、也包括在国家层面之下的各个组织来设置的。
对其方法说明一下：秩序伦理使用的手段为经济手段。
当今，如果伦理想要在现实中有效果，想要实施其规范的话，它就必须与经济为伍。
一个仅仅玩弄抽象规范概念的伦理必将是学术游戏。
秩序伦理从原理上有两个层次：一个是行为，另外一个是规则。
道德评估涉及的是规则，符合规则的单个行为从原则上来说与道德无关。
重要的不是动机。
道德和私利通过这种方式可以相互区分开来。
被人欺诈的问题可以得到控制，因为规则对所有的竞争对手都是同样有效的，违反了规则必将受到相应惩罚。
规则中有道德，竞争在行为中进行。
这样，我们文章一开始提出的问题从原则上就得到解决了。
如果竞争对手都受同一道德规则的约束，都遵循同一道德规范，违反它会受到相应的处罚的话，遵守道德规范的企业就不会受到欺诈了。
这样，秩序伦理的轮廓勾画出来了，整个一个现代市场经济原理的重现。
我想用五点来对秩序伦理进行说明：　　1.借助两步的设想，我们让一种具有建设性的、为所有人带来福利的竞争起作用，同时也让这种竞争处于道德规范的约束下。
其中的好处是规则让竞争能在长时间内起着更加具有建设性的作用，在此过程当中禁止掠夺、欺诈、腐败、环境污染、童工和歧视等不好的现象出现。
2.同许多其他伦理思潮不同，这种秩序伦理将动机和结果截然区分开来。
重要的是不深究动机，并对它进行评价，如试图确定行为人的行为究竟是出于私利还是出于无私。
更加关键的是行为人的行为是否符合规则的要求。
至于他这么做是为了利润的最大化，还是承担其社会角色，还是遵守道德规范，这些都不重要。
重要的　　是：违反规则的人将会受到惩罚。
亚当·斯密早就认识到动机不是关键。
他的一句相关的话在经济文献中可能是引用得最多的。
他说：“我们每天所需的食料和饮料，不是出自屠户、酿酒家或烙面师的恩惠，而是出于他们自利的

打算。
我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话。
我们不说自己有需要，而说对他们有利。
”简而言之，所有的幸福不取决于单个行为人的善意，而是取决于整个规则体系是否合适。
3.由此可以引申出：在这个世界卜存在的道德恶行不能归咎于不符合伦理规则的动机（如私利等）。
秩序伦理将这归咎于规则或规则体系目标不明确或有缺陷。
要进行道德评价，我们必须适合现代社会的条件来改变我们的视角。
重要的不是做出道德恶行的行为人，而是规则。
规则是否不足，不完善，或者具有破坏作用?规则是否奖励人们不希望的行为，比如环境污染或腐败（通过贿赂来达到降低缴税的额度）？ 4.只有在规则的保证下，才能期待行为人在其行为中体现出道德。
比如环境污染、逃税漏税或腐败得到了经济上的奖励，那就会在竞争的状况下发出采取非道德行为的强刺激。
5.由此，规则对于所有的参与者都具有好处。
无规则的无政府状态具有破坏性，可它是一场“所有人针对所有人的战争”。
在这种状态中，人的生活变得“孤独、可怜、肮脏、粗野和短暂”（托马斯·霍布斯的著名语句）。
所有的文化和所有的福利都建立在规则上。
规则的运转建立在确保相互行为期待的可靠性和相互之间的互动。
由此，规则的确立建立在因为遵守它而能得到长期的好处上。
不是道德，而是更大的好处才构成了在单个情况下放弃因违反规则而获得那些利益的理由。
现代市场经济的基本原理为：单个行为出于私利，而私利是导致行为的直接成因。
道德蕴涵在游戏规则当中，而游戏规则的制订是为了所有单个人的利益，为了长期的利益，为了在与其他人互动中获得的利益。
在单个行为中遵守规则服务于在所有行为中遵守规则而获得更大的利益。
遵守规则是对秩序维护的投资，这项投资能比单个违反规则带来更大的长远利益。
我们可以这么总结我们的上述考量：在一个有规则和规则体系完全规范好的福利社会中，没有单独为行为伦理、企业伦理和出于道德动机的行为设置的位置，也没有这种需要。
诺贝尔经济学奖获得者米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）说了一句很有挑战性的话：“企业的社会责任就是增长其利润。
”或者简而言之：商业的社会责任就是商业。
这句话在上面所描述的情况下是正确的。
股东的价值就建立在这句话上。
市场经济的正当性在于它将道德与私利联系在一起，允许行为人同时遵守道德和有私利。
而这种两者兼而有之的状况应该有恰当的规则来保证。
但是否意味着这就是一切?企业不是经常从事自诩有道德的行为吗?企业赞助各种文化活动和国际教育项目，这种行为可以按照上述标准而被认为是有道德的行为吗? 以不完全契约为基础的企业伦理
我将在本文接下来的部分中探讨一下行为伦理。
在这里涉及对特定条件下行为标准的建议。
因为在市场经济中主要的行为人为企业，所以我主要关注企业伦理。
完全的行为伦理还包括协会伦理、媒体伦理、劳动伦理和诸如此类的伦理。
人们一再指出，在企业中不光有追求自己利益的经济动物，也有有道德的、具有利他取向的人，他们应该也能够部分地按照这些取向去行动。
在企业中的人有道德上的行为动机，这一点是毫无疑问的。
关键的问题是，人们在竞争的条件下究竟能保证他们可以在多长的时间内使其行为出于道德动机呢?这个问题人们既没有提出过，也没有回答过。
企业伦理也包含一个经济基础。

