

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

# 阿斯匹林大战

  
E-BOOK  
网络资源 中国版

## 作者简介

查尔斯·曼是美国 1991 年“全国杂志大奖”赛参赛者，经常在美《科学》周刊和《大西洋》月刊发表文章，也为《纽约时报杂志》等撰稿，与另一位作家合著有《第二次创造：20 世纪物理学革命的促成者》一书。

马克·普卢默是美国经济学家，从 1982-1986 年在联邦贸易委员会任职，离职后私人开业，从事环境立法问题咨询业务，曾为多种经济刊物撰稿。

## 前 言

### 这一切天晓得是怎么回事？

1988年3月2日上午10时，40位人士鱼贯走进医学博士、哲学博士、美国食品和药物管理局局长弗兰克·扬在14层的办公室隔壁的会议室。这间房间没有电影里那种镶护壁板大书房的慑人气派，椭圆形会议桌是塑胶面的，室内插着星条旗和几面别的旗帜，有两块放幻灯片的屏幕，一扇窗户俯瞰华盛顿市西北区的大公墓帕克劳恩墓园。房间里挤得满满的，空气热得令人发闷，对许多与会者说来还有点令人发憊。他们将要上一堂关于大商家和大政府该如何相互起作用的课，而据他们揣测他们对这堂课不会喜欢。说实在的，他们担心将要失去一个每年许多亿美元的市场。

胖乎乎长相和善、戴眼镜的弗兰克·扬在桌首就坐。他虽然身为共和党保守派，又是虔诚的基督徒，但是在处事上却与里根政府所宣称的不赞成行政命令的做法刚好相反。食品和药物管理局是卫生与公众服务部属下负责监督在美国销售的食品和药品的部门，而且，由于它出名地不讲情面，也成了大西洋和太平洋两岸各国相应政府部门的带头羊。为了符合这种形象，扬喜欢把他的机构形容为值勤警察，老在大宗药品买卖这个利润可观的世界里来回巡逻。这天上午坐在扬的办公室里的各家公司的年销售额都是扬的机构的预算额脉望尘莫及的，可是围坐在桌子边的那些巨商大贾确实都不敢对这位局长等闲视之。食药局有权不经过什么预备程序便宣布某家制药公司的某种产品“标签有误”——卖的东西名不副实——而命令把它们从货架上撤下来。除了销售上要损失于百万美元之外，“标签有误”这一宣告所引起的舆论上的满天乌云也是不经过几个月消散不了的。更有甚者，许多制药公司认为食药局往往不把一些人整一顿不甘心。

坐在扬的会议室里的那些企业界人士——总裁、总经理和销售部门负责人——都来自一个圈定的范围：他们的公司都销售阿司匹林。\*五个星期前，即1月28日，一家在美国恐怕要算是最重要而且肯定是读者最广的生物学刊物《新英格兰医学杂志》刊登了一篇初步报告，说阿司匹林能大大降低成年男性发生心力衰竭的可能性。心力衰竭在西方世界是死亡率最高的疾病，仅在美国一国每年就要夺去50万以上的人的生命，另外每年还有15万人死于与心脏病有关的综合症中风。要是如那篇报告所说，隔日服用一片阿司匹林便能防止1/5的心脏病死亡，那么每年就可挽救13万人的生命，按照每年人口死亡率来计算，等于美国艾滋病死亡率的三倍。

这个报告对阿司匹林制造商说来可谓福从天降。阿司匹林数十年来一直是世界上服用人数最多的药物，仅在美国每年消费量便达300亿片，全世界的消耗量虽然统计不了那么准，但是合理的估计是每年在止头痛、解热和缓解风湿痛的过程中消耗阿司匹林达到一亿磅——小小的白药片可以堆成小山，尽管如此，长期以来，阿司匹林制造商们一直很不开心。头痛药市场已经由一些新产品后来居上，如泰诺（TyLeNOL，由不同的药物对乙酰氨基酚制成）和艾德维尔（Advil，由异丁苯丙酸制成）。这两种药品的制造商大把大把花钱做电视广告，宣传它们比阿司匹林更安全（泰诺）或者效用更强（艾德维尔）。此外，近年一种叫做雷那氏综合症的死亡率很高但极罕见的儿童疾病据发现与阿司匹林有关，食药局还因此要求在瓶签上印上严格警告

字样。许多家庭出于对雷耶氏症的恐惧便不再购买阿司匹林，儿童用阿司匹林市场随之崩溃。

这一切看来即将改观。显示阿司匹林有益作用的证明近年来不断在增加，食药局 1984 年还批准曾经发生过心力衰竭的病人以及某几种中风和心绞痛（由心脏缺氧引起的胸痛）患者使用阿司匹林。《新英格兰医学杂志》的报告有一种质的不同。它是说明阿司匹林能减少健康人患心力衰竭的可能性的第一个科学论证。简言之，阿司匹林不仅适用于已不幸患有心脏病的人，而且还适用于千千万万可能患心脏病的人。

各阿司匹林公司憧憬着把它们的小小药片——用市场用语来说——“重新定位”为高科技的心力衰竭预防药。如果美国有一半男人隔日服用一片阿司匹林，那么阿司匹林的年销售量就能上升 6 亿美元，即增加 75%。加上在别国的销售，那个数字真是越算越高兴。再说，这些巨额增长并非一次性收益，而将是一年年滚滚而来，直到有人发明心脏病的治疗办法，而那是遥远的将来的事了。挡在这条通往锦绣前程的道路上的障碍只有一个：由弗兰克·扬当头儿的食药局。

在与会的十家阿司匹林公司中间，得失最大的是设在纽约市的斯特林药品公司。当《新英格兰医学杂志》上出现那篇文章的时候，它正在由伊斯曼·柯达公司收购的过程中。斯特林生产拜耳阿司匹林，75 年来这是在美国名气最大的品牌。不断的促销已经使拜耳的名字和口号（“纯粹的阿司匹林，非部分的阿司匹林”、“十位医生中九位推荐”）成了这种药品的同义词。斯特林公司研究部主任厄尔·洛克哈特不久前说：“是好是坏我们都同它拴在一起了。拜耳这个名字与阿司匹林共存亡。”

斯特林公司久已对阿司匹林对心血管病的作用感兴趣。在并未获得食药局明确批准的情况下，它过去一年已在电视上做了大半年有关阿司匹林可预防心力衰竭二次发作的广告。作为这种宣传的一部分，该公司刚刚生产出第一批“日历装”阿司匹林——像避孕药片那样把一个月的用药量标明日期分片包装在囊状纸板里，打算直接向公众出售。就在第一批“日历装”出现在商店货柜上的时候，那家公司的领导们喜不自胜地获悉《新英格兰医学杂志》行将发表一篇新的、重要的阿司匹林研究报告。

这项被称作“医生保健试验”的医学试验，参加人数之多是空前的，共计有大约 22000 名志愿参加者。有一半人每隔一天服用一片阿司匹林，另一半人则服用无效对照剂——即形似阿司匹林但没有任何药性的小片。试验预定进行四年，一个由医生组成的委员会不断对受试者进行体格检查，观察有无任何异常。1987 年 12 月，他们发现：服用阿司匹林的这一组人患心力衰竭的人数比服无效对照剂的少 40%。面对这一惊人的差别，医生们提前三年停止了试验，不再让应该服用阿司匹林的参加者继续服用无效对照剂了。他们同《新英格兰医学杂志》进行了联系，为从速公布这个试验结果作出安排。

《新英格兰医学杂志》对于曾在别处议论过的材料是拒不登载的，所以报刊杂志和电视台通常都同意把自己的报道扣压到该杂志订户收到登载有关内容的那一期杂志的那一天。“医生保健试验”是在 12 月中停止的，委员会的初步报告在 1 月中以前不可能刊登出来，所以斯特林公司在媒体竞相报道这个有关阿司匹林的消息之前有一个月的时间组织一场促销闪电战。经过日以继夜的工作，这家公司在可以避免触怒《新英格兰医学杂志》的最

早时刻——1988年1月27日星期三下午6点，刚好赶上晚间新闻——开始了它的宣传。

新闻界的这场报道对斯特林公司说来如鱼得水。全国广播公司《晚间新闻》主持人汤姆·布罗考告诉千百万观众：“隔日一片阿司匹林。这个简单的处方……能大大减少男性心力衰竭发生率。”这家电视台接着把画面切换到科学记者罗伯特·巴泽尔的报道。巴泽尔说道：“卫生界许多官员认为，这次阿司匹林试验结果是历来在心力衰竭预防方面所听到的最佳福音之一。”他采访了参加这场试验的医生伯纳德·卡巴科夫。卡巴科夫说：“从理论上说，因隔日服一片阿司匹林而防止了心力衰竭的人每年可能达十万以上。”另外两家大电视网以及美国各地的地方新闻节目也作了类似报道。

次日上午的《纽约时报》和《华盛顿邮报》在头版显著地位报道了这份研究报告。布赖恩特·冈贝尔在他最受欢迎的晨间新闻节目《今天》中把阿司匹林作为当天的话题。他向研究工作主持人、哈佛公共卫生学院的查尔斯·亨内肯斯问道，是不是“年过35岁的男性人人都应该这么做（指服用阿司匹林）”。（亨内肯斯说这要请教各人的医生。）那天一整天，各电视台的新闻节目布满了超强力拜耳阿司匹林广告。

1月29日，斯特林公司在全国各地报纸上刊登了整版广告。一英寸大的字体宣称：“美国人心脏健康的福音。”下面是字体略小一点的一段不加任何修饰渲染的文字：

《新英格兰医学杂志》本周报道了全国卫生研究所发起的一项重大研究的报告，它表明每隔一天服用一片阿司匹林有助于防止第一次心力衰竭……

虽然尚未经过食品和药物管理局鉴定，（但这项试验）进一步证明对心血管病施用阿司匹林疗法大大有助于在我国促进心脏健康。拜耳公司将继续作重大努力，以寻找新方法促进美国心脏健康为己任。关于如何用阿司匹林帮助防止心力衰竭，请遵医嘱。

这个广告作为一种自我宣传是有分寸的。它准确扼要地介绍了试验结果，说明了消息来源，强调此事尚未经过政府鉴定，还叫可能的使用者先去请教医生。广告的语调是有节制甚至是谨慎的。“这是药品。我们卖的不是牙膏，”洛克哈特后来说。

食药局翌日打去了电话。“福音”不得不停止传送。

阿司匹林制造商之间的竞争有一段精彩的，恐怕也是独特的历史，因为自从第一次世界大战结束到现在，它们一直是在与开初一模一样的场地上拼搏厮杀。止痛药市场也颇值得拼命争夺。1990年，美国人购买止痛药的花费约为27亿美元，占非处方药品市场的整整1/4，超过洗发液、除臭剂、牙膏或其他任何一类保健和美容产品的总销售量。止痛药片每片的价格是它有效成分的成本的大约10倍，所以27亿美元里有的是钱可以用在包装、销售和广告上面，利润当然就更不必说了。为了赚取这种利润，阿司匹林公司有的销售纯乙酰水杨酸（ASA），这是一种通称阿司匹林的化学品的学名；有的在药片里增加了诸如咖啡因和解酸药之类的成分，还有的给乙酰水杨酸裹上一种特殊的药衣。可是，乙酰水杨酸自从它1897年发明以来始终没有变过，所以阿司匹林不论牌子新老，也不论有无改进，其有效成分全都是一样的，医药科学至今还没有证明这些加了五花八门的花样的阿司匹林片中间有哪一种在止头痛、解热和消炎的功效上比单纯的阿司匹林更有效。

在资本主义社会里，这种形面——各公司销售功效相同、利润巨大的产品——几乎肯定会导致激烈的竞争，也就是亚当·斯密在描写“看不见的手”

即自由市场的可怕的力量时所想到的那种竞争。那天上午在食药局总部出席会议的十家公司之间的行业战史事实上可以编成一本作战手册，罗列出现代大公司为夺取优势可以采取哪些手段——这些手段可能是正当的，也可能是狡诈缺德的。它们之间的斗争也是构成本世纪许多商业活动（还有社会生活）特点的市场营销、诉讼、技术和竞争的混合行动的缩微历史。换言之，就是从阿司匹林的历史中可以瞥见人们为了达到把某种东西装在盒子里卖出去这个目的可能如何无所不用其极。

鉴于有这样一段历史，斯特林的竞争对手们当然不会听任它偷偷地抢在前头。过去，这些竞争对手绝大多数都强调自己的产品如何不同于单纯的乙酰水杨酸，这也就意味着它们的品牌同阿司匹林并无明显的联系。现在阿司匹林成了大新闻，斯特林的竞争对手们为了在这块正在起变化的场地上争得地盘，赶紧来自我标榜，比制造拜耳药片的厂家吹得更响。这一来，其中的一家公司便在所难免地走过了头，于是，大家被召到了弗兰克·扬的办公室。

闯祸的是宾夕法尼亚州华盛顿堡的罗雷尔消费药品公司。它生产一种牌名叫阿司克利丁的由乙酰水杨酸和梅洛克斯混合制成的药片，名气并不大。梅洛克斯是一种常用的解酸剂，掺上它可以减轻阿司匹林对胃部的刺激。在“医生保健试验”报告出来以前，这个品牌主要推销给医生，用于患关节炎需要服用大剂量阿司匹林以解痛的病人。在有关阿司匹林与心脏病的关系的消息在晚间新闻里播出以后，罗雷尔公司突然觉得阿司克利丁可能成为赢家。要是人们开始用阿司匹林来保护心脏，那么他们同时也可能想要保护自己的胃。

2月10日，罗雷尔学斯特林的样，在《纽约时报》刊登了一幅整版广告，标题是《你能忍受的阿司匹林》，下面刊印了《纽约时报》1月28日头版报道“医生保健试验”报告的那部分版面。然后，广告说道：“这可能是你历来读到的最重要的广告。”接下来的一段是：

根据一项重要的新试验，隔日一片阿司匹林能使男性发生心力衰竭的可能性减少将近一半。

然而这也可能使你胃部不适。

所以，问问你的医生能否给你开阿司克利丁。它是你能忍受的阿司匹林。

广告下方有一张购买阿司克利丁的赠券（“这也许是你所剪过的最重要的赠券”）。这是罗雷尔想用来多占领一些市场的招数。这家公司说，这场赠送活动要进行几个星期，公司不惜投入大量金钱。

这幅广告登出后几个小时，罗雷尔公司接到了负责管理各种形式的广告机构——联邦贸易委员会打来的电话。这家公司一面硬撑面子说谈话是“亲切的”，一面宣布将中止赠送活动，虽然仍将在下一期《时代》杂志和《新闻周刊》上刊登广告。2月11日，得克萨斯州和纽约州的检察长办公室联名写信给罗雷尔消费药品公司总经理约瑟夫·史密斯。信的内容并不亲切，要求罗雷尔公司“停止并不再刊登这样的或任何类似的广告”。为了把事情说个明白，得克萨斯州检察长公开扬言要提出起诉。几天后，罗雷尔和另外九家阿司匹林公司被请去同弗兰克·扬见面。

从某些方面说，食药局的这次召见是该局在一场已有50年历史的战斗中取得的一个小小的胜利。这场斗争争夺的是扬所称的“最龌龊的东西——地盘”。药品分两大类，一类是处方药，即药房必须根据医生指示才能卖给

病人的药。另一类是几乎到处都能摆在柜台上出售的非处方药。处方药的广告归食药局管理，非处方药的广告归贸委会管理。但是，处方药和非处方药的标签和盒内说明书却又都属食药局管辖范围。也就是说，厂家在标签上对非处方药的药性所作的介绍，归一个机构（食药局）监督，而它们在广告里对非处方药作的介绍，又归另一个机构（贸委会）监督。食药局多年来对这种分工啧有烦言。这个局的保健事务处医疗科负责人彼得·莱茵施泰因不久前说：“对这种情况，我们局的做法是，规定某种产品如果在广告里的说法与它的标签不一致，那就是标签有误，因为标签上没有为广告里所说的用途写上足够的说明。”这样，食药局就可以命令这种药品撤出市场——由此可见这个局虽然在法律上没有这个权力，但是在实际上有权控制广告。

毫不奇怪，贸委会曾激烈抵抗对本身权力的这种篡夺。但是，它并没有从有关公司那里得到热情的支持。所有药品制造商凡有新药上市都必须得到食药局的批准，而新药的安全性和功效的试验过程都是需要几年的时间 and 数百万美元的经费才能完成的。某家向来避免同食药局争执的公司的一位负责制药部门的经理说：“谁也不愿冒险去招它生厌，你的药品申请交上去以后，谁也不愿意食药局的科研人员再多花五年时间来审批。”

阿司匹林在注册管理上是个罕见的例子。它既被列为非处方药，又被列为处方药。用于治疗头痛、发烧和轻微炎症，阿司匹林制造商可以在贸委会监督下直接向公众出售它们的产品，但是心力衰竭属于严重疾病，用于这种病的药物及其推销通常处于食药局的管辖之下。所以，就“医生保健试验”报告所做的广告刚好跨在食药局与贸委会之间的模糊的分界线上。在接到扬的一个电话后，贸委会勉强答应让这个对手机构牵头。

这次试验的确可能对阿司匹林有利，这一点食药局也承认，但它不愿让这个消息由各公司去向公众大吹大擂。这次试验的最后报告还没有发表，甚至还没有写出来，种种有关副作用的问题也尚未得到解答。光凭这个并不充分的证据，食药局还不愿认可阿司匹林能预防心力衰竭这个看法。再说，即使“医生保健试验”报告最终证明是具有说服力的，该局也认为由各公司在电视上做广告宣传吃一片药就能把心力衰竭的危险减少将近一半这种事情，是不足称道的。扬认为，有关阿司匹林的知识，人们应当去问医生，医生能把有关风险准确地告诉他们；这方面的知识不该来自《科斯比喜剧》节目中插播的广告。不论在法律上有什么细微的规定，扬打算告诉被召集来的阿司匹林制造商们的就是这么一个意思。

所以，各阿司匹林公司发现自己处境很尴尬。它们正迫不及待要抓住机会在市场上收复失地，不料却受到警告，叫他们不得宣传一个已经在世界各地成为报纸头版消息的科学研究报告。再说，这种警告并不涉及虚假广告——食药局并不是说广告有任何不正确的地方。事实上，许多广告比新闻界扼要报道这份医学材料的快讯还要准确些。可是这也没用。虽然研究结果十分惊人，以致作为卫生与公众服务部下属部门的全国卫生研究所认为把试验再继续下去是不道德的，可是另一个部门——食药局——却认为研究结果还没有肯定到可以向公众广播，更别说更改标签了。阿司匹林制造商们知道，他们是不能为标签上没有标明的病症做药品广告的。

还有一件事令他们听了心惊胆战，那就是食药局已对关于阿司匹林有助于预防第二次心力衰竭的宣传表示不安。这个广告主题正在逐渐为阿司匹林挽回一些失去的辉煌（也许同时也在收复一些市场）。食药局却说，即使各

厂家只宣传阿司匹林在预防第二次心力衰竭方面的功效（该局对宣传这种功效曾予默许），公众仍可能不能正确理解这种信息。公众从电视上听的是“第二次发作”，留下的印象也许是可以服用阿司匹林来预防第一次发作，尤其是如果新闻节目里说的是一次大规模科学研究表明阿司匹林能预防心力衰竭初次发作的话。

因此，这些公司的头头们是怀着相当忐忑的心情走进会议室的。他们中间有斯特林公司代表两人，罗雷尔公司两人、美国家庭用品公司（阿那辛的制造厂家）两人，布里斯托尔-迈尔斯公司（它销售布非林和艾西近）两人以及另外一些人。政府官员有20人到场，其中食药局16人，贸委会3人，还有一位是纽约州检察长办公室的官员赫伯特·伊斯雷尔（这个州的检察长办公室已扬言，如果联邦政府不先采取行动的话，他们就要动手了。）政府和业界的人在桌子两边面对面坐下。这不是一个令人舒服的时刻。利害关系很大，结果还在未定之天。

会上，扬首先发言。他感谢大家接到通知时间如此仓促也都赶来了。他指出，对这次会议“报界相当关心”，并说他会将向传媒发表声明。后面这句话是提醒大家别忘了食药局的权力；公众的好恶是公司的祸福所倚，没有哪一家愿意自己被举出来作为违法乱纪的例子。扬说“医生健康试验”报告“前景可喜”，然后他说他希望这些科学家不久能把资料提交给食药局。他说，在这之前，他们局的工作人员将“关注阿司匹林的这种未在标签上标明的用途的促销宣传”。

在提到这次试验结果的某些问题——服用阿司匹林的那一组人发生中风的人数多于正常水平——之后，扬“强烈敦促阿司匹林制造商们自愿地不作阿司匹林”可用于预防心力衰竭初次发作的“促销宣传”。他环顾桌旁的人。企业家们闷闷不乐地表示同意。扬接着说，如果他看到“不适当的促销宣传……他会毫不犹豫地援用（法律中）有关标签有误的条款”。因此，他为在坐的人一致答应自愿合作而感到高兴。

会只开了几分钟，但是看来已经结束了。扬问还有谁有问题要问。只有一个问题，发问的是坐在桌子当中位置的一位资历较浅的公司领导。制造伊可特林（一种裹药衣的阿司匹林）的史克贝克曼公司的副总顾问杰克·乔丹问，做第二次心力衰竭的广告，是不是也算“不适当”？

“他们投向他的眼光像一把把匕首，”当时在场的彼得·莱茵施泰因说。“他们没法相信他居然会把这个提出来。”

赫伯特·伊斯雷尔回答了这个问题。在他看来，公众从电视广告上看到和听到“第二次心力衰竭”之后，决不会理解成阿司匹林其实只可能对第二次心力衰竭是安全的，而对预防初次衰竭的功效却尚未得到认可。“公众区分不了第一次和第二次心力衰竭，”他后来说。“我希望扩大禁止范围。”

这个问题的提出是扬所不曾料到的。他问联邦贸委会的威廉·麦克劳德，是否允许为下二次心力衰竭做广告。麦克劳德回答说，这个问题不在议程上。

对扬而言这就够了。他当即作出决定，告诉在场的阿司匹林制造商，他们可以继续做第二次心力衰竭的广告，但是不许提第一次心力衰竭。

“这时你可以看到他们的眼里在闪光，”莱茵施泰因苦笑着回忆道。他模仿着那些被惊呆了的阿司匹林制造商脑子里的思路说：“‘慢着——这些老兄说公众分不清第一次心力衰竭的广告和第二次衰竭的广告之间的区别？可是第二次衰竭的广告仍然可以照做？好极了！再见！’他们简直是撒腿跑”



出了房间。这是我一生中参加过的最短的会议。”

稍后，扬告诉记者们说，行事稳妥负责的阿司匹林制造商们已经自愿同意停止做阿司匹林可预防心力衰竭初次发作的促销宣传。制药公司的代表们谦逊地耸耸肩领受了这一赞扬。“为什么不？”莱茵施泰因说。“大家都如愿以偿。食药局表现了自己的不讲情面，各公司可以广告照做不误。”

“在联邦采取了行动之后我们便毫无办法了，”伊斯雷尔回顾说。“当时的情况是极端混乱——真是一团乱麻。我得想想，这一切天晓得是怎么回事？”

## 本书简介

阿司匹林这种小小的白药片，作为退热止痛，特别是治头疼，在全球几乎是家喻户晓；同时，又因其疗效快、价格低而受到世人的普遍欢迎。然而，由此而引发的一场阿司匹林制造厂商之间的百年激烈竞争，却鲜为人知。

阿司匹林，学名乙酰水杨酸。1891年由德国拜耳·法本公司道德从植物中提炼成功，并以“拜耳”商标推上市场，随即迅速畅销全球，被世人誉为“奇迹”。

然而，第一次世界大战后，随着美英等国化学工业的发展，提炼生产乙酰水杨酸的制造商迅速猛增，同时走私和假冒伪劣产品也肆虐成灾，因而围绕阿司匹林展开了一场没有硝烟的拼搏、厮杀大战，犹如一场精彩、独特的悲喜剧。这场激烈的争斗也是构成了本世纪许多商业活动乃至社会生活特点的市场营销、诉讼、科技发展和商业竞争的综合行为的历史缩影。迄今为止，阿司匹林的商标品牌已达数百种之多，战事犹酣。

本书以翔实的资料，客观地向读者展示了阿司匹林的发明者——拜耳公司，如何在这百年的激烈竞争中，以其精湛的技术、工艺和严肃的敬业精神，为“拜耳”阿司匹林创下了坚不可摧的信誉，使其销售量一直居所有药物之首；同时，又通过这百年大战的故事，揭示了因利润而竞争，又因竞争而促进了全球制药业和医学科学的发展，向人们阐述了竞争是推动社会进步的道理。

## 阿司匹林大战

## 第一部分 不过是个生意人

### 第一章 没有任何别的药能超越

当卡尔·杜伊斯贝格 1903 年从德国前来纽约州的奥尔巴尼——说得更确切些是与奥尔巴尼隔河相望的小镇伦斯勒——的时候，他根本没想到他此来是在为一场划时代的国际商战奠定基础。杜伊斯贝格身材结实，头发正在很快变稀，嘴上两大撇八字胡，十足的一副非常成功的德国企业家派头。他的美国竞争对手怕他，雇了私家侦探一路尾随他到哈得孙谷。他是来建厂的，这个厂后来成了美国最大也是技术最先进的化工厂之一，也是伦斯勒这个当时人口不到八千、居民的主要话题是要不要把主要街道铺上路面的小镇将要出现的一大景观，杜伊斯贝格的厂将盖在奥尔巴尼南面一架吊桥的那一头的一片用堤坝拦着以防被冲刷到河里去的土地上，占地 75 英亩。在那里，挨着纽约中央铁路和波士顿—奥尔巴尼铁路拐弯处，将建造起 20 座厂房，生产大瓶装消毒药水、安眠药水和化学染料。耸立在中央部位的将是厂院里最高的建筑——一幢一层半高的外形类似谷仓的房子，里面两台巨大的纯银铸成的制药容器几乎占满了全部空间。这两个大罐将生产这家工厂最重要的产品——拜耳阿司匹林。

杜伊斯贝格想要在美国为拜耳的名字和标记——即把拜耳五个字母 BAYER 以 Y 为中心交叉组成拜耳十字标记——立身扬名。建立这所工厂只是为了这个目的。但是，令杜伊斯贝格失望的是，它所做的事远远不止于此。工厂建成后不久便连同拜耳的名字和拜耳十字一起落入了一家美国公司手中。两个公司都销售拜耳阿司匹林。换言之，就是两个不同的、互相竞争的企业用一个完全一样的名称销售一种完全一样的产品。在商界中，这是一种反常现象，与违反自然规律一样令人惊愕，而且，两家拜耳阿司匹林斗了七十多年。拜耳对拜耳之争终于成了 20 世纪资本主义历史上历时最长、最奇特而且最无结果的公司纷争之一。

小弗里德里希·卡尔·杜伊斯贝格并不是阿司匹林的发明人，但是他创立的工业帝国使阿司匹林在全世界成了人们药橱里的常备药。如今他的名气已经不那么大了，但是他生前在商业殿堂里地位之显赫不下于洛克菲勒和罗思柴尔德。伦敦《泰晤士报》曾誉他为“世界前所未见的最伟大的工业家”。杜伊斯贝格是组建由许多企业联合而成的法本化学工业股份公司的总策划人，这个多重化工托拉斯后来同纳粹德国相互提携，关系密切到了使它的领导人同戈培尔和希姆莱一起站到纽伦堡审判台上的地步。

杜伊斯贝格 1861 年 9 月 29 日出生在德国西部距离科隆 25 英里的繁荣小镇巴门的一个中产家庭。老杜伊斯贝格开了一家编织丝带的小作坊，只有两台织机和两个编织工；他的妻子威廉明妮打理家庭农场，给杜伊斯贝格家的三头奶牛挤奶和送到市场上去卖。在节俭、勤劳的气氛中成长的卡尔成了一个活跃、倔强和志向远大的孩子。他不满足于为二三流裁缝师傅编织丝带的营生，一心想使生活更绚丽些，天地更开阔些。

他上中学后开始学化学，从一年级起他就爱上了这门学科——这是他离开巴门的唯一途径。与此同时，老杜伊斯贝格则认为儿子上学的时间已经够长，应该帮家里做买卖了。卡尔拒不从命，而且得到了对自己的独生子期望极大的母亲的支持。他母亲对亲戚们说，卡尔的前途“是我的事”。一场家

庭争执开始了。卡尔在母亲支持下获得了胜利。他加快读完高中，年仅 16 岁便毕业了。他想到格丁根名牌大学去攻读化学，可是父亲再次反对，认为儿子年纪还太小，不宜离家单独生活。作为妥协，杜伊斯贝格进了附近的一所技术学校。他又提前完成了学制一年的课程。按照当时的规定，这时他已有资格成为实验室技术员。

老杜伊斯贝格让步了，同意送儿子去格丁根。在那个时代，从高级中学——按美国的标准，实际上相当于专科与高级中学的结合——直接攻读博士课程是有可能的。杜伊斯贝格一头扑进学习里，报名选修高级课程，以狂热加有条理到极点的方法（这正是他一生的特点）勤奋攻读。一年后，他经过艰苦努力完成了毕业论文，不料未能获得学位，原因是他上错了高级中学（他在高中受的教育不标准，因此未能通过拉丁文考试）。他忿然离开了格丁根，进了那拿的大学，从师于著名的化学家安东·古瑟。古瑟不但不支持杜伊斯贝格想比同班同学提前离开学校的愿望，而且还惊愕地发现，他这个富有才华的学生居然没有修读一些基本课程便差一点从格丁根大学获准毕业。他坚持要杜伊斯贝格完成实验室的实践试验。尽管因为这件事而延长了一些时间，杜伊斯贝格还是在 1882 年 6 月，也就是离他 21 岁生日还有三个月的时候，获得了博士学位。他呼朋唤友举行庆祝宴会，喧闹得因扰乱安宁罪被判了罚款。

为了做到完全独立，不再依靠父亲，杜伊斯贝格接受了他能够找到的第一份工作：一个分析食物的邦属实验室里的一个薪水微薄的职位。他的教授古瑟又吃了一惊，这一回是对杜伊斯贝格显然打算糟蹋自己的才能感到吃惊。他叫杜伊斯贝格当他的私人助手，在实验室的顶楼给了他一间房。古瑟一定要杜伊斯贝格答应留在那里，直到找到和他的才能相称的职业。可是古瑟付不起让杜伊斯贝格足以维持生活的薪水，年青人还是得向父亲求援，而做父亲的便认为这正证实自己一向的看法没错：高等教育没什么用处。被父亲奚落得灰心丧气的杜伊斯贝格突然决定从军——他认为在他服完兵役之前不会有人给他好工作。这个决定在他和古瑟之间引起了一场激烈争论。在大吵了一通之后，杜伊斯贝格把一只大烧瓶朝他老师脚下一扔，大步走出房间，就此结束了争论。

在军队里过了一年之后，杜伊斯贝格再次开始寻找工作，终于在 1883 年从一家名叫“前名弗里德里希，拜耳公司的法本工业公司”的专门制作染料的小化工公司获得了一份奖学金。不幸的是这个公司恰恰设在杜伊斯贝格从小就想离开的小镇巴门。不过，他认为自己终于有奔头了。在杜伊斯贝格出生以前，工业化已经把梭罗驱策到沃尔登湖畔，已经给年轻的狄更斯造成了心灵创伤（他不得不在一个黑色涂料仓库里干活，往一罐罐初级皮革染料上贴标签）。那是工业革命还比较稚嫩的时期。如今，雇员数以千计、使用机器操作的大企业在欧洲和北美已经常见不鲜，一条条铁路运着货物横穿大陆，国与国之间只要一封信便能定购货物，空气污染这种商业发展的有害象征已经在许多城市出现。变革的步伐喧闹嘈杂，令杜伊斯贝格兴奋激动。他一直想要投入这种激动的生活，现在他终于发现，染料工业这辆车能够载他进入未来。

---

梭罗（THOREAU），19 世纪美国具有世界性影响的超验主义作家，与爱默生齐名。为了实践超验主义，他 1845 年到沃尔登湖畔过了两年与大自然融为一体的自种自食生活。他后来投身于废奴运动。——译注

这种高技术工业在德国的发展前景是很难预料的。由于它的特殊历史，从工商业观点来看，德国兴起得比较晚。在 1815 年，德意志邦联共有 38 个独立的邦，其中有一些比较强大，如普鲁士和巴伐利亚，但是绝大多数是以农业为主的不发达的小邦。各邦之间的贸易受各种条约的约束，而这些条约错综复杂、细碎繁琐，多达一百多个。1834 年，大部分邦联合起来组织了关税同盟，从而开始了统一德国的进程。通过创导共同的商法法律和统一的货币，关税同盟为工业革命在德国的兴旺发展奠定了基础，但是这已经是工业革命改变联合王国的面貌几十年之后的事了。

俾斯麦逐渐使德意志各邦溶为一个国家，终于在 1871 年取得了成功。这个新国家有一项宝贵的资源：欧洲最优越的科学教育制度。海德堡、弗赖堡等地的大学率先建立了科学实验室，也率先鼓励设置自然科学课程。那个时期的重要化学家几乎全都是在德国学校受的教育或者是由曾在德国学习过的人教出来的。（当杜伊斯贝格格丁根大学的时候，整个美国只有 11 个学有机化学的大学毕业生。）因此，德国企业处于便于利用突飞猛进的化学知识的有利地位。实验室的长颈烧瓶里翻腾着各种发人遐想的前所未知的物质，如氨、糖精、螺螯和液态氧，而懂得这些物质的人在德国占的百分比很大。这方面的学者纷纷涌向方兴未艾的化学工业，研制新的化肥、火药、肥皂、玻璃、纺织品和杜伊斯贝格所投身的染料。

染料业的基础是一种叫煤焦油的黑糊糊、脏兮兮、气味难闻的粘性物质，是煤在真空高温下产生的一种东西。煤在真空中燃烧时产生一种可燃烧的气体，当时人们用这种气体来点灯，而煤焦油在最初被认为是无用的废渣。但是，在 19 世纪 40 年代，德国和美国的研究人员发现煤焦油是一些有用的化学物质的混合物。犹如杂乱无章的工具箱里的螺帽、螺栓和法兰盘一样，一位不怕失败了再试验的科学家可以把煤焦油里的这些物质组合成各式各样有趣的东西。

煤焦油最初的产品中有许多是染料。从罗马人用碾碎大量贝壳的办法取得深紫色以后，染料制作一直没有多少进展，所以化学家们的蒸馏器里倒出来的明亮的红、黄、蓝、绿颜色大受欢迎。这些从对煤焦油的化学处理中取得的绚丽颜色在 1862 年伦敦国际博览会上向参观的人群一展出便引得昌盛的欧洲中产阶级如痴似狂，旋即促进了时装业的发展。织造商紧催着给他们更多更好的颜色。很自然，如此紧迫的需求刺激了供应的增长；染料公司在英、法、德各地如雨后春笋般涌现。

德国首批染料公司中间有一家 是弗里德里希·拜耳和约翰·弗里德里希·韦斯科特在 1863 年建立的。拜耳是经营天然染料的商人，事业很成功，在世界各地建立了经销代理商网络。韦斯科特是他的好友，出身于巴门最老的家族之一，是一家很赚钱的提炼天然染料的工厂老板。他俩制造的第一种合成染料品红是在家里的厨房里生产的——这样可以减少成本，但是据公司传下来的掌故说，他们的妻子气得要命。他们同时也生产了第一批化工残渣，拜耳把它倾倒在自己院子的角落里。不幸，这些残渣中间有含砷物质，它渗透进了当地的地下水。邻居们发现自己的水井里有砷以后，便要求赔偿，拜耳和韦斯科特只得掏钱赔偿，到最后邻居们每周一次排着队向他们要支票。还处于雏形的公司决定搬家。在被迫一搬再搬之后，这两个人学会了用把残渣埋在看不见的地方的办法解决这个问题，于是这个名叫弗里德里希·拜耳公司的企业在伍珀尔河的又陡又狭的河岸上落了户。

拜耳和韦斯科特在研制新染料的赛跑中并不是跑在最前面的。那时他们的公司从事的是比科学研究更实用的试验（实际上是凭灵机的尝试），为的是设计新染料的配方，而这种配方所根据的并不是对它们的化学成分的充分了解。例如，有一张靛青配方要求每一批投料中加 48 个鸡蛋白，据说这是一种改进，可以避免青中泛红。至于那些蛋黄，则用来在同一只炉子上为工人们烙煎饼。在公司订了把蛋黄卖给当地一家糕饼店的合同以后，这个配方很快又作了一次“改进”，这次是取消鸡蛋。

弗里德里希最信得过的助手是他的女婿卡尔·伦普夫。伦普夫是个德国酒商的儿子，在 24 岁那年移居美国。当时在美国，煤焦油还是一个新兴行业。他办了一个煤焦油企业后，被弗里德里希·拜耳雇用为该公司在纽约的代理人。他在 1876 年到巴门的总公司任职，后来同拜耳的长女结婚，成了拜耳家族的一员。同年，韦斯科特去世。1880 年拜耳去世后，伦普夫成了该企业掌舵人，这时公司已经搬到了邻近的埃尔伯菲尔德镇。拜耳去世一年后，公司第一次公开出卖股份，并在这一过程中正式改名为“前名弗里德里希·拜耳公司的法本工业公司”。“法本工业公司”意为染料工业公司。

拜耳公司当时摇摇欲坠——这是它需要卖股份筹措资金的原因之一。十多年来它的主要产品一直是茜素（一种桔红色染料）。由于茜素的销售量减少，公司须增加产品品种。它雇用了一些大学出身的研究人员研制新染料，但是这些人拿出的成果不多。伦普夫又雇用了几位；他的选择余地大。他自己出钱安排三名学化学的年轻有为的大学毕业生，给他们以相当于博士后的助学金，让他们在正式到拜耳法本公司工作之前有一两年的时间从事他们自己选择的研究项目，这样研究出来的结果也许对公司有利。这个计划又失败了，不到一年就取消了。的确，要不是这三个大学毕业生中间有一个是卡尔·杜伊斯贝格的话，拜耳可能就像当时的财政专家们所预言的那样垮台了。

杜伊斯贝格根据伦普夫的计划在斯特拉斯堡度过了一年，于 1884 年 9 月正式进拜耳工作。他最初的工作之一是复制刚果红——一家竞争对手新制造出来的用于染棉布的非常受欢迎的猩红色染料。刚果红实际上是拜耳的一个雇员在 1883 年底发现的，按说根据合同规定应该把它交给公司，可是这个雇员已经离开公司，他自己为这种染料申请了专利并把它卖给了出价最高的商家。当时德国的专利法有一点很特别，就是发明者只能对产品的制作过程而不是对产品本身拥有专利。举例说，如果某个竞争者能找到稍微有些不同的方法来制造同样的染料，那么第一个发明者是一点也奈何不得的。因此，每一个创新都会引发一场热烈的技术活动和法律活动，前者是由于模仿者争先恐后想方设法用略有不同的过程仿造这种产品，后者是因为发明者同样急于为原来的方法的每一种变更申请专利。所以，杜伊斯贝格的工作是为刚果红寻找一种它的发明者尚未发现的合成方法。

杜伊斯贝格在染料部浴室后面的小房间里开始了工作。为了省钱，他仍住在巴门的父母家，坐马拉的街车到工厂要走一个小时。他每天天一亮就离开家去埃尔伯菲尔德，天黑后才回巴门。接连几个星期他把刚果红的配方试了又试，试验出来的总是一瓶瓶像泥汤似的褐色液体。按照他的什么事都不能苟且的习惯，每一次试验失败后出来的东西他都不倒掉，而是仔细地留下来，还贴上标签。幸好如此。在他配了一种成功的合成剂的几天之后，他注意到它变成了鲜艳的猩红色。他在惊愕之余明白了：各种成分融合的过程很慢。他达到了理想的结果——制出了同刚果红的颜色实际上完全一样的染

料，但是制造过程的不同刚好可以避免法律纠纷。这种现在名叫苯并紫 4B 的染料是棵大摇钱树，于是杜伊斯贝格成了伦普夫的宠儿。

在其后三年里，杜伊斯贝格制出了两种新染料，终于使他的对技术是门外汉的雇主不致于垮台了。伦普夫觉得不能让公司里最优秀的化工师在每一项发明之后就要为保护专利而在法律和技术性工作上忙乎一阵，便决定雇人在杜伊斯贝格监督下工作。当杜伊斯贝格担任拜耳公司的研究与专利计划负责人的时候，这种安排便制度化了。杜伊斯贝格到了这个岗位之后的首批任务之一是使公司在染料制作这个竞争酷烈的领域之外再另辟途径。斯特拉斯堡的一项偶然发现的消息传来后，他决定探索药物领域。

1886 年，两位阿尔萨斯实习医生卡恩医生和黑普医生向附近的药剂师订购了一些禁，用于治疗肠寄生虫疾病。他们收到的东西对肠寄生虫没有产生预期的疗效，可是不知怎的却使病人的寒热退了。两位医生感到惊讶，叫药剂师把这种东西再送一些来。可是，他们这次收到的东西治好了肠寄生虫病，对退热却一点没有用。经过进一步分析，卡恩和黑普发现自己阴差阳错上了一次愉快的当：他们第一次收到的物质是从煤焦油提炼出来的用于染料工业的乙酰苯胺，以前从未给人服用过。在那个人们经常死于传染性疾病的时代，能有一种可以防止他们发高烧的东西——现在医生称之为退热药——其价值是不可估量的。

当时人们所知道的有类似作用的复方药物只有三种：水杨酸、奎宁和安替比林。水杨酸是用白柳树——即植物学家称之为水杨的那种枝条下垂的美观的树——树皮浸泡的现代草药饮剂。人类使用柳树皮已有数千年历史（希波克拉底曾正确地推荐它用于解热和镇痛），它的效用曾经多次由不知名的学者发现以后又被遗忘，直到 18 世纪英国牛津郡奇平诺顿的牧师爱德华·斯通试验退热办法的时候，它的价值才被牢固地确定了下来。斯通是从一种当时很普遍的观念开始试验的，那就是相信上天总是把治病良药放置在离病源不远的地方——犹如一小囊一小囊的青霉素长在名声狼藉的房子旁边的树上那样。斯通觉得人们在沼泽地特别容易发寒热。柳树生长在沼泽地。有些别的树的树皮据知道是可以解热的。斯通决定试一试柳树皮。他把一磅干柳树皮碾成粉，把它和在白水、茶或者淡啤酒里给发热的病人喝，在几年里先后共给 50 个人喝过。除了很少几个例外，这些人都退了热。1763 年，伦敦皇家学会发表了斯通的《关于柳树皮治疗寒热成功的记述》。后来才弄清楚，柳树皮里的有效成分是一种味苦的黄色结晶体，现在被叫作水杨苷。它是德国科学家于 1828 年分离出来的，10 年后法国化学家合成了一种更简单的制剂，即水杨酸。水杨苷和水杨酸都能退热和止痛，热心于它们的人还鼓吹把水杨酸盐用于抗菌、嗽口和航海时的食用水防腐。一位重要的化学家还认为（这个看法是错误的），一种同类的化学物质，即水杨酸钠，能有效地治疗猩红热、白喉、麻疹、梅毒、霍乱、狂犬病和炭疽。水杨苷和水杨酸被广泛用于缓解风湿热，这在当时是一种常见的并发症，是由链球菌感染突然引起的一种很像严重关节炎的症状。可是，这两种药都有副作用，其中包括恶心和耳鸣，因此，医生们想寻找不那么令人难受的治疗办法。

---

但也差一点遇到法律上的麻烦。刚果红的制造商还是起诉了，要求取消杜伊斯贝格的专利。法院终于同意。杜伊斯贝格提出一个避免到上诉法院长时间打官司的新办法。他敦促两个公司分享双方的专利，于是实际上组成了一个小小的卡特尔控制这种红色染料。这预示了日后化学工业界将出现的情况。



奎宁也是从树皮提取的，从 17 世纪开始一直被用来治疗疟疾。它是从秘鲁金鸡纳树中提炼的，事实证明它是一种非常好的退热药，可惜也有讨厌的副作用，而且化学家们弄不清楚如何来合成它，所以它的供应量受到限制，要取决于能弄到多少金鸡纳树皮（在很长时间里人们不断尝试把金鸡纳树移植到别的地区，结果全都失败了）。因此奎宁的价格特别贵，不适于在医疗上作为退热药使用。

三种退热药中最新的是安替比林。这是一个名叫路德维希·克诺尔的医科学生为他在 1883 年发现的一种药取的名字。这种药之所以取名安替比林而不用化学名称，一部分是因为它的准确的化学成分有些弄不清（科学家们知道如何把它制造出来，可是拿不准它究竟是什么）。克诺尔把安替比林的生产权给了拜耳的对手之一——设在赫希斯特的迈斯特、卢修斯和布鲁宁公司，即今天被简单地称作赫希斯特公司的那家化工和制药公司的前身。

在卡恩和黑普阴差阳错地发现了乙酰苯胺的效用的时候，奎宁和水杨酸已经普遍使用，安替比林的销量也在上升。这两位医生估计第四种药品问世后仍然可能占有很大市场，便去找黑普那位在威斯巴登的卡勒公司——乙酰苯胺就是这家公司供应的——当化学师的兄弟，把情况告诉了他。乙酰苯胺的制造过程早已确定了，所以要弄到专利权是没有希望的。于是，卡勒公司给乙酰苯胺取了个新名字：安替非布林。然后，他们用这个完全属于他们公司的商标名称——而不是用任何人都可以使用的化学名称或属名——把这种药送到市场上推销。这是一种一反过去常规的策略。

在安替非布林以前，德国药剂师是按照处方上写的药物通称属名给药的（只有安替比林是例外，但那是因为它的化学成分有点儿弄不清）。比方说，病人拿来的处方上写着水杨酸，药剂师便用研钵药杵研出一小包水杨酸。药剂师装药的瓶瓶罐罐上贴的标签上只写药的化学名称，至于这药的制造者是谁，公众是不知道的。安替非布林属于最初一批用商标名字出售的药物，虽然它原本也有属名。这一招是成功的：有的医生对“乙酰苯胺”这个化学名词拿不准，便不写那个而写上卡勒的药的名称。卡勒公司突然间在竞争中独树一帜，生意因此越来越兴旺。药剂师们很恼火，因为，一模一样的化学品，卡勒卖安替非布林的价钱要比其他公司卖乙酰苯胺贵得多。但是药剂师们没法制止这种事。他们即使知道医生在处方上写安替非布林的时候对价钱一无所知，也不能换一种货，因为修改医生的处方是违法的。

卡尔·社伊斯贝格就在安替非布林问世的那一年担任了拜耳公司的研究与专利工作负责人。看到安替非布林的销量上升，他决定抓住退热和镇痛药市场。他们公司制造染料过程中产生出大量的副产品，例如副产品之一的对硝基苯就装在一一只旧桶里堆在工厂的场院。社伊斯贝格知道对硝基苯的化学性与乙酰苯胺相似，便叫手下的研究人员利用废置的三万公斤对硝基苯研制一种新药。研究人员的努力取得了成功，1888 年乙酰氧乙苯胺成为法本工业公司在制药方面的第一个产品。借用安替非布林制造者的手法，公司给这种药取了个商标名：非那西汀。

杜伊斯贝格的成就是革命性的。一种药品的设想、研制、试验和上市全都由一个私营公司独家完成，这还是有史以来第一次。这标志着现代制药工业的创始，标志着已改变了本世纪面貌的科学与企业的联姻，这种联姻在救人性命的同时也获得大量利润。非那西汀是现代制药工业的完美的先驱，这种药向消费者要的价钱比安替非布林高得多，但是药性也好得多。乙酰苯胺

和乙酰氧乙苯胺如果大剂量眼用或者连续服用，都可能引起紫绀和正铁血红蛋白血症，就是使人的皮肤出现可怕的蓝色，而且破坏红血球。但是在两者之中，乙酰苯胺的这种副作用厉害得多，1889年，也就是发明非那西汀的第二年，一场流行性感冒在北半球蔓延猖獗，英、意、法、俄、波希米亚和美国的患者纷纷服用非那西汀，拜耳公司财源滚滚。

一年后，伦普夫故世，雄心勃勃的杜伊斯贝格事实上全面控制了拜耳公司。他坐在华丽的办公室里处理着大量的会议、备忘录和报告，这些都必须经过埃伯尔菲尔德总部的审阅并仔细存档。在家里，他衣着讲究，典型的资产阶级绅士派头。他娶的是卡尔·伦普夫的外甥女约翰娜·塞博姆。他常在妻子和四个孩子环绕下，在家里举行豪华的下午聚会，宾客们对他收藏的油画和青铜像称羡不已。虽然他举止庄重，但是在家里是个宽容的家长，可以在孩子们在屋里东奔西窜又叫又闹的时候坐在一边为他们改作业。他曾在给朋友的信中写道：“几个男孩一天比一天顽皮和难管。但我觉得没关系，因为驯服一个人要比使一个人活跃起来容易。”当他最大的孩子、11岁的卡尔一路德维希受到学校勒令退学的警告的时候，杜伊斯贝格只是对儿子说从此以后爸爸不能再代他做作业了。他在公司里可没有这么宽容。他每天工作很长时间，对下属也管得很严。

杜伊斯贝格在企业家中间属于最早懂得科学家们会何等坚韧不拔地钻研解决问题的人，所以他不断把工作人员塞进拜耳的简陋、拥挤的研究部门。厂房里到处都是实验台，气味难闻的试验就在走廊、浴室和一座旧木工车间里进行。幸运的研究人员近旁还有洗涤槽可用，运气欠佳的只好在户外迎着河上漂来的雾气工作。他们脚上穿木履，因为湿糊糊的地上处处是一汪汪看上去无害，其实能叫皮鞋开帮裂口的浆水。他们没有化学品储藏室，没有技术图书馆，设备也不多——只有一帮涮洗蒸馏甑和瓶子的男孩。到了1890年，公司准备投资150万马克盖一座三层楼的研究实验楼。不到四年，杜伊斯贝格已经在实验楼里塞了90位专职化工师——是公司在1881年时的六倍——而且还在继续物色。每逢下雪或者下雨，可以看到一串串蓝的，黄的，紫的或者绿的脚印一直延伸到市区的中心，那是工人们踩出来的。

拜耳越来越大，埃伯尔菲尔德总部容纳不下了。1891年它在25英里外现在叫做莱沃库森的地方买了一块地，准备建造规模大得多的厂房。这块地原先是一家名叫莱沃库斯博士父子公司的小染料公司的产业，位置刚好在科隆北面，莱茵河东岸。杜伊斯贝格向董事会提出了新染料厂将如何组织的总设计方案。原料将从码头运进来，通过像网一般交错衔接的一座座厂房把化学原料变成制成品，最后送上铁路车辆或者再运回码头装船运往世界各地。杜伊斯贝格说，按照他的设计做，莱沃库森将成为“完美的工厂”。这座巨型工厂在1912年竣工，直到现在仍然在按照杜伊斯贝格原来的概念运营，而且直到今天，前去参观的人过不了十分钟就一定会听人提到他的名字。

杜伊斯贝格并未忽视埃伯尔菲尔德的老厂。在那里他又建造了第二套研究实验室，完全用于研制药品——例如新的非那西汀。这套实验室在1896年完工，开始时有八名专职化工师。新产品的数目增加得很快，于是杜伊斯贝格决定对制药部门单独加以宣传。杜伊斯贝格认识到，他们的顾客是在处方上开拜耳药品的医生，所以他希望在向这些医生们宣传拜耳产品时要含蓄谦虚，避免伤害这些专业人士的感情。拜耳这类制药公司新发明的药，医生们是不可能全都及时知道的，所以杜伊斯贝格在1898年决定编印一厚本书，

不偏不倚地、客观地介绍所有已知的药品。但是医生们每次翻阅这本书总会看见拜耳的名字。这本“拜耳圣经”被邮寄给德国的每一个医生。差不多就在这本书的第一版送到医生门口的同时，杜伊斯贝格新的制药实验室研制出了后来成为他们公司最成功的产品的阿司匹林。

拜耳的制药实验室分成两部分：制药部和药理部。前者从事新药的研制，由已在新产品研制中屡建功勋的研究员阿图尔·艾兴格伦领导。药理部负责药品试验，由来自波恩大学的受尊敬的教授海因里希·德雷瑟领导。专设试验部门是杜伊斯贝格的主张。他怕送出去的药不见效以致触怒医生，所以要求再加一道检查，除了疗效最好的药，其他一律剔除。艾兴格伦实验室研制出来的药全都要交给德雷瑟实验室，要德雷瑟通过才行。

作为实验室第一批项目之一，艾兴格伦选择了研制副作用较少的水杨酸。接着发生的一些事后来被渲染成了在制药化学史上流传最广的故事之一。这个故事说，艾兴格伦把这项研究工作派给他手下的化工师、29岁的费利克斯·霍夫曼。费利克斯的父亲患慢性风湿病，两条腿几近瘫痪。老霍夫曼服用水杨酸钠止痛，可是这种药给他带来的痛苦跟疾病本身相差无几，因为它使他的胃十分难受。他求儿子想办法把水杨酸钠的这种恶劣反应中和掉。1897年10月10日，霍夫曼成功了。他在那天的实验笔记本上记录了使水杨酸变质为乙酰水杨酸的过程。乙酰水杨酸即是阿司匹林。在试验之后，乙酰水杨酸立即在医生和公众中间引起轰动。

跟许多传说一样，阿司匹林的故事并非完全虚构。霍夫曼确实合成了乙酰水杨酸，甚至也有可能给他父亲服用过。然而，霍夫曼发现乙酰水杨酸主要并非通过实验室而是通过图书馆。粗始状态的乙酰水杨酸在1853年已经由一位名叫夏尔·弗雷德里克·热拉尔的法国化学家初步制造出来，16年后又由一位德国化学家卡尔·约翰·克劳特以比较纯粹的形式合成。（但是霍夫曼制造乙酰水杨酸的方法比这两位先行者有了改进。）艾兴格伦并没有因为这不是新发明而感到失望，他把乙酰水杨酸交给德雷瑟去进行试验。这药也并未引起重视。许多医生认为水杨酸“有减弱心脏功能的作用”。德雷瑟说乙酰水杨酸必然也具有这种作用，当即把乙酰水杨酸否定了。”这种注定成为药物史上最成功的发明的药，在后来的一年多时间里被束之高阁。

德雷瑟对这种药物的冷淡——这大概也是杜伊斯贝格的态度，因为他向来要求作任何决定都要他知道——可能只是因为心有他用，顾不上它而已。在那个时候，拜耳正在为另一种新推出的药品——海洛因——在世界范围取得极大成功而得意洋洋。像乙酰水杨酸一样，海洛因（技术专名是二乙酰吗啡）也是别人在多年前发明的。此药是一位名叫C.R.赖特的英国化学家在试验吗啡提炼物时发明的。他的成果没无闻了二十多年，直到吗啡逐渐成了一种普遍用于减轻结核病患者痛苦的手段，以致医师们希望能找到一种不会成瘾的代替品的时候。德雷瑟重新发现了赖特的药，用它在拜耳厂的一些工人身上作了试验。试用过这种药的工人喜欢它，因为它使他们感到“精神振奋（heroic）”。在为这种药取品牌名称的时候，德雷瑟便采用了这个形容词：海洛因（Heroin）。经过进一步的临床试验，德雷瑟于1898年向德

---

造成这种错误想法的原因很难确定，也许是由于当时通常的做法是用大剂量的水杨酸力风湿热患者止痛和消肿。如果水杨酸的用量超过现代标准剂量，病人会出现气喘和心悸现象。所以，当时的医生显然由此而得出水杨酸盐可能引起心脏衰竭的结论。

国自然科学家和医师代表大会宣布，海洛因作为止咳药的功效等于可待因的十倍，但是毒性只有可待因的 1/10。他说，吗啡上瘾正在成为祸害，而安全的、不会成瘾的海洛因是解决这个问题的办法。海洛因被试用于所有的病症，包括婴儿腹绞痛症。初步报告一律是有效的。拜耳公司感到兴奋，把免费样品邮寄给成千上万的医师。试用之后接到了大量订货。

乙酰水杨酸一直被药理实验室所拒绝，直到 1898 年底有人再次提请德雷瑟注意此药。关于这件事的经过说法不一，至今有争议。艾兴格伦在几十年后以相当愤怒的口气宣称，全亏他的努力，乙酰水杨酸才得到德雷瑟的重新考虑，他，艾兴格伦，从一开始就认为乙酰水杨酸是实验室研制出来的最有前途的药品。德雷瑟根据合同对一切临床试验握有否决权。忿忿不平的艾兴格伦写道，德雷瑟反对乙酰水杨酸，那就是对这种药判处“死刑”。

艾兴格伦对德雷瑟的否决感到恼怒，便在自己身上试验这种新药。他的心脏并未受损害，于是他决定作进一步试验。当乙酰水杨酸还在德雷瑟实验室里荒置着的时候，艾兴格伦已悄悄地把它提供给柏林的医生们，他们对病人用了这种药。医生们发现，乙酰水杨酸不但能缓解发热和关节痛的痛苦，而且还能止头痛。重要的是，同水杨酸或者药品架上任何水杨酸类药品相比较，它的副作用小得多。

一位名叫费利克斯·戈尔德曼的医生是拜耳公司在德国首都和文化中心、也是人口最多的城市——柏林的代表。他写了一份热情洋溢的关于乙酰水杨酸的报告给公司领导。在被问到他对戈尔德曼报告的看法时，德雷瑟厉声回答：“这是常见的柏林式夸张。这个产品毫无价值。”据艾兴格伦说，这时，杜伊斯贝格本人伸出了援手。杜伊斯贝格坚持请一位公司外的药理学家进行试验。试验结果令人振奋。德雷瑟终于让步，写了一篇赞美乙酰水杨酸的科学报告。他在报告里只字未提霍夫曼和艾兴格伦。

同海洛因和非那西汀一样，公司并非用化学名称乙酰水杨酸来称呼这种新药，而是以其品牌名——阿司匹林相称。阿司匹林这个名字来源于绣线菊属植物的拉丁名称，当时它被归于“Spiraea”属（绣线菊属）。绣线菊属植物含有水杨醛，水杨醛可以氧化成为水杨酸，后者在德文里叫“Spirsaure”。对水杨酸加以乙酰化便产生乙酰水杨酸，即“Acetylspirsaure”。1899 年 1 月，由这个字造出了一个新字——“Aspirin”（阿司匹林）。

五个月后，德雷瑟向世界推出阿司匹林。在那个时代推销新药是件细致复杂的工作。拜耳公司并不直接向公众做药物广告。它的做法是向医院、医生和医科教授寄送阿司匹林免费样品，鼓励他们在发现这种药物有什么作用时发表自己的看法。如果这种药是有功效的（这是可以肯定的），那么在病人和医务界中间的口头相传便成了主要的促销途径。作为辅助手段，也在医学杂志上登广告，但是内容无非是公司的名字和它所生产的药品名单：阿司匹林止头痛，索密托斯治失眠，海洛因止咳嗽。

到 1899 年 11 月，也就是德雷瑟向拜耳领导层推荐乙酰水杨酸仅五个月之后，阿司匹林已被广泛使用。同月，得克萨斯州的 F. C. 弗洛伊金格发表了关于阿司匹林的第一篇英文评述。1902 年，据一份材料估计，已发表的关于这种药品的科学研究文章已有大约 160 篇。这份材料的作者写道：“文章……多得几乎来不及细读。”

这些研究文章几乎全都给予好评，阿司匹林销量扶摇直上。一如在它之

前的非那西汀和海洛因，它很快出现在从西伯利亚到旧金山的药房里，医生们几乎为天底下所有的病都开上一剂阿司匹林。（一位英国医生实际上宣称阿司匹林对糖尿病也有疗效。）恩里科·卡鲁索登台时要求剧场经理为他准备阿司匹林，说这是唯一能帮他消除头痛的东西。稍后，卡夫卡在他同未婚妻费利斯·鲍尔闹感情纠纷闹得不可开交时对鲍尔说，他痛不欲生，阿司匹林是少数几样能使他减少做人的痛苦的东西之一。由于阿司匹林能缓解心理上的和生理上的痛苦，所以它走上了取得巨大的商业成功的道路。

当然，阿司匹林的销路大部分并非用于缓解创作活动上的压力。当时和现在一样，大部分阿司匹林是用于解除炎症患者的痛感，如关节炎和风湿热。（一位药品公司经理最近解释说：“20%使用者的消费量占总销售量的80%。”）阿司匹林的使用者可能大部分是用它来止头痛，但是阿司匹林的大部分却是用于炎症患者。的确，医生为关节炎开的剂量按照现在的剂量来折算有时候多达每天25片。因此，阿司匹林销量的上升主要靠乙酰水杨酸治炎症的处方数量的不断增加，外加上用于止头痛和退热的销量。只要能保持阿司匹林在医务界的好感，利润便能继续上升。没有理由认为这种情况会改变，所以阿司匹林的销量也就看不到止境。

艾兴格伦以有甜有苦的心情看着阿司匹林的成功。他的劲敌德雷瑟从他的实验室试验通过后推出的每一种药物上都得到一份利益，可是艾兴格伦和霍夫曼只有在取得专利的药物上才能得到利益。德国的专利局最初曾同意给乙酰水杨酸以专利权，可后来又反悔了；德国的专利法只与新的制造程序有关，与新产品无关，而专利局最终裁定乙酰水杨酸既非新程序，也非新产品。德雷瑟从乙酰水杨酸的销售中发了大财，使他惬意地提前退休了，而霍夫曼和艾兴格伦显然一无所获。

社伊斯贝格当然为不能保留这些权利感到烦恼。阿司匹林是说明他对拜耳领导有方的有力证明。1906年，公司对阿司匹林的成功作出自己的评价：

阿司匹林问世十年来受欢迎的程度没有任何别的药能超越。要是说它今天是我们

所制造的被使用得最多和最喜爱的药品，的确并非言过其实。

杜伊斯贝格认为，把阿司匹林拿到美国去发展的时机已到。

拜耳法本公司在成立后不久就开始向美国销售它的产品。它在美国找了一家代理商——希费林公司；它还在纽约设立了销售办事处，名叫埃尔伯菲尔德法本公司，卡尔·伦普夫在回德国之前就曾在该公司任职。驻美办事处和希费林公司都销售同样的拜耳产品，这是一种关系尴尬的安排。在脾气暴躁的伊多·赖因哈特·穆林接替伦普夫领导埃尔伯菲尔德法本公司以后，关系更加恶劣了。久住美国的穆林为人刚愎自用，看不起“老派的、委琐至极的、嫉妒忌的”希费林公司。在穆林眼里，希费林公司太“窝囊”，没有办法促使下面的代理人花更多时间推销拜耳产品。他抱怨说：“那些人嘀嘀咕咕，爱发牢骚，爱喝酒——成天就干这些。”穆林认为希费林公司是不肯去推销。他们在销售方面的确不像穆林，后者是个运动功能亢进、善于吹擂吆喝的人，他写给莱沃库森的报告里充满了“成功是责任”之类的口号。

他告诉杜伊斯贝格：“法本公司正在这里取得进展，将在我有生之年达到顶峰。”公司在美国的确干得不错。美国有时是拜耳染料产品最大的市场，

---

恩里科·卡鲁索，20世纪初最著名的意大利歌剧男高音歌唱家。——译注

法朗茨·卡夫卡，20世纪初奥地利小说家、散文家。——译注

甚至比德国还要大，在美国的年销售量在 1894 年是 250 万马克，到 1900 年增加了两倍，达到 750 万马克。

杜伊斯贝格期望药品生意即使不能取得更大的成功，至少也要不相上下。事实证明这种期望很难实现。公司已在美国取得非那西汀的专利，所以在这种药物上拥有利润上的垄断，可是美国海关关税很重，使成本大大上升，更糟糕的是，非那西汀在欧洲没有专利权，所以便宜得多，走私者便在欧洲买了这种药运到加拿大和墨西哥，从那里很容易便能偷运进美国。杜伊斯贝格要求穆林制止走私品销售。埃尔伯菲尔德起诉，胜诉，再起诉，非那西汀的走私仍然不断。杜伊斯贝格感到恼火，要求穆林更频繁地向莱沃库森总公司报告，还要求他再雇用一批推销员。穆林时来自德国的三令五申感到不耐烦，发人道：“看在上帝份上，这些事交给我们来决定，而且别再叫多余的人来增加我的负担！我们已经有这么一大帮雇员，我没有兴趣再雇任何人。”

杜伊斯贝格不肯收回成命，穆林终于让步，只好按照莱沃库森的要求填写的种种表格，举行莱沃库森要求的那种方式的会议，甚至按照莱沃库森的推荐聘请了技术顾问委员会。药品生意仍然清淡。

1896 年 5 月，杜伊斯贝格坐船去纽约，想看看有什么办法改变这种状况，他从来没有横渡过大西洋，所以按照他的习惯对这次旅行准备得十分周密，不停地给穆林写信、拍电报，要求、建议提了一大堆。

杜伊斯贝格到美国后向穆林作了如何重振药品销售的详细指示，然后两人一起去波士顿。在波士顿，杜伊斯贝格初步领略了美国日益壮大的工业力量：有 5000 名雇员的羊毛厂，一座大厂房里置有 2400 台大织机的纺布厂，一家纺线厂的房屋占地达三英亩多，一家自动化的化工厂在一间空无一人的房间里制造硫酸，一家制衣厂一头送进粗纺线，另一头出来的是成衣。所到之处，看到的尽是机械化、组织化、高效率、计划性——这些都证明杜伊斯贝格在上一年为莱沃库森制定的总计划中提出的诸项原则是正确的。

七年后，即 1903 年，他再次到美国。由于增加了推销人员，非那西汀销售量上升了，但是美国的高关税仍然是个问题。再则，这种药的专利权还有三年就满期，那时公司将失去合法的垄断地位，不得不同美国国内的制药商竞争。美国国内制造商的工厂就设在美国，用不着付关税，这样也就占了优势。拜耳公司董事会主张在美国建厂。穆林反对。他不愿添麻烦。杜伊斯贝格本人也怕鞭长莫及，控制不了设得那么远的厂子。但是，他勉强说服了自己，相信除此之外没有别的路可走。他承认，拜耳在美国并不是没有制造方面的经验；1881 年拜耳购买了设在伦斯勒的哈得孙河苯胺与颜料公司 1/4 的股份，事实证明那并不是一个坏主意。实际上，那个厂可以作为杜伊斯贝格打算建造的药厂的基础。1902 年 11 月，他写信给穆林说：

我越想越趋向于认为我们不得不在那里建厂生产药品——这是很糟糕的事，因为生产部门权力下放意味着成本提高，而且将导致很多不满和繁重劳动。

尽管怀有这种阴郁的预感，杜伊斯贝格还是带着小弗里德里希·拜耳（公司创始人的儿子）和路德维希·格特勒在 1903 年 4 月月中到了纽约。到了哈得孙河谷北端以后，杜伊斯贝格对自己发现的情况感到喜出望外。地处铁路和河运中心的奥尔巴尼对化学工业是宽容的（美国第一家染料公司就于 1869 年在那里创建），对伴随染料工业而来的德国侨民是友善的（纪念德国移民到达这里的德国日是当地的大节日）。伦斯勒也大有发展前途。这个地方虽然乡下气十足——镇内有 27 家酒馆，餐馆却只有一家——但是它正

在迅速发展，当地的制冰厂和衣领厂中也有一些受过训练的工人。建在哈得孙河畔的工厂离市镇说近很近，出入方便，说远也远，远得不至于招致居民对工厂废料的抗议。

杜伊斯贝格决定，与其平地破土盖房，不如把哈得孙河苯胺与颜料公司在河滨大街的厂房加以改建。另外，杜伊斯贝格在当地又买了一家染料公司，即设在附近的伦斯勒岛上的美国颜料和化学公司，准备把它拆迁到河滨大街。这一切都将在莱沃库森最严格的掌握下进行，由莱沃库森提供建筑图纸、机器设计以及关于每一座建筑物造在什么位置、每一台机器如何安装的详细指示。通过如此细致的计划，杜伊斯贝格认为能把费用压缩在 20 万美元以下。整个工厂设施在完工后按照美国标准来说也是很庞大的——工厂和航运设施占地面积达 75 英亩。场内居中心位置的是阿司匹林制造车间，内设两台用纯度最高的银铸造的巨型制药罐。使水杨酸乙酰化需要用乙酸，能耐这种酸的金属极少，除了银以外只有黄金和铂，而这两者价钱更贵。为庆祝这件大事，杜伊斯贝格、穆林、小拜耳和格特勒按照德国传统举行了破土典礼。

杜伊斯贝格和他上次到美国时一样，又参观了一些工厂，但是这次的旅程比较辛苦，从波士顿到了新奥尔良，后来他自称这一程走下来害他得了“心脏官能症”；美国的工业设施给他的印象也没有那么深刻了。经理人员显得没有修养，能力也差，雇员们只顾着成立工会。总而言之，杜伊斯贝格认为事事都还是德国更好些。

正当杜伊斯贝格处在这种不满意的心情中的时候，他接到一个意外的邀请；请他在曾对煤焦油染料的发现起了重大作用的德国研究者尤斯图斯·冯·利比克诞生 100 周年那一天到纽约化学学会发表演说。（杜伊斯贝格在少年时代曾深受利比克的一个信念的启发，即化学是“提高知识文化最有力的手段之一”。）杜伊斯贝格在 5 月 13 日，即他回到纽约的三天后去发表了演说。这次演说并未受到热情对待。他神气十足他说：“美国人还未能显示出为了使化学科学的原则在工业上产生成果而必须进行的中规中矩、殚精竭虑的劳作。美国的劳工掐住了工业的咽喉，将会使它窒息。”听众、尤其是在场的感到难堪的德国人对杜伊斯贝格喝倒彩。一星期后杜伊斯贝格动身回德国时，报纸上一片谴责声。美国两家科学刊物拒绝刊登这篇讲话，杜伊斯贝格只得让它发表在《大众科学月刊》上。他表示，对他的这种冒犯不值一提。他对穆林说，美国人不喜欢“我的责骂”。

但是杜伊斯贝格仍认为此行是顺利的。他的伦斯勒之行的结果是拜耳阿司匹林在美国扎下了根。实际情况诚然如此——但是他也同时造成了一种使人有可能从他的公司偷窃阿司匹林的环境，这是错综复杂的拜耳对拜耳之战的第一炮。

## 第二章 富过黄金梦

1918年12月12日，一小群衣着讲究的人聚在伦斯勒阿司匹林厂的大门口。与德国是交战国的美国要把拜耳法本公司在美国的全部资产拍卖给出价最高的买主。虽然故事在一个月前已经实际停止，美国政府在美国企业界鼓动下还是公有条不紊地把德国公司卖给这些公司的美国竞争者。拜耳的财产包括在美国屈指可数的这家大化工厂，但是覆盖数英亩的先进机械决不是把这些企业家引到拍卖会上来的唯一原因。工厂一和机械可以仿造，有一件更有价值得多的东西却是无法复制的，那就是“阿司匹林”和“拜耳”这两个名字。

美国是拜耳在那里既拥有阿司匹林的商标又拥有其专利权的唯一国家。专利权和商标权是表明律师所称的“知识产权”的典型象征，是从事商业的人十分垂涎的东西。知识产权是属于某个人所有的知识或表达方式。最常见的知识产权形式是拥有专利权的发明或拥有版权的歌曲之类，但是也包括一些难以形容的东西，例如措辞的特色、书写的风格，甚至流行服饰的抽象设计。

专利和商标能确立有价值的权利。一项专利的持有者有权在一个特定时期内控制某种物品的生产。另一方面，一个商标的持有者有权控制对某个名称的使用，从而控制公众在思想上同这个名称的联系——这等于拥有了公众的一小部分头脑。拜耳在为阿司匹林申请到专利的时候，也就获得了在17年内对美国境内全部乙酰水杨酸生产的合法控制权。但是，当它把阿司匹林注册为商标名称以后，它就获得了某种比较不可捉摸但是更有力量的东西，那就是有可能使一个词——阿司匹林——在人们想到头痛、轻微疼痛和发烧的时候跳进他的脑海。

专利的价值是明显的，因为它保障一种垄断；商标的价值则比较微妙，因为它利用的是人类那种尊重人们熟悉其名字的东西的倾向。购物者倾向于购买有把握的、有名气的东西。比方说，一瓶亨氏蕃茄酱或者一盒魁克麦片在购物者心目中是一位其名字就是质量保证的老朋友，买起来放心。博斯韦尔在说明这一点时引用了塞缪尔·约翰逊说过的一段话。约翰逊有一次监理一家有名的酿酒厂的出盘。在有人问到这个产业的价值时，这位辞典编纂者回答说，这家工厂最值钱的是它响亮的名气。他说：“我们在这里推销的不是一堆锅炉和木桶，而是（这个厂名所提供的）使人富过黄金梦的潜力。”

拜耳的第一个公司标记是以埃尔伯菲尔德城徽为基础设计的纹章图案，上面有一头双尾狮。后来，把狮子改为坐在宝座上，但不久又作了第三次改动，把狮子的两条尾巴去除了，但是增加了双翼，并让雄壮的一只前爪抓着墨丘利神的神杖，一只踩着地球。1904年，公司推出了拜耳十字标记——以Y为中心的横竖两行BAYER（拜耳）字样。这个十字标记最初在圆周上有公司的全名环绕，但是后来逐步简化到在周沿不加任何文字，只留白底黑字或者黑底白字的十字标记。这个图案是公司业务的总体象征。除了它以外，公司每种产品都各有商标，多得难以计数。阿司匹林是最有价值的商标之一，尤其在美国。

法本公司不遗余力保护自己的知识产权，但是在药品领域遇到了一些令他们气馁的问题。在19世纪晚期，药品分成两类，即处方药和秘方专利药。处方药同今天的处方药含义差不多，就是按照医生的指示向药房买的药。这



类药的成分都是标明了的，让大家都能看到，这样医生在开处方时就能知道要的是什么。处方药只在药房出售，也不向公众做广告，因为医生们认为做药品广告是不负责任的行为，所以处方药制造商的生意好坏全凭医务界的好恶。另一方面，秘方专利药制造商是直接同公众打交道的，而且往往对药的配方保密，声称它受专利的保护（“秘方专利药”的名称由此而来）。这类药物的推销活动很普遍，而且哪儿能找到柜台就摆在哪儿卖。

由于秘方专利药绝大多数是江湖假药，因此处方药制造商努力同秘方专利药制造商保持距离。可是，迎合医务界对专利、商标和广告的反感，就意味着抛弃资本主义的这三件基本工具。于是，处方药制造公司既要取悦他们所依靠的医生，又要在商言商，须在两者之间保持平衡。拜耳和其他煤焦油药品制造商一面尽可能为自己的药品申请专利和注册商标，一面努力保持它们的处方药地位，就是不向公众推销产品，而且几乎所有产品都只通过药房出售。

阿司匹林是这方面的典型。拜耳公司在凡是可以申请的地方都努力申请专利和商标注册。它很容易就在世界各地取得了商标注册，因为“阿司匹林”的确是个新名字。可是为阿司匹林申请专利却只有在这样一些国家才能办到，这些国家并不认为早在数十年前就已经有别人发明了乙酰水杨酸这个事实是申请发现权的障碍。结果拜耳发现这样的国家只有两个：联合王国和美国。美国人口众多，是重要的潜在市场。拜耳想争取美国消费者，但不愿触怒势力很大的医生行业协会——美国医学协会。拜耳只向医务界推销阿司匹林，把样品、传单、文章翻印件和致个人的信件源源不断寄往医生的诊所。派推销员到诊所登门推销，在《美国医学协会杂志》上刊登广告，那是当时美国销路最广的医学刊物。

拜耳在美国成了乙酰水杨酸唯一合法货源，价钱就可以定得高些（事实上也是如此），高于在地位同它一样的公司有好多家的地方。在不折不挠地向医生推销之下，阿司匹林成了一座金矿，也成了拜耳在美国销售的许多产品中远胜于其他产品的最重要的产品。到 1907 年，在拜耳产品在美国的总销售量中，阿司匹林占 21%，到 1909 年达到 31%。

如此好的销路引起了以最糟糕的方式表示的艳羡：走私。几乎从阿司匹林在美国刚推出的时候起，乙酰水杨酸就开始从拜耳没有专利权的加拿大向拜耳有专利权的美国走私。1905 年初，拜耳驻纽约办事处埃尔伯菲尔德法本公司向法院起诉，状告芝加哥药品商、费城以西阿司匹休走私头目爱德华·屈姆斯塔德侵犯专利权。拜耳认为，这场官司一打赢，既能铲除屈姆斯塔德的买卖，又能证明拜耳专利的有效性，以后迅速打击其他侵权者就比较容易了。屈姆斯塔德提出了在这类案子中标准的辩护：专利权要求无效。

在许多案子中这样的辩护是成功的。专利调查人员并非一贯正确，有时候一项“发明”后来又被证明只不过是对某种本来已经确立的——因此是不能申请专利的——事物稍作改动而已。所以，专利权诉讼是有风险的，那种危险就是原告希望得到法律保护的权利要求反而被宣布为无效，以致专利持有者失去对产品的合法控制权。

---

这个名称早在 18 世纪初就已在美国使用，那时实际上有许多秘方得到特许出售的专利证。发明者要获得专利，按规定必须公开他的发明（就药物而言就是公开配方），可是秘方专利药制造者为了造成灵药自有奥妙的假象而故弄玄虚，往往把配方秘而不宣，于是秘方专利药越来越与本来的名称不符。

拜耳提出起诉后不久就获悉这次冒的风险有多大。一年前，拜耳的英国分公司控告德国化学品制造商冯·海登化工公司英国分公司销售乙酰水杨酸是对拜耳在英国的专利的侵权行为。审判在 1905 年 5 月开始。海登辩称那个专利无效，因为研制阿司匹林的拜耳研究人员费利克斯·霍夫曼只不过是复制早在 1869 年便合成了乙酰水杨酸的化学家克劳特的成果。拜耳申诉说，克劳特的方法并未产生纯的乙酰水杨酸，而霍夫曼的方法产生的是纯的乙酰水杨酸，这就是两种方法的区别，因此拜耳的专利权要求是有效的。

1905 年 7 月 8 日，皇家法院的乔伊斯法官郑重宣布不同意这个申诉。法官指出，为了掩盖霍夫曼方法和克劳特方法的相同之处，拜耳的专利在语言使用上的含糊程度是“参与此案的富有经验的顾问们从未见过的”。于是，英国成了可以任意竞争的地方，虽然法本染料公司保持了阿司匹林的商标并且在市场上继续占统治地位，直到第一次世界大战开始。

在拜耳对屈姆斯塔德提出诉讼后没有几个月英国就作出这样的裁决，看来要倒霉。公司的美国专利律师利文斯顿·吉福德认为，在这种局面下“在美国的专利权胜诉只成了一种可能性”。但是，他想法子使这场诉讼又拖了五年之久，在这期间专利权仍保持有效。1909 年 8 月，芝加哥巡回法庭终于作出裁决。出乎每个人的意料，法庭裁决专利权有效。屈姆斯塔德抱怨说，换成世界其他任何地方，法本染料公司都不可能保持它的专利权。法官听后只说了一句：美国同其他国家不一样。上一级法院在 1910 年驳回屈姆斯塔德的上诉。

在上诉法院作出裁决之前不久，拜耳经理人员估计冒牌阿司匹林在美国市场上数量惊人，已占市场的 3/4。由于冒牌阿司匹林的制造者太多，要打击这些人只会此起彼伏徒劳无益，所以公司决定集中力量对付向公众出售伪造的乙酰水杨酸（贴上阿司匹林标签的玉米淀粉片当然更不在话下）的零售药店。拜耳写信给各州和地方的 300 个药店主协会，在信中大写特写屈姆斯塔德案的裁决结果，扬言要对伪造者和走私音起诉，要求药房主在随信寄去的一张保证只出售拜耳阿司匹林真货的保证书上签字。公司软硬兼施，答应药店主只要承认过去的过失，指出伪造者是准，并且庄严保证决不再欺诈，公司可以既往不究。接受这种宽容大量的条件的药店主连 10 个也不到。

1912 年 9 月，美国拜耳公司的另一位律师安东尼·格雷夫和赫希斯特公司的代理经销商赫尔曼·梅茨终于对侵权者宣战。梅茨对记者们说：“伪造行为已达到如此广泛程度，致使美国至少有一亿人的生命月复一月地处于危险之中。”（当时美国人口约为 9500 万。）一批侦探到药店寻找冒牌阿司匹林和别的冒牌药，货架遭搜查的药店主很生气。这场搜查最后取得了效果。

1914 年 2 月份，一些代理人在九个城市买了 60 盒阿司匹林，其中冒牌货只有 16 盒——还不到 27%。

不幸的是，为保护专利权花了这么长时间，以致到拜耳终于把侵权者击退的时候专利期已经快满了。自 1917 年 2 月 17 日起，伪造者将能合法地销售乙酰水杨酸。对拜耳说来后果是严重的。阿司匹林在加拿大的售价只有在美国的 1/3，欧洲大部分国家的药店付出的价钱连美国的 1/10 也不到。在美国的竞争将迫使法本公司大大降低价格。

公司想把在专利方面的损失从商标上找回来。拜耳公司将努力使消费者熟悉拜耳阿司匹林，熟悉到一有头痛脑热就想到用拜耳阿司匹林来解痛退

热，这样一来，竞争对手就没有空子可钻了。在这方面，公司面临两个问题，这两个问题都是因为公司以前的推销方针而产生的。拜耳制造的阿司匹林几乎全部是粉剂，在卖给药品公司和批发商以后由他们制成片剂或者分成小包卖给零售药店。如果像普强大药厂这样的公司从拜耳那里买了阿司匹林粉剂，那么包装纸上的标签就这么写：

阿司匹林
五 格 令
普 强

由于拜耳是向医生、药店和药品公司推销药品的，所以这些人知道拜耳这个名字，可是公众不知道。公司若想保持高利润收入，这种情况必须改变。

要使拜耳这个名字为公众所熟悉，显然需要使用广告——这是第二个问题。美国医学协会对于向消费者做广告这件事反对到了极点，以至于有一次因为拜耳在一些扇子上印上它的产品名字而向拜耳表示不满。美国医学协会甚至指责把药品作为加了商标或者获得专利的产品出售而不是按照药物的属名出售的主张，说商标名称和专利除了抬高价格和误导病人之外什么用处也没有。（例如它在很长时间里要求医生在处方上写“乙酰苯胺”而不写“安替非布林”。）拜耳阿司匹林是使用商标名称的产品，向公众做广告势必触怒医生们，杜伊斯贝格和莱沃库森的其他董事们不愿冒招致医务界人士反感的风险。但是，在美国从事销售的人员希望打破常规，说公司若想在阿司匹林上发大财，首先要卖得出去。

作为一种临时折中办法，对做不做广告持正反两派意见的人同意把在美国生产的阿司匹林制成片剂，每一片药片上打上拜耳十字标记，再把药片装入拜耳包装盒，这样就第一次可以让消费者看到治好他们的头痛的公司的名字。转而制造片剂的工作于1914年初开始。

这时，专利满期的倒霉日子快要到了，一些美国人决意制造乙酰水杨酸的动向也已看得很明显。（其中之一是密歇根州米德兰的道氏化学公司创始人赫伯特·道）拜耳怕得罪美国医学协会，但是更怕损失钱财。

1916年秋，美国各地报纸上出现了阿司匹林广告。一盒阿司匹林的照片的上方写着一行大字：“拜耳。阿司匹林片”。下面写道：“每一盒每一片真阿司匹林上的‘拜耳十字’保护你不受一切伪造品和代替品的蒙混。”

按照宣传品的渲染标准来说，这则广告是有分寸的，并未提到任何一种可以使用阿司匹林的病症，甚至没有说阿司匹林是药。它也并未鼓励读者买任何东西。一家名叫《油墨》的广告杂志说：“广告里没有任何一句话、一个片语或者甚至一个字是可能触犯哪怕是对医务道德准则一丝不苟的人。这则广告的用意只不过是把‘拜耳，这个名字同阿司匹林联系起来。”

然而，美国医学协会的反应正是拜耳所害怕的。协会的杂志嘲笑所谓一种品牌的乙酰水杨酸与其他任何品牌会有所不同或者能被“伪造”的说法。这家杂志痛骂了拜耳。它写道：

“17年来，美国境内除了拜耳公司之外谁也不可能制造或者出售乙酰水杨酸……不必说，由于我国专利局把垄断权给了这家公司，美国人一直不得不买贵货……有了我国专利法律给予它的牢靠的垄断地位还不满足，这家公司进一步给这种产品取了个古怪

的名字叫“阿司匹林”，并为这个名字弄了个商标，企图独家揽住权利不放……[一等到人人都能制造乙酰水杨酸，医生应立即]在处方上使用这种药剂的科学名称，乙酰水杨酸。”

这番斥责没有引起任何反应。在专利权满期的时候，美国即将宣战，拜耳的德国经理人员除了取悦美国的医生之外还有别的烦，心事。

1914年夏第一次世界大战的突然爆发使拜耳驻美国的雇员措手不及。令他们惊愕的是，萨拉热窝的枪声使他们从外国侨民变成了可疑的外国人。英国对德国的封锁更增加了他们的困难，因为它掐断了莱沃库森对纽约公司管理人员的指导。纽约人员接下来的行动证明杜伊斯贝格相信集中控制的思想确有先见之明。他的手一离开舵柄，拜耳美国分部便卷入了乱糟糟的一大堆密谋之中，其中最特别的是苯酚大密谋。

苯酚大密谋是美国在是否参战上长时间犹豫不决的副产品，在这段时间里亲德派、亲英派和中立派争论不休，有时还发生激烈冲突。

1915年5月，英国客轮《路西塔尼亚》号被德国潜艇击沉，一千多人丧生，美国国内亲德情绪因此陡然下降。由于担心美国倒向英国，德国驻美大使约翰·海因里希·冯·伯恩斯托夫伯爵奉命操纵舆论，使之有利于德皇。冯·伯恩斯托夫伯爵给他的一名副官——内务部官员海因里希·阿尔贝特下达了一项不那么符合外交身份的任务：防止美国的化工公司向德国的敌人供应弹药。为了后面这个目的，他俩招募了纽约埃尔伯菲尔德法本公司的首席化学顾问胡戈·施韦策。

施韦策是普鲁士人，在弗赖堡大学获博士学位，专事煤焦油研究。他1889年到美国，在美国刚新兴的化学工业部门工作，五年后入美国籍。1896年他在拜耳驻纽约办事处担任药品部门主管，很快就受到莱沃库森的赏识。杜伊斯贝格第一次到美国时曾对穆林说，他六个星期内从施韦策那里了解到的美国情况多于一年里从拜耳经销商希费林公司那里所了解到的。施韦策像杜伊斯贝格一样，非常讲究条理、注重技术，而且他十分注意礼仪规矩，甚至认为做广告是粗野的做法。他不大喜欢美国，因为这里的报纸上充满靠不住的灵丹妙药的广告，还因为这里的药店攻击药品公司不该行使专利权。然而他事业顺利，并在事业有成时脱离拜耳自己开业，在曼哈顿河滨道房价昂贵的地段买了一套公寓，在那里承办化学咨询业务并经营出口业务。

战争一开始，这位54岁的化工专家得到了一个新身份，即间谍——德国特工代号第963192637号。施韦策从阿尔贝特和冯·伯恩斯托夫那里领了钱交给沃尔特·谢勒，此人是个化工师，在战争爆发时，是德国在北美唯一的领津贴的工业间谍。施韦策和谢勒联手向德国私运它迫切需要的美国石油，使用的办法是用化学方法把石油的外观改变到足以冒充化肥骗过美国海关。后来，施韦策又为谢勒提供经费进行破坏活动，即在美国船上放置雪茄形的小型炸弹。

施韦策行事很不谨慎。他一面从阿尔贝特那里领钱发给从事阴谋活动的人，一面仍然在企图左右美国舆论的宣传活动中出头露面。他天天发表支持德国的言论，到麦迪逊广场花园的集会上肆意辱骂英国，进行收购美国报纸的谈判，为攻击《路西塔尼亚》号的行动辩护（他嘲笑说，乘客搭乘英国船，这“本身就是自杀”），还为止版一套20卷、印制精美带插图的德国文字名著进行了安排，这书他捐赠了好几百套给公立学校。

苯酚大密谋开始于1915年。苯酚是煤焦油产品，又称羟基苯或者——

这个叫法不大确切——石碳酸，人们用它来作消毒和杀菌剂。它也是制作染料、香水、香料、摄影化学品和炸药——特别是一种名叫三硝基苯酚的炸药——的重要成分。施韦策对苯酚很熟悉，因为它大量使用在水杨酸（它是乙酰水杨酸——即阿司匹林——的主要成分）的合成上。苯酚大部分是从联合王国进口的。

宣战后，英国议会下令征用国内大部分苯酚，用以制造三硝基苯酚。输往美国的苯酚一下子大幅度减少。供求规律起了作用，苯酚价格猛往上窜，8月份每磅10美分，到次年2月涨到1.25美元。虽然伦斯勒厂并不直接使用苯酚，但是这种化学品对它说来也是不可或缺的，因为拜耳制造阿司匹林要用水杨酸，而水杨酸是靠其他美国公司用苯酚制造的。到1915年4月，拜耳的阿司匹林厂已将近停产，这对一家想要把它新生产的药片销往四面八方的公司而言是个大灾难。更糟糕的是，别的公司趁缺货之机用乙酰水杨酸以外的化学品制造假阿司匹林。阿司匹林可能在市场上绝迹的消息一传开，药店赶紧大量囤积，可是买进的往往是冒牌货。

美国国内的苯酚供应情况也救不了拜耳的急。这种化学品的产量几乎全部用来制造三硝基苯酚或者根据长期合同必须供给其他公司。与拜耳同样遭到冷落的一个人是门洛帕克的奇才托马斯·爱迪生。为了制造他最有名的发明之一——留声机唱片，爱迪生需要苯酚。他是个重行动的人，决定自己生产苯酚。他很快就建造了两座苯酚合成厂，生产能力都是日产六吨，这一来现货供应量增加了不少。施韦策用阿尔贝特宣传经费里的钱同爱迪生的销售代理人订立合同，买不这位发明家自己不用的每一滴苯酚。（这是笔大合同，因为爱迪生多余的产量多达每天三吨。）

1915年6月，施韦策会见了冯·海登化工公司美国分公司副总裁兼总经理乔治·西蒙。海登就是在英国毁了拜耳阿司匹林专利权的那家德国公司，尽管如此，它一直为伦斯勒供应水杨酸，直到苯酚没有了来路才停止。施韦策要西蒙向他购买他从爱迪生那里买来的苯酚，用之制造水杨酸，造出来的水杨酸一部分将用来履行海登与拜耳的合同，其余的将卖回给施韦策，他需要它做出口生意。西蒙同意。

这个协议对各方都有利。西蒙的水杨酸工厂将能重新开工，接下来拜耳的阿司匹林工厂也能重新开工——还有它的挽救阿司匹林市场的宣传活动也能随之重整旗鼓。由于掌握了美国国内可以弄到的唯一的苯酚主要货源，施韦策赚了一大笔钱（况且付给爱迪生的钱是从阿尔贝特那里拿来的，所以施韦策的成本是由德国纳税人掏腰包补贴的）。阿尔贝特也很高兴。这批苯酚是用来制造阿司匹林的，没有用在增加美国的三硝基苯酚供应上。阿尔贝特声称，在短短几个月里施韦策弄走的苯酚相当于可制造450万磅炸药的量——能装三长列火车。

这个计谋很快就告终了。美国特工部门怀疑上了阿尔贝特，派人跟踪他。7月24日，阿尔贝特在曼哈顿郊区第六大道高架火车上睡着了，到站的时候他猛然惊醒，匆匆忙忙下车，把装满秘密文件的公事包忘在了车上。当他发觉丢了皮包又重新奔上火车的时候，旁的乘客告诉他说有一个年轻人拿了

---

连爱迪生也感到高兴，西蒙声言他曾在1915年6月同爱迪生会谈，这位发明家当时说，与其用去造炸药，他更希望他的苯酚用于和平用途，例如制药。“这更符合他的感情”，西蒙解释说。但是爱迪生的感情并未化为行动。在丑闻揭发后，他转变了态度，把苯酚卖给美国军方。

皮包跑掉了。（后来阿尔贝特得了一个绰号叫“无任所公使”。）

那个年轻人便是特工人员，他把皮包交给了上司。皮包里塞满了涉及破坏活动的情报，可是还不足以据此对阿尔贝特、施韦策或者其他任何人提出指控。但是，为了揭露阿尔贝特，政府的一位高级官员把皮包里的文件透露给了强烈反德的《纽约世界报》。8月15日，该报在头版原文登出了阿尔贝特“遗失”的文件。

报纸指责阿尔贝特、施韦策和冯·伯恩斯托夫伯爵是德国颠覆活动的主谋。《世界报》以惊恐的语气历数了施韦策的言论和他企图进行破坏和侵吞钱财的行径以及企图收购亲德报纸杂志的活动。在种种阴谋中特别提到了苯酚密谋。《世界报》指责说这是一个盗窃美国化学品的大阴谋的一部分。施韦策生气了。他说：“炸药制造商过去是这样做的、现在仍然在不惜重金有多少收罗多少地攫取美国生产的全部（苯酚），买去后把它变成（三硝基苯酚）”。他说，按照每一磅苯酚可制造三磅三硝基苯酚来计算，“用不着任何想象力就能知道，这么大量的、属已知爆炸力最强的炸药之一的炸药使用起来能使多少人丧生、受伤或者残废……在这个问题上居然提出批评，我实在理解不了”。施韦策不提他的苯酚是用来帮一家德国公司保持对阿司匹林的垄断的，而是声称只不过拿它当消毒剂使用。《纽约时报》算了算帐，按每天三吨苯酚计算，施韦策能制造24万磅消毒剂，足够每七个星期向全国男女老少每人供应一瓶两盎司的消毒水。

尽管舆论哗然，还是没有提出法律起诉，一则美国尚未参战，二则德国不论购买多少苯酚，在法律上都是可以的。但是，在事情暴露后，阿尔贝特说他不能再为苯酚出钱了。施韦策要求乔治·西蒙当他的新财神，在遭到西蒙拒绝后又去找西蒙的阔佬丈人理查德·克尼。克尼和施韦策在9月份签了一份协议，但是为了掩盖先前阿尔贝特的参与，把签字日期倒退到了6月30日。尽管已有了卑鄙的德国人密谋的恶名，这笔苯酚交易在后来六个月里还是让这两个人赚了将近100万美元。为了庆祝他们的成功，施韦策和克尼请阿尔贝特到阿斯托尔饭店吃晚饭，在豪华的宴席上真诚地向这位德国官员敬了一杯酒。

施韦策并未得意很久，他患肺炎在1917年年底病故。在他的公寓里，警察发现了一间密室，里面全是德国国旗、编码的帐本、加注的化学教科书、一包包关于阿司匹林各种配制办法的笔记、用荒唐的罪名指责英国的演讲稿以及颂扬德国在科学上何等伟大的文稿。当局随之进行了调查，但是没有多少下文，因为施韦策已经死了，对亡故者是不能起诉的。再则，政府当时又在为第二件拜耳丑闻费神了。

拜耳美国公司的总经理是早在伦斯勒建厂一开始就在公司工作的埃曼努埃尔·冯·扎利斯。副总经理赫尔曼·塞博姆也掌握相当大的权力，他是卡尔·杜伊斯贝格的妻子约翰娜的兄弟，卡尔·伦普关的外甥。冯·扎利斯和塞博姆明白，要是美国宣战，他们将顿时成为经营敌产的敌对国公民。另一方面，英国的封锁又使他们回不了国。他们留下来不行，走又走不了，在进退维谷之下去找一位名叫查尔斯·哈迪的律师商量。后来证明此举是个错误。

每当人类的一部分对另一部分进行战争的时候，双方的买卖人总会有产业留在突然间变成敌方的领土上，在中世纪以前，一国境内的敌人或是沦为

---

“无任所”的英文直译是“无公事包”。——译注

奴隶，或是被杀戮，他们的财产则被没收。英国大宪章内订有一条保护敌对国商人不受损失的条款，条件是对方政府也要给英国商人以同样待遇。在第一次世界大战开始时，交战国把敌对国的公司收为托管企业，打算在战争结束以前利用它们为所在国谋利益，到战争结束后再完整地交还。随着伤亡人数的增加，这种待遇显得过于宽厚了。双方都采取了直接出售敌产的做法。没有理由认为美国一旦参战会不这样做，所以哈迪、塞博姆和冯·扎利斯开始想办法隐藏拜耳的资产。

这种藏猫猫游戏开始于 1915 年。当时，拜耳收到罗得岛普罗维登斯一家新开业的染料公司——名叫威廉斯和克罗韦尔颜料公司——的广告传单。起初拜耳对之感兴趣完全是出于商业原因。如果美国参战，它就要征召军人，军人要穿军装，制作军装要用卡其染料。塞博姆和冯·扎利斯可能一直在为自己被宣布为美国的敌人而担忧，但是他们也瞄上了美军装备这个市场。倒霉的是拜耳从莱沃库森取得染料供应的来路已经切断。威·克公司制造的硫黄色正好对路，也许这能为满足预期中的卡其需求提供一条途径。

拜耳在普罗维登斯的销售经理克里斯琴·斯塔姆奉命去这个公司看看。斯塔姆找了好一阵子终于来到了“南大街一幢房子里的一间破旧屋子……那是市内一个相当贫穷的地段……”。在陋室里见到的威廉斯，是个上了年纪的人，一问才知道是这家公司的经理。（克罗韦尔是化工师。）斯塔姆发现，威廉斯“连一家小染坊所需要的颜料也不可能足量供应——他在信里说他能提供任何数量的颜料，事实上他对任何大商家要货的数量几乎毫无概念”。但是斯塔姆认为克罗韦尔的染料相当好，他建议可以做一笔交易。

拜耳向威·克公司买了不少染料。当它的定货使威·克公司的利润上升到每月两万美元的时候，拜耳起意想收购这个公司，便叫斯塔姆去试探一下。威廉斯和克罗韦尔都拒绝这个主意，于是拜耳想出了一个意在说服他们出售公司的策略。据后来的一份调查报告说，“这个计划的基础”是：

拜耳公司人员和（斯塔姆）了解化工师克罗韦尔先生的体质和健康状况，那的确很差，因此他们认为如果拜耳公司继续不断定购数量极大的硫黄色颜料——制造这种颜料时克罗韦尔先生是必须亲临现场的——克罗韦尔先生不久就会处于乐于退休的状态。

驱使克罗韦尔自己把自己累垮的计策万一不奏效，拜耳还留有后手。它建议克罗韦尔雇一名助手。拜耳推荐了一位塞伯特先生，调查人员后来发现“据他的雇主了解，此人具有制造硫黄色颜料所必须具备的某些条件，也具有观察克罗韦尔先生的每一个步骤的条件，因此在很短时间里塞伯特先生就能制造和克罗韦尔先生的产品一样好的硫黄色颜料了”。

最后令威·克公司屈服的不是过度劳累或者工业间谍活动，而是不久前通过的所得税法。这两位制造染料的人赚的钱多，付的税也多，1917 年春季威·克公司交给政府的税金达 7.5 万美元。这两个人心痛不已。要这么干的话做买卖就没意思了。所得税（同时克罗韦尔身体状况也差）使他俩终于同意卖掉公司。

美国在 1917 年参加了战争，参战后接连几个月对德国侨民并没有什么动作，使塞博姆、冯·扎利斯、斯塔姆和哈迪有时间同威廉斯和克罗韦尔谈判收购公司的事。但是，华盛顿在 10 月份通过对敌贸易法，其中指示新成立的外国产业监护官公署接管敌产并在战争期间对之进行托管。后来，又通过对该法的一条修正案，授权监护官可以没收敌方所拥有的专利权、版权和商标权。

首任外国产业监护官是宾夕法尼亚州的律师、前众议员米切尔·帕尔默。此人是权力掮客，曾为策划伍德罗·威尔逊争取总统提名的活动出过力。为报答他的功劳，威尔逊支持帕尔默竞选参议员。帕尔默落选后，总统任命他为法官，后来又派他担任外产监护官。帕尔默为人专横拔扈，把担任外产监护官视为进一步飞黄腾达的进身阶梯。他看对了；继监护官之后他被任命为司法部长，1920年他在这个职位上发动了在今天留下骂名的“帕尔默围捕”，约3000名所谓的外国颠覆分子在这场行动中被兜捕并递解出境。

监护官的任务十分繁重，因为敌对国在美国境内拥有的产业很多。截至1914年7月1日，仅德国一国的投资便达9.5亿美元，其中很大一部分通过挂名公司、假合同和转移股份等手段被隐藏了下来。为了查清这些秘密安排，帕尔默成立了调查局，任命纽约的一名助理区检察官弗朗西斯·加文为局长。帕尔默和加文在工作上不辞辛劳；外产监护公署成了美国最大的企业康采恩之一。康涅狄格的巧克力，宾夕法尼亚的铁轨，新泽西的毛纺和精纺业，佛罗里达的木材，芝加哥的啤酒——外产监护官成了一个联合大企业的首脑。

1917年10月，加文的特工弗雷德里克·林奇（明尼苏达州一位富有的、与政界有联系的木材商）去扰塞博姆和哈迪谈话。由于对拜耳同臭名昭著的胡戈·施韦策的关系感到可疑，林奇要这两个人同施韦策断绝关系。这很容易——施韦策已经死了两个月了。林奇还要求把公司的股本交出来。他在1918年1月正式拿到了公司股本。

在此期间，哈迪策划了一个巧妙的计谋，使公司在把股本交给监护官的时候并不等于把公司的利润交出去。哈迪的计策是从拜耳同威·克公司继续谈判开始逐步展开的。哈迪的主意是，拜耳不要公开出面做威·克公司的买主，而是要另组一个新公司，名叫纽约威廉斯和克罗韦尔颜料公司，股东由塞博姆、冯·扎利斯和其他几个德裔经理来当（更确切他说，由这些经理的朋友当名义上的股东，这样一来新公司的股本将完全属于美国人）。威·克（纽约）公司将收购威·克（罗得岛）公司，收购时所需资金由威·克（纽约）向拜耳借无息贷款，用威·克（纽约）公司的利润收入归还拜耳。塞博姆和他的同事们可以保证这样的利润收入，因为他们以拜耳高级管理人员的身份答应高价购买威·克（纽约）公司的全部产出，使后者的利润达到每月5万美元。通过这条路，拜耳在美国的管理人员将把公司的差不多全部利润装进威·克公司新股东的口袋，而这些新股东也就是拜耳在美国的管理人员（在法律上说是他们的一些名义上拥有股本的朋友）。

威·克（纽约）公司是在1918年1月成立的，也就是塞博姆交出拜耳控制权的仅仅几天之前。塞博姆并不担心会给外产监护官逮住，因为他已经预先贿赂了已坐上董事长交椅的林奇（塞博姆对斯塔姆说：“上了油的机器转得快。”）既然林奇得了钱之后装聋作哑，拜耳也就能在经营上一如既往继续进行，不同的只是塞博姆和冯·扎利斯现在将使利润源源滚进威·克（纽约）公司。

德国人未曾指望米切尔·帕尔默的照顾。帕尔默一想到他的工作成果——战争结束就要物归原主便气恼不满。他要把他手中掌握的产业变成战争力量，便恳请国会让他把敌产卖给美国人。1918年3月，国会如帕尔默所主张的对敌贸易法作了修正。这下子他可以举行一连串拍卖了——什么都卖！



这项修正案对所有在美国的德国公司都是灾祸，但是对拜耳法本公司尤其成问题，原因在于它早些时候进行的一次与此并无关系的公司改组。拜耳法本的美国分公司已于 1913 年在书面上换成两个实体，即拜耳公司和合成品专利公司。这以后拜耳公司便不再使用来自莱沃库森的许可证，而是由它自己拥有在美国的商标权（包括阿司匹林商标权）以及有形资产（包括伦斯勒厂）。杜伊斯贝格仍然掌握着控制权，因为公司的股本名义上握在塞博姆、冯·扎利斯和拜耳美国分公司其他几个管理人员手中，这些人全都对母公司忠心耿耿。另一方面，专利权交给了新建立的实体合成品专利公司，这个公司的股本也由德国人持有，担任总经理的是胡戈·施韦策。

公司的日常营运并未因为上述安排而有所不同。商标权和专利权的所有权只不过是莱沃库森控制下的一个实体转移到另一个实体而已。但是，当帕尔默行使权力，把拜耳公司和合成品专利公司都接管过来的时候，对拜耳说来后果就可怕了。要是帕尔默卖掉这两个公司，那么他卖掉的不仅仅是对拜耳十字标记以及拜耳和阿司匹林这两个名称的使用许可证，这些许可证莱沃库森估计还能加以撤销或者重新谈判。（当时阿司匹林的专利权已经满期，所以无所谓，可是公司还拥有其他许多药品的专利权。）既然这两个公司在法律上已经脱离德国母公司，那么监护官一拍卖，也就将从莱沃库森手中夺走所有的专利权和商标权。

塞博姆和冯·扎利斯认为他们通过成立威·克公司和贿赂林奇已经对这种不测局面有备无患。林奇保证将做到使拜耳公司和合成品专利公司让某个暗地里答应把两个公司卖回给德国人的人买到手。威·克公司里积累着的利润将充当这个计划的经费。

事情并未循这条路发展。4 月份，一个住在威·克公司厂房附近的人写信给司法部，举报说这个公司在军服染料里加进了“危险的细菌”，“美国军人一中弹；衣服上的细菌就会使伤口发生感染”。此外，他还说，这家染料制造厂是拜耳的附属，并非独立的实体。

后来进行的一次调查看来就是这封信引起的。这次调查导致在两个月后以间谍嫌疑逮捕了拜耳在普罗维登斯的销售代理人斯塔姆。斯塔姆起初并不着慌，因为有人告诉过他，哈迪在政界有足够的关系可以保护拜耳所有的美国雇员。在被拘留了几个星期以后，斯塔姆察觉哈迪根本没给他这种保护。他不久就知道原因所在了。7 月 16 日，哈迪突然辞去在拜耳公司董事会的职务，宣布他打算自己向监护官购买这个企业。帮助德国人回避同美国政府之间的麻烦看来已经不再符合他的利益。在哈迪退出董事会后不到 48 个小时，斯塔姆就决定把威·克公司的事和盘托出。

特工人员缠上了塞博姆和冯·扎利斯。这两个人都在 7 月 18 日辞职。帕尔默请冯·扎利斯继续当伦斯勒厂的经理，因为没有别人知道怎么管理这个厂。出于同样的原因，塞博姆被要求留下来担任纽约办事处的销售经理。俩人都答应了。他们没有什么选择余地；他们受联邦特工盘问的时间越来越

---

1912 年 10 月，拜耳驻费城销售办事处总经理阿尔弗雷德·凯佩尔曼被起诉，罪名是贿赂当地染色工人，唆使他们叫他们的老板只购买莱沃库森的染料（显然这类诉讼在染色业里很普遍，因为招致起诉的那种行为也很普遍）。检察官能否胜诉要靠预定将作为证人出庭作证的凯佩尔曼的速记员。就在即将开庭审理的时候，凯佩尔曼找到了一个能叫证人沉默的十分有效的办法：他娶了这位速记员。由于不能强迫一个人作不利于配偶的证词，检察官只好罢手。

多了。每一个人都指责别人，拜耳在美国的管理班子在我骂你、你骂我的一片混乱中分崩离析。8月份，司法部以违犯间谍法和敌对贸易法的罪名拘捕了拜耳公司七名职员，其中包括塞博姆、冯·扎利斯和斯塔姆。（哈迪没有被抓；他发表了不利于他的前委托人的证词。）没过几星期，拜耳公司全部管理人员都进了牢房。

拜耳公司里的德国人只有极少几个没有参与威·克计划，因而也没有入狱，其中之一是出口经理恩斯特·默勒。默勒在公司里是个被同志们从心眼里厌憎的人，但从某种意义上说他也是个走在时代前面的人。他看来很欣赏世纪初美国的自由精神；他看到了又广阔又空旷的天地，想象着要在这里布满宣传阿司匹林奇迹的广告牌、招贴画和传单。可是，他的上司们遵守杜伊斯贝格的指示，使广告费始终只占销售额的一个固定的、很低的百分比。默勒认为这种做法大错特错。做广告不是成本，是投资。广告是种子，明天它将生长成为销售量。

默勒是在战争刚开始的时候派到美国来的。他很快成了销售阿司匹林片剂计划的坚决支持者。也正是他，终于说服莱沃库森勉强同意在专利满期之前在报纸上做广告。但是他的成绩招致了上司塞博姆的疏远，后者把他视为突然走红的人物。后来默勒当场抓住塞博姆的一个朋友在搜查他的写字桌，俩人的关系更加恶化。当时默勒同那人对骂了起来，那人向塞博姆告状，从此默勒发现自己被摒除在圈子之外了。

战争给默勒的出口贸易（其对象包括拉丁美洲、加勒比沿岸、日本和中国）带来了变化。在施韦策的苯酚交易使拜耳公司得以恢复阿司匹林生产以后，产量迅速上升。莱沃库森由于被美国的封锁堵住了出路，便要求纽约向世界其他地方的主顾供应阿司匹林。默勒很高兴。突然之间他成了阿司匹林的洲际枢纽。

他最担心的是美国参战。要是美国参战，华盛顿将切断美国公司同德国的联系。作为预防手段，在默勒同塞博姆共同安排下，拜耳公司以30万美元购买了莱沃库森的出口部门——实质上是购买了在其他同家使用各种商标和销售阿司匹林的权利。合同是在1917年3月31日签字的，即美国宣战前一星期。

默勒没有经营这类出口业务的合法权利，但是只要尚未有人宣布这种销售无效，他就能假借名义向美国和欧洲以外的地方销售阿司匹林，实际上这些地方主要是指拉丁美洲。但是默勒已经十分满意，对外阿司匹林贸易终于完全由他控制了。他把在拉丁美洲的广告开支增加了一倍，甚至两倍。他对销售量猛增感到高兴。阿司匹林广告在墨西哥、阿根廷、巴西到处可见。战争对他成了好事。

另一方面，帕尔默决定拍卖拜耳公司。在威·克公司事件在报纸上张扬出去以后，美国阿司匹林销售不停下降（尽管在美国南面扶摇直上）。竞争者如史密斯公司与克兰和弗伦奇公司利用拜耳丑闻为自己生产的乙酰水杨酸大做广告，宣传“美国人制造，美国人拥有，美国人销售，战后不会再让德国人受益”的口号。此外，拜耳公司的工作人员抓的抓，解雇的解雇，剩下寥寥无几的人几乎已无法营业；染料销售人员只剩下一个，监护官不得不让斯塔姆出狱到伦斯勒去协助冯·扎利斯。当所谓拜耳阿司匹林片里面下了毒的谣言传开时，帕尔默急了，希望在这个公司变得一钱不值以前赶紧把它脱手。1918年11月11日的停战并未使压力有所缓和。企业界苦苦恳求监

护官抢在和平条约签字，使德国人有机会收回产业之前快些把敌产出售掉。帕尔默预定在 12 月 12 日星期四举行拍卖。

出售敌产引起了极大兴趣。向帕尔默询问拜耳公司情况的公司有好几十家，绝大部分是其他制药或化工公司，但是拍卖也吸引了一些与制药和比工并无明显关系的企业的兴趣，甚至吸引一些富翁也想来捡便宜货。外产监护官公署印发了介绍拜耳财产情况的手册，对公司进行了仔细的审计，并列出了拜耳的专利权和商标权的一长串清单。想购买的人要先付 10 万美元押金才能拿到一份介绍手册和参观厂房。有大约十几个人付了押金，其中有代表一个银行团的佩因·韦伯和美国最大的化工公司社邦公司。

在举行拍卖的那天，有意于竞购的人士浩浩荡荡来到伦斯勒，他们中间将有人获得拜耳苦心培植和捍卫了 20 年之久的各个名称。投标底价是 100 万美元，喊价迅速上升。出人意料的是杜邦很早就退出了，喊价到二百万多一点就罢手了。佩因·韦伯和其他竞争者继续加码。300 万，400 万，500 万，加到 530 万美元以后只剩下佩因·韦伯和另外一家公司继续竞争。佩因·韦伯加到 530.5 万，竞争对手加到 531 万。佩因·韦伯退出。拍卖结束。要是卡尔·杜伊斯贝格在那个阴暗的日子也在场的话，他肯定晕倒。拜耳阿司匹林的新主人是斯特林产品公司——一家秘方专利药公司。它在广告中大吹大擂的通便药、去头屑秘方和治阳痿妙药恰恰是杜伊斯贝格和拜耳一贯坚持的每一样东西的对立面。

### 第三章 假拜耳

斯特林产品公司成立于 1901 年春。当时，名叫威廉·韦斯和艾伯特·迪博尔德的两位药剂师配制出了一种新解痛药——纽雷近，于是成立了公司。这两人是俄亥俄东南部中等城市坎顿的同乡，自少年时代便是朋友。高个子、讲话慢悠悠的迪博尔德最初的工作是经营他父亲创办的、至今还在的迪博尔德保险箱锁具公司，赚了一些钱。矮个子、为人自信的韦斯 1896 年从费城药理学院毕业（他的毕业论文是研究咖啡的化学成分）后到离家 70 英里、往南越过俄亥俄河的西弗吉尼亚城镇锡斯特斯维尔从事药品零售行业。没过几年，他决定同老朋友迪博尔德合伙销售秘方专利药。他俩迁居到西弗吉尼亚的一个大得多的城市——位于俄亥俄河流域北端的惠灵市。

本世纪初是美国秘方专利药行业最兴旺的时期，商店里摆满这类药品，什么“拉登杀菌灵”（99.381%是水）、“镭多药水”（号称“含镭”，其实是奎宁加酒精，与镭毫不相干），什么“约翰逊博士平和综合治癌药”（“你有患癌症的朋友吗？”此药的广告问道。“给他们看这个广告将是你永远难忘的善事。”）韦斯和迪博尔德想从这个红火的行业中赚一把，便成立了纽雷近公司，产品只有纽雷近一种。<sup>57</sup>他俩驾着马车在西弗吉尼亚走乡串巷兜销这种药。两人一高一矮坐在涂着彩色画的平板马车上犹如滑稽人物，时不时跳下来往树上或者篱笆上钉上一块纽雷近广告牌。他俩十分勤劳，在开业第一年就卖掉了价值一万美元的纽雷近。这一万美元全部用来在两家匹兹堡报纸上做纽雷近广告了。这个方针收到了效果，销售量不断上升。销售量越多，做的广告也越多，广告越多，带来的买卖也越多。

靠着不遗余力的推销，纽雷近公司以惊人速度发展。它的创始股本是 1000 美元，五年里增加到了 50 万美元，到 1912 年这家公司已价值 400 万美元。韦斯和迪博尔德表现出了比时代先走几十年的商人的精明：他们吞并别的秘方专利药公司，其中包括制造一种去头屑秘方药的诺尔顿·丹德林公司、制造治尼古丁药“戒烟灵”（这种药吃了就便秘）的斯特林医药公司和生产一种通便剂的加利福尼亚无花果糖浆公司。（现在人们注意到，凑成他们的雏形期公司的几个商家是互相依存的。）到公司发展成为规模相当可观的企业以后，韦斯和迪博尔德觉得光靠纽雷近当家不行，需要更响亮的招牌。于是，他们借用斯特林医药公司的名字，改名叫斯特林产品公司。他们打算使这个公司名扬天下。

斯特林产品公司是秘方专利药行业里的一个例外。绝大多数秘方专利药行同他们的前辈“罗宾逊博士男士药”是同样模式（“罗宾逊博士男士药”是底特律一个名叫爱德华·海斯的人配制和出售的专治“阳纲不振”——“有返老还童之效”——的药。“罗宾逊博士”大概是虚构的人物。）这种药行都是一个人自己当老板自己经营，只卖一种产品，而且流动性很大，经常在一个市场饱和时，或者趁人还没有拆穿他们的鬼话时赶紧再换一个地方。韦斯和迪博尔德同他们不一样，认为秘方专利药不仅仅是赚钱捷径，除此之外还能有所作为。通过不止推销一种而是推销几十种品牌，他们打算建立第一个秘方专利药联合大企业。

听说拜耳公司将要拍卖，他俩很高兴。在他们眼里，拜耳不仅仅是化工

---

<sup>57</sup> 织品制造商另想办法打击这种贿赂行为，终于在美国反托拉斯

公司，而且是一批药品商标，其中最值钱的是拜耳阿司匹林。他俩对染料生产没有兴趣，所以在拍卖举行之前不久同俄亥俄州克利夫兰格拉塞利化学公司达成一项协议：要是斯特林拿到了拜耳的资产，格拉塞利出 150 万美元，拜耳企业的非药品部分就归它。如韦斯所期望的，斯特林在出价上压倒了其他投标人。他迅即投入了工作。他在董事会上说：

斯特林的目标是通过报纸广告和其他宣传手段向普遍大众宣传（拜耳阿司匹林）。

斯特林产品公司做广告之多世界第一。<sup>38</sup>我们相信我们对（秘方专利）药广告懂得的比任何人都多，而且，就阿司匹林而言，我们知道这片土地还只是浅浅犁了几道痕迹而已，只要做好这种准备工作，前途无量。

他声称，斯特林在买下拜耳之后已经成为世界上最大的秘方专利药制造公司。韦斯打算靠拜耳阿司匹林来使斯特林更壮大。

\* \* \*

在 1919 年 2 月 4 日拜耳公司董事会会议上，监护官躬身退下舞台，一班新入马粉墨登场。新董事会的成员包括韦斯、迪博尔德、另外两个在斯特林任职已久的高层经理以及从外产监护官公署唯一留下来的厄尔·麦克林托克，他是斯特林用比原来政府给他的高两倍的薪金聘用的。麦克林托克在公司里担任的角色莫名其妙，谁也说不清：几年后他身为副总经理却还说不清楚自己究竟负责什么方面。在公司里面，他被认为曾经利用他在监护官身边的地位帮斯特林弄到了拜耳，他在公司里的职位是对他的永久性酬劳。总之，韦斯和迪博尔德掌握全部实权，日常事务则几乎完全由韦斯一个人控制。

他俩很快就履行了同格拉塞利的合约，按照谈定的价钱 150 万美元把染料部门卖给了格拉塞利。3 月份，他们第二次把公司一分为二，即划分为拜耳公司和新组成的温思罗普化学公司。划分很不匀称：拜耳销售阿司匹林以及添加其他药剂的阿司匹林——别的都不管。温恩罗普经营原先由拜耳法本公司纽约分公司销售的其他 63 种药品。另立公司经销处方药是一种出于公共关系考虑的行动，旨在保护这些产品在美国医学协会攻击拜耳阿司匹林广告的时候不受到伤害。再则，“拜耳”这个名字上残留的条顿色彩令药店店主感到别扭，现在他们可以换用另一个无可挑剔的符合爱国心的名字：“温思罗普”。这个名字是以马萨诸塞海湾殖民地总督和康涅狄格殖民地三次连任总督的约翰·温思罗普的儿子、在殖民地时代最先制造化学品的人物之一小约翰·温思罗普的名字命名的。

斯特林打算在地球上所有地方销售拜耳阿司匹林，可惜这个名字本来的主人拜耳法本已经在这么做了。韦斯和迪博尔德不愿另改名称进行竞争，决定在凡是能偷偷袭用的地方就袭用拜耳、阿司匹林和拜耳十字商标的权利。许多国家的战时法律使德国的知识产权处于有疑问状态。斯特林的代表们在世界各地冒着招惹官司的风险使用了这些商标。

拜耳法本花了五十多年功夫把拜耳这个名字在全球树立为信用、质量和

---

<sup>38</sup> 到了妙招儿。拜耳是德国许多卡特尔的成员。德国没有打击卡特尔的强硬法律。1913 年 6 月，12 家纺织品制造商对拜耳及其美国分公司埃尔伯菲尔德法本公司提出诉讼，说拜耳是海外一个卡特尔的成员，而这是违反美国法律的。拜耳的纽约律师查尔斯·哈迪找各方面专家咨询以后认为这个指控是赖不掉了。拜耳取得了庭外解决。为了避免再遭攻击，纽约公司被一分为二：一是合成品专利公司，它将拥有染料和药品在美国的专利权（不再用许可证）；二是拜耳公司，它将拥有染料和药品的商标权并经营其生产。这两个公司在法律上都是独立公司，虽然事实上都由莱沃库森控制。

高水平技术的象征。现在，要是斯特林成功了，一家出身西弗吉尼亚惠灵的秘方专利药商就将在欧陆以外的大部分重要市场用同样的名称，同样的标记销售许多同样的产品。韦斯和迪博尔德的行动情况逐渐传到莱沃库森，杜伊斯贝格大为恼火。不料这时斯特林却来找他帮忙。

斯特林前来求助的原因是它弄不明白那 63 种划归温思罗普化学公司经营的待销药品究竟是怎么制造的。对纽雷近和戒烟灵的制造者说来，伦斯勒是了不起的技术奇迹。以前的德国管理人员不是进了监狱，就是已经驱逐出境，没有人知道这些机器怎么运转；还有，专利权说明书按说能具体说明制造过程，可是按照德国传统，这些说明书写得深奥晦涩，越看越糊涂。要等弄懂这些谜一般的东西，公司仓库里早就空了。韦斯和迪博尔德断定，如果没人援手，温思罗普会有灭顶之灾。能援助它的方面只有一个：拜耳法本，也就是斯特林本意要通过购买拜耳公司把它赶出美国的那个实体，斯特林正在四大洲侵犯它的商标的那个公司。在韦斯和迪博尔德看来是灾难的，在拜耳公司药品出口部主管恩斯特·默勒看来却是机会。虽然其他莱沃库森雇员对他说，为公司新老板工作是错误的，默勒还是被斯特林产品公司所吸引。他认为莱沃库森能向这些人学学做广告。他希望欧洲的科学能同美国的市场学相结合，便力劝韦斯去同杜伊斯贝格达成某种安排。韦斯在 1919 年 5 月派厄尔·麦克林托克去了荷兰。

就在麦克林托克动身前不多几天，外产监护官公署刚刚出具证明，证明斯特林是“百分之百的美国公司”。但它出此证明并不是为了要同德国药品康采恩谈判。而且，从法理上说，美德仍处于交战状态，没有总统特批的许可证同德国做交易是非法的。斯特林没有这种许可证。倒也没关系。麦克林托克在阿姆斯特丹同拜耳法本公司的一名代表进行接触时遭到粗鲁的拒绝。但是，默勒继续催逼斯特林同莱沃库森做交易。韦斯决定亲自到欧洲去见卡尔·杜伊斯贝格。

杜伊斯贝格在 1903 年到美国走了一趟以后对拜耳法本作了很大变动，这在一定程度上是受了他在美国的见闻的影响。尽管他看不起美国的大部分工人和管理人员，但是美国的大工业托拉斯令他心往神驰，尤其是约翰·洛克菲勒的美孚石油公司。杜伊斯贝格对这些联合企业的力量和效率印象深刻，回国后同赫希斯特公司的董事古斯塔夫·冯·布鲁宁和今天的巴斯夫公司的前身巴登苯胺苏打公司的海因里希·冯·布伦克交谈了德国化学工业界组织美国式托拉斯的问题。他在 1904 年 1 月写了一份 58 页长的备忘录，设想由几个公司把销售、采购和研究这三个部门合并起来，但是在其他方面各自保留一定程度的自主——这是一种他希望能平衡各公司之间的协调与独立，同时又保留各自可取的特点的安排。

当时是实施这种主张的好时机，经过几十年的探寻，自然界的染料库已经给科学家发掘殆尽。德国的化学公司仍然生意兴隆，但是随着专利权的满期，竞争将激烈化，利润将缩小。杜伊斯贝格预见到今后将出现商业厮杀。与任何企业界领袖一样，他对公司大战不寒而栗。（企业界赞美自由市场的本意是指赚钱的自由，不是指竞争的自由。）工业的全面联合可以避免争战。

1904 年 2 月，杜伊斯贝格在德国最豪华的柏林凯撒饭店会见了德国另外三家大化工公司的代表：赫希斯特公司、巴登苯胺苏打公司和德国苯胺公司。德国苯胺公司是今天的爱克发公司的开山鼻祖，当时最著名的是它的摄影化学品。杜伊斯贝格的建议对有些人有吸引力，但是赫希斯特公司的布鲁

宁反对合并主张的本身。

过了短短几个月，杜伊斯贝格震惊地从报上看到赫希斯特同一家较小的化工企业利奥波德·卡斯拉公司交换股份的消息。这两家公司将组成一个利益共同体，双方将互有董事参加对方的董事会并在企业各层次相互协商。由于怕被这个新巨人打倒，拜耳法本、巴登苯胺苏打和爱克发赶紧抱团组成联盟，即三方联盟。

三方联盟和赫一卡利益共同体都不完全符合杜伊斯贝格原先的设想，因为两者都没有包括整个企业，而且参与的公司都仍然是独立的公司。不过，两个联合体都很兴旺。为了避免在国内进行破坏性竞争，两者都加强了对海外市场的控制。无论哪里，只要有纺织业、农业和有人头痛，就有两巨人之一的人员在那里销售染料、肥料或者止痛药。

战争一爆发，出口市场便不复存在了，大化工厂能够支撑着不垮台靠的是为德皇供应军需物资，其中包括在伊普尔大败法军和英军的烟雾腾腾的毒瓦斯（对这一可怕的创造，协约国很快就如法炮制）。化学工业帮助德国维持了战争；要是没有合成硝酸盐，德军到 1916 年就没有弹药可使用了。

杜伊斯贝格明白，战时的生产水平到了和平时期是不可能维持的，所以他再次预见到有害的竞争的临近。他在 1915 年 7 月重新提出了他的大联合理想，号召三方联盟同赫一卡利益共同体联合成为一个更大的利益共同体。他承认，没有竞争对手的局面可能导致安于现状不图进取，公众也可能对这个新的商业巨人产生畏惧。但是成本的降低完全能抵消这些缺点。两个联合体达成了协议，在 1916 年 1 月签订合约，合约要求在研究、制造、财务、销售和采购诸方面进行协调，各公司按照商定的方案分配利润，各公司各自保留单独的法人身份，保留对本公司事务的控制权，但是有义务相互协商。例如，一个公司在建立新的工厂之前必须同伙伴们商谈，但是伙伴们不能指示某一个公司建立新厂，这个大托拉斯仍然不完全是杜伊斯贝格理想中的全面融合，但是已经接近了。这个大联合体定名为德国焦油染料公司利益共同体，简称 I.G.法本（即法本利益共同体、本书简译为“法本化工”），由杜伊斯贝格任董事长。

随着战争的继续，利益共同体的规模、产出和利润率也不断增长。但是战争的最后几个月和随之而来的和平却带来了灾难。1918 年 10 月，德国海军拒绝接受要他们对英国舰队作殊死战斗的命令。这场哗变在德国国内蔓延，工人响应军人的造反，数周后柏林的一场总罢工宣布了帝国统治的末日。相互争斗的政府纷纷出现；街头暴乱随处可见；代替德皇统治的是一片混乱。在米切尔·帕尔默拍卖拜耳公司的 11 天之后，第二次海军起义爆发，但遭到残酷镇压。

在罢工和示威风起云涌的时候，杜伊斯贝格和利益共同体其他董事表现得十分沉着。他们有条不紊地计划着向和平时期的转变。计划归计划，他们还是挡不住时局的冲击。停战了，莱沃库森被新西兰部队占领，杜伊斯贝格住宅里住进了美国军官，全家人只能挤在两间房间和顶楼里。杜伊斯贝格力图把利益共同体维持下去，但它已经没有希望了。到 1919 年，生产下降到只及战前水平的 60%。

更糟的是，共同体首次面临严重的国际竞争。美国的公司有了从外产监护官公署那里买到的德国公司专利权作武器，准备为争夺美国市场奋战。在英国，政府接收了德国人的染料工厂和专利权，把它们融入了新成立的英国

染料有限公司。法国政府也成立了自己的染料联合体，使法国对进口染料的依赖从 1913 年占市场的 80% 减少到了 1919 年的 30%。

使德国同协约国（美国除外，它始终未在条约上签字）之间的战争正式宣告结束的凡尔赛和约使上述种种威胁变本加厉。参加和谈的德国代表团在 1919 年 4 月 29 日到达凡尔赛，成员内有继布伦克担任巴登苯胺苏打公司首脑的著名化学家卡尔·博施。他是以化工专家的身份出现的。由于德国国内社会混乱，代表团认为协约国可能被说动对德提供援助，博施则希望被夺走的专利权、商标权和工厂能归还德国。

可是接下来他们遇到的却是一连串屈辱。德国人到达后，诸协约国接连几天对他们不理不睬。代表团住处用木栅栏与外界隔开，名义上是为了保护德国代表，免得他们遭到来自街上的攻击。一星期后德国人接到了谈判议程，其中并未包括凡是这类谈判似乎必然要有的一项中心程序：对立双方之间的面对面会谈。谈判采取书面照会形式。作为开始，德国人接到协约国第一个和约草案。草案长达 8 万字，含 440 个条款，其中没有任何地方提到要归还被剥夺的德国财产。（差不多就在这时，麦克林托克到荷兰找拜耳法本谈交易。）

德国人在 5 月 29 日提出反建议。作为回应，协约国提出了第二个和约草案，内容是照抄第一个草案，只用红墨水在页边作少许修改。这个草案在 6 月 16 日交给德国人，同时提出了一周之内在和约上签字的要求。6 月 22 日，即在限期届满的 24 小时前，德国议会通过了和约，但有四个条款除外，其中包括承认发动战争罪以及同意引渡德皇威廉二世和他的主要军事顾问们。协约国拒绝了这些保留。已经散会的德国议会仓促复会，在 6 月 23 日离协约国规定期限还有两小时的时候无条件接受了这个和约。

凡尔赛和约原先规定的赔偿条款可与古代罗马把盐犁入迦太基人的耕田里相比——这是美国参议院拒绝批准和约的原因之一（美国国会最终在 1921 年宣布战争结束）。赔偿条款里有一条是规定德国把它在 1919 年 8 月 15 日（即和约开始生效之日）所拥有的染料和药品库存交出一半。此外，在 1925 年以前赔偿委员会能以低价购买任何染料或药品的产量的 1/4。”

尽管和约规定了沉重的赔偿，协约国仍把法本利益共同体视为威胁。他们长期以来把德国化学工业作为条顿民族冷酷性的象征视若鬼魅，不敢相信它真的已被驯服。美国国会考虑要制订禁止煤焦油进口的法律，英国一名退伍军官在他写的很流行的著作《莱茵河之谜》中把法本利益共同体斥为“严重的威胁”、“在世界和平多事的海洋中化身为水雷的魔鬼”。在杜伊斯贝格看来，法本利益共同体披的却是另一件外衣：它看起来是巨人般的联合大企业，然而却没有力量制止美国一家秘方专利药公司偷盗它的名字。

\* \* \*

恩斯特·默勒虽然受雇于斯特林公司，但仍然忠于莱沃库森。他在 1919 年 6 月同刚从集中营放出来的莱沃库森高级职员科索斯见了面。科索斯说，默勒把出口贸易部门接手过去之后转身就把它奉送给了斯特林，还说，默勒不该让企业落在另一个公司手中，应该让整个摊子散架算了。科索斯在这次

---

纽雷近是秘方专利药，显然是不写明成分的。有关它的制作的一切记录都已消失，所以今天的斯特林公司里的人谁也不知道韦斯和迪博尔德当年在西弗吉尼亚的平板马车上卖的究竟是什么。那很可能是乙酰苯胺或者另一种煤焦油镇痛剂。



会面后回到莱沃库森时肯定对默勒大加诋毁。

几星期后，默勒写信给拜耳法本药品部主管鲁道夫·曼，建议莱沃库森同惠灵进行会谈。曼是默勒的老相识，从1907年起进公司的监督委员会任职。他确认收到了这封信，但是没有提默勒提议举行会谈的事。

8月15日，也就是法本利益共同体把药品、染料和其他化学品库存的半数交出去的那一天，对莱沃库森的冷淡感到失望的默勒又写了一封信。他说，他是在美国的少数几个把公司真正利益放在心上的人之一，纽约办事处的其他人个个都只为自己打算。但是，他对曼说：“在灾难无可避免地来临之后，命运对你们仍然是仁慈的，因为同现今掌握这些业务的这两个公司（斯特林和格拉塞利）是有可能达成令人满意的安排的。”为了证明他的看法，他将在9月份随韦斯一同去荷兰，也许曼愿意意见他们。

六天后默勒寄出了第三封信，语气比前两封激烈得多。他谴责了以前在纽约的一些同事（他相信这些人在曼那里进了他的谗言）。施韦策是个“骗子、撒谎能手”；塞博姆“在业务上无能至极”；这两个人彼此憎恨，经常“争吵不休”。此外，冯·扎利斯“不管在他的专长（化学）上有多大智慧，却不是一个企业家”。默勒写道，整个班子“是虚荣、妒忌、自大、自我吹嘘和无能的惊人混合体”。

默勒以比较兴奋的语气描写了斯特林的市场营销手法。他写道，为给一种产品做广告，这些美国人毫无吝啬地在南美花了10万美元，在美国花了30万。要是两家公司——拜耳法本以它的技术才能，斯特林以它的市场营销特长——能联合起来的话，那将是可喜的结合。

否则，也就是说如若达不成协议，那么后果将糟不可言。要是双方不能和解，就会有两个拜耳在许多国家销售阿司匹林，也许还有其他一些产品。两个拜耳将没完没了地打官司，其结果大概是把所有权分割得七零八落。一旦出口限制取消，莱沃库森想到哪里销售乙酰水杨酸都可以，但是在许多国家它将无法销售拜耳阿司匹林。在有些地方它不能销售任何叫“阿司匹林”的东西，在美国和加拿大它不能销售任何使用“拜耳”这个名字的东西。与此同时，还有另一个拜耳，它无疑将在诸如加州无花果糖浆或者教皇牌消化灵之类可怕的东西上冠以拜耳十字标记。那将是一种梦魇般的可怕局面。默勒求曼听他的良言相劝。他在9月3日随韦斯上船去欧洲。

韦斯带着焦虑不安的默勒先到海牙，在那里会见了鲁道夫·曼。从当时的照片上看，曼一副中上层绅士的古板模样，蓄一把卷曲下垂的大胡子，是个不善掩饰自己的怀疑情绪的人。韦斯是个精明的推销员，尽管心里急着想要得到技术援助，但是嘴巴里不提这个要求。他冠冕堂皇地表示可以让莱沃库森把斯特林作为在美国的新的经销代理商。他说，由于他促销有方，拜耳阿司匹林的销量已经在上升。拜耳这个名字和拜耳十字标记在韦斯的广告上十分引人注目。他慷慨地建议，斯特林甚至愿意在伦斯勒制造德国公司的药品——当然，要一点儿帮助。推销的事由韦斯来管，莱沃库森按百分比分成。双方都有利。

对曼说来，听一个陌生人大谈对拜耳这个名字的使用并不好受。他对韦斯的公司印象深刻，但对韦斯本人却瞧不起。他后来写道，这个美国人“给人以好印象”，但终究“”。但是曼改变不了现状，现状“注定他无能为力”。所有的权利现今都握在斯特林手里，同斯特林之间达不成协议就意味着美国的门实际上对莱沃库森是关闭的。这家公司在拉丁美洲也一样处于不利地

位。

曼的手里只有一张牌：斯特林要是生产不了这些产品，那么专利权和商标权就成了毫无意义的东西。曼说，莱沃库森可以帮助温思罗普，但是，作为回报，它要参加行动——合资。韦斯支吾其辞，于是曼说会谈应该推迟到德国人能到美国去的时候再进行。韦斯在会谈结束时表示希望会见卡尔·杜伊斯贝格。

几星期后这两个人在巴登会面。关于这次会面并无任何记录留下来，但是可以想见杜伊斯贝格这个欧洲人身宽体胖，讲究礼仪，讲起话来滔滔不绝，头顶已经全秃但仍然充满活力。韦斯这个美国人则肆无忌惮，已身为富翁但说话仍是乡下穷孩子口气。两人各以自己的眼光打量对方。杜伊斯贝格以自己并非“ ”而自豪。韦斯“ ”，但他本人以此为荣。

在杜伊斯贝格看来，斯特林购买拜耳这个名称的行为无异于盗窃，他要收回他的产业。这些年已经合成乙酰水杨酸的人不少，但是创造了拜耳阿司匹林的公司独此一家。杜伊斯贝格无疑想在美国市场占一块地盘，但是此时他只想收回他的公司的名字。韦斯不打算放弃这个名字——哪怕是以此来换取长期、成功的合作。

然而，杜伊斯贝格和韦斯还是在各怀戒心之下达成了一项交易。韦斯拒绝讨论阿司匹林在美国的生意，但是他同意把拉丁美洲乙酰水杨酸市场的一半利润让给莱沃库森。作为交换，杜伊斯贝格对斯特林在拉丁美洲使用阿司匹林商标和拜耳十字商标不提出抗争，允许斯特林的经销乙酰水杨酸的子公司即拜耳公司经营这方面的生意。

回到美国以后，韦斯请曾在第一次世界大战前担任拜耳法本公司顾问的纽约律师利文斯顿·吉福德审查这个协议。

12月15日，斯特林向莱沃库森发出一份协议新文本，其中根据吉福德的建议作了些许小的修改。只要杜伊斯贝格表示同意，就算成交了。但这种表示一直没有来。

杜伊斯贝格经过重新考虑之后态度强硬化了：莱沃库森必须拿到美国阿司匹林的部分生意，否则没有协议可言。韦斯拒绝了——坚决、彻底、毫不动摇。他的律师们向他保证，莱沃库森处境被动无计可施。韦斯明确拥有拜耳商标权和专利权。这些律师告诉韦斯：

当你这个外人买到这些股本后，（拜耳）公司便继续拥有自己的一切合法权利及这些权利所赋予它的一切有利地位，而且当然没有任何法律上或者道义上的义务要为莱沃库森的利益行使这些权利.....

杜伊斯贝格只有通过同斯特林达成某种协议才能收回对他的公司名称及其主要象征拜耳十字标记的控制权。

德国人邀请韦斯到莱沃库森去，韦斯立即接受，在1920年3月20日登船启程。随行的默勒对此行并不高兴，他已经“厌倦了欧洲”。斯特林驻英国代表沃尔特·罗尔斯和默勒的助手卡洛斯·奥斯汀在法国同他们会合。一行人在4月7日到达科隆。对伦斯勒工厂已惊讶不止的韦斯在看到莱沃库森工厂的时候一定又大吃一惊：比伦斯勒厂大十倍还不止。

韦斯每走一步都看到杜伊斯贝格的巨大成就的体现。数以千计的工人，河上来回穿梭的船只，公司的各种俱乐部和协会，收藏广博的技术图书馆——这些都反映了杜伊斯贝格的意愿。他在工厂里的气势俨然是位帝王。数百座建筑物，连同他下令修建的一汪汪池塘、他下令栽种的一丛丛灌木以

及他下令从日本运来的一座座日本园林，犹如他自家后院的一部分。在他建立的宽敞的、与工厂相仿的实验室里，一組组工作人员在烧杯之间来来去去，有条不紊地把一束束试验用纤维浸入一瓶瓶染料混合液，把结果记录在表格上——如此大规模的研究工作堪与军事活动相比。为了了解科学知识的突飞猛进，杜伊斯贝格买下了重要化学家弗里德里希·奥古斯特·凯库勒·冯·施特拉多维茨所拥有的 7000 册图书，接着又不断扩充收藏，致使这里成了欧洲最大的非公立专业图书馆。同韦斯的会谈在莱沃库森大会堂举行，这是一座带希腊式壁缘的新古典主义风格建筑，高大的大门的铜把手上铸着拜耳十字的浮雕，同韦斯一起在桌旁就坐的有曼、科索斯、奥托·德尔默（莱沃库森公司顾问）、理查德·海宁斯（前英国业务首脑）和法本公司的另外几位董事，但是表明这次会议的重要性的真正象征是杜伊斯贝格本人的到场。

会上的争论比一年前更激烈。韦斯一开始先拿出战时那些授权默勒购买拜耳法本出口业务的信件作为论据。他知道默勒没有合法的销售权，但是他说斯特林既然买了公司，就能向拉丁美洲供应阿司匹林和其他拜耳名称下的产品。曼反驳说，莱沃库森在这些市场的权益是原封不动保留着的，可以通过销售德国原产品来把它“收复”他说，有关拉丁美洲阿司匹林的任何协议都只能作为更大的、把北美包括在内的解决办法的一部分来达成。

韦斯退却了。他说，他把致默勒的信带来只是为了表明斯特林是认真其事的。但是，就北美达成协议是决不可能的事情，因为美国没有在凡尔赛和约上签字，所以正式地说战争状态尚未结束。同敌对国做生意仍然是犯罪。说来也难以置信，外产监护官公署仍在没收敌产。韦斯根本不能做任何交易。

曼和另一位董事埃德蒙·克勒佩尔不理韦斯提出的异议。今天就得就北美的事情达成协议，克勒佩尔说。拉丁美洲协议不过是个开端。

“办不到，”韦斯说。

德尔默警告说，德国总公司可以用自己的名字——拜耳——重新进入美国，可以重新申请专利和商标，也许甚至可以同另一家美国公司做交易。“我们不怕，”他说。

韦斯抬出他向外产监护官公署所作的保证作盾牌。他必须使公司保持“无德国势力”的地位，也就是说保持百分之百属于美国人。莱沃库森的要员们不为所动。他们之所以如此，一个重妄原因是格拉塞利化学公司（即那家买下拜耳染料业务的公司）已经答应了类似的方案。从这一点来看，曼认定就美国业务取得解决办法的障碍并非不可逾越。

感到不快的韦斯请默勒和罗尔斯回想一下在海牙和巴登—巴登会谈时说过的话。他对德国人说，北美决不能包括在协议之内。你们问罗尔斯！问默勒！

在座位上一整天保持着斯芬克斯式沉默的杜伊斯贝格这时开口了，语气中充满了感情。他说：

在巴登—巴登达成任何协议的先决条件是就美国业务达成协议。除美国外，全世界所有地方的人都会说我们是真拜耳。法律想怎么说就怎么说，但这种状况违背全球道德……他们不能利用我们的声望为自己谋利益……声望是买不到的，正如我不能买韦斯先生一样。钱再多也不行！我们愿意冒这个风险……这不是钱的问题，而是我们的声望的问题。我们的心中仍然充满感情！在南美，如果达不成协议的话，你们仍将是假拜耳。

杜伊斯贝格使会谈从商务讨论上升到了道德讨论。问题不仅仅在于他的公司因为失去了拥有自己名称的权利而吃了亏。韦斯使用拜耳这个名称根本

就是错误的。会谈以双方都为无法取得谅解表示遗憾而告终。

一星期后韦斯又到了莱沃库森。会谈又是毫无结果。既然会谈僵持不下，韦斯和罗尔斯在4月19日那天决定次日动身去荷兰。就在会谈即将结束的时候，曼提出了一个粗暴的解决方案：（1）拉丁美洲阿司匹林协议将按照在海牙所计划的那样实行，但是范围要扩大，包括分享所有药品在拉丁美洲所获的利润；（2）双方平分温思罗普公司在美国业务所获的利润；（3）由于莱沃库森对拜耳公司和温思罗普公司提供特殊帮助而获致的任何成本的减少，尤其是通过阿司匹林生产上的改进而获致的成本的减少，莱沃库森将按百分比分成。

在就这个方案握手成交之后，曼答应在次日上午把这项安排提交他们的董事会，然后把董事会的决定用电话告诉在荷兰的韦斯一行。电话铃响了，韦斯听到的却是要求进一步谈判。斯特林公司人员第三次前往莱沃库森。在莱沃库森，韦斯接到一份前几次讨论的“详细记录”，细看之下发现其中包含的协议草案是一种自己并不熟悉的文本。成本节约部分双方分成计划突然被说成是让莱沃库森“参与”美国阿司匹林业务；经营拉美业务的将是莱沃库森而非纽约；在拉美国家使用的商标的商标权将完全由德国人掌握，斯特林公司可以在广告中使用这些商标，但是不能在销售中使用。

识破这个计谋后，韦斯一怒之下离开了莱沃库森，默勒则留下来看看还有没有挽回余地。默勒在4月22日再次会见曼。没有性子急躁的韦斯在坐，曼作了让步，不再坚持由莱沃库森在拉美经营阿司匹林，而是同意给斯特林公司以充分的特许权在拉美国家使用拜耳商标。至于从节省下来的成本中让莱沃库森提取多少好处，则并未解决，但是默勒和曼彼此答应在一些关键问题得到处理以前双方公司失不在小问题上争执不休。协议在望，默勒回到纽约——可是曼又一次食言了。

气恼之余，韦斯在7月中旬派罗尔斯和默勒去欧洲，带去一个据他说是“十分开明的方案，莱沃库森看到以后毫无疑问会相信事情最终能取得令莱沃库森和我们双方都感到满意的解决”。斯特林表示愿意以75—25的比例划分拉美阿司匹林市场，由拜耳法本得大头，（不是以50—50划分）。在把这个建议研究了一宵之后，曼宣称这个新方案有问题——它包含的新特点太多。罗尔斯大失所望，认为德国人“只要我们在作出答复对表现出以礼相待的倾向，他们就会在每次会谈中提高要价”的倾向令人气馁。罗尔斯在7月27日离开莱沃库森，会谈陷于僵局。

默勒第二次又留了下来。他同情德国人的难堪处境，理解他们的受伤的自尊心和他们的“极端愤懑”。他们是重要人物，可是战争使他们降到了不被人放在眼里的地位。他后来解释说，大会堂里的那些人摆脱不了“购买被没收财产是有违道德的行为这种想法”。在他们心目中，韦斯比盗贼好不了多少，所以他们讨厌同他打交道——这也许是莱沃库森一再毁约的原因所在。默勒希望，没有韦斯在场，拜耳法本董事会可能会以比较同情的态度听他说话。可是德国人对他并不友好，一等到只剩下他一个人的时候他们马上就对他严词电斥，说他听任企业落入敌人手中是背弃了他的“爱国天职”，他应该让美国分公司垮掉了事，不应该把它完整无损地交给斯特林而且还把它办得很兴旺。于是，他又一次领会到公司所关心的不仅仅是生意——公司要的是他的忠诚。他们坚持要他忠于他们。董事会问他，如果谈判破裂，他站在哪一边？莱沃库森还是惠灵？

自战争爆发以后默勒有了不少变化。战争开始的时候他显然拥护德国。作为一个生活在敌对国土地上的外国人，他曾经同塞博姆一起策划保存拜耳的出口业务，曾经为保持公司在市场上的地位而在拉美大做广告，还曾经在美国人买下拜耳公司以后敦促莱沃库森同斯特林接触。但是，随着时间的推移，他效忠的对象变了。他开始喜欢美国人和美国办企业的方式。他“厌烦了欧洲”，他后来写道：“我认为答复只有一个……”他说他忠于出口业务，而这个业务现在归斯特林所有。他的答复使董事会大部分人大为气恼。默勒准备放弃了，但是海宁斯和曼劝他再留一留。他们说，再作一次最后的尝试。就在那最后一天，默勒在拉美商标特许权的期限上终于取得一项小的妥协——接着，壁垒突然间坍塌了。

在事情商定下来以后，斯特林得到了它想要的大部分东西。协议里对美国市场只字没提；协议只包括阿司匹林和复方阿司匹林；协议所包括的范围是除古巴以外的整个拉丁美洲，关于古巴将在以后另订协议；斯特林获得莱沃库森在拉美的商标独家特许使用权；协议有效期为 50 年。对莱沃库森有利的是利润以 75—25 分成。最后，纽约拜耳公司在拉美除了协议所包括的产品（阿司匹林和复方阿司匹林）之外，不得销售未经德国人许可的其他任何产品。

经过最后一轮争执之后，协议在 1920 年 10 月 28 日签字。两个公司想必都松了一口气，都放眼于阿司匹林的新纪元。但是，它究竟将进入一个什么样的新纪元，它们全都心中无数。

## 第四章 该诸产品

在拜耳公司拍卖的一年之后，默勒的副手卡洛斯·奥斯汀从曼哈顿到墨西哥城去调查阿司匹林被假冒的情况。一看之下他吃了一惊。药店里冒牌阿司匹林——西班牙文牌名叫阿司匹里那——比比皆是。许多假货做得可以乱真，药片上印有拜耳十字标记，药盒也同拜耳药盒一模一样。假货在那里根本不用躲躲闪闪，一位药店主一听奥斯汀要买阿司匹林便问他要原装的还是冒牌的。

奥斯汀其实不应该感到意外。默勒的广告已经使镇痛剂的需求量大大上升。拉美没有什么公司制造止痛的药物，所以斯特林公司可以任意把阿司匹里那的价格定得比在受竞争制约的北美高。就跟十年前在美国的情况一样，价格一高就鼓励了假货混入市场。假货中间有一些是质量好的真药，但是其余的则是只含少量乙酰水杨酸，主要是淀粉或者别的不知什么名堂的白色粉末压成的片片。

令人感到困惑的是有些冒牌阿司匹林其实是真阿司匹林。许多走私者在像荷兰这样的地方买了莱沃库森制造的真正的拜耳阿司匹林，越过大西洋把它运到墨西哥非法出售，价钱低于纽约制造的拜耳阿司匹林。有时候这种非法出售的真阿司匹林的价格连合法的真阿司匹林的 2/3 还不到。（莱沃库森并无兴趣去制止这种走私；阿司匹林协议在一年内还不会签字，两个公司还在扯皮拖拉。）

默勒叫苦说，如果这种二手销售制止不了，“我们的价格政策肯定要乱成一团”——换句话说斯特林将不得不降价。

斯特林在墨西哥的经营代理商库特·尼曼多次报告说墨西哥出现假乙酸水杨酸。此人在拜耳公司拍卖以前一直是拜耳法本在墨西哥的代理商。默勒不得不留他继续当代理，因为这个代理商在为阿司匹林和拜耳商标注册的时候使用的是他本人的名字而不是他的雇主的名字，于是他成了这些品牌名字在墨西哥的唯一拥有者。尼曼曾一再表示愿意代斯特林对假货制造商提出法律诉讼，但是他每次都要求给他高达 5000 美元的酬劳。默勒派奥斯汀到墨西哥去了解情况。

尼曼告诉奥斯汀，他查出了一个主要的伪造商，名叫卡洛斯·巴绍里。为了骗取巴绍里的信任，他故意在伪造阿司匹林的行当上帮他的忙，现在只要等合适的时机收紧套索就行。奥斯汀不想再等，在几个侦探陪同下去搜索巴绍里的工厂，不料只发现了一间空房，巴绍里已经逃之夭夭。但是，奥斯汀在房间里发现了一箱能作为犯罪证据的信件。在向巴绍里的家人逼问之下，侦探知道了巴绍里的藏身之所并抓住了他。巴绍里在拘留所里声称他并非他们团伙的头子。他说真正的主谋不是别人，正是那个库特·尼曼，他的药片压片机和第一批乙酰水杨酸都是尼曼提供的。尼曼在向纽约方面抱怨走私者盗用不属于他们的名称销售真阿司匹林的同时，从未停止过冒用属于他的名称销售假阿司匹林。奥斯汀将信将疑，直到获悉尼曼已经逃往欧洲，斯特林公司缺席控告尼曼盗窃罪。

与此同时，奥斯汀去找了当地的德国专员，因为关于此人是伪造团伙中的人的流言很多。这位外交官否认自己参与其事，但是他指出了另一批莱沃库森经销代理商，这伙人的首领是一个名叫费德里科·里特的人。奥斯汀说服了里特，使他答应在 1920 年 6 月 30 日以前莱沃库森将不再伪造斯特林在

墨西哥的商标。斯特林愿作相应的让步，就是在这期间不追究莱沃库森，在正式协议尚未签订之前，里特接到了德国的电报。尼曼已经到达莱沃库森；他们决不会把商标权拱手相让。里特反悔了，奥斯汀气冲冲离开墨西哥，在后来的好几年里墨西哥的商标问题仍然不清不白，一本糊涂帐。

尽管 1920 年签订了阿司匹林协议，可是拜耳法本同斯特林之间在其他一些德国的专利和商标上的战争并未结束。按说两个公司正在谈判一项以友好方式划分世界的协议，可是就在这期间韦斯不等莱沃库森同意便征服了一半世界。被杜伊斯贝格称为“假拜耳”的那个品牌使韦斯处于强有力的谈判地位。每一场商标诉讼、每一次注册、每一件印有“假”拜耳十字标记的包装盒，犹如斯特林从四面八方戳来的小棍子小刀子，要迫使这个巨人投降。

但是，就在韦斯在世界各地攻击拜耳法本的时候，他在国内却吃了一次大败仗：美国阿司匹林商标问题。犯事者是联合药品公司，那是一家药品批发商行。它从 1913 年开始向拜耳公司购买阿司匹林粉剂，买来后把它压成片剂，标上“阿司匹林，5 格令，联药公司”上市出售。就这样，联药公司买粉剂，制片剂，直到 1915 年拜耳公司决定自己制造片剂，停止出售阿司匹林粉剂为止。1917 年 2 月阿司匹林专利权期满，联药公司又重新干起了这个生意，从别的新成立的合法制造商那里买进乙酰水杨酸粉剂。像过去一样，它在乙酰水杨酸的标签上印上“阿司匹林，5 格令，联药公司”。当时仍拥有阿司匹林这个名称的拜耳公司立即提出抗议。1917 年 3 月 3 日，联药公司向美国专利局提出请求书，要求取消阿司匹林商标注册。两星期后，拜耳公司状告联药公司侵犯商标权。