不完全契约理论构成了起点。
不完全契约理论认为人类的互动行为一般由契约来约定，契约分为正式契约（比如编成法典的法律）和非正式契约（比如允诺）。
但是许多这种规定互动的契约为不完全契约，因为：　　——给付和对待给付没有清楚地规定好；　——履约无法客观并由局外人来确认，因此无法公正履约：　　——一般来说由法庭强制执行费用太高。
　　典型的不完全契约有劳动合同、服务合同、长期合作合同、企业长期战略联盟等。
在全球化经济还没有统一框架秩序的今天，这种不完全契约的数量剧增。
因此，在全球化的条件下，企业伦理的意义不断上升。
　　契约的不完全性毫无疑问会带来严重的问题。
它会导致参与方相互依赖。
这会让理性行为人尽量避免这样的互动，尽管它会给各方带来好处。
这需要对合同进行不断的诠释和解释。
但同时这种不完全性也会带来更高的灵活性和更大的生产效应，而这一点也是顺应全球化不断增加的要求的。
　　正是在这个方面需要企业伦理发挥其作用。
正是因为契约的不完全性，所以需要企业和行为人采取有道德的行为来加以弥补。
道德被理解为公正、正直和信任，它能弥补因不完全契约带来的不确定性，并降低由此所引发的费用。
所以说，企业的不完全性绝对不是一个必须要消除的缺陷。
如果管理正确，契约的不完全性同时是一个促进生产发展的因素。
要实现不完全契约的良好效果，关键看企业是否懂得运用“软因素”（道德和文化等）来弥补不完全性所带来的问题。
　　简而言之，企业伦理有以下目标：　　——告诉企业具体能够和应该采取些什么行为；　　——给经理人员充分理由回绝针对企业的、有道德外貌但无法实现其想法的理由；　　——告诉企业应当并且能够参与政治层面上的解决道德问题的进程，而这些问题他们没有能力单独解决。
　　至于企业行为的方式，有两种典型的行为战略可供选择：　　——竞争战略：自我约束，目的在于在与竞争对手进行的竞争中能取得优势。
企业将道德转化为一种竞争优势，比如在广告中强调其产品的道德因素；　　——秩序政治战略：约束竞争对手的行为，也就是共同自我约束。
企业劝说他人（包括国家机构和非国家机构）来建立能约束行为人（自己和竞争对手）的规则。
　　当伦理和经济、道德和盈利之间发生冲突的时候，两种战略必须同时运用。
区分竞争战略和秩序政治战略的做法表明企业无法（或无法独自）从行为层面和操作层面来解决问题，但有第二个选择，即可以从框架秩序层面上选择秩序政治战略。
在下面，我将着重探讨竞争战略的措施。
　　企业伦理中的声望、信任和社会资本　　再回到不完全契约上来。
签订不完全契约的人有一个风险。
一个害怕风险的理性行为人可能根本不会签订一个不完全契约。
他肯定害怕受到欺骗。
不完全契约可能符合合同双方的利益，但如果要签订这样一个合同的话，那理性行为人能做一些什么呢?签订完全合同的方法看起来好像是一个好方法。
将所有合同漏洞补齐，并考虑到所有的可能性来保障合同的可实施性，这样花费肯定不菲。
另一方面，如果这样的话，不完全契约的优点就将消失殆尽。
在全球化的今天，不完全契约能够提供必要的灵活性。
将所有合同的漏洞做实并不是一件十分理智的事情。
　　在竞争富有进攻性、充满猜疑和敌意的气氛中，契约的不完全性的确会导致毁灭性竞争的做法和聚众滋扰。