拜耳公司的诉讼在 1918 年 10 月暂停审理，这毫无疑问是因为这家公司即将由外产监护官公署拍卖。次年 3 月，也就是拍卖的三个月后，专利局局长批准联药公司的请求，取消了阿司匹林商标注册。这个决定并未使拜耳的诉讼成为假设案件，它只不过使斯特林不得再根据特殊的商标法规享有阿司匹林商标权。斯特林仍然可以要求对这个商标享有普通法规定的权利，1920 年 5 月 17 日开始了在这个基础上进行的审理。主要问题是：拜耳原先对“阿司匹林”这个名字究竟是作为乙酰水杨酸的一个品牌名字来对待的呢，还是作为乙酰水杨酸的一个属名来对待的。如果是后者，那末斯特林就将败诉。

经过六天审理之后，法官勒尼德·汉德作出裁决，认为阿司匹林商标是制造商和批发商所熟知的商标，对他们而言它代表的是拜耳公司的产品而非其他乙酰水杨酸制造商的产品。就向制造商和批发商销售乙酰水杨酸而言，他决定只有斯特林独家能使用阿司匹林商标。但是，汉德认为公众对阿司匹林是把它作为属名来看的，这个属名可以指任何乙酰水杨酸而言。这么一来，他也就是在消费者一级勾销了这个商标。这意味着药店在购买的时候必须购买比方说“联合药品公司乙酰水杨酸”，但是，如果那家公司要求的话，买来以后可以在药瓶上改贴“联合药品公司阿司匹林”的标签。并不令人感到意外的是，汉德法官的阿司匹林商标的双重标准始终没有成为通用办法；拜耳却丧失了在美国独家使用“阿司匹林”这个名称的权利。拜耳阿司匹林现在只不过是拜耳牌阿司匹林而已。

汉德的这种裁决使斯特林当初之所以要购买拜耳公司的一个主要原因——在美国的阿司匹林商标——失去了意义。因此，在其他地方的战役变得更为重要。韦斯在玻利维亚、巴西、尼加拉瓜、巴拿巴、巴拉圭和南非攻击莱沃库森的商标权。他在南非和印度获得了对拜耳十字标记——拜耳法本的主

要象征——的持有者。他在澳大利亚试图为拜耳十字标记注册的时候，发现有一个德国代表也在申请（后来两个人的申请都遭到拒绝）。在墨西哥，有一家莱沃库森的子公司从尼曼手中取得了几个商标权，力图从斯特林手中抢回市场。在加拿大，美国药店业主辛迪加在莱沃库森支持下向理财法院申请撤销斯特林的阿司匹林商标权。这件案子一直上诉到最高法院，斯特林在那里取得了法律条文文字上的胜利——当时加拿大的法律缺乏取消商标权的机制。

最激烈的战役之一发生在联合王国。在那里，拜耳法本从 1878 年就开始经营业务，它在英国的代理商在 1895 年组建埃尔伯菲尔德法本有限公司，后改名为拜耳有限公司。拜耳有限公司并不制造，甚至也不包装任何产品，只是从莱沃库森把产品买来后再出售。

英国政府在 1910 年裁定拜耳有限公司是空壳公司，在联合王国真正经营业务的是拜耳法本公司本身而非它的子公司，因此整个德国拜耳法本是税务人员应对之征税的对象。于是，为了躲税，莱沃库森把它在英国的分公司的地位改变为仅仅在联合王国经营业务的“独立的”公司。莱沃库森在这个过程中犯了一个与它后来在美国犯的同样错误：它把拜耳十字标记在英国的持有者卖给了拜耳有限公司。

像在美国一样，战争把莱沃库森在英国的经营权全毁了。英国贸易委员会在 1915 年 2 月 5 日取消了阿司匹林商标权，一年后下令拜耳有限公司关闭其在英国的业务。商标权一取消，人人都能把乙酰水杨酸作为“阿司匹林”来卖了。英国药品制造商用这个名称来销售乙酰水杨酸居然成了一种爱国责任。苏格兰制药业杂志《开处方者》洋洋得意地说：“阿司匹林的消费者大军如今获得了英国的产品。敌人又一个堡垒被攻克了。”

不幸的是，关闭拜耳有限公司也就切断了英国的乙酰水杨酸供应。英国能生产乙酰水杨酸主要原料水杨酸的公司极少。战时苯酚短缺导致价格上涨，可是阿司匹林仍未像曾经许诺的那样出现。《开处方者》发牢骚说：“（战争开始后）八个月过去了，我们听到的关于英国制造的产品的唯一消息是一家大医院的院长宣称他们得到了第一批英国制造的水杨酸钠（与水杨酸同属一类的化学品），共计 56 磅——这真叫做大山生出了一只老鼠。”大英药剂学会领导人承认，在实验室里制造一点儿水杨酸是：“孩子玩的游戏”，但是要以“每周一吨以上的效率”合成水杨酸却是“大人干的工作”。英国工业所生产出来的只有带粉色的粉末、脏兮兮的结晶体、混浊的溶液和高昂的价格。简单地说，英国市场向阿司匹林敞着大门，正是来自西弗吉尼亚州惠灵的秘方专利药公司可以大显身手的地方。

1919 年 8 月，斯特林向英国贸易委员会申请购买在联合王国的拜耳十字标记持有者和拜耳有限公司的其他一切资产。这笔买卖在 1920 年 3 月获得批准，两个月后斯特林成为拜耳各种商标的注册持有者。至此，斯特林在美国、加拿大、英联邦和一些拉美国家成了独家掌握拜耳这个名称的公司。尽管在当年 10 月达成了关于拉美的协议，但是莱沃库森拒不承认英国拜耳这笔买卖的有效性，事实上还故意把斯特林新买到的权利置若罔闻，照样在英国销售他们的拜耳阿司匹林。斯特林扬言要采取法律行动，德国人决不退让，他们必须找个地方发动反击，这里是一试身手的好机会。1922 年 2 月，斯特林要求法院发出禁制令。

曼和海宁斯在那一年 5 月会见韦斯，商谈能否把合作范围扩大到阿司匹



林以外的其他产品，从而解决在拜耳十字标记上的愈演愈烈的斗争。但是这两位德国人却选择在一个并不很敏感的题目上唠叨不休，那就是：把美国的阿司匹林生意让出一部分给莱沃库森。后来曼对韦斯说：“你们可能同情我们。在这个至今为止压倒其他所有产品的产品的销售上要我们放弃，不能分得一杯羹，那对我们说来该有多痛苦。”要是斯特林在其他药品上达成协议，莱沃库森愿意不涉足美国阿司匹林市场。其实，曼用威胁口吻说道，这个市场“我们立刻就能拿过来……用拜耳这个名字”。

对此，韦斯一直没作全面的回应，直到 10 月份他才反驳了曼关于阿司匹林在美国的成功是莱沃库森的功劳的说法。韦斯坚持说，正确的做法是两支力量联姻：莱沃库森的新产品和纽约的市场经营术。

他要莱沃库森“考虑考虑我们的建议”。作为对莱沃库森的技术知识的回报，斯特林答应：

（它可以）使这样一个公司在全世界——商定的地区除外——停止活动，这个公司是拥有使用拜耳名称的权利的，是拥有你们所提供的制药设备的，是富有制造和销售药品的能力和经验的，另一方面却没有任何法律上或道义上的契约可阻止它在世界任何地方（除了南美、中美和墨西哥[1920 年协议适用地区]）经营业务。

他重申，斯特林决不让莱沃库森进入美国阿司匹林市场。

曼、杜伊斯贝格和德尔默在 1923 年 3 月到纽约，进行双方都真心希望是最后一轮的谈判。谈判进行了近两星期。韦斯提出了一个在英国的解决方案：成立一个名叫拜耳产品有限公司的新公司。这个公司由斯特林提供资本，将拥有莱沃库森药品类和感光材料类全部产品的商标权并销售这些产品。一俟政治条件许可，德国人可购买这个公司的部分股本。利润将对半分，莱沃库森将最终经营这家公司。德国人拒绝了。他们想要的不仅是将来的部分所有权。韦斯持和解态度。他说，我不能再多作让步了。斯特林在获得英国的商标权时有明文规定这些商标权绝对不能落入德国人之手。韦斯可以绕过这种誓约，但是这需要时日。从长远来看，杜伊斯贝格能得到他想要得到的一切。

韦斯在英国的事情上持和解态度是周为他在会谈的其余部分里另有奢望，这其余部分所涉及的是他期待已久的在世界范围达成有关药品和其他化工产品的协议。这些产品将由斯特林的温思罗普化学公司生产——如果韦斯能做到使莱沃库森教会他如何管理伦斯勒工厂的话。最重要的争议问题是协议将要包括的物品名单。韦斯想要得到除染料外的莱沃库森所有产品在美国的销售权（染料已经有格拉塞利化学公司当代表了）。韦斯说，斯特林已经在阿司匹林上拥有拜耳这个名称，因此也应该得到莱沃库森所生产的其他所有产品。

不可能，杜伊斯贝格、曼和德尔默说。莱沃库森制造化肥、润滑剂、塑料、摄影胶卷、农药、合成橡胶——可谓集化工产品之大成。哪怕斯特林已经盗窃了公司的名称，仍休想逼他们让一个叫卖秘方专利药的商贩获得销售这家世界最优秀的化工公司的全部产品的独家权利。杜伊斯贝格希望协议范围只限于药品和农业用品，摄影材料或许也可以考虑。

最后，他们达成了协议。杜伊斯贝格在 1923 年 4 月 9 日签署了两个合同，一个是同温思罗普签的，另一个是同纽约拜耳公司签的，另外他还得到斯特林的一份保证书。如杜伊斯贝格的意愿，韦斯只获得对德国人所生产的药品、农业用品和摄影材料以及制造这些产品所使用的任何化学品或物资的

权利。这张物品名单——也是争论的焦点——被通称为一个不大雅致的法律名称：“该诸产品”。

第一个合同（即同温思罗普的合同）划分了该诸产品的制造权。温思罗普能在北美洲制造这些产品，由莱沃库森提供技术援助，回报是利润的一半，其他地域都是莱沃库森的地盘。这并不是杜伊斯贝格的胜利，因为韦斯对产品的制造并不感兴趣。他要的只是销售该诸产品，而且是以拜耳的名称销售这些东西的权利。这是第二个——也是更重要的合同（即同拜耳公司的合同）的主题。这个合同在美国、加拿大、英国、澳大利亚和南非把拜耳十字标记给了韦斯——这些国家被称为“韦斯的国家”——并且让拜耳公司得到了在这些国家独家销售该诸产品的权利。（这个交易在英国略为复杂一点儿。在那里，两个公司商定按韦斯的建议建立一个共同经营的新公司。）斯特林同意在世界其余地区把拜耳十字标记的控制权让给它原来的主人——这些地方被称为“莱沃库森国家”——只有在拉美销售阿司匹林是例外，那将按照1920年协议办事。

最后，斯特林答应：（1）不在斯特林自有的产品（例如原丹德林公司的产品）上使用任何拜耳商标；（2）不争夺或者使用莱沃库森的其他任何商标；（3）不在斯特林的名称下销售任何“该诸产品”。

这是韦斯值得大书特书的日子。他在该诸产品的名单上稍稍作了点儿让步，但是别的什么都赢到了手。他用拜耳这个名称作为支点，把一个买下来以后自己无法经营的工厂变成了可以控制一个工业巨人的产品的闸门。他何必要什么全球大化工厂网络？既然莱沃库森的生产可由他支配，他要什么产品就有什么，也就用不着为制造这些产品去伤脑筋。但是，斯特林产品公司的这位联合创办人似乎并未理解到，他之所以能从杜伊斯贝格那里取得让步，主要并不是他讨价还价的手段高明，而是由于在合同签署前的那几个月德国经济骤然步入了自我毁灭。

战争是最最花钱的事情，没有什么国家会有现成的钱可以支付战争开支，筹措现金的典型办法是由政府征税、贷款和印钞票。在那个货币与黄金价值相连的时代，印钞票这个办法意味着背离金本位制，其不可避免的后果是国内物价上涨，除非用管制条例加以抑制。战争结束以后，政府要想办法使本国货币恢复到战前的“黄金价格”。由于通货已经膨胀，所以，要恢复黄金价格就必须紧缩通货，也就是减少钞票流通量。钞票少了，币值也就增高了。

协约国各政府在战后就是这么做的，其后果是全球性经济衰退。在1920到1921年之间，美国工业产量下降20%，联合王国下降18%，法国下降11%。这三国的失业率猛增。美国出现的商业收缩之严重为历史所罕见。从1920年5月到1921年6月，批发价格下跌将近一半。

战败国德国却呈现令人惊讶的另一种局面。它同期的工业生产上升了1/5，失业率下降。在此期间，国家竭尽全力应付协约国在凡尔赛要求的那些期限订得极其苛刻的赔偿。难道德国像第二次世界大战后的日本那样出现了战后的兴旺？不是。这种复苏是建立在德国中央银行以惊人速度注入货币之上的。如经济学家们所说，这样的货币注入刺激了需求——货币注入经济，

---

韦斯这句话并非事实。有些秘方专利药公司不惜大量花钱进行促销。斯特林直到30年代初期才开始成为美国广告大户之一。

人们发疯似的把货币花掉。但是，货币注入的速度太快，已不再起刺激德国经济的作用了，而是咆哮着奔向难以想象的“恶性通货膨胀”。

到 1922 年 1 月，名义生活费用已为战前水平的 20 倍。起初，工薪也随着增加，家庭尚不受损害。家庭开支可能上升到了十年前的 20 倍，但是如果一个工人的工资也增加到了 20 倍，那么实际生活费用并未改变。当通货膨胀从一年 20% 上升到了一个月 20% 的时候，情况就变了——钱的本身开始失去价值。要是放在钱包里的钱一秒比二秒更不值钱，人行档然一拿到现钱就马上把它用掉。人们几乎什么都买，因为存什么都比存钱好。同一个马克不一样，一张椅子总归是一张椅子，不会过一个月就变成半张椅子。德国人开始疯狂抢物，于是通货膨胀变本加厉。

差不多就在这个时候，负责监督德国战争赔偿的委员会宣布某些赔偿没有如期交付，其中最重要的是煤。煤来自比利时附近的鲁尔河流域。按照凡尔赛和约的授权，法、比两国军队在 1923 年 1 月开始进鲁尔区。德国政府令公务人员进行消极抵抗，以致那个地区商业陷入混乱。作为报复，法国切断鲁尔与德国其他地区和世界之间的交通。莱沃库森正好位于占领区的中央。

恶性通货膨胀和占领使杜伊斯贝格和法本利益共同体大为恐慌。莱沃库森认为在英国的商标权之争具有无比重要性，认为这对他们同斯特林的谈判而言是一种必要的衬托，可以通过它来向韦斯强调莱沃库森是认乎其真要制止并逆转美国人的全球扩张的。然而这个化工联合企业境遇很惨，要长期打官司是吃不消的。莱沃库森的一位律师后来承认，由于经济崩溃，“我们几乎不可能用外国货币连续打几场官司”。既然无法诉诸法律，杜伊斯贝格、曼和德尔默只得向斯特林投降。

更糟的还在后头。4 月份，斯特林和拜耳法本完成 1923 年协议的签约工作。5 月份，德国物价上涨一倍，到 7 月份上涨了四倍。因为马克太不稳定，德国公司纷纷以外国货币结算。邦政府和地方政府、工业协会、商会、企业以及其他任何办得到的人都发行专用票证，这种票证自由泛滥——其实跟真货币一样不值钱。7 月份，通货膨胀率达到近 1500%。千元面额马克由百万元马克面额的钞票所取代，百万面额的钞票又为十亿面额的所代替。需要的钞票面额越来越高，政府开动 41 台印钞机日夜赶印，以每小时大约 170 亿马克的速度印制钞票。

这是货币已停止发挥功能的时候。普通的交易也困难到荒唐的程度。店铺里把商品价格用粉笔写在黑板上，一小时一改。人们用一包香烟的价钱就能偿还抵押借款，买一条面包得拎一袋钞票去，买一张公共汽车票需要一箱子钱——但是柏林发生过这么一件事：司机对一个拎着装钞票的衣箱的人说，他还得再拿一箱子钞票来为第一只箱子买一张票。斯特拉斯堡附近有一个名叫劳伦特·迈尔的人，他在一次大战期间继承了一笔 2000 马克的遗产，按战前的兑换率来算相当于五百多美元。这笔产业的结算到 1923 年 9 月才处理完毕，当时物价正以每月 24000% 的幅度上涨，所以这人所继承到的遗产缩到了只相当于 0.0036 美分。10 月初，一只鸡蛋要 1800 万马克，五天后涨到了 7000 万马克。在柏林，持械抢劫的盗贼只要美元和英镑，有一回一个强盗把装着马克的钱包扔还主人，说道“多谢了！我们再也不这无用的东西了！”。1923 年 11 月 11 日发行了第一张万亿马克面额钞票，接下来又很快印出了 2 万亿、5 万亿和 10 万亿和 100 万兆钞票。这些钞票只有

一面印上图案。在战前用一马克可以买到的东西在 1923 年年底需要用 12500 亿马克。

政府最终使用了唯一可能使用的办法控制恶性通货膨胀：废止马克，发行新货币，即地产抵押马克。在一个短时期里新旧马克同时通用，到 1924 年初旧马克完全消失。地产抵押马克是从旧马克通往对中央银行建立更有力的控制的桥梁。1924 年秋成立第二个中央银行，即德国国家银行，并发行第三种货币，即德国马克，至此，德国经济恢复到接近正常。

国家如从梦中醒来。莱沃库森的会计师们重新拿起笔来开始记录他们在货币毫无意义的时期已放弃登录的帐目。德国化工业的利益共同体重新为未来进行规划。1924 年 4 月，杜伊斯贝格担任利益共同体总务委员会——人称诸神会议——的主席。在 1923 年这个混乱的年头，德国法律有了一些修改，这些修改使进一步联合具有财政上的吸引力。同年 10 月，杜伊斯贝格力主建立一个中央管理公司以协调销售和投资。他已放弃完全合并的想法，认为多年来的情况已表明这是不可能的。巴登苯胺苏打公司首脑卡尔·博施反而提出了全面合并的主张——这原本是杜伊斯贝格的理想。使杜伊斯贝格感到惊讶的是总务委员会在表决时支持这个它以前曾加以拒绝的计划。在 11 月份在杜伊斯贝格宅邸举行的两天会议中，杜伊斯贝格和博施在合并的方式上进行了斗争。杜伊斯贝格要每一个细节都事先作出计划，博施主张各公司在问题出现时逐个加以解决。气氛越来越紧张，以致在同杜伊斯贝格的家人共进晚餐之后博施和他的盟友退到楼下酒吧间里关起门来，杜伊斯贝格和他的支持者则留在弹子房里，几个调解人在楼梯上奔上奔下在双方之间传话。表决结果博施胜了，杜伊斯贝格震怒之下辞去主席之职，由博施继任。博施在离去前作了一个和解的姿态：表示愿请杜伊斯贝格的儿子库尔特在新的利益共同体内担任重要职务。但是这两位人物仍不能取得一致意见，为了等他们解决分歧，合并的事拖延了将近一年。1925 年 9 月 15 日，旧利益共同体的六家公司宣布联合，但是真正完成合并是在 12 月 12 日，当时巴登苯胺苏打公司买下了其他公司的股本，把名字改为法本化学工业利益共同体股份公司，简称法本化工股份公司（I.G.Farben AG）。

世间很少有公司像法本化工那样遭到过如此猛烈的鞭笞。在论述第二次世界大战的书籍中，关于法本化工的险恶行径的叙述占有相当大篇幅，甚至有一个非正式的学者团体——法本小组——专门探究它的历史。法本化工在颠峰时期制造的产品有染料、农药、弹药、药品、化肥、电化工品、酸、玻璃、氮、摄影材料、煤、褐煤、合成汽油以及其他成千种东西。多年来曾有一些行业杂志如《化学和冶金工程》、《化学工业》和《瑞典化学杂志》等刊登过该公司的结构图，这些图表令人眼花缭乱，分部有好几十个，它们下面又划分出许多类别，从银行、保险直到采矿和炸药。法本化工的基地在美因河畔法兰克福，但是其区域办事处和工厂遍布德国几十个城市，其中包括仍然是制药中心的莱沃库森。这个包罗万象的企业的资本在 1925 年初创时是 6.46 亿马克（1.537 亿美元），到 1926 年已迅速增加到 11 亿马克（2.618 亿美元）。至此，它已成为欧洲最大的商业企业，在世界上位居第四。

---

赔偿条款在后来几年里一次次放宽——这样做真是幸事，因为原来方案的惩罚性本身不利于达到条约所欲达到的目的，即遏制德国化学工业。赔偿委员会对德国产品的胃口太大，这对英法两国化学工业的发展起了阻碍作用，它们在供应量和价格上都无法与德国货相比。

\* \* \*

斯特林对德国发生的这种巨变不甚了了。韦斯从未同社伊斯贝格的盟友打过交道，甚至对 1923 年合同须经过那个联合企业认可感到惊异。他在 1925 年 12 月接到一份简短的照会，通知他合并的事。他不明白这件事的含意，便去请教著名的知识产权律师爱德华·罗杰斯。罗杰斯也不大明白——他对德国的错综复杂的公司法不熟悉。不过，他说有一点是肯定的，那就是他们所熟悉的老的“前名弗里德里希·拜耳公司的染料工业公司（即法本工业公司）”已不复存在。除此之外整个是一个谜。罗杰斯只能对莱沃库森的新地位列出一连串问题：

这是不是在美国称之为合并的那种合并？抑或是一个通过取得各公司所有的股本组成的控股公司……或者是这样一个计划，根据这个计划各公司全体或者其中的一部分将把工厂和资产卖给法本工业？

罗杰斯认为，1920 和 1923 年订立的契约对莱沃库森的产品而言仍然有效，这一点看来不成问题。比较有意思的问题是，这些合同是不是可以解释为也适用于法本化工其他公司的产品以及适用于法本化工所研制出来的新产品。如果可以这样解释，那么韦斯在阿司匹林上的投资等于连本带利押在世界第四大公司在美国的销售权上了——这简直是一本万利。韦斯认为这个想法很有意思。

韦斯和罗尔斯在 1926 年元旦刚过就前往伦敦，找为拜耳产品公司承办法律事务的麦克纳公司商量。差不多就在这个时候，斯特林公司的伯特伦到了科隆，找一个姓施特勒默的律师进行咨询，此人是麦克纳公司向韦斯推荐的，说他是德国最有名的出庭律师之一。

施特勒默说出了一番惊人的话。他说，整个法本化工继承了它的组成部分的法律义务。因此，“该诸产品”是不能划分为合并前的“老”产品和合并后的“新”产品的。换句话说，一只其大无比的梅子掉在韦斯的怀抱里了：他对组成法本化工的所有公司所生产的“该诸产品”拥有合法权益。剩下来只要去说服法本化工，使他们相信这种看法的正确性就行了。

韦斯、伯特伦、施特勒默和麦克纳公司的律师特沃特金在 1 月份一起到莱沃库森会见曼和德尔默。当韦斯要求对整个联合企业的“该诸产品”拥有销售权时，曼提出了一个反建议。如果斯特林让法本化工对温思罗普握有完全的控制权，那么法本化工也许愿意做这个交易。德尔默指出，德国最高法院不久前有一个裁决使韦斯的立场成了问题。施特勒默对这个说法嗤之以鼻。两位律师进行了交谈，谈完出来时，德尔默承认斯特林事实上使法本化工处于被动地位。

韦斯回到纽约后喜不自胜，在董事会上说：“我们曾经认为，而且现在仍然认为莱沃库森和法本化工已落入一个相当不舒服的境地。”

和以前一样，德国人在协议似已达成的时候又提出了新要求。曼在 5 月 19 日通知韦斯说，法本化工对于把“该诸产品”全套都交给温思罗普这件事还有几个问题有待解决。曼写道，只要纽约同意让法本化工分享美国阿司匹林业务，问题就能解决。韦斯坚守自己的立场。他说：“就阿司匹林而言，增加任何新的安排都是不能考虑的……”如果莱沃库森继续坚持这个要求，他将中断谈判。斯特林将另辟蹊径谋取它对“该诸产品”的合法权益。

曼很快便让步了。目前形式的条约可以接受，虽然他仍希望斯特林有一天能参加法本化工。为了回报，韦斯表现了异乎寻常的慷慨大方。他终于抛

弃了向外产监护官公署作过的保证，给予法本化工的不是温思罗普 50% 的利润，而是给了它 50% 的股本。这是事关重大的一步。这个改变并不影响法本化工的资产负债表——它从温思罗普收到的只是从利润改成股息而已。但是，这家德国公司现在拥有了温思罗普的一半。而且，这一来斯特林显然违反了它同美国和英国政府之间的协议的精神，或许也违反了它的文字。但是在韦斯看来这个风险值得一冒。11 月 15 日，他在合同上签了字，这个合同为出身于西弗吉尼亚惠灵市的前马拉车商店打开了供应浩瀚的法本化工产品道路。

敢闯敢于、性子急躁的韦斯在同德国人的关系上表现出一反常态的犹豫不决——在讨价还价上他也许压倒了法本化工，但是他对这个卡特尔仍怀着敬畏心理。他的一位共事者后来说：“他始终是一个来自西弗吉尼亚惠灵市的后生。对他，你得了解这一点——他是个突然跻身一流球队打比赛的小城青年。”他出国次数越多便越珍视德国同行对他的尊重。他喜欢莱沃库森的立着圆柱、饰着镀金浮雕的大会堂。马路对面的拜耳赛馆里，处处是精美的瓷器，高高的天花板上饰着细致的图案，大理石喷泉旁边侍者们悄悄侍立着，处在这样的环境里是一种享受。正如巴尔扎克笔下必然会有结果，他对那个世界的典雅——社交上的和知识上的——入了迷；他以杜伊斯贝格这样的人物来对比自己，结果是自愧不如。他在战斗中也许打了胜仗，但是自己也被人胜过了。

两个总部相比之下迥然不同。杜伊斯贝格在 30 年前买下的河滨滩地已经差不多挤满了房子；每天，工人从宽阔的大街上潮水般涌向工厂，产品从数百幢建筑物里开始运往遥远的市场。杜伊斯贝格的讲究规范化的格调处处可见。工作人员经常开会，备忘录、信件和会议记录都编上号码、署明日期存入档案。公司发出的每一封信都必须有两个签名，写信人的名字签在右边，在左边签名的是负责检查信内有无差错的人员。能够单独签发信件的只有曼等少数几个人。虽然违反杜伊斯贝格的个性，但是公司还是轻广告而重私下游说，轻公开推销而重同权势人物接触。公司很少在公众面前诈诈唬唬，而是永远强调自己作为负责的法人的记录。

斯特林公司的曼哈顿总部完全是另一种样子。它是矗立在华尔街西面工厂区的一幢在建筑上并无特色的十二层楼房。高层经理使用的套房里空荡得出奇。韦斯在顶层有一套房间，但是他很多时间是在惠灵市他的老办公室里——他一直没有搬家。迪博尔德另有办公处，在公园路，斯特林的人员难得见到他。会议很少。韦斯不在市里的时候由他的秘书、人们只知道她叫布里顿小姐的那个盛气凌人的女人代他发言。有人认为执拗、苛刻的布里顿小姐是韦斯的幕后操纵人。有一位雇员后来说：“她肯定从不整理文件。那个地方总是乱得一塌糊涂。”

当 1928 年 8 月法本化工通知他说科隆大学授予他名誉博士学位的时候，韦斯无疑很感激。科隆大学的三位校董——鲁道夫·曼、奥托·德尔默和范霍弗——在纽约市比尔特穆饭店的一次香槟宴会上授与韦斯学位证书。昏暗的宴会厅里飘扬着《重返故乡》乐曲声。来宾中间有迪博尔德、麦克林托克、埃曼努埃尔·冯·扎利斯和瓦尔特·杜伊斯贝格（卡尔的儿子，在公司里的权势正在上升）。韦斯披着黑色大袍，用结结巴巴的拉丁文发表讲话，除此之外，隆重的仪式全部使用德语。这种语言是韦斯直到去世也未能学得像样的，但是他抓住了要点：他后来一直坚持要别人称呼他“韦斯博士”。

马克斯·沃那恩办公室的墙上钉着一大张拉美地图。沃耶恩是默勒的副手，后来又接替他担任拜耳公司出口部门主管，在脾性上两人也有如出身一个模子。沃耶恩是德国移民。他首先是一个推销员，富有推销员的闯劲和推销员的乐观精神。他的地图上钉着许多彩色图钉，那是法本化工在拉美的子公司的位置，这些公司后来被通称为“基米卡”，因为它们多数在名字里有“基米卡（西班牙文里“化学”一词）”这个字。由于斯特林同法本化工之间的合同，基米卡的雇员有两个上司：一个上司是法本化工，他们在它的领导下推销德国的处方药，盈利完全归法本化工；另一方面，他们在美国拜耳公司（即马克斯·沃耶恩）领导下推销各种牌子和形式的阿司匹林，利润按照 1920 年合同的规定由拜耳公司和法本化工平分。虽然这些子公司只是部分归他领导，但是沃耶恩视同自己的公司。他那一小张拉美地图上的图钉分布很稀，但他并不泄气，他看到亚马孙三角洲茂密的森林里和森林后面那片大陆上生活着许许多多至今尚未买过阿司匹林的人们。

在拉美经营阿司匹林业务的障碍极大，尤其是侵权者众多。市场上合法的产品只有一种；20 片装的小瓶阿司匹林，每一片上都有拜耳十字标记。它们由流动推销员推销给大陆各地的药店主，这些流动推销员骑着骡子或马把这种镇痛妙药送往偏僻地区的药房。在乡村，许多人买不起整瓶的药，所以那里的药店主往往把药分成两三片一袋卖给他们，于是也往往——或者说拜耳的推销人员是这么认为的——把非拜耳牌的乙酰水杨酸塞进纸袋。

为了纠正这种弊病，斯特林便自己生产一片或两片装的小包装药，那是连最穷的人也买得起的，而且包里的药是莱沃库森的一种比较不容易仿造的产品——咖啡阿司匹里那。据一位斯特林雇员后来说，这种药是复合剂，是“阿司匹林加上一点点咖啡因，让人觉得它货真价实”。最重要的是公司使用一切能采取的方式多做广告——报纸、广告牌、招贴画、新闻影片、传单、街车上的招贴画等，后来还加上了电台。阿司匹林的广告遍布拉美大陆，据公司出口部自诩是拉丁美洲前所未见的一支最庞大、效率最高的流动销售大军。广告开支直线上升，达到占总销售额的 1/5 以上，这在战前是从未有过的。

早些时候在美国出现的情况在南半球也出现了：人们从招贴画上、电台广播里或者新闻电影里看到或听到有这么一种小白药片，它能够消除头痛，医治关节炎和治好流感（其实阿司匹林并无后两种功效，只是它的消炎和退热作用足以使关节炎或者流感患者感到自己的病轻了不少）。生活在偏僻乡村的人第一次在头痛欲裂时被一片小药片驱除了剧痛，那时他的感觉在今天是难以想象的。如斯特林后来的一个备忘录里所说：“连以前从未想过用药房里的东西治病的无知识的人也成了药店的顾客。”

从 1920 年合同签订起，到 20 年代末，咖啡阿司匹里那和其他拜耳阿司匹林产品在拉美的销量增加了两倍，达到每年 400 万美元以上。法本化工与斯特林之间的合作使成本下降了——1923 年以后两个公司合用子公司的雇员。再则，出口部不断提高咖啡阿司匹里那的价格，人们照样购买。到 1929 年的时候拉美消费者每年要吞下 3.3 亿片，即 100 吨阿司匹林，利润高达 39%。利润的增长比销售量的增长更快，在这个十年里增加了七倍。沃耶恩说这“简直是奇迹般的发展”。

拉美的阿司匹林贸易对法本化工说来特别重要。1925 年这个联合企业的各公司合并利润为 1610 万美元，其中 5%——即 80 万余——来自拉美阿

司匹林，四年后联合企业合并利润上升到 2490 万美元，其中拉美阿司匹林带来的是 125 万美元。 在其后一些年里，阿司匹林销售量的增长赶不上法本化工总销售量上升速度，但是乙酰水杨酸仍然是这个联合企业可靠的现金来源。因此，法本化工对于把阿司匹林经营管理权让给拜耳公司出口部掌握感到心有不甘。各基米卡在法本化工的处方药销售方面完全受法本化工领导。但是阿司匹林的销售则受斯特林领导。当韦斯和沃耶恩在那里为这部分利润巨大的买卖口授预算安排、购买广告和招聘销售人员的时候，曼只能闲坐一旁，这岂不令人恼火，何况这个买卖的是他的公司发明的产品，用的是他的公司的商标拜耳十字。所以，并不奇怪，他在有关乙酰水杨酸的发货的备忘录中禁不住写进许多建议和指示。沃耶恩和默勒感到气愤，尤其是在曼擅自取消他们的指示的时候。默勒抗议说，莱沃库森的一举一动都抱着一个目的，就是“尽可能频繁地表现出，由于他们在利润中占有 75%，所以最后决定永远要由他们来作”。他提出意见时措辞强烈，以致曼在 1926 年底曾要求“以通常的就事论事方式进行通信”。对于这种局面，沃耶恩显然曾扬言要辞职。

次年 5 月在莱沃库森举行的一次气氛紧张的会议上，韦斯对曼说，法本化工“企图干预纽约的经营管理工作是绝对错误的”。曼冷冷他说，法本化工并不是进行干预，它只不过提出“有用的建议”而已。他想不起有过哪一次是真正的干预。沃耶恩反驳说，莱沃库森向他的代理人发指示。曼“很难相信会有这种情况”。与会的另一个董事也“想不起有哪一次莱沃库森曾就有关阿司匹林的事务写过信给代理人”。沃耶恩表示他档案里有这样的信件可以拿出来给他们看。曼答应以后不再这么做了。但他仍还是照做不误。

对沃耶恩说来，德国人的干预更令他受不了的是他们的谨小慎微。例如，在 20 年代中期，阿根廷子公司向沃耶恩建议停止阿司匹林的进一步促销。布宜诺斯艾利斯说，阿根廷市场已经饱和，阿司匹林人均消费已经到了极限，不能想象还能再增加。莱沃库森同意这种看法——人们能够消费的阿司匹林也就是这么多而已。沃耶恩决定证明一下他们都错了。他把广告费增加了一次、两次、三次。到 1930 年，阿根廷的销售量上升了两倍，而且这是在竞争者“吉尼奥尔”登上市场而且买卖顺利的同期内实现的。沃耶恩昂然自得地对韦斯说，市场离开饱和还差得远，斯特林决不应该“犯这样的错误，即满足于我们已取得的成就，认为我们再也前进不了多少了。”他们的巨大成功只意味着更深入地向前推进的时机已到。

---

多少如韦斯的设想，拜耳产品公司在 1923 年 5 月 26 日正式成立，由文伯特·迪博尔德握有几乎全部公司股份。9 月 1 日，这家公司签订合同，规定在英国的利润的 50% 归莱沃库森，以换取在联合王国独家销售拜耳法本产品的权利。由于杜伊斯贝格希望在公司内握有更可靠的权益，韦斯答应“一俟环境使这种做法成为明智时”把股本的一半卖给莱沃库森。



## 第五章 精神上对现政权持积极态度

寒夜里雾气蒙蒙。在莱沃库森的寒冬天气里裹得严严实实的卡尔·杜伊斯贝格拧了一下开关——一个巨大的圆环突然闪烁在两很大烟囱之间。明亮的光环直径有 236 英尺，它是由 2200 个灯泡串成的，圆圈内五个也是用灯泡串成的、各有 20 英尺高的字母—B—A—Y—E—R，时而横排，时而竖列，正是以 Y 为中心交叉成十字的拜耳标记。这个标识夜间在几里外也能看见，而且一看就能认出它是什么。这是世界上最大的广告。杜伊斯贝格有一次曾自豪地在集会上说：“正如南十字星向航海者指出方向和希望一样，愿德国工业心脏的这颗‘西十字星’……作为我们的勇气与信心的象征闪射光芒。”

在这个晚上十分需要勇气与信心。几小时前，法本化工有两位巨头作为企业界精英代表团的成员见到了德国新任总理阿道夫·希特勒。在很长时间里德国企业家多数认为希特勒和他的德国国家社会主义工人党——简称国社党或纳粹——很讨厌。在 1929 年 10 月纽约证券市场大跌，德国随之被卷入世界性大萧条之后，情况变了；银行倒闭、工厂关门、排队买面包的长龙越来越长，国社党因这些情况的出现而吸引了选票。在希特勒被任命为总理后，企业界意识到必须同他打交道，便安排在 1933 年 2 月 20 日同他会见。法本化工代表团由负责染料生产的首脑格奥尔格·冯·施尼策尔率领。他同其他出席者一样是位权势人物，准备在会上发表自己的意见。不料，希特勒滔滔不绝讲了 90 分钟，主题是德国近年的历史。他把这段历史描写成为创造力量与腐朽力量之间的斗争，并说只有国社党能从赤祸手中拯救国家。对这一套，厅内的工业家们早已耳熟能详。但是元首话锋一转，抛出了新东西：要是纳粹在 3 月 5 日国会选举中不能获胜，他们将发动内战。面对这种最后通牒，企业家们纷纷离座想退场。但是不许退场。德国国会议长赫尔曼·戈林有话要讲。他说，国社党的新生运动因为缺钱，继续不下去了。他建议由企业界承担一部分。作为回报，纳粹将保证为有条不紊的贸易活动提供必要的宁静。换取宁静的代价是 300 万马克。

在场企业家与无数有钱有势的人物在类似情况下所做的一样，只是略略争论一下便在敲诈面前屈服了。施尼策尔无权花钱，所以在离开前没有作出承诺。他回去告诉了卡尔·博施，博施在 2 月 27 日给了纳粹 40 万马克，没有通知监督委员会。

次日早晨国会大厦起火焚毁。当火舌已从窗户往外窜的时候，在大厦里发现了一个荷兰流浪汉，此人后来被指为共产党分子。今天这件事被认为是纳粹一手制造的纵火案，但是当时反对赤色分子的喊声震耳。愤怒的暴民在街上横冲直撞，店铺遭抢劫，枪声此起彼伏。总之，环境对长期投资很不妙。在以国社党为首的联合阵线在国会获得控制权以后，博施又给了这个党的盟友 10 万马克。法本化工共捐助 50 万马克，是捐钱最多的公司。

博施在捐钱时是心怀警惕的。希特勒的社会、政治和种族观点都看得出来含有某些经济成分，博施认为这些观点并不怎么高明。希特勒认为工业化整个说来是坏事，因为它排挤在他心目中是国家中心的自耕农（对于一个已经很大程度城市化的土地很少的国家而言，他对农业的重视是不幸的）。对外贸易也靠不住。类似法本化工这样的公司归根结底是用制成品换外国的食品，这种过程在他看来是把德国交由银行家们去摆布，而他认为银行家多半是犹太人，很可惜。再说，随着别国的工业化、国外竞争的加剧以及德国公

司在海外建立工厂，对外销售量会下降。任何国家如果笨到依靠外贸，那么经济衰退将是它的必然下场。希特勒不想看到德国的经济衰退。他相信适者生存，自然也认为经济竞争是自然法则。但是，正如历史学家彼得·海斯冷静地指出的那样，“元首在环顾德国的工业中坚之后相信，经济力量的自由竞争未必一定是适者出人头地。”希特勒不相信资本家能使德国恢复昔日的荣耀。他认为应该另外有人来掌舵，这人就是他自己。

希特勒把纳粹思想付诸实施的速度之快即使在今日也令人吃惊。5月1日，他宣布了一个五年计划（这是两个五年计划中的第一个，但是两个计划都没有持续到四年），其中规定进行一项大规模公共工程计划，对企业投资实行减免税，对新婚夫妇发给一千马克补贴（限于妻子不工作的夫妇）。国家很快就进入了军事化，工厂全部纳入民防计划。股票市场、证券市场和外汇市场被置于政府严格控制之下。

国社党兜捕犹太人。招贴画、报纸文章、电台广播和官方通告不断辱骂、嘲笑、丑化犹太人。公司不得雇用犹太人，不得向犹太人买卖东西，也不得向犹太人借钱。公司雇员中间的纳粹党徒监视上司和老板的言行，发现谁有不满或抵制，便向无所不在的国社党报告。这些做法的目的是把犹太居民逐出德国的社会和经济生活，把他们贬到也许可与种族隔离政策下的黑人相比的地位。

对法本化工说来，这种暴虐政策不但造成实际困难，也造成道义上的困难，因为这个联合企业里有许多犹太人雇员担任重要工作，甚至它的管理委员会里就有四位犹太人委员。此外，反犹暴行激起了抵制某些德国货的号召——这种号召使制药部门感到惊荒。如海斯所说的那样，法本化工无法“在想到循环不已的迫害行为与外国报复时保持冷静”。同时它又不愿同政府抗争。

博施是顶不大住国社党压力的人。他在他事业的早期曾参加发明了一种把煤变成合成石油的新方法。从一次试验性生产的结果看来，这个项目在商业上有前途，于是他促使法本化工不顾杜伊斯贝格的反对而决定在柏林西南60英里的洛伊纳市兴建一座大规模合成汽油厂。这项工程的预算达数亿马克。在1929年6月的总务委员会会议上，博施报告的生产率还不及他最初预测的一半。博施的汽油合成法在1931年使他获得了诺贝尔奖，洛伊纳厂当年达到的产量是10万吨一年。与此同时，中东发现了新的石油储藏。一般天然汽油的价格下跌到每公升5芬尼，而洛伊纳合成汽油每公升要40芬尼，等于前者的8倍。博施劳民伤财造出来的是欧洲最大的工业大包袱之一。法本化工亟需政府的帮助。

因此，法本化工对纳粹的种族主义持含糊态度，至少在最初是这样。在希特勒部下的催逼下，法本化工继续捐钱给纳粹，在1933到1939年之间共捐了1900余万马克。上层经理人员有几个人加入了国社党，其他人则努力讨好纳粹内部的温和派。当希特勒由于坚持自给自足而决定对洛伊纳生产的汽油给予价格支持的时候，他们还以为是自己的讨好得到了酬答。博施忍住厌恶，接受了一个答应挽救这场大失败的建议。洛伊纳是他在法本化工最高

---

说也奇怪，这次合并已使法本的法律地位发生变化，它已不再是 I.G.（利益共同体）。它继续在公司名字中加上“ I.G.”如同有的公司并非股份公司却一定要在最后缀上“ Inc.”一样，成了名字的一部分。按照德国法律，这是不合法的，所以法本化工不得不上诉到德国最高法院才获得批准。

层任职期间最大的成败标志。

1933年12月，一个浮士德式的协议签字了，在签字时纳粹答应应用高价购买洛伊纳的全部产品。三年后，洛伊纳欣欣向荣。

法本化工并未完全向纳粹屈服。博施努力保护犹太雇员，尽可能把他们送往国外。他公开指责想使科学纳粹化的企图，包括戈林的荒谬的反对活体解剖的运动（戈林认为在动物身上作药物试验是“犹太人科学”）。1933年，司法部长建议，凡是“把对国防具有重大价值的……发明传递给海外”的德国人一概处死，凡是“把对保持贸易……至为重要”的事情“或者对国家具有重要性的操作秘密传送给他人”的人一概处以重刑。法本化工指出，发表专利也属于传递情报，因此，如果立下这条法律的话，为新发现申请专利就成为不可能了。法本化工终于设法拖延了这种限制性法律。

鲁道夫·曼的儿子威廉·曼认为法本化工的唯一生存希望在于同纳粹合作。他是第一次世界大战退伍军人，是一个爱国者和忠实的丈夫，也是制药业道德义务的热烈鼓吹者。他在法本化工当了20年低级职员，从来没有资格单独签发信件。1929年他接替其父担任药品销售负责人，摆升为莱沃库森七位董事之一，成为韦斯的主要联系人。他喜欢这个美国人的魄力和热情，俩人成了朋友。看到国家在经济萧条下一片凋敝，他同纳粹勾搭上了，在1932年加入纳粹，但同年又退了出来。1933年3月选举后不久他再次加入纳粹党（威廉·曼刚好赶上。国社党在5月份宣布不再接纳新党员）。

希特勒扬言，要是海外的指责不停止下来，德国对犹太人的打击措施还将加剧。这时，许多德国人告诉外国人说国社党不尚暴力，也不反犹，威廉·曼也是其中之一。他写信给马克斯·沃耶恩说，德国根本不乱，是“欧洲最平静的国家之一”。他承认有些犹太人企业遭到攻击，但是

每个人的安全在每一个方面都得到保障，包括政治反对派和犹太人在内没有任何人遭到任何伤害……因此我们恳切要求你在接到此信后立即尽力以你认为最合适的方式把实际情况告诉他人……你可以亲自造访你们国内的要人名流和有影响报刊的主编，也可以用传单告诉医生和顾客们……所有那些捏造的恐怖故事没有一个字属实。

曼告诉韦斯说，新政府“显而易见在向更好的方向转变”，因为政府内“身居要职的稳健派”一定“不会作商业试验”——意思是说国社党不会干涉企业。可是，曼在写这些话的时候自己也正在纳粹对企业的干涉下挣扎。

法本化工在1930年把它子中的温思罗普股份转给了美国联合化学公司，这个公司是它上一年在美国成立的子公司，为的是经营与斯特林的范围以外的产品。法本化工没有把有关股份转让的任何记录送往德国。当时，斯特林把法本化工在温思罗普应得的红利付给美国联合化工，后者把钱存入美国或瑞士银行，躲开国社党贪婪的眼睛。1934年，曼认为这种安排还不够秘密，便要求斯特林把五万美元红利改用意义含糊的“服务费”名目来转帐。（这种通信是隐蔽的，双方都通过丹麦驻科隆领事寄信）。这样付款的话美国那一头是要交税的，但是斯特林还是勉强同意了。到1936年，韦斯便改为趁每半年一次在纽约开会的机会亲自把支票悄悄交给曼了，交支票时不附任何信件。曼不希望国社党知道他这个向外国人保证说国社党不会进行商业试验的人自己正在作一项商业试验。

大萧条使斯特林在拉美的摇钱树大受损伤。阿司匹林销售量在1929到1933年之间下降了一半，利润减少到只有大萧条之前的1/4。情况很惨。

在马克斯·沃耶恩看来，解决办法很简单：增加广告。他认为，被经济

萧条整惨了的拉美大众仍有可能被说服来重新购买咖啡阿司匹里那，所以他打算把广告做够。由各拜耳基米卡的代理人组成的大批人马四面八方走入乡村，有的队伍达 80 人之多，每人开着一辆卡车，车上装着扩音器，大声宣传咖啡阿司匹里那奇迹。后来，广播卡车又换成配备 16 毫米电影放映机的小型放映车，卡车两侧可以放下来成为临时舞台。代理人爬上舞台，头顶上悬着咖啡阿司匹里那广告旗。看热闹的人围拢来傻楞楞看着推销员放留声机（有时候这人也许还唱上一支什么歌）。等到围观的人够多了，推销员便竖起一幅屏幕开始放电影。放出来的几乎什么都有，以前从来没看过电影的观众是不会挑剔的。屏幕上的节目有时候是米老鼠或者过时的新闻片，有时候是女孩子被满脸狞笑的恶棍绑在铁轨上的那一类惊险片集，不过最多的还是莱沃库森制作的介绍他们公司如何制造合成烟酸之类复合剂的工业资料片。放映时从来不会少的是一段以拜耳十字标记为显著特征的咖啡阿司匹里那广告片。以这种方式，阿司匹林推销员把成千成万的高地印第安人引入了大众传媒时代。

在这十年里，咖啡阿司匹里那的销量不断回升，虽然由于汇率的变化一直也没有在实际价值上真正达到萧条前的水平。基米卡不断扩展，仅在巴西一国拜耳总部就雇用了 600 人。沃耶恩深信回升还将继续，在他写给韦斯的一份备忘录里，他那种踌躇满志的得意之色几乎跃然纸上。他写道：

拉丁美洲人的成药消费量很大，而且对他们说来药店就好比其他国家的杂货摊。

据说，拉丁美洲许多地方的家庭预算平均有 20% 到 25% 用在购买药品上。

各基米卡在推销上使出浑身解数，并未白费功夫，换来了超出一般的会计师所谓的“诚信”——使消费者产生了一种心理上的倾向性，要买就买带拜耳十字标记产品，不为别的，就因为它是拜耳十字产品。拜耳阿司匹林推销力量所造成的这种诚信推而广之泽及法本化工的处方药销售，从而使法本在拉美药品市场占据了主导地位。

这种情况也使法本化工成了负责在海外扩展国社党势力的纳粹国外组织部的调查对象。这个部的头目恩斯特·威廉·博勒成了各基米卡推销大军的灾星。长得黑黑矮矮其貌不扬的博勒出生于南非一个狂热相信日耳曼民族无比优越的家庭。家庭教育生根发芽，博勒在高中时代有个浑名叫“凯撒威尔”。他回德国上大学，1931 年加入国社党。他年轻狂热，对共产主义、犹太教和基督教深恶痛绝，因而博得赫斯另眼相看。他拥护在海外德侨中间建立党支部，认为这符合日耳曼民族的合群习性（博勒这样解释：“每当三四个德国人聚在一起，他们就一定会想到应该结成个什么社或者俱乐部……”）他认为，有了这种从属关系，纳粹党就能掌握一批政治上效忠于它的力量，这十分重要，尤其在拉美。

拉丁美洲的德国移民数量很大，仅巴西南部就有德裔 50 多万人。这些人生活宽裕，思想保守，与外界很少来往，即使在巴西已经生活了几十年之久，在同一个城市里的德裔居民仍然全都彼此讲德语，学校里的课程也如小说家罗伯特·穆西尔所描写的那样着重灌输伟大、古老的条顿生活方式。德国老板找雇员只在德国人社团里物色，身穿日耳曼民族服装的游行是常见的街景。

早在 1924 年已有少量纳粹分子移居南美，但是同国社党正式建立联系是四年以后开始的。希特勒就任总理的时候，在德国国外已有纳粹小组超过 150 个，但绝大部分规模很小，有的只有几个人。这种小组根本没有什么力

量，所以几乎是谁愿意花这个时间谁就能当上小组的头儿，于是乎国社党在国外的领袖人物多半不是失业汉就是名声不好者，甚至还有生脏病的。博勒发现这号人没法合作。他抱怨说，他们本该出去搞些颠覆活动，可是却把时间全花在彼此吵架上了。

法本化工并不欢迎在拉美药品生意方面再加一个合伙人。他们的经理马克斯·伊尔格纳后来这样解释：“我们为了少缴税，要掩饰身份（指基米卡的产权属于德国人）。另一方面，国外组织部却想进行撕掉伪装的活动，要我们打出卍字旗。我们要保留犹太雇员，因为他们技术熟练，工作内行。另一方面，国外组织部奉指示要消除犹太人。国外组织部要我们参加党的会议，可是我们既没有这个愿望，也没有时间参加。他们要我们出更多的捐款给国外组织部，我们实在没有这种兴趣。”

法本化工的经营管理人员在海外德侨中间属于比较体面的阶层，用伊尔格纳的话来说是“名声好的人，是老式日耳曼精神的代表”。他们拥有体面的住宅、大型的轿车。他们不参加纳粹的集会，不看纳粹的报纸，不参加纳粹召集的游行。德国驻乌拉圭蒙得维的亚使馆曾要求公司把邮递名册借给使馆以便投递宣传刊物，巴西的纳粹党曾坚持要法本化工把希特勒演说稿邮寄给 1.6 万名巴西医生，博勒曾要求公司停止在发表过对德国“侮辱性的文章”的报纸上刊登广告，即使这些报纸是拜耳的主顾常看的读物。对于这些要求，法本化工的经理人员都装聋作哑。

法本化工终于答应不在反纳粹报纸上刊登广告。沃耶恩听到总公司屈服的新闻时很生气，在他看来这是莱沃库森对他进行干涉的又一例证。他根本不理会这种许诺，直到 1938 年 1 月他的兄弟库特（法本化工驻阿根廷的工作人员）通知他说法本化工已命令拜耳在《理性报》上刊登广告，那是一家发行对象没有什么商业价值可言的亲纳粹小报。几天后，韦斯和麦克林托克获悉纳粹国外组织部在这件事情上插了一手。这个组织抱怨说，《理性报》受到忽视还不说，咖啡阿司匹里那的广告还铺满了对纳粹极尽诽谤之能事的《评论报》。在《评论报》上的广告必须立即撤销。沃耶恩恼怒地指出，如果法本化工拒绝在任何刊登反纳粹文章的报纸上做广告。那么生意一定会给竞争者抢走，买卖亏损对德国是坏事，因为德国需要国外的收入来支撑国内正在扩大的军队的开支。他说，为德国谋取更多的利润要比别的——比方说比政治上的正确性——更重要。沃耶恩的解决办法还是与他一贯持有的看法一样，很简单：再多做些广告。他告诫莱沃库森说：“你只有在能赚到钱的地方做广告，做广告才能赚来钱。”

法本化工置之不理。库特·沃耶恩接到通知说：“拜耳广告决不能再见诸《评论报》……即使有哪个重要的消费者阶层从此见不到拜耳中告也在所不惜。”忧心忡忡的库特请他的兄弟出主意，马克斯·沃耶恩找麦克林托克商量，后者把球踢给了韦斯。韦斯在三月份以强硬语气通知曼说，把政治掺杂进促销活动是违背任何企业以赚钱为自的的宗旨的。亲纳粹宣传只会触怒顾客，把生意赶走。他最终要对斯特林的股东负责，所以他没有理由采取他明知会减少公司利润的行动。但是他作了一项让步，就是答应在那两家报纸上都做咖啡阿司匹里那的广告。与此同时，库特·沃耶恩受到莱沃库森的警告说，“德国国内的党正在密切注意他，（他应当）步步小心”。

纳粹对法本化工继续不断提出要求。法本的反应是既不反抗，也不合作。只要同赚钱这个目的相符，公司便尽量把纳粹头目要的东西给他们，如果他

们的要求无利可图，便拖着不办。但是，到最后总是法体化工让步退却。博勒下令辞退对纳粹不够狂热的工作人员，莱沃库森顶了很久不照办，但是到1937年还是国外组织部胜了；法本化工一些海外推销员被解雇，虽然其中有些人得到了丰厚的解职金。在使法本化工的广告充分政治化方面，纳粹最终也成功了。招贴画和传单上都出现了卍字，流动广告车上放映亲德宣传片。一位目击者后来回忆说，咖啡阿司匹里那的推销员们在安第斯山区站在山包上告诉观众说，这么奇妙的影片和这些奇妙的药片都来自一个名叫德意志的国家，一个爱你们的遥远的国家，一个现在正被敌人包围着的国家。

1938年2月，曼宣布药品部要“毫不含糊地适应国家社会主义意识形态”。他说，“作为基本方针”，国外分支机构已由德国人控制，不由外国人控制。（这就是说阿司匹林业务不该由斯特林经营。）在反法西斯报刊上的广告一律停止，因为“经济上和宣传上的考虑必须服从更高的政治方面”。（这就是说，只要出于推进党的目标的需要，阿司匹林生意可以赔钱。）余下还有少数犹太人将“有步骤地从我们的机构里消失”（也就是说开除。）

曼警告说，每一个雇员都“应当在精神上建立起对现政权的积极态度”。

弗里德里希·卡尔·杜伊斯贝格在1935年3月19日去世，终年74岁。莱沃库森全体人员到他灵前致哀，他所创建的这座巨大的工厂当天停工一天。作为工业家、化学家、计划能手和慈善家的杜伊斯贝格为后人留下了许多财富。一位英国科学家说道，他的去世“使德国丧失了它历来所未曾有过的最伟大、最有价值的公民之一；在未来人们的传诵中，他很可能被颂为世人所知道的办事效率最高、成效最卓越的工业家”。

不管莱沃库森的悼词中如何称颂，杜伊斯贝格的帝国已经在偏离他的初衷，而且越离越远。1935年4月，赫尔曼·施米茨接替博施担任管理委员会主席。施米茨是联合企业的首席财务主管，恰恰是杜伊斯贝格一向认为不宜掌握控制大权的那种职业统计专家。杜伊斯贝格和博施尽管存在种种意见分歧，但是他俩始终承认对方是科学家和具有远见卓识的人。现在，领导公司的这个人在对待问题方面的座右铭却是等待、考虑、再等待。施米茨为人之谨慎和处事之隐秘，用一位英国历史学家的话来说是连他的正式资产负债表也“简略得甚至达不到托拉斯认为说得过去的程度”。

法本化工让施米茨上台既不是时候又用错了人，说明施米茨力不胜任的一个突出例子是法本化工在吉尼奥尔牌乙酰水杨酸问题上发生的混乱。吉尼奥尔在阿根廷几乎已经同咖啡阿司匹里那齐名。它不但在这个一向是咖啡阿司匹里那在拉美的最好的市场形成威胁，而且还已扩展到哥伦比亚、秘鲁和巴西。这个品牌取得成功的战略很简单：同样的东西，它的卖价比拜耳的便宜。拜耳采取的对策也很简单：它也降低价格，采用的方式是推出一种成本较低的新产品。为了避免削弱咖啡阿司匹里那的形象，这种新药取名因司痛停，以“每盒八片的廉价小包装”上市。曼认为拜耳肯定能靠它收复“希望中的至高地位”。因司痛定将在低收入阶层中间同吉尼奥尔一决雌雄，让咖啡阿司匹里那保持超然地位。

这个战略在拉美大部分地区把吉尼奥尔逐出了市场，但是在阿根廷这个竞争基地却遭到了顽抗。沃耶恩的反应自然而然又是增加广告。广告增加了仍然无济于事，他便进一步降低因司痛定价格。吉尼奥尔仍然是拜耳的肉中刺。这个品牌已经为自己奠定了位置，连沃耶恩在久攻不克之下也可以看出已铲除不了它。既然打不败对方，沃耶恩只有一个办法可施：把它买下来。

这场竞争使这两个品牌在阿根廷都扩大了市场。他指出，要是两个公司把力量联合起来，“整个这场辛苦的果实”将会“恰好落入我们怀抱”。双方合在一起以后，能用它们的市场力量“排除其他任何人”。

收购别公司以建立垄断地位在阿根廷是不合法的，但是斯特林和法本化工仍在 1937 年 10 月商定向吉尼奥尔的制造商绍雷药厂洽购它的 51% 股份。同往常一样，生意将由美国人经营，德国人获取 3/4 利润。斯特林在年底买下了那家公司，等着莱沃库森把它那份投资拿来。不料，德国国家银行拒绝让法本化工为绍雷出钱，因为那将是把钱送到德国国外去购买一家由非德国人——就是斯特林——经营管理的公司；曼要求韦斯先垫付全部款子，法本化工用以后的利润偿还斯特林。韦斯迟疑不决，因为这样做的话风险全部落到他肩上了。

僵局持续了几个月。在这期间，绍雷要求斯特林再多买 28% 股份，斯特林不得不同意。合同规定新业主有义务购买绍雷想要继续卖掉的任何数量的股票。到了 1938 年春，即初步协议达成了六个月之后，斯特林已经在把一个把 3/4 利润交给一个一分钱也没掏的公司的项目上投进了 200 万美元。沃耶恩气得发昏。他认为德国国家银行是“企图由它来指定条款，由它来把负担沉重的条件强加于人，甚至要令阿司匹林生意受刑罚”。国家银行的干涉使斯特林损失了一大笔钱。法本化工的处境也好不了多少；它不得不成为被动的投资者，眼看着斯特林经营吉尼奥尔。德国国家银行甚至也伤害了自己，因为它使德国得不到它需要的外汇。

差不多就在这个时候，德国政府获悉了 1920 年和 1923 年订立的合同。当初法本化工为了隐瞒温思罗普付给它的款子，要后者通过它的美国子公司美国联合化学公司把钱汇到瑞士，这一来，斯特林看上去好像没有为莱沃库森的专利权、商标权和它所提供的制药程序付任何钱。德国人居然把这些东西白白给了美国人，国社党十分生气。法本化工必须作出解释。

正在出这个乱子的时候，1938 年 3 月斯特林公司副总经理厄尔·麦克林托克为举行例行讨论到了莱沃库森。他一到就突然被曼和公司顾问马克斯·布吕克曼急急忙忙送到瑞士的巴塞尔，到了那里，又跟间谍小说里那样，他不想游览却偏偏要他孤零零地作了一次神秘的观光游览。他回到饭店时看到赫尔曼·施米茨正等着他。前面那些预防措施全是施米茨的保密癖促成的。施米茨对麦克林托克说，斯特林使用了法本化工的产品和制作方法，必须为此向法本化工作出补偿。

荒唐，麦克林托克说。法本化工拥有温思罗普 50% 的股本，而且正在用“服务费”的假名目拿钱。要是这个合同使他们在纳粹那里遇到了麻烦，那是他们的问题。

法本化工提出了一个代替办法。斯特林做出付款的样子，每年开一张十万美元的支票，最终莱沃库森总能想办法把它送回纽约。但是，施米茨说“斯特林必须付十万美元——现在就给。麦克林托克支支吾吾不置可否。

他由人陪着回到莱沃库森。在那里，他应邀去曼的家里，去后方知曼的妻子患癌症已有七个月，这时正在卧室里奄奄一息。为人素来冷冰冰的麦克林托克站在床边看到曼泣不成声。他居然送去了鲜花，说是韦斯送的。曼很感动。他说，世界似乎正在四分五裂，少数永恒的事物之一是他在纽约的朋友。

麦克林托克回美国后找斯特林的英国律师弗雷德里克·格沃特金谈这件

事。格沃特金认为，斯特林已经为劳务付了费，怎么居然还要它再出钱，简直不可思议。但是他告诉麦克林托克，“要是这件事进行调查的话，温思罗普的董事们要证明付过钱是有些困难的”。这样付钱是欺骗持股人，因此是非法的。

那年春天德国国家银行终于允许莱沃库森从原来的 51% 绍雷公司股本中购买 3/4 的利益。但是，法本化工仍无法使国家银行对斯特林后来又多买进的那些股份以及对公司由斯特林经营的事表示同意。韦斯吓坏了。他的会计师们对绍雷交易的违犯规矩感到惊骇，而他作为斯特林的董事是要对欺骗行为亲自负责的。可是曼说他不能接受这笔债务；“因为没有得到政府的许可”。事情就这么僵持着。最后，韦斯想来想去在绍雷买卖上除了接受法本化工原先那个建议之外没有别的路可走。后来增购的那些股份将代法本化工托管起来，后者将在能获得许可的时候把它们买下来；最初购买股本的钱将由拉丁美洲阿司匹林生意中赚到的利润来抵付。

曼的妻子在 1938 年底去世。曼伤心至极，他的办公室将有一段时间办不了什么事。那年 12 月，德国驻巴黎使馆三等秘书恩斯特·冯·拉特被一个流亡的德国犹太人开枪打死。不到 24 小时，纳粹发动“砸玻璃窗的一周”，在德国各地捣毁犹太人的住所、店铺和犹太会堂。三天后，国社党宣布把所有犹太人彻底清除出国家的经济生活。这是向奥斯威辛跨出的第一大步。

韦斯到惠灵度假。除夕夜里，他一家人正聚在家里过节的时候，接到丧妻不久的曼深夜打来的电话。双方的谈话友好到肉麻的程度，韦斯的妻子、儿子和儿媳一个个到电话前祝曼明年比今年顺利。

两天后，曼写信给韦斯说：“我，在精神上，永远握着你的手，最深切地感谢你的友谊。”但是，他说，“新条例已经发布”，法本化工需要用那张十万美元支票。问题已经变得很“紧迫”。曼说，事实上，“事情已经达到的尖锐程度……归根结底也许不可能不使我们原先的那些协议不受影响……”韦斯应该知道，这是他那位亲爱的朋友表示要撕毁过去 20 年的契约的威胁，也是欲在拉丁美洲全力以赴与他打一场的战书。



## 第六章 让我们把衬衣一直穿到非脱不可的时候

预示斯特林产品公司和威廉·韦斯的命运的先兆很多，但是其中一个十分古怪的是药物杂志《药品市场》主编托马斯。法雷尔在 1927 年 8 月 22 日星期一下午接到的一个电话。《药品市场》已有 23 年历史，一向为药物业提供价格和产品方面的情况，这类情况是这个行业里的人时刻挂心的，但是外行谁也不在意。法雷尔拿起电话，对方自报姓名叫安布鲁斯特。这位安布鲁斯特想知道麦角现在的卖价。麦角是寄生于黑麦的真菌类植物，它的提炼物被用于制造许多药物，包括作用于精神的药品，如 LSD（麦角酰二乙胺）。由于麦角容易变质，质量等级不同，不可能人工合成，而且只发现在波兰、西班牙和苏联有生长，所以它的价格波动很大，在 1920 年年中曾涨到每磅 7 美元，在 1924 年年中却跌到了每磅 30 美分。法雷尔告诉安布鲁斯特，眼下的报价是每磅约 85 美分。安布鲁斯特说这样的报价错了。现在全美国只有他安布鲁斯特手里有麦角，他要以每磅 1.75 美元出售，也就是比现在的报价高一倍还多。安布鲁斯特已垄断了市场。

法雷尔打了几个电话。他发现，安布鲁斯特确实已经把麦角收购一空，但是要说他垄断了市场，那就错了。西班牙麦角种植者已保证只同安布鲁斯特做买卖，但是美国药品制造商有足够的备料，等着从波兰和苏联运来。安布鲁斯特放出的空气使价格上升了一点儿，但是不久又回落了。《药品市场》后来报道说：

在市场形势恢复稳定后，我们便把此事置于一旁不再理会了。但是，这个人和他

的一伙不想罢手，这使许多人大惑不解，他们不懂——至今还不——他能得到些什么。

摸不着头脑的并非只有《药品市场》的编辑们。作为制药业改革历史上伟大的“小人物”之一的霍华德·沃森·安布鲁斯特是个只要他认准是对的事情便喜欢去做的人。安布鲁斯特是位化学工程师，早年是农药行业里的无名小卒，去世时是个默默无闻的怪人，但是他的故事仍不失为一个令人惊奇的、具有反常启发意义的例证，说明有些人可以如何不顾一切与官场对抗。

安布鲁斯特的一生经历有许多已经无从查考，能够知道的是：他在第一次世界大战结束时进入美国染料研究所工作；在那个时期曾有人找他联系，要他帮助莱沃库森生产染料；他花了很多时间找各种各样凡是你想象得到的政府机构诉说药品业内部的弊病；他曾有好几年进行反对拜耳阿司匹林广告的宣传鼓动，一度还写信给每一个州的医学团体，毫无根据地一口咬定拜耳阿司匹林对循环系统十分危险；他屡次到国会作证，指责一些众议员、参议员及食品和药物管理局的官员无能和办事拖沓；早在 1931 年，他就在这些众议员、参议员和官员面前挥动一些很难看懂的关于法本化工的图表，他住在新泽西州韦斯特菲尔德，离厄尔，麦克林托克家不远，在火车站相遇时他曾奚落后者；他写了一本书叫《叛逆的和平：德国染料与美国傀儡》，长 421 页，采用非真实的新闻调查报告体裁，宗旨是要把法本化工这个一心想建立“一个听命于法本的世界超级国家”的“奥秘组织”的盖子揭开；从可以打听到的情况来看，他在进坟墓时深信联合国是法本化工的作品，深信“隐去面孔的法本所计划的对世界的完全征服将由法本的无信仰的傀儡去完成”。

安布鲁斯特年轻时在 1918 年到美国染料研究所的组织者之一弗兰克·海明威手下工作。这个研究所是初生的美国化学工业的院外活动集团，曾为阻止德国公司把产品销入美国而努力。安布鲁斯特对海明威十分敬佩，所以海

明威对法本化工的厌恶也许对他的这位工厂经理有些影响。

安布鲁斯特第一次正式涉足政治活动是在他离开海明威自己执顾问业以后开始的。他发现西班牙麦角的质量比波兰和苏联的好得多，可惜生产成本高，因此正在被不如它的竞争对手赶出市场。安布鲁斯特自告奋勇要把西班牙麦角的价格抬上去——于是便有了打电话给《药品市场》的事。药品制造商不买他的高价麦角，弄得他手上积压了大量麦角。他把它们变成提炼物之后再往外卖，还是没有人买。更惨的是仓库失火烧光了他全部存货。他债台高筑，贷款信誉没有了，银行甚至取消了他的房屋抵押赎回权。安布鲁斯特说：“他们唯一没有做的是从背后给我一枪。”

到了这种地步，许多人一定罢手不管拯救西班牙麦角的事了。中途罢手不是霍华德·安布鲁斯特的作风。他设法在一些医药杂志上登广告谴责麦角进口商及食品和药物管理局（当时叫“食品、药物和杀虫剂管理局”），因为他认为后者不该允许劣质麦角来污染美国的药物。美国医学协会责备安布鲁斯特的这种广告，这一来各家杂志拒绝再登他的广告。于是安布鲁斯特把美国医学协会同食药局一样当作攻击目标。他或是登门演讲，或是把传单邮寄给各式各样的团体，甚至包括一些通常谁也不会想到与麦角标准问题辩论有什么直接关系的团体，如美国革命女儿会、美国基督教会联邦委员会等等。与此同时，安布鲁斯特对财政部长和农业部长提出法律诉讼，控告他们允许不够标准的麦角进口。

到了 1930 年 6 月，在已经闹腾得很厉害的情况下，以前对药物业并无兴趣的蒙大拿州参议员伯顿·惠勒又冒出来在杂志上发表了一篇关于这场争论的文章，题目叫《发毒药财的人》，其倾向性由此可见。食药局局长沃尔特·坎贝尔怒不可遏，要求参议员对他的局进行调查。举行听证会时正值酷暑，热得令人发昏。安布鲁斯特到场作证时长篇大论滔滔不绝痛骂食药局。他说，这个局同美国医学协会、卫生与公众服务部、司法部以及大部分制药公司勾结在一起大搞阴谋，使公众被不够标准的药物所包围。麦角并非绝仅有的问题；安布鲁斯特提到麻醉剂醚和治心脏病的洋地黄也属这一类。

到最后，食药局完全洗清了罪名，但是这几场听证会把败诉的安布鲁斯特送上了专业牛虻的路。“这些人，”他在谈到美国制药商时说，“无法想象一个人对一件事能变得如此痴狂，以至于愿意把其他任何事物置于一旁不顾，一心一意只为这件事尽力。”

安布鲁斯特尤其恼恨斯特林为拜耳阿司匹林做的广告。除了它经常重复的“真正的拜耳阿司匹林对心脏无害”这句口号而外，这家公司还说阿司匹林能治流感、伤风和咽喉痛，而且一概没有任何副作用。斯特林说，“服下一片——然后去睡觉”，因为“阿司匹林不但能缓解痛苦，而且有镇定作用，能使你安睡”。“安布鲁斯特认定这些广告是谎言，曾在食药局问题的听证会上对斯特林大加挞伐。几个月后，在 1930 年秋，他租用新泽西州一家小电台的广播时间连续几个星期利用无线电广播告诉听众说拜耳阿司匹林的业主们应该坐监牢。这家电台的突然关闭，使安布鲁斯特没有了讲擅。他愤怒地写信给各方，寄送的对象有：每一个州的医学会；各出版社，包括《柯里尔》杂志和《纽约时报》；许多众议员；联邦贸委会；每家辟有《拜耳节

---

同斯特林之间的其他合同对法本化工也很重要。1929 年由所有斯特林合同中获得的利润总额为 269 万美元，占法本化工总利润的 10% 以上。

目》——即“对心脏无害”的宣传的源泉——的电台；华盛顿州公共卫生联盟；各州州长，以及司法部长和全国各地的卫生委员会。曾担任过众院电台立法委员会主席的戴维斯曾在通信中对安布鲁斯特在阿司匹林广告问题上的态度表示同情。1934年9月，戴维斯领导的贸委会命令斯特林停止所谓阿司匹林不伤胃、对心脏无害或者对身体无害的宣传，不论剂量是大是小。对这个结果，安布鲁斯特曾作如下叙述。

斯特林并未立即罢手或者心服口服，不合法的广告仍继续了一段时间。法本—斯特林政权一定不可能相信自己的权力和威望居然会遭到这样的冒犯。终于，在一个星期日的晚上，我的妻子和我听着收音机，想听听（播音员）霍华德·克兰尼是不是还要重复他那句花言巧语“它不可能对心脏有害”。节目结束了，安布鲁斯特太太扭头对我说，“他爹，他没说不！你终于真的成功了！”但是成功的是尤恩·戴维斯法官。法本和斯特林破例遇到了对手。

安布鲁斯特得胜后仍不罢手，继续精神抖擞地进行反对斯特林和法本化工的宣传。他大量寄材料给司法部，数量多到招致司法部长霍默·卡明斯的憎恶。尽管遭到卡明斯的羞辱轻侮，安布鲁斯特相信司法部内低级别的真正爱国者是赞成他的。后来他深信他的辛苦得到了报偿，那就是卡明斯的后任发出传票调阅斯特林产品公司的记录，开始了一场终于使威廉·韦斯在一场丑闻中结束了一生事业的调查。

\* \* \*

正如鲁道夫·曼所说，韦斯始终。他的生活是一场接一场热闹喧哗的会议、旅行、休假和慈善活动。虽然他工作勤奋，但是仍找出时间成为佛罗里达州两个高尔夫俱乐部的会员以及惠灵、魁北克、迈阿密和密歇根州麦基诺水道附近的印第安河乡村俱乐部会员，而且还是慈善互助会会员、圣地兄弟会会员和共济会会员（韦斯是32级石匠<sup>斯</sup>），并在惠灵、底特律和纽约市参加一些民间组织。他在惠灵市郊外拥有一座名叫榆园的大住宅，在曼哈顿豪华的比尔特穆饭店有一大套房间，在密歇根湖畔有一座避暑用的拜达维别墅。他是惠灵的名人：威廉·埃哈德·韦斯，斯特林产品公司总经理、通用苯胺和胶片公司（美国联合化学公司的新名称）董事、拜耳—塞米森公司（斯特林、法本化工和杜邦的合资公司）董事；科隆大学名誉博士。他还有一个也是非同小可的身份：阿尔巴制药公司总裁小威廉·埃·韦斯的父亲。阿尔巴是温思罗普和法本化工的合资公司，经销各种不宜由温思罗普或者斯特林经销的药物，生意正在日趋兴旺。（阿尔巴是拉丁语“白色”的意思，在德语里即“韦斯”。）

韦斯也有他担忧的事情，例如他已经开始捉摸德国会不会发动战争。如果德国发动战争，敌对国就可能像美国在第一次世界大战期间那样没收德国的财产。在英国，法本化工在拜耳产品公司里占一半的股份将会落到英国敌产监护官的手里，斯特林的股份倒是不会受影响，但是公司会乱套。拉丁美洲的前景更暗淡。由于商标权和专利权都交给了“基米卡”——斯特林只握有特许证——所以可能被直接没收，那样一来拉美的阿司匹林生意就完了。

韦斯认为，挽救办法在于把拉美业务中的德国所有权，尤其是它在阿司

---

<sup>斯</sup> 斯特林在1933年10月20日举行过一次工作人员特别会议，研究如何对待越来越多的对于它同德国的关系的质询。它决定顶住这些质问，在那以后，对这种问题只有一句话来回答：温思罗普的所有权属于斯特林产品公司，它是美国的公司，它的药品是在美国配制的。

匹林生意中的所有权掩饰起来。他的第一个计划是要每一家基米卡签署一份“所有权声明”，谎称自己是美国人的财产。1938年秋，马克斯·沃耶恩和公司司库詹姆斯·希尔到拉美打听这种做法在法律上是否行得通，结果获知那蒙不了任何人。他俩的结论是索兴使各基米卡真正变成美国财产更好。

韦斯知道法本化工对这种措施不会高兴——更别说监督着它的国社党了——所以他在动作上很小心。但是，日益升温的战争热不容忽视。到了1939年3月，斯特林已经不得不说明它究竟在拉丁美洲做些什么。它受到国务院和负责监督美国公司活动的证券交易委员会的质询。英国的情况也一样；斯特林的伦敦律师弗雷德里克·格沃特金被迫拿出斯特林公司在拉美销售的所有产品的标签样品。

1939年5月，韦斯请格沃特金研究拉美形势。两场谈判开始了。在一场谈判中，斯特林恳求法本化工转让它在拉美的各机构。另一场是斯特林、法本化工同英国化学工业大托拉斯帝国化学工业公司之间的谈判，讨论由后者购买拜耳产品公司1/3股份的事情，这桩买卖是为了一旦战争打起来可保拜耳产品公司的所有权大部分在非德国人手中。由于莱沃库森不原意让出任任何权力，谈判进展缓慢。当9月1日德国开启战事的时候，韦斯仍一事无成。

从希特勒军队跨过波兰边界的那一刻起，拜耳产品公司便遇上了麻烦。这个公司的所有权一半属于德国人，四个董事里有两个是德国人，其中之一是总经理董事理查德·海宁斯。没过几天，英国敌产监护当局便没收了法本化工的股份。那家英国公司利用这次没收行动做广告说它“既不受德国任何公司的控制，也与之无任何联系”。与此同时，曼、韦斯和格沃特金还在讨论如何保全法本化工的股份，以及斯特林的一半股份会不会也被没收。形势很像第一次大战，只是这次韦斯可能不是赚进一家公司而是损失一家公司。

那场有关拉美的谈判也因战争而更形紧急。德国入侵波兰的十天里，韦斯对莱沃库森说他们必须把由斯特林经营的拉美阿司匹林业务同并非由斯特林经营的处方药买卖区分开来。如果不这样做，一旦拉美国家对德宣战并没收法本化工的财产，斯特林的阿司匹林买卖就完了。韦斯想要成立由斯特林掌握所有权的新公司以接管阿司匹林业务。为了保护过去20年建立起来的信誉，韦斯打算控制拜耳十字标记及阿司匹林在拉美的各商标权，对各基米卡，可以用给予特许权的办法让它们使用这些商标销售处方药。威廉·曼断然拒绝这个方案，表示除了已经给了的之外莱沃库森决不会再让斯特林对拜耳这个名称获得更多的法律权利。反过来，曼建议斯特林把阿司匹林买卖的利润提前付给莱沃库森，那样韦斯就可以宣称“货物是美国财产……”了。

英国对德国实行海上封锁以后，莱沃库森乙酰水杨酸对拉美的出口便困难了。到1939年10月中旬，即战争开始了六星期之后，海上运费涨了一倍，另外还得加上船主为了把德国货物运过封锁线而必须另算的高昂的战争风险保险费。法本化工主张把乙酰水杨酸运到当时尚未同英国开战的意大利，在那里由斯特林改换包装后作为美国药品再运往拉美。沃耶恩认为这种办法绝

---

这些说法不实，可惜安布鲁斯特主要攻击的一点却是例外——阿司匹林对循环系统并无危险。他认为阿司匹林有麻醉作用的想法很可能源于阿司匹林大剂量使用于风湿热病人时的作用，正是这同样的症状当初使拜耳法本差一点拒绝推销乙酰水杨酸。

对行不通。进口货物入境时必须盖有原产国印戳，斯特林到时必须或是承认这些乙酰水杨酸是德国制造的，或是解释清楚美国制造的药品为什么要从纽约绕道意大利再运到拉美。

沃耶恩认为可以采取的解决办法显而易见：把纽约自己的伦斯勒厂制造的阿司匹林运到拉美去。根据 1920 年合同的附录，斯特林在若是生产成本低于莱沃库森的时候可以接手制造供应拉美市场的乙酰水杨酸。当时奥尔巴尼那座工厂生产的乙酰水杨酸粉剂的成本是每磅 45 美分，而莱沃库森的成本是每磅 51 美分。斯特林每年在拉美销售的阿司匹林超过 50 吨，光成本就能节省数千美元。即使没有封锁，沃耶恩认为斯特林也应当把自己生产的乙酰水杨酸运往拉美。现在，为了避开封锁线，更应该换个供货来源，韦斯不愿意不经莱沃库森同意便开始行动。他在 10 月 18 日打电报给曼，要求他们同意由伦斯勒供应阿司匹林。两天后他再次发电报催促法本化工立即作出决定。又过了五天，他又一次要求对方立即答复。曼在 10 月 26 日回电了。他在电报里感谢韦斯的关心，同意这个问题需要用尽可能妥善的办法加以解决——这种答复等于什么也没说。就在这一天，《纽约时报》登出了英国开列的与德国有关系的公司黑名单，莱沃库森在拉美的许多代理商名列其中。这下韦斯急了，又发了两份电报。纽约和莱沃库森必须把财产分割开来；德国必须停止运货。

曼勉强同意成立新公司以接管各基米卡的阿司匹林买卖的主张，但是他坚持斯特林的所有权只能是薄到不能再薄的一层门面，而且乙酰水杨酸仍将由德国来供应。莱沃库森的一举一动都在国社党监视下，所以它不愿减少生产。它不能考虑让斯特林供应阿司匹林。

韦斯不知怎么做才好。别看斯特林神气十足，它没有法本化工是活不下去的。但是，要是美国同德国打仗（看起来很可能），斯特林有了法本化工也活不下去——将会有第二个米切尔·帕尔默把它接收去。为了使拉美的生意继续有利可图，韦斯必须把伦斯勒生产的阿司匹林运往拉美，可是这一来又会触怒他已经与之合作了 20 年的德国人。他不能漠视这 20 年的合作，但也不愿漠视联邦政府。韦斯瞧着夹有法本化工合同的黑色活页夹（那是他到哪儿都带在身边的宝典），看到了进行成功谈判的那些年月。但是，司法部从中看到的将是成功的卡特化年月，即使不是通敌的年月。

他在 1939 年 11 月 5 日打电话给曼。谈话没有留下记录，但是那是韦斯一生中最紧要的关头之一。曼终于同意由斯特林自己输送阿司匹林（但是他仍然拒绝交出商标权）。于是，韦斯提出了一个要命的交换条件。他自愿接管和维持法本化工在拉美的处方药买卖——对这项业务斯特林并无任何合同规定的义务。他表示可以由斯特林来制造法本化工的产品并把它们同阿司匹林一起运往拉美。

温思罗普要接过拉美处方药市场，条件还不够完备。法本化工在工厂和设备上的投资超过 2.75 亿美元，斯特林的投资额不到 1000 万美元，而且很大一部分是放在伦斯勒的阿司匹林厂上，挪动不了。这座厂最初是德国人建造的。（韦斯打算修建新厂房，建筑人员已经奔赴纽约州，工程也已开始。）生产人工合成的药物往往不能没有特殊的化学中间体，可是温恩罗普不知道如何制造这些中间体。（莱沃库森已安排通过西伯利亚大铁路和用一艘太平洋货轮把这些中间体运送给斯特林。）

最主要的是温思罗普缺乏许多药品的制造知识。要在战争时期从莱沃库

森手中拿到配方并非易事，需要韦斯玩弄一些西弗吉尼亚秘方专利药商不大在行的诡秘手法。韦斯在 1940 年 1 月用“辛顿特”的化名打电报给曼（化名“里希特”），安排在意大利举行一次会议。电报是发到阿姆斯特丹的一个代收地点的。在“里希特”同意去意大利后，麦克林托克便乘船前往热那亚。会谈在 1940 年 2 月 6 日开始，地点在离佛罗伦萨大教堂不远的 19 世纪豪华建筑艾克赛李饭店里。麦克林托克同曼以及曼的两位最亲信的顾问——律师布吕格曼和法本化工董事门采尔——坐下来开始会谈。

德国人十分紧张不安。配方一到麦克林托克手里，再想拿回来是不可能的。要是斯特林利用这些配方自己打天下，那该怎么办？更糟的是，要是斯特林把配方交给拜耳产品有限公司怎么办？要是纳粹知道了曼把技术情报提供给一个美国人，这个情报最终还到了一家英国公司手中，那后果不堪设想，曼非给枪毙不可。麦克林托克要曼、门采尔和布吕格曼放心，说他仍然爱德国。听了他的保证以后，法本化工的这几个人说：“情况与以前完全一样”。（麦克林托克频频表示他相信希特勒能打赢战争。这种信念可能也对他们得出这种结论起了作用。）于是几个人开始谈交易。

从纽约向拉美运送处方药的计划使得把处方药买卖同阿司匹林买卖分割开来、把后者交给受韦斯控制的新公司去经营的这个过程增加了复杂性。为了保护斯特林的阿司匹林利益不被没收，阿司匹林业务同莱沃库森之间不能有任何联系；为了保护法本化工的处方药利益，德国人要求斯特林的新公司（它们将把温思罗普制造的产品进口到拉美）同莱沃库森的老的基米卡（它们将从新公司那里把产品买过去，然后向公众出售）之间应订立明确的协议。还有，为防所在国对德国宣战，那些新公司手中必须握有合同能证明它们对基米卡资产，特别是对商标权和专利权拥有合法权利。所有这些全都得经过分毫必争的谈判。最后，双方忐忑不安地达成一项协议。德国人把一长串方程式递过去的时候想必是心惊肉跳的。为了保持在拉美的生意，斯特林和法本化工采取的措施是骇人的。

温思罗普工厂在 1940 年夏季开始为法本化工生产产品。温思罗普用麦克林托克从意大利带回来的技术资料第一次作为真正的制药公司发挥功能。一车车新制造出来的产品从工厂往外运；工作人员谈论着大发展，谈论着更大的利润。工厂一忙得把订货往外推。随着制度的逐渐完善，温思罗普通过拜耳公司出口部下面的一个特殊的独立部门往外运输药品，咖啡阿司匹里那运输渠道的美国这一端也由这个部门管理。

沃那恩以越来越足的信心确立了对拉美业务的控制权。为了不让英国人知道这种安排，信件来往全都通过不受封锁的中立国美国递送。各基米卡向莱沃库森呈报的财务报表全都装在没有标志的封套里寄给巴西基米卡头头赫尔曼·凯勒伯尔，由他寄给秘鲁利马的一个办事处，再由它送到墨西哥，然后邮寄给沃耶恩，由沃耶恩酌定把哪些材料寄给莱沃库森。曼曾试图同阿根廷单独联系，沃耶恩知道后十分生气。他切断了法本化工同各基米卡之间的联系，在这么做的时候他想必怀着一种复仇的快感。直接联系太危险，他说，那样做是在把纳粹的规定当儿戏，德国政府要拆阅邮件的。

于是曼和布吕格曼只是隐隐约约感到斯特林在拉美成立名义上独立的新公司实体的工作进展缓慢。不论韦斯怎么着急，这些新公司——最后选定的名字叫法玛大陆公司——成立起来所花的时间长得难以置信。这边法国已经陷落，伦敦头上炸弹如雨，那边斯特林还在拉美为成立法玛大陆公司而同繁

琐的手续斗争。

10月份，也就是意大利会谈的八个月之后，麦克林托克前往巴西了解把基米卡资产划分出来的事情为何要花这么长时间。在他在巴西期间，凯勒伯尔打电话给法本化工董事门采尔。由于当时横越大西洋的长途线路质量差，这番对话是又喊又嚷又夹缠不清。门采尔也想从凯勒伯尔那里弄清楚为什么一切都进行得这么慢。凯勒伯尔解释说，外国公司要在巴西成立公司“至少要六个月”。帐目得要公开，大量的事情得要政府批准。

“那么公司怎么样了？”门采尔问道。“公司股本归谁？”

“是说新公司吗？”凯勒伯尔问，乱了头脑。

“对。”

“股本将交给纽约的拜耳。”

“全部？”门采尔大吃一惊。由于沃耶恩阻断了联系，他显然还是第一次意识到法本化工正在完全被关在门外。

“对，当然。全部。拜耳还将派一个经理来，我们必须同他密切合作。我完全赞成用这种方式成立这个公司。”

“凯勒伯尔，”门采尔说道，“我们必须重新谈谈。”但是最终他还是忍下了这口气。莱沃库森没有其他选择。“但是，听着，凯勒伯尔，”门采尔说，“关于整个这个行动的约定……是我们的利润要保管好。”

“我去对麦克林托克说，让他在纽约办，行吗？”

“对，凯勒伯尔。这是约定好的，不是吗？要换成瑞士法郎。”

但是约定的事完成起来并不容易。由于莱沃库森已不能再从拉美汇钱回去，所以法本化工决定预先向一家美国银行借一笔款子，要斯特林拿利润偿还贷款。（1938年购买绍雷时用过这种办法。）

一个月后，沃耶恩获悉凯勒伯尔把办新公司的收尾工作扔在一边，根本没有在办。他大发雷霆。凯勒伯尔尽管对麦克林托克和门采尔都说他“完全赞成”成立子公司，可是心里完全是另一种打算：他赞成成立这些新公司作为合法的实体，但是他要它们只有在美国对德宣战以后才实际接管阿司匹林业务。

沃耶恩认为，只有疯子才会把这么复杂的财务活动留到最后一秒钟才办。虽然计划要求用转弯抹角的方法转移对企业的合法权利，但是，他提醒凯勒伯尔，“这些行动并不会带来任何实际变化”。日常工作不会有什么变动；除了名称改了，谁也说不出来老的基米卡同新的法玛大陆之间有什么差别。雇员受影响的也很少，只有分发文件的和簿记员有变动。巴西的法玛大陆公司甚至将设在里约的法本化工办公楼的一个楼层里。

“你一定忘了这里是没有秘密可言的，”凯勒伯尔讥笑说。“你不可能真的认为（这个新办法）能神不知鬼不觉地一路走下去。”凯勒伯尔的一封信说明了法本化工雇员眼看着自己的企业滑到斯特林手里时的激愤心情。他说，他愿意把企业完全交出去，但是必须到他毫无退路的时候。他写道：

你们已经握有一份签了字盖了章十分保险的合同，你们手里握着所有的王牌，你们肯定我们愿意合作——这一点毋庸置疑——而且我也看不到有什么事会扰乱这个局面。我们已经宣布必要时我们愿意为了你们把衣服脱得只剩衬衣，而我只有一个要求，就是要求你们让我们继续穿着这件衬衣，一直穿到非脱不可的时候，那时我们会把它也

脱下来的。

从凯勒伯尔的观点来看，他的企业将永远落在沃耶恩手里，所以沃耶恩又何必那么着急呢。“即使形势发展的步伐加快了。”他写道，“我也不明白你们或生意会有什么危险。”

斯特林公司里的人却十分明白。9月份，一个由纳尔逊·洛克菲勒（约翰·洛克菲勒之子，未来的副总统）领导的委员会开始收集美国公司在拉美的经营情况，斯特林被要求呈报活动情况。一个月后，司法部开始调查美国企业与纳粹的关系，与此同时参院也宣布了一些调查计划，要调查德国的专利权是否使德国工业在美国的地位强大到了危险程度。

1941年1月3日，曾支持安布鲁斯特的麦角运动的那位权势很大的持反企业立场的参议员伯顿·惠勒指定了一个小组委员会调查美国企业与德国公司的关系。当月月底，法本化工、道氏化学、美国铝公司和另外两家公司被指控有限价行为，在此期间联邦调查局接连不断提出关于美国公司在拉美的子公司里充满同情纳粹分子的骇人听闻的报告——说实在的，这些报告并不十分准确。斯特林成了众矢之的。

这些行动使斯特林不久前收购的西德尼·罗斯公司的经理戴维·科科伦大力惊慌。西德尼·罗斯是一家向拉美销售秘方专利药的公司（这项买卖不在斯特林同法本化工的合同范围之内）。科科伦出身于一个政治家庭。在1939年受雇于这家公司。他的哥哥托马斯·科科伦以工于心计而著称，他的高明的政治手腕曾帮助新政时期的许多立法案在国会闯过一个一个持敌对态度的委员会。“软木塞汤米”的成功招来一些前总统助手的忌恨，这些人指责他是总统的幕后操纵者。他在1940年的总统选举、也就是罗斯福赢得史无前例的第三次连任的那次选举之前被排挤出了政府。选举的几天之后，他的弟弟戴维·科科伦要他秘密地前往墨西哥城。汤姆设法谋到了一个差使，以观察员身份前去参加墨西哥总统曼努埃尔·阿维拉·卡马乔的就职典礼，于是科科伦两兄弟在改革饭店碰了头。

科科伦兄弟富有魄力和魅力，遇事顽强而又讲究实际。俩人生长在一个典型的中产阶级爱尔兰移民家庭，典型到经常围着钢琴举行家庭音乐会；父亲是罗得岛的政客。俩人都是高中橄榄球明星，中学毕业后都进了长春藤学府，都以高等学位毕业于哈佛，汤姆学的是法律，戴维是工商。汤姆先是进最高法院为奥利弗·温德尔·霍姆斯法官当书记，后来进入政界。戴维喜欢旅行和冒险，当了美国一些汽车公司在日本的经销代理商，后来在家庭压力下回到美国进斯特林工作，1939年公司把西德尼·罗斯公司交给他管理。罗斯公司的创办人叫克拉伦斯·顿克，新泽西人，他想要到南美贩卖通便药，但是认为卖的药若是跟医生搭上关系的话销路会更好。于是便寻找愿意把名字借给他公司的医生，最终同一个牙医合了拍，西德尼·罗斯公司和罗斯博士生命九便由此诞生了。顿克在去世前把整个罗斯公司系统卖给了正想着要像法本化工一样自己创建国际制药企业的韦斯。（戴维·科科伦后来说：“韦斯类似德国人的傀儡。他们对他们非常、非常妒忌，想要拥有自己的世界范围企业，不是只在美国拥有这么个微不足道的拜耳小买卖。”）韦斯叫科科伦掌管斯特林公司，可是科科伦简直还没开始开展业务便意识到这个公司已经大祸临头。这就是他找他哥哥在墨西哥城饭店休息室里著名壁画家迪戈·里维拉的一对壁画下面坐下来密谈的原因。

只消几句话汤姆就明白了形势。对这个问题他自有见解：“看来一些与



政界最高层有关系的人准备用合法形式偷走（戴维的）公司。”这些人中间很可能包括在 1937 年与汤姆发生过争吵的惠勒参议员。“软木塞汤米”认为：

没收资产的动机十分强烈：在政治上以权谋私。按照法律，外国财产监护官没收外国资产以后必须通过把它们卖给美国私人利益集团的方式加以处理——一般是卖给出价最高的投标人，但是，一个政府里的国内人要操纵一场竞争性拍卖太容易了。看起来全都光明磊落，其实这种买卖通常不过是为了换取自己需要的政治效忠而付出的酬劳。这就是说，操纵拍卖并非只是为了简单的回扣，而是为了要中标的公司在将来赚了钱时资助一些信得过的候选人竞选全国性职位，那种竞选是很费钱的。受益者是谁并不怎么要紧……一批有背景的潜在候选人在培植自己的选区的同时会故意找姓科科伦的人的麻烦。要紧的是戴维的公司可能被没收。从墨西哥城回纽约以后我知道有许多事情要做……我必须保护我的弟弟。

他很快担任了斯特林的律师并且组织了一个辩护人班子。他选择的人中间有他在法学院的同学，后来又共过事的现任美国纽约检查官约翰·卡希尔。卡希尔一直监督司法部对斯特林的调查。1941 年 2 月 10 日，卡希尔辞职，成为私人开业律师，他的第一个委托人就是斯特林产品公司。

当年 2 月，卡希尔辞职后没有多少天，因为凯勒伯尔在法玛大陆公司事情上翻脸变挂而心情沮丧的麦克林托克乘船南下，在特立尼达上岸后发现自已的名字上了英国黑名单。当局没收了他所带的全部文件，直到次日早晨 3 点钟才归还。他赶紧离开。他在特立尼达因为不够反德而挨整，到了巴西却又因为不够亲德而不得安宁。政府查禁了支持英国的影片，司法部长公然为希特勒欢呼。连法本化工总部都感到吃惊的是凯勒伯尔的办公室不但富丽堂皇，而且他写字桌后的墙上挂着一大幅希特勒像。

麦克林托克、凯勒伯尔和曼通过电话进行了商谈。最后，两个法本化工官员说服了斯特林副总经理，使他相信基米卡的商标权还不到必须转让的时候。战争还远着呢，不会有事的。生意可以照常做下去。凯勒伯尔说，里约的人全都乐观。他要斯特林把法本化工大部分品种的药品都按一年的供应量运去，而且事实上是要斯特林马上就运去。

麦克林托克在 3 月初带着这种令人高兴的信息回到美国，到后才知道司法部已经发现住房建筑、食品和药品这几个领域里德国人的势力已大到危险程度——事实上，一个审查制药公司的大陪审团已经组建起来。看来正是这种情况使韦斯加紧了采取行动。表克林托克在纽约露面后没有几天，韦斯就要求基米卡向法玛大陆转让商标权的事必须想法完成——麦克林托克从凯勒伯尔那里接来的向温思罗普要的大量定货也一样。凯勒伯尔终于同意了。经过了 20 年，韦斯响往的咖啡阿司匹里那、阿司匹里那和拜耳十字标记在拉美的商标权快要到手了。

他享受这种快感的时间不长。。4 月 10 日，《纽约时报》报道说司法部怀疑一些美国公司正在“代德国公司保存因为英国的封锁而阻断了本行贸易的南美市场”。这条消息的准确性在几小时之后就被证实了，因为司法部的传票分头送到了斯特林、温恩罗普和通用苯胺和胶片公司（即改了名的美国联合化学公司）的办公楼。传票索要的东西十分彻底，各公司到头来不得不交出大量文件，韦斯的保存着同法本化工的各项协定的那本黑色活页本不幸也在其中。吓坏了的韦斯叫沃耶恩取消运处方药去拉美的行动，与此同时，科科伦施展他不小的本事作另一方面的努力：竭力使韦斯不进监牢。斯特林

陷入了重围。

## 第七章 不可抗力

该是韦斯会见他的主要克星、负责对斯特林公司的调查的助理司法部长瑟曼·阿诺德的时候了。1941年5月4日，他在麦克林托克陪同下到华盛顿特区同阿诺德举行了一次照今天的说法叫做权力早餐的早餐会谈。这次交谈并不愉快。阿诺德曾任耶鲁大学教授，是宪法专家。他认为联邦有关商业的法律一大半是摆样子的花架子，认为政府对企业界应当强硬起来，而且他也不在乎公开标榜这种做法。他在早餐桌上直截了当地告诉韦斯说，他同法本化工之间的那些合同无非是不合法的不竞争承诺——为的是组成阿司匹林卡特尔。他承认当时可能有些情有可原的具体情况，但是他听到国会里对斯特林啧有烦言，他作为助理司法部长对这些指责不能置若罔闻。

在法律程序的围攻下，韦斯把希望寄托在“软木塞汤米”机智狡诈的政治手段上。连阿诺德的手下对科科伦也心怀畏惧。一位调查人员回忆说：

（他们）在得悉由汤米·科科伦代表斯特林产品公司以后便在工作上加倍投入精力；他们晚上也加班，务求调查工作能迅速取得进展，尽快达到够彻底够全面的阶段，以便单凭已揭露的事实的力量就能击败科科伦。汤米·科科伦是在同时间赛跑，想要（1）使调查在尚未达到结论性阶段之前停止下来；（2）使案子能在民法基础上提出诉讼，最后取得仅仅是限制继续违犯反托拉斯法律的同意令，以及，最重要的是，（3）阻止把（从传票调阅的文件中收集到的）证据提交给大陪审团。

突然之间科科伦和他的班子似乎无处不在了。他不断地打电话，不断地记笔记，不断地乘火车到三小时路程外的小城市参加快速会议。在瓦里克街170号斯特林办公楼里，科科伦的伙伴卡希尔负责向司法部的律师们分发档案，在华盛顿，抖科伦守在阿诺德的助手休·考克斯的办公室里向他保阿斯特林将竭尽全力表明自己的善意。当麦克林托克对于司法部提出的寻找某些很早以前的雇员档案的要求表现得迟疑不决时，科科伦叫他照办不误。当斯特林把法本化工在拉美阿司匹林利润中的应得部分存入法本化工开户的美国银行时，科科伦帮助阿诺德的上司司法部长罗伯特·杰克逊冻结了这笔25万美元的款子。（报纸对这个行动的渲染报道想必并未使杰克逊感到恼怒，因为他很知道体谅人，并未向记者们提到斯特林。）

冻结存款的事使莱沃库森大为吃惊。在战争状态下，曼和他的副手布吕格曼和门采尔很难了解到为什么一个中立国要没收这笔钱。两天后门采尔打电话给凯勒伯尔，希望他也许知道纽约出了什么事，“满世界都接到电报说法本化工在美国的财产给没收了……”凯勒伯尔告诉他说。“这里正在流传一本小册子，标题叫《对美德贸易的闪击战》，谈到这个，我应该告诉你，我们的处境已经使这里的官员有了相当深的印象……”

“什么印象？”门采尔问。

“不愉快的印象，”凯勒伯尔说。莱沃库森已经丧失了威望，如果美国当局采取了这种手段，门采尔难道不怕德国国内也发生同样的事？要是德国政府对制药部同美国人的勾搭不耐烦了怎么办？“要是有一天有人对你说‘不能再这样下去了’”，那又该怎么办？凯勒伯尔问道。

门采尔支支吾吾。

“反正我们掌握着商标权。它们肯定属于我们，”凯勒伯尔说。

向韦斯转让商标权所需要的书面手续他始终没有完成过。他对门采尔说，要是情形变得更糟糕的话，那也简单，各基米卡可以把利润藏在可信赖

的人的银行账户里，直到战争结束。

门采尔说，你总不能在离午夜只有五分钟的时候采取这种手段吧。

“通常不能，但是仍然可以试试”凯勒伯尔对他说。这种打算可能走漏了风声，因为三天后科科伦要求麦克林托克，如果有任何处理法本化工的利润的新计划，请告诉他知道。

科科伦有他自己的计划。斯特林为何不自己保留全部阿司匹林利润，用它来抵消购买绍雷药厂时法本化工欠下的 120 万美元欠款，科科伦 5 月 27 日在司法部向考克斯提出这个主张，说这是减少“这笔钱落入德国手中的危险”的办法。考克斯同意了。这是一次友好的谈话。（要是考克斯知道此时此刻斯特林的司库正在凯勒伯尔办公室里讨论阿司匹林业务转让问题的话，气氛大概远不会这么友好。）考克斯说调查最迟在 6 月底以前完成。科科伦后来通知卡希尔说：“那时好戏才真正开场。”

与此同时，报界继续谴责斯特林。5 月 29 日的《纽约先驱论坛报》头版刊登了一大篇关于拉美药品行业的报道，在里页还登了德美共同制造的咖啡阿司匹里那的大幅图片，在接下来的几个月里，各报抓住藏匿在美国人药柜里的罪恶阴谋这个题材连篇累牍登载类似的揭露性文章。《写真新闻杂志》写道：“听着收音机里维维安·德拉·契沙甜美的声音，谁会怀疑拜耳的《（美国）名曲集》节目不过是一个大计划的组成部分？这个大计划就是德国征服美国的计划。”更骇人听闻的是专门揭露丑闻的小报《午后》，6 月 1 日它在头版只印了几个大字：

这些公司在为希特勒赚钱

文章指责说：“通过同一些美国公司的联系，巨额的金钱滚滚！流进希特勒的战争金库。”文章说，斯特林正在完成戈培尔“夸下的海口”：“美国人将帮助希特勒打败美国人”。文章里把韦斯和麦克林托克描写成为纳粹事业奋战的士兵，还引述了霍华德·安布鲁斯特的一些不利于斯特林的言论。接下来发表的第二篇报道则在收场语里敦促总统冻结斯特林的资产，不许它动用它的银行账户——果真如此的话，等于叫公司关门。

韦斯十分惊慌。他，从来没有过别的意图，结果却自己给自己造成了这么一种处境，使自己的名字成了“通纳粹分子”的同义词。他的公司受到参院的惠勒委员会、证券和交易委员会、财政部、国务院和司法部的审查。华盛顿的一些办公室里摆着一摞摞从纽约、伦斯勒和惠灵市调来的大量文件，调查人员全神贯注地查阅着从 1919 年一直到现在会计报表，从韦斯同鲁道夫·曼第一次会晤的那一天直到现在的会议记录，从止痛药纽雷近时代一直到现在股份持有情况记录，甚至还查看韦斯的秘书布里顿小姐的语气专横的备忘录。

生意在这时也一落千丈。在美国，与第一次世界大战时相仿，枪炮齐发的舆论指责使销售量下降是肯定的。在联合王国，敌产监护当局正在逼拜耳产品公司交出商标权和专利权（它们是用法本化工的名字注册的）。在拉丁美洲，好不容易才成立的法玛大陆公司还没有开张就给切断了关系。在奥尔巴尼，投入温思罗普厂的巨额投资岌岌可危，因为它不再能把生产出来的药运往海外。只有拉丁美洲的阿司匹林市场还是他的，可是科科伦正嚷嚷着要把它也放弃掉。狼狈不堪的韦斯逼斯特林的律师们拟写了一份 26 页长的声明为公司辩护，说公司的行为是“正派的”，公司经理人员是以“对美利坚合众国完全忠诚和奉献的感情”自律的。这份声明始终没有发表。

在前景看来最暗淡的时候。突然出现了一线希望。6月2日，也就是《午后》报刊登第一篇揭露性文章的第二天，司法部长杰克逊被任命为最高法院法官。新任代理司法部长弗朗西斯·比德尔是科科伦的老朋友，他俩曾同时任法官奥利弗·温德尔·霍姆斯的法律书记。阿诺德的手下相信，科科伦将利用他对总统的影响力使比德尔的司法部长任命得到通过，从比德尔那里得到的回报将是把对斯特林的调查压下去。但是，斯特林要额手称庆还嫌太早。还不到两星期，财政部就冻结了该公司的资产。

冻结资产在一家公司可能遭到的厄运中也许还算不上最糟的，但也已经够惨的了。企业不能动用流动资本，也就不能购买补给物资，不能把利润存进银行，甚至没法向工人付工资。资方若要购买什么东西，只能答应以后想办法付款，主顾想要买什么东西，企业当局可以接受货款，但是必须把它存进一个银行账户，可是这账户如同财务黑洞（钱只能进不能出）。买卖没法进行，进行不了买卖的公司很快就会不复存在。

财政部的这个行动并非完全出人意外。几天前罗斯福总统已经宣布要禁止来自大陆欧洲的公司在美国的一切财务交易。温思罗普公司的一半股本属于法本化工的美国分公司，而这个分公司的所有权属于一家瑞士控股公司，所以从理论上说温思罗普的交易属于总统命令的规定范围。尽管已经有了这个警告，斯特林的司库小詹姆斯·希尔在6月20日晚上接到电话时仍然大吃一惊。身材高大壮实、圆圆脸庞的中西部人希尔是在为国内收入署检查斯特林的完税账目的时候认识韦斯的。韦斯习惯于把检查过他的买卖的政府官员拉过来为他效力，所以希尔成了公司的会计师，继而担任了司库。和韦斯一样，他也始终没有迁居纽约市，一直把家留在华盛顿特区。公司的一位经理很久以后回顾说，希尔是个“卡车司机类型的人，连英语也说不好”，但是他却是个“数字奇才”。希尔一贯欣然支持韦斯在德国的交易——这是他的老板的生意。那个电话把他惊得没法再怡然自得。电话是在他正准备下班去搭乘夜班火车回华盛顿的时候打来的。拿起电话一听，是他的助理马尔赫姆打来的。斯特林存款银行的一位银行家刚告诉马尔赫姆说，他已经奉来自华盛顿特区的指示停止了斯特林银行账户的一切往来。面对这种可怕的前景，希尔同软木塞汤米进行了联系。然后，既然没有别的事情可做，希尔乘火车去了华盛顿。他反正要到华盛顿去的。

次日上午，他驱车去财政部参加科科伦安排的一次会议。等着他的是国务院、司法部和财政部的一些官员，其中有财政部总法律顾问爱德华·弗利。唯一友好的面孔是科科伦。这是希尔第一次见到掌握着公司命运的人。令他感到意外的是他们对冻结令的事并不知情——在接到科科伦的电话之前他们并未听到这个消息。看来谁都不知道这个命令是从哪里发出的。

奇怪的是这次会议没有韦斯到场。科科伦把他排除在外了。在他的公司的命运即将被判决的时候，韦斯本人却在西弗吉尼亚的惠灵市（他的兄弟弗雷德和他的女儿都病了）。一个曾单枪匹马把一家公司经营得如火如荼发展壮大的人物，几乎在一夜之间成了一个无关紧要的幽灵般的人物，一个只有在看来有必要的时候软木塞汤米才点点滴滴告诉他一些情况的人。征服了卡尔·杜伊斯贝格的人已经自己打倒了自己。现在，他已经完全垮了。成

---

一宣布开战，帝国化学工业公司在法律上便成了每一个德国公民的敌人。纳粹政府对与敌人进行贸易者的惩罚是死刑，因此帝国化工、斯特林与法本化工之间的会谈步伐更加缓慢。

了一个听从环境摆布的人，而环境又是怎样的呢——负责仔细审查用传票调来的斯特林公司档案的六位检察官正在把公司的历史分割成为一组的犯罪行为。

在战争迅速临近的氛围下，过去 20 年的种种交易在人们的眼中成了新的、不光彩的东西。韦斯的黑色活页本内夹着的那些合同在阿诺德的工作人员看来很像是互不竞争协议；把成本作仔细的比较之下很可能找到说明有限定价行为的证据；与威廉·曼的友好通信看来表明韦斯曾同纳粹鼓动分子友好合作。这时，有人催促司法部提出起诉；一些律师找安布鲁斯特谈话，后者便把有关他同拜耳阿司匹林、斯特林产品公司和法本化工进行斗争的伤心史的记录材料搬出来给他们看，其数量之多足够把他们埋起来。要是调查人员能听从安布鲁斯特的意见，现在该是考虑作成一笔交易的时候了。

长得肥肥实实、红润的脸上一副忠厚相的希尔是个有说服力的见证人。他对在场的人说，这件事整个是胡闹。报界是在给他们抹黑。想象一下人们在上班路上读到的那些大标题。瓦里克街 170 号里挤满了司法部的调查人员，可是他们是什么也找不到的。德国人在这个公司里并无真正的权益。他说，财政部应该宣布斯特林是美国企业，冻结外国资产的命令对它没有影响，而且它对政府是完全持合作态度的，请看他们在那件对法本化工付款的事情上是怎样协助司法部的。

弗利同意把命令暂缓一星期，等斯特林拿出证明公司并不受希特勒控制的证据来。希尔和斯特林公司的律师查尔斯·格思里到 K 街格思里的事务所关起门来拟写了一封向弗利进行解释的信。他们说，鉴于会议上情况并不明确，他们不能肯定财政部长的确已经“宣布斯特林及其所有附属公司是纳粹公司”；即使已经这么宣布，公司也希望给他们时间阐明他们的看法。

星期一，希尔和科科伦带上这封信去参加同财政部、国务院和司法部官员举行的另一次会议。事情弄清楚了，斯特林并未被冻结资产。接下来的谈话却令希尔恼火。他们刨根问底地向他盘问与他共事的人的背景。但是什么事情都是科科伦、卡希尔和格思里在那儿包办，希尔勉为其难地回答了这些问题。他后来说：“他们想要知道这些人以前在哪里工作，在哪里出生，在哪里长大，在哪里上的学，是什么民族，什么宗教信仰，什么肤色。反正凡是你能得到的，不管什么他们全想知道。”然后，紧急状态显然已经过去，他回去照常上班。

到了 7 月初，科科伦考虑要撤换温思罗普的最高层管理班子或者甚至出售这家公司。要是改组公司，出口业务有很大一部分可以交给斯特林下属的那个名叫西德尼·罗斯公司的小出口公司，由他弟弟戴维掌握。擅长市场营销的戴维一旦握有阿司匹林和其他药品的账户，西德尼·罗斯公司便能在拉丁美洲同法本化工一决雌雄。软木塞汤米对阿诺德说，这么一来，斯特林就能占据法本化工的市场，从而恢复自己的声誉。

---

法本化工驻瑞士代表在 1940 年 12 月找纽约化学银行和信托公司联系，后者表示愿提供百万美元贷款——只要美国有人肯担保。法本化工要求斯特林担保。在 12 月 16 日的电话交谈中，韦斯想叫门采尔明白，莫非他疯了，才会为一笔斯特林从中一无所得的贷款副署连保。韦斯的确答应闲法本化工应得利润偿还化学银行贷款，但是化学银行仍要求有人副署。曼再次要求韦斯提供担保。2 月 25 日，韦斯发电报给曼说：“谈判中止。我们无法合法提供担保。”曼显然感到恼怒，回电说：“只要按照你一再表示的愿望去做，没有必要向你要求担保。”贷款的事就此告吹。

这里有一个小问题。在拉丁美洲进行竞争恰恰是韦斯答应过莱沃库森他决不会干的事情。要是斯特林通过同莱沃库森展开经济战来博得阿诺德的好感，莱沃库森就能在战后指控斯特林违犯合同。科科伦要阿诺德保证斯特林将来不受法律诉讼的损害。阿诺德对他说，不论什么后果，也不论这种后果从何而来，斯特林都应该接受。可是科科伦仍抱乐观态度。他说，阿诺德和考克斯在听他陈说的时候第一次没有“把问题同反希特勒事业搅在一起”。是“继续向他们紧逼”的时候了。”

7月中旬的一个风雨交加的晚上，科科伦到华盛顿特区找阿诺德，在一个鸡尾酒会上找到了他。他对阿诺德说，他为这一团乱麻似的局面找到了解决办法。他准备了一份尚未签上名字署上日期的备忘录，在这份备忘录里，阿诺德的上司、代理司法部长比德尔将宣布斯特林产品公司免受法律制裁，因为为打击法本化工在拉美的阿司匹林生意而进行斗争对国家安全而言是重要的。为了不让比德尔在这种荒谬的声明上陷于困境，科科伦建议从商务部长那里弄到一份类似的声明，这个声明的副本他也随身带来了，也尚未签上名字署上日期。如果商务部同意，比德尔就能说这个决定并非他所能控制。首先必须得到比德尔的签字。比德尔在离华盛顿 90 英里他的乡间住宅里。电话线路在风雨中断了，爱作惊人之举的科科伦要阿诺德陪他走一趟。这时又是打雷又是暴雨，正是适合于神秘活动的天气。

阿诺德在午夜时分给拖着离开了酒会。科科伦把车开得令他汗毛直竖。两小时后到了比德尔的住宅，俩人敲门进去。当时的情景不难想象：阿诺德一身皱巴巴的夜礼服，比德尔穿着浴袍，科科伦两眼闪着高兴和期待的目光。比德尔接过科科伦认为能解决一切问题的那两份备忘录，他仔细看了这两份东西，把它们交还给了科科伦。这是个愚蠢的主意，他说。商务部决不会同意这种东西。他决不签任何字。他是软木塞汤米的朋友，但是他不能签字。

在想必是很漫长的回去的路上科科伦和阿诺德之间有些什么对话，历史并无记载。有一点现在已经可以肯定，那就是斯特林不可能逍遥法外。司法部工作班子的绝大多数人员——包括阿诺德在内——主张把证据提交给一个大陪审团审理”然后作为重大刑事犯罪案提出起诉。这些司法部人员认为韦斯违犯了反托拉斯法，而且，据司法部长办公室的一位人士后来说，有些人还认为斯特林产品公司事实上已成为纳粹德国代理人，实施矛头针对美国的政策”。这种罪名如果属实，是要作为阴谋罪起诉判处徒刑及巨额罚款的。

科科伦提出反建议，要求作为民事案加以检举，这样的话，公司将受到民事控告而不是受刊刑事控昔，惩处起来就比较轻，而且检举不同于起诉，可以绕开大陪审团，免去把斯特林的丑事暴露在公众面前的危险。为了换取以检举方式来处理，科科伦答应由斯特林签署一项同意令，承担两项义务，既答应取消与法本化工之间的各项合同又否认它因这些合同而丧失对法本化工在美国的专利权的任何权利。在南美洲，斯特林将放弃法本化工的老商标，如咖啡阿司匹里那。（这样做要忍受上千万美元的损失。斯特林在 1940 年

---

在 1930 年法本化工把它掌握的温恩罗普股本转移给美国联合化学公司（后来更名为通用苯胺和胶片公司）以后，逐步形成了这种安排，通用苯胺的控制权名义上交给了瑞士公司联合化学公司，这家公司的秘密业主是法本化工。整个这场迂回曲折的字谜游戏的目的是把法本化工在温恩罗普的股份既对美国政府也对德国政府隐瞒起来——因为斯特林对敌产监护当局作出过保证，所以要向美国政府隐瞒；因为国社党要监视所有在国外的子公司，所以要向德国政府隐瞒。

对公司各种商标的信誉的评估是价值 1740 万美元，几乎等于公司整个财产净值 8700 万美元的 1/3。)此外，科科伦提出的同意令草案还要求斯特林在拉丁美洲发动强大的宣传攻势以推销自己新品牌的阿司匹林。斯特林将把莱沃库森逐出从墨西哥的蒂华纳一直到阿根廷的火地岛的阿司匹林市场。这就是说、斯特林将愿意面对法本化工的法律诉讼。斯特林将愿意损失大量钱财。

令阿诺德手下的调查人员恼火的是科科伦越过他们去向部际委员会推销他的同意令。这个部际委员会是为协调各部门对斯特林案的调查工作而成立的由财政部、国务院和司法部官员组成的特别小组。8 月初，科科伦为这个委员会举行了一场盛大表演，登场表演的明星是他的弟弟戴维。戴维使劲儿要使观众相信，他负责的那个小小的子公司西德尼·罗斯公司有力量发动一场。科科伦兄弟带来了一幅南美洲地图（戴维后来说“谁也没见过这么大的地图”），图上分布着代表咖啡阿司匹里那的恶势力的卍符号和希特勒小幅照片。凡是法本化工的分理处，都画上一个卍符号，凡是主要办事处，都贴上一张希特勒照片，这么样一张地图叫人看了发寒（沃耶恩办公室里的那张销售地图与它相仿，只是作用相反）。戴维花了好多小时粘帖纳粹标记，又花了好多小时用红、白、蓝颜料画上代表神气的西德尼·罗斯公司的办事处、工厂、销售站和广播车的小旗。地图越画越大，只能像地毯似的卷起来，拿到会议室后由戴维把它铺在地上。戴维爬在地图上，手上拿着一片阿司匹林讲解说，罗斯大军将推销一种咖啡阿司匹里那仿制品，名字叫梅乔拉，在英语中可以意译为“更优良的苯”。戴维声称梅乔拉将在拉美大陆各地同咖啡阿司匹里那一争高下，戴维既有他们家族那种异乎寻常的活力，又天生一副推销员的伶牙俐齿，在相当短的时间里就令在场的人相信了他，认为他不仅仅是软木塞汤米的弟弟，而且是位推销方面的将才，有能力率兵进攻法本化工的坚固的销售阵地。戴维当时的秘书说：“大家终于同意，如果戴维愿意去……把德国人逐出南美洲，那就可以让斯特林解脱困境。他使用的武器将是一种小小的药片——梅乔拉，拜耳阿司匹林的仿制品。”

科科伦兄弟只要求一件事情作为对这项无私事业的回报。如果斯特林签署了这份同意令，同意致力于展开这个梅乔拉计划，那么，公司希望弗利以正式文件的形式向阿诺德说明，对于梅乔拉，“我国政府所有部门应给予最充分的支持”，并说明“政府的支持的质量和程度很可能决定这一旨在促进拉美贸易的工作的成败”。这意思就是说，如果阿诺德的工作人员制造麻烦，阿诺德要负全部责任。

希尔和科科伦在 8 月初向比德尔提出了梅乔拉交易。比德尔整个夏天都在等待总统任命他为司法部长。科科伦除了为斯特林工作之外还一直在为比德尔活动司法部长职位，指望后者届时能任命他为司法部副部长，成为部里的第二把手。司法部里的工作人员抱怨说，科科伦毫无顾忌地进进出出，简直就住在比德尔办公室里了。这时，在同希尔和科科伦谈话之后，比德尔发话说，行。他说，为了有利于发动镇痛药之战，可以用民事检举和颁布同意令的办法处理斯特林案。

希尔后来回忆道，比德尔的决定在司法部引起了一场“暴动”。阿诺德大发雷霆。他的工作人员扬言要集体辞职，那样的话就恰恰是在比德尔最不希望有丑闻上身的时候叫他出丑露乖。一周后，科科伦和希尔同问题的根源阿诺德举行会谈。我不接受梅乔拉交易，阿诺德说，绝不接受。用销售阿司



匹林来赎罪补过是不够的。他们必须把斯特林的情况改变一下。科科伦和阿诺德唇枪舌剑互相指责了一通。据希尔回忆，最后科科伦说：“阿诺德先生，根据已有的谅解，我们不采用刑事（起诉），我们采用检举办法。”

“是的，”阿诺德说。

“我愿意证明我并非世界上最大的坏蛋，”科科伦笑嘻嘻地说道。“我愿意让你采用刑事检举办法。”

次日，8月13日，希尔和科科伦同部际委员会一起开会。希尔怀着足够的信心把韦斯从惠灵叫来，准备握手成交。不料弗利交给他一份声明，说公司必须上面签字。希尔回顾说：“弗利说，‘你们必须这么做，否则我们冻结你们。’……没有我们说话的余地。‘就是这个’仅仅是冷冰冰的一句‘就是这个’……我们准备对它进行讨论，可是不容我们作任何讨论……‘在这儿。签还是不签。’”

声明长8页，包含16项“事实陈述”，也就是16项斯特林答应采取的行动。这些事实陈述是以后颁布同意令的基础，它们同两星期前科科伦所准备的那份同意令草案里包含的诺言并无重大不同，只除了一条，就是公司得不到将来可以不受法本化工任何法律诉讼的损害的保护，前景仍然令人沮丧。拉美的商标权要丢了，斯特林在咖啡阿司匹里那生意里的股份要退回去了，他们还得把购买绍雷药厂时欠下的85.9万美元兜下来。韦斯在大陆辛苦了这么些年，现在只剩下几个类似罗斯博士生命九这样的微不足道的品牌了。

但是，韦斯同意签字。这总比资金给冻结要好。他的公司是能以某种方式生存下去的，而且至少没有任何人会去蹲监牢。

第一条事实陈述是废除同德国人之间的合约。所以，会议结束后韦斯就坐下来草拟一份电报，通知曼他要交还阿司匹林生意。在这封电报经部际委员会过日同意之后，韦斯回纽约召开董事会会议。这次会议只是形式而已。8月15日，董事会接受了那些事实陈述。当天，韦斯发出了给莱沃库森的电报，电报的开头是这样的：“本电报的宗旨和目的是解除所有合同协议谅解和合伙关系……”宴席散了。

虽说已在战争时期，韦斯的电报仍使莱沃库森感到震惊。一位律师——大概是门采尔——仔细研究了电报。从韦斯那方面说，他担心拜耳这个名字既然已经家喻户晓，战争结束之后莱沃库森不费吹灰之力就能主宰竞赛场。可是，门采尔认为韦斯一定打算利用法本化工没法向拉丁美洲供应药物的这个机会用吉尼奥尔建立他们自己的垄断地位，门采尔认为韦斯能成功。”韦斯无疑是在美国政府压力下提出这个建议的，”门采尔苦涩地说，“但是他和他的顾问们也不会错过这个当‘精明的生意人’的机会。这令人联想到他们在1926年法本化工合并时的所作所为。”

曼头脑里装着这个想法回了一封电报：

从所有角度仔细考虑后因种种原因不能接受你的拉美建议曼

即使没有曼拒绝中止合同这一手，韦斯也已经够麻烦了。他又发了一份电报，语气更加凄惨：

我们除坚持你方立即重新考虑我们8月15日电报外别无办法否则不可抗力将废止

并摧毁所有拉美业务的安排与谅解韦斯

司法部工作人员仍然不欣赏这种前景：一家靠非法合同在拉美销售阿司匹林的公司，居然靠答应在拉美销售阿司匹林这个办法就能逃避因为非法合

同而应接受的充分的惩处。既然比德尔和财政部支持那个同意令，这些调查人员知道这个案子在他们面前已经算是了结了，韦斯、麦克林托克和希尔几乎可以逍遥法外了。刑事检举已经提了出来，他们没法使指控更严厉些。但是，他们能使事实陈述的内容更苛刻些。他们说，至少在斯特林迫使法本化工出售它在温思罗普的一半股份之前不应当签署同意令，否则等于是请莱沃库森在南美自己跟自己竞争。一位调查人员说，单凭这一条理由也应该推迟同意令的签署。

部际委员会在 8 月 19 日傍晚开了会。会议在助理国务卿迪安·艾奇逊的办公室举行，与会者很多，司法部有四个人，国务院和财政部各有六个人。斯特林公司只有一名代表：公司律师乔治·希尔斯（并非斯特林的司库詹姆斯·希尔）。希尔斯是斯特林在同法本化工进行合同谈判时的商标律师爱德华·罗杰斯的多年同事。

讨论的焦点是第 12 条事实陈述。根据这一条，华盛顿有权剔除任何从事“违背国家利益”行为的斯特林雇员。司法部代表爱德华·利瓦伊提出，调查人员希望援用这一条陈述剔除韦斯。希尔斯大感惊愕。这之前谁也没有说起过这样的事，一个字也没说过！这种要求是食言背信。他愤怒地说，要是政府坚持要这么做，斯特林就收回在陈述书上的签字，如果这样的话一切事情都又退回到起点了。

财政部代表对于司法部工作人员的敌对态度几乎同样感到意外。看来没有人把瑟曼·阿诺德办公室里差一点要造反的事告诉过他们。在财政部的要求下，进行了举手表决。国务院和司法部要韦斯走人，财政部要他留下。2 比 1，韦斯下台。希尔斯被告知在两天后带科科伦和希尔参加会议，届时他们要把接替韦斯的人的名字告诉部际委员会。

在这两天里，司法部要求还要再牺牲一个人。除了韦斯，还要有一个首领人物下台。一次异常尴尬的会议在斯特林在华盛顿市一家饭店里的临时总部召开了，迪博尔德、麦克林托克、希尔、科科伦、希尔斯等全班人马都到场，只缺韦斯，他在惠灵市陪着他的兄弟和女儿，司法部的那个要求至今还没有告诉他。问题是由谁去当这位总经理董事的陪绑人。希尔后来回忆说：“谁也不愿下台。”一双双又恼怒又怯懦又尴尬的眼睛都望着在斯特林担任资深副总经理已经近 20 年的麦克林托克。麦克林托克从凡尔赛和约前到欧洲洽谈开始，一直参与同法本化工之间的往来事务，可是，尽管如此，他直截了当拒绝了大家的这份礼让。没有办法劝得动他，希尔说。“于是他们劝说迪博尔德接受。”迪博尔德同意由他来承受这一棍子。

他们接下来讨论由谁来接替韦斯和迪博尔德担任董事长和总经理。麦克林托克十分垂涎总经理位置。他是合乎逻辑的候选人，但是这事得由下一任董事长来决定。新的董事长是个装门面的人物，必须在声誉上无懈可击，麦克林托克当然轮不上。但是选谁呢？希尔说，在反复讨论之后，“我们在华盛顿的这些人得出了一个结论，就是如果韦斯先生愿意下台的话——直到这时还没有人就这件事去同他商量过——可以推举（为董事长）的最佳人选是罗杰斯先生……”爱德华·罗杰斯一生执律师业，享有盛名，此时正过着半退休的生活，由他出马大概不会招致政府的反感。人选商量停当，接下来他们可以进行这件事情的最艰难的那一部分了：打电话给惠灵市的韦斯。

希斯回忆说，韦斯怒不可遏。要生性随和爱轻松的希尔去告诉他的老板说他已经给解职了，确实太难为他了。“现在我可以告诉你，他对这事是想

不开的。他不是那种遇到这类事情能轻易想得开的人。”同时，人人都知道韦斯最后不能不辞职。要是他不下台，政府就要冻结斯特林的现金，而韦斯正如希尔所说的那样是知道“公司没有现金就经营不下去”的。

韦斯直到8月21日凌晨才答应下台，那时离开同部际委员会举行最后会议还有不到18个小时。现在，希尔必须打电话给正在缅因州别墅里避暑的罗杰斯。

他们是在凌晨两点钟打电话给这位73岁的老人向他解释要他出马的事情的，由此可见斯特林的这批人是何等慌乱。尽管是在深更半夜，罗杰斯显然当时就接受了这个职位，但是他提出了一个条件：在任何情况下都不能任命麦克林托克当总经理。罗杰斯要希尔担任此职。麦克林托克的反应怎么样；大家只能自己去想象了。他比希尔年长十岁，在斯特林工作的年头也比希尔长一倍，有20年了。但是他对这一失败表现得挺硬气。那天上午他同希尔一起去出席部际委员会会议，宣布了新的阵容。三天后，同意令最后定稿，送到司法部。韦斯和迪博尔德都被勒令终身不得再进入斯特林任职，并分别被判处5000和1000美元罚金。在8月29日的董事会特别会议上，希尔总经理批准了人事更动。

三天前，曼发出了法本化工对斯特林关于废止合同的建议的最后答复：不行。法本化工对这种建议气愤之至，所以电报是以整个监督委员会名义签发的。全体委员在电报中说道：“单方面废止粒丁美洲合同不能接受。”最后用一句傲慢和怒冲冲的话结尾：“我们要求履行我们按合同应享的权利。”这是韦斯从莱沃库森的那些曾给了他如此多东西的人们那里得到的最后信息。他的后任们没工夫答复这份电报。

\* \* \*

比德尔在9月4日终于被提名为司法部长。第二天，他宣布了同意令。斯特林在报界的敌人感到气愤——看来这像是软木塞汤米表演的又一场内部棒球。和以往一样，带头发起攻击的又是不屈不挠的霍华德·安布鲁斯特。虽然斯特林已处在财政部、联邦调查局、国务院和两个参院委员会的控制之下，安布鲁斯特还是如他11月份所说的那样深信“希特勒的血腥的手仍然紧紧抓着美国制药业的心脏”。甚至战争已经结束，法本化工已经由盟国军政府接管以后，安布鲁斯特仍相信这家联合企业还在阴谋统治世界。他是带着深信纳粹阿司匹林的阴影正笼罩着美国腹地的想法进入坟墓的。

比德尔向报界公布同意令的时候韦斯没有在场——他的兄弟在前一天病逝了。祸不单行，他的女儿也接着在9月13日去世。事业、家庭迭遭变故，对他打击惨重，韦斯不再在纽约和华盛顿公开场合露面。在同意令发表后，他打电话给一些下属说他还会回来的，还说等到战争结束后他还要恢复同法本化工的合约。对于他倾注了40年心血的公司，他抓住凡是还能抓住的东西不放。他拖延着一直到12月份才提出辞呈。他经常到惠灵市的斯特林办事处去。据一个也许是杜撰的传说，他拒绝清理自己的办公室，还建议公司另外再开一道门用那样他进进出出可以不打扰任何人。到了1942年2月，希尔生气了。要是韦斯不断在惠灵的公司办公楼里出现，希尔就没法说斯特林已经同过去一刀两断。3月份，趁韦斯外出度假的机会，希尔指示工厂总监把这位公司创始人的物品扔到了停车场上。

公司被活生生夺走以后，韦斯在中西部游荡。权力虽然没有了，但他仍享有财富所能带来的一切——处处乡间别墅、由司机驾驶的轿车、邻

人的敬重。他的死了母亲的外孙们搬来陪他同住。他是地方上的化学战委员会志愿人员。那年夏天，他带着妻子和外孙们到密歇根湖畔他的避暑别墅拜达维庄园避暑。在一次上街采购后由司机驾车送他回家的路上，汽车撞上了另一辆车，韦斯撞在挡风板上重伤死去，享年 63 岁。

葬礼于 1942 年 9 月 5 日在韦斯的惠灵家里举行，离同意令的发表刚好一年。罗杰斯、沃耶恩和奥尔巴尼厂厂长沃尔特·希门茨参加了葬礼，希尔和迪博尔德是扈棺人。麦克林托克没有到。在惠灵市，报纸在头版刊登韦斯逝世消息，这是报纸对一位长期身为社会领袖的人物表示哀悼的方式。

战争结束后，曼和法本比工另外 22 名资深领导人员作为战犯受审判。指控他们的罪名是各式各样的，审理是旷日持久的，判决结果则令人费解。被告中有十个人——包括曼在内——无罪开释。他们曾参与为第三帝国吸纳信徒之类的行动，但是纽伦堡法庭裁定他们是出于被迫，不能对自己的行为负责。曼和其他一些人曾被拉去监管奥斯威辛奴隶劳动营，曼说法本化工在对待不愿合作的雇员方面比较讲人道。这没错。法本化工的上层管理人员即使反抗也徒劳无益；曼如果拒绝到奥斯威辛去工作，他就会被枪毙，换一个愿意于这种事的人去干。这也没错。

法本化工错过了机会。在 1933 年，当德国这个最大的企业集团的反对本来能起一些好作用的时候，那些最蔑视希特勒的公司领导人却保持了沉默。他们的迁就迎合固然一部分是出于当时恐怖统治的压力，而且也没有可靠的政治力量可以取代国社党，但是，最重要的还是因为纳粹答应帮助陷于困境的洛伊纳合成汽油厂扭亏为盈。公司管理当局想照顾持股人的利益，顺从了纳粹的接管。他们对公司负有责任。

归根到底，到了利害关头他们也全都不过是生意人而已。

## 第二部分 敲击的锤子

### 第八章 我不属于坐牢的阶级

1908年3月12日，华盛顿特区治安法庭法官艾沃里·金布尔在一次他的法庭以前从来没见过的审讯之后，对法庭上的陪审团提出了质问。这种事情在美国也是以前从来没见过的。审讯的这桩案子惊动了美国各色人等，从华尔街直到华盛顿。通常，沉闷单调的法庭里只有专爱看打官司的人坐在那里袖手旁观，可是这回开庭室里挤满了记者、被告的辩护人和忐忑不安的制药公司代表。这些人全都发表了意见。现在，金布尔法官说，要看陪审团怎么判了。中心问题是一个可以由陪审团来解决，也只能由陪审团来解决的问题——普通人在看了某种药品的标签或者广告之后作何理解。

陪审团的决定事关重大，金布尔说。这件案子是政府把国家新通过的食品和药物法律付诸实施的第一次尝试。政府选择的牺牲羔羊不是街头巷尾贩卖秘方专利药的商贩，而是美国国民银行行长、华盛顿特区商会会长罗伯特·哈珀。被《华盛顿先驱报》称为“华盛顿最著名、最进步的公民之一”的哈珀仪表堂堂，高高的额头，波浪式的黑发，鹰钩鼻子。他于1885年在费城药理学学院获得学位（韦斯11年后也毕业于该校），后来就职于费城约翰·韦思药厂，它是今天的韦思——艾尔斯特制药公司的鼻祖。哈珀在约翰·韦思药厂工作期间试验过普通的煤焦油镇痛剂乙酰苯胺。他自己和一些朋友在试验了几种不同的配方之后得到了一种看来是成功的结果，他在韦思的工作在华盛顿引起了一些注意，便被聘到首都担任华盛顿市药物专员。他开始销售在家庭作坊里制造出来的镇痛剂作为副业（当时有关利益冲突的法律不是现在这个样子，没有人抗议药物专员怎能负责为自己经营的行业制定条例。）他博得了足够的敬重，以致被尊称为“上校”，也赚到了足够的钱，以致自己开设了银行。到他被拘留的时候，哈珀的镇痛剂已经销出了不止200万瓶，每瓶25美分。每只药瓶上都标上大写的品牌名：“古福海达克布来福”。

古福海达克布来福不过是19世纪末、20世纪初充斥美国商店柜台的许多镇痛药中的一种。那时，阿司匹林拥有专利权，而且只有凭医生处方才能买到，另外三种药——乙酰苯胺、安替比林和乙酰氧乙苯胺——是公众最容易得到的镇痛剂。这三种药剂全是任何制药商都能配制的，也全是许多秘方专利药里的有效成分。最早研制出来的是安替比林，由德国的化学公司赫希斯特公司（它后来同拜耳法本联合组成法本化工）首先推上市场。接着问世的是乙酰苯胺，它以惊人的速度行销世界各地，哈珀是在它被研制出来两年后开始摸索这种药的。乙酰氧乙苯胺是拜耳法本在杜伊斯伯格的命令下研制成功的，最初用非那西汀的名字销售。非那西汀在美国的专利权于1906年满期之后，用属名销售的乙酰氧乙苯胺大量上市，生意兴旺。阿司匹林功效大、副作用少，而且销售方式投合专业医生的心意（也只有他们同意），所以医生们几乎不再在处方上开乙酰苯胺和安替比林，因为这两种药的副作用最大（乙酰氧乙苯胺受影响较小）。但是，这三种药以秘方专利药的形式销

---

从技术上说这是实话。尽管法本化工占有温思罗普一半的产权而且得到韦斯的合作，但是斯特林公司保持了在法律上与那些同法本化工订立的合同无涉的中央公司地位。

售的量很大，药房的橱窗里高高堆着用乙酰苯胺、安替比林和乙酰氧乙苯胺配制的包治百病的江湖药，为这类药大吹大擂的广告在全国各地报纸上都能见到。人们大桶大桶的买这类东西。

拜耳阿司匹林很晚才并非心甘情愿地走上非处方药市场。在恩斯特·默勒说服上级让他向公众宣传阿司匹林以后，结果也只是在刊物上登一则仅仅开列公司名称和产品目录的干巴巴的通告。在阿司匹林专利权满期，别的公司也能合法销售这种药以后，拜耳的竞争对手们也采用类似的方式做广告，真正的拼斗是在斯特林获得拜耳名称的使用权之后开始的。拜耳阿司匹林的促销手段一开始只是在广告上推荐可用阿司匹林治伤风、头痛，后来发展到宣传阿司匹林作用之快胜过在普莱西德湖城滑雪道上滑雪橇，胜过冰球运动员击球射门。别的出售阿司匹林的公司和后来一些制造其他新镇痛药的厂家相继出手还击，广告手段也就随之越来越热闹。终于，杜伊斯贝格尽心尽力维护的正当制药公司的优良产品与秘方专利药商制造的江湖劣药之间的鲜明界线变得模糊不清。阿司匹林成了政府双管齐下的攻击目标，一方面指责它的标签写法，一方面指责它的广告手法。这样的指责又猛烈又频繁，以致乙酰水杨酸成了官方的主要追击对象。结果，错综复杂的法律诉讼、形形色色的公司骗人手法和联邦的调查没完没了，持续了几十年，把一些本来冷静的企业界人士卷进了与哈特菲尔德—麦科伊世仇 类似的最乱糟糟纠缠不清的纷争。

对哈珀的审讯是这种乱麻似的局面的开始。金布尔法官告诉陪审团，“古福海达克布来福”最严重的罪状是药瓶标签自你不含有毒成份。它的成份有溶于酒精溶液的乙酰苯胺和安替比林以及咖啡因、溴化钠和溴化钾。起诉书说，乙酰苯胺的副作用就意味着它有毒性。金布尔的指示根简单明了：“如果你们发现此药含有有毒成份，那么你们的裁决必须是有罪，因为这是浅显的问题。”

指控哈珀的另一条主要罪状是他在产品商标上暗示的功效。这个问题比较难弄，但是金布尔同样干脆。这位法官说：“关于这个‘古福海达克，你们可以认为，它的意思就是一个普通人认为它所含有的意思——也就是当一个普通人拿到一种据说是治头痛的药物的时候这个商标名所传送给他的意思。”他问陪审团，普通人看到古福海达克这名字的时候会认为它意味着这药实际上能治愈头痛，能从此使头痛不再犯呢，还是认为这药只能暂时解痛，药力完了头痛又会重来？接下来是“布来福”。法官问道，看到这个词的时候会不会有人指望获得“一种有别于能喂养和滋补全身的、已知的和独特的能喂养和滋补脑子的食品”呢。金布尔说，只要一个简单的决定就能在法律上裁决整个这场审判，这个决定将在以后的年代产生影响，不仅影响头痛药，而且还将影响整个制药业的发展。

“如果你们认为‘布来福’的意思是脑食品……，”他郑重地解释说，“那么，你们的裁决应该是有罪……”

美国诉哈珀案是对药品促销进行控制的长期斗争道路上的一个里程碑。秘方专利药买卖在殖民地时代传入了美国，很快就招致医生们异口同声的指责，他们认为把这类药列为专利并向公众推销是不道德的。医疗界的蔑视并

---

阿诺德已经同财政部的弗利商量过，他俩都不主张给斯特林在将来不受法律制裁的豁免权。科科伦要是知道这个情况就会那么乐观了。

未妨碍康涅狄格州的小塞缪尔·李在 1796 年取得美国第一例药品专利权，以此保护他的“治胆丸”（用芦荟、肥皂、硝酸钾和一种亚洲产树脂藤黄混合而成）在 17 年里不让人仿制，17 年不被仿制是他的设想。三年后又出来一个康涅狄格州的塞缪尔·李，也为自己的一种几乎没有区别的“治胆丸”申请了专利。头一个塞缪尔·李大叫大嚷提出抗议，“治胆丸”之战从此开场。

这类药剂大部分没有价值，有些甚至是危险的，可是全都言过其实地做广告，教育的普及实际上有利于这个行业，因为国民读书识字了，识了字就需要有东西读，于是报纸大批诞生。报纸需要有人做广告；于是专卖药制造商准备了一个个本药如何如何有奇效、治好了多少多少病人的故事。（因为知道医生们不喜欢秘方专利药、江湖假药的推销商便选用“专卖药”这个名称。）药品广告充斥各种小报，荧伺的刚刚学会识字的轻信的读者们看了就信。在科学似乎天天都在创造奇迹——如电报、电车——的那个时代，人们很容易相信药水瓶里也能出奇迹。1859 年秘方专利药的销售量共达 350 万美元，到 1904 年增加到了 7450 万美元。

秘方专利药培植了一个美国的大行业：促销。雅各布氏舒筋丸、范妮阿姨驱虫糖、帕尔默氏治暗丸——它们全都需要一个口号、一种疗效、一种可治的病、一张丰富多采的标签、一套大声感谢上苍的证词。广告助长销量，销量又助长广告。威廉·韦斯销售纽雷近的第一年赚了一万美元，这笔钱他不是用来再投资建新厂、而是用在多做广告上。如此周而复始，他的公司的价值眼看着在 11 年里从最初的 1000 美元股本增加到了超过 400 万美元）秘方专利药不惜功本的市场营销把美国广告业推进到了月前的出类拔萃地位。直到 1927 年，一位广告业巨头还说他所认识的最卓越的广告文字撰稿人“全是在药品领域里锻炼出来的。”

正是秘方专利药促销所取得的成功激发了改革要求。1849 年众院的一份报告惊呼秘方专利药是“使科学与人道的朋友不能不感到痛心疾首的邪恶”。改革派主张在两个方面对药品的市场营销进行改革，即：标签（写在包装上的陈述）和广告（在其他任何处所作出的陈述）。尽管药品制造商把如何写标签和做广告视为一回事，认为都是为了吸引更多的人来买他们的药，但是改革派认定这两者应该分别对待。最后，政府也介入了，先订出管制标签的条例，后来才订出管理广告的条例——这一做法造成了一些长远的，甚至是荒谬的影响，当时并不是有计划地作这种区分，甚至对这种区分的意义也并不完全明白。实际上这基本上是某个人的一些信念在无意中带来的副产品。这个人就是在美国农业部长期任首席化工师的哈维·威利。

19 世纪美国食品和药物市场的发展如野马般无拘无束，威利为了想拘住这匹野马而孤身奋斗了几十年，他的专心致志达到狂热程度。他体格魁伟，肩宽膀阔，犹如职业运动员，走动时脚下的地板都会咯吱咯吱作响。一个认识他的人后来回忆说：“他的头发从来没有梳理整齐过，总是乱蓬蓬的堆在额头两侧，常常显得长相有些粗鲁。他一对相当小的眼睛里射出的尖锐的光芒，他的没模没样的大鼻子，还有嘴巴的严厉线条都使他更显得鲁莽。”除了莽夫似的外表，他还生性好斗和不拘小节，所以同上司相处不好。但是，威利精力旺盛、头脑敏锐，而且天生善于合群，这些使他成了当时的拉尔夫·纳

德。”从麦片等谷类食品盒边上注明的维生素含量，到关于果汁何谓“天然”何谓“新鲜”的规定，今天药品和食品销售上所受到的种种规范性限制都是威利一生事业的成绩。

哈维·华盛顿·威利生于 1844 年，在印第安纳州南部的一个农场中长大。父母是信奉原教旨主义的基督徒。他上学晚，但是最后毕业于哈佛。他获得了医学博士学位，但是从未当过医生。他在 30 岁时受聘于珀杜大学，任化学教授，在那里曾因为他在校园里练习骑自行车而成了校方的丑闻。在校董会申斥他的行为后，他扬言要辞职，校董会只好让步。在珀杜任教期间他受到印第安纳州要他担任州化工师的聘请。为担任此职作准备，他暑假里到德国进修，在那里对德国严格的食品和药品法律大为赞赏。在担任州化工师以后，他展开活动反对当时司空见惯的在食品里掺添加剂而不告诉消费者的做法。威利厌恶偷偷摸摸掺杂其他物质的行为，认为这是背叛公众的信任。

1883 年他被任命为国家首席化工师以后，在华盛顿特区继续进行这种宣传活动。他对革新代步工具的兴趣也依然不减当年。他是首都第三个拥有汽车的人，也是第一个出车祸的人。

农业部化学司有十名专业人员（这个司后来先后更名为化工司和化工局）。以这个不算强大的班底为基础，威利有步骤地调查了全国食品供应的纯净度。在 16 年里，他进行了数以千计的测试，编写了一份共分八个部分的关于美国食品掺杂情况的报告，报告的结论简单明了：食品制造商利用科学的进步在家庭餐桌上的几乎每一样东西上都做了假。威利开始了改革美国食品的运动。

这种征战十分适合他发挥才能。一位历史学家写道：“威利有一种能使人对他五体投地的本事，所以，在为争取通过一个食品和药品法案而造成一种有组织的压力方面，他的个人关系——密切到类似秘密串连——与他的公开演说同样重要。他天生精力过人，能同时在凡条战线上作战也不觉疲累。”他是单身汉，可以在华盛顿的许多男人俱乐部进进出出，总是面带笑容地拍拍肩膀，说上一句如何如何需要立法的话。他到全国各地的许多妇女组织发表讲话，在慷慨激昂斥责弄虚作假行为的时候会突然语气一变，逗人地吟上一首打油诗：

我们围着餐台坐，  
餐具精美佳肴丰。  
奶油面包好诱人，  
抹上黄油味更浓。  
诸君大快朵颐时，  
别忘问问何物落腹中？

作为理性主义者的威利认为把食品业打扫干净是容易事。只要规定食品公司把产品的成份开列清楚，公众就会知道自己买的是什么是，然后就会听取营养学家的忠告，避开劣牌产品。威利反对采取把产品取缔了之的办法，认为那是侵犯公众和制造商的权利。他说：“不该由我去告诉我的邻居说他应

---

原文“CUFORHEDAKEBRANEFUDE”，全为生造的字，其中“CU-FORHEDAKE”，与“CUREFORHEADACHE（治头痛）”同音，BRANE FUDE”与“BRAINFOOD（脑食品）”同音，哈珀故意以此混淆视听。——译注



当吃什么喝什么，应该信什么教或者赞成什么政党。我认为这些是应该让每个人自己去决定的事情。”他所希望的只是确保标签不会如他所说的“产生任何具体的误导”。他本人厌恶弄虚作假，所以他相信，只要美国人知道自己菜碟里有些什么古怪的化学品，那个生产厂家就不得不改弦更张，否则就要垮台。

国会在威利推动下在 1897 年考虑了立法，但是没有任何作为。两年后，参院制造商问题委员会举行关于国内食品供应状况的听证会。威利是这个委员会的科学顾问。以这个身份，他分析了四百多种食品样本，帮助对证人提出问题，并作为第一个证人到听证会作证。国会没有采取后继行动，那一次国会休会前没有通过任何法案。其后几年如出一辙——只表示兴趣，没有行动，虽然每次都有某种立法使事情稍微往前走一步。

威利一贯讨厌秘方专利药大吹大擂的促销方式，但是他在 1903 年以前还是把重点放在他主要关心的事业，即干净的食品上。1903 年，他在化工局设立了一个药品实验所，从此开始公开打击秘方专利药。威利的这一转移正好发生在国会考虑最近一论食品和药品立法，议员们在“药品”的定义上展开争论的时候。选择有两种。一种是狭义的定义，即，法律只适用于《美国药典》或其他官方药品目录上所列有的药物。另一种定义则广泛得多，把秘方专利药也纳入政府管制范围，秘方专利药行会专卖药协会领头反对广义的定义。他们并不是担心秘方专利药遭取缔；与威利的想法一致，正在考虑中的立法没有一条是走这一极端的。美国制药商怕的是一旦规定他们的产品必须注明成份，他们的配方就暴露无遗了。专卖药协会说，这“实际上将摧毁专卖药在美国的销售。”威利紧迫不舍，这也是由于受到一件事情的刺激，就是当时一个能打击江湖骗术的联邦法规——反通过邮件行骗的法律——突然暴露出了一个漏洞。

这个案件的当事者是一个姓凯利的人设计的名叫美国催眠疗法学校的组织。凯利在 1897 年 11 月到了密苏里州小城内华达市，到后不久就成立了这所学校，其实那不过是一大批在几个头目监督下工作的秘书，而那几个头目据一位旁观者描写是些“连初等教育也受得有限”的人。这些人在全国各地报纸上刊登广告，声称催眠疗法能在数千里外立即治愈任何病症，因为凯利和另外几位催眠治疗师拥有类似耶稣基督的力量。成千成万的信件涌向密苏里州内华达市，许多信里还附了支票。秘书们拆开信件，拿出支票，然后给写信人邮去一张介绍该校惊人的“缺席治疗”的传单。病人在传单注明的某一个小时里摒除杂念，头脑里什么也不想，催眠治疗师会把自己的精神力量传送给远方的病人，病就会霍然而愈。用这种方式，该校可以同时治疗几百名病人——效率其高无比。

这个催眠疗法学校生意兴隆，成立两年后每天收到信件 3000 封，每年能赚大约 50 万美元。1900 年 5 月 15 日，美国邮政部长指示密苏里邮政局停止向那所学校投递信件。凡是寄给那所学校的信都打上“骗局”的戳子退回寄信人。学校向法院控告内华达市邮政局长，由此打起了官司。学校从几十个对缺席治疗感到满意的病人那里收集了证词。最后，官司一直打到最高法院，最高法院宣布凯利和催眠治疗师无罪。”

---

哈特菲尔德—麦科伊世仇是美国历史上有名的家族纷争，起源于美国内战时期，发生在西弗吉尼亚和肯塔基两州交界地带，19 世纪 80 年代，哈氏家族的一名男性成员试图与麦氏家族的女子私奔，于是引发了

威利义愤填膺，但是无能为力。最高法院认为，学校的说法“作为事实”不能证明是“骗局”，因为医疗界对这种疗法的价值有不同看法。在医生们尚有明显意见分歧的医疗领域里——用最高法院的话来说是“尚处于以经验为依据的阶段”的领域——邮政局无权处分骗局。这个裁决并未彻底击败旨在打击通过邮递销售秘方专利药的行动，但是邮政局不得不因此而在收集证据时比较谨慎，不得不寻找足以证明骗局已越过“以经验为依据的阶段”的占压倒优势的医学方面的证据来支持自己的指控。最重要的是这个案子突出说明改革之必要。考虑到特殊利益集团有能力使国会采取不了行动，改革只有通过公众的压力才能实现。

1905年初，一位关心卫生问题的名叫塞缪尔·霍普金斯·亚当斯的年轻记者来找威利。亚当斯接受爱揭发黑幕的《柯里尔》杂志的委派，买了一些秘方专利药，把它们交给他大学时代的一位老教授去作了分析，然后又去向一些专家请教分析出来的这些成份可不可能具有广告上所说的疗效。他还弄到了一些报纸与秘方专利药制造商之间的广告合同，其中包括注明如果报纸攻击秘方专利药的话合同即予作废的“红色条款”（第一个这样的合同里这条条款是用红色油墨印的，所以后来通称为“红色条款”）。他曾寻找诚实的制药商——他独自寻找，但没找着。威利花了很多时间同亚当斯一起工作，把剪报借给他，甚至为他最初的一些文章修改初稿。

共分十部分的系列报道的《美国大骗局》在1905年10月同读者见面了。文章鞭笞了几十种药物，引起了轩然大波，这正是威利所希望的。在接下来一期《柯里尔》上发表的文章痛斥了亚当斯所谓的“巧妙的毒药”——含有可卡因和鸦片的咳嗽糖浆和含有乙酰苯胺的头痛药。亚当斯写道，销售咳嗽糖浆是一种“可耻的行业……使无力自卫的婴儿变得呆头呆脑，使年轻男人变成罪犯，使年轻女人变成娼妇”。他对乙酰苯胺的攻击同样激烈：“乙酰苯胺无疑能缓解某些种头痛，但是，作为头痛药粉基本成份的乙酰苯胺也容易使心脏完全停止跳动，从而一劳永逸把头痛毛病连根拔除。”（亚当斯没有扫及拜耳阿司匹林，因为它只能从药店买到。）他列举了22例因过量服用乙酰苯胺而受害的事例，还列出了侥幸活下来的服药者的很长一串后遗症名单。他说，最糟糕的是乙酰苯胺会上瘾，普遍服用它会引来一个可怕的阻影，就是可能使国家充满服止痛剂成瘾的人。

亚当斯的这些文章促使西奥多·罗斯福总统在1905年12月公开发表了赞成食品和药品立法的讲话。专卖药协会气急败坏，它的立法问题委员会问道：“如果说联邦政府应该根据各种药品的疗效来管制州际的药品流通，那么，何不也管制神学的交流，把威利博士及其助手们认为会‘发生任何具体的误导’的所有书籍也全都禁止流通？”既然罗斯福参与了这场斗争，国会也就不敢再把这个问题埋藏起来。经过两个月激烈的辩论，参院出乎改革派的意料居然在1906年2月真的通过了一个法案，但是，类似的立法在众院拖拉拉没有结果，其原因对威利说来是太熟悉了：

（华盛顿特区）充满了钱多得很、精力也旺盛得很的不停顿地钻营进逼的院外活动家，看来他们已经掐住可怜的小小的食品法案的喉咙，正在往这个婴儿嘴巴里猛灌剂

---

两个家族之间的一场残酷的流血冲突。由于双方都颇有权势，这一世仇甚至导致肯州出兵西弗州，演成两川之间的战争。——译注

量大到能致命的止咳糖浆。”