如果企业能成功建立并保持一种公平公正的互信文化的话，那幺正是这种契约不完全性能提高其灵活性。
而正是因为没有规定得非常细，所以能迅速地根据具体状况来做出反应。
只有员工在没有签订详细合同而共同努力的企业，才能对出现的挑战做出迅速和不落俗套的反应，因为在这种情况下企业公正和符合道德标准的名声保证了一切。
只有对内公正正义的名声很响的企业，才能在内部创造出团结的气氛和巨大的激励作用，对外能够获得良好的声誉，能够长期保持客户关系。
　　摆脱不完全契约困境的更好出路在于运用企业伦理。
起作用的有以下三个方案：　　1. 首先是声誉。
一个采取措施和行为方式来给其合作伙伴以公正信任信号的企业是在建立良好的声誉。
在全球化的今天，声誉能成为企业最重要的资本之一。
但毁坏声誉也是一件特别容易的事情。
　　企业建立声誉的目的在于解决特定的实施方面的问题。
而这个问题涉及实现无法预测的、合同中无法消除的互动不确定性。
企业通过自律形成了一个独有的身份，这个身份发送给潜在的互动伙伴。
这个身份不能随意地孤注一掷，特别是在当与正直和公正相比机会主义的行为能带来短期好处的时候。
可以把声誉当作企业给周围世界的抵押。
当企业犯错的时候，周围世界可以损害其名声，从而给企业带来损失。
有了这种可能性，企业就会有做好事的动力。
企业就会积极展示自己作为有吸引力的互动伙伴的魅力，积极建立自己的盈利资本。
声誉也是一种资本，从而限制机会主义的行为。
　　2. 信任能节约交易成本。
从经济的角度来看，信任可以当作自愿的、带有风险的预付。
在这种情况下，信任给付人放弃用合同的形式对他人的机会主义行为的担保和监控措施。
他同时期望被信任的人也自愿放弃机会主义的行为。
　　在通常的情况下，拥有一定道德品质的人被认为是值得信任的。
而信任能重新转化为经济价值，也就是说将资源投入信任回报的被信任人同样对信任给付人有道德请求权。
对信任给付人的期望是，作为回报也要信任被信任人一回。
在全球化的今天，企业必须要在其商业伙伴和客户面前有一个可靠的形象，而这些商业伙伴和客户往往分散在世界各地。
没有哪一个企业能承受起一再欺骗商业伙伴和客户的成本。
要是那样，那也是短期利益的极大化。
每个行为人和企业都能将资源投资在未来的目标上。
可以借助伦理机制来进行这样的投资。
符合伦理标准的行为，可以说是企业对未来持续成功的投资。
　　3. 社会资本这个概念将信任给付人和被信任人以及雇主和雇员之间的双边关系扩大成为多边关系。
也就是说，当被信任人按照信任给付人的要求而行为时，他就在一个“信任共同体”中获得了对第三方的道德请求权。
如果一个团体、一个社区或整个社会形成了一个这样的“信任共同体”，那它就拥有社会资本。
一个典型的例子是：在一个由同一所大学毕业的学生建立的同学会中，每个人都能期待别人的帮助，尽管他们从未谋面。
同时很清楚的是，这个意义上的社会资本能大大有助于人们之间的互动，因为它能节省资源。
信任对方，花费不菲的相互监控就没有必要。
但是必须保护社会资本。

如果人们滥用了信任和社会资本，就要进行惩罚。
惩罚可以由信任给付人和第三方来实施。
由于合同具有含蓄的特点，实施的惩罚往往是非正式的惩罚，比如声誉的损害、公开的蔑视或社会与之划清界限。
这种非正式惩罚的成功与否受到以下因素的限制：　　——企业的市场地位（比如市场领先地位）；　　——行业结构；　　——组成的方式（比如是否有承包商）；　　——内部和外部沟通的质量；　　——领导的态度（企业伦理是领导管辖的事情）；　　——政治领导的支持；　　——公众舆论和最终用户的可调动性。
　　信任也能大大有助于社会资本的形成。
只有当事方愿意信任别人，同时也愿意回报别人的信任，信任才能长存。
重要的是这种意愿受到社会环境制度框架条件的影响。
所以说，社会制度能促进信任的形成和传播。
　　伦理传统中的私利和道德　　我受到西方伦理传统的熏陶，所以我想就我们在这里介绍的秩序伦理方案是否与西方伦理传统相兼容的问题发表自己的看法。
　　如果从这个方案的角度来看伦理传统的话，就会惊奇地发现，无论是金律还是康德的绝对命令（这两条西方伦理的大原则）都不禁止个人追求利益。
来自英美的绝大多数伦理原则（比如功利主义）也是如此。
所有这些原理都努力将个人利益的追求引导到特定的轨道上去，即更大的长远利益。
　　传统伦理和现代社会条件下的伦理之间的区别在于不同的框架条件。
现代社会之前的社会是增长量很小的社会。
在这样一个社会当中，一个人要达到很高的富裕程度，就必须踩在别人的肩膀上来致富。
在这个方面，有亚里士多德和经院哲学对利息的禁止，对资本的形成的道德禁令和马丁·路德对“商业行为和高利贷”的著名谴责。
　　功能体系复杂的现代社会则是一个增长的社会。
在人口增长的同时，现代社会的人均富裕程度是过去的理论家所无法想象的。
现代社会的特点是个人追求个人的利益，框架秩序分割得很聪明，竞争激烈。
这样，追求个人地位的提高成为了道德的发动机。
从这个意义上我也能理解邓小平“富裕起来”的口号。
　　伦理的基本问题不在于自私和利他之间的区别。
问题不在于是否要求个人（特别是企业）为了他人的幸福而放弃自己的利益。
这个观点与现代社会的条件不相符合。
取而代之的是要求个人追求自己的利益，而他人能因为这个行为而受益。
所以说要在单纯的利益追求和多方的利益追求之间做一个切割。
追求个人利益的行为是基本出发点，而不是利他主义。
　　……

第一图书网, tushu007.com



## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com