要不是机会凑巧，刚好当时还没无闻的左翼作家厄普顿·辛克莱出了一本书，那个法案又会半路夭折。在《美国大骗局》最后一部分面世的第二天，辛克莱的著作《丛林》出版了。这是一本左拉风格的小说，以芝加哥各牲畜屠宰场令人发指的状况为素材。书出版后成了销量极大的畅销书。罗斯福在得知小说描写的全是真情实况之后，坚持要国会确保美国的肉类必须是适合人类食用的。结果，在1906年6月30日，也就是那一次国会会期的最后一天，对农业拨款法所作的肉类检验修正案被签署成为法律。在肉类检验修正案在国会逐步通过期间，众院把搁浅的食品和药品法案也重新提出来审议。尽管院外活动集团企图拉大旗作虎皮——专卖药协会会长喊叫说“哪里有自由哪里就能找到专卖药”——罗斯福还是在同一天签署了食品和药物法，使之成为法律。在将近25年后回忆当时的情景时，威利坦然以通过这个法律的功臣自居：“一个将军在打胜了一场大战役，使战争终于结束的时候是什么感觉？我想我在1906年6月的最后一天就是那种感觉。”

话是这么说，可是这个法律离威利所希望的还差得很远。该法律只提到药品和食品掺假和标签有误这两种情况。说某种药品或食品掺假，是指其成分载于《美国药典》或者《国家配方集》内，但是没有遵守这两部官方药典规定的标准。说某种药品或食品标签有误，是指它们的包装或者标签上有“虚假或者会发生任何具体的误导”的语句。最后，这个法律规定，药物如果含有类似酒精、吗啡、鸦片、可卡因、海洛因——还有乙酰苯胺——的物质，则不但必须在标签上写明含有此类物质，还必须写明其含量。

威利所注意的主要是法案内有关食品的条款，但是他也想要检验有关药物标签有误的条例，因为他对催眠治疗案的裁决记忆犹新。他认为进行检验最合适的地方是华盛顿特区，因为完成这件事所需要花的资金在这里可以节省些，法律对特区制造的药品的惩处也比对通过州际商业渠道运往各地的药品更重些（国会能通过管理国家首都内部事务的法律，不能通过管理各州内部事务的法律。）他找到了哈珀的古福海达克布来福，认为此药正合他用。

\* \* \*

1907年8月27日，农业部一位名叫亨利·富勒的助理化工师走进华盛顿闹市区的斯通普尔药房买了九瓶哈珀的止痛药水。拿到农业部实验所加以分析以后，他发现哈珀卖的是乙酰苯胺，和标签上写的一样。威利和他的助手们认为有问题的是随药分送的传单。传单上写道此药不含有毒成份，这与威利对乙酰苯胺的看法相悖。威利还认为，药的品牌名——“古福海达克布来福”——的含意是此药不只是暂时止头痛，而且还能根治。

1907年10月，农业部把它认为布来福名字不妥的问题通知了哈珀。哈珀回答说，这个产品的传单和名称并不违犯食品和药物法，但是他表示政府要他怎么改他就怎么改，只要改了以后保证不对他进行惩处。农业部拒绝了。哈珀按照他的律师的意见把“布来福”改成了“脑食品”，还删掉了“不含有毒成份”字样。这不够。他在一月份被捕。农业部特工人员搜查了他的药厂，抄走了正在装灌的药瓶，没收了好几吨“布来福”（老瓶装）和“脑食品”（新瓶装），然后对他提出了刑事犯罪控告——这是食品和药物法实施后的第一例案子。

审判在 1908 年 2 月 20 日开始，引起了人们非同寻常的兴趣。一家报纸的社论这样描写：“一批属于不喜欢大惊小怪的阶层的人——银行家、商界人士、食品和药品制造商、律师、政府官员，特别是药品批发商和零售商，密切注视着这件史无前例的案子的审理，其全神贯注的程度我们相信是罕见的。政府方面在发表开场声明之后，请证人出庭证明哈琅销售这种药，证明药内含有乙酰苯胺。然后，威利出庭陈述一个连带的问题，即，“布来福”的含意。“没有任何一种食物在对脑提供营养的同时是不对身体其他部分也提供营养的，”他说道。因此，“脑食品”不论用什么拼法，都会产生误导，所以哈珀是有罪的。在威利看来问题就这么简单。

美国检察官贝克请控方首席证人、海军陆战队医院处的里德·亨特说明乙酰苯胺的作用。乙酰苯胺是食物吗？贝克问。“不是。”对身体或者对脑都不是？“不是。”它的作用是什么？贝克问。“这个嘛，”亨特说道，“对脑，它产生……一种抑制作用，一种镇静作用。对脑的运动部分和脊髓，它起刺激作用，往往会引起某种程度的抽搐。最显著的作用是对发烧病人的体温起作用。”对心脏怎么样？乙酰苯胺使用“时间长了会使血液受到很大范围的破坏，被破坏的红细胞可能高达 4/5。美国检察官贝克又一次问道，这药的配方中有没有什么东西能补脑。“一点也没有，”亨特答道。原告方陈述完毕。

被告方以出人意料的气势作了辩护。被告首席律师塔克请来了哥伦比亚大学药理学教授、在德国完成学业的乙酰苯胺专家弗吉尔·科布伦茨。在介绍了科布伦茨在学术方面的一长串履历后，塔克问道：“你能说还是不能说这种药是有毒的？”

“我不认为这是有毒的药，”科布伦茨说。

“假如一个并非特异体质的人把这瓶药整瓶喝下去……会不会中毒？”

“我认为不会，”科布伦茨说。他说，无论如何，说乙酰苯胺有毒是幼稚可笑的。几乎任何物质一大都有毒性。撇开剂量不提而说某某东西是危险的东西，那简直是愚蠢。如果购买者遵照哈珀指示的服法服用，乙酰苯胺是完全安全的。

被告方使用了用专家对付政府专家的手段，指望法庭会发现催眠疗法案的标准是可取的。（如果在乙酰苯胺是否有毒的问题上专家们的看法有分歧，那么这个问题就尚处于“以经验为依据的阶段”，也就不能判哈珀有罪。）塔克还请了一些著名人物当证人，现身说法说他们服用布来福后感到满意。这些证人中间有全国棒球俱乐部联盟的司库，《华盛顿时报》的一位主编，州际商务委员会的一位律师和人口普查局的一位行政官。在反驳了政府方面的几乎每一条指控理由之后，被告方抗辩完毕。

金布尔法官的指示使形势又倾向原告方。他并不提既然在科学上存在分歧看法，那就有理由持怀疑态度；他也不提剂量大小可以影响一种药物的毒性。他反而请陪审团撇开药瓶内乙酰苯胺的剂量造成损害的实际可能性不谈，单另判断乙酰苯胺是否有毒。他说，如果布来福含有有毒成份，不论多少，判决必须是有罪。如果“布来福”是“脑食品”的意思，那么它应该是脑的食品，其滋补作用应该集中在脑，否则，判决必须是有罪。在金布尔说明法律规定标签不能有“任何具体的”虚假之后，陪审团只合议了 25 分钟便判定“布来福”是“脑食品”的意思。因此，标签有虚假；因此，哈珀有罪。

兴高采烈的原告方面面临着最后一个障碍。为了树立一个先例以儆效尤，必须在法律限度内从重处分哈珀。不幸的是罚款的上限是 700 美元，还没有审判的费用多。因为此案属刑事指控，政府便要求判以法规规定的一年监禁。为了使这个要求更有力量，农业部和司法部官员找了罗斯福总统，请他提出判处徒刑的主张。行政系统通常是不大愿意干预司法部门的事的，可是这次罗斯福一时冲动，竟发表了要求严惩哈珀的公开呼吁。他还想要亲自找金布尔法官说说，直到最后一分钟才被劝止，改为召见美国检察官贝克。贝克在 3 月 16 日到了椭圆形办公室，总统向他说明了自己的愿望：

拿这个人做个例子，向我国人民表明纯净食品法心实施是为了保护他们，这是你的职责。这个人经过公平公正的审讯后已被判有罪，你应该据理力争说服法官判他入狱监禁。像他这样一个有钱人，犯了法只是罚款了事，那简直可笑。

华盛顿市的律师们对总统干预司法程序表示愤慨。哈珀的办公处挤满了去向他表示同情的人。“我不属于坐牢的阶级，”哈珀微笑着宣布。两天后，他辞去了银行总裁职务，说是他背上了这种污名对银行会有不利影响。

一个月后，在拥挤的法庭里宣布了对他的判决。威利也到场旁听。金布尔几乎完全不理睬“布来福”问题，尽管哈珀是因为它而被判有罪的。他只是说，他认为“布来福”不管是不是脑食品，它都是标签有误。他说，哈珀是个受过训练的药剂师，而乙酰苯胺是一种危险药物，即使只是在超过建议剂量的情况下才危险。另一方面，哈珀已经表现出愿意更改标签。金布尔法官违拗了总统的意愿，并未作出入狱的判决。他的判决是罚款 700 美元。

威利大为愤慨。哈珀在“布来福”上赚了 200 万美元，威利说交掉罚金他“还盈余 1999300 美元”。威利认为是制药业获胜了。

威利的话只对了一半。“布来福”案判决后哈珀不再销售止痛剂。但是各种头痛药粉和其他秘方专利药的促销手段仍然层出不穷。对医药界在哈珀案上出现的争论感到意外的威利指示自己的部门对乙酰苯胺、安替比林和乙酰氧乙苯胺进行深入研究。研究报告于 1909 年发表，其中详细分析了大剂量镇痛剂，特别是乙酰苯胺，对肝、肾和胃肠所造成的可怕的损害。报告发表后，有些镇痛剂制造商停用乙酰苯胺，改用比较安全的乙酰氧乙苯胺。布罗莫—塞尔策人造镇静矿泉水和布罗莫—奎宁轻泻剂都在成份中去除了乙酰苯胺。曾是乙酰苯胺药中最有名的安替卡姆尼亚在标签上注明“不含乙酰苯胺”。

然而，乙酰苯胺类药继续以希奇古怪的名字出现，花样多达几十种，如“尤—利—卡头痛粉”、“电话头痛片”、“福氏一分钟头痛灵”、“头痛神经痛希奇灵止痛药”（“无麻木作用，能提神”）和自称对“大头”患者药到病除的“万试万灵头痛片”。化工局的一份报告说，镇痛药大军的阵营看来“一天比一天大。这儿那儿不时有某个品牌不见了，这是事实，但是新的品牌又冒出来了”。据 1910 年的一次调查，头痛药的品牌不下 252 种，其中有 72 种被化工局查明是标签有误或者掺假的。

---

密苏里一家报纸把这些催眠治疗师称作“蹩脚江湖术士”，凯利控告该报诽谤。审讯时，凯利被问到，如果传单叫全国各地的病人都在下午 3 点钟摒除一切杂念，那么，他是不是要排出几个不同的时间，因为下午 3 点在不同的时区是不同的时间。法官写道，凯利“对这一点未作明确解释”。凯利也解释不了当他在科罗拉多度暑假的时候，连病人的来信部没有看到，他又怎么给他们治病。报纸胜诉。这说明，对于那些货真价实的“江湖术士”，政府是不能提出起诉的。

化工局根据 1906 年法案提出的指控有几百例，被指控的制药商绝大多数不作抗辩；交 700 元罚款容易，何必打官司。不料，这么轻微的处罚最后也被“约翰逊博士温和治癌综合抗癌药”的制造商给冲掉了。和当年凯利和催眠疗法使邮政局对他们束手无策一样，这个约翰逊博士也令化工局陷入了困境。

约翰逊是堪萨斯人，有医学博士学位。他制造了“治癌灵片”、“抗菌片”、“特 4 号清血剂”以及“治癌灵 1 号”和“治癌灵 17 号”，合起来就叫做“约翰逊博士温和治癌综合抗癌药”。“清血剂”的标签声称：“本药系滋补和变质剂，服下后立即进入循环，彻底破坏并清除血液及整个循环系统中的不纯物质。本药作用于肠、肾和皮肤，清除系统中的毒素，与温和综合治疗法结合使用对治疗癌症和其他恶性病有极好效果。”化工局在 1909 年指控约翰逊犯有虚假标签罪和标签有误罪，共六条罪名。

在审判中，法官在搬用纯净食品和药物法时死板到荒谬程度。他指出，约翰逊的标签是准确的，因此，就成分的量或者组成而言这些药并未掺假或者标签有误。法官坦率地承认，即使关于药的功效的说明带有欺骗性，约翰逊也并未违犯食品和药物法。威利上诉到最高法院，最高法院维持原判，认为约翰逊博士无罪。

这样一来，这个法律对威利就毫无用处了。一个江湖骗子用假治癌药把病重垂危的人当牺牲品，可是只要这种毫无功效的药物的成分在标签上写得准确，他就不能令这个骗子被定罪。遭到惨败的威利对一位记者说，标签上对疗效作虚假宣传与标签有误这两者之间怎么会没有联系，也许最高法院能理解，但是“我理解不了。我只明白一点，就是它使每个人都有权随便在药品上说谎”。罗斯福的后任塔夫脱总统对这一判决表示遗憾，还说该翻案的食品和药物案子有 150 件以上。国会迅速修正了食品和药物法，允许处罚“虚假的和欺骗性的”产品说明。但是，用威利的后来说，“虚假的和欺骗性的”这种词语是“戏言”。按照法院的解释，要定这种罪，必须由政府证明被告怀有欺骗人的意图，而凡是江湖骗子是全都愿意发誓赌咒说自己的意图是善良的。食品和药物法被抽去了精华。

勇于斗争而不善于执法的威利遭到了攻击，说他坚持标签必须说真话已经达到钻牛角尖的地步。由于威利对标签用词要求严谨，他的一个上司挖苦说化工局把时间都花在诸如此类的关键问题上：“无骨鳕鱼条”是不是必须从无骨的鳕鱼身上切割下来，“手指饼干”是不是标签有误，因为它们并非“真的用人的手指做成”。1911 年，威利在从外界雇用一名顾问的事情上遭到指责，说他的做法不符合规定，他的敌人们便抓住这个机会不放。指责于他的过失并不是很严重，但已足以让化工局内的反对者用来挤他下台了。尽管国会的一个委员会经过调查后证明他并无过错，但是威利还是在 1912 年 3 月辞职离开化工局。辞职后，他为《家政》杂志写专栏文章，也成了一位专揭黑幕的撰稿人，写出了诸如《秘方专利药从来“毋须说明”》等文章。经常有人向他请教对各种头痛药粉的看法。一次，威斯康星州的一位女子请他开一张不安全的头痛粉的清单。威利写道：“亲爱的女士，没有必要由我为你开列不安全的头痛药粉清单。所有头痛药粉都属于不安全这一级……因此，安全标准只有一条：避开所有的头痛药粉。”他仍是一个不留情面的人。尽管不断有人提出改革要求，头痛药和秘方专利药一样继续到处开花。威利在后来的 18 年里仍致力于抨击他所看到的断章取义地使用食品

和药物法的现象。

威利的最后一战是为另一位失望的改革者霍华德·安布鲁斯特仗义执言。那还是初期的进口麦角酸原料的安布鲁斯特，不是后来的与斯特林产品公司不共戴天的安布鲁斯特。据一位人士回忆，1930年，安布鲁斯特引发了国会对食品、药物和杀虫剂管理局（化工局的继承机构）的药物进口管理的一场调查。参院农林委员会举行听证会的第一天，身患重病的威利到场为安布鲁斯特说话。他的证词谈到了1906年法案的历史，论述了食品、药物和杀虫剂管理局进行严格管理的必要性。正在他打起精神回顾他在运用这个法律方面如何多次遭遇挫败的时候，委员会主席、俄勒冈州参议员查尔斯·麦克纳里打断了他的话。参议员提醒他，这次听证会调查的是不够标准的进口药物，不是威利的个人历史。威利回答说他没有准备好就这个问题发言。

当月早些时候，他的妻子代表他出席听证会，把她在病中的丈夫的一封信交给委员会。他说，他在作证时误解了这次听证会的性质。他写道：“我现已病重，不能为我想要说的话作准备，虽说由我来说出这些话来是合适的。”一周后，哈维·威利去世，享年86岁。他至死认为他的改革行动只是把他所憎恨的江湖骗子和弄虚作假者刺痛了一下而已。

## 第九章 咬起人来像绒布狗一样

食品和药物法在通过后不到十年就运作不灵难以为继了。威利曾认为，消费者只要知道了某种食品或药品的成分就能区分什么产品好，什么产品劣，根据本能也就会避开劣质产品。但是，随着对这个法律的经验增加，依靠在标签上说真话显然不够。秘方专利药继续行销。于是，又一个改革运动起来了，他们既谴责江湖骗术，也谴责威利的那个法律。这个运动的最著名活动家之一是一位名叫乔治·克里尔的记者，后来他在一次大战期间领导过一个奉威尔逊总统指示煽动“人民正当的（反德）愤怒”的宣传委员会，在担任那个工作期间留下了一些坏名声。

1915年，克里尔在《哈泼斯周刊》上写了一系列文章，与十年前塞缪尔·霍普金斯·亚当斯在《柯里尔》杂志上发表的系列文章很相似。

克里尔写道，这些年来，食品和药物法“的牙齿一颗接一颗被拔掉，如今它咬起人来和绒布狗（当时这种玩具同今天的玩具熊一样普遍）一样”。他说，依靠百姓的教育程度和智慧是愚蠢的。他写道：

在公众获得一种毋须依靠个人主动性的保护以前，不可能实现最终目标。宣布成分也许能使有害的产品对有知识的人而言断了销路，但是无知的、马虎的或者鲁莽的人仍然会持续使用有害健康的药品，这样的人所占百分比很大，忘了他们是不行的。这就是问题所在。

乙酰苯胺是一个重要例证：“头痛患者中间有多少人知道它是一种心脏抑制剂，具有可能致命的危险？”

克里尔说，食品和药物法最大的问题是它不管广告。威利用这个法整顿药品标签，包括药品附带的文字材料，如哈琅的合剂所附的传单。江湖药制造商中间少数人——如约翰逊博士——反抗这种管制，绝大多数人阳奉阴违，在标签上不再胡说八道了，但是把这种宣传从标签上搬到了广告上。他们通过报纸杂志连篇累牍向消费者灌输他们的药如何安全、如何有奇效的信息。克里尔说，希望报刊自律的想法“早已成了空想”。因此，克里尔认为威利的法律是“儿戏”。他说：“只要撒谎的秘方专利药商还有每天的报纸在供他使用，食品和药物法就只不过是多绕几个弯而已。”必须对广告采取行动，他说。

广告是使某种事物——通常是货物或者服务——引起公众注意的行动。它提供信息，虽然这种信息不能保证是准确或者全面的。此类信息有时候是价格或者功能的详细介绍，但往往只是简单提供品牌名字而已。最与人为善的广告形式是说明有这么一种产品（例如阿司匹林），另外再说几句与它有关的情况（阿司匹林能预防心力衰竭）。有了真实的广告所提供的情况，人们就可以作出“好的”选择（向医生请教是否使用阿司匹林）。但是，如果广告所提供的信息被误解、起误导作用或者根本就是虚假的，人们就会作出“坏的”选择（认定价钱贵的牌子的阿司匹林比便宜的更有益于心脏）。这两种情况的概念是一样的：公司使用广告影响消费者的经济选择，消费者使用广告作出有关自己的经济生活的决定。

在许多情况下，广告上说的话是真还是假不难判断。比方说，广告声称一听金宝汤罐头价格是99美分，那末下一次去副食店一看便知真假；广告声称某种型号的汽车有绿色的出售，那末光凭眼睛看也能知道此说是否属实；即使广告说某种镇痛药20秒钟就能止头痛，那也容易，用秒表一招便知分



晓。但是，如果广告上声称价格“低”，声称油漆用的是特殊的底色，或者声称止痛比别的品牌快而且药性也更温和，那就比较难证实了。再比方说，如果广告上所说的产品的功能（或者缺点）是超出普通人所能懂得的范围的，那时要判断广告的真实性便几乎不可能了。

面对真伪难辨的广告，人们可以靠间接方法来衡量其可靠性。以前从这家公司买的器具是不是经久耐用？这家公司生产的其他产品中间有没有我用过以后感到称心的？我的邻居买过某种产品，她使用的效果是不是同宣传中说的一样好？如果一家公司以前是可信的，人们也就可能决定信它第二次。同样，以前撒过谎的公司人们会弃之不理。（谚语说：“一次上你当，是你可耻；二次上你当，是我可耻。”）信誉好坏就是这么建立起来的。

信誉良好，生意便继续发展；声誉恶劣，会自食恶果，因为消费者失望过一次就会摒弃同一家公司的产品。所以，只有说鬼话的能手才能连续不断撒谎（人们常提的例子是挨家挨户兜售铝墙板的小贩），这些人推销货物不是靠说道理，而是靠强买强卖和动之以情，买卖做成后拔腿就走，气得跳脚的消费者追悔莫及。换一种说法，那就只能说人们没记性，或者说愚蠢——在民主国家里这样说是很令人泄气的。

然而，虚假广告自有商业以来便已有之。在凯利办那所美国催眠疗法学校的时候，每年有成千上万的人在指定时间摒除脑子里的一切念头，安静地等待着接受治疗。成千上万的人认为自己的病被催眠疗法治好了，至少是暂时治好了。这么多的人在相当长的时间里放弃理性的思考，把要他们拿出来的钱付出去，这看来不可理解——可是他们的确这么做了。是他们识不破骗局？是他们没有能力怀疑荒唐的宣传？还是他们只是愚蠢而已？

在美国，这些问题归联邦贸易委员会管。这个委员会是在乔治·克里尔指责国家缺少这样一个机构的一个月之后成立的管理机构。贸委会充当广告警察的角色是它的创立者始料未及的，因为它成立时的宗旨是打击“商业中的不正当竞争手段”，不是为了打击虚假广告。事实上，它在成立的头几年对广告也行使不了多少控制权，更别说对镇痛剂广告了。但是，到了30年代，联邦贸委会怀着报复心理追查各种品牌的阿司匹林和头痛剂，开始了就镇痛药虚假广告进行法律诉讼的历史，其时间之长和情况之复杂，麦迪逊大道可能会说的是无出其右的。这段历史的高潮是一场《荒凉山庄》式的法律战，从20世纪60年代开始一直进行到80年代，律师早已经换了一批又一批，实际上已经没有几个人能准确回顾最初为什么提出和如何提出控告了。

联邦贸委会之成立是为了对付卡尔·杜伊斯贝格在访问美国时曾大加赞美的大托拉斯。美国国会和公众远不像杜伊斯贝格那样敬重美国钢铁公司和美孚石油公司，而是对这些公司的经济能力感到害怕。甚至在杜伊斯贝格访美以前美国已经在1890年通过了旨在抑制卡特尔和垄断集团的谢尔曼反托拉斯法。22年后，伍德罗·威尔逊用将对托拉斯采取某种行动的诺言进行竞选。国会对他的主张表现出可以接受的态度。企业界的领头人物也希望有

---

“止咳糖浆”是一种秘方专利药，其中最声名狼藉的是温斯洛太太的镇静糖浆，它是可卡因和鸦片混合剂，作为婴儿止咳药出售。

“止咳糖浆”是一种秘方专利药，其中最声名狼藉的是温斯洛太太的镇静糖浆，它是可卡因和鸦片混合剂，作为婴儿止咳药出售。

一个新法律，一个不同于谢尔曼法的、能明确说出哪些行为他们应当避免的新法律。威尔逊采取了令双方都满意的行动，即，要求国会通过一个附有不合法的商业行为和竞争手段的具体清单的法律。此外，他还要求设立一个州际贸易委员会以收集有关正当商业行为的情况。

1914年6月，国会通过了两个脱胎于这些建议的法律。一个是克莱顿反托拉斯法。如威尔逊所设想的，这个法律包含被宣布为不合法的商业行为的具体名单：价格歧视、排他性交易合同（限制买方只向一家卖方购买货物）、削弱竞争的公司兼并以及为达到同样目的而互兼董事职位。另一个是联邦贸易委员会法，这个法授权建立一个有权对“不正当竞争手段”采取行动的新机构。这个法的执笔者乔治·鲁布利是第一任委员之一。他认为“不正当手段”的意思是说委员会的权力只限于打击那些司法部无法用谢尔曼法或者克莱顿法来加以控制的垄断行为。但是，从机构的建制来看，委员会很快就扩大了管理范围。鲁布利惊异地发现，他的委员会所作伪某些表态是他在帮助组建这个机构时没有想象到的。这些表态有许多都涉及虚假广告。

广告改革之说已甚嚣尘上。在亚当斯、克里尔和威利的影响下，一些同业组织，如广告人联盟和美国广告俱乐部联合会等，鼓吹诚实已经有几年了。监督广告的团体在亚特兰大、丹佛、得梅因、密尔沃基、明尼阿波利斯、西雅图和其他一些城市纷纷出现。广告业杂志《油墨》在1912年登载了一个旨在监督广告的真实性的州法律样本，一年之内有15个州的州议会把这个法案提上了议程，俄亥俄州则已通过了这个法规。（到1921年为止有23个州通过了法规。）甚至专卖药协会也采取合作态度，在1915年一致支持《油墨》的主张。

意识到时代思潮，联邦贸委会主席约瑟夫·戴维斯在1915年11月请世界广告俱乐部联合会到贸委会发表意见。这个团体敦促委员会把虚假广告作为一种不正当竞争手段处理。正在寻求任务的联邦贸委会乐于从命：它采取的头两个法律行动就是打击虚假广告的。

贸委会很快就遇到了问题：是不是凡是发现虚假宣传就加以铲除，不论它假得何等荒唐和明显？还是只压制最狡猾最危险的欺骗行为？说明贸委会的这个难题的一个例子是它对整顿上门推销百科全书的行为进行的斗争。这类商贩通常答应“免费”赠送这种一套很多卷的书——顾客只要购买价格昂贵的每季度的（或者每年度的）增订本就行。等到增订本寄到一看，原来是些印刷粗糙的活页材料。当然，买增订本就是顾客为“免费”百科全书付出的代价。

贸委会对几家百科全书公司的这种行为提出了诉讼。面对新型的诉讼，法院便寻找能用以判断行为是否不正当的标准，结果找到了“理智的人”这个概念作为标准。例如，遇到淫秽画诉讼，法官就试图判断：一般人按照当时社会准绳来看这种画面时是否认为它属于淫秽画。遇到诽谤诉讼时也一样，要看普通读者从一本书或者杂志上得到什么信息而定。不能因为出版商触犯了过份清教徒式的道德观而惩办他们。同样，也不能因为糊涂的读者从文章里得出应当受惩处的印象就控告出版商犯诽谤罪。在“免费百科全书”诉讼案上，法院在初期的裁决是：一个消费者必定是“非常蠢笨的人才会被这种销书手段所误导”。因此，“按照商人的普通智力标准来判断，我们不能认为这种行为在法律意义上等于不正当竞争手段”。这是1925年对一项上诉的裁定书里说的话。11年后，另一位法官对贸委会说，他无法“认真

地”考虑“这样一种说法：一个人在购买一套书籍和为期十年的‘延长服务’的时候会愚蠢到仅仅听对方说第一批货白给、他只须为第二批货付钱，就被误导了”。简单地说，贸委会不能干保护傻瓜自己的愚蠢行为的事情。

不久钟摆又摆向了另一边。最高法院在 1937 年否定了那位无法想象消费者会“愚蠢到被误导”的法官的看法。最高法院写道：“制订法律既是为了保护被怀疑者，也是为了保护轻信者。商业的最优良的要素早已决定了诚实应该是企业竞争的主要原则，不应该依仗‘买主自行小心’的规则来奖励弄虚作假。”有了具有如此威势的支持，委员会开始像威利当年那样坚持广告必须字字句句讲真话。虽然这种可能很小，但是万一有个傻瓜错误地理解了一句产品说明，那也足以把一个公司拉上法庭。贸委会在 1939 年曾控告一家面霜制造商在产品名字上言过其实：“还你青春霜”。委员会指责说，没有任何面霜能真正把一个人的脸变年轻。这家公司抗诉不服，结果输了。法庭宣布，人们可能上当，误以为“还你青春霜”是一种“青春常驻的源泉”。联邦贸委会在保护社会的愚蠢标准上最威风的一次是 1944 年与一家染发剂公司对簿公堂。那家公司在产品说明上说它能“使头发久保色泽”。贸委会说这句话可能使人们误以为这种染发剂能使还没有长出来的头发也染上颜色。虽然上诉法庭承认“使用者……会如此轻信似乎不大可能”，但是法官不愿否决委员会的决心，于是联邦贸委会继续理直气壮地要求广告必须一丝不苟讲真话，“用先知以赛亚的话来说，要明白到令‘登途的旅人即使是愚人也不会走错道路’。”

委员会用了 30 年时间才订出广告的标准，这并不意味着在这期间委员会无所事事。为制裁陈述失实——虚假广告是这个法律类别的主要组成部分——所使用的时间在委员会的工作时间里所占比重逐渐增大。在 1918 年，联邦贸委会提出指控的 154 件案子里只有 10 件事关陈述失实。10 年后，62 件里有 36 件属于这个类别，即超过一半。到了 1933 年，在委员会开始对阿司匹林制造商提出接连十几起诉讼中的第一起以后，委员会就为虚假广告忙得不可开交了。

当斯特林产品公司获得拜耳名称使用权的时候，威廉·韦斯自诩他们公司是世界上广告做得最多的，并且声称要把拜耳阿司匹林的名字登遍美国每一家报刊杂志。事实上，斯特林虽然在拉美全力以赴进行促销，在美国为拜耳阿司匹林做广告的步伐却是缓慢的。拜耳阿司匹林在美国的广告以谨慎的措辞说明能治疗“伤风、疼痛、牙痛、神经炎、头痛、神经痛、腰痛、风湿痛”，同时劝消费者购买真品。（斯特林产品公司 1922 年在杂志上登广告说：“注意！购买阿司匹林时请说‘拜耳’”。）但是，多年来积累的信誉使拜耳的名字具有极大的声望，所以尽管价格高，而且只做了起码的促销工作，拜耳这个品牌仍然生意兴旺。

这种情况在 30 年代全变了。这时，斯特林事实上的确成了韦斯当年夸口的美国广告大户。这也是不得不然，因为竞争激烈化了。据一位拜耳经理后来估计，当时药店货架上堆满了约有上千种品牌相互竞争的阿司匹林，从阿司匹林加轻泻剂的“阿司帕莱克斯”（“毋须等待见效，毋须足不出户”），到“美国最纯”牌阿司匹林（“美国专利办公室注册”）和“爵爷”牌阿司匹林（它胡吹它的熔点高的好处，说什么因为“熔点越低，阿司匹林在你的胃里形成一种与药店柜台里卖的消鸡眼药相同的物质的机会越大”）。

拜耳阿司匹林的仿造品中间有许多是可溶的或者会冒气泡的，其中最出

名的是印第安纳州埃尔克哈特的迈尔斯制药公司制造的“阿尔卡人造矿泉”溶片。这种药的合成可以说是出于巧合。在1928年有一次流感盛行的时候，迈尔斯公司总经理比尔兹利到当地的日报《埃尔克哈特真理报》社会，意外地发现那里的工作人员没有一个病倒，仔细一问，了解到该报的常务主编每天让工作人员喝把阿司匹林和碳酸氢钠一起化在水里的溶液。比尔兹利很感兴趣，便叫他的首席化工师莫里斯·特雷纳制造一种由这两种成分合成的药片。两个人都提到制造一种可溶解的阿司匹林片的可能性：可溶解的、溶解时会嘶嘶冒泡的阿司匹林片看来是一种合理的延伸。1929年1月，比尔兹利一家在地中海乘船航行，随身带了不少这种新制造的药片。海上风浪颇大，人人都晕了船，还出现了流感。比尔兹利把药片分给大家。旅客们服药后感到好转，只有两个人死于肺炎。迈尔斯对药片作了防止在包装盒内爆裂的改进后，在1931年用“阿尔卡人造矿泉”溶片的名称送上了市场。没过几年，比尔兹利懊恼地发现“阿尔卡人造矿泉”受到了商业上最真诚的礼赞：仿造者超过了两百家。

为了保持自己的主宰地位，斯特林使用了新的媒介：无线电广播。电台广播开始于20世纪20年代。当时的收音机制造商为了让顾客有东西可听，用电台播发新闻简讯，还没有人想到在广播中做广告。首先想出这个主意的是美国电话电报公司，它宣布可以把无线电发射台租给任何想用它的人。一些公司用租来的时间向公众宣传他们的优点。1926年全国广播公司成立，把播音时间卖给各种特别节目，如《马克斯韦尔屋一小时》、《棕榄香皂一小时》和《通用汽车家庭聚会》等。这些节目多数是播送音乐，全都由赞助者拟出讲稿照播。全国广播公司在一段时间里规模不大，1931年的广告收入是2590万美元，少于《星期六晚邮报》的广告收入（3500万美元）。无线电广播节目几乎2/3是由电台自己安排内容，没有广告也没有赞助。

初期卖广告的收入虽然比较少，但是这并不反映电台广播受欢迎的程度大小，因为当时人们对无线电的珍视程度在今天看来是惊人的。在美国经济萧条时期的偏僻小城镇里，矿石收音机里的声音是同外面世界之间的桥梁。穷困潦倒的家庭不得不卖掉床，卖掉厨房里的吃饭桌，但是怎么也不放弃他们的收音机和收音机里播送的节目——包括广告。一位评论家叹道，听着收音机，美国人“顺着那些胡天野地的广播说话、思想和感受喜怒哀乐”。

斯特林当然喜欢这种情况。它和其他阿司匹林公司属于首先看到这种新媒体的潜力的商家。到1932年，全国电台广告有大约五分之一是包括阿司匹林在内的药品和化妆品广告。随着联合化学公司的利润越来越多地滚入它的钱箱，斯特林花钱播放歌曲、特别节目和新闻节目，甚至还制作了唱片——由歌唱家弗兰克·芒恩主唱的《美国人熟悉的音乐集》。斯特林主办了《拜耳歌曲系列》节目，广播员在节目中不断劝听众相信真正的拜耳阿司匹林对心脏没有影响。斯特林怡然自得地不分青红皂白把其他品牌的阿司匹林一概斥为危险的江湖药。

注意！谨防假阿司匹林！成千成万盒假阿司匹林进入了市场。小心。别存侥幸心理，要毫不客气拒绝接受任何未标明“正宗拜耳阿司匹林”的药盒。别把任何没有“拜耳”标记的药片吞下肚子。把这话转告你的家人和朋友。拒绝任何所谓同拜耳阿司匹林“一样”或者“相似”的药片。

到了1936年，斯特林已是在全国居第四位的电台广告大户。排名第四是惊人的，因为前三名都是销售汽车之类昂贵商品的公司。那一年斯特林花

了将近 50 万美元为拜耳阿司匹林做电台广告，另外还用 30 万美元在杂志上做广告。斯特林决非独家上阵，它的竞争对手们也上了电台，家家你追我赶争着招引听众的注意力，盯着他们口袋里的钱。莱蒙牌阿司匹林“在所有竞争者中间质量第一”，但是伯顿牌不会“引起恶心”，精神牌则比它们两者“更使人精神饱满”。

自我标榜的调子越唱越高，联邦贸委会也越来越忙。从 1934 年 9 月到 1938 年 4 月，委员会发现阿司匹林制造商有虚假广告行为 13 起。拜耳阿司匹林、最佳、伯顿、卡尔—阿司匹林、圣约瑟这几家全都受到委员会的告诫，多半是因为自称自己的阿司匹林如何如何不同于竞争对手。这些制造商在略作抗辩后全都答应不再使用这种说法。（也有些公司忘了诺言，委员会不得不再予警告。圣约瑟公司在这个时期里两次被起诉。）

当联邦贸易委员会对一种现已被人遗忘的名为阿司匹药膏的药品提出起诉时，这种格局起了相当大的变化。阿司匹药膏是一种不同的阿司匹林：它是油膏，像面霜一样装在大口瓶里。它是纽约市贾斯廷·海恩斯公司制造的，成分是矿脂、樟脑、薄荷、松节油、桉油、熏衣草油、留兰香油、水杨酸甲酯和阿司匹林。据说明，把它抹在胸口、前颈和鼻孔里可以治伤风。同其他品牌一样，阿司匹药膏也在广告上大吹大擂。

今天就去买一瓶阿司匹药膏！抹在鼻孔里！化在热水里吸它的气体！晚上抹在胸口上！……看看阿司匹药膏是不是你用过的最好、见效最快的伤风药。今天就到你附近的药店买一瓶！

和别的品牌不一样，阿司匹药膏同委员会斗了起来。

在 1937 年，委员会召去作证的两位专家说，阿司匹药膏的成分没有治疗伤风的功效。他们指出，阿司匹林不能通过皮肤吸收，即使能的话，阿司匹药膏所含剂量——二两半瓶装的油膏里的含量只等于常规片剂的两片——也太小，起不了任何作用。一位证人指出，比方说，把阿司匹林敷在酸痛的臂肘上是愚蠢的，因为阿司匹林起作用的部位是中枢神经系统，不是臂肘。

贾斯廷·海恩斯公司的辩护很古怪，但却很有效。它说，委员会的专家们没有检测过阿司匹药膏，而且那两位当然连人体内有多少血液也不知道。在反驳药膏没有疗效的指责时，公司有自己的医学理论。它说，一般的阿司匹林吃下去以后，乙酰水杨酸“很快走向身体所有各部分……它的局部效力便散失了”，阿司匹药膏则集中在皮肤底下的“肯定是呆滞的”血液里。再则，贾斯廷·海恩斯公司的律师辩护说，阿司匹药膏是全新的阿司匹林使用方法，同普通阿司匹林之间没有竞争，因此在委员会权限之外，因为委员会的权力局限于制裁有害于竞争的行为。最后，这家公司还拿出了自己的临床鉴定，即纽约市一位名叫福尔图纳托·迪亚西奥的医学博士的研究报告。

迪亚西奥是治疗梅毒和皮肤病的专科医生。他接到贾斯廷·海恩斯公司交给他的 100 瓶标签上标着“芳香油膏”的东西（这东西当然就是阿司匹药膏）后，进行了一次特别临床试验——让随机挑选的 50 名病人涂抹这种芳香油膏，这些病人的病痛五花八门，从一个患牙痛的男子直到一个患经期痉挛痛的女人。这项工作是个创新，因为叫扭伤足踝的人往脚上抹阿司匹林无

---

麦迪逊大道是纽约一条著名街道，为广告业集中之地。

《荒凉山庄》是英国著名作家狄更斯所写的一部小说。书中描写一桩遗产诉讼案，由于司法人员从中营私，竟拖延 20 年之久。

疑是第一次。试验者还对病人采取了其他治疗手段，从碘和垂体注射到手术排水和洗脚。所有这 50 例病人都说痛感减轻了。迪亚西奥拿这作为芳香油膏有功效的证明，显然他没有考虑到痛感减轻也许是其他治疗办法的效力，也可能大多数疼痛过一阵子就会自行消失，因此，仅仅痛感减轻是不能作为镇痛剂功效的证明的。

联邦贸委会嘲笑了迪亚西奥，并要求贾斯廷·海恩斯公司停止宣传阿司匹药膏具有阿司匹林的镇痛效力。这实际上宣布了这个产品的商标的死刑。贾斯廷·海恩斯公司提出上诉，但是在上诉法庭上也没有得到同情。此后，阿司匹药膏便销声匿迹了。

虽然贸委会打赢了官司，但是贾斯廷·海恩斯案说明它在评价药品制造商所依据的科学论断方面太缺乏经验。食品和药物管理局（它是食品、药物和杀虫剂管理局——它的前身是化工局——更名后的新名称。）恰恰掌握这类专门知识。按理说这两个机构应该通力合作去制服像阿司匹林这样狂妄的行业。要不是食药局和贸委会当时正忙于进行一场酷烈的地盘争夺战，当时本来是可能进行这种合作、让阿司匹林创造商们付出惨重代价的。

1933 年初，助理农业部长雷克斯福德·特克韦尔同食品和药物管理局局长沃尔特·坎贝尔开会讨论果树除虫剂问题。许多喷雾剂会在果实上留下有毒的含铅化合物，但是食药局规定的标准只要求在杀虫剂罐子上标明铅的含量。特克韦尔问坎贝尔，如果铅会附着在果实上，食药局为何不干脆禁用铅。坎贝尔说，原因在于 1906 年的食品和药物法并未给予他禁止在物品里使用什么成分的权力，哪怕是像铅这样有毒的东西。特克韦尔简直不能相信，便直接去了富兰克林·罗斯福总统的办公室。罗斯福也认为这个法律太荒唐。当天下午，坎贝尔再次到了特克韦尔的办公室，听特克韦尔向他宣告，现在是制订新法律的时候了。新法律提案的范围很快从杀虫剂扩大到了一切食品和药物。

同年 11 月，食药局敦促国会通过特克韦尔的法案。食药局按规定是不得就立法事宜向国会进行游说的，所以它只好间接地表达自己的愿望。它办了一次图片展览，用照片展示 1906 年食品和药物法未能从市场上扫除掉的秘方专利药所造成的可怕后果。有一组照片是一个漂亮女子被一种含苯胺的睫毛膏烧坏了眼睛之前和之后的模样，还有一组照片记录了匹兹堡一个商人在每天四次喝下一种用镭、新钍和蒸馏水配成的“壮阳”剂之后死去的惨状。这个题名为“恐怖陈列室”的展览是在食药局大楼里举行的，而且还非正式地拿到全国各地巡回展出。参院关于特克韦尔法案的听证会在翌月开始。食品和药物广告问题上的一场漫长而又激烈的政治拉锯战就此拉开了战幕。

新法案的处境比之当年威利的法案更不顺利。特克韦尔法案想把食药局的监督权扩大到既包括标签也包括广告，从而解决食品和药物法的许多缺陷。制药业又一次指责说这样一个法规会剥夺公众的自我药疗权利。但是，同 30 年前不一样的是，现在没有人出来揭开黑幕以激起公众的义愤，从而使国会加强对院外活动集团的抵制力。此外，可能支持法案的人又分成了两派。消费者组织和公共卫生机构支持法案，可是美国医学协会并没有出来作证。消费者调查组织（今天的消费者联盟的最早的前身）实际上还攻击这个法案，因为这个法案在参院的鼓吹者罗亚尔·科普兰经常在由一家将会受法案影响的公司——弗莱施曼酵母公司——赞助的电台节目里发表讲话。法案在委员会里未能得到任何支持，经过修改后的第二个法案也是同样遭遇。

第三次尝试是在 1934 年 2 月和 3 月。这次多了一个新参赛者上场：联邦贸易委员会。此时已没有任何条例限制委员们进行院外游说活动，所以贸委会的委员们有很大活动余地去影响国会。贸委会认为特克韦尔法案的提出是食药局要从它手里夺走某些权力的尝试，所以便极力抵制夺权。他们采取了一个巧妙的手法：尤因·戴维斯（他是安布鲁斯特的盟友，曾任法官，这时是贸委会主席）赞成允许食药局对虚假广告提出起诉的主张——只要仍由联邦贸委会作为这类诉讼的仲裁人。在贸委会这种“赞成”的牵制下，5 月份法案在参院夭折。

1935 年 1 月，在罗斯福支持下提出了法案的第四个修改本。由于有了总统的支持，这个把管制食品和药物广告的权力授予食药局的法案在参院获得通过。众院在夏季举行有关这个法案的听证会。戴维斯法官再次到会作证，安布鲁斯特也发表了证词。在说明为什么应该让贸委会保持它的权力之后，戴维斯向众院回顾了他在众院会议室里度过的 14 年光辉岁月。他要求和他共事过的众议员们，也是他最老的老朋友们不要在他的机构需要帮助的时刻令他失望。众院暂停审议，一直到第二年 6 月才通过了一个把食品和药物广告管制权交给贸委会的法律——它恰恰符合戴维斯的希望，也恰恰与参院通过的法案相悖。

为解决两个文本之间的分歧，两个机构各自的支持者在参众两院联席会议委员会展开了斗争。双方在广告问题上相持不下。最后，出席会议的参议员逼与会的众议员作了让步，同意让食药局控制含有与健康有关的宣传的广告。不料，这个折中法案重新提交众院通过时引起了震怒，一些人大骂参院蛮横。田纳西州众议员卡罗尔·里斯吼道：“如果你们要把广告交给特克韦尔博士摆布，而且还要给他一条鞭子不但用来管企业，而且管美国的报界的话，那就表决提出的动议吧……”也是田纳西人的塞姆·麦克雷诺兹众议员煽动众院的自尊情绪：“参议院老是对我们说‘要是你们不同意我们说的话，你们就别想通过法案’，这种话你们听烦了没有？”在一片掌声中他又说道：“先生们，是站起来要求你们的权利的时候了。让我们把它送还给他们，对他们说：‘要是你们不同意我们的修正，你们就把这个法案枪毙了吧……’”折衷法案被压倒多数票否决。

1937 年 3 月，参院再一次通过特克韦尔法案。众院按兵不动达几个月之久。在此期间贸委会的支持者一直为在参院发动侧翼进攻作准备。对保留贸委会对广告的控制权持反对意见的主要理由是，贸委会在处理虚假广告案的时候缺乏对任何人判处罚金或者徒刑的权力。它只能发布停止不正当竞争的命令，令违法者不得再犯。（如果这个公司不听命令，那时可以判它罚金，但是它已经“捞了一把，总能有赚头”。）改革派认为，停止不正当竞争命令对欺诈病人的人说来算不上什么惩罚。在麦角之战中支持安布鲁斯特的蒙大拿参议员惠勒提出了一个要求赋予贸委会更大范围制裁权的法案。

惠勒的贸委会提案在众院通过的文本最后交到审议众院所通过的特克韦尔食药局提案文本的同一个委员会讨论。两个提案所针对的都是食品和药物广告问题，而且都把管理这方面的广告的权力交给一个具体机构。不论众院通过哪个法案，战斗总能就此结束。支持食药局的人不走运，委员会主席、加州众议员克拉伦斯·利是站在惠勒一边的。贸委会法案在委员会很快获得通过，食药局法案给拖了下来。意识到失败的食药局支持者试图修正贸委会法案，使贸委会有权运用更重的惩罚办法。难以置信的是，贸委会反对这个

主张——这种“值勤警察”拒绝使用更粗的警棍的事例在记载中很少见。利提出的论点是，把贸委会法案变成一个刑事法规“不是同企业界的人打交道的可行方式”。食药局支持的修正案未获通过。众院和参院在1938年3月很快就通过了惠勒—利贸委会法案修正案。

要不是有一种名叫“新诺明磺胺酞剂”的药造成了一场祸事，食药局法案可能还要在利的委员会里耽搁下去。田纳西州布里斯托尔的麦森吉尔公司销售的这种药是一种液态新诺明磺胺，用于治疗链球菌感染。不幸的是，用以溶化这种药的溶剂乙二醇是可以致命的东西。这家公司未经任何试验便把药送上了市场，唯一的检查是看看外表、嗅嗅气味。服药致死的至少有73人。食药局没收了这种药，但是技术上的根据却不大充分。这个技术根据就是：这个产品的标签有误，因为“酞剂”的定义是某种溶化在酒精里的产品。要是“新诺明磺胺酞剂”用的是别的名字，政府就没有权力干涉。

出了这件祸事之后，政治派系方面的反对势力软化了，食品和药物改革成了势在必行的事。在国会辩论的最后一夜，五年来不顾消费者组织的攻讦一直维护食药局的罗亚尔·科普兰在参议院会场里犯病晕倒，次日不治身死。一星期后，即1938年6月25日，食品、药物和化妆品法签署成为法律。

在今天看来是这个法律的最重要方面的那一部分是在最后一刻加进去的，并未经过认真的讨论。那是这个法的一条附录，规定任何新药必须由农业部长（通过食药局）认可它的安全性，否则禁止出售。这条附录还承认，威利所鼓吹的管理办法虽然严厉但是范围有限，因此是不充分的。终于，政府将告诉公众什么药能买，什么药不能买了。

惠勒—李修正案和食品、药物和化妆品法作为一个整体而言是把药物的管理权交到食药局手里了，只有广告除外。监管广告的权力给了贸委会。食品和药品业把这种分工视为他们的胜利。《商业周刊》这样报道：“尽管（惠勒—李修正案的）条款看上去严格，企业界还是为广告控制权终于交在贸委会手里而不是交给食药局感到松了口气，它料想贸委会办公室里的老朋友们是不会大肆镇压的。”

事实证明，对许多行业说来这种想法是对的。但阿司匹林业却是一个显著的例外。随着电视的兴起，阿司匹林业逐步卷入了一场广告大战，其规模之大连企业界在联邦贸易委员会里的“老朋友们”也给拖进冲突之中了。结果，在贸委会与食药局之间争夺地盘之战的余烬未灭的战场上又爆发了一场企业与政府之战。不过这场战斗并没有马上打响，因为像大多数联邦机构一样，贸委会的视线被第二次世界大战吸引了。联邦对阿司匹林的注意力局限在斯特林产品公司及其在拉丁美洲压倒法本化工的努力上了。



## 第十章 快，快，见效快！

斯特休的出口机构西德尼·罗斯公司的推销员卡洛斯·马尔瓦尼正在巡访墨西哥乡间杂货店。一次，他正在一家店里察看货架上陈列的他的雇主新出品的头痛药梅乔拉时，店主拍了拍他的肩膀，指指外面广场上站着的一个衣冠楚楚的人。“他来了，”店主轻声说道。“他是给法本化工干事的。”

马尔瓦尼大步走出店堂，兴匆匆地向那位法本化工代理商作了自我介绍。“你推销什么？”他问道，完全没有恶意。

那个德国人气红了脸，从口袋里掏出一瓶咖啡阿司匹里那在马尔瓦尼鼻子前晃了晃。“连你跟我说话都是对我的侮辱！”他吼道，转身就走。“叛徒！”

马尔瓦尼大笑。“梅乔拉埃梅乔！”他朝法本化工代理商远去的背影喊道。“梅乔拉埃梅乔！”

那个德国人不需要别人翻译。在马尔瓦尼在镇里到处张贴的招贴画上都有这一串词，意思是：梅乔拉更好。

那是 1942 年初。美国人和德国人在欧洲用坦克大炮拼杀，斯特林和法本化工的销售人员则在拉美为争夺市场开战。作为使斯特林得以存在下去的同意今的一部分，斯特林新领导班子答应用梅乔拉向荣沃库森的咖啡阿司匹里那挑战。一来没有条例管束，二来受爱国情绪驱策，再加上有利的兑换率的刺激，在拉美为梅乔拉发动的闪击战大概是世界再也不会看到的最肆无忌惮的广告攻势。广告做得如此恣意狂放，如此天花乱坠，如此令人膛目，真是前所未有的。它是老式兜销秘方专利药的吹鼓手的最后吹擂。

斯特林面对的一个很难对付的敌手：它自己的过去。战前，它在这个大陆把拜耳的名字传到了最偏僻的角落。确实，溯亚马孙河而上，旅人看到的西方文化的最后标志是拜耳十字广告牌。现在斯特林必须用梅乔拉广告来取代这个象征。西德尼·罗斯公司总经理戴维·科科伦像是为公司赎命似的花钱——实际情况也确实如此，因为梅乔拉的成功是斯特林生存下去的前提。

科科伦调兵遣将，西德尼·罗斯公司的销售人员大量散发宣传品，发出传单 8100 万份，样品 2700 万份，招贴画 400 万张。成千成万的历本、印上圣徒像的卡片、宗教画、纸飞机全部免费奉送，当然也全都印上梅乔拉和斯特林其他新产品的名字。在宣传战的头八个月，西德尼·罗斯为梅乔拉的促销花了 170 万美元。在这个电台广告收费标准是每天广播 100 条广告一个月只收区区 100 美元的地方，上述数字是惊人的。按照那样的收费标准，他们在理论上一年可以有超过 7600 万次的电台插播广告。事实上当然没有这么多，但是有相当多的电台在一天 12 小时广播中为他们插播广告 65 次，平均每小时 5 次以上。虽然多数人自己没有收音机，但是小餐馆、理发馆里的收音机开大了音量往街上吼，正如斯特林的一位经理所说，“闹得人头痛”，但这一来也“增加了我们的梅乔拉的销路”。

一百多辆配备着扩音器和 16 毫米电影放映机的电影放映车翻山越岭驶向安第斯山脉的最远处，带着为药品做广告影片去作类似大西荒表演最新翻版的演出。每来到一个村庄，西德尼·罗斯的推销员们便四下散开会寻找杂货店，把将在当晚的晚会上介绍的药送进店堂。与此同时，他们的头儿去贿赂村长，要他在 9 点钟把村里的发电机关掉。到了说定的时刻，村里突然陷入黑暗——除了西德尼·罗斯的卡车，因为它有自备发电机可以点亮一盏

聚光灯和为推销员头儿子上的扩音器供电。跟着光亮和喊声，村民们向村中心的广场聚集，在那里受主持人邀请即兴表演唱歌跳舞。然后，村长得到了答应给他的好处：发表讲话的机会。然后，场子上暗了下来，开始放电影。乐声大作，临时拉起的屏幕上一架小小的红色飞机拖着黑烟，在蓝天上歪歪扭扭描出“梅乔拉”几个字。观众鼓起掌来。第一个片子是《灵巧的溜冰者》——因为文化不同，这不是个好选择。斯特林的一个推销员在回忆观众的反应时说道：

哥伦比亚老乡们瞪着眼，一脸迷茫。他们从来没看到过冰，弄不明白那些人在一片湖泊或者一块草地上怎么就能滑过来溜过去。扩音器里不停解说影片里是什么，他们听得入迷，但是能灌输给他们的充其量只是这么一个模糊的印象：北美佬跳起舞来真特别。

接下来放映广告片。几个男孩女孩在游泳池边嬉戏。一个孩子苦着脸独自坐在一角。他头痛。一个漂亮女孩递给他一片梅乔拉。五分钟后，他从最高一层跳台一跃而下，漂漂亮亮入了水。“是什么帮了忙，一看就知道，”斯特林人员大吹大擂。“梅乔拉奇妙无比。吃上一片，去学跳水！”

梅乔拉小飞机又出现了，这就是说下面又是一个正片。正片的选用是没有什么一定之规的，有时是黄石公园介绍，对自己就生活在崇山旷野里的人说来这种片子不是很有劲；有时是战时的宣传片，如奥森·威尔斯参观弹药厂。正片下面又是广告片，这次是一个人在打台球，怎么也打不准。又是头痛给闹的。他吞下一片梅乔拉。五分钟后，台子上所有的球给他一扫而光。又是梅乔拉的奇迹！

下一部：科尼岛上的一天。印第安人目瞪口呆地看着不可思议的外国佬从跳伞台上往下跳。等到放最后一本广告片时已是深夜。如果是在梅乔拉销路不够旺的地方，斯特林部队便在这时发动最后攻击。他们宣布，顾客买一盒三片装的梅乔拉就能得到一张招贴画：一张圣处女玛丽像，加金边的，下面是一很大、很气派的梅乔拉标记。戴维的妻子琼·科科伦后来说：“‘买一片梅乔拉送一张圣处女——来吧，来吧，请过来！’‘买一片送一张圣处女！’这一来，我们在那些村庄里夜间散步的时候……都可以望见远处一幢幢房舍闪着亮光，屋里墙上一定有一幅圣处女像，而且通常都是我们送的圣处女像。”

由于美国适龄男子绝大部分已经应征入伍，所以戴维·科科伦只能从不合格的人中间招聘推销员，对这些人得时时盯紧点。科科伦的助手埃德·兰德雷思笑着说：“他认为这些人有许多是不够条件的。他们同他一起住在极简陋的棚屋里，肉盛到盘子里还在颤动。他注意到他们不喜欢这种生活，那是有理由的。”即使是像兰德雷思这样比较合格的销售人员，也有问题——他们被秘密地吸收进了美国情报处，那是个相当于在整个美洲活动的战略服务处的组织。能讲西班牙语的兰德雷思在1944年初被送入美国情报处的间谍学校。他用“哈利”的化名到迈阿密进了已被接收并变成了训练中心的火石庄园。他说：“为了绝对保密，你永远只能用化名称呼别人，不过我在那里见到的第一个人是我在斯特林时的熟人。”

由于没有多少真正的纳粹活动可调查，这些西德尼·罗斯公司间谍在拉丁美洲往往把时间用在一些无聊的任务上，例如抄抄扶轮社的会员名单（扶轮社被认为是受德国影响的），盯盯法本化工代理人的梢（这种人被认为是在策划密谋的），但是主要还是想方设法推销梅乔拉。兰德雷思曾作为小组

成员被西德尼·罗斯公司派到阿根廷去招收广告歌手。由这些歌手组成的合唱团一天到晚呆在电台里，一等插播梅乔拉广告便上去唱《梅乔拉能把痛苦驱除》，一天要唱好几十次。有一回他们录用了一名女歌手叫玛丽亚·埃娃·杜阿尔特。这是她第一个专业的歌唱职业。有一回杜阿尔特因病没有去电台，就给开除了。科科伦马上就学到了拉美政治学中可怕的一课。兰德雷思说：“他们突然关闭了电台，还扬言要封掉我们。这时我们知道了她是谁。”他们雇用的是“埃维塔”，就是后来作为蛊惑人心的政客胡安·庇隆的妻子而臭名昭著的那个女人。戴维和汤米·科科伦一起去亲自道歉。“他俩差不多跪下来求她原谅，”兰德雷思说。埃维塔发了慈悲，梅乔拉节目继续了下来。兰德雷思说，有了埃维塔唱广告歌，阿根廷成了世界上阿司匹林人均消费量最大的国家。梅乔拉几乎独包了销售量，当初斯特林同德国人合营的、后来作为同政府之间的协议的一部分放弃了吉尼奥尔简直要维持不下去了。

兰德雷思回忆说：“我们为梅乔拉做的有些事情是任何人一辈子也没干过的。我们在锡制路牌上漆上梅乔拉的广告词，把布宜诺斯艾利斯所有的路牌全都换了下来。所有单行道指示牌上都漆上了梅乔拉的名字——市长气坏了！我们实际上拥有了国有电台。有些时候，电台里播送的广告节目每三档里有一档是梅乔拉广告。在有一个城市里，我们在城里一半的狗身上涂上梅乔拉的名字，在另一个地方我们往牛身上涂。我们挂了很多扩音器，你只要上街，无论走到哪里总能听到我们的广告节目。在阿根廷，所有销售人员都打扮成中国人模样——别问我为什么——把梅乔拉装作是傅满洲博士开的药卖给顾客。我曾经当过演员，我之所以加入斯特林，原因之一就是脱离舞台，那知自己这会儿会在广告车上唱歌跳舞。这种事后来再也没有任何人干过。”

在梅乔拉上市的第一年，斯特林新任总经理詹姆斯·希尔声称梅乔拉已经抢走咖啡阿司匹里那 80% 的生意。（在同意令发布后担任董事长的爱德华·罗杰斯在 1949 年去世，希尔接替了他的位置。）梅乔拉的销量继续上升。兰德雷思说，到五十年代初期，“我们拥有了拉丁美洲”。即使在战争结束以后，德国的阿司匹林业务已能复苏的时候，拉美市场仍是比以前更能赚钱的摇钱树。在竞争上寸步不让的科科伦在希尔全心全意的支持下坚守这片阵地，抵抗一切来犯者。对照这一点来看，在同一时期希尔在美国不战自退，居然出了阿司匹林市场便尤其显得奇怪。挑战者是一种名叫阿那辛的镇痛药。说来也够奇怪，这药曾经是拜耳家族的成员。

阿那辛是阿司匹林、乙酰苯胺和奎宁硫酸盐混合剂，初名安—阿—辛（AN—A—CIN），是明尼阿波利斯药剂师威廉·奈特在 1915 年发明的。奈特把这药向牙科医生推销，作为拔牙后止痛消炎药使用。四年后奈特卖掉了这个品牌，后来它又几度易主，最后给范埃斯公司买去。这家公司制造的一种头皮按摩药水曾遭到《美国医学协会杂志》斥责，说它“把只值 20 美分的煤油和煤焦油卖 48 美元”。范埃斯公司也是向牙科医生推销阿那辛，说这种复方药比单纯阿司匹林更有功效。这种宣传惹怒了美国牙科协会。牙科协会指责阿那辛的广告是利用了一般人常有的不正确的想法，那就是以为两种药总比一种药强。该协会说，阿那辛“不过是几种常见药的混合，配方比例也不合理，是开处方还不那么讲究科学的那个时代的配方”。尽管遭到这种指责，阿那辛的销量还是从 1926 年的不到两万美元上升到了 1930 年的将近 70 万美元。范埃斯公司在 1930 年被美国家庭用品公司收购。同斯特林一样，

美家公司也是由生产各种品牌产品的公司合起来的，其中多半是生产药品和家庭用品的公司。它同斯特林相似也并不偶然，因为它是同威廉·韦斯共同创立斯特林产品公司的艾伯特·迪博尔德在 1926 年建立的。

美家多年来一直是斯特林的姊妹公司。迪博尔德之所以花钱买那些小公司来组建美家，是因为他认为它们大有赚钱的机会。但是，作为管理者的韦斯却觉得它们由斯特林来经营不合适。曾担任该公司总经理的诺克斯·艾德回忆说：“美家对迪博尔德先生说来是个开心的小游戏。他坐在办公室里把这些小公司拨过来调过去。”从一开始迪博尔德就物色容易制造、容易在竞争中崭露头角也容易投入市场的商品。在美家开张的头几年他就为它弄来了至少 21 家公司，如杰德泻盐、彼特罗盖拉、希尔斯鼠李皮嗅化钾奎宁、韦思氏撒尔维亚叶硫磺等等。迪博尔德督促各分部拼命为本身的产品做广告，但是别的事务他一概不过问。他的这种放任态度直到美家在大萧条中受了打击的时候才改变。他在 1935 年设了一位受权对公司进行大整顿的新董事长，此人名叫阿尔文·布鲁什。布鲁什首批整顿的产品之一便是阿那辛，这时它成为美家的产品已经有五年时间了。

布鲁什生于 1897 年，宽阔的前额，一条长鼻子在两只深陷的、目光锐利的审计员式的小眼睛之间直贯而下。他生长在长岛，1921 年以商学士学位毕业于纽约大学。他在进大学前做过会计，后来自己办了一个纽约史密斯—布鲁什公司。他在 1925 年娶了一位公理会牧师的女儿为妻，生了一个女儿。布鲁什工作勤奋，雄心不小。据曾经担任该公司顾问的阿伦·温斯但描写，他“很正派，但也很严厉，不喜欢办事不讲效率。他是个卓越的行政管理者，但是他出身会计，在为人处世上有些欠缺”。深夜在办公室里与同事谈天的时候，他常常谈到如果有机会由他来经营正在交给他们审计的那些公司的话，他会如何如何经营。迪博尔德曾雇用史密斯—布鲁什公司为他检查账目。

1933 年，迪博尔德说服布鲁什——艾德说“其实他并不需要多少劝说”——改行到他的沃特金斯公司（制造莱昂博士牙粉的公司）担任总经理。布鲁什把公司办得十分成功，一年后迪博尔德把他调到规模稍大些的联合产品公司当总经理。又过了一年，布鲁什被任命为美国家庭用品公司总经理。

当时，美家公司的情况是一团糟，布鲁什以他一贯的高效率工作方式对之进行整顿。艾德说：“头几个星期他别的什么都不干，就是把人一个接一个叫到他的办公室里，一个接一个开除。这件事完成得很利索，也很冷酷。废物清除完了，他便着手改进剩下的部分。”在剩下的部分里，阿那辛占主要地位。布鲁什坚持迪博尔德的方针，继续抓紧在左右物色和收购小公司，但是他也决定要同他的姊妹公司的龙头品牌拜耳阿司匹林较量。

同拜耳竞争是件令人生畏的事情。拜耳是镇痛剂这一行里的执牛耳者。医生们也许不喜欢它的广告，但是他们更不喜欢它的竞争者们的赤裸裸的市侩作风。美国家庭用品公司也是广告巨人。1935 年，美家在电台和杂志上为阿那辛做广告的支出是 20 万美元，而斯特林是美国电台广告中位居第六的大客户，拜耳支出的广告费达 75 万美元以上。杂志上处处可见《雄才史密斯历险记》连环画，例如：

雄才史密斯快速驱除伤风救困境

[史密斯：] 玛丽，我得了很重的伤风，可是那笔大交易定在明天开会。喉咙也痛。

怎么办？

[玛丽：]听着，你母亲的医生今天告诉了她迅速驱除伤风的最可靠办法……

[玛丽指点他先吞下两片拜耳阿司匹林，然后含服三片，每隔两小时一次。如此这般消费了几十片阿司匹林。]

[次日：]

[史密斯：]行了，亲爱的，我把这笔大交易谈成了。没错，我到办公室的时候伤风差不多已经好了……用拜耳阿司匹林治伤风确实快……

#### 对心脏并无害处

布鲁什决定要改变美国家庭用品公司在竞赛中的落后地位。两年后，阿那辛的广告预算增加了三倍。他努力同医务界修好，每月派送 6.5 万份样品给医生和牙医，每天他的代表们要访问 600 到 700 位医务人员，遇到大的集会还去设摊供药。到 1941 年，阿那辛广告预算已经超过拜耳。要是阿那辛是自成一体的公司的话，在美国做电台广告的客户名次上能排第 15 位。

布鲁什任用了一个名叫威廉·拉波特的人负责凌厉的促销工作。拉波特像是同布鲁什一个模子造出来的，不苟言笑、办事效率高、竞争起来毫不留情——艾德说他“冷得像冰，说话也像冰”。此人节省之极，他拒付“非必要开支”的原则是人人皆知的，而被他目为“非必要”的开支包括物色人才的费用，经理人员的搬家费，多加几条电话线，为公司购置汽车（据说美国家庭用品公司在很长一段时间里只有一辆二手货校车），甚至还包括为女厕所准备手纸的费用。据 1932 年他在那里上学的预科学校的年鉴里记载，拉波特的座右铭是“沉默比语言更雄辩”。他对这句话身体力行。他指示电“话接线员在接到外面打来的电话时只要报一句电话号码就行，他不肯雇用专人做公关工作，他拒绝新闻界的一切采访。（“我不同报界谈话，”有一回他厉声对一个记者这么说了一句便挂上了电话。）他在 1938 年进公司之初担任白厅制药公司（即制造阿那辛的子公司）总经理的助理，从事阿那辛电台广告节目分析。后来有几年他在美家的处方药部门和专卖药部门之间调动频繁，后来当上了白厅总经理，再后来接布鲁什的位置当上了总公司美国家庭用品公司总经理。

拉波特同布鲁什一样，不在乎公众是不是知道美家、甚至怀特霍尔这个名字。唯一重要的是阿那辛这个品牌名字，所以他在这上面大把花钱（做广告是他从不讲节俭的唯一事情）。像讲话生硬、毫无幽默感的拉波特本人一样，阿那辛的广告单刀直入，没有什么风格，而且翻来覆去那几句。“阿那辛按照配方原则配制，也就是说不是单一成分，而是由几种经过医学验证的成分复合而成，”电台播音员每天许多次这么重复。

阿那辛的广告从未透露过它的主要有效成分是阿司匹林。美家并不明确否认阿那辛是用阿司匹林制造的，它只不过不向消费者提醒它的产品究竟是些什么成分而已。这种手法后来证明是有用的，因为当这家公司悄悄地在配方上把乙酰苯胺换成危险性较小的乙酰氧乙苯胺的时候，以及后来又不用乙酰氧乙苯胺而换上剂量较大的阿司匹林的时候，阿那辛的广告总是老样子，似乎还是原来的产品。

阿那辛的销量在战争期间上升了，但是战后上升速度慢了下来，到 1954 年已处于停滞状态。不论拉波特把多少钱花在促销上，它还是前进不了一步。正在一筹莫展的时候，拉波特遇到了一个名叫罗瑟·里夫斯的人。

高高个子圆圆脸、充满孩子气的热情的里夫斯是广告史上的一位中心人物。他是广告业最早的善于强行推销的“能干后生”之一，1934年进入广告界，先是在纽约的塞西尔—沃里克—塞西尔广告公司当广告词撰写人，在更换了一连串工作之后在1940年开始为特德·贝茨工作。贝茨是一个广告代理公司的业务经理，这时刚自立门户办了公司。名气已经很响的里夫斯被委为新公司的首席广告词撰写人。同迪博尔德和韦斯协力经营斯特林相仿，贝茨和里夫斯后来共同经营这家公司达25年。贝茨不声不响当领导，中午时独自一人吃饭。他操心的是财务方面的事。里夫斯是个锋芒毕露的创造天才，热情接待新客户、安排出奇制胜的广告招数、设计在《笨拙》周刊上的宣传口号等都是他的事。以里夫斯的思想方法来看，广告并不是什么微妙的艺术。既然要同世界上其他人争夺消费者的青睐，就必须把自己的信息尽快发出去。必须大喊大叫，必须反应快，而且必须具有引人注意的特点，用里夫斯的术语来说就是要有“独特推销主题”。里夫斯相信，每一样产品无论多么平凡或者缺乏独创性，其本身都隐藏着可作独特推销的特点。在发掘这种特点方面，他赞成进行以经验作依据的调查——不妨称之为调查。例如，在为小侍女牌冻橙汁寻找独特推销主题时，里夫斯派20个人去把新鲜橙子买回来用手挤出橙汁，把它同小侍女牌橙汁作比较。特德·贝茨的技术人员分析这两种橙汁，发现用新鲜橙子挤的汁水里有37种细菌，而且还混有桔皮油，这种油大量吃下去是有毒的。于是便有了独特推销主题：小侍女橙汁比你自已挤的橙汁更有益于你的健康。里夫斯对《纽约人》杂志撰稿人托马斯·怀特赛德说：“在我们第一次打算使用这句广告词的时候，贸委会大惊小怪。我们把调查结果给他们看，他们就不吭声了。”

里夫斯以前在另一家广告代理公司——布莱克特—桑普尔—赫默特公司——工作期间曾经为阿那辛写过广告词。他的老板弗兰克·赫默特想出这样一句口号：“犹如医生处方——成分并非单一，而系多种复合。”里夫斯认为，多种成分复合可以作为阿那辛的独特推销主题。他在会见拉波特时对他讲，“犹如医生处方”这一句仍是好词，但是这句话用在现在这样的广告里却并未尽展其长。阿那辛的独特推销主题必须同某种看了以后决不会忘记的东西联在一起。

里夫斯当时想到的当然就是新的传媒电视。在商业电视在美国出现的第一年，即1947年，美国人拥有的电视机不过1.5万台，所以这个传媒受到像哥伦比亚广播公司老板威廉·佩利这样的一些电台巨头的嘲笑。然而电视的发展迅猛不可挡。电视在哪里出现，哪里就有电影院关门：纽约市关了55家，宾夕法尼亚东部70家，加州南部134家。鲍勃·霍普的十分受欢迎的电台节目失去了3/4的听众。到了1954年，美国已有电视机3200万台，几乎每五个人有一台，而且有电视机的人除了工作和睡觉以外花时间最多功就是看电视。

1954年初，全国广播公司的一位名叫西尔韦斯特（“帕特”）·韦弗的经理想出了一个点子，就是广告客户可以单买一个节目中的广告插播时间，不必像无线电台普遍采用的办法那样一买就要买整套广播节目。这样一来，小些的公司也能做广告了，大公司则大大增加了在多个电视频道做广告的机会。对电视而言，这是一场革命性的改革。

许多广告经理会同意里夫斯的看法，就是美国家庭用品公司要是没有电视的话是维持不下去的。初期的电视广告客户都取得非同一般的成功。黑兹

尔·毕晓普唇膏把广告转到电视屏幕上以后，销量眼看着从 1950 年的 5 万美元上升到 1952 年的 450 万美元。里夫斯认为电视是最重要的东西。但是并非每个人都知道如何利用电视。关于如何有效地利用这个传媒，里夫斯为拉波特出了几个主意。

在他们开会的时候，里夫斯画了一幅人的头颅的剪影，用几条线把脑壳分成三个方块——这个图形后来成为美国生活中避不开的一部分，用锤子敲击第二个方块。第一个方块里一卷发条很快卷紧又松开。第三个方块里一道锯齿状闪电在两端之间闪击。伴随着声音兴奋的解说员宣布阿那辛的效力的讲话声，方块一个接一个亮起来。“止头痛！”锤子停止了敲击。“放松紧张！”卷紧的发条松开了。“使紧张的神经平静下来！”闪电停止。一会儿，屏幕上的画面变了，出现了两个人体剪影，头上各有三个方块，体内各有一个胃。一个胃里很快冒出三串气泡，代表阿那辛的三种成分；另一个胃里缓慢地冒出一串气泡，代表老式的单纯阿司匹林只有一种成分。示意很清楚。阿司匹林的气泡止住了敲击着的锤子，但是对卷紧的发条和闪电没有影响。阿那辛的气泡把三个部分的有害活动都制止了。“去头痛快！”解说员大声说道。“放松紧张快！使紧张的神经变平静快！快，快，要想见效快，请用阿那辛！”

“敲击的锤子”以其简单的想象力、不断的重复和原始生动的画面成了人们不容易忘记的商业广告，但却不那么容易讨人喜欢。拉波特把钱大量注入这个广告，于是美国新兴的电视观众无论调到哪个频道都躲不开“很快，很快，见效很快”的吼声。阿那辛的敲击的锤子成了麦迪逊大道一切虚假和恼人的东西的象征，批评者把它们视为西方文明的末日加以谴责。一批广告专家把“敲击的锤子”评为近年最糟糕的广告之一。里夫斯对这种评价赤裸裸地表示满意。他自豪地说，“敲击的锤子”广告是“广告史上最遭人憎恶的商业广告”。

它们也是最成功的广告之一。里夫斯对《纽约人》杂志说：“这是一部花了 8400 美元制作出来的 59 秒钟的影片，但是它在七年里为阿那辛生产者赚到的钱，超过《乱世佳人》在 1/4 世纪里为戴维·塞尔兹尼克和米高梅公司赚到的钱。”

与此同时，第三个参赛者——布非林——进入了市场。说起来令人难以置信，布非林得以存在也是多亏迪博尔德。迪博尔德在 1928 年把斯特林产品公司与零售药房连锁组织联合药品公司以及一批制造秘方药的小厂家合并，组成了名叫药品股份公司的大联合企业。美国最大的秘方药制造商同最大的药店连锁组织联姻而成的这个药品股份公司是控股公司，它企图协调两个独立王国的生产和销售。合并时所指望的合作始终没有实现——斯特林在药品股份公司里的成员地位对公司的经营几乎施展不了任何影响。当联合药品公司在萧条中遭到打击时，斯特林的韦斯不愿分担它的损失，于是这个联合体在 1932 年便草草解散了。联合体内有一个名叫布里斯托尔—迈尔斯公司的秘方专利药制造商，是迪博尔德几乎于不经意间招纳进药品公司这个大集团的。（布里斯托尔—迈尔斯公司是 1887 年由两个汉密尔顿大学毕业生——威廉·麦克拉伦·布里斯托尔和约翰·迈尔斯在纽约州北部地区创办的，当时专为医生制造散装药。）作为一个独立实体从联合体分裂出来以后，布里斯托尔—迈尔斯在 1949 年以布非林进入阿司匹林市场。

和阿那辛一样，布非林也说自己比阿司匹林更好，也没有费神去告诉消

费者说自己不过是稍稍加了些别的成分阿司匹林。布非林另加的成分是两种解酸剂。这家公司原本是打算把布非林作为解醉药推出的，因为醉酒第二天感觉难受的人往往吃阿司匹林解头痛，吃解酸剂治消化不良。布里斯托尔一迈尔斯的研究人员在试验阿司匹林和解酸剂合在一起使用时会不会互相干扰的过程中发现，解酸剂能加快阿司匹林被血液吸收的速度。布里斯托尔一迈尔斯公司喜出望外。它是阿司匹林，但是比阿司匹林更好。1949年在《生活》杂志上刊登的布非林广告自称“止痛新良药”，“见效比阿司匹林快一倍”。

布非林也利用电视。“你是否头痛如擂鼓？”唱歌似的声音问道，伴随着一副鼓棒擂鼓的卡通画。

有病不能久拖！

布非林能迅速止痛。

它能快，快，快见效！

这时，画面转换成两个漫画式的人体躯干，它们是采用戈德堡风格、用许多管子表现的。一个躯干上标着“阿司匹林”字样，另一个标着“布非林”。大量的小A落入阿司匹林的胃中，大量的小B落入布非林的胃中。那些小B通过一种活动门离开胃部，变成一些泡状的O在管道中穿行。与此同时，那些A则像好多盏灯泡似地附在胃壁上。

布非林的配方是把阿司匹林与两种特殊的解酸成分合在一起，使这种止痛药离开

胃部进入血液的速度快一倍。这就是布非林之所以比阿司匹林见效速度快一倍的原因。

斯特林公司没有马上反击。它的总经理小詹姆斯·希尔是学会计的。由于他不是搞销售出身的，他也就没有韦斯那种推销的劲头。在由他一人掌管的公司内，希尔的性格自然就起着决定一切的作用。也许是他确信自己的公司多年来一直居于首位，此时不用再作什么努力也可以保持这样的地位；也许是他想控制开支的增加；也许是这家公司已经习惯于它在美国阿司匹林市场上不费力气就能取得的至高无上的地位了。不论是什么情况，总之是希尔作了一个灾难性的选择。

在斯特林公司内，梅乔拉差不多可以说是科科伦的一个独立王国。在梅乔拉的广告费用大幅度增加的同时，从1949年到1954年，拜耳阿司匹林的广告费却实际下降了一半以上。形成对照的是，同期内，阿那辛的广告费增加了一倍。后来，里夫斯接过了推销工作，此后两年中，广告费再度翻番，达到1500多万美元。布非林也花大钱作广告，从1949年开始时的不到35万美元，增加到1956年的1300万美元以上。

1949年，拜耳阿司匹林的广告费比它的两个对手加在一起还要多。七年后，它的广告费不到布非林的一半，不到阿那辛的1/4。（斯特林公司在美国生产的所有产品都有这种趋势：从1949年到1956年，该公司把它的广告总开支砍掉了将近一半。）

拜耳的市场份额大幅度减少了。到50年代初，阿那辛几乎追上了它：当时，阿那辛占据了市场的1/5，拜耳则占1/4，而且还在急剧缩小。布非林的出现，使阿司匹林市场呈现出三足鼎立的局面。这种新药从1950年初创时的只占总销量的2%，骤升至1957年的15%。阿那辛感觉到了这种影

---

这个品牌请不要与今天的“阿司匹药膏”混同。后者是新泽西州哈肯萨克的阿司匹药膏制药公司制造的阿司匹林油膏。



响——它的份额下降到了 18%——但它从如下事实中得到了安慰：如今它成了居于领先地位的阿司匹林品牌。拜耳的市场份额减少了将近一半。在韦斯掌管该公司的时期，斯特林公司曾宣称它“比任何其他公司都更懂得如何为专卖药品作广告”，但是在希尔领导下，仅仅几年功夫，它的这种能力就已丧失殆尽。

嗅到机会的阿那辛，加紧了它的强行推销活动。它提出了现代生活的一种新病症——紧张型头痛。“神经紧张型头痛——用见效更快、效力更大然而却更加安全的阿那辛来驱除它。”美国家庭用品公司根据“最高医学权威”的说法宣称：

使用阿那辛——一种把少量多种高效止痛剂结合在一起的配方——要比大剂量的单一药物见效更快、止痛效力更大、也更安全。这是所有医学院都要教的最基本的知识之一。”

拜耳终于起来反击了。“不要花两倍于拜耳阿司匹林的价钱去买‘伪装’的阿司匹林！”拜耳于 1957 年针对布非林和阿那辛发出了这样的警告。“为什么要为那些根本不能止痛的成分去多花钱呢？”

要是在以前，只要斯特林公司一出击，它的对手会顿时瓦解。而今，拜耳的竞争对手的销量已与它不分伯仲，因此竞争也就难分胜负了。阿那辛和布非林有雄厚的财力在手，决心同拜耳斗下去。它们两者都准备大声地、不休止地宣称自己见效更快、更安全、更有效。就此开始了。

1953 年 5 月，斯特林公司的律师安德鲁·格雷厄姆就布非林在广告中称它比拜耳见效快一倍这件事致函联邦贸易委员会。格雷厄姆说，布非林将乙酰水杨酸释放到血液中的速度可能快一些，但是它的制造商从未证明这种速度与止痛效果之间有任何关系。（他的论点并非不合逻辑。人体是复杂的，药的剂量同人体的反应之间的关系往往出人意料。）格雷厄姆指责说，以前，阿司匹林制造商因为做了有害程度比这小得多的广告而受到贸委会的抨击，现在它为什么却坐视不管呢？贸委会没有答复。1956 年 7 月，格雷厄姆再度提出申诉，后来又多次申诉。在格雷厄姆写第一封信的四年之后，贸委会的科学评论处（该处负责为贸委会的行动作技术资料的评估）最后同意斯特林公司提出它反对布非林广告的理由。

科学评论处的乔治·多布斯对斯特林公司说，虽然他本人相信布非林在做虚假宣传，但是贸委会得要能证明这一点才行，人家会要求贸委会拿出确凿的证据来。要证明某个广告是虚假的，科学评论处首先得确定正确的是什么，然后再证明那个广告与这个标准有差别。以往，该处只是翻阅科学杂志或请教专家。但是，如今医学文献上有关常用药和化妆品的报道已经不多见了。拿阿那辛和布非林同阿司匹林作比较是绝对得不了诺贝尔奖的。因此，贸委会的专家们可以就这些药物的总的特性来作证，但是他们通常对所涉及的产品都没有进行过实验，这不能不使人们对他们的裁决产生怀疑。

多布斯承认，显而易见的解决办法是由贸委会自己来进行临床试验。但是它几乎没有能力做到这一点。1957 年，该处只有六名工作人员：两名医

---

1931 年的一个案例突出地显示了对联邦贸委会的权力的这种限制。当时，委员会对一种用所谓“干燥的甲状腺”和其他一些物质合成的减肥药的制造商拉拉丹公司提出起诉。这家公司宣传这种药能安全地化掉多余的肌肉。虽然这药是骗人的东西，甚至带危险性，但是委员会要制裁它的决定在法庭上被推翻了，因为委员会不能证明这家公司有任何竞争对手可以伤害。

生、两名药剂师和两名秘书。它的经费也少得可怜：为食品和药物管理局做试验用的是 2000 美元，用来请医学方面的证人的是 2000 美元，用于购买并测试药品、治疗设备、羊毛、皮革及可燃性纤维的将近 13000 美元。

进行药品评估对于贸委会是很困难的事情，而评估止痛药，那就几乎是不可能的了——不仅对于政府是如此，对任何人都是这样。试验者不可能在人体上放一个“痛感计量器”，来客观地测定人们的难受程度以及症状消除的速度。要拿一种止痛药同另一种来比较，那就难上加难了。例如，若要测试布非林消除头痛的速度是否比普通阿司匹林快一倍，那就必须把这两种药拿来给两个头痛症状完全相同的人服用，然后再设法确定哪种药见效快一些。斯特林公司没有这样做，任何人都没有做过。因此，多布斯说，科学评论处“不能也不会建议”贸委会抨击布非林的广告。

无计可施的多布斯虽然对斯特林公司这样讲了，但他还是向全国卫生研究所提出了对各种品牌的阿司匹林进行临床试验的要求。遭到该研究所的拒绝后，该处又同退伍军人管理局联系，后者也拒绝了。1960 年，贸委会总算说服了巴尔的摩的两位医生——路易斯拉萨尼亚和托马斯·德科恩菲尔德——来对五种阿司匹林品牌的效用加以比较，它们是：阿那辛、拜耳、圣约瑟（由普劳公司制造）、布非林以及当时布里斯托尔-迈尔斯正在试销的另一种产品——艾西近，拉萨尼亚和德科恩菲尔德把这五种品牌的阿司匹林随机分发给 298 名刚刚分娩的妇女。她们全都没有作过全身麻醉。因此，拉萨尼亚和德科恩菲尔德便假定她们都有某种痛感。15 分钟后，他们询问这些妇女，她们此刻的痛感是非常厉害、厉害、中度、轻微的，抑或根本不痛。又过 15 分钟后，再向她们提出同样的问题。再过 15 分钟，第三次问她们。15 分钟后，第四次问这些问题。此后便每小时问一次。如果痛感减轻了，例如从非常厉害降到厉害，拉萨尼亚和德科恩菲尔德就记上一个 +1 的分数。相应地，如果痛感上升了一级，那就记上一个 -1。然后再用这些数字计算出一个“消痛平均值”。（两位科学家没说产后痛与阿司匹林用得最多的适应症——头痛有什么关系，也没说刚刚经历了几个小时阵痛的妇女能否对她们目前感觉到的疼痛程度作细微的区别。）最后得出的结果是，五个品牌的消痛平均值几乎完全一样。没有哪个品牌比其他品牌见效更快或者效力更久。考虑到这些品牌的有效成分是一样的，得出这种结果并不出人意外。不过，贸委会很高兴它掌握了证据。现在它可以来整顿过热的阿司匹林市场了。1961 年 3 月，它对所有四家公司提出了控告。

那四家公司的反应却是贸委会始料不及的。它们进行了反击——坚决的反击。“它们提出了一切想象得到的辩护状。惊愕不已的贸委会于 1962 年 6 月把这些案子“挂”了起来。也就是说，暂停诉讼，但并不撤诉，留待以后再起诉。接着，该委员会披露了一项调查整个止痛药行业——而不仅仅是这四家公司——的广告活动的计划。但在调查尚未取得任何结果之前，贸委会所作的第一项医学试验却意外地发生了问题。

拉萨尼亚和德科恩菲尔德在 1962 年 12 月号《美国医学协会杂志》上公布了他们的阿司匹林试验结果。这篇文章的发表是贸委会所没有想到的：在某个指挥环节上有某个人错误地允许这两位试验者发表他们的报告。如今，贸委会用来对付阿司匹林公司的主要证据业已公之于众，这些公司便可以对其仔细地加以研究，为我所用了。

该委员会最大的担心马上就被斯特林公司证实了。在《美国医学协会杂

志》那篇文章正式发表后未出 48 小时，斯特林公司在电台上做的广告就公布了这项报告得出的结论：布非林和阿那辛既不比拜耳的效力大，也不比它见效快。到一月中旬，该公司在报纸和全国性杂志上所做的广告便宣称，一个“政府支持的医学小组”在一份“极权威的杂志”上披露，“拜耳阿司匹林具有你所能得到的最快捷、最有效、对胃部刺激最小的止痛作用”。

贸委会很快采取了报复行动。拉萨尼亚和德科恩菲尔德的试验报告的发表已经使这个委员会尴尬不已了。如今拜耳又大做广告，这更使它恼怒至极。它原本要使那个报告成为对付阿司匹林广告的武器，现在却被人用来支持一种阿司匹林的广告了。一定得让斯特林公司为此付出代价。

1963 年 1 月 17 日，即在“政府支持的医学小组”那条广告播出几天之后，贸委会就斯特林公司利用《美国医学协会杂志》报告的行为正式提出起诉。接着，它又采取了一个官僚主义的报复行动，要求颁布禁制令，不许斯特林公司在报纸杂志或电台电视上做广告，直至它的投诉得到裁决为止。具有讽刺意味的是，它称此为“快速解决”办法。

这是个不寻常的行动。通常都是在贸委会律师认定有足够的证据指控某公司违犯了某项条例的时候才开始处理该委员会的起诉。然后，它的五名委员便充当大陪审团，或者将该案件撤消，或者允许律师们继续诉讼。如果委员会批准，就要公布指控，详细列明各种违反规定的商业行为。这时，有关公司有两种选择。它可以通过谈判达成一项同意令，即同意停止违例行为，而且保证今后不再犯；它也可以抗争，这样，就得在一名贸委会特派调查员的主持下进行审理。这位调查员是该委员会的一名准雇员，由他来评估双方的证据并作出初步决定。（虽然这同一个机构既充当陪审团，又充当公诉人和法官，但对各方之间的接触有严格的规定，因此人们很少就利益冲突提出批评，这是一个很令人惊奇的现象。）如果贸委会的律师或有关公司决定就初步的裁决提出上诉，那就将案子提交委员会的全体会议。这时，该委员会就充当上诉法院，作最后的裁决。如果不服贸委会全体会议的裁决，还可以再向联邦上诉法院乃至最高法院提出上诉。

由于审理程序如此复杂，贸委会的诉讼可能一拖就是几年。然而，如果是与食品和药物广告有关的案子，贸委会还有请求颁布禁制令——即在案件审理期间暂停做违例广告——的权力。要想得到禁制令，它必须说服一位不属于贸委会的法官相信，如果听任有关广告继续做下去，那会对公众造成伤害，贸委会在“政府支持的医学小组”一案中要求行使的就是这种权力。

就在纽约一所区级法院的法官在考虑关于颁布初步禁制令的请求的时候，怒气未消的贸委会又采取了进一步的行动。它要求颁布暂时限制令，即由法院来禁止某个公司做广告，这种命令要比初步禁制令生效更快。一小时前才接到通知的斯特林公司的律师们同贸委会的律师们进行了 40 分钟的辩论，直至法官打断了他们的申诉，结果，贸委会的请求被拒绝了。这一裁决为第二年的诉讼定下了调子。

尽管贸委会的请求未能即时生效，它还是决心争取颁布初步禁制令。这一次主审的是纽约区法院的另一位法官，但诉讼进行得仍然不理想。虽然贸委会的律师们承认斯特林公司引述的试验结果是准确的，但是他们争论说这个广告给人们留下的总的印象可能有误导作用。法官被激怒了，说贸委会是鸡蛋里面挑骨头。贸委会可能不喜欢听，但一个“政府支持的医学小组”确实在一份“极权威的杂志”上报告“拜耳阿司匹林具有你所能得到的最快捷、

最有效、对胃部刺激最小的止痛作用”。斯特林公司是这样说的，事实也确实如此。法官还斥责贸委会极力对消费者封锁有价值的信息，这使贸委会更加颜面扫地。“这条广告是准确无误的，”法官在判决中写道，“法庭从有关方面呈上的文件中看不出它是一条虚假广告。”

法庭宣布其广告并非虚假之后，斯特林公司以此为武器要求由五位委员组成的委员会撤消控告。贸委会拒绝了。于是，这个案子便沿着两条路继续审理下去：在贸委会之外，它被提到了更高一级的法院。贸委会就低一级法院拒绝颁布初步禁制令的决定向这个高一级的法院提出上诉；在贸委会的内部，则提交给一位特派调查员。在这位特派调查员的主持下，贸委会根据它最初的指控开始了这个案子的审理。但是，这两条路对政府来说都不是坦途。

贸委会之外的那条路，即第二巡回法院辖区的上诉法院，维持了下级法院所作拒绝贸委会关于颁布初步禁制令的要求的判决。这一决定公布三天后，斯特林公司开始了一次新的广告攻势：“她是在她的医生的办公室内阅读《美国医学协会杂志》时了解到有关拜耳的信息的。”这使贸委会更加恼火了。该委员会的律师们看到《皮埃尔·梅森》和《基尔代尔博士》这两个收视率很高的节目被一则宣传拜耳阿司匹林的广告打断时，都惊呆了。在那则颇具现代特色的别出心裁的广告中，两位母亲坐在电视机前，议论着止痛药广告。“那些玩意儿（指广告）……让我烦透了，”其中一位厌恶地说。“啊哈，”另一位大声地说。“我只要知道我在我的医生的办公室内读到的《美国医学协会杂志》上登的那篇文章的内容就够了。”接着，她用10秒钟概述了拉萨尼亚和德科恩菲尔德的试验报告，其中特别指出，加了其他成分的止痛药并不比拜耳阿司匹林强，而且拜耳对胃的刺激也像它的竞争对手一样小。“而这些竞争对手中就包括你的那些加了缓冲剂的产品，”她最后说。“啊哈！”

与此同时，贸委会忙着为特派调查员——即内部那条路——收集资料。委员会的律师们承认，外部的法官的确没有从那条广告中找出任何假话。但这并不重要。重要的问题是，消费者——而不是某个法官——是否受到了欺骗。贸委会向最懂得消费行为的专家——消费者本身求助了。

华盛顿及其郊区的21名普通美国人受到了传讯——他们被告知以普通消费者身份出庭，回答主审官提出的问题。他们中有簿记员，有机电工程师，有家庭主妇，也有修理工——他们全都被迫前来当着一大群律师的面讨论“政府支持的”和“极权威的杂志”这些用语的含义。许多证人很不愿意来于这种事。一位当母亲的就愤怒地抗议“被拖到这里来”作证。贸委会的律师们问他们是否记得华盛顿的一家报纸上刊登的那条有争议的拜耳阿司匹林广告。没有一个人记得。律师们并不气馁，又让这些消费者读一读放在证人台上的那则广告，然后当场解释它的含义。飞机机械师詹姆斯·克利尔大胆地提出这样的看法：“政府支持的”是指食品和药物管理局（不是贸委会）相信拜耳阿司匹林“对胃部的刺激很小，就像一个普通的糖丸一样”。而糖丸不过是一块糖果而已，他说，所以他两者都不要吃。

消费者作证以后，《食品、药物及化妆品报道》派记者采访了半数以上证人居住的那个小区。《食品、药物及化妆品报道》是一份行业小报，由于它所用纸张的颜色与众不同，所以被称为“粉色小报”。“使我无法理解的是，”证人朱厄尼塔·纳尔逊说，“我们全都是拜耳派——我们全都服用拜耳阿司匹林，可他们却这样对待我们。我们被这些传讯搞得烦死了。”多萝

西。莱特尔曾两次到市中心去作证。当“粉色小报”记者敲她家的门，她听人提及拜耳阿司匹林时，她立即用手捂住脑袋，高喊：“别问我，我也不回答，什么都不要——不要！不要！不要！”

在第二巡回法院拒绝了贸委会关于颁布限制令的要求几个月之后，该委员会的苦难还在继续：特派调查员拒绝了对斯特林公司的指控，说 21 位消费者的证词没有任何价值。委员会的律师提出上诉。把这个案子提到了全体委员面前。斯特林公司的律师托马斯·梅森建议委员会撤消指控，因为斯特林公司已经修改了它的广告提法，把大部分有异议的词语都去掉了。委员会虽不大情愿，但还是让步了，从而于 1964 年 2 月结束了诉讼。这已是该委员会发誓要“快速解决”斯特林公司大言不惭的广告一年以后的事了。

此后，贸委会把它的注意力重又放到它在 1961 年的指控被“挂起来”之后下令对整个阿司匹林行业进行的调查上了。

1964 年 9 月，贸委会的律师们利用该委员会所拥有的权力（它有权在不提出指控的情况下对某个行业进行调查）要求各阿司匹林公司把它们的广告所依据的所有医学研究报告呈送给它。在 1961 年的诉讼中被点了名的那四家公司拒绝照办，理由是，该委员会这样做等于是要求它们在指控仍然有效的情况下披露被告的证据。

贸委会也承认这种说法有道理，只好在翌年 4 月撤消了对这四家公司的原有诉讼。于是，整个阿司匹林行业被迫把大量的技术资料送往华盛顿。他们明白，这等于是为更多的控告提供新的根据。在战斗进行了三年之后，贸委会才刚刚进入作战状态。

## 第十一章 阿司匹林：亲切、熟悉、经过时间考验的阿司匹林

那是个充满爱心的夏天。正当理查德·尼克松竞选总统、大批年轻人涌向旧金山、教皇保罗六世发布禁止节制生育的通谕、林登·约翰逊在巴黎施展手腕同越南举行和谈的时候，七位长春藤名牌大学法学院的学生在首都华盛顿不要报酬地干着等于是一次长时间校外考察的工作。他们在联邦贸易委员会的各个大厅内走来串去，有时同工作人员窃窃私语，有时同律师们谈论他们的案子，有时则打听该委员会反对虚假广告斗争的进展。到秋天，这几名学生在一份 185 页的报告中写下了他们这个暑假的工作情况。经拉尔夫·纳德同意后发表了。纳德继承了当年曾积极维护消费者利益的哈维·威利的衣钵。他的第一次引人注目之举是批评一些汽车制造公司偷工减料，降低汽车的安全标准。不过，近来他的注意力已转向一些管理机构了。他认为，这些机构本应对某些行业进行监督，可实际上却在为它们服务。乔治敦大学法学院教授罗伯特·皮托夫斯基后来说，为了发起这一宣传运动，纳德和他的同伴们自然就“挑选了他们所能找到的最大最肥的目标。他们挑选了联邦贸易委员会，因为此时这个委员会在国会山上可能已经获得了工作最差、行动最慢的官僚机构的美誉。”

1969 年 1 月发表的纳德报告对贸委会大张挞伐，说它在设法严惩违法行为方面的记录“糟透了”，说它花费了巨款去调查一些“枝节问题”，说它的上层管理人员中充满“酗酒、极度的懒散和旷工、不称职……以及缺乏献身精神”的风气。学生们严厉地批评贸委会主席保罗·兰德·狄克逊，说他“姑息平庸无能并且将它制度化”，因而他的上上之策是“辞去这个被他弄得退化又僵化的机构的主席职务”。

狄克逊并不赞赏这个建议。他说纳德的报告是“对实业界的歇斯底里的攻击，也是对贸委会工作人员的造谣中伤……”。在他看来，起草报告的那些学生是一群“年轻的狂徒……他们自认为有权用一种即使在华盛顿也不多见的谩骂和诽谤来批评一个颇受尊重的政府部门。”纳德那伙人则把狄克逊的辩解称之为“向实业界和当选总统尼克松寻求支持，让他保住职位的呼吁”。

1969 年 3 月，这些学生中有 4 个人扩大了抨击面，把联邦贸易委员会负责监督的广告客户也包括进去了。他们在参议院的一个小组委员会作证时说，广告提供了“有关相同产品之间实际上是编造出来的种种差别的大量信息，但对任何一种产品的缺陷都只字不提”。这些学生引用止痛药广告作为最佳例证。一名学生要在场的参议员们审查一下拜耳、阿那辛和布非林三种止痛药的广告。他指出，这三种产品都自称是最好的，但这在逻辑上是讲不通的，“必定有人在讲假话。……事实上，它们全都在讲假话。”

这样一来，狄克逊就陷入了被动。他除了向国会保证贸委会对虚假广告并未手软之外，已经无计可施了。“我向你们保证，我们即将打一些硬官司，”他在 6 月间对众议院的一个委员会说。“会有几场震动整个国会的官司。”

狄克逊未能兑现他的这一诺言。9 月间，美国律师协会发表了它自己的一份有关贸委会的白皮书。虽然它的措辞不像纳德报告那样激烈，但结论却同样不留情面。“在许多方面，”白皮书说，“贸委会的工作都应当被看作

是失败的。” 贸委会需要一位新主席——一位与狄克逊不同、自第二次世界大战爆发之前就不曾在贸委会中工作的人士。尼克松用一位圈外人取代狄克逊当了贸委会的主席，这就是加州州长罗纳德·里根的财政主管卡斯琅·w·温伯格，一位自进入政界以来一直在加州从事共和党政治活动的人物。在改革派听来，温伯格上任伊始发表的那几次谈话并不令人鼓舞：他说他得先把贸委会的历史研究一下才能提出新政策——这是古已用之的拖延策略。

不过，温伯格并没有拖延，他对贸委会动了一次大手术。他要人们知道，执法者已经回到岗位上来了。做广告的厂家别再指望监督机构会睁一只眼闭一只眼，敷衍塞责。贸委会要集中整治一些行为不轨的公司。为了强调这一点，贸委会欺诈行为惩戒处助理处长威廉·罗加尔于1970年2月宣称，贸委会要“放下猎枪，拿起步枪了。”

尼克松于1970年6月突然把温伯格调到新成立的行政管理和预算局去工作，但这并没有使贸委会新焕发出来的热情有所降温。接替温伯格的也是一位圈外人，名叫迈尔斯·柯克帕特里克。他是费城的一位反托拉斯律师，是美国律师协会就贸委会工作情况提出报告的那个委员会的负责人。柯克帕特里克又请美国律师协会那个委员会的顾问罗伯特·皮托夫斯基出任消费者保护处的处长。消费者保护处是贸委会新成立的部门，专责对虚假广告的诉讼以及其他与消费者有关的事务。皮托夫斯基欣然接受了这项职务。“那时候，促使广告客户讲假话的原因是很多的，”他后来说。“政府实际上不管不问，根本不存在自律这一说，各电视网不允许做比较性的广告——那时的广告是一个自由射击区。一家汽油公司的广告声称，你若用它的汽油，你的汽车就能把一个火车头拖到山顶上。电台和电视中充斥着弥天大谎。”

柯克帕特里克和皮托夫斯基指示他们的日益积极起来的下属逮几个大家伙。他们照办了。新的、来势汹汹的联邦贸易委员会把美国的公司吓呆了。贸委会的律师们日以继夜地工作。数十家公司发现，他们在不受监管的情况下做了多年的广告，如今却需要找理由为之辩解了。律师们特别对止痛药公司感到恼怒。有什么目标比美国家庭用品、布里斯托尔-迈尔斯以及斯特林这样一些贸委会多年来一直想整治的公司更合适呢？

对于广告，保护消费者权益积极分子和新觉醒的贸委会所痛恨的一切在阿司匹林广告中都有所体现。令这个委员会恼火的事情多得很。阿那辛这种药完全是用阿司匹林和咖啡因做的，而且从未有研究证明它有增效作用，它怎么能说自己有什么“强力配方”呢？拜耳怎么能说它的制作过程的细微变化使它在药性上具有明显的优势呢？既然还没有谁发明出衡量头痛的办法，布非林怎么能说它止头痛见效更快呢？怎么能允许阿那辛和布非林谎称它们不是用阿司匹林做的呢？最重要的，怎么能允许这三种只有细微差别的相同药品都自称比其他两种优越呢？贸委会的律师们认为，多年来电视上夜夜播放这种广告，这是不合情理的。

“这是些坏广告，大家都知道这是些坏广告，”当时是贸委会律师的戴维·比卡特说。“调查所用的时间已经够长了。”1970年12月，贸委会命令它的律师们收集可以用来指控三大阿司匹林公司的证据。整个机构内洋溢着一种新的精神，大家摩拳擦掌，准备一劳永逸地制服这些止痛药制造商。

---

只是在开始时，布里斯托尔-迈尔斯公司才因为当时没有经验而披露了布非林的主要成分是阿司匹林。

尽管贸委会的决心很大，它却面临着 20 年来困扰着它的那个老问题：它没有证据证明阿司匹林广告是虚假的。这些年来，提出证据的法律责任一直落在贸委会的肩上。由于它无法说服其他政府部门去进行调查，它只好自己出钱请德科恩菲尔德和拉萨尼亚两人来做此事。贸委会不希望再出现那种情况，因而竭力要把这个担子推给对方——结果就永久性地改变了广告法的面貌。从表面看，贸委会采取程序的程序与调查止痛药行业毫不相干，但是它最终对斯特林、布里斯托尔—迈尔斯以及美国家庭用品等几家公司产生了可怕的影响。

1970 年年初，贸委会控告辉瑞公司，因为该公司声称它的防晒油涂在晒伤的皮肤上能有“麻醉神经”的作用。防晒油的主要成分是苯佐卡因，那是一种典型的麻醉剂，已在市场上销售了三十多年。兜售这种化合剂已成为消费品公司的惯常做法，而贸委会对这类促销手段也审查了许多年。防晒油这个案子的不寻常之处在于，贸委会的新一代更有冲劲的律师们抨击辉瑞公司，不是因为防晒油不起作用——事实上，苯佐卡因确实能麻醉神经——而是因为辉瑞没有通过自己的科学研究证明防晒油具有麻醉神经的功能。贸委会当时正竭力改变在虚假广告中“虚假”这个词的含义。所谓“虚假”的广告已不再只是指那些有谬误、不正确或完全错误的广告了。如今，只要有关的公司拿不出证据来证明广告所言非虚，那就算是“虚假”的广告。

贸委会的律师们提出这个论点的依据是很复杂的。他们说，当一个做广告的公司提出肯定某项产品的说法时（如说某种药品“见效速度比阿司匹林快一倍”），在公众心目中它就同时隐含着已经得到证明的意思（“它的见效速度比阿司匹林快一倍，而且我们做过试验，证明这种说法是正确的”）。而如果做广告的公司没有足够的证据，那么这种隐含的说法就是不真实的，因此公众就会被误导——这样就要使这家公司受到做虚假广告指控。

贸委会看到了辉瑞这个案子会带来的明显的好处。采用这种办法，贸委会既能继续承担提出证明的法律责任，又能在实际上把这一责任推给它负责监督的公司。它的工作突然变得好做多了：贸委会只需证明有关的公司没有进行自己的试验或者它们进行的试验不够充分就可以了。

实业界的既得利益集团很快就指出了辉瑞案的荒诞含义。从理论上说，哪怕是以后的调查证明某广告并没有讲假话，现在也可以定它个虚假广告罪。”“温伯格和柯克帕特里克要律师们有创新精神，拿出新想法来，”布里斯托尔—迈尔斯公司的一位好讥讽的律师说。“他们确实很有创新精神！他们精力充沛极了。但是延续最久的是这样一个概念：即使某个说法属实，但只要没有证据那就算是二级欺骗。讲真话的广告可以说成是虚假的——大有创新精神了！我是说，这事有点违反宪法第一修正案，更不要说违反逻辑了。”

在政府特派调查员对辉瑞案作出裁决时，贸委会的律师们尽管打输了这场官司，但是他们要把证明广告真实性的责任推给公司的努力却获得了胜利。特派员指出，贸委会有权决定哪些商业行为是不公正的或者是带欺骗性的，律师们关于要有足够证据的理论是行使这一权力的正当做法。不幸的是，

---

实际情况恰恰相反。医生们总是减少病人在同一时间内服用药物的种类，因为不同的药物之间可能产生不好的相互作用。



他认定辉瑞公司已有足够的证据证明它所说的有关防晒油的效用的那些话是正确的。更糟糕的是，他不同意律师们为“证明”一词所下的定义——“在严格监督之下进行的充分的科学研究”，可是却没有提出任何其他定义来取代它。律师们就这项裁决向贸委会全体会议提出上诉，但是在何为足够证明这一点上，一下子还得不到任何指导性意见。

这时，一位刚从最高法院文书岗位上调来的年轻律师——戴维·比卡特出来填补了这个真空。比卡特是 1971 年 9 月，即在特派调查员就辉瑞案作出裁决的几个月之后来到贸委会的。他被指定负责止痛药的调查工作。比卡特对辉瑞案很感兴趣，但他觉得光凭这个案例还不足以把拜耳、布非林和阿那辛这几个品牌逮住。阿司匹林公司都作过大量的科学调查，其中有一些——完全是偶然的——会证明一种牌子见效快一些或者药力大一些。各公司只要挑选合适的调查结果就很容易声称自己的广告有充分的科学证据，尽管它们还有得出相反结论的其他一些调查。比卡特和他的同事们决定，隐瞒这类其他调查结果（如果有这类调查的话）也是欺骗行为。

事实上，这些律师又把辉瑞案升了一级。他们论证说，使用肯定性词语的广告实际上说的不是两层意思，而是三层意思：本来的意思（见效比阿司匹林快一倍），隐含的连带意思（我们作过试验，证明它见效比阿司匹林快一倍），以及第二层隐含的连带意思（没有其他试验证明它见效不比阿司匹林快一倍）。他们论证说，如果这些阿司匹林公司隐瞒他们的广告用语的证据“很成问题”，那它们就是在误导消费者，从而也就是在从事不公正的商业活动。根据贸委会的法律，这种活动就是非法的。至此，对广告的管理就强化多了：在当年的催眠疗法一案中，由于那所学校的说法得不到科学上的确认，政府无权干预；而如今，在 70 年之后，贸委会的律师们却论证说，在科学上得不到确认恰恰说明政府必须干预。

按照这个理论，即使美国家庭用品公司所做的临床试验证明它所说的“阿那辛的止痛效果比阿司匹林更好”没错，但如果另外一些调查结果与此不同的话，它的广告还是要这样说：“我们相信阿那辛的止痛效果比阿司匹林更好，尽管这一点还有疑问。”

实际上，贸委会的律师们认为这种新办法能节省时间，他们只要证明医学界的意见有分歧，那就可以胜诉，而不必跟广告厂家的专家们长期扯皮。

正当贸委会的成员们考虑律师们的上诉的时候，这些律师却宣布了根据这一新理论控告美国家庭用品公司、布里斯托尔—迈尔斯公司以及斯特林公司的计划。（在那个时代，律师们在对某公司正式提出诉讼之前往往先公开宣布提出诉讼的意图，以此作为迫使有关公司实行庭外解决的手段。）拟议中的诉讼既指责这几家公司没有为它们的广告提供足够的证明（律师们对此所下的定义是“充足可靠的科学证据”）又指责它们隐瞒了有关它们的广告用语的重大疑问（他们对此所下的定义是“科学上的争论”，这是对辉瑞案中的提法加以引申的新提法）。

这三家公司还被控以其他一些罪名。阿那辛和布非林这两种药受到控告，因为厂家没有披露它们是用阿司匹林做的，而公布这一点是很重要的，因为它可能会有副作用。（“我们最终要让他们从密室中走出来，承认这些药是用阿司匹林做的，”比卡特说。）出于同样的理由，阿那辛因为没有提

到它的咖啡因而受到抨击。” 贸委会还攻击了布里斯托尔—迈尔斯公司的另一个主要品牌——艾西近。1961年推出的艾西近最初是由阿司匹林、非那西汀、咖啡因和水杨酰胺（与水杨酸同类的另一种化合物）。两年后，由于非那西汀的安全性越来越受到怀疑，布里斯托尔—迈尔斯公司用对乙酰氨基酚（泰诺的主要成分）取代了它。阿那辛也去掉了非那西汀，但代之以更多的阿司匹林。这使艾西近在争夺数目优势的竞赛中打败了阿那辛和拜耳：“含有四种成分，而不仅仅是一种或两种，这就是艾西近。” 贸委会抨击这种提法以及其他一些提法，说成分多并不一定意味着止痛效果更好。

倒霉的斯特林公司被控以“进行相互矛盾的广告宣传”这个新设立的罪名。在阿那辛和布非林做了将近20年的宣传之后，斯特林公司终于决定占领所有的阵地。它推出了两项新产品：万奎和哥普。前者基本上是加了缓冲剂的艾西近，后者则基本上是一种温和的镇静药，既可以说是加了缓冲剂的阿那辛，也可以说是加了咖啡因的布非林，就看你从哪个角度来看了。斯特林公司继续推销拜耳阿司匹林，说它不比任何其他止痛药逊色；可是为它的两种新药做的广告却宣称它们比阿司匹林要好。贸委会说，斯特林公司不能对这两种说法都提出明确的证据。从逻辑上讲，其中必有一种说法是假的，因此该公司犯了虚假广告罪。

拟议中的这种罪名适用于大量的广告。拜耳的广告强调它的药性优于220种其他牌子的阿司匹林。（“我们的一则广告描绘的是一枚火箭腾空而起，一批宇航员带着拜耳阿司匹林到月球去。”斯特林的一位律师后来说。“于是我们称它为‘世界上最好的阿司匹林’。为此他们把我们整了一通。”）阿那辛宣传过对一批医生的调查，调查结果显示，喜欢开阿那辛的医生比开另一种牌子的强力阿司匹林的医生多一倍。艾西近则指出，同拉萨尼亚和德科恩菲尔德找不出各种止痛药之间的区别的那个时代相比，医学科学已经取得了很大的进展。现在——广告说——有一项研究已经得出了科学的证据，证明艾西近优于阿司匹林。布非林的一组广告声称，它对“敏感的人”效果更佳。这组广告中的一个典型的例子是《新居》，描绘的是一位低级房管官员要去告诉一对老夫妇，他们必须在一周之内从他们那套已被宣布为危房的公寓中搬走。面临着这场对峙，这位忐忑不安的官员头痛起来了，正是那种“敏感的人”常患的头痛。他吞下两片布非林，顿时镇静下来，变得笑容可掬。他可以一五一十地向两位老人家讲道理了。

房管官员：情况就是这样。所以你们必须在星期四之前搬出去。

老头：要知道，我们的孩子们都是在这里出生的啊。

这是他们自己的运气不佳。由于有了布非林，我们这位官员打赢了这一仗。广告到这里还没有完。

解说员：布非林。为敏感的人准备的。它比普通的阿司匹林强得多。

（使贸委会感到恼火的正是最后这句话。至于品味的低下，那是不犯法的。）

贸委会的律师们利用打算提出的这种控告作为讨价还价的筹码，坐下来

---

美国律师协会的专题小组成员、芝加哥大学法学院教授（现在是第七巡回法院法官）理查德·珀斯纳的评价更糟。他在单独发表的一项声明中说，贸委会“在那么长的时间内工作一直做得如此之差，以至人们很难再把它失败看作是偶然的和可以补救的了。”珀斯纳认为，除非该机构找到一个新的存在理由，否则就应当冻结它的预算，使它因“通货膨胀的力量”而自然消亡。

同三家公司的律师们谈判，试图达成一项同意令，以避免正式起诉、特派员审理、然后再由贸委会作出裁决这样一个漫长的过程。美国家庭用品公司和斯特林公司的立场是一致的，它们都同对方保持着融洽的关系。布里斯托尔一迈尔斯公司则采取了一种被斯特林公司的律师称之为“焦土政策”的立场，丝毫不肯让步，因为它坚信只要谈判破裂，那就是打赢了这场官司。

这种焦土政策带有自 1938 年以来一直是布里斯托尔一迈尔斯公司主要诉讼人的吉尔伯特·H·韦尔的印记。韦尔个子不高，浓眉大眼，笔头子很快。他几乎是出于偶然才上了法学院的，过后却发现自己很喜欢打官司这种你来我往的行当。对他来说，以正当手法打一场棘手的官司、在枝节问题上打乱对手的阵脚，这是一种特别的乐趣。正如贸委会的一位律师所说，韦尔是“连带诉讼的能手”。他总是一个人或者同很少几个同事一起关在一间用曼哈顿那些公司事务律师楼的标准衡量无疑是很简陋的办公室内埋头工作。但是他逐渐获得了药品广告方面最棒最难对付的律师之一的名气。

1961 年，在贸委会提出最初几项诉讼的时候，韦尔是布里斯托尔一迈尔斯公司在这场斗争中的旗手。每次贸委会要求该公司提供资料，韦尔都以此项工作过于繁琐来加以搪塞。最后，这位不好说话的律师终于同意向贸委会提供公司的资料了——他送去了一大堆复印件，握在一起有 23 英尺多高，简直要把这个人手不够的委员会淹没了。他的第一次大仗是在 1967 年打的，那时最初的控告已被撤消好几年了，可是贸委会却试图对各种牌子的止痛药的广告用词全面实行限制，而不只是限制几家公司的广告，贸委会可以用一项所谓“贸易限制条例”来做到这一点。这种条例把整类整类的广告宣布为不公正的或欺骗性的。

贸委会的一位律师指出，这项拟议中的条例遭到了“止痛药业前所未有的强烈反对”。打头阵的便是韦尔。“贸委会当时只是力图摆脱它那‘穿着网球鞋的小老太太’的形象，”他多年之后如是说。“我们设法用一些程序性的行动使他们乱了章法。这种程序性行动主要是努力去发现、去了解他们所提出的论据的基础。而在当时，他们实际上并没有什么论据。他们只有表明各种止痛药没有区别的拉萨尼亚一德科恩菲尔德的调查报告。但是，没能证明有区别并不等于真就没有区别。他们也知道这一点，所以他们最后搞出一个不必承担这种提供证明的责任的贸易管理条例来。这样也好，我就用《查询自由法》来对付他们。”

1967 年 11 月，布里斯托尔一迈尔斯公司依据《查询自由法》要求贸委会披露它制定贸易管理条例的所有缘由。贸委会再次陷入被动。1968 年 2 月 1 日，它下令工作人员停止条例拟定工作，直至诉讼解决。韦尔的意图是利用《查询自由法》弄清楚贸委会提出拟议中的贸易管理条例时的“思想状态”（如果像他相信的那样，采取这一行动是出于恶意，那么这个条例就是无效的）。要探讨贸委会的思想状态，那就必须花大力气翻阅它的档案材料，少说也得让它去完成韦尔抱怨了好几年的那项复印大量文件的艰巨任务。贸委会对于让可能挨它整的公司去查阅它的文件也有些犹豫。不过，一个上诉法院最后还是批准了布里斯托尔一迈尔斯公司的要求，允许它查阅贸委会的文件，以确定它的“思想状态”。结果，这项止痛药贸易管理条例被取消了。如今，在贸委会提出新的指控之后，韦尔又来同它较量了。

由于贸委会要求三家止痛药公司做更正性广告，它们之间的谈判触了礁。贸委会认为，23 年来的虚假广告已使错误的观念在公众的头脑中扎下

了根，因此它坚持让三家公司在两年时间内用 25% 的广告费来收回它们的说法。作为回应，韦尔要求贸委会授权在谈判同意令期间索取 12 家竞争对手的广告和销售记录。他说，只有了解了其他公司的详细内情，他的当事人才能对其以往所做广告的影响和贸委会提出的要求作出估价。1972 年 6 月 26 日，贸委会拒绝了布里斯托尔—迈尔斯公司的要求。三天后，韦尔对贸委会提出诉讼，要求颁布初步禁制令，在索取上述记录的要求得到批准之前，不得宣布有罪。这样一来，整个进程就突然停下来了。（这一诉讼于 8 月份被撤消。）

这时，贸委会正在进行另一次更换班子的工作。“人们对政府的这类事情不甚了了，”比卡特说。“你在准备案情的时候，一定要反映委员们的思想。可是等到你实际上阵时，有一半委员被更换了，而替换他们的人的想法可能完全不同。”据说，尼克松对重新焕发了活力的联邦贸易委员会不大满意，希望柯克帕特里克让出主席职位。于是他辞了职。1973 年 2 月，他被约翰·埃里希曼领导下的白宫内政委员会的副主任刘易斯·恩格曼取代了。但这一任命为时已晚，来不及解救止痛药制造商了。翌月，即在提出第一轮阿司匹林诉讼的 12 年之后，吃了败仗的贸委会终于步履踉跄地重返角斗场了。

对美国家庭用品公司、布里斯托尔—迈尔斯公司和斯特林公司的正式指控是在 1973 年 3 月 2 日提出的，其内容与前一年在报纸上吹过风的没有什么两样。主要是由比卡特起草的这些指控包含着同样的罪名，而且同样要求大量刊登广告，收回以前的宣传。这个案子被交给威廉·K·杰克逊法官——到这时，贸委会的特派员们已经变成行政法官了——审理，而杰克逊是对政府检控官不讲情面而著称的。他大有机会让他们尝尝他的厉害：在贸委会全国广告处的 32 名律师中，有 11 人被分配去做与阿司匹林案有关的工作。

杰克逊果真名不虚传。他所做的第一件事是 1973 年 6 月的预审听证会，杰克逊——比卡特称他为“50 年代的遗老遗少”——声明他无法理解律师们是如何得出结论，认定这是一个“重大问题”的。

贸委会或任何法庭都没有给我判明重大问题的尺度。在其他案子中，你们是有尺度的；你们有先例可循。但是在这一案例中，你们只是臆想出这么一个词：“重大问题”。

而我们不知道它是什么意思。现在谁来为它下个定义？

贸委会的律师们说，医学专家可以解释止痛药广告的某些用语是否有重大问题。杰克逊问：如果对于是否存在一个重大问题提出相互矛盾的诘词——这本身也可以说是一个重大问题——他应当采用什么法律标准。

“法官，”布里斯托尔—迈尔斯公司的律师韦尔说，“我认为，你的调查让人们看到了控方律师在这个案子中试图做的事情——竭力让一匹已被贸委会送进屠宰场的马复活。”

杰克逊同意他的说法，嘲笑贸委会的律师们没有以辉瑞案的合理基准作为依据。“你们为什么要把头埋在沙堆里，拒不执行贸委会宣布的政策呢？”他问道。

贸委会的律师们拼命解释，说有关辉瑞案的决定并不明确，杰克逊就是不听，还把他们的话打断了。

“我认为，从记录上可以看出，”他说。“你们根本没搞清楚自己的理论到底是什么，也没有为它下一个确切的定义或者把它阐述清楚。你们也不

能告诉我，它是否与贸委会以前的案例同属一类。”

他下令贸委会的律师们呈交对“重大问题”这项指控的解释。此外，杰克逊还就这三项诉讼颁布了一项保护令，禁止分别负责各个案子的贸委会律师相互交流，以保护各公司的贸易秘密。这项命令把贸委会的律师分割成三个难以开展工作的部分，因而使工作陷入了停顿。比卡特和他的下属气愤极了。他们决定等到杰克逊 1974 年年底退休再说，希望那时会有一位支持他们的法官来主理此案。“我们在一年半的时间内，四处奔走，多方求告，”他回忆说。“那日子可真叫难熬。”

与此同时，委员会的主席再次换了人。这已是八年内第四次换人了。当初任命恩格曼是表示对贸委会的工作不满，这一次不同了。吉米·卡特挑选迈克尔·珀楚克是表明新总统对积极工作的贸委会感兴趣。珀楚克曾是华盛顿参议员沃伦·马格努森领导下的参议院商务委员会的首席顾问，他写的《市场的阴暗面》一书在保护消费者权益运动的兴起中发挥了很大的作用。他在任主席的四年中，使贸委会站到了保护消费者权益运动的最前列，大概还不仅如此。他对美国的许多销售公司提出了大量的诉讼。贸委会在他领导下所做的事情是在柯克帕特里克时代连想也不敢想的，这为他赢得了——一个绰号：“全国的保姆”。

阿司匹林案的进展相当缓慢，相对来说也不大引人注目。杰克逊退休后，这些案子转由行政法官蒙哥马利·K·海温处理，海温取消了保护令，加强了听证会，允许贸委会人员按原计划进行诉讼。这些听证会持续了 1977 年整个一个夏天，使有关各方都为即将到来的审讯做好了准备。不过，令人不解的是，当着实际的法庭交锋就要开始的时候，贸委会却不再强调“重大问题”这一标准，而是主要根据辉瑞案的理由——各公司做广告必须有合理的根据——来提出诉讼了。

美国家庭用品公司是第一个受审的。它说阿那辛更有效，是基于这样一连串的推理：阿那辛的阿司匹林含量多于普通效力的阿司匹林，而更多的阿司匹林意味着更强的止痛效果，因此阿那辛的止痛效果就更好。有充足的证据表明，阿司匹林的剂量加倍会大大增强止痛效果。不过，不幸的是，美国家庭用品公司从未通过试验证明，阿那辛（每片含 400 毫克阿司匹林）同普通阿司匹林（每片含 325 毫克）之间的剂量差别远远不到一倍，这是否也能增强药效。

该公司声称咖啡因能加强阿司匹林的效力，但在追问之下，它不得不承认它没有充分的证据支持这一说法；关于消除紧张的说法，它根本提不出证据，不仅如此，有充足的证据证明，公众对阿那辛的成分一无所知。在 1964 年的一次盖洛普调查中，只有 17% 的受访者能说出阿司匹林是阿那辛的成分之一，78% 的人根本说不出任何成分；甚至在直接问到阿司匹林时，也只有 65% 的人猜得出阿那辛中有此成分。

1972 年的另一次调查表明，消费者的无知状况只有稍许改变：只有 23% 的人能说出阿司匹林是阿那辛的成分，71% 的人根本不知道阿那辛的成分。

1978 年 9 月，海温法官几乎在所有问题上都作出了对美国家庭用品公司不利的裁决，其中包括该公司必须做纠正性广告。他要求美国家庭用品公司披露其止痛产品的成分，在医学证明方面确实存在重大问题的情况下要公开予以承认。他还下令该公司花费 2400 万美元做广告，声明“阿那辛不是

紧张舒缓药”。美国家庭用品公司惊呆了。该公司的一位副总经理道出了原委：

如果我们站出来告诉人们，我们以前对他们讲过的话不是事实，没有任何证据证明我们的药效胜过阿司匹林，我想人们就会进一步提出问题……许多消费者就会认为我们的药效还不如阿司匹林。

美国家庭用品公司不打算按照这一裁决办事，而是考虑停止普通阿那辛的生产，用它的很大一部分促销费来宣传一种新的品牌，即强力阿那辛。后者由于是新药，可以不受纠正性广告令的约束，但是该公司决定在向贸委会全体委员会提出上诉之后再采取这一行动。

美国家庭用品公司案审结后，立即开始了对布里斯托尔—迈尔斯公司案的审理。韦尔和他的大太在华盛顿的一家酒店里安营扎寨，双方都做好了打一场持久战的准备。“我们直到8月中旬才去，”韦尔后来回忆说。“他们告诉我们，听证会会持续到感恩节，但是没有说是哪一年的感恩节。我们在那里呆了11个半月，其间只离开过两三次。我不知道布里斯托尔—迈尔斯公司花了多少钱，坦率地说，我也不想知道这一点。”

韦尔弄了好几十个三环活页夹，里面夹满电脑打印材料。他基本上是一个人工作的：把有关的事实和法律按问题分类，然后在一个电脑化数据库中列出双方的证人、文件和证物的清单。“令人不可思议的事情是，你如此耗时费力地工作，不是为了汽车、冰箱之类会因为做广告而使人花费数千美元去购物的东西。你经办的是当时只卖25美分的東西。假定一位消费者花25美分买了布非林。‘是的，我想要止痛效果快一倍的。’他花了25美分，却发现要过两个小时才能止痛。于是——他再也不买布非林了。他充其量只损失了25美分。你会感到不解，所有这一切究竟能带来多少收益？采取规模空前的法律行动，延续了二三十年的法律行动——仅仅是为了25美分？”

与美国家庭用品公司不同的是，布里斯托尔—迈尔斯公司的广告用语是有证据的，特别是有1969年在费城总医院做过的一项调查作证据。这次调查结果用在一条言之确凿的广告中，做广告的是在60年代中期一部家喻户晓的电视剧中扮演一名医生的戴维·詹森。（药品广告常请扮演过医生的演员来做，因为制药公司相信，观众会把对医务界的敬重转移到演员身上。）在广告中，詹森对观众说：“调查证明，四片以上的阿司匹林才能产生两片艾西近的止痛效果。……不是三片，甚至也不是四片阿司匹林。”

贸委会的律师们仔细地研究了费城的调查，寻找其中的毛病。他们还真找到了一处。服用艾西近的那组患者在服药当时的平均疼痛程度比较高，这实际上就使这种止痛药更有机会发挥止痛作用。此外，《临床药理学和治疗学》这本杂志曾拒绝刊登该调查报告，因为编辑怀疑，此药除对试验中适用的疼痛症——产后痛——起作用外，对其他类别的疼痛症是否也同样有效。”

即便如此，贸委会的理由看起来也是乏力的。它不过是在布里斯托尔—迈尔斯公司的试验报告上纠缠不休而已。

当贸委会的律师们发现了可以驳斥布里斯托尔—迈尔斯公司的更多证据时，他们感到喜不自胜。该公司的档案中藏有一项花了很多钱在马萨诸塞总

---

在贸委会对辉瑞公司提出控告三个月后，该公司在21位受试者晒伤的皮肤上试验了防晒油，其结果证实了它的广告中的提法是正确的。但是贸委会最后作出的裁决是，这一试验不能使该公司摆脱受指控的处境，因为它是在开始做广告之后进行的。

医院进行的大规模临床调查的报告。海温法官后来得出结论说，这项报告未能“推翻关于阿斯匹林比艾西近更有效……的假定”。不仅如此，这位法官写道，这一试验较之据认为证明布里斯托尔—迈尔斯公司的广告是有根据的费城调查报告“更精确可靠”。换言之，该公司早就有证据证明艾西近广告可能是错误的，但却一旦对公众保密。

接下去审理的是布非林做得最久也最使斯特林公司感到恼火的那则广告：“药效比阿司匹林快一倍”。该公司曾作过一项很难说是明智的决定，即在有关贸委会的贸易管理条例的斗争中正式提出，关于止痛药“对紧张型头痛见效更快”之类的说法必须拿出止痛更快的证据，而不能只以血液中的药物含量作为佐证。然而，当该公司被要求为它的布非林广告拿出合理依据时，它却不得不承认它根本没有这类临床资料。它只拿出了它自己的医生本·马尔·兰曼的证词。兰曼论证说，在服用布非林后的一定时间内，血液中的阿司匹林含量比服用普通阿司匹林要高一些，因而它产生效果应当更快一些，尽管他说不清楚是何道理。哦，真是如此吗？后来发现，兰曼本人在1969年的一项备忘录中曾对这种推理表示过怀疑：

布非林中的阿司匹林比普通阿司匹林药片中的阿司匹林更容易吸收，这是毫无疑问的。可惜，要把布非林同临床止痛效果联系起来，那就困难多了。事实上，我们根本无法把临床试验同实验室的试验联系起来，要作出解释是非常复杂的事情。

在审讯中，布里斯托尔—迈尔斯公司无法解释它的医生为何改变了看法。

尽管韦尔作出了大无畏的努力，海温还是作出了不利于布里斯托尔—迈尔斯公司的裁决；同美国家庭用品公司一样，布里斯托尔—迈尔斯公司被要求披露重大问题的存在（如果存在这种问题的话）以及它的各种止痛药和其他消费药品的成分。唯一不同的是，这一次海温没有要求做纠正性广告。

最后轮到斯特林公司上法庭了。多年来，斯特林公司一直默默地进行着反对阿那辛和布非林广告的斗争，它曾要求贸委会出面干预，并对贸易管理条例表示欢迎。但它刚一改变立场就被贸委会控告了。斯特林案是1979年10月开审的，一直持续到第二年的8月。到这时，贸委会的律师们已经颇有对止痛药药效调查报告加以剖析的经验了，因而证词是很能击中要害的。他们对哥普和万奎两种药的广告所依据的试验作了仔细的剖析，充分地证明了它们的优点从统计学的角度说是微不足道的。至于被大吹特吹的拜耳对其它品牌阿司匹林的优越性，贸委会也把该公司的主要证据——一份拿拜耳同另外220个阿司匹林品牌相比较的报告一驳得体无完肤。斯特林公司用有关药物的纯净程度及药效的30条标准衡量了所有这些品牌，似乎轻而易举地取得了胜利。但是，仔细研究一下就会发现试验程序方面的一些有趣的不当之处。拜耳样品中有一半是直接由工厂中拿来并由公司信差急送试验室的，而其他品牌的样品则是从全国各地商店的货架上取来邮寄去的。贸委会的律师们争辩说，技术人员发现的差异很难讲是因为拜耳的质量监督工作做得比别人好，还是由于其他品牌在商店的仓库里或者邮政局的地下室内存放大久的缘故。竭力要把药品的高质量同较好的止痛效果联系起来的斯特林公司最后求助于这样一种解释：拜耳阿斯匹林比其他品牌好是因为它能比较快地进入血液，尽管25年来，它一直反对布非林用这样的推论来辩解。

1981年1月30日，对斯特林一案作出裁决。海温法官的意见中所包含的总的结论和补救办法与布里斯托尔—迈尔斯案相似。他也没有要求该公司

做纠正性广告。但是，令贸委会的律师们难以置信的是，他驳斥了他们认为是无懈可击的如下论点——广告中使用相互矛盾的提法（哥普和万奎比阿司匹林强；拜耳阿司匹林是再好不过的），这在本质上是违法的。海温法官指出，这一“新理论”从逻辑上说当然很能打动人，但是若严格执行起来，那会在选择广告词语方面产生一种令人畏惧的效果。假定为两种相关的产品进行了两组充分的、受到严格监督的调查，每一组调查都能证明该产品的广告用语是有合理依据的（除非两组调查的结果相互矛盾）。如果两家公司分别销售这两种产品，那它们都可以使用它们各自的调查作为做广告的证据。但是，根据贸委会的理论，如果是一家公司出售这两种药，那它就不能这样来使用这两项调查，从而就使它在竞争中处于不利地位。这个小小的胜利并未使斯特林备受鼓舞：哥普和万奎这两种药的销路都不好，该公司从未花很多钱连续为它们做广告。

这三个案子裁决后，双方都向贸委会提出了上诉。又是几年过去了，卡特时代已接近尾声。珀楚克担任主任期间的作为令国会大为恼怒：1980年10月，众议院拨款委员会一度扣住不给贸委会拨款，还使它关门一天。（当时正值斯特林案审到一半、该公司的最重要的一位专家证人预定要出庭作证之际。国会取消了他的出庭，此后他拒绝再去华盛顿。）在这三个案子中的第一个，即美国家庭用品案，呈交给珀楚克定夺的时候，这位不肯妥协的委员会主席依然留在任上。他只是在纠正性广告问题上不同意海温的裁决，因此最后命令直接点到止痛药制造商过去30年来一直面对的那个核心问题：

阿司匹林：亲切、熟悉、经过时间考验的阿司匹林，长期以来一直是美国家庭用来对付常见病的信得过的主要武器。这种药品是那样地使人感到亲切，以致它不会引起任何神秘感或魔力感，尽管它确有很大的治疗功能。……一种以阿司匹林为主要成分的止痛药的制造商若谋求他的产品与众不同，往往要面对艰巨的促销任务。有什么办法能比为自己的产品创立一种与普通阿司匹林无关的新特性，然后再把它作为一种特别的、比其竞争对手更有效的止痛药来加以宣传更为有效的办法呢？这样的努力可能解决营销者的推销难题。但是，倘若对它的特别之处和优越之外的宣传没有足够的根据，它们就会成为——简单点说——欺骗宣传。这就是摆在我们面前的案子的核心。

美国家庭用品总算不必丢人现眼地公开宣称自己的药不能消除紧张了，但是命令的其他部分却原封不动地保留下来了。

另外两个案子提到贸委会来是詹姆斯·C·米勒接替了珀楚克的主席职务之后的事了。由里根提名的米勒与珀楚克可谓两个极端，过去几年，这些案子都是由保护消费者权益的积极分子处理的，如今却交到一个系着以亚当·斯密的小头像作图案的领带的人手上了。

1983年2月对布里斯托尔—迈尔斯和斯特林两家公司下的最后命令要比对美国家庭用品公司下的命令温和多了。贸委会不顾珀楚克的强烈抗议，撤消了关于这几家公司没有披露存在重大问题的指控。起草这两份意见的戴维·克兰顿委员坦率地承认，贸委会从裁决美国家庭用品公司案时确定的原则上后退了。

与此同时，美国家庭用品公司一直在谋求修改对它的裁决。它成功了一—而且是三次获得成功。最后一次修改是在1984年，这次修改使得对它的裁决与另外两家公司一样了。三家公司向上级法院提出的上诉未被理会。于是这些案子就算了结了。在贸委会决定对于做违法的止痛药广告的公司采取行动的数年之后、在大言不惭的阿那辛广告的设计者罗瑟·里夫斯从特德·贝



茨公司退休数年之后、在保护消费者权益运动使贸委会重新焕发活力的数年之后、在对最后一轮的指责的每一个细微末节都进行了充分的讨论之后——这些案子终于了结了。

不过，这已经无所谓了。美国家庭用品公司向贸委会提出的许多上诉中的一项抓住了三家阿司匹林公司现在面临的问题：

（非处方）止痛药市场上的新发展已经使本案和另外两个案子变得没有意义了。

1973 年才推荐给消费者的、从未被贸委会起诉过的强生公司的一种非阿司匹林（对乙酰氨基酚）产品——泰诺已经成为在市场上居支配地位的产品了。

亲切的、熟悉的、经过时间考验的阿司匹林现在得为它的商业生命而战了。

## 第十二章 让你的对手自己来付广告费

美国最显赫的广告业巨子之一克劳德·霍普金斯到晚年时很喜欢讲他本世纪初去威斯康星州密尔沃基的施利茨啤酒厂参观的故事。霍普金斯是以为利克松酒撰写广告词进入广告业的。据塞缪尔·霍普金斯·亚当斯揭露，被称之为“杀菌酒”的利克松酒是99%的水加上1%的硫酸和亚硫酸。不过，披露这一点丝毫没有影响利克松酒的销售或霍普金斯在广告界地位的上升。到他去该啤酒厂参观的时候，他差不多已经达到这一行的顶峰了。施利茨啤酒厂亟需他的帮助。该厂在竞争激烈的啤酒市场上已经落到第五位了。那时候，所有啤酒广告都在一点上做文章：纯。“他们用很大的字母把这个‘纯’字标出来，”霍普金斯在他的回忆录中追述说。“接着他们在双页中用更大的字母写下这个字。这种提法给人们留下的印象就像水给鸭子留下的印象一样深。”霍普金斯想，换一个更好的题目来做广告，就能使施利茨厂摆脱困境。他在这家啤酒酿造厂的各种脚筒、管道和酒桶中间转来转去，寻找灵感。他终于找到了：“我们的瓶子是用高温蒸汽洗过的！”

他的客户感到好笑。所有啤酒厂都是用蒸汽洗瓶子的，施利茨厂的经理们对他说，没有人用其他办法。霍普金斯却不在乎。没有哪家啤酒厂谈到过蒸汽洗瓶法，这就是说，这对公众来说是全新的东西。配上拍得很精美的、雾气腾腾的照片，来展示奇妙的蒸汽洗瓶过程，施利茨厂的“高温蒸汽”宣传终于使这个牌子越居领先地位了。

霍普金斯发明了一种新型的广告制作办法，这种办法可以在各种牌子的产品不分伯仲的市场上巧妙地提高一个品牌的形象。“我一而再、再而三他讲出简单的事实。这种事实对该类产品的所有制造商都是司空见惯的——太司空见惯了，以至于没有人提起，”他在回忆录中写道，“但是，它们使得第一个提到它们的商品具有独一无二地、持久不衰的声望。”他的广告既没有通过打击其他品牌来吹嘘他的客户，也没有夸大该产品的优点。关键在于它是第一个用广告来宣传一个基本事实的。其他人可能仿而效之，但谁也不能以第一自居。（即便别的牌子早这么做了，但它们却不是第一个用广告来加以宣传的。）

罗瑟·里夫斯比霍普金斯的办法又进了一步。这位后来的强行推销能手认为，现代广告术需要用确凿的事实来推销产品。如果说，讲出一项产品的某个事实、不知不觉间给消费者留下这种事实为该产品所独有的印象，这是一个好办法；那么，要是大力宣传确实是这项产品所独有的某个事实，就更好了。于是便有了作为五六十年代广告宣传基础的“独特推销主题”。“独特推销主题”在阿司匹林广告中得到特别明显的表现。所有阿司匹林都是一样的东西，因此，阿司匹林制造商们绞尽脑汁要把它们区分开来。斯特林公司在对220个牌子的阿司匹林进行的试验中发现的——也许只是声称发现的——微小的药性差别对使用者来说是没有区别的，但这有什么关系呢？差别是存在的，而且任何别的人都不能说他们的药具有这种差别，这就够了。其他阿司匹林制造商也大吹特吹他们的产品具有的特别之处，于是，阿司匹林广告便成了声嘶力竭地强调“独特推销主题”的争鸣之地，以至联邦贸易委员会都出来干预了。

等到同贸委会的那场斗争结束时，阿司匹林市场已被一场霍普金斯时代那种广告宣传搞得天翻地覆。做广告的药物是强力泰诺。广告词是：“不凭

处方，你是买不到比它更有效的止痛药的。”这种说法对大多数疼痛类型来说是符合事实的：没有什么药比强力泰诺更有效，因为所有不凭处方的止痛药的剂量都是一样的，所以药效也相同。正因为如此，泰诺的任何竞争对手本来也都可以如此标榜。但实际上他们并没有这样做。而抢先行动是世上最要紧的事。

泰诺不是用阿司匹林做的，它用的是另一种药：ac-etyaminophen（对乙酰氨基酚）。泰诺这个名字是从此药的化学名称 N — acetyl — para — aminophenol（乙酰对氨基苯酚）中七弯八绕地抽取几个字母组成的，这个名称也可以省略为 acetaminophen。此药还有一个别名，叫 APAP。对乙酰氨基酚最初是在 1878 年合成的，比乙酰苯胺、阿司匹林和非那西汀上市时间早得多。斯特拉斯堡生物化学家兼生理学家约瑟夫·冯·梅林在 15 年后曾指出它有止痛和退热功能，但认为它可能具有与同类化合物——对氨基苯酚——相同的有害副作用。他建议这两种药物都不要使用。

1894 年，关于对乙酰氨基酚的另一项调查发现，它的退热效果比乙酰苯酚还要强一些。但是，人们的兴趣依然不大，乙酰对氨基苯酚被遗忘了许多年。

人们对此不感兴趣，这没有什么可奇怪的。每当一家公司发明一种新药，它多年来花在研制工作上的努力便通过给予这种药物的专利保护而得到报偿。若没有可能得到专利，那就失去了从事基本研究的动力。结果，各公司几乎从来不把钱用在研究像对乙酰氨基酚这样的不可能得到专利权的老的药物上，因为任何人都可以从这类研究成果中得到好处。不过，这也没有什么关系，因为新药往往比老药更加安全和有效。但有时候老药会有一些人们不曾想到的新用途，这些用途很可能一直未被发现。

30 年代后期，迈尔斯制药公司的沃尔特·埃姆斯·康普顿决定弥补制度中的这一漏洞。康普顿毕业于哈佛大学医学院，大萧条时期加入迈尔斯公司。到 1939 年，他已经成为董事会成员和该公司研究部主任了。虽说迈尔斯公司开展自己的研究工作，但是康普顿认为，人们会以怀疑的眼光看待由公司资助的试验。另一方面，由公司以外的科学家来做试验，人们就会觉得不偏不倚，因而也就可信。在专卖药品商协会的帮助下，康普顿说服了 10 家头痛药和安眠药制造公司资助止痛与镇静药品调查所来为独立的调查作出安排。众厂家赞助，众厂家受益。

这个研究所成立于 1939 年 8 月，最初的参加者中包括迈尔斯公司、埃默森药品公司（生产布罗莫—塞尔策人造镇静矿泉水）、B.C. 药品公司（生产 B.C. 头痛粉）、斯坦巴克公司（生产斯坦巴克药粉和药片）、道化学公司（生产散装止痛药）以及美国家庭用品公司（生产阿那辛）。1941 年，该公司决定把水杨酸类药物也包括在它的调查范围之内，这时斯特林公司和其他一些阿司匹林制造公司也加入了。该调查所并不调查个别品牌，而是研究止痛类药物的基本特性。许多止痛药生产厂家都认为这种必要性是明显存在的。正如查尔斯·比尔兹利（他是创建迈尔斯制药公司的那个家族的成员）所承认的，“这些老的药品已行销多年，但实际上，究竟它们的有效程度如何，这个问题却一直没有解决。”

调查所选取乙酰苯胺和溴化钾做为它的第一批试验对象。乙酰苯胺当然是早期的煤焦油类止痛药。溴化钾则是用作镇静药和抗惊厥药的溴化合物。像 B.C. 头痛粉和布罗莫—塞尔策这样的产品往往是把这两种药合在一起。

(布罗莫—塞尔策像可口可乐一样，是在卖汽水的铺子里出售的。一位商人急急忙忙地跑进来，口里喊着：“给我一瓶布罗莫！”——这在当时是人人熟悉的形象。) 选取这两种药作为调查对象的一个很重要的原因是，在该调查所成立之前五个月，食品和药物管理局没收了一些乙酰苯胺—溴化钾化合物，其中包括 B.C. 头痛粉和布罗莫—塞尔策，因为该局对它们的副作用感到担心。

调查所从一些有名望的医学院聘请科学家来撰写有关止痛和镇静药物的专著。第一篇专著是关于乙酰苯胺的，发表于 1946 年。后来又发表了一些，其中包括 1956 年的一篇关于非那西汀的以及 1948 年和 1966 年的两篇关于水杨酸类药物的。它还发起了几次会议，其中最重要的一次是 1951 年的一次关于乙酰对氨基苯酚的研讨会。

举行这次研讨会的间接原因是该研究所想了解乙酰苯胺为什么有时会对血液造成破坏。1946 年，研究所资助的两位研究人员——耶鲁大学的莱昂·格林伯格和戴维·莱斯特发现，乙酰苯胺在人体内很快分解成好几种物质，其中包括对乙酰氨基酚。格林伯格和莱斯特作出这样的假定：产生止痛效果的是后者，而不是前者。该研究所资助的另一个小组——伯纳德·布罗迪和他在纽约大学的同事们则证明，非那西汀也会通过新陈代谢变成对乙酰氨基酚。布罗迪是一位神经化学专家。他在进一步探讨这个问题时发现，对乙酰氨基酚似乎不会产生乙酰苯胺和非那西汀那样的严重副作用。造成破坏的是在消化系统分解这两种药物时与对乙酰氨基酚一道出现的别的更有毒性的化合物。进一步的研究表明，对乙酰氨基酚兼有这两种药的止痛和退热效果。

随着证明对乙酰氨基酚优点的科学证据的增加，萨姆纳化学公司（迈尔斯公司的一个子公司）于 1948 年 4 月开始小批量生产这种药物。1950 年 7 月，纽约市的一家大型制药公司——施贵宝制药公司成为第一家出售这种药的公司。它凭处方出售一种叫“三杰西克”的药，那是由对乙酰氨基酚、阿司匹林和咖啡因混合而成的。（施贵宝以前一直出售一种由阿司匹林、非那西汀和咖啡因混合而成的药，现在用对乙酰氨基酚代替了非那西汀。）1950 年年底，孟山都和美国氰胺这两家大型化学公司也开始生产这种药。鉴于对乙酰氨基酚的价格已由每磅 3 美元降至 1.5 美元，贸易杂志《化工周刊》于 1951 年 1 月预测，这种“新”药大概会被广泛使用。不过，它预言，对乙酰氨基酚“决不会对阿司匹林药片造成威胁”。

《化工周刊》做出这一预言的五天之后，两位服用了三杰西克的人患了粒性白细胞缺乏症。这是一种血液疾患，症状为高烧、发冷、脖子肿大、喉咙痛。患者的病情很严重，而且同其他煤焦油药物——尽管不是乙酰苯胺或非那西汀——有关。在第三例不良反应出现之后，施贵宝公司从市场上收回了“三杰西克”。虽然后来的调查证明出现这种现象的责任不在对乙酰氨基酚，但是这种收回行动引起的满城风雨对该公司却颇为不利。

事有凑巧，止痛与镇静药物调查所的研讨会就在施贵宝收回“三杰西克”的三个月之后举行。止痛药业和科学界的五十多位人士聚集在一起，对有关对乙酰氨基酚的医学证据进行评估。人们听到的是好消息：一次又一次的调查证明这种药是安全的，研究人员一次也没有发现此药会引起粒性白细胞缺乏症或其他血液失调的证据。虽然营销人员也同科学家们一样振奋，但是他们还有另一个疑问：这另一种止痛药是能赚取新的利润还是夺走本公司现有的止痛药的生意？

有一家公司——斯特林公司在英国的子公司拜耳产品公司——发现这个问题很容易回答。1949年，斯特林公司买下了拜耳公司以前由法本控股公司控制的那一半股份。它把该公司直接向消费者售药的部门砍掉，建立起两个新公司：查尔斯·H·菲利普斯公司和斯科特-特纳公司。精简过的拜耳产品公司除了拜耳阿司匹林外只卖凭处方销售的药品。虽说买阿司匹林无需处方，但是，拜耳公司考虑到它用自己的其他药品为之服务的那些医生的态度，也把乙酰水杨酸当作处方药来出售，拒绝用广告向公众推销。这当然有损于它的竞争地位。此外，拜耳公司在阿司匹林这一行中有许多对手，其中包括美国家庭用品公司在英国的子公司和里基特公司。美国家庭用品公司的那家子公司卖的是阿那丁（商标的冲突使它不能使用“阿那辛”这个名字），里基特公司卖的是一种叫迪斯普林的易溶性阿司匹林。这种药可以迅速通过胃肠道，引起胃部不适的可能性较小，因而很受欢迎。这两家公司都在毫无顾忌地做广告。拜耳公司自然无法打败它的对手，当时它的年销售额只有30万英镑。在这种情况下，它开始一种新止痛药的生产是不会有损失的。

药剂师劳里·M·斯帕尔顿于1950年加入拜耳公司，任销售经理。一年后，他当上了业务主任，而且——他后来说——“很快意识到公司迫切需要一种新产品。”他在家中创览杂志时偶然读到布罗迪和朱利叶斯·阿克塞尔罗德写的一篇有关对乙酰氨基酚的文章。这种药——他说——是“没有副作用的非那西汀。它应当是比较安全的，用量可以大一些。”斯帕尔顿对此很感兴趣。他要拜耳公司的医务主任里普利·奥迪在他的实验室内配制一些对乙酰氨基酚。在动物身上做了最初的试验后，拜耳公司于1953年开始了临床试验。初步结果使他们确信，这种药的止痛效果与阿司匹林相仿。

由于对乙酰氨基酚在英国被看作是“老”产品，拜耳公司可以不要医生处方出售此药。但是该公司与美国拜耳公司不同，它是一家出售处方药品的公司。不经纽约上司的批准，它不能做广告向公众推销。更重要的是，斯帕尔顿觉得，不搜集更多的临床证据就向公众销售一种药品，那是不道德的行为，尽管药中的主要成分已经面世七十来年了。

当时用得最普遍的处方止痛药叫复方可待因，那是一种阿司匹林、非那西汀和可待因混合物。复方可待因受到医生们的抨击，因为他们对阿司匹林和非那西汀的副作用感到担心。此外，可待因会引起便秘。”拜耳公司从复方可待因遇到的问题中看到了机会。它于1956年向英国消费者推出了潘那多尔。（最初选的名称是“班那多尔”，“班”在英文中是禁止的意思，“多尔”在拉丁文中是痛的意思。但是这个名字引起了商标上的麻烦，只好作罢。）潘那多尔的独特推销主题是：它具有复方可待因的所有药效，却丝毫没有它的副作用。

要使医生和医院购买潘那多尔，就必须经由公司以外的途径证明它的效力。拜耳公司找到了伦敦的两位医学研究人员——D·R·L·牛顿和J·M·坦纳。他们两人在临床试验中对对乙酰氨基酚和复方可待因做了比较。结果却令人失望，虽然有几位患者觉得对乙酰氨基酚的止痛效果好一些，但医生们的结论是，复方可待因更有效。斯帕尔顿感到不解，为什么他的试验班子在实验室中证明了的东西，拿到外面去试验就不灵了呢？（后来才找到解释：原来，对乙酰氨基酚没有什么消炎作用，而接受试验的患者中有将近一半的

---

在审理这些诉讼的过程中，没有说明咖啡因的副作用这一项被取消了。所以它只在投诉之初起过作用。

人——42 人中的 19 人——是用止痛药来治类风湿性关节炎的。对这种病，复方可待因和阿司匹林的效果要比对乙酰氨基酚强。）后来的一些调查结果都对该公司有利一些。既然有了科学依据，斯帕尔顿现在把他的公司的全部促销经费都用在潘那多尔上了。“我们雇佣新药推销员、直接寄送、在医学杂志上登广告，”他说。“只要我们做得起的都做了。”

潘那多尔的广告主题是：它对胃痛的效果明显地优于阿司匹林。阿司匹林会影响胃的自我保护、防止胃酸腐蚀的能力。服用阿司匹林的人中，真正胃痛的并不多，但是几乎每个人都有胃肠道少量出血现象。而对乙酰氨基酚则很少引起胃痛，几乎从来不会引起肠胃出血。作为一个促销手法，拜耳公司突出宣传这一差别。它计算出全体英国人服用阿司匹林引起的失血总量，把计算结果用“血液游泳池”这样的词语表达出来。英国的一些八卦小报如获至宝，用整页整页的版面渲染“血液游泳池”这几个字，把人们吓得要死。温思罗普公司的美国销售部主任约翰·巴鲁克在不时去欧洲出差的途中看到了这种恶毒攻击阿司匹林的广告宣传后，感到大力震惊。“你若是 50 年代在英国，而且要买阿司匹林的话，人们会对你说：‘天哪，你想自杀吗？’阿司匹林不光是毒药，而且会把你的胃烧穿一个洞！”

斯特林公司的国外业务已分由两个公司经营，在拉美的叫“科科罗尼亚”公司，负责人是戴维·科科伦；在欧洲的叫“斯帕尔托尼亚”公司，负责人是斯帕尔顿。两家公司的业务都不受什么监督，因此斯帕尔顿才得以不顾纽约方面的感情大肆抨击阿司匹林——在美国的母公司的支柱。斯特林公司的总经理小詹姆斯·希尔和副总经理厄尔·麦克林托克——斯帕尔顿称后者为“海边的人”——每年都要到欧洲讨论业务问题，而他们必定是在巴黎开会。使斯帕尔顿感到开心的是，希尔在巴黎总是下榻豪华的乔治五世酒店，要喝蓝尼姑酒。“希尔是个举止粗鲁的人，头发剪得短短的，”斯帕尔顿说。“他总是以一种怪怪的方式凑近你。”不过，斯帕尔顿感到高兴的是希尔让他掌管拜耳公司而不加干预。希尔认为，只要公司能赢利，就没有必要改变什么，他要斯帕尔顿再作点努力，重新打入阿司匹林市场；但是当斯帕尔顿坚持只做对乙酰氨基酚时，他也同意了。

拜耳公司仍然只向医生们推销这种药，但是采用的办法却是几十年前杜伊斯贝格发明的：强调“潘那多尔”这个牌子，而不是它的化学名称——乙酰对氨基苯酚。“我想到过这会起作用，”斯帕尔顿说，“但是却不知道究竟能起多大的作用。”没出几年，潘那多尔带来的利润就使拜耳公司恢复活力了。确实，潘那多尔的处方开得太多了，以至它引起了英国国家支持的医疗系统——全国保健局的注意，因为这种药用得越来越多，而且它的价格比较贵，使得该局的预算不断增加。全国保健局倾向于使用没有牌子的药品，而不主张多用有牌子的，因为前者通常比较便宜。可惜，它对对乙酰氨基酚却一点办法也没有。这种药虽说是一种老药，但对医生来说，它却太新了，以至于在《英国药典》中找不到它，因而它也就没有非商标名称。这样，医生们就无法用非商标名称开这种药的处方——他们总不能在处方签上写“潘那多尔的主要成分”吧。要加上一个对乙酰氨基酚的非商标名称，至少也要到下次修订《英国药典》的时候，可那还要等好几年。

1963 年 6 月，全国保健局采取了一个几乎是前所未有的行动：突然在政府的正式记事刊物《伦敦公报》上公布了对乙酰氨基酚标准。它在公布标准时为这种药起了一个新名字：paracetamol（扑热息痛）。同对乙酰氨基

酚这个名称一样，它也是从 N—acetyl—para—aminophenol 这个化学名称中摘出来的，只是摘的时候拐了更多的弯而已。“这样一来，”斯帕尔顿说，“阿猫阿狗都可以开始生产这种药了。”

不过，潘那多尔单独存在的时间已经很长了，足以构成建立一个公司的基础。它的销售量继续上升。1967 年，阿司匹林的销售量为对乙酰氨基酚的三倍，而到了 1973 年，即拜耳公司首次做广告向公众推介潘那多尔的三年之后，对乙酰氨基酚差不多已经赶上它了。

最后，潘那多尔的成功促使斯特林公司考虑把它引进美国市场的问题了。这时，希尔已经去世。“麦克林托克以为自己能得到这个职位，”戴维·科科伦的副手之一埃德·兰德雷斯说，“这倒使另一位候选人——（马克·）希伯特——被看好了。这个希伯特原来竟是个蠢货。”在希伯特那所位于伦斯勒的装着防弹护板的豪华乡间别墅内举行的一次情绪激动的会议上，斯帕尔顿和科科伦两人力促公司认真考虑对乙酰氨基酚的引进。一想到要把一种可能成为拜耳阿司匹林的竞争对手的产品投入生产，希伯特便感到惶恐之极，他说拜耳在美国是有专利的。它是公司的基础。潘那多尔应当呆在大西洋彼岸。“这是他们所属的公司作出的一个极端愚蠢的决定，”兰德雷斯说。

50 年代中期，有人拿了一种美国新药给劳里·斯帕尔顿看。那是一个小小的红色塑料消防车，里面装满液体对乙酰氨基酚。斯帕尔顿感到很惊讶。他认为不应当把药包装在玩具内，也不应当像这种产品那样把药同一种甜的酞剂掺在一起，作为供儿童使用的产品销售。他觉得，用消防车做包装是个“令人作呕的玩笑”。这是他第一次见到泰诺。

1951 年的对乙酰氨基酚研讨会引起了当时并未生产任何止痛药的另一家药品公司的注意，那就是麦克尼尔制药公司。它是设在宾夕法尼亚州华盛顿堡的一家小公司，1879 年初创时只是费城工厂区的一间药房。麦克尼尔公司参加了那次研讨会，后来又看到斯德哥尔摩著名的卡罗林斯卡研究所的两位科学家——拉尔斯—奥洛夫·博雷乌斯和芬恩·松德贝里写的一份报告。他们发现对乙酰氨基酚的止痛和退烧效果与非那西汀相同，但副作用却显然比后者小。博雷乌斯和松德贝里认为，在这两种药中，对乙酰氨基酚是“首选止痛药”。此外，对乙酰氨基酚可以做成液体状态，而阿司匹林就不行，它在液体状态下就会分解。没有副作用加上可溶性，这两个优点使对乙酰氨基酚成了理想的儿童用退烧药。

麦克尼尔公司向食品和药物管理局提交了一份新药申请，要求生产对乙酰氨基酚。1955 年 4 月 13 日获得批准，于是泰诺便问世了。麦克尼尔公司不销售其他消费药品，因此它把对乙酰氨基酚纯粹作为凭处方售卖的药物卖给儿童。

1958 年，麦克尼尔公司决定请求食品和药物管理局批准生产一种供成人使用的泰诺，打算把它卖给一小部分对阿司匹林过敏的人。然而，没等这家公司行动起来，一件意外的事情发生了：全国最大、也是触角伸得最广的消费保健品公司——强生公司买下了麦克尼尔公司。

强生公司创建于 1887 年。当时强生一家三兄弟——罗伯特、詹姆斯和爱德华·米德共同投资 10 万美元生产手术用消毒敷料。詹姆斯是生产能手，米德精于销售，而老大罗伯特则是个企业家兼管理人才。三个人的才干相辅相成，公司迅速发展。两年后，它的员工从 14 人增加到 125 人，工厂占据了新泽西州新不伦瑞克的两幢楼房。强生兄弟也和杜伊斯贝格一样，认识到

一个公司的标志对其产品具有的价值。可惜它挑选的标志——一个粗重的红十字——已经被克拉拉·巴顿的美国红十字会选用了。令巴顿感到惊愕不已的是，这个标志的使用已经变成了一个完整的行当：红十字香烟、红十字威士忌、红十字大奶瓶，甚至还有红十字狗项圈。在要求国会保护她对这个标志的使用权不果后，她把使用许可权让给了强生兄弟。米德·强生于 1897 年离开这家合伙公司，用自己的名字自创了一家公司。强生公司在罗伯特和詹姆斯的领导下继续发展，它生产的婴儿奶粉于 1890 年面世；1920 年，即在罗伯特·强生去世 10 年之后，该公司推出了邦迪创可贴；接着，又在 1934 年生产出莫德斯卫生尿布。到 1954 年，它的销售总额已接近 2.45 亿美元。它的业务遍及全球各地，而且精心维护自己诚信笃实的名声。该公司确立了一种与众不同的经营方式：在新泽西保留一个比较小的总部，属下有数十个几乎完全独立的子公司，生产从止痛药、绷带、牙线到电脑化 X 光断层扫描机、血液分析仪以及避孕药具等产品。每个子公司都有自己的总经理和管理班子；称作强生公司的这个实体基本上是一个以强生家族为主体的执行董事会，负责确定总方针。到 50 年代末期，公司管理层在回顾不断扩大的强生王国的发展情况时意识到，该公司在保健方面的尚未探索的一个领域是药品生产。1959 年，强生公司买下了两家小型制药公司：瑞士的齐拉格化学公司以及麦克尼尔公司。按照惯例，母公司允许麦克尼尔公司继续经营泰诺的生产和促销活动。

一年后，麦克尼尔公司得到了售卖成人泰诺的许可。由于不断地向医生推介，终于使得医生们向少数确实不能服用阿司匹林的人和为数多得多的认为自己不能服用阿司匹林的人推荐此药。销售量不断上升。到 1965 年，泰诺已经进入处方中最常开的 200 种药品之列。阿司匹林制造商们并不感到忧虑。正如一家贸易杂志所指出的，他们的药“在同类产品中遥遥领先的时间如此之久，诚为业内人士所仅见。”阿司匹林占优势的主要原因是：作为化学品的对乙酰氨基酚，价钱比阿司匹林贵一倍半，因此在商店的货架上根本没有价格优势。

虽然泰诺不是处方药，但麦克尼尔公司继续把它作为处方药来销售，几乎不花任何钱为它作推销广告。“强生公司内部多年来在如何销售泰诺的问题上一一直存有争论，”该公司前保健品部销售经理威廉·林奇回忆说。“麦克尼尔公司认为，他们若是把这种药拿到电视上去宣传，医生们就会抛弃它；而总公司的大多数人，包括（强生公司董事长詹姆斯·E·）伯克在内，却认为泰诺应当作为一种传统消费品来销售，因为有别的人正打算这样做。他说得不错。”麦克尼尔公司迟迟不采取行动使强生公司的消费品部如此恼怒，以致后者推出了它自己的对乙酰氨基酚——休战牌。“休战这个名字，”伯尔克后来对《福布斯》杂志说，“听起来有些滑稽，因为在我们起这个名字的时候，各公司之间正战事频频。”休战未能生存下来。

正如伯尔克所预言的，其他厂家开始生产对乙酰氨基酚了。1968 年，布里斯托尔-迈尔斯公司在康涅狄格州和马萨诸塞州试制新趋势牌对乙酰氨基酚。为它做的广告挑选的是一个直截了当的题目：“我们取代了阿司匹林”。在毫不客气地讨论了阿司匹林的潜在的副作用之后，广告含沙射影地说，“即便阿司匹林以前从未令你烦恼，这并不意味着它以后不会让你烦恼。服用阿司匹林的后果很难预料。既然我们能使你根本不沾阿司匹林的边，那又何必冒风险？”



新趋势的运气不大好，它在电视上做广告时，麦克尼尔公司正处在一场小小的革命过程中：许多年来，这家公司几乎没花一分钱广告费，可是在1967、1968两年，它却大解吝啬囊，拿出70多万美元来为泰诺做广告。（与之形成对照的是，美国家庭用品公司在这两年中花了将近3700万美元来做阿那辛广告。）麦克尼尔公司用的题目是它15年来一直向医务界宣传的：“长期以来，许多医生一直建议服用泰诺，而且你不必出示药方就可以在附近的药店买到。”在泰诺这种出乎意外的促销活动的打击下，新趋势问世不到两年就销声匿迹了。

1969年，泰诺的年销售额不到1000万美元，它在非处方止痛药市场上所占的份额为2.5%。销量最大的是阿那辛，占17%。其次是拜耳，只比它少一个百分点。布非林居第三位，接下去是它的姊妹品牌艾西近。这四个销量最大的牌子在这一年中投入的促销广告费将近6500万美元。而泰诺在上一年花了创纪录的45.3万元后，1969年根本没花钱做广告。

几年过去了，这期间麦克尼尔公司依旧向医院进行低调宣传，讲泰诺的疗效与其他品牌相同，但却比别的牌子更安全。这在医生那里发生了作用：1975年，医生建议服用泰诺者达92.1万次，而居第二位的布非林为54.3万次。形成对照的是，阿那辛和艾西近一次也没有受到推荐。尽管在1969年至1974年间，麦克尼尔公司向非医生做广告花的钱还不到20万美元，泰诺的市场份额却逐步上升到了10%稍多一点。现在它成了药房内销量最大的牌子，尽管在杂货店和便利店内还不是这样。同期内花了8300万美元广告费的拜耳占据着12.3%的份额。难怪一些阿司匹林制造商开始认真对待对乙酰氨基酚了。布里斯托尔—迈尔斯公司又是其中之一。

1975年初，泰诺的售价为每百片2.85美元，利润很高。布里斯托尔—迈尔斯公司决定用重新生产达特里尔的办法分得一杯羹。达特里尔也是一种以前生产过但未成功的对乙酰氨基酚产品。后来发生的事情成了药品制造业编年史上的一次传奇性的大溃败。布里斯托尔—迈尔斯决定用以推介达特里尔的方法会使罗瑟·里夫斯心痛得喊叫起来，倘若他不是早已退休了的话。它选用的是可以称作“非独特推销主题”的方法：价格。由于从未有人听说“对乙酰氨基酚”这种东西，该公司这样来介绍达特里尔：它与泰诺一样，但价钱却便宜一美元。在纽约州的奥尔巴尼和伊利诺伊的皮奥里亚这两个试销市场上，消费者蜂拥而至，争购达特里尔。

看到泰诺在这两个城市的销售份额下降了一半，麦克尼尔公司的经理们惊呆了。当心满意足的布里斯托尔—迈尔斯公司宣布将于6月开始进行一场全国性的达特里尔宣传运动的时候，强生公司派出了一支削价大军——由麦克尼尔公司出400人、强生公司的其他部门出三百多人——去把他们所能找到的每一盒泰诺上标的价格改低。1975年6月3日，强生公司董事长詹姆斯·伯尔克给布里斯托尔—迈尔斯公司董事长理查德·盖尔布打电话，告诉他说泰诺的价格当天已减了30%。他说，布里斯托尔—迈尔斯公司若再按原计划行事，那就是做大量的虚假广告。

布里斯托尔—迈尔斯公司若是在这种激烈的竞争面前稍稍退却一点，它也不至于陷入这种境地。广告它还是照做了，其后的三个月内，该公司花了300万美元来宣传达特里尔。强生公司总部认为麦克尼尔公司尚未做好应付一场重大销售战的准备——前一年，泰诺在全国传播媒介上做广告的预算只有区区83000美元。母公司发出最后通牒：要么由它把这个牌子完全接过来，

要么麦克尼尔公司要允许从新泽西派一个销售班子到华盛顿堡，从那里经营这个牌子。麦克尼尔选择了后面这种办法。1975年7月1日，韦恩·内尔森走马上任了。

满头银发、相貌英俊的内尔森常被称作“销售天才”。成年后，他先是进了新闻学院，但后来却决定自己来做些事情而不是写文章记述别人做的事情。他于1971年加入强生公司。到1975年，他已经招升为强生公司保健品部的产品管理部主任了。他到麦克尼尔公司后，改变了那里的气氛，由凭处方销售的沉闷气氛转为一种更适合应付后来的艰难时日的气氛了。

内尔森采取的第一个行动是就达特里尔所做的价格比较向各电视网发出威胁。布里斯托尔—迈尔斯公司被迫对其广告词做了修改，口气不像以前那样硬了。到7月中旬，变成了“达特里尔的价钱可能比泰诺便宜，便宜得多。”内尔森还是不依，于是又改成了“达特里尔可能便宜一些”。在麦克尼尔公司进一步投诉后，广告词改成了“若到合适的地方去买，达特里尔可能便宜一些”。到10月份，内尔森已经把布里斯托尔—迈尔斯公司的非独特推销主题送进失败的广告宣传博物馆了。达特里尔广告现在只能敦促消费者四处比较，“选购花钱较少的一种”了。

引人注目的是，在这段时间内，泰诺却连一个全国性的新广告也没作过。内尔森用不着去做这种广告。那些从未听说过泰诺这种药的人如今从为达特里尔做广告的电视和杂志上看到了对它的描述。广告是为一个仿制者做的，但这并没有制止他们去尝试原创品。布里斯托尔—迈尔斯公司连篇累牍地做广告，宣传达特里尔是多么好，因为它同泰诺一样——这就等于告诉人们，泰诺也是很好的，而且它比正在被推销的这种新药面世得还早。达特里尔违反了销售学中的一条规则：“让你的对手自己出钱作广告。”自本世纪初起，广告专业的学生们就一再听到这样的警句。

布里斯托尔—迈尔斯公司仍在坚持。

1975年10月，它推出了供儿童服用的达特里尔糖浆。广告宣传仍强调……价格。达特里尔糖浆也遭到惨败。

1967年春，布里斯托尔—迈尔斯公司再度对泰诺发起进攻。它的广告一开始，屏幕分作两半，一面一位妇女，一人手里拿着一瓶达特里尔，一人手里拿着一瓶泰诺。不过，服用达特里尔的人这一次宣称，达特里尔“有一种新的药效更快的配方”，它的“止痛效果比泰诺更好更快”。

事实证明，达特里尔的药效快，这又是一个非独特推销主题。内尔森的技术人员对达特里尔做了分解，看看到底布里斯托尔—迈尔斯公司有什么理由——不管是多么微小的理由——如此标榜，他们发现，达特里尔片中的药粉不像泰诺片压得那么瓷实，因而在胃中溶解得快一些。没有证据证明溶解快就一定止痛快。但内尔森不管这一套。等到达特里尔广告做得最起劲的时候，麦克尼尔公司改变了泰诺药片的配制办法，把它们压得松一些。然后，内尔森就对达特里尔广告提出异议，说它们是根据泰诺的老配方制作的。布里斯托尔—迈尔斯公司再度被迫屈服。

到这时，内尔森手里有了一件新武器。

70年代初，麦克尼尔公司在凭处方销售轻缓止痛药方面的主要对手是印第安纳州印第安纳波利斯的礼来大药厂生产的达尔丰（其主要成分是丙氧吩，与可待因是同类物质）。1971年，麦克尼尔公司开发出一种把每片对乙酰氨基酚含量由325毫克增加到500毫克的新型泰诺。后来它又花钱进行

了一种医学实验，证明 1000 毫克对乙酰氨基酚（两片 500 毫克的泰诺）对于外阴切开术——这是在分娩过程中常用的一种手术——引起的疼痛的止痛效果要比达尔丰强。拿到这一研究报告后，它请求食品和药物管理局批准它生产这种剂量较大的泰诺，凭处方销售。不久，这一申请获得批准，1974 年（当时达特里尔还没有面世，内尔森也还没有到麦克尼尔公司来），该公司再度向食品和药物管理局提出申请，请求允许不必凭处方购买 500 毫克泰诺。1975 年 7 月，在达特里尔一战进行正酣之时，食品和药物管理局默许了这一要求。

到 1976 年 5 月，即在达特里尔之战开始将近一年之后，内尔森做好了为泰诺做广告的准备。他之所以迟迟不做广告，并不完全是由于他想利用布里斯托尔—迈尔斯公司为泰诺做的免费宣传。

他等待这么久的部分原因是他自己也不知该如何推介泰诺。

20 年来，麦克尼尔公司一直强调对乙酰氨基酚对那些不能服用阿司匹林的人是安全的。但是，在许多消费者的心目中，安全就等于效果差，他们认为，如果泰诺比阿司匹林安全，那它就一定不会像阿司匹林那样有效。公司怎样才能说服人们相信，一种安全的药物也能很快消除头痛欲裂的症状呢？内尔森的办法是把对泰诺的促销宣传完全集中在这种 500 毫克的新剂型上。他为这种新剂型起的名字叫超强力泰诺。他没有为宣传这种药的安全花一分钱，因为 20 年来对医生们做的这方面的工作已使泰诺获得了安全可靠的好名声。他认为，应当为大剂量泰诺确立一种超强力止痛药的地位，而不是一种大剂量非阿司匹林品牌的地位。韦恩·内尔森要把阿司匹林和非阿司匹林市场合而为一，建立一个单一的止痛药市场。

为了给销售大军鼓劲，内尔森为他们举行了一系列培训班，向他们讲解超强力泰诺的奇效。他像发起进攻前夜的巴顿将军那样，详细地指点部下如何对阿司匹林展开攻势，他对他们说，麦克尼尔公司已经今非夕比。它现在有了一个杀手锏，因此要主动出击，大力推销。“在达拉斯举行的一次会议上，”组织过许多次这种会议的林奇回忆说，“当时屋内坐满了消费品的推销员。（老式的）麦克尼尔公司的那位科研专家突然闯了进来。他大讲有关这种药物的药理知识，弄得推销员们如堕五里雾中。我说：‘请稍慢，有一件事你们大家要了解，这是一种不是阿司匹林的阿司匹林，它的销路好极了。记住这一点就行了。’”

强力泰诺于 1967 年 5 月推出。顷刻之间，报纸、杂志和电视中到处都是内尔森那句经过仔细斟酌的名言：“没有处方你买不到比它更有效的止痛药”。这是广告界称之为“宣称同等”的做法的一个实例。宣称同等是一种流行的推销办法，正如一位药品公司经理所直截了当地指出的，这种办法是“试图利用语言上的含混不清——你说你同别人一样，可你的意思是说你比别人强。”在宣传药品效力方面采用宣称平等的手法特别有效。“这种做法的有趣之处是其中包含某种危险成分，”一位制药公司律师后来说，“人人都确信自己的头痛是世界上最厉害的，对不对？所以每个人都想要绝对是市面上所能买得到的最有效的东西。因此，除了婴儿用的阿司匹林外，各种产品都已经把剂量加到了极点，但是公众并不知道这一点，只有泰诺把它说出来了。”宣称同等是与罗瑟·里夫斯的广告理论相悖的。他的理论是：独特推销主题必须建立在真正有差别的基础上——而泰诺却说它不过与其他止痛药一样而已！但它却是体现克劳德·霍普金斯学说的一个极佳范例：讲出

许多生产者所共有的简单事实，但却要第一个讲出这一事实。公众的反应是霍普金斯如果健在本来会预言的：他们赋予泰诺“独一无二的、持久不衰的声望”，已经增加很快的泰诺销售量，又有了直线上升。

到 11 月，泰诺超过阿那辛，成了销量最高的止痛药品牌。此时，布里斯托尔—迈尔斯公司已为达特里尔广告花了 1100 万美元。达特里尔在止痛药市场上所占的份额只有 2%，它却帮助泰诺把份额提高了 1/3 以上，达到 14.5%。

不仅如此，强力泰诺的对乙酰氨基酚含量为普通泰诺的一倍半，售价也是它的一倍半。但是，由于人们服用这两种药都是每次服两片，所以赢利也就大得多。强力泰诺的推出，在很大程度上弥补了强生公司因削低普通泰诺的价格使之与达特里尔相仿而损失的金钱。

到 1977 年年初，泰诺已牢牢地走上了成为全国最畅销的保健和美奂产品的道路——它的销量的增长主要是因为做了广告，其中很大一部分原因则是别人做的广告。自 1967 年以后的 10 年中，它在止痛药市场上所占的份额从不到 1%——当时它的份额是如此之小，以致市场分析师们都没把它收进他们统计的总数之中——增加到了将近 1/5。也是在这 10 年中，三种主要的阿司匹林品牌——阿那辛、拜耳和文西近——的市场份额不断下降。韦恩·内尔森胜利了。泰诺成了止痛药市场上的主要产品。但是，取得这样的地位只是斗争的一半，另一半是保住它。

### 第十三章 你们好无耻！

斯特林公司的董事长 w·克拉克·韦斯科看到自己在各条战线上都在失利。当过堪萨斯大学校长的韦斯科是被他的前任 J·马克·希伯特挑选来担任这项职务的。希伯特是他在堪萨斯大学的校友，对他可谓忠心耿耿。由于韦斯科是搞科学出身的，所以希伯特先是要他参加斯特林公司董事会，以便提高董事会在知识界的声望。后来，热心的希伯特又一步一步地拉他参加公司本身的事务，不过他参加得还是不够多，因此当他成为董事长时，有些人曾感到惶恐不安。（“当时没有什么大阔佬握有全部股票，”温思罗普公司前美国销售部主任约翰·巴鲁克说，“因此没有谁能下令希伯特不要以公司老板的架式行事。”）几乎没有任何销售经验的韦斯科现在必须改变拜耳阿司匹林 25 年来一直走下坡路的趋势，这可不是什么好差事。1977 年，拜耳在止痛药市场上占据的份额为 10%——堂堂的拜耳只占 10%！此时还不是反击的时候，虽然斯特林公司多年来一直尝试这样做。现在是进行创造性思维的时候，是寻求一个全新的战场的时候。在几经努力未果之后，该公司终于扰到了一个对策。

拜耳公司对付泰诺的第一个办法是仿造。

1976 年，斯特林公司推出它自己的对乙酰氨基酚品牌——非阿司匹林拜耳。推出这个品牌是个很大的错误。几十年来，消费者所听到的一直是：拜耳是“纯粹的阿司匹林，不是只有一部分阿司匹林”，而现在又得知它不是阿司匹林，这把他们弄糊涂了。虽然做了大量的广告，但也无法解释清楚。在一场电视广告攻势过去之后，非阿司匹林拜耳的市场份额只有 0.3%，与 0% 也没有多少区别。于是这个品牌的生产被停止了。

斯特林公司放弃了创造新产品的尝试之后，重新转向拜耳阿司匹林。1976 年年底，它发起了一个新的宣传攻势，对泰诺关于阿司匹林刺激胃肠道一说提出反驳，同时大力宣传阿司匹林的主要优点，即大剂量服用它会有很好的消炎作用。（它的出发点是一份得到全国卫生研究所支持的研究报告。该报告发现，99% 的服用过阿司匹林的人都没有感到胃部不适。）斯特林公司的广告说，阿司匹林不仅容易通过肠道，而且如果消费者用其他药物替代阿司匹林，他们就会失去一种重要的治疗作用，即指失去了它的消炎功能。强生公司很快向一个由美国企业界资助的自律组织——商业促进局理事会的全国广告处提出投诉。全国广告处的职责是对广告进行调查并对广告提法的真实性作出裁决。如果它认为某些广告是虚假的，它就要求做广告的厂家撤消有关广告或作出修改。虽说全国广告处无权将它的决定付诸实施，但也很少有哪个厂家公然违抗。1977 年春天，全国广告处作出裁决，认为“重要的治疗作用”这个提法还是准确的。另一方面，它说关于胃部不适的说法具有误导性，因为阿司匹林的确对消化系统有害，尽管这种损害很轻微，以致人们感觉不到。对全国广告处的裁决，斯特林公司和强生公司都有异议，不过整个这个问题都是没有意义的了。由于这次广告宣传不成功，斯特林公司早已不做了。

---

贸委会所没有提到的一个事实是，它所做的仅有的一次止痛药试验，即 1960 年由拉萨尼亚和德科恩菲尔德进行的那次试验，也正是以产后痛患者为试验对象的，而它当时认为这次试验得出的证据的可靠性足以使拉一德试验的结果成为对拜耳止痛药公司提出指控的依据了。

该公司于 1977 年 6 月用另一条广告取代了它。这一次斯特林公司不再有任何顾忌——它把公司上下压抑了二十多年的怒气尽情地发泄了出来。引起这种发泄的导火线是一则在《为什么医生们推荐泰诺比推荐所有主要阿司匹林品牌加在一起还要多？》这样一个大标题的上面显示出一个医生用的黑皮包的广告。（该广告说，泰诺要“比阿司匹林安全”。）“医生推荐”这个口号，也像泰诺的其他口号一样，是完全正确的。医生们推荐泰诺是比推荐所有主要阿司匹林品牌加在一起还要多。使斯特林公司感到气恼的是，医生们通常只是要患者“服用阿司匹林”，而很少鼓吹使用哪一种品牌的阿司匹林。实际上，医生们建议作为一种药物服用阿司匹林的时候要比建议服用对乙酰氨基酚更多。斯特林公司说，强生公司的欺骗行为是不能原谅的。《时代》杂志和《新闻周刊》上的整版广告中登满了这样的黑色大字标题：

泰诺制造商，  
你们好无耻！

在那则令人气愤的泰诺广告的照片下面，写了这样一句类似女教师训戒小学生的奇特禁制语：“泰诺广告可能让人上当！”

看到斯特林公司提高了筹码，强生公司也如法炮制。它在一封不知通过什么途径弄到报纸上去了的信中要求斯特林公司立即停止做这种广告——不然两家公司就要对簿公堂。（“关于韦恩·内尔森，人们所记得的事情之一就是他总是千方百计地抗拒任何妥协的企图，”强生公司保健品部前全国销售经理威廉·林奇说。“只要一点他公司的名，他就去控告。”）强生公司要斯特林公司放心，它不愿进行一场诉讼战。但是如果泰诺被逼上法庭的话，它的律师可能就不必指出，因服用过量阿司匹林而死亡的人要比因过量服用对乙酰氨基酚致死的人多得多。（这也是实情，虽然医生们认为导致这种情况的一个原因是服用阿司匹林的人比服用对乙酰氨基酚的人多，另一个原因是过量服用对乙酰氨基酚是新近出现的现象，有关报道极不充分。）归根到底，内尔森知道，他不能轻易地就此事打官司，因为强生公司当时赚钱颇多，很难证明拜耳的促销广告给它造成了什么损失。到 8 月中旬，即在拜耳公司开始高喊“你们好无耻！”的两个月之后，泰诺的市场份额达到了 1/5，这样多的份额以往只有拜耳和阿那辛占据过。但到此时，斯特林公司已看到另一种战略带来的成果。它采取了任何走投无路的公司都会采取的最后一招：找政府评理。

接受斯特林公司申诉的是食品和药物管理局。在此之前，该局已开始详细研究非处方药的安全性和有效性。这个非处方药物研究与贸委会处理的那些止痛药案件十分相似，已经拖拖拉拉进行了很多年。进行这一研究的起因是 1961 年那场与反应停有关的悲剧。反应停是赫施公司出售的一种非处方镇静剂，它引起了可怕的生理缺陷。到反应停被禁止时，已有数千名罹患枯萎病的儿童降临人世。虽然管理局的严格规定使这种药无法再进入美国市场，但是法律却允许向医生们提供样品。反应停的价格很高，这已经让公众感到气愤了，如今它又造成了这样可怕的后果，这就更加令人震惊了，1962 年，国会通过了对 1938 年的食品、药物和化妆品法的第一个修正案。在此之前，管理局只关注新药的安全，而没注意药品的效用。现在，制药业必须对这两者都作出令管理局满意的证明。不仅如此，该法律不仅适用于新药，它还授权管理局对 1938 年以后上市的所有药品，不论是处方药还是非处方药，全都进行评估。这是一项极其繁重的工作，在非处方药物方面尤其如此。

不仅在商店货架上摆满了数千种不同牌子的这类药物，而且每种药又都有许多不同剂量和形式。片剂、胶囊、乳液、软膏、栓剂、漱液、喷剂、酞剂、粉剂以及注射剂等等——管理局根本不知道有多少非处方药物需要测试，只知道这数目很大。后来有人说，可信的估计为“从10万到50万种不等”。管理局的人开玩笑说，制药商生产了八千多种解酸药，要把这些药点数清楚，人们非得胃溃疡不可。

这项立法责成食品和药物管理局对非处方药品进行评估，但却没有告诉它该如何评估。该局聘请了两个独立的科研机构——全国科学院和全国科学研究委员会来进行初步测试。由这两个机构的人员组成的班子把药品市场分成30个类别，并成立了一个由知名专家组成的评估小组来研究各类产品的样本，最后被测试的药品共有4000种之多，其中约有500种是非处方药。测试报告于1969年5月发表。

“在我看来，”保健事务处的医务主任彼得·莱茵施泰因后来说，“测试结果是相当令人震惊的。凭处方售卖的药物问题不大，但是非处方药物中有一半是不起作用的。”（事实上，这个比例更接近于3/4。）

对成千上万种产品大概都没有效用这一消息感到惊愕不已的食品和药物管理局意识到，它必须完成的一项艰巨的任务是对整个非处方药品市场进行清理。（凭处方售卖的药物也需要评估，但这项工作比较容易纳入它现有的职能之中。）在对这一令人烦恼的前景进行了两年半的苦苦思索之后，管理局于1972年1月宣布了它的整顿混乱不堪的非处方药品市场的计划。它决定不是一项产品一项产品地作决定——如果一天决定一项，那要花费273年的时间——而是只研究药品的主要有效成分。据估计，这种成分有500种左右。这些主要成分后来又归并成了26类，每一类由一个类似科学院和科研委员会建立的那样一个医学专家小组负责研究。在要求厂家提供资料之后，这些小组将公布一个有关成分、剂量以及如何加贴标签等的清单。在这些建议公之于众之后，还是允许制药界参加意见的。到时候，食品和药物管理局将权衡制药业和专家小组的意见，公布该局自己的允售药和禁售药初步概览。然后进行下一轮评议，接着，每一类药都被一份称作专论的最后报告涵。盖在内。

这种专论限制了制药界的自由，但也为它省了钱，每一类药的专论完成后，各公司不必再经食品和药物管理局批准就可以生产属于那一类别的新药，只要它的剂量和标签内容是专论中所规定的就行。任何不在专论范围内的东西——不论是新成分、新剂量、新的服用建议抑或新的警告——都需要提出新药申请、进行长时间的试验室测定以及没完没了的官僚主义的拖延。

制药界的注意力主要放在专论中对药品的分类和药品标签上。安全有效的成分和服用方法被列为第一类。未被公认为安全有效的降为第二类并立即禁用。科学知识尚无法确定其地位的那类药品应当列入第三类，留待以后鉴别。但是，由于一个公众利益团体提出了法律诉讼，这一点已无法做到，因此第三类实际上是被宣布非法了。按说，一种药是可以摘掉第二类的帽子的，但是，一来这要费很多力气，二来，这种产品即使能重新进入市场，那也必然受到重重怀疑。所以说，被评为第二类就等于是商业上走进穷途末路，因而各公司都竭力避免这种命运。

食品和药物管理局预言，第一部专论的初稿——是关于解酸类药物的——

——将在 1972 年 5 月拿出来，全部 26 类的专论的初稿在 1974 年年底完成。它说错了。那个负责研究阿司匹林和对乙酰氨基酚的专家委员会的正式名称叫非处方内服止痛、解热、抗风湿产品咨询审查小组。在该项计划预定开始实施的时间过去之后很久，这个小组甚至连要厂家提供数据和资讯的首项要求也还没有公布。它提出要求之后，各公司立即搬来它们当初为同贸委会进行斗争而准备的卷帙浩繁的临床研究报告。研究小组好不容易看完这些材料，马上又送上一批，然后再送一批。不等非处方药研究结束，止痛药厂商又给食品和药物管理局送去数量惊人的评论、申诉、威胁、查询、备忘录、司法简报、会议记录、电话纪要，尤其是那数以千计的复印得极不清楚的杂志文章——这一切简直构成了一个收藏止痛药文献的亚历山大时代的图书馆，一些工作人员戏称为阿司匹林大厅。所有各方都承认，这些东西是根本无法看懂的。

听证过程中，各止痛药公司认识到这个咨询审查小组可不好对付。这个小组由全国各地著名专家组成，它与美国医学联合会公布了那部称为《专利药方和江湖骗术》的专利药品名录之后对非处方药品广告大举进攻的那个威严的医学小组毫无区别。此外，该小组是在联邦贸易委员会采取状告止痛药厂家那一大事张扬的行动之后不久开始举行会议的。食品和药物管理局的医生们决不会让自己显得比贸委会的律师们要宽容一些。

布非林遇到的麻烦很有代表性。自该药于 1949 年面世以来。它一直在一切可能做广告的媒介上宣称它的“药效比阿司匹林快一倍”。小组向布里斯托尔—迈尔斯公司提出了一些该公司这么长时间以来从未想过的问题。如果布非林能使阿司匹林更快地进入血管，那它离开血管是否也会更快、从而止痛的时间也就会短一些呢？见效快的药物起作用的时间是否就一定比较短？布里斯托尔—迈尔斯公司指出，一些研究报告证明布非林和阿司匹林在止痛时间上没有什么差别。但是这些研究报告在开始起作用方面也同样没有发现任何差别，而见效快是布非林自称的主要优势所在。布里斯托尔—迈尔斯公司无言以对，只能语无伦次地说，这些试验对于衡量止痛时间的长短——而不是开始止痛的快慢——是可靠的。但咨询和研究小组不同意这种意见。

美国家庭用品公司受到的诘问就更加难以应对了。1962 年，有关服用非那西汀有危险的大量报道迫使这家公司从阿那辛配方中去掉了这一成分，只留下阿司匹林和咖啡因。小组要求美家庭证明目前配方的合理性，它为什么选用这种剂量和搭配，而不是其他的剂量与搭配？另外，咖啡因是具有轻微致瘾作用的物质，而且没有证据证明它能增强阿司匹林的效果，为什么阿那辛中要含有这种东西？阿那辛的医务主任阿瑟·格罗尔曼承认加入咖啡因是根据他本人的这样一种“印象”：“有一部分人（从阿司匹林和咖啡因的混合物中）能得到更好的止痛效果”。至于 60 毫克这一剂量，那是因为……因为……，格罗尔曼嘖嘖着说，剂量再大就会起兴奋剂的作用了。换句话说，之所以选用这样的剂量是因为它不会有明显的效果？格罗尔曼承认不是这么回事。他的确没有做好应付这类盘问的准备。有一件事他很肯定：没有进行过任何科学的研究。

由于美国家庭用品公司强调服用阿那辛可以“连续几个小时减轻……关节炎和风湿病引起的疼痛”，所以它得接受非处方止痛药品咨询和审查小组和担负另一部分药物、即处方药的审查工作“的关节炎咨询委员会这两个班



子的审查。（至于两者的正式名称——咨询小组和咨询委员会——何以会有不同，其中缘由只有联邦官僚机构知道。）两个班子都认为阿那辛自称为治疗关节炎的药物是不妥的。在它们看来，问题在于所建议的非处方阿司匹林的最大服用量——即每日 650 毫克，分四次服用——是不足以减轻关节炎和风湿引起的疼痛的。诚然，用阿司匹林来减轻这类病痛是可以的，但是医生们认为对于这样大剂量的使用，最好能予以监督。如果在药品的标签上提到关节炎，那会导致人们的阿司匹林服用量达到危险的程度。

美国家庭用品公司争辩说，如果在标签上不再提关节炎，那会损害阿司匹林的形像，因为人们会觉得食品和药物管理局已断定不管服用多少阿司匹林对这种病都没有效了。关节炎咨询委员会的成员们说，他们所关心的是人们的安全，至于阿那辛的形像是否依然那么完美、使美国家庭用品公司能继续给它的股东派发丰厚的红利，那不是他们的事。但美国家庭用品公司回应说，这不仅仅是个形像问题。阿司匹林对关节炎是有用的，应当让阿那辛讲出这一点。

在 1975 年的一次令人难忘的关节炎咨询委员会会议上，这场标签之争达到了顶点。来自克利夫兰的风湿病专家欧文·库希纳在该委员会作证时所讲的一番话对美国家庭用品公司关系特别重大。“在这个争论中，使我感到关注的是一个理念上的问题，”他说。“这就是，应当让人民知道多少事情，应当把多少知识告诉他们？难道人民就是那么愚钝，以至于不能让他们对自己的健康、对自己所吃的药作出一些决定，或者说，你们事无巨细，样样都必须加以防范，以免可能发生任何差错？”

“显然，这不是一个仅限于阿司匹林的问题……它正在变成一个涉及你们的民主观念的问题，从根本上说这是人民究竟多么愚钝、能够给予他们多大信任的问题……我认为，总的说来，人们会同意这样的看法，即阿司匹林对于减轻关节炎引起的那类疼痛是有效的。我想，大多数人都会同意对目对来说，发生严重中毒的可能性是微乎其微的。因此，这不是此药多好或多坏的问题，而是应当允许人民对它有多少了解的问题。”

1977 年 7 月 8 日，关节炎咨询委员会的姊妹班子非处方止痛药物审查小组作出了否定的答复。该小组在一份 164 页的报告（提出此报告是最后发表专论的第一步）中建议把所有提到对关节炎和风湿病有效的药物列为第二类，禁止在柜台零售。不仅如此，该小组还希望增加安全方面的注意事项。阿司匹林的使用者将被告知，如果他们患有气喘、溃疡、胃痛或耳鸣；如果他们怀孕或对阿司匹林过敏；如果他们正在接受糖尿病、痛风、关节炎或者与凝血有关的疾病的治疗，他们都不能服用阿司匹林。除此之外，小组还敦促规定严格的成分标准和很低的剂量标准，根据这样的标准，艾西近和诸如强力泰诺这样的强力产品都得被打入第二类；它禁止用咖啡因作主要成分，因此也就把阿那辛的配方归入了第二类；它不肯同意用阿司匹林治疗胃痛，这样就把塞尔脱兹碱打入了第二类；它还说布非林自称对胃痛有效，“这未经证实，也不大可能”，因而也应列入第二类。如果任由这个小组作决定，它会把以往为强力泰诺、塞尔策碱、布非林、哥普、艾西近、万奎以及普通和强力阿那辛所作的每一条广告、每一个标签都列为非法。它们都将被说得一无是处。

止痛药制造商们都吓坏了——除了斯特林公司之外。这些公司中只有斯特林是卖纯阿司匹林的。由于增加了服用阿司匹林注意事项，拜耳也会同

其他牌子一样受些损害。但是，与其他牌子不同的是，其他规定对它没有影响。它那个很俗气的宣传主题（“纯粹的阿司匹林，不是只有一部分阿司匹林”）多年来第一次有人爱听了。现在它可以若无其事地站在一旁看热闹，瞧着它的竞争对手花费好几十年时间确立起来的独特广告形象如何毁于一旦。但是，事情到此还没有完。使斯特林公司拍手称快的是，止痛药审查小组也向泰诺开了刀。

在报告发表前的最后一次小组会议上，斯特林公司的代表突然明白了商界的这一基本原则：自己不受条例约束固然很好，让你的邻居受到条例约束那就更棒，如果能使山姆大叔强迫泰诺承认它不比拜耳强，拜耳阿司匹林又何必花钱去做广告，说自己同泰诺一样好呢？更妙的是，这一承认不是来自短命广告中一个穿着白大褂做广告的人之口，而是来自一条由铁面无私的学者小组颁布、将会永远有效的联邦条例。斯特林公司同体现在贸委会身上的政府干预进行了十多年的斗争，如今它决定同体现在食品和药物管理局身上的政府干预表示支持。

1976年秋，正当泰诺逐步称霸市场的时候，斯特林公司决定对不堪重负的食药局伸出援手。该公司的代表向专家小组呈送了有用的证据，证明对乙酰氨基酚没有什么消炎作用，这就是说，它不能享受与阿司匹林同等的对待。而这就意味着，“不凭处方，你买不到更有效的止痛药”应当作为二类广告看待。

“请考虑一下当时的形势，”约翰·巴鲁克说，“（用潘那多尔）搞垮了英国的阿司匹林市场的那家公司现在又主宰了美国的市场。他们先是不让在这里卖对乙酰氨基酚，后来，在泰诺面世之后，他们又是怎么做的呢——他们恶毒地攻击它！他们说它实际上根本不当上市！”

专家组的反应完全符合斯特林公司的心意。它不仅报告说对乙酰氨基酚“被认为在止痛效果方面与阿司匹林不相上下”，尽管这样说无疑已经很让斯特林公司开心了。而且，在《联邦政府纪事》那冗长的附加细则中还包含着别的东西——一条必须加在对乙酰氨基酚产品标签中的警告：

切勿超过建议用量，否则会給肝脏造成严重损害。

最初有关对乙酰氨基酚没有副作用的那些说法是过于乐观了。随着使用这种药的人数的增多，有关肝脏损害的报告也越来越多了。非处方止痛药审查小组查阅了将近40份有关这个问题的研究报告，并推测对乙酰氨基酚也像乙酰苯胺一样，在人体内会分解，造成一种对肝脏和肾脏有害的化合物。这种损害可能因大量饮酒而加剧。最可怕的是，这种损害的发生是没有明显症状的，也就是说，等到过量服用者发现这种害处时，可能已经为时太晚了。（与此形成对照的是，过量服用阿司匹林会引起恶心、呕吐和耳鸣。这些症状虽然令人不舒服，但却能给受害者以充分的警告。）

起初，强生公司对这件事表现得满不在乎。1977年7月7日，即审查小组公布它的报告的前一天，该公司举行了一次新闻发布会，说它同意小组提出的新建议，并说它自愿在每一瓶泰诺上增加有关肝脏可能受损的说明。

（与此同时，布里斯托尔一迈尔斯公司的吉尔·韦尔指责审查小组的注解做得不够充分，要求延长就该小组报告发表评论的时间。到12月，他写出了一份逻辑严密、篇幅很长的意见，抨击食品和药物管理局的审查报告。他确信这份报告超越了它的权限。该小组说，不应允许各公司做广告说它们能治疗诸如“网球肘痛”等稀奇古怪的症状，因为那样会使消费者受到误导。

在韦尔看来，这其实就是“为实行检查而提出的一种典型的自认为高人一等的解释”，违背言论自由的原则。）

斯特林公司那方面则竭力在它为拜耳所做的广告中利用这份有关止痛药的报告。它在电台上播出的第一条这类广告声称，食药局未能找到任何证据证明对乙酰氨基酚比阿司匹林更安全的说法。（实际上，报告并没有直接地对这两种药做这样的比较。）食药局也像在它之前的贸委会一样，不喜欢斯特林公司这样利用它的研究结果。该局局长唐纳德·肯尼迪在当年12月致斯特林公司董事长韦斯科的一封信中威胁说，如果该公司继续做这种广告，“我们会认为有必要自己出来讲话以正视听。”令人惊异的是，肯尼迪也给贸委会主任迈克尔·珀楚克写了一封信，要求他开始对止痛药广告进行调查。

斯特林公司在它的广告中删去了提到小组报告的内容。但它没有停止对泰诺的抨击。1977年12月2日，斯特林公司给当时正在将小组的建议变为具有法律约束力的专论的食药局送去七卷科研报告。这些材料大都是对该公司自己在美国不售卖的对乙酰氨基酚不利的科学数据，其中包括斯特林公司认为应当在对乙酰氨基酚产品上注明的一则警告。为了加强警示效果，这一段是用大写字母写出的：

如果你对对乙酰氨基酚过敏，请不要服用这种产品。如果你患有哮喘或对阿司匹林过敏，在服用此产品前请征求医生意见。请不要超过建议用量或服用十天以上，否则肝脏会严重受损。如果你曾患过肝病，在服用此产品前请征求医生意见。如果你在服用任何处方药物，在服用此药前请征求医生意见。

三天后，强生公司对食药局作出了回应。泰诺不打算给予合作。已答应要在标签上增加的注意事项，现在不再加了。该公司做好了决战的准备。它指责说，有关肝脏损害的说明是不公平的，因为它说明了过量服用造成的“具体损害”——即对肝脏的损害——可是有关阿司匹林的注意事项中却没有提到任何器官。强生公司也拟出了一份注意事项建议——是为阿司匹林拟定的。

请不要超过建议用量，否则会引起有可能威胁生命的身体化学变化、呼吸衰竭、昏迷、痉挛和心血管萎陷。

妊娠6个月后请不要服用此药，否则可能引起阵痛时间过长、分娩时流血过多以及死胎。

本产品含有阿司匹林。如果你有过支气管哮喘、鼻息肉或过敏性鼻炎，请不要服用本产品，否则会引起有可能威胁生命的反应，其中包括心血管萎陷和呼吸衰竭。

注意：如果你患有胃痛、溃疡或出血性疾病，请不要服用本产品，否则会引起可能威胁生命的消化道大出血。

如果给泰诺加上有关肝脏损害的警告的话，强生公司还有几项建议。

请不要超过建议用量。每次服用40片普通阿司匹林或24片强力阿司匹林，可能引起肝脏损害。

强生公司的这种做法激怒了全国有毒物质控制网负责人理查德·莫里亚蒂。他在1月间致食药局的一封信中猛烈地指责强生公司拒不承认对乙酰氨基酚可能产生副作用。至于该公司认为有关“具体后果”的警告有欠公平这一抱怨，莫里亚蒂说：“如果加上一个‘不具体的后果’的标签，诸如‘请不要超过建议用量，否则可能严重损害你身体内的某个器官，但我们不便讲出是哪个器官’等等，对乙酰氨基酚生产者会觉得开心一些吗？”他说，最糟糕的是，强生公司提出的那个关于肝脏损害的版本。告诉想自杀的人不要

服用 40 片以上，这“无异于向一个刚刚买了枪用来自杀的人提供一张具体的示意图，告诉他把枪口放在身体的哪个部位上最合适。”强生公司所提的建议就等于是提供一个射击的目标——服用 40 片以上，你将必死无疑。

强生公司对此不予理会。1978 年 2 月 6 日，它又给食药局寄去一批研究报告。它在这批材料中逐点批驳了斯特林公司呈送的建议，并不时引用它所称的有关对乙酰氨基酚问题的最权威的资料来源：斯特林公司在英国的分公司的一份公报。该公报大事夸耀潘那多尔牌对乙酰氨基酚的安全及其他优点。寄给英国医生和药剂师们的小册子声称潘那多尔“以通常的治疗剂量使用，一般不会引起（肝病）。”实际上，它说，“有关医疗文献中只有一处提到可能是因为按正常剂量使用对乙酰氨基酚而引起的（肝病）病例，而这个病例十有八九是一种特异反应。”强生公司评论说，这番话与它对泰诺所做的宣传是十分吻合的。

食品和药物管理局根本没有清闲的时候。它的门口几乎每天都堆满新的研究报告、新的备忘录和新的评论。其他公司也发现了斯特林公司的窍门。以往，各公司苦心孤诣地提出科学证据来证明自己产品的优点。现在，它们的实验室开动科学机器，制造的是另一类产品，即用来攻击对手的研究报告。由于各公司对试图通过食药局来使对方受到约束，不堪重负的管理局处在数据战的交叉火力之下。阿司匹林大厅变得越来越大。它的用电脑印制的目录——一家公司算一条，如“86—11—06C 生物制品公司（p·赖歇茨），见第 18 卷”——已增至四十多页。10 年过去了。在此期间，各止痛药公司又发现了另一个战场。

1976 年年末，韦恩·内尔森看到阿那辛的一则广告后，险些气炸了肺。

方下巴的发言人：你的身体知道这些止痛药（展示达特里尔、泰诺和强力泰诺的药瓶）同成人用强力阿那辛（展示阿那辛）之间的区别。对于除了头痛以外的疼痛，阿那辛能减轻常常伴随疼痛而来的炎症。这些（对乙酰氨基酚产品）却不能。……阿那辛能在迅速止痛的同时减轻炎症。这些就不能。请用成人阿那辛。。

普通听众很可能对这种近乎无法理解的句法留下深刻印象。你可能把“对于除了头痛以外的疼痛，阿那辛能减轻常常伴随疼痛而来的炎症”这句话念上几遍也不解其意。但是，内尔森——后来联邦司法机构也是如此——所注意的主要不是这则广告的句法；而是它的语法。美国家庭用品公司的发言人声称“阿那辛在迅速止痛的同时减轻炎症，而这些（对乙酰氨基酚产品）却不能。”不能干什么？在内尔森听起来，美国家庭用品公司似乎在说，泰诺不能很快止痛。而这——内尔森后来说——“就是彻头彻尾的谎言了，他们也知道这一点。”内尔森的经过深思熟虑的看法是，美家“为了多赚几个钱，什么话都讲得出来，什么事都干得出来。”

与以往一样，内尔森向各家报纸、电视台以及商业促进局理事会全国广告处提出了抗议。美国广播公司迫使美家把广告词修改成“阿那辛止痛消炎都很快，而这些产品根本不能消炎。”但是，哥伦比亚广播公司和全国广播公司却听任原先的广告照做不误。内尔森继续扯大嗓门公开地、无休止地抱怨。

1977 年 3 月 21 日，美国家庭用品公司铸下了一个大错：它把强生公司公告上法庭，设法使法庭颁令让强生公司住嘴。

当时美家已是第 17 年由威廉·拉波特掌管了，由于公司获利丰厚，使他得以对公司拥有几近绝对的控制权。这些年来，他用自己那种贪欲十足、

神秘兮兮、吝啬惜财的形象改造着美国家庭用品公司。拉波特使无情兼并来的子公司各自独立。例如，阿那辛由白厅制药公司生产并经销，美家的其他分支几乎不做任何投入，民间广泛流传这样的说法：拉波特保持控制的办法是所有超过 500 元以上的支票都得由他亲自审批。由拉波特不肯支付猎头费、搬家费或具有竞争力的薪水，该公司雇员多年来一直由纽约市那些甘愿在严苛的条件下工作并领取低于标准水平的工资的人组成。“毫不奇怪，各办公室都充斥着唯唯诺诺的人，”美家的一个子公司的前销售部主任杰克·夏皮罗说。“士气低极了。他们总是对你说这样做不得、那样做不得。”夏皮罗说，拉波特根本没有长期打算。“他所关心的只是挤出每一个小钱来好在下一个季度报告中夸耀——这与我们今天所认为的正确管理完全是南辕北辙。结果，每当出现问题，那都是全然没有料到的。公司只好东一榔头西一棒捶地瞎胡对付一气，直至碰上一个有效的应付办法。”

对于泰诺的崛起，美国家庭用品公司的对策确实是东一榔头西一棒捶。它同斯特林公司一样，也推出了自己的对乙酰氨基酚药片。起初起了个名字叫粹林，后来又改成超诺。强生公司认为泰诺和超诺之间的雷同不完全是巧合——“包装几乎一样，”韦恩·内尔森后来说。“这真是一个手腕低劣的把戏。”——于是提出了控告。法庭颁布了临时禁制令，超诺夭折了。美国家庭用品公司不肯善罢甘休。它把该药的名称改为超梅。这个办法也没有奏效。于是美家便求助于它最宝贵的商标之一——阿那辛。与拜耳不同的是，阿那辛与阿司匹林的关系不是十分密切。实际上，白厅制药公司多年来一直要给人留下一个相反的印象。为什么不把阿那辛这个名字用在一种新的对乙酰氨基酚上呢？要是再加上那种“阿那辛特殊成分”——咖啡因，那不是更好吗？那样一来，这种新的阿那辛就好像不是什么不同的药物，而只是一种受欢迎的老产品的新品牌了。白厅选定了阿那辛-3 这个神秘的名字。（“谁也弄不清楚阿那辛-2 又是怎么回事，”夏皮罗说。）尽管做了一阵人们所熟悉的那种美家式广告宣传，阿那辛-3 的推销却并不成功，虽然它还没有从市场上消失。

美家放弃了对乙酰氨基酚后，重又致力于推销普通阿那辛了。12 月间，它开始做那个使韦恩·内尔森大力恼怒的“你的身体知道（泰诺和阿那辛之间）有什么差别”广告。当内尔森的挑剔使它无法忍受的时候，美家提出了控告，要求法庭确认它“有权在不受被告（麦克尼尔和强生公司）干扰的情况下播出广告”，内尔森的反应像通常一样有力。在美家提出诉状三周之后，强生公司根据 1946 年的拉纳姆商标法第 43 (a) 款提出了反诉。

冗长而繁杂的拉纳姆法的主要执笔是爱德华·s·罗杰斯，他当时是斯特林产品公司的董事长。这是一部有关在美国获得、使用和丧失商标的法律。第 43 (a) 款在该法中间的一处很不显眼的地方：

任何人若认为任何产品或服务采用任何虚假的、可能导致对这些产品或服务作出虚假描述或表述的包括词语或其他符号在内的描述或表述办法……并认为自己因这种描述或表述受到损害或可能因此受到损害，都有权对之采取民事法律行动。

自罗杰斯拟就第 43 (a) 款以来的 30 年中，没有什么人注意过这段文字。强生公司的反诉即将改变这一局面。实际上，它开创了一个新的法律分支，即拉纳姆法广告诉讼。

强生公司的反诉指责“你的身体知道”是对阿那辛的“虚假表述和描述”，“其用意在于欺骗购买者，使之认为阿那辛这种止痛药比泰诺好。”强生公

司没有指责美家的广告是彻头彻尾的谎言，尽管称它是“把 19 世纪那种秘方专利药展示术用于当今大众传播媒介推销活动的极佳范例”。强生公司的论点也同贸委会的差不多，即认为不管阿那辛广告的字面意思是否属实，它在观众的心目中造成了欺骗，因而要算是虚假广告。

这对于强生公司是关系重大的事情。内尔森之所以发那么大的火，一个很重要的原因是“你的身体知道”这一广告词发生了作用。在做该广告期间，泰诺在止痛药市场上的份额从 17% 下降到了 15.6%。由于止痛药的总销售额约为每年 7.5 亿美元，市场份额这一微小的下降就意味着销售额减少了一千多万美元。美家丝毫没有停止那条广告的意思。那年夏天它还打算再花 500 万美元——占阿那辛促销预算的将近一半——做“你的身体知道”广告。这笔开支，泰诺的广告公司估计，足以使每个美国家庭平均每隔两天就接触一次这种信息。

许多司法纠纷中的问题都是因语义学而陷入僵局的。而在阿那辛对泰诺一案中，问题本身就出在语义学上。这则广告的确切含义究竟是什么？考虑到它的用词是花了不少钱请交流专家研磨出来的，它的特定含义委实难以确定。“阿那辛能在迅速止痛的同时减轻炎症，而这些却不能”，这究竟是什么意思？是像强生公司认为的那样，意味着阿那辛能止痛，而其他药不能止痛，因而美家的意思是说，阿那辛在止痛方面比泰诺见效更快、效果更好呢，还是像美家所说的那样，这意味着阿那辛能减轻关节炎，而其他药不能，因而这则广告根本不涉及止痛更快，只是讲消炎问题？如果是后者，既然非处方止痛药物审查小组那个月已经决定受理有关阿那辛中所含的少量阿司匹林对炎症无效的反诉，这还有什么要紧吗？

纽约南区的巡回法官小查尔斯·斯图尔特拒绝由他本人来回答这些问题。前一年，在另一宗拉纳姆法诉讼中，另一名联邦法官曾得出结论，认为由他本人来对一则广告作出解释是不恰当的。“这类案例的关键问题是，”那位法官写道，“广告的受众认为什么是广告传递的信息？”广告的受众当然就是消费者。斯图尔特要求各公司自己去了解普通人对广告的看法。当初贸委会也这样干过。它传召了一些华盛顿居民到法庭上来对拜耳广告作出解释。斯图尔特采用的是另一种办法，结果陷入了对消费者调查进行统计分析这一纷繁复杂、令人困惑的工作而无法脱身。

美家雇请纽约市 ASI 市场调查公司来估价“你的身体知道”这句话的含义。ASI 在纽约州北部一个购物中心花钱请了一批人到一所特殊剧院去观看一些杂七杂八的电视片和广告。“你的身体知道”就在其中。放映过程中和放映之后，该公司向观众询问他们对所看过的节目和广告能记住些什么以及从中得出什么含义。”

询问的结果却成了一个有关广告怪现象的案例调查。虽然人所周知，诸如“你的身体知道”这样的广告是商业成功的一个重要因素，但是人们却几乎没有留意这些广告。放映结束后，正好 1/5 的人对“你的身体知道”这则广告没有留下一丁点儿印象，虽然他们几分钟之前刚在一个没有灯光的剧场内看过它。记得这则广告并且认为它是在试图向他们推销某种东西的人不到 2/3。（ASI 没有记下其他人认为它是在试图做什么。）在记得这则广告并意识到它是在试图向他们推销什么东西的人中，约有一半的人提到“减轻症

状”。他们有可能只是因为知道这是一个止痛药广告而得出这样一个答案的。有将近 1/3 的人提到“竞争优势”，这是另一个合理假定。只有 1% 的人记得“止痛更快”这类说法——这是该广告要阐明的主要之点，诉讼也正是由此而起。若是在其他情况下，美家本来可能认为这样的结果蛮能说明问题，于是，ASI 的数字被呈送法庭，以此作为证据，来证明消费者并没有从他们的促销宣传中得出有关止痛效果超群的信息，因为它们实际上没有得出任何信息。

强生公司聘用了另一家调查公司，即盖洛普—鲁本斯但公司。它是通过电话进行调查的。在该广告在电视上播出的第二天，这家调查公司询问了一批经过挑选的、有代表性的家庭，问是否有人看过这条广告。与 ASI 的调查形成对照的是，看过这条广告的人中，几乎有一半人说它给他们留下了阿那辛“见效快”的印象，有 39% 的人觉得，广告包含着这样的信息：阿那辛比较好，甚至是最好。

哪一个调查是正确的呢？斯图尔特了解到，不偏不倚的消费者调查也像不偏不倚的科学研究一样，在不加约束的情况下，会产生相互矛盾的结果。然而，在这两个调查中，回答询问的人所说的看来只是他们认为广告应当说的话，而不是它们实际上真讲过的话。法官认为，电视广告施展魔力的办法是“在使观众对正播放的某条新广告产生兴趣的同时，调动起他们以前同该项产品所有过的联系。”换句话说，目前的阿那辛广告主要是使人们回忆起它以前讲过的许多自称比其他药品优越的话。这是否意味着现在这条广告要以为以往广告的错误承担责任呢？

1977 年 8 月，法官作出了裁决。他认定，拉纳姆广告法只管现在有争论的这条广告，而不管过去的广告。因此，斯图尔特的任务就是确定某一条广告若是被以前从未看过阿那辛广告——他承认这种情况在现实中不大可能存在——的人看到会留下什么印象。这个结论对 ASI 的调查是有利的，因为它以更为直接的方式测试观众对“你的身体知道”这条广告的反应，尽管它对这条广告的实际影响——人们相信这才是此案的争论焦点——没有作出精确的记述。出于对 ASI 调查的尊重，斯图尔特裁定：“你的身体知道”这条广告没有暗含阿那辛比泰诺止痛快的意思。

美家公司并没有从中得到多大的安慰，因为这一裁决的其他部分对该公司进行了猛烈的抨击。斯图尔特的裁决说，尽管那条广告没有讲阿那辛止痛快，但是它暗示阿那辛良效果更好。

“你要是在这一裁决作出后看到美家那帮人的表现就好了，”强生公司的一位律师在数年之后取笑说。“他们惊讶极了——‘天哪，他怎么能这样说？怎么会有人认为我们会登广告让人们以为阿那辛比竞争对手强？’”

关于这则广告的隐含意思问题解决之后，斯图尔特的裁决转向了下一个问题：这个说法是否属实？也就是说，阿那辛的止痛效果是否真比泰诺强？这又是牵扯到两个问题：一般性疼痛和炎症引起的疼痛，美家公司实际上承认了阿司匹林和对乙酰氨基酚在总的止痛效果方面是不相上下的，但它在辩词中咬定阿司匹林在消炎方面更为有效。有关证词涉及大量医学问题，其中包括细胞生物化学中的一些不解之谜、临床试验的标准、腱炎是否等同于“网球肘”等等。与在贸委会和食药局进行审理时一样，著名的科学家云集于法庭之内。他们又是在几乎每一个问题上都有分歧，只有一个看法是共同的：证据显而易见。对乙酰氨基酚对关节炎不如阿司匹林有效，但这是否意味着

它对治疗炎症就毫无价值了呢？即便它在实验室内证明效果小一些，要是现实中的人们服用后觉得满意又将如何呢？“这些律师是非常聪明的，”作为证人的纽约大学医疗中心著名风湿病学专家杰拉尔德·韦斯曼说，“他们学过科学，用大多数科学家都不习惯的方式来盘问我们。我猜想，许多证人的表现都像大多数人在遇到一个决心要把他们搞糊涂的非常聪明的人时的表现一样——他们被搞糊涂了，说了一些自相矛盾的话。”

面对着大量相互矛盾的证词，斯图尔特只好宣布炎症问题是一个难下决断的问题：美家公司未能证明阿那辛消炎效果更好，但是强生公司也未能证明它的效果不是更好。因此，结果就要由第二个问题来决定：阿那辛对于除炎症以外的疼痛来说是不是一种优质止痛药？在这方面，强生公司很容易地占了上风，因为美家已经或多或少承认过两种药的效果相同。结果，斯图尔特指令美家公司现在和将来都不得再在广告中宣称“阿那辛是优质止痛药或阿那辛对于因炎症而引起的症状或炎症本身是一种优质止痛药”。

这一裁决造成了很大的冲击。阿司匹林对于对乙酰氨基酚的一个明显优势——它的消炎作用——不再可以在广告中标榜了。强生公司欢呼自己的胜利。如果它愿意，它可以用斯图尔特的裁决来对付其他阿司匹林公司——倘若它们试图大力宣传乙酰水杨酸在消炎方面比泰诺要强的话。美家向第二巡回上诉法院提出了上诉，但却被驳回了。

美国家庭用品公司对强生公司案是拉纳姆法中一个具有里程碑意义的案例。上诉法院作出维持斯图尔特原判的决定，这就开创了这样一个先例：第43(a)款的适用范围不仅限于字面上的虚假，而且适用与隐含的意思。诉讼的闸门便就此打开了。现在，只要抓住一丝丝虚假或误导的意思，各止痛药公司就可以互相攻讦了。各公司不必再局限于对广告的字面解释，而可以深入探究消费者的心理，搜集形形色色的意见，然后再根据拉纳姆法去对那种与证据最相悖的意见兴讼。美家怪不得别人，只能怪它自己，因为它是它先去告状的。

更糟糕的是，它后来又同强生公司打起官司来。斯图尔特作出裁决的四个月后，阿那辛又推出新广告。一如“你的身体知道”那则广告，他们强调阿司匹林的消炎能力。不过，这一次他们做得很小心，没有同泰诺或其他药品做比较。尽管如此，强生公司还是表示异议，并就一则甚至没有影射泰诺的广告提出了诉讼。它的推理颇为迂回曲折。据斯图尔特法官说，这类广告不可避免地会同阿那辛以往的宣传——包括“你的身体知道”在内——发生联系。既然斯图尔特已宣布这种宣传是非法的，强生公司说，美家就压根儿不能再提消炎作用了。

强生公司希望听它陈述理由的斯图尔特法官能同情它。然而，这第二次官司（人称“阿那辛第二”）一直拖到1979年7月，而斯图尔特却既不肯驳回强生公司对美家的指控也不肯驳回美家对强生公司的反诉。面对着第二场旷日持久的官司，两家公司实现了庭外和解。这是它们最后一次握手言和。

总之，那些日子是阿那辛最倒霉的时期。从1978年1月至9月，美家先是第二次被强生公司控告，接着它对斯图尔特裁决提出的上诉又被驳回，再后来贸委会又要它花2400万美元告诉电视观众阿那辛是用阿司匹林做的。有一阵美家公司曾考虑彻底抛弃阿那辛这个商标，但终于未能下此决心。相反，它决定对泰诺发起最后的进攻。它生产了一种更大型的阿那辛，叫最强力阿那辛，每片含500毫克阿司匹林（标准剂量为325毫克）。“这么干



的目的是，”强生公司的一位律师说，“创造一整个新的类别——最有力类——使之超过以往的所有产品。考虑到两片老的普通拜耳所含的阿司匹林要多于一片最有力阿那辛，做这种强力药生意未免有些愚蠢。但这就是他们采取的对策。”

新的最有力阿那辛问世了，它是医生最推崇的止痛药。

最有力阿那辛的药效超过普通药物和强力药物，

它的药力最强。

请用最有力阿那辛——不用处方就能买到的最有力药物。

不管这个“最有力”主意愚蠢与否，强生公司不喜欢拿它与“强力”做比较，因为它花了数百万美元把这个词同泰诺联系起来。“当他们说‘强力’的时候，你认为他们指的是什么？”强生公司的这位律师问道。“他们指的是强力泰诺。这就是他们的所指！”一项消费者调查显示，许多服用强力泰诺的人确实认为其中包含的信息是最有力阿那辛是比强力泰诺更好的止痛药。强生公司又为消除这个印象告上了法庭。这一次强生公司没有劳神去向电视台提什么抗议。它直接诉诸拉纳姆法第 43(a) 款。1979 年 8 月，它提出了阿那辛三号诉讼。

尽管现在有机会在新法官莫里斯·拉斯克面前陈述理由，但美家对拉纳姆法已是心有余悸。它把“强力”改成“增效”，但强生公司却不依不饶。内尔森腰杆子很硬，此案继续审理。在法庭上，美家声称，它在使用“强力”这个词的时候不可能是指“强力泰诺”，因为最有力阿那辛的竞争对手只是其他品牌的阿司匹林。美家有它自己的对乙酰氨基酚产品同泰诺竞争，那就是阿那辛-3。在强生公司看来，这种解释只是“一系列软弱无力的借口中的最新借口”，而且是一个刚刚在一场有关它是否有权直接攻击泰诺的问题上打输了官司的品牌提出的借口。

与以前一样，这场官司的关键在于对那条广告作何解释。两家公司都拿出了消费者调查报告，而且它们都说对方对这两份调查的解释是错误的。强生公司说，美家自己的报告恰恰证明了它的说法是正确的，因为接受调查的人单是从播出这个广告这种做法本身就得出该产品优于其他品牌的印象，而传递这样的信息是不正当的行为。（“我不记得那些阿那辛广告，”一位很有代表性的调查对象对美家说。“它大概是说它比其他止痛药——包括泰诺在内——效果更好吧。”）美家在答辩时指责强生公司对它自己的调查作出错误的解释。这些调查结果，美家说，并未表明最有力阿那辛的广告起了误导作用，但它确是一则“极糟糕”的广告——法庭完全赞同这个评语。

拉斯克法官于 1980 年 7 月作出的裁决斥责美家公司对于人们对其广告可能作出的解释故意视而不见。这位法官还雪上加霜地指出，最有力阿那辛这个品牌的名字起得就不合适，因为每片 500 毫克的阿司匹林含量超过了当前为食药局所许可的水平。他说，最有力阿那辛不是不用处方所许可出售的最大效力药物。最有力阿那辛是根本不许出售的。”

强生公司再次获得了胜利。这家公司不满足于已取得的业绩，又想出了另一个销售手法：胶囊制剂。强力泰诺胶囊容易吞服，不知为什么还使人觉

---

这一记录是不可信的，因为按照规定，如果被审查的广告宣传如果停止不做了，那个案子也就撤消了。鉴于广告经常是变来变去的，这一条规定使得许多调查不等全国广告处耗时费力地得出结论就成为没有意义的了。

得更有效，于是这个品牌更畅销了。到 1981 年年初，它在止痛药市场上所占的份额达到了 30%——选择强药效泰诺的人竟占 30%！——各阿司匹林公司差不多要认输了。布非林开始做广告攻击拜耳，而拜耳的市场份额已缩至不到 9%了。其他阿司匹林品牌也纷纷摆好架式要同它们的阿司匹林竞争对手——而不是同泰诺——一争高下。

然而，翌年发生的一个不幸事件却使如日中天的泰诺一落千丈。此后不久，强生公司的宿敌——美国家庭用品公司则卷土重来，希望用强生公司对付阿司匹林的办法对付对乙酰氨基酚：用一种新的止痛药来打败它。

## 第十四章 小国之争

1982年9月30日，库克县《医学考察家》杂志的办公室报告说，有三个人因氰化物中毒而死亡。在所有这三个案例中，导致中毒的氰化物都来自泰诺胶囊。消息传到强生公司总部，那里的第一个反应是不相信——这肯定是一场骗局。谁也不能想象，氰化物怎么能混进如此先进的泰诺生产系统。但是，随着大量的报告、调查和证实的送达，公司的管理层意识到，不可想象的事情确实发生了。那三个人死去时，胃中都有泰诺胶囊，这真是太可怕了。

詹姆斯·伯克从未遇到过比这更严重的危机。

1953年被聘为邦迪创可贴生产经理的伯克正值泰诺开始雄霸止痛药市场时当上了董事长，而且亲眼看到泰诺的利润变得对强生公司越来越重要。这个品牌占该公司全球销售额的8%，占其全部利润的15%以上。在伯克掌管强生公司期间，该公司的利润增加了1/6，而这全是泰诺带来的。

（80年代的强生公司的地位与30年代的法本公司相同：一种小小的非处方药片竟然对一家技术先进的大公司的收支状况起着重要作用。）那年秋天，泰诺在止痛药市场上占据的份额为1/3以上，而且市场分析家们认为它的份额完全有可能上升到1/2。如今，伯克最大的成功看来很可能要变成他最大的灾难了。

调查人员很快证明，麦克尼尔的那家设在华盛顿堡的工厂生产的泰诺没有问题。受害者中有一个人吃了麦克尼尔设在得克萨斯州的另一家工厂生产的胶囊，这说明此药是在零售过程中——大概是在芝加哥地区——被做了手脚的。已经死了三个人，天知道还有多少人的药箱里装着毒药。

伯克下令撤消泰诺的电视广告。接着，在与联邦调查局及食品和药物管理局的人举行了几个小时的紧张会议之后，他又下令全部收回占该品牌销售量40%的超强力泰诺胶囊，起初，联邦调查局与食药局并不赞成这样做，因为这会给恐怖分子传递错误的信息。但是，在加州发生了仿效此例在土的宁中下毒的事件之后，政府同意收回泰诺胶囊了。收回这些药品给强生公司造成的直接损失为5000万美元，但这同它的间接损失比起来，简直不算什么。在10月这一整个月内，强生公司的股票不断下跌，股东们受到的票面损失为20亿美元。与此同时，泰诺的市场份额直线下降，降到只有8%了。

一些专家预言，泰诺时代结束了。他们说，泰诺的名字将永远被人们同这些死亡事件联系在一起。“麦克尼尔肯定要从头开始，”一位药房买主对《商业周刊》记者说。强生公司必须再创一个新牌子并拿出数百万美元来进行宣传。然后它还得耐心地等待这个牌子逐步赢得消费者的心。另一些分析家则认为，泰诺这个名称也许能存留下来，但强生公司若能把它以前占据的市场份额夺回一半以上就算走运了。

危机丝毫没有缓和。又有四个人死去。与此同时，一些曾与泰诺竞争的对乙酰氨基酚品牌纷纷起来填补真空，其中一个就是在发生这场危机之前只占万分之一市场份额的达特里尔。另一方面，斯特林公司却不为所动，说是借这种局面占便宜未免“缺德”。斯特林公司采取这种态度或许另有原因。它的对乙酰氨基酚品牌——已行销70个国家但仍未在美国出售的潘那多尔的年销售额约为1亿美元，比拜耳在美国的销售额还高。有消息说，斯特林公司打算通过开展一场大规模的广告宣传运动于1983年春天把潘那多尔引

进美国市场，它不想把这个精心制定的计划打乱。

美家也宣称它愿光明磊落地行事，假惺惺地对《华尔街日报》的一位记者表示，它决不会从这场悲剧中捞取好处。“我早上8点在火车上读到了《华尔街日报》登载的这条消息，”美家前销售经理杰克·夏皮罗回忆说。“到9点钟时，我们已经在开会讨论如何利用（泰诺）遇到的麻烦来重新推介我们自己的对乙酰氨基酚产品了。与会的人在会议室内一边走动一边说：‘现在正是我们同那帮家伙算帐的机会！’”

令人惊异的是，泰诺居然恢复了元气。在这方面，强生公司关于把泰诺胶囊从市面上收回逐一进行研究的决定起了很大的作用，虽然此举使这家公司多花费了数百万美元。此外，伯克时常举行记者招待会，撩开平时笼罩着这家公司的神秘面纱，让公众随时了解新情况。最重要的或许是他的如下决定：发放7600万张价值2.5美元的优惠券，可用来购买任何泰诺产品。这样一来，一瓶30粒的泰诺就几乎是白送了。在发生中毒事件后的不到一年时间内，泰诺在止痛药市场上所占的份额又恢复到30%。关于它从此会消亡的说法证明是言之过早了。

在芝加哥地区造成七人死亡的这场悲剧导致了非处方药市场上的变革——改用三重封口、防止做手脚的包装。这种做法会永远让人记起这一事件引起的恐惧和不信任。（受害者的控告直至1991年5月才结案。）这件事还能起到一种更具普遍意义的作用：它使人看到名牌的力量，看到人们是多么不情愿把一种熟悉的商标或信任的产品从自己的心目中抹掉。

七年来，泰诺博得了消费者的好感。医院信任泰诺，“你买不到比泰诺更有效的止痛药”，“没有比泰诺更有效的止痛药”——所有这些推销主题都给人留下了这样一个深刻的印象：其他止痛药都不会比泰诺更好。在识趣地消声匿迹了一段时间之后，泰诺又在电视上做起广告来，而且仍旧宣传这样的主题，人们也仍旧相信这些说法并仍旧购买泰诺。只要止痛药竞赛场地平坦无阻，只要强生公司继续推销这个牌子，泰诺就会继续保持领先地位。可是，竞赛场地后来却发生了变化。

这个变化发源于在英格兰诺丁汉郊区一座维多利亚时代的小房子里的客厅内。在那里，一个名叫斯图尔特·亚当斯的人花了许多时间研究被晒伤了的大白鼠。当时，英国非处方药连锁公司——布茨公司的药理研究部就设在这座房子里。在该公司的创始人杰西·布茨于1921年去世之后，美国药品零售业巨子路易斯·K·利格特买下了布茨药品公司的600家店铺，并把它们并入由A·H·迪博尔德组建的那个短命的非处方药联合企业——药品公司。药品公司解体后，布茨公司又归英国人所有了。

1949年，该公司新的管理机构决心研制一种具有肾上腺皮质类固醇——像可的松这样的与肾上腺产生的荷尔蒙相似的药物——的止痛效力、但却没有它们的副作用——其中包括高血压、溃疡和糖尿病——的药物。这项任务交给了亚当斯。研究晒伤的大白鼠就是这一工作的一部分。

---

还有几位参加者被要求坐在椅子上，椅子的扶手上装有特制的转盘。受试者观看节目时，根据他们的感觉——是感到乏味还是感到有兴趣——向左或向右拨动转盘。ASI试图用这种办法不时地跟踪他们的注意程度。他们还制作了一些图表。如果一则广告所引起的兴趣为“平均值”，那它的分数就是500，高于或低于这个数分别表示广告引起的兴趣小一些或大一些。在试验进行到一半时，阿那辛的广告所得的分数为420。

亚当斯于 1952 年在利兹大学获得博士学位后，成了布茨公司少数几个医学研究人员之一。公司让他进行类固醇研究。摆在他面前的任务极其艰巨，因为衡量一种药物的止痛效力的技术很原始。他在探索衡量止痛效果的不同方法的过程中偶然看到了一份不出名的美国牙科杂志，其中有一篇文章把阿司匹林的止痛能力同它对发炎组织具有的效力联系起来，当时阿司匹林被用于减轻炎症引起的疼痛，但是人们大都不了解它实际上还有消炎作用，亚当斯相信，消炎是阿司匹林的主要特性。他确信，如果他能找到一种具有很强的消炎能力的药物，它必定像阿司匹林一样具有很强的止痛作用。因此他认为自己是在寻找另一种阿司匹林。

1955 年，命运再次眷顾了亚当斯。他偶尔看到一篇德文文章，讲的是把大白鼠的背部剃光、使之受到紫外线照射，从而诱发类似晒伤的炎症的事。晒伤的程度可以用一个分五级的表来做客观的衡量。如果亚当斯在大白鼠身上进行药物试验，那他就可以估算出炎症是否已经减轻。这项技术从原则上来说很简单，但实行起来颇为困难。亚当斯花了一年多的时间才使它完善起来，不过，一俟他完善了这一技术，他就最终可以开始从事确定新药的潜在效力、估价它们的消炎作用然后再测试出它们是否相对来说没有副作用这项艰巨得可怕的工作了。他要求布茨公司提供帮助。

1957 年，生物化学家约翰·尼科尔森参加了这项研究工作。

要寻找新的化合物就得在有机化学的茫茫世界中途游。几乎所有生物体的分子都是由碳、氢、氮和氧这样简单的原子构成的，这些原子的结合方式是五花八门的。例如，碳能组成一个由六个相连的原子构成的圆，叫做苯环。而这六个原子的每个角都可能与一组其他原子（包括其他苯环）连在一起。（有机化合物之所以有那么多奇奇怪怪的名称，原因之一就是为既把分子的几何图形表示出来，又把它化学构成表示出来。对乙酰氨基酚的全称叫 N-acetyl-para-aminophenol，其中 N 是化学家用来表示分子的锁链式结构的缩写，para 告诉化学家们该分子的其他部分与苯环的哪个部分相连接。）这些化合物的结构稍有变化，对身体造成的影响就会有很大的不同。有鉴于此，尼科尔森的主要任务是建立一个可能成为消炎药物的化合物总目录，其中的每一类都是其他各类的稍有不同的变体。

起初，两位研究人员发现了一种令人沮丧的趋势，即比较有效的药物通常都有比较严重的副作用。这本是预料之中的事。它价。减轻了大白鼠的晒伤，但同时也使这些动物生了病。最后，他们试验了一种以前作为除草剂使用的化合物，结果很令人鼓舞。尼科尔森配制了 600 种与这种除草剂相近的化合物。其中效力最大的一种消炎速度比阿司匹林快五倍，而且显然没有阿司匹林的副作用。他们急不可待地把这种药拿去作临床试验。令他们惊异的是，这种效力极强的药居然对患者的类风湿关节丝毫不起作用。亚当斯在晒伤的大白鼠身上辛辛苦苦进行试验得出的结果却不能说明这些药用在人体上会产生什么效果。

亚当斯转而进行能够直接评估一种药物的止痛作用的另一项动物试验，试验表明，他们送去作临床试验的那些药物基本上没有止痛作用，亚当斯只好放弃他的基本假定——即能消炎就意味着能止痛，到这时，布茨公司已对退烧药发生了兴趣，于是他们改变了原先的计划，开始三种效用一起试验——止痛、消炎加退烧。

尼科尔森终于找到了一组三种作用均有的化合物。首先试验的是四叔丁

基苯乙酸——在他们的实验室记录中称作 10335 号药。试验证明 10335 号药对类风湿关节是有效的，但却引起了皮疹。亚当斯以为出现这种副作用是因为用于试验的化合物不够纯正的缘故。在尼科尔森配制了非常纯正的 10335 号药后，布茨公司的三名同事亲自服用了，其中一位的皮疹比上次试验还要厉害，于是 10335 号被打入了冷宫。亚当斯和尼科尔森继续探索。

10335 号的一种变体——苯乙酸异丁酯证明更有效一些。它对关节炎发生了效力，但没有引起皮疹。这种药（又叫异丁乙苯酸）投放到市场，但在发现它会引起肝病后又收回了，（然而，这种药至今仍在日本行销，因为它对日本人没有这种副作用。）

亚当斯和尼科尔森两人的工作虽说人手不够，但布茨公司却从未给他们泼冷水，所以他们可以继续这一研究。1961 年，尼科尔森配制出另一类化合物，即苯基丙酸，看来它是既有效又安全的。其后的三年中，亚当斯和尼科尔森配制了许多种稍有差别的苯基丙酸，并在实验室内做了测试。其中最好的是 2—（4—异丁基·苯基）丙炔酸：异丁丙苯酸。在动物实验中，异丁丙苯酸的止痛效力为阿司匹林的 16 倍以上、退烧效力为其 8 倍、消炎效力为其 20 倍。1966 年进行的临床试验中没有发现任何严重的短期副作用。布茨公司在英国获得了生产异丁丙苯酸的专利，1968 年又在美国获得了专利。在进行了进一步的毒理学测试和临床试验之后，该药于 1969 年进入英国的处方药市场。它的名称叫布洛芬，作为一种解热止痛消炎药出售。

布洛芬的诞生是多年研究和试验的结果。但这也未能防止它在面世初期遭到惨败。关于布洛芬的第一项报告表明它根本不比无效对照剂（一种糖丸）强。其主要原因在于剂量太小：亚当斯主张（布茨公司也同意）在推出新药时要从低剂量开始，以免产生副作用。最后，医生们很小心地进行较大剂量的试验，结果发现在药力增强的同时副作用并没有增加。这样，这种药就慢慢地变得越来越受欢迎了。到 70 年代中期，布洛芬就确实成了一种成功的新药。亚当斯很高兴，布茨公司更加高兴。

密歇根卡拉马祖的普强大药厂对布茨公司研制的任何新产品都拥有优先购买权。它对异丁丙苯酸行使了这种权利，并于 1974 年买下了在美国以“莫特林”的名称生产的这种药的销售权。做成很独特的桔红色药片的莫特林十分畅销。医生为痛经、关节痛、牙痛——任何有痛感和炎症的疾患都开这种药。到 1983 年，莫特林已售出了 80 亿份，因而成了美国居第四位的畅销处方药。

这些数字传到制药界后，制药商们对异丁丙苯酸进行了仔细的研究。它像对乙酰氨基酚一样，深为医生和医院所熟悉，患者也知道这个牌子，而且这种桔红色药片也很容易认出来。像对乙酰氨基酚一样，异丁丙苯酸既有效又有十分安全的记录，总之，人们意识到，莫特林就像是另一个泰诺。

韦恩·内尔森说过，在销售方面有一条老的经验法则，即“65%法则”，率先进入一个新市场的公司至少能占 65% 的份额。第二家能占它的一半。其他公司只能去竞争余下的部分。泰诺就是证明这一法则的一个极好的例子。即使在中毒事件发生之后，泰诺也仍占对乙酰氨基酚销售量的 9/10。内尔森承认，许多泰诺消费者可以说并不知道泰诺是用一种叫对乙酰氨基酚的药物做的，因而也不知道他们可以去买作用与它完全相同的另一种牌子的药。他们对“泰诺”的看法一如阿那辛使用者对“阿那辛”的看法，即干脆把它看作一种药的名称，而不只是一种品牌。只要这种看法继续存在，正如

经销商们所说，别的牌子就别想从泰诺那里分得一杯羹。布里斯托尔—迈尔斯公司在推出达特里尔的最初四年中花了将近 2000 万美元去推销它，但却没起任何作用。

制药界的那些对异丁苯丙酸感兴趣的人并没有忽略这些教训。布茨公司给了普强公司在美国销售其产品的许可，但并没有给它“独家”销售许可。这家英国公司想在 1985 年 5 月异丁苯丙酸在美国的专利期满之前再从它身上多赚些钱。在花了 8 年时间小心翼翼地在美国医生和医院推介异丁苯丙酸之后，普强大药房发现自己在同此药的发明者竞争：布茨公司推出了处方药异丁苯丙酸在美国的品牌——鲁芬。“布茨公司会得到一些生意，但我们不打算让他们把这个市场席卷而去，”普强大药房的一位很达观的副总经理如是说。但是事情并不那么简单。1982 年年底，布茨公司把非处方药品销售权拿出来让人竞争，这下可把普强大药房吓坏了。普强大药房虽然获得了异丁苯丙酸的凭处方销售权，但却未能得到非处方销售权——它只销售很少几种非处方药，因而对非处方药经销领域中的混战局面很难适应。如今，任何人都有可能买到这项许可。只要专利仍然有效，胜家就有权向消费者推介此药。这样，它一下子就会把莫特林的凭处方专营权打破，使自己在非处方销售领域居于优先地位——而且，如果内尔森的话讲得不错，它就保证能得到 65% 的市场份额。

最终得到许可的是一家矢志报仇雪恨的公司：美国家庭用品公司。它决心改换莫特林的地位，把它由处方药变成非处方药。普强大药房既不愿做任何有损于凭处方销售桔红色药片的事情，也不愿让美家独家生产这种堪称又一个泰诺的药品，所以它也买下了异丁苯丙酸的非处方经销权。

这样做是有可能带来巨额利润的。有些分析认为，异丁苯丙酸在面世后的一年之内就可以占据止痛药市场 10—15% 的份额。由于每个百分点就等于每年 1400 万美元的销售额，这可是大赚大亏的事情。

但是，只有行动迅速的公司才能赚到钱。异丁苯丙酸的专利再有两年就要到期。普强和美家必须在这段时间——用官僚主义的标准来衡量，这是很短的一段时间——内取得食品和药物管理局的批准。但是，作为改换该药地位的程序的一部分，这两家公司必须向一个医学专家委员会说明自己的理由。这个委员会以前见过美家上法庭，它就是关节炎咨询委员会。

两家公司都在 1983 年的一次会议上向该委员会介绍异丁苯丙酸的优点。在大多数观察家看来，普强大药房的说明乏味得令人好笑。由于想保护自己凭处方售卖异丁苯丙酸得到的利润，它论证说在没有处方的情况下只能售卖低剂量的、因而相对来说没有什么效力的异丁苯丙酸。美家则恰恰相反，它大力陈述售卖较大剂量的异丁苯丙酸的必要性，主张使不凭处方售卖的异丁苯丙酸的最：高剂量等于凭处方销售的这种药的最高剂量。咨询委员会没有过多纠缠这种差别，作出了对美家有利的裁决。

人们所担心的主要是这样一种情况：那些不能服用阿司匹林的人——医生们称此症状为高敏性——也是最有可能购买一种新的非阿司匹林头痛药的人。因此，就异丁苯丙酸开展的任何促销活动都必须本着谨慎负责的态度来进行。委员们对能否相信经销过名声不佳的阿那辛的美家会谨慎负责地开展销售活动并不感到乐观。当加州大学圣迭戈分校医疗中心的迈克尔·韦斯曼冷嘲热讽地问美家公司，对异丁苯丙酸的促销会否“打破传统”、“提到……实际成分？对这个问题我们能否得到一个答案？”时，会议的气氛变得紧张

起来。

美家的发言人加勒特·斯温森拒绝提供答案。

“我认为，此药要上市，我们大家都希望它能规规矩矩地上市，它有什么性能，广告就介绍什么性能。可是在现在市面上销售的这类药品中，我们还几乎看不到这样做的例子，”委员会主席邦妮·赫伯恩说。

“你是不是担心，”过了一会儿，韦斯曼问赫伯恩，“（异丁苯丙酸）的促销会像许多公司以广告促销的另外两种类似药物（阿司匹林和对乙酰氨基酚）一样，掩盖它的成分？”

“这确实是我所担心的一个主要问题，”赫伯恩说。她想知道美家对此有何打算。

斯温森还是一言不发。

食品和药物管理局的约翰·哈特说，真正的问题在于，非处方药物的广告是由联邦贸易委员会监督的。当时的贸委会负责人是里根提名的詹姆斯·米勒。六个月前，该委员会对几件阿司匹林案子的裁决颇令其食药局中的同事不悦。贸委会的疏于管理，哈特说，“是阿那辛、阿司匹林以及电视上的其他广告……比你们在杂志上看到的广告更加明目张胆地误导消费者的原因所在。……”

委员会感到很难办。委员们清楚地知道药品价格在扶摇直上，如能把安全有效的异丁苯丙酸改成非处方药品，那会使它的价格大幅度下跌。与此同时，他们担心声名狼藉的美家不会在广告中说明异丁苯丙酸不适于大约 100 万对阿司匹林过敏的美国人服用。不过，委员会还是抛开了这种担心，在表决中一致同意把异丁苯丙酸变成非处方药品——但有一个条件。这个没有先例的先决条件就是建议改换此药地位的同时要求把异丁苯丙酸广告“控制在可接受的水平上”。

这项要求的一个麻烦之处是，自 1938 年那场为制定食品、药物和化妆品法律而展开的斗争以来，食品和药物管理局一直无权过问非处方药的广告。“从法理上说，我们是不管理广告的，”哈特提醒委员会说。“我们无权这样做。然而，各公司可以自愿同我们订立协议……使它们自愿让我们监督它们的广告。”两家公司同意了。美家是急不可待地做这种买卖，普强大药房却不是。

普强大药房之所以争取关节炎咨询委员会批准把异丁苯丙酸作为非处方药出售，是因为美家在做这种努力。现在，它保证美家花多少钱做广告，它就花多少钱做广告，因为——用普强的执行副总裁劳伦斯·霍夫的话说——“我们必须这样做。”但是，随着促销开始时间的临近，该公司对于同阿那辛制造商竞争这件事又另有想法了。这就好比一位常春藤联合会的拳击手在大街上同一个携带枪支的歹徒打架。普强假装被击倒，把它经销非处方异丁苯丙酸的权利转让给了布里斯托尔-迈尔斯公司。

现在，这两家历史颇久的阿司匹林制造商有机会用一种新的止痛药来试身手了。它们曾亲眼看到泰诺是怎样打败阿司匹林的，现在有可能用同样的办法回报，自然喜不自胜。非处方止痛药的新时代正在开始。

与此同时，食药局则与委员会的建议顶牛。1984 年 1 月，该局的官员们同贸委会官员举行了会议。贸委会官员保证时时保持警惕。可是管理局却并未因此而受到鼓舞——在这样警惕了几十年之后，阿那辛依然没有承认它是由阿司匹林做的。不过，食药局还是在 1984 年 5 月 18 日决定允许把异丁



苯丙酸作为非处方药售卖。它逼着两家公司作出两项承诺：布里斯托尔—迈尔斯公司和美国家庭用品公司的广告将不与标签上的警告——特别是关于阿司匹林过敏的警告——相抵触；这两家公司将允许食药局监督它们的广告。布里斯托尔—迈尔斯公司的异丁苯丙酸的名称将是努普林，美家的叫艾德维。

但是这种和平局面没有维持到一个星期。在食药局批准异丁苯丙酸作为非处方药物售卖的六天之后，强生公司便对它提出了起诉，指它“无权监督、管理和控制非处方药的消费广告”。泰诺制造商信誓旦旦地表示自己绝对不想“干涉（努普林和艾德维的）推出”，而是认为，如果听任食药局这样做而不提出异议，那就会给全面非法管制非处方药广告敞开大门。这项诉讼很快就被一位强生公司的律师所称的“傻瓜法官”驳回了。

在此期间，艾德维和努普林都在竞相冲向市场。美家的雇员们夜以继日地工作，困了就在办公室内睡一会儿，直至当年6月把数百万盒艾德维摆到药房的货架上为止。他们的努力得到了报偿，艾德维确实抢了先，并且很快对努普林取得了绝对领先的地位。布里斯托尔—迈尔斯公司惊呆了。它花了数百万美元，却落得栽了一个大跟头。广告界的一些好说俏皮话的人说，努普林就是80年代的达特里尔。

一心要保住莫特林专营权的普强大药房却吃惊地发现，美家的广告中展示的桔红色艾德维小药片与独特的桔红色莫特林小药片十分相像。事实上，正如美家公司抱歉地解释的那样，艾德维药片本是棕色的，电视摄影师不小心把它的颜色改变了。但是这种解释远远不能使普强大药房满意。报纸上的一条艾德维广告声称：“它是如此有效，医生开此药处方已达1.3亿次以上。”“此药”指的就是莫特林。此话在普强大药房听起来，就好像是美家把这种药上市的功劳全记在它自己的帐上了。

7月3日，普强大药房对美家提出了起诉。到这时，美家因这种或那种止痛药打官司已有十年历史了。它不想在艾德维刚上市之际被卷入一场诉讼之中，所以很快就对它的广告做了一些修改确保这种药片的棕色能如实地显现出来，并说明莫特林是另一家公司的产品。普强对此还不满意，坚持起诉，终于在11月赢得了部分胜利。法庭裁决不准美家再用以前的广告，但修改过的广告不在此列。

1984年9月，美家和布里斯托尔—迈尔斯两家公司又得到了一些额外的时间来巩固它们的市场地位。那个月通过的食品、药物和化妆品法修正案给了新近通过新药申请程序、但本身并不是新药的物质以特殊地位。（异丁苯丙酸已于1974年被批准作为处方药使用。）实际上，这就是指已由处方药转为非处方药的那些物质。修正案规定，首先提出改变这类物质地位的那些公司——通常是享有专利的公司或从享有专利的公司那里取得许可的公司——享有暂时的独家销售权，即使专利已经过期也罢。这样一来，在1986年9月之前这段时间内，只有普强大药房和美家可以销售异丁苯丙酸。

---

一年以后，强生公司又上了法庭，这一次它的对手是拜耳阿司匹林。“什么都不能比拜耳更有效地为你止痛，”拜耳的广告说，“什么都不能。”它说有一项新的试验能证明它的这种说法。强生公司要求看看这个试验报告，斯特林公司不肯拿出来。于是强生公司提出了控告。1983年1月，就在双方为开审作准备的时候，斯特林公司又推出了一个新产品：最强力拜耳阿司匹林。与以前一样，斯特林公司在做两条相互矛盾的广告：没有什么比普通拜耳更好：最强力拜耳胜过普通拜耳。强生公司提出抗议。斯特林公司让

1985年6月4日，白厅制药公司总裁斯坦利·巴歇尔骄傲地宣布，艾德维第一年的销售额为6000万美元，这个新牌子在止痛药市场上所占的份额为4%。在药店里，艾德维的销售量超过了拜耳、布非林和艾西近。第一个面世的艾德维占异丁苯丙酸销售总量的2/3，这证明内尔森的“65%”之说果然不虚。艾德维眼下还没能盈利——那段时间美家为它做广告花了3500万美元以上——但这是不久以后的事。它的销售大体上是夺去了阿司匹林的买主，弄得阿司匹林现在只占止痛药市场不到一半的份额了。但是，难免也有一些是从对乙酰氨基酚那夺来的。如今，止痛药市场已形成三足鼎立的局面了。

阿司匹林、对乙酰氨基酚和异丁苯丙酸虽然从化学角度说是截然不同的东西，但若按非处方药物的剂量服用，它们所产生的效果却没有多大的差别。这三种药都能解热和止痛，但哪一种都不能肯定地说比另两种效果更好或见效更快。对乙酰氨基酚对炎症不起什么作用，但是阿司匹林和异丁苯丙酸也不能消炎，除非按照医嘱大剂量服用。此外，对乙酰氨基酚不会引起出血或胃部不适，但是大多数服用阿司匹林和异丁苯丙酸的人也不会因此而有不舒服的感觉，这就是说，这三种药在这方面实际上也是一样的。有人会极其信赖对乙酰氨基酚，有的人则会说只有阿司匹林能治好他的头痛。他们的说法很可能都是对的。服用止痛药的人的个人爱好远比这几种药的客观差别重要得多。

考虑到这些事实，强生公司担心美国的医生们对这三种止痛药的相对优点缺乏足够的认识。它决定帮他们了解这一点。

1985年，它给每一位医生都寄了一份材料，建议对某些症状用什么药更合适，同时还对阿司匹林、异丁苯丙酸和强力泰诺在正常情况下会产生的副作用做了比较。“每一种（非处方）止痛药都有各自的作用，”材料说。材料中所附的三个表格中列明了每种药的适应症。强力泰诺的适应症清单自然是最长的，它被建议用于人类疾病的范围大得令人咋舌。另一方面，阿司匹林只能用于风湿性关节炎，而异丁苯丙酸的唯一用途是减轻严重的痛经症状。

这份材料的封面折页中列举了17种副作用，旁边是并排的三个栏目，每种药一栏。如在某种药的那一栏中打了钩，就表明该药可能产生它所对应的那种副作用；如果打了星号，那就表明该药发生那种副作用的可能性相对小一些。最后比较下来，泰诺明显地占优势：它那个栏目中有一个钩和6个星号；阿司匹林则有13个钩和4个星，而异丁苯丙酸则有16个钩——差不多被全面否定了。

这一回轮到美家恼怒至极了。

1985年6月24日，它对强生公司提出诉讼。所控内容最终达100多条虚假广告罪，其中最重要的就是这个对比清单。美家说，寄送这份材料的目的在于“用麦克尼尔一直用来攻击阿司匹林止痛产品的那种胃部不适和其他副作用引起的对安全问题的关注来诋毁异丁苯丙酸。”

美家还对泰诺长期以来一直宣称自己是各医院的首选药这种说法提出异议。它争论说，这意味着泰诺比其他牌子的对乙酰氨基酚药品和其他止痛药强，而事实上

麦克尼尔公司从不在它的广告中告诉消费者，各医院之所以选用泰诺多于选用其他牌子的对乙酰氨基酚，根本不是因为泰诺比其他牌子的对乙酰氨基酚强，而是因为麦克尼尔公司为了增加销售或与安全和效力无关的其他考虑而以低价向医院出售泰诺的缘故。

（内尔森毫不隐讳地承认，美家的抱怨不错。“我们力保在价格上无人能打败我们，”他说，“赚钱不是我们的主要目的——我不在乎我们是否在金钱方面做点牺牲。”）

美家提出诉讼之后，从1985年7月至10月连续刊登在一些医学杂志上的一则泰诺广告进一步激怒了它。那则广告上画了一只红得可爱的大苹果。可是仔细一瞧却会看出一个问题：上面有一只虫子，虫子四周发黑，好像烂了一样。“阿司匹林和异丁苯丙酸——你凑近些看看……”广告词这样说。“新近诊断出来的肠胃溃疡中有多达1/3是与阿司匹林治疗有关的。”虽然作为这一说法的依据而引用的科学研究报告只把溃疡症同阿司匹林联系起来，但美家认为这条广告的言外之意是，异丁苯丙酸可能造成类似的后果。它要求停止寄送这类材料和做这类广告。而且，与它以往同强生公司打官司时的做法不同的是，这一次它要求1.67亿美元的赔偿费。

强生公司以一系列的反诉作为回应。它的反诉从不公平竞争——它指责美家通过挖走麦克尼尔公司的人员并窃取它的商业秘密而建立起艾德维销售部——到虚假广告无所不包。例如，一份医学杂志上的广告说，艾德维与其他药物发生反应的情况比对乙酰氨基酚要少。（医生们都认为，“发生反应”是指那种不安全的反应。）这则广告还有这样一个注脚：“见白厅制药公司医务部档案资料。”在进行了进一步的调查之后发现，所谓“档案资料”原来主要是白厅图书馆内一本教科书上的几页资料。不幸的是，正如到法庭作证的美国家庭用品公司自己的专家所承认的，就连这些零碎资料也不能证实广告中的说法。

最严重的反击是同雷那氏综合症有关的。雷耶氏综合症是一种罕见的严重疾病，罹患者都是受到过流感或水痘等病毒感染的儿童。80年代初，一些研究发现，雷耶氏综合症可能同患流感或水痘的小孩常常服用的阿司匹林有关。1985年1月，儿童止痛药制造商开始在其产品上贴出警告标签。然而，由于宣传的作用，儿童止痛药市场早已发生了变化。1979年时儿童用泰诺占这一市场的40%以上，其次是拜耳（占20%）和圣约瑟（17%）。五年之后，泰诺占了将近2/3，而拜耳和圣约瑟夫加在一起只占不到15%。

美家于1985年为阿那辛贴上警告标签，可强生公司说它应当在那之前很久就采取行动。如果它能在1980年首批研究报告发表时就印制这种标签，泰诺的市场份额的增加还会快得多。强生公司要求赔偿它损失的利润。这一利润是它用经济计量学式的预测办法计算出来的。它说，每拖延一个警告，就使泰诺损失11亿美元。

这场官司很快就达到如此庞大的规模，以致地区法官威廉·C·康纳于1986年8月将它分成三个独立的部分：一是有关虚假广告指控的审理（可称为泰诺1—A），二是对雷那氏综合症的裁决（泰诺1—B），三是在确定了谁对哪些虚假广告负有责任之后解决双方赔偿要求（泰诺1—C）。

---

最后，美国家庭用品公司选择来对付这种用泰诺和可待因混合而成的广受欢迎的处方药的办法是制成自己的可待因与对乙酰氨基酚混合药。泰诺可待因分四种效力，分别用数字表示，其中最受欢迎的是泰诺可

康纳于 1987 年 2 月对泰诺 1—A 作出裁决。他在判决前所做的说明显示了他的冷面幽默天赋，只不过双方的律师对他这种天赋并不总是很欣赏。

这些止痛药商在争夺非处方止痛药市场控制权的可歌可泣的斗争中投入的财力和智慧比一些小国在为其生存而斗争时所投入的财力和智慧还要多。

接着，他对这句很长的、复杂而又充满怒气的评语做了最简单的解释，这就是：双方都输了——他们的广告大都被宣布为虚假广告。美家因为对异丁苯丙酸和对乙酰氨基酚做了误导性比较以及就阿那辛—3 做了一些虚假宣传而受到斥责。强生公司因为那个误导性清单和对异丁苯丙酸和阿司匹林做的其他比较而被大张挞伐。更重要的是，它失去了妄称“没有什么能比强力泰诺更有效”的权利，因为这位法官裁定：最高剂量的异丁苯丙酸（400 毫克）要比最高剂量的非处方对乙酰氨基酚（1000 毫克）止痛效果稍强一点，然而这种优势只表现在重症疼痛上，因此泰诺仍可以说：“对于轻度至中度疼痛来说，没有什么比泰诺更有效。”这就改变了它沿用了 10 年之久的广告主题。

第二项审判，即泰诺 1—B—案，围绕在强生公司的如下指控上：所有阿司匹林的标签上都应当在 1986 年食品和药物管理局要求阿司匹林制造商加贴有关雷那氏综合症标签之前就贴上这种标签。法官最终于 1987 年 11 月宣布不受理此案，其部分原因在于，作为专卖药品商协会成员的强生公司在 1983 年至 1985 年间曾极力反对加贴的标签正是它后来控告美家没有加贴的标签。强生公司解释说，它当初反对加贴警告标签的规定是出于“理念上的原因”。康纳却不同意这种说法。他指出，美家只是未把 1986 年以前出品的没有雷耶氏综合症警告标签的阿那辛从商店货架上清理干净而已。他建议美家立即改变这种状况，否则他将采纳对整个问题重新考虑的动议。强生公司的 11 亿美元赔偿要求已经随着泰诺 1—A 案的裁决而被否掉，所以泰诺 1—C 便未被受理，虽然双方为了他们要就泰诺 1—A 案谋求的赔偿问题争吵了好几年。

康纳法官的麻烦决没有随着泰诺 1—案的终结而结束。在他最终裁定泰诺 1—A 案的八周之后，强生公司再度根据拉纳姆法控告美家。这一次控告美家的理由是它声称艾德维“也像泰诺一样”，不会引起胃部不适。这就形成了泰诺— 案。在精疲力竭的康纳法官于 1987 年接受泰诺方面提出的颁布禁制令的要求后，美家提出了上诉，但于次年 5 月败诉。

但是，这两个死对头的官司并没有打完。就像古代的世仇宿敌一样，看来他们都无法避免争斗。因此他们很快又卷入了另一场拉纳姆法官官司，这就是泰诺— ，康纳称之为美家同强生公司之间这场战争中的“最新冲突”。泰诺 1—A 案裁决之后，强生公司发起了一场新的广告运动，在宣传泰诺对头痛的止痛效果方面“显然试图在禁制令所允许的范围内走得尽可能远”（康纳语）。该公司援引“历来最大规模的头痛患者调查”作为证据，继续使用它的“没有什么比之更有效”这个宣传主题，只是把它改成“对头痛症来说”是如此。从字面上看，这条广告同多年来的所有声称同等的广告一样，完全

---

待因 3 号。有人记得，当时美家的对乙酰氨基酚品牌用的是阿那辛 3 号。而这家公司模仿泰诺可待因 3 号而制的产品起了一个很荒谬的名字，叫“阿那辛 3 号可待因 3 号”。“如果你只写一个 3 号，”夏皮罗说，“那就是一个错误的处方。我记得，一位古巴裔医生茫然不知所措地望着我们的新药推销员，喃喃地说：‘阿那辛 3 号可待因 3 号？什么？什么？’阿那辛 3 号可待因 3 号销售情况并不好。

符合康纳先前的裁定。但这未能满足美家的要求。在美家发出威胁之后，强生公司修改了它的广告，对它的同等说法作出澄清。修改后的广告仍不能使美家感到满意，它于 1987 年 7 月再次控告强生公司，说泰诺关于同等效力的说法给人留下优于同类产品的印象。

声称同等的目的当然是要给人留下这样的印象，这在广告界是人人皆知的。可是美家却声称它对强生公司如此误导公众感到震惊——震惊！。这就像在《卡萨布兰卡》这部电影中，克劳德·雷恩斯“发现”里克咖啡馆里的赌博一样。美家希望强行规定恢复罗瑟·里夫斯时代的独特推销主题做法：即宣传一种产品真正不同于同类产品之处。鉴于非处方止痛药之间几乎没有差别，这种要求肯定会殃及阿那辛。或许是意识到了这样做等于是自设陷阱的缘故，美家于 1988 年悄悄地撤消了泰诺一案。

进入 90 年代之后，各止痛药公司继续你争我斗。延宕已久、于 80 年代中期恢复的非处方药品审查此时即将进入最后一批专论的讨论阶段。各公司之间依旧争吵不止。

1989 年年底，美家要求（这只是它提出的多得难以列数的要求中的一项）在对乙酰氨基酚的标签中加上这样的警告：“请不要超过建议用量或使用时间，因为天天服用此药会增加肾脏受损害的危险。”强生公司则抨击阿那辛自己也在 1990 年年初的产品中使用过咖啡因。与此同时，布里斯托尔—迈尔斯公司还在继续它多年来争取使食品和药物管理局的专论接受咖啡因作为对乙酰氨基酚辅药——即增强另一种药的效力的药——的斗争。它呈送了三项临床测试结果来支持它的下述论点：加了咖啡因的对乙酰氨基酚要比纯对乙酰氨基酚的效果好。坚决维护止痛药的纯洁性的强生公司提出它自己的四份研究报告来证明咖啡因没有这种效力。有趣的是，布里斯托尔—迈尔斯公司从一开始就谋求食药局同意在艾西近（一种阿司匹林、对乙酰氨基酚和咖啡因混合物）中使用咖啡因，而到了 1990 年，它仍在为没有阿司匹林的艾西近——即去掉了这家公司长期秘而不宣的主要成分的艾西近——争取同样的批准。食药局曾保证要在 1974 年提出的专论到 17 年后的还处在即将完成状态。它有可能一直处于这种状态。

那么，拜耳的命运又如何呢？在美家和强生公司之间的小国之战波及整个止痛药领域的 10 年之前，在爱尔兰高等法院的法庭上，斯特林制药公司看到了一个建立在战时恐外情绪和一个偷来的质量标志——拜耳十字——基础上的帝国的瓦解。自 1955 年以来，斯特林公司一直陷入它自己的世界大战中不能自拔：从法本公司的废墟中诞生的三家公司之一——法本拜耳公司想把它的名字要回去。1923 年，拜耳公司的前身在一些国家内把它的拜耳十字标志让给了斯特林公司，如今这两家公司在几乎所有这些国家都进行着争夺这个标志的斗争。斗了七年之后，在美国的斗争结束了，结果是对斯特林公司有利的。

拜耳公司不在乎斯特林公司用任何其他名称销售什么产品——它对建立一个全球阿司匹林卡特尔或达成其他瓜分世界的秘密和契约已经不感兴趣了。它只想要回自己的名字。经过一段时间的讨价还价，拜耳表示愿出 250 万美元购买美国以外的所有地方的拜耳十字和拜耳这个名称的使用权。斯特林公司的要价比这高两倍。（为了正确认识这些数字，不妨想想 18 年后强生公司在中毒事件期间为保住泰诺这个名字所花费的 1 亿美元。）在斯特林公司拒绝让步之后，拜耳公司挑选了爱尔兰来作试验场。

1965 年，它告诉斯特林公司，它将在爱尔兰销售带有拜耳十字标记的产品，在销售时说明该产品是在德国制造的。拜耳公司真的这样做了，于是斯特林公司控告它侵犯了它的商标权。拜耳公司反诉斯特林公司无权使用拜耳的商标，这场官司从 1967 年 6 月一直拖到 1968 年 2 月，单是斯特林公司的开审陈词就讲了 31 天。由于此案的文件达两万页之多，主审法官直到 1976 年、即最后辩论结束八年之后才作出判决。

结果是谁也没赢。拜耳公司仍须遵守 1923 年的各项契约，其中的一项规定，拜耳公司不得对斯特林公司使用拜耳十字的权利提出异议——可现在它正是在对此提出异议。对斯特林公司不利的是，法官还认定，该公司自二次大战结束以来一直基于这样一种欺骗来使用这个商标：拜耳公司的爱尔兰产品（还有英国产品）仍是由德国公司提供的。也就是说，斯特林公司是靠着战前那家公司以高质量德国产品建立起来的声望过日子。由于给人留下这样的印象——法庭认为它是无意中给人留下这种印象的——斯特林公司犯了商标方面的大忌：在产品来源问题上欺骗了公众。法官宣布，斯特林公司对拜耳十字的专用权不再有效，拜耳公司可以在加上“德国制造”字样的条件下使用拜耳十字。

55 年前，拜耳公司曾拼命反对这样做，而今它却双手欢迎这种解决办法。法官在结案时说：“我知道，两家大公司都使用这个简单的（拜耳）十字符号，有的加字，有的不加字，这会给大家带来混乱和困难。然而，造成这种局面的罪责不在法律，而在于第二次世界大战。”

根据其后的 10 年中达成的一系列协议，斯特林公司的经营范围缩小到仅限于美国，而拜耳公司则在几乎所有国家、对所有产品都可重新使用自己的名字了，只有美国和加拿大的药品除外。（就潘那多尔而言，斯特林公司并不在乎失去拜耳这个名称的使用权，因为它从未用拜耳这个名称推销过这个牌子。）1977 年，拜耳公司买下了生产塞尔策减的迈尔斯制药公司。到 1986 年，拜耳公司宣布它在美国的企业的名字：拜耳美国公司。经过近 70 年的沧桑，这家德国公司现在终于能用自己的名字在美国经营了。但它仍然不能出售拜耳阿司匹林。

不知道这种状况是否使拜耳公司感到不安。1986 年，拜耳阿司匹林在美国止痛药市场上的份额已缩减至 6% 左右。这个牌子于 50 年代受到布非林冲击时的处变不惊、60 年代借贸委会的调查为自己做的宣传、70 年代同贸委会进行的斗争以及 70 年代末和 80 年代竭力对非处方止痛药专论施加影响进而打败竞争对手的种种尝试——所有这些旨在在全世界保住拜耳十字的努力全部付诸东流了。它在众多止痛药中所处的顶尖地位早已不复存在，因为阿司匹林的显赫地位早已不复存在。它肯定无法再拥有这样的地位了。阿司匹林毕竟不过是阿司匹林而已，不是吗？

### 第三部分 血，血，该死的血

#### 第十五章 不给任何人开能致死的药

不久前的一天早上，一个鲜红的小册子摆在诺埃尔·拉布汉斯的办公桌上。拉布汉斯是英国的一家药品及消费品公司——尼古拉斯制药公司医药产品部经理。小册子封面上画着人的动脉，红色的血液从中流过。血液中悬浮着白色小圆片，那是血小板，是拉布汉斯特别关注的血液成分。当血小板靠近受到损害的血管壁的时候，它们就突然开始贴到血管壁上，而且互相紧贴着，其速度之快令人惊异。在几秒钟之内，数万个血小板聚在一起，对受损害部位形成一个保护层。在大多数情况下，这种医生们称之为“血小板聚集”的现象显然是有益的。没有它，只要有一处擦伤，人就会流血致死。但是，如果血小板聚集得太多，以致堵塞了血管，那么由此引起的供血不足就可能引起中风或心力衰竭。拉布汉斯当时负责销售一种用以防止这种情况发生的药物，他桌上的红色小册子就是他的主要促销工具之一。

这种药叫作“小板清片”，是一种“抗血小板聚集药”。既然是这样一种强力药物，小板清片自然只能凭处方售卖，而不能用广告向公众推介。于是，拉布汉斯便在一些专门的小册子中陈述此药的性能，由尼古拉斯公司的推销员拿去向医务人员散发。有人回忆说，这些新药推销员到医生的办公室去派发这种等于是当面推销广告的小册子，其做法与本世纪初法本拜耳公司的代表们向医生们大力宣传阿司匹林的好处十分相似。也正如当年卡尔·杜伊斯贝格负责向他的推销员提供材料一样，拉布汉斯也对小册子中那些用来说明小板清片为何一用此药标签上的技术术语来说——是一种“适用于患有不稳定的心绞痛或有可能发生继发性心肌梗死的患者的抗血小板聚集药”。心绞痛是心脏缺氧引起的疼痛；心肌梗死是拉丁语中对“心肌组织死亡”——也就是心力衰竭——的叫法。因此，小板清是一种高技术心脏病预防药，是人类同心脏疾病做斗争的最新、最先进的武器之一。

在英国，心脏疾病是导致死亡的主要原因，每年夺去大约 15 万人的生命。因此，人们会希望负责销售一种治疗心脏病的成功新药的人能居于支配地位。但是，拉布汉斯显然没有怎么费力就抑制了自己的激动情绪。他之所以没有太过分得意，其原因写在每一盒小板清片的背面——那小盒子上印着“含有阿司匹林”的字样。其实，小板清何止是含有阿司匹林，它干脆就是地地道道的阿司匹林。它是在尼古拉斯公司的普通阿司匹林生产线上制造的，但是每片小板清的价格却比普通阿司匹林贵 13%。

位于伦敦西郊斯劳的尼古拉斯公司的前身是在德国境外存活下来的历史最久的阿司匹林公司。

1914 年，在澳大利亚政府中止了法本拜耳的商标并宣称最先生产纯乙酰水杨酸的人将获得新的专利权和阿司匹林商标之后，药剂师乔治·尼古拉斯和工业试验家兼发明家、名字怪怪的哈里·希米德创建了最初的公司——澳大利亚乔治·尼古拉斯公司。

他们两人开始在尼古拉斯公司的药房后面起劲地工作起来。他们俩都不是化学家，知识的贫乏在试验过程中表现出来了。虽说乙酰水杨酸不是爆炸物，但是尼古拉斯却不知怎么鼓捣的把药房给炸毁了。虽说在正常剂量下这种化学物质是无毒的，但他却七弄八弄几乎使自己中了毒。不过，在做了一

年的努力之后，尼古拉斯和希米斯终于在这场阿司匹林竞赛中取得了胜利，在进口英国阿司匹林的商人们的游说下，澳大利亚背弃了它的诺言；两年后，它取消了阿司匹林商标。此时，希米特已经离开了这家公司，尼古拉斯为他的产品取了一个新名字：阿司普罗。

在两次世界大战之间，该公司建立了一个由乔治·T·戴维斯领导的世界性销售阿。戴维斯是新西兰的一个举止怪异的广告狂人，他大洒金钱进行的广告宣传与马克斯·沃耶恩、戴维·科科伦以及罗瑟·里夫斯的最佳作品相比也不逞多让。戴维斯不仅具有必不可少的干劲和毅力，还有药品销售商不常有的对智力时尚的灵敏嗅觉。例如，在量子力学于 20 年代初登科学舞台的时候，戴维斯和阿斯普罗就立即利用了它：

原子能科学现在已不仅仅是预想了——科学家们告诉我们说，我们正处在一项伟大发现的前夜。据发现，小拇指上的原子能若能被驾驭，它就足以使全英国的所有火车运行好几分钟。这确实是一个进步。

阿斯普罗的出现显示了医学界的类似局面。

埃及在 1936 年摆脱英国的统治、几乎完全独立之际，戴维斯便为阿斯普罗涂上民族主义色彩。埃及在觉醒！在开罗的广告这样呼喊。新时代的曙光已经出现！

所有积极的真理都要同消极力量作斗争。但是消极方法是不攻自破的，这就是为什么阿斯普罗在几分钟之内、而不是几年之内就能战胜疾病、痛苦、局限性和错误的观念。神奇的“阿斯普罗”小药片激起了埃及人民的热情——因为它是具有 50 种用途而不是只有一种用途的药品……

在 50 年代，在今天叫做扎伊尔的国家内，戴维斯出钱赞助了法语连环画《穆通博假期奇遇》。英俊的穆通博离开祖祖辈辈生活的小村庄后，成了首都的一位大人物，然后又回到故乡度假。每个人都得到了礼物，最贵重的礼物是给妈妈的——一盒治疗她的关节炎的阿斯普罗！穆通博和他那神奇的药片帮助这个村庄打赢了当地的一场足球赛（充当前锋的球星突然患了牙痛，是阿斯普罗把他治好了），还帮助扑灭了艾丽萨家的火灾（阿斯普罗使她镇静了下来）。但是穆通博此次回家的实际目的是向他儿时的女友蔽罗尼卡求婚。令人惊异的是，她居然拒绝了。为什么？因为她害怕大城市的喧嚣。不要担心，穆通博宽慰她说，只要眼用阿斯普罗，保你很快就能适应首都的生活。蔽罗尼卡放了心，便接受了他的求婚。但是在兴高采烈的穆通博回去上班之前，他还得解决一场纠纷。六个男孩合伙打了他们的一个朋友。“你们六个打一个，不感到害羞吗？”穆通博问他们。其中一个男孩哭着说：“洛伦打我的狗，都快把它打死了！”于是穆通博作出裁决：“洛伦，你打了人家的狗得受惩罚。今后你再牙痛，我不会给你阿斯普罗。这样你就会知道疼是什么滋味了！”说完他便离去了。全村人都央求他下次回来一定多带些阿斯普罗。

像其他现代企业一样，尼古拉斯公司在 70 和 80 年代经历过许许多多艰苦的合并和收购。母公司返回澳大利亚了。它在伦敦的分公司——尼古拉斯制药公司并入了萨拉·李公司道韦·埃格伯茨那一分支。萨拉·李公司是总部设在芝加哥的一家食品和消费品多行业集团企业，资产达 35 亿美元。尼古拉斯公司是布里斯托尔—迈尔斯或美国家庭用品公司在英国的翻版，出售的产品中包括拉多克斯洗浴药盐、奇伟鞋油、路易斯·马塞尔染睫毛水以及两种牌子的阿司匹林——用于止头痛、退烧和消炎的阿斯普罗和两种规格的



小板清。300 毫克的小板清是用于心绞痛和继发性心肌梗死的，100 毫克的则是在冠状动脉搭桥手术后用于预防血栓的。

当时竭力应付阿司匹林这种双重身份的不止尼古拉斯这一家公司。不过，另外几家公司给相同的产品起了两个名字。（英国的刀司匹林制造商也同他们的美国同行一样，不能在非处方产品的标签上为阿司匹林注明新的用途。）至于阿司匹林是怎样有了这第二种身份的，话说起来就长了，而且像这种局面本身一样令人匪夷所思。事情源自两个世纪以前科学家们首次认识到血管和动脉中的血块会导致体内缺血，进而引发中风、心力衰竭和血栓性静脉炎（靠近皮肤的血管中的血栓造成的具有痛感的炎症）的那个时候。到 19 世纪末，医生们已经知道水杨酸及其同类化学物质似乎能延长流血的时间，换句话说，它能延缓血栓的形成。从逻辑上讲，这种水杨酸同类物质中的一种——乙酰水杨酸本来也可能被当做一种防血栓制剂进行过试验。但实际上却没有。也许是科学家们没有发现这方面的证据；也许是他们不相信这一点；还有可能是阿司匹林被认为是大普通、太常见、太平常的东西，不值得一位顶尖的科学家去关心和注意。不管是什么原因，反正在像尼古拉斯公司这样一些公司竭力引起公众对阿司匹林的注意的几十年中，心血管研究人员却没有把它放在眼里。最后，如世人今天所知道的，医生们不仅把阿司匹林看作预防心脏病发作的药物，而且把它看作预防许许多多其他疾病的药物——看作一种神奇之药。

1933 年 2 月的一个星期六的下午，威斯康星州鹿园镇的一位养牛场场主埃德·卡尔森冒着暴风雪驱车近 200 英里到了首府麦迪逊城。他的卡车上装着一头死去的小母牛和一桶血。那血在牛奶桶里乱晃——尽管天气严寒，它却根本不凝固。卡尔森找到州里的兽医站，谁知却是铁将军把门。他在附近的威斯康星大学校园内转来转去，想找一位能帮帮他的教授。最后他转到了生物化学系的教学楼，在那里遇到了该系的卡尔·林克教授和他带的研究生欧恨·舍费尔。舍费尔是个性情暴躁的德国移民，在芝加哥各牲畜饲养场内转悠了几年之后，现在即将读完博士学位。舍费尔讲话带有浓重的德国口音，爱引用大量的文学典故，这是受过古典文学艺术教育的结果。

林克和舍费尔看了一眼这位养牛场场主的卡车上装的东西——那头死牛、一桶血和百十来磅晒干的草木犀，那是他的牛群赖以过冬的饲料——便明白问题出在什么地方了。卡尔森的牛死于草木犀病——林克后来称之为“动物病理学或人类医学中独一无二的病症”。原本健康的牲畜身上突然出现内出血引起的暗红色斑点，从鼻子、耳朵和肛门往外渗血。牛会在几天之内肿胀成一个血口袋，并在没有伤口的情况下流血至死。林克和舍费尔对卡尔森说，这种病是由于吃了变质的草木犀引起的，只有改换饲料才能制止它的蔓延，但这一忠告对卡尔森毫无用处。此时正值深冬，他上哪里去弄其他饲料？听到科学家诊断出病症，但却拿不出可行的良方，他伤心得肝肠寸断。这无异于宣判了他的牲畜的死刑，大概因而也就等于剥夺了他的生计——在处于大萧条谷底的当儿，这可不是令人宽慰的消息。

林克也同样难过。“我至今还清楚地记得他（卡尔森）于下午 4 点钟左右离去时的情景，”25 年后他回忆说。“从我们的实验室到他的牧场那 190 英里积雪覆盖的路，在他看来一定像是一个充满危险的忧郁的海洋。”

舍费尔对自己的无能恼怒至极，在实验室内大发雷霆，甩出一大堆德国式的咒语。林克记得，舍费尔不止一次把双手伸进装血的桶内，语无伦次地

高喊：“这血中没有血块！”

Blut, blut, verfluchtes-blut. ‘Die Menschen dauern nicht in ihrem Jammertagen.’……他回到家时会看到什么？是生病的牛群。他和他的老婆明天会去教堂祈祷，一遍又一遍地祈祷。可到星期一又将如何？会有更多的牛死去！……天哪！天哪！我们为什么没有想到这种事？是的，我们应当想到会发生这种事。”

他们俩对那血液和饲料研究了好几个小时，但依旧一筹莫展，心情十分压抑。林克记得，他们离开实验室时，舍费尔突然抓住他的肩膀，冲着他大声吼道：“你走之前，我有话对你说。我们的结局”是命里注定的，我告诉你，是命里注定的！我会把问题弄清楚，星期一早上交一份报告给你。”

卡尔森那头牛的影像始终清晰地印在林克和舍费尔的脑海里。他们就带着这样的记忆开始寻求医治的办法。要寻求这样的良方，就一定得研究究竟是变质草木犀中的什么东西引起了流血。更确切地说，是什么使得牛血无法凝固。他们当时并不清楚自己是在进入一个什么样的研究领域。为了寻找一种增强凝固性的化学剂，他们即将全然不自觉地加入寻找一种防止血液凝固的药物的运动。他们这样做也是在探索一个科学新疆界，因为这项工作使林克和他的同事们深入地探讨了人体血液的生物化学奥秘。

科学家们常说，血液是所有生物赖以形成的古代海洋的最后遗迹。数十亿年以前，我们的单细胞祖先就是在这个原始海洋中游动，从中汲取维持生存的养分的。它们经过数千年的发展进化为多细胞生物之后，温暖而营养丰富的盐水仍旧是它们生命的源泉。“随着我们一步步地变得复杂起来，”一位著名的血液学家说过，“对这个供养着全人类的海洋必须精心保护。迄今为止，我们体内的这个宝贵的海洋……一直处于被陆地封锁状态，实际上是皮肉封锁的状态。这个在我们体内不停地涌动和涨落的永恒的血液之海，必须不惜代价地使它保持丝毫不受损害。”

如果这个海没有保持丝毫无损——即如果人们割破自己的某个部位——那就应当能很容易使流血被止住，否则人就会流血至死。然而，血液又不应当很容易凝固，否则血块就会把血管塞住。这话听起来似乎很荒谬，但却是实情。因此，人体内有着既能促进血液凝固又能防止它凝固的机制，稍有信号，不同的机制就会发挥作用。美国心脏协会的一位前主席欧文·赖特这样写道：在一个人整个一生中，

他几乎总是处在出血和血栓形成（用外行话说就是流血和形成血块）的过程中。

诚然，在大多数情况下失血都是少量的，而血栓也足够堵住毛细血管的裂口。但是在不断大量流血同全面血栓形成这两个极端之间实现恰到好处的平衡，这是值得我们进行最为缜密的研究的事情。关键问题或许不在于为什么会发生出血，而在于我们生命的大部分时间内身上的血液为什么处于流动状态。

血液主要由红细胞、白细胞和血小板这三种细胞构成。这些细胞悬浮在称为血浆的浅黄色有咸味的液体中。红细胞负责把肺脏的氧气输送到身体的其他部位并使之与二氧化碳交换。白细胞负责同炎症作斗争，有时采用把入侵的细菌包围起来并把它们淹没的办法来同炎症作斗争。血小板是最小的、也是最后发现的血液细胞。它们是防止出血的第一道防线。

在脊髓中的特定部位制造的血小板是一些直径不到千分之五毫米的小圆

片。每一滴血中有数百万这样的细胞。它们的寿命只有 9 天，这 9 天中它们只是在血液内消极地游来游去，就像无数微型的海蜇，只有在发生流血时碰到破裂的血管壁时除外。破损部位发出的求救的生物化学信号会引起血小板的警觉，使它们很快向破损部位集中，在切口处形成一道保护屏障。

除了盖住伤口之外，聚集起来的血小板还能向血浆中释放一些具有生物化学效能的物质，从而引起速度较慢的第二个治疗过程。血浆同血液本身一样，并不仅仅是一种液体：它是一种含有丰富有机物的混合物，里面有各种各样的糖分、脂肪、矿物质及蛋白质。其中有一种蛋白质叫做凝血酶原。这种凝血酶原同血小板释放出的物质发生反应，形成一种叫凝血酶的东西。而凝血酶又同另外一种物质——血纤维蛋白原——发生反应，生成纤维蛋白。纤维蛋白是一种绳状的纤维类物质，它可以在聚集起来的血小板的顶部造成一个痂。血液学家把这一整个复杂的过程称为“凝固串联”。

如此说来，每次当你剃须时刮破了脸、用针时扎破了手抑或擦破了皮肉，那就会使两个相互联系的——而不是一个——机制运转起来：血小板聚集和凝固串联。前者在很快地用薄薄的一层聚集在一起的血小板细胞把伤口覆盖起来的同时使后者开始运转。而后者则以比较慢的速度在血小板上面构成一个厚的保护层（用医生的话说就是形成纤维蛋白）。这样，流血很快就会停止，伤口会慢慢愈合，形成小孩子跌破的膝盖和胳膊时上常见的那种血痂。将破裂的血管堵住并使之愈合，这就叫止血，正常的止血对人的生命是至关重要的。

不过，没有破损的血管内也可能形成血块。医生把这种情况称为血栓，它源自希腊语中表示“块”的那个字。如果血管壁会出现裂缝，把血管的内表层暴露出来——这可能由动脉粥样硬化引起——动脉中便会形成血栓。如果静脉中的血流速度减慢（手术或受伤后长期卧床的患者有时会出现这种情况），静脉中也会发生血栓。血栓和血块一样，是由血小板聚集和凝固串联引起的。但是，尽管它们有这种相似之处，血栓还是有其自己特定的形成原因和习惯的发生方式的与血块不同的东西，因此医生们只称它为“血栓”，而将在体外（在试管中）凝固的血称为“血块”。

血栓可能阻止身体任何部位的血液流动，因此它们会以中风。心力衰竭和血栓性静脉炎这样明显不同的疾病表现出来，也正因为如此，医生们把这三种病称为一种病——血栓形成——的三个不同的方面。科学家们寻求防止血栓形成的办法，实际上就是设法找到一种能起到下述两种或其中一种作用的药物：制止血小板在完好无损的血管中聚集和制止血小板聚集后的凝固串联。当时的研究人员不是谨慎地确定先攻哪一个可能性，而是干脆把血小板抛开不管。正如现代的一位研究人员所说，他们把血小板看成了“一种正在寻求一种功能的细胞”。结果，他们把注意力放在寻求抗凝血药物上，而不是放在寻求抗血小板聚集药物上——这是医药界的一些最杰出的人士作出的一个连他们自己也不怎么明白的重大决定。

最早的抗凝血药之一是马里兰州巴尔的摩的约翰斯·霍普金斯医学院的一名学生于 1916 年发明的。杰伊·麦克莱恩在约翰斯·霍普金斯医学院的头一年把全部精力都用在了旨在确定脑磷脂的有效成分的研究上。脑磷脂是大脑中的一种化合物。以前研究者已获知，它能使血液变成血块。把脑磷脂滴入装着血液的小瓶内，它在几秒钟之内就开始使血液凝固。获取脑磷脂样本的步骤是很费气力的，麦克莱恩把这一年的时间全花在这上面了：他把动

物的脑髓研碎，涂在玻璃片上，在火上烤干，再把烤干的脑髓浸入一种溶液（乙醚）中，把溶解物加以浓缩，然后把浓缩过的溶解物用一种化学物质（酒精）进行处理，使之以固体形式落到试管底部。这一最后产品对装满血液的试管产生了有力的凝结作用。（它还是被称作凝结作用，因为血液是装在试管内的。如果麦克莱恩能在活的生物体的血管中实验他的化合物，那他就会是在设法制造血栓了。）

麦克莱恩决定从肝脏和心脏中提炼他所认为的脑磷脂混合物，他发现，所有这三种提取物——脑髓、肝脏和心脏——遇到空气后便逐渐失去其凝固作用。为了了解它们之间是否有差别，他把分别装有这三种提取物的试管的盖子打开，以便衡量每种提取物丧失凝固作用的速度。其中，肝脏样本的实验结果令他颇感意外。它的凝结作用降到零以后，又降到了零以下。肝脏提取物同空气接触后，倒使血液凝固所需要的时间拉长了。

麦克莱恩发现了现在称为 heparin（肝素）的药物，该词是从希腊文的 hepar（肝）这个字来的。肝素现在在心脏外科中使用得如此普遍，以致心脏外科医生们有“将患者肝素化”一说。然而在当时，麦克莱恩的上司 W·H·豪厄尔却不相信他的学生发现了一种能起延缓凝结作用的脑磷脂。他尖锐地盘问麦克莱恩，他有没有使脑磷脂样本受到污染。为了证明自己的说法是正确的，麦克莱恩把一个装着肝素化血液的烧杯放在豪厄尔的办公桌上。与烧杯放在一起的还有这样的说明：血液一凝固就立即通知麦克莱恩。但这种事情并没有发生。

麦克莱恩本想把他对脑磷脂的研究继续进行下去，但是从医学院毕业之后，他一直忙于诊治病人而无暇他顾。像常常发生的那样，他的教授接过了学生的工作，发表了第一篇有关肝素的文章。在那个淡泊名利的时代，医学研究人员很少想到用自己的发现去捞取金钱上的好处，所以他们两人都没有为这种抗凝血药申请专利。相反，豪厄尔把他的技术送给了一家小医药公司，即海因森—韦斯科特—邓宁公司。但是，制造脑磷脂是很费钱的，因此这家公司一直没有对豪厄尔的方法加以改进。将近 10 年过去了，它在这种药上一个钱也没赚到。

豪厄尔的肝素不仅价格昂贵，而且严重不纯——它的毒性太大，不能在人身上试验。“凡是我们注射过这种东西的动物都中毒而死，”当时是一位医学研究人员的赖特回忆说。直到 30 年代中期，一位名叫查尔斯·贝斯特的加拿大医生才制成了一种纯度较高可以考虑在人体上试用的肝素。医生们小心翼翼地在患有血栓性静脉炎的晚期癌症病人身上试用。这些人反正是死定了，冒冒这种风险似乎也值得。肝素没有使他们丧命。不过，研究人员还是不大敢对那些本来能存活下来的患者使用肝素，因为被这种东西毒死的动物实在太多了。

赖特是第一个把贝斯特的肝素用于人体的美国人。赖特生于 1901 年，自康奈尔大学医学院毕业之后，立志毕生从事研究工作。“我同一位很有天分的医学博士交谈过，”赖特最近说。“他说：‘要钻到一个人们都不大了解的领域里去。不出几年，你就会成为专家。’”个子高高、和蔼可亲、戴着一副眼镜的赖特现在已经 89 岁高龄，可还是洋溢着那位成功的医生的那种信心。他的教学生涯的大部分时间都是在康奈尔大学设在纽约的医学院度过的。现在虽已退休，但他那雄厚的男中音依旧充满权威性。他在上纽约东区的公寓中到处都张挂着世界各地的同行们对他的赞誉之词。他按照那位医

学博士的忠告去做了，而且做得非常出色。

赖特把注意力放在称作毛细血管的极细小的血管中的血液流动上。他得知吸烟看来会堵塞这种血管，甚至可能引起一种叫做伯格氏病的坏疽性病症。对伯格氏病的研究最终使他研究起各种栓塞（即动脉被一团东西——往往是一块漂浮在血液中的血栓碎片）、后来又研究起血栓形成来，而血栓形成在当时并不是什么特别重要的医学专科。“我刚进医学院那阵，人的平均寿命只有 47 岁，”赖特说。“如果有一半人口都是在 47 岁以前就死去，那就没有多少人能活到可以因心脏病而去世的年纪了。”（确实，标准医学参考书《国际疾病与死因名录》1929 年版才第一次把冠状动脉心脏病正式作为一个临床专科分支列出来。）他当时在曼哈顿贝尔维医院的住院部工作。每一间长形的病房内的 60 张病床中大概只有两个是被心脏病患者占据的。（他说，在今天就可能是 15 或 20 张了。）

赖特的栓塞试验于 1938 年春天停下来了，因为他患了阑尾炎。手术后，他的两条腿都得了血栓性静脉炎。他亲身体会到这种病是何等痛苦。唯一的治疗办法是把患部用热毛巾包起来。他持续高烧 3 个月，热度达华氏 103 度，体重减少了 40 磅。他的腿大部分时间都得吊得比头高。甚至在他出院之后，他也还是动弹不得。他在法尔岛上休养时，只能爬着进入水中。赖特能活下来已经够幸运的了。

那年秋天，他重返实验室后，一位血栓性静脉炎病友来拜访了他。此人名叫阿瑟·舒尔特，家里是开雪茄店的。舒尔特是赖特见到过的最突出的血栓性静脉炎病例。他的病在全身各处乱窜，从一个血管窜到另一个血管。舒尔特痛苦不堪，四肢好像被火烧的一般。他肯定是活不多久了。赖特给加拿大的肝素研究专家贝斯特打了电话。“他带来了一个小瓶子，里面装着的差不多是世界上仅有的一点肝素，”赖特说。“我们一滴一滴地给他用，总共用了 16 天。他活了下来，而且是很健康地活了相当长的一段时间。”

尽管有舒尔待和其他一些成功的例子，肝素在一开始仍旧不是一个成功的治疗办法。这种药很贵，按通常的用量，每天要花大约 10 个美元；那时这种药只能用静脉滴注的办法使用；它的效用不能持久，也就是说，病人得每天拴在吊瓶架上。要证明抗凝血药的价值，就必须找到某种价格便宜一些、用起来省事一些的东西。“我们懂得这个原则，”赖特说。“但是我们那时根本想不出用什么药最合适。”

参加了这种寻找合适的抗凝血药的努力的还有被那位带着将死的母牛来求教的农夫激起了兴趣和怜悯的卡尔·林克，虽然他当时并未意识到这一点。林克并不是在盲目行事。两年前，即 1931 年，北达科他州的农业科学家们业已证明，草木犀病引起流血不止的原因显然在于缺乏凝血酶原，这是凝固串联的第一步。但是要治疗凝血酶原缺乏症，林克首先需要能衡量问题的严重程度，也就是说，他必须能够估算出某个受试动物的血液样本中凝血酶原的数量。这不是一件容易的事情。不同动物的正常凝血酶原数量是下一样的，无论怎样测试都是不可靠的。在开始实际研究之前，林克和他的同事们花了五年的时间才研究出一种他们认为是可靠的测试办法，此外他们还培育出一种标准化的实验用兔。

林克的研究是沿着两条路走的：一是找出病因，二是寻求一种对付这种病引起的凝血酶原缺乏症的办法。奇怪的是，这第二条路还比第一条路先通了。当时已经知道，维生素 K 是由肝脏制造的，低维生素 K 食物会减少血

液的凝固能力。凝血酶原也是肝脏制造的。林克和他的助手们推测，增加食物中的维生素 K 的含量就会消除腐败的草木犀的致病作用。然而，最初在兔子身上作的实验却令人失望。

1939 年 1 月底，林克的一位名叫 H·A·坎贝尔的助手被派到纽约州北部的一个牧场去查看草木犀病的疫情。“坎贝尔在那里看到和体验到的事情，”林克后来说，“会使任何一个农业化学家痛心疾首。”牲畜成批地死去。那牧场主特别为他的公牛忧心，那头牛病得连抽血样也经不起了。坎贝尔带去了用来制造实验用的维生素 K 的东西：一种绿色、有香味、看起来像黄油似的紫苜蓿提取物。在几个月的工作期间，这东西一直放在小瓦罐中。得到牧场主的允许后，坎贝尔开始用汤匙往公牛的嘴里灌那种东西。公牛吞下了紫苜蓿提取物，到第二天傍晚就可以站起来了。

坎贝尔高兴极了。他等于是给那头公牛眼了大量的维生素 K——结果找到了医治草木犀病的药方。尽管维生素 K 未能治好兔子，但是这些研究人员至少找到了治疗像埃德·卡尔森家的那类病牛的良方。（后来他们才明白结果为什么不同：缺乏维生素 K 对兔子的凝血酶原没有多大的影响。）

虽然寻找治疗办法的工作完成了，林克和他的助手们还在沿着另一条路摸索，要弄清楚腐败的草木犀中到底有什么东西。用林克的话说，那腐败的饲料就像一个“生物化学摸彩袋”，里面有数十种、甚至数百种化合物，需要把它们一样一样地分离出来加以归类。这种分析估值的工作极为繁琐复杂。直到 1939 年 6 月 28 日凌晨坎贝尔才把他的显微镜对准草木犀病的病因：3,3' 亚甲基双（4-羟基香豆素），后来叫败坏翘摇素。那天早上，林克进入办公室时发现坎贝尔在长凳上和衣而睡。通往他的实验室的门由坎贝尔的一位助手守卫着。这位助手名叫切特·博伊尔斯，是威斯康星制药协会的救济对象。林克后来是这样描绘这一场景的：

我走进房间的时候，博伊尔斯正在从一个瓶子里呷什么东西。那瓶子的底部是一层地毯钉，上层是 95% 浓度的酒精。博伊尔斯眼也不眨一下地说：“我在饮酒庆祝。坎贝尔医生成功了。（就好像我不知道他几个月来一直在偷喝那个瓶子里的东西似的）。……坎贝尔两天来一直躲着我——直到有了实验结果——此刻他进来向我汇报了。

坎贝尔这个人的性格中有一个基本特点，那就是头脑冷静、讲究实际。他从不轻易表露感情，不过，看得出来他内心里那股高兴劲儿就像一个小孩子刚刚钓到一条大鱼。他把那个小瓶子递给我时说：“这就是 H.A.！”（H.A. 是出血剂的实验室代号。）我没有透露博伊尔斯已经告诉我了。我对坎贝尔说，我知道有两行德文诗用在这一场合最恰当。我对他朗诵了：

“So halt' ich' s endlich denn in meinem Handen Und nenn' es in gewissen Sinne mein。”

九个月后，这个研究小组确定了败坏翘摇素的分子结构，并弄清楚了它是如何生成的。原来，草木犀在腐败时，其中的香豆素——即那种使草木犀发出好闻的气味的那种化合物——便会同氧气和甲醛结合，生成败坏翘摇素。1940 年 10 月，即在林克不得不让卡尔森冒着暴风雪回家去的六年半之

---

同年夏天，强生公司又同布里斯托尔—迈尔斯公司对簿公堂，控告努普林的如下广告：“两片小小的努普林效力超过强力泰诺。”虽然强生公司承认两片努普林的效力的确超过两片强力泰诺，但是这家公司争辩说，食品和药物管理局建议以一片而不是两片为正常用量。如果它在这个问题上能取得胜利，那就又出现平局了。此案于 1986 年 9 月被撤消。

后，该小组发表了他们的第一篇文章。寻找草木犀病解毒药的努力产生了维生素 K，它很快就被合成出来并且成了容易买到的东西。但是，更重要的发现其实还不是这个治病的良方，而是发病的原因：败坏翘摇素。

关于发现了一种新的抗凝血药的消息刚一传出，赖特等医学研究人员就从林克的手中抢了去。林克本人也甘愿这样做。他帮助召开了讨论此药的一系列会议。但是，要想把败坏翘摇素当做广泛使用的药物，还得有人制造和试用才行。这第一个难题由林克本人解决了，他很快就为败坏翘摇素申请专利的权利交给了威斯康星校友研究基金会，那是一个资助威斯康星大学科研工作的独立机构。1941 年申请了专利之后，该基金会把生产这种药——各方都希望它会成为一种非常成功的药，而实际上它也确是非常成功的——的许可给了三家制药公司：雅培制药公司，礼来大药厂和施贵宝公司。

到败坏翘摇素得到专利局的批准时，在人体上的试验也已开始。有两个问题需要解决。一是，败坏翘摇素能否抑制人体内血液的凝固？二是，如果败坏翘摇素有这样的作用，它能否对病人有实际的帮助？

林克发现败坏翘摇素后不久，第一个问题就解决了。明尼苏达罗切斯特市马梅奥诊所医生埃德加·V·艾伦和该诊所的另一位医生 H·R·巴特是最先向林克索要败坏翘摇素的人中的两位。1941 年 3 月得到这种药后，该诊所的一位医生在狗身上做了试验。试验的结果使艾伦、巴特和诊所的另一位同事——博尔曼很受鼓舞，于是他们开始在人体上使用。在今天看来，这样做未免有些轻率。5 月 9 日，即在拿到败坏翘摇素不到 10 周之后，他们便为一位健康的自愿者做了静脉滴入。他们说这位自愿受试者是“一位年纪 19 岁，体重 80 公斤的肌体健康的年轻人”。在正常情况下，他的血在试管内凝固需要 3.5 分钟。到用药的第三天，凝固所需的时间就增至 11 分钟；在第五次、也就是最后一次用药之后，增加到了 13 分钟。看起来，这位年轻人几乎完全没有了凝血酶原。为了防止流血不止的可能性，医生们停止了用药，并对这位自愿受试者加以保护，避免他在败坏翘摇素的效力消失过程中受伤。20 天后，他的凝血酶原水平和血液凝固时间恢复正常。艾伦和他的同事于 1941 年 6 月公布了他们的资料。其他医学报告很快也证实了败坏翘摇素是一种有效的抗凝血药，尽管它的药效比肝素来得慢一些。与肝素不同的是，它可以口服，而且每天只须花几分钱。现在这第二个问题也解决了。那么，败坏翘摇素是否能对凝血酶引起的各种各样的疾病有所帮助呢？

最先投入这项研究的医生之一便是赖特，他的首批患者之一又是舒尔特，就是那位奔跑性血栓静脉炎患者。赖特在家里给舒尔特用了这种药，效果十分明显。实际上，舒尔特一停药，他的病情就立即恶化。直到 1991 年他还在使用这种药或者一种化学成分相似的药品。“我一直搞不清楚究竟是他血液中的什么东西导致这种状况，”赖特说。“他使用抗凝血药的时间比世上任何人都长。”在赖特看来，舒尔特是幸运的。“如果是在今天，我得等上两三年才能获准给他用这种药，而他也早就会不在人世了。”

从 1941 年到 1944 年，败坏翘摇素还不是常用药，不过，这段时间内发表的有关它的临床效果的论文却有 50 来篇。大量的医学研究很快就带上了竞争意味。研究者们竟相对病情严重的患者使用此药。每一篇新论文似乎都吹嘘它的作者为败坏翘摇素找到了开创性的新用途。于 1942 年赶上潮流的佛罗里达心脏科医生 E·斯特林·尼科尔吹得最玄乎。他提议给新近发过心脏病的人施用败坏翘摇素。他论证说，在心脏病发作的过程中使用抗凝血

药能防止最初的血栓的扩大。在心脏病发作过后继续治疗几天，就能减少其后发生血栓的机会，特别是在心脏内部。由于心脏组织受损，形成另一块血栓的可能性就增加了。这种血栓本身虽然不会构成严重的危险，但是它很容易破裂，使碎片进入动脉，从而增加第二次心力衰竭或发生肺栓塞（即肺动脉阻塞）的可能性。

尼科爾的建议引起了轩然大波。急性心力衰竭会使病人的皮肤冰凉而潮湿、发生呕吐和惊厥、疼痛难忍。标准的治疗办法——这些办法往往不起作用，绝对不能治愈——是输氧帮助呼吸、使用洋地黄（一种用碾碎的毛地黄叶子配制的有时有毒的药物）来减缓脉搏以及采用中世纪那种放血法（人们以为放血能减轻心脏的压力）。存活者在短时间内会觉得好一点，但是心脏却很可能受到了损害。换句话说，他们的病情仍很严重。对于这种长期的损害，医生们除了建议他们卧床——还有祷告——之外，别无他法。尽管抗凝血药的发明是考虑到在心力衰竭方面的应用的，但是许多心脏科医生还是不大敢把厉害的药物用在这样的重症病人身上。不过，尼科爾还是在 1943 年 6 月开始给一些急性心力衰竭病人施用败坏翘摇素了。在翌年 10 月举行的一次迈阿密心脏协会会议上，他报告说，使用此药后病人的存活率提高了。当时没有多少人相信他的这种说法。对危重病人进行这类治疗是不会有什麼用处的。可是尼科爾坚持他的主张。1946 年 6 月，他发表了对 44 名心力衰竭病人进行败坏翘摇素治疗的报告。“败坏翘摇素能够减少短期死亡率这种或然性是很高的，”他写道。

在他的激励下，更多的研究者为心力衰竭病人试用了败坏翘摇素。有些报告似乎证实了尼科爾的试验结果。另外一些报告则没有。赖特便是起初的怀疑派之一。然而，到 1945 年 10 月，他已经给 76 位刚患过心力衰竭的病人用了败坏翘摇素，而且他们的病情的好转使他变成了此药的热情鼓吹者，虽然他有很长时间弄不清楚究竟多少剂量才算合适。“埃德加·文伦和他在威斯康星大学的那个小组建议每天的平均用量定为 350 毫克，”赖特说，“我们照办了。他们报告说没有发生流血不止的情况，可是我们这里却出现了严重的出血。我们无法理解同样的剂量何以会造成问题。后来我们才发现，他们的试验对象是身体健康的中西部农民，而我们治疗的却是患有肝病的酗酒者。肝病对维生素 K（它对败坏翘摇素起中和作用）是有干扰的。可是我们很久以后才弄明白这一点——这件事情涉及的方面太多了。”

医生们不知道对这种相互矛盾的试验结果该怎么看。有关心力衰竭的研究报告所研究的患者都不超过 100 人，这不足以排除诊断不确切的可能性，更不要说还有巧合的问题了。既然这关系到一种防治某些对现代人生命威胁最大的疾病的新的治疗办法，现在就应当大大扩大试验范围，以便一劳永逸地确定败坏翘摇素是否有效。

每当在实验室内发现一种新药的时候，它的效用有时可以根据在试管中进行的研究来预测。但是，在试管内观察到的效果常常会同在生物体内产生的效果不同。因此，研究人员除了在无法肯定此药能治病还是会致命的情况下在人身施用此药之外，别无其他办法。千百年来，医生们一直把这样的试验看作是不道德的。医生在行医前都要以希波克拉底誓言发誓，他们在该誓言中保证“不给任何人开能致死的药”。但是这一训谕并没有禁止医生进行试验性治疗。医药的发展正是仰赖于谨慎地施用新药并仔细观察它们在个别患者身上的效果。（当然，有些医生也不是那么谨慎，败坏翘摇素的试用



就是一个例子。)

这还不够。每一位医生都知道，人们对各种疾病和治疗办法的反应有极大的差别。乙酰水杨酸会使少数人过敏致死。假如重新发现了乙酰水杨酸的费利克斯·霍夫曼首先把阿司匹林给了这样一个人服用，那他大概就会立即罢手，决不会把这种药交给他的上司去生产。那样，医药发展的历史就会改写，法本拜耳公司的历史也肯定不是现在这个样子。针对这样一种担心，科学家们想出了一些办法来减少偶然性起决定作用的可能性。由于对人体不能像对实验室内装满化合物的试管那样来操纵，医学研究人员慢慢地摸索出了一套进行临床试验的方法：拿一组接受新的治疗办法的人同一组接受标准治疗办法相比较。如果标准的处置办法是不治疗，那就同一组不治疗的人相比较。第一组称为治疗组，第二组称为对照组。

临床试验的采用至少可以追溯到詹姆斯·林德那个时代。林德是 18 世纪苏格兰一艘船上的外科医生，曾探究过可能医治坏血病的方法。那时，坏血病曾肆虐于海上。据林德估计，七年战争期间，实际战死的水手只有 1512 人，而开小差和病死——很多是因坏血病而死——的则有 133708 人。他决定研究可能治愈这种病的办法。

1747 年 5 月 20 日，我把 12 名坏血病患者带到“索尔兹伯里号”上。这是我所能找到的最相似的病例。他们全都有牙龈腐烂、身上出现斑疹以及疲惫倦怠、膝盖无力等症状。他们躺在一起，那是前舱的一个专做病房的舱间。他们的饮食也都一样：早餐是加了糖的稀粥，午餐常常是新鲜的羊肉炖汤，有时则是布丁、加糖煮软的饼干等等，晚餐是大麦加葡萄干、米饭加加仑子、西米和葡萄酒之类。

林德把这 12 个人分成 6 组，两人一组，分别为每组的食谱添加了醋、海水、苹果汁、稀释硫酸、大蒜、芥菜和辣根以及柑桔汁。结果，其中 10 个人的情况没有好转，但是食过桔子和柠檬的两个人的病情突然有了明显的改善。6 天后，其中的一个人已经痊愈，竟可以回去执行任务了。另外那一位，林德写道，则是“像他那种病例中恢复得最好的，现在已被看成一个健康人，被任命为负责照料其余几位病人的护士了。”林德得出结论：柑桔能治坏血病。

林德是对的——但他也是幸运的。他的试验对象太少，不能保证他不是恰好选出两个对坏血病有着不寻常的天生抵抗力或者有某种使试验结果不尽准确的其他特性的水手。换句话说，他无法证明他的说法是正确的，证明这两个人的痊愈不是由于侥幸，而确实是由于桔子和柠檬有治疗作用。

这种担心决不是过虑。著名的英国探险家詹姆斯·库克船长大约在同一时间也进行了坏血病试验。不过，他只做了一项试验，而且参加试验的人数也不比林德的试验多。他让他的病人都食用麦芽，结果他们都好了。他的船上的医生宣称，麦芽可以医治坏血病。但是，他们当时是在热带水域中航行，船上的人吃的是当地水果——当然包括桔子和柠檬。由于库克没有一个对照组，也就是说，他没有让什么人吃麦芽，这样他就无法观察对照组是否也同样有好转，因而不是麦芽治好了病。可悲的是，大名鼎鼎的库克船长战胜了籍籍无名的林德。麦芽——而不是柑桔——成了标准的海上饮食的一部分。许多水手死去了。只是到了林德进行试验的 50 年之后，这一错误才得到纠正。最后，给英国水手吃的柑桔类水果是如此之多，以至他们得到了“酸橙佬”这样一个绰号。

只有在两组或多组之间有明显对比的情况下，临床试验才能得出可信的

结果。本世纪前 50 年中，大多数临床试验都是由自愿试用新的治疗办法的人来参加的。然后把试验结果拿去同不愿接受试验的患者或者同医生们以前治疗过的病人的病历进行对比。有这种对比虽说要比没有对比好，但它仍然可能是不公正的。自愿受试者和不愿受试的人之间可能有差异。例如，自愿接受未经试验的治疗办法的人可能比不愿接受试验者的病情更重，或者他们比后者病情要轻——这都是不难想象的。同样，现在给予患者的照顾可能与以前不同。50 年前的卫生条件不如现在好。如果拿现在的病人同那时的医院中的病人做比较，得出结论说某种药引起感染的可能性少，那就没有什么道理了。

因此，进行试验的最佳办法应是有一个明确的治疗组和一个明确的对照组。这两个组的成员在各个方面都相同，只有一点除外：是否接受新法治疗。达到这一目的的理想途径是随机抽样，即硬性编组，不让医生有发言权。实际上，根本不应当让医生知道哪些病人在哪个组。一个简单的随机抽样手段是抛硬币。抛正面的患者编入治疗组，抛反面的编入对照组。即便这样，治疗和对照两组还是会有差别，但至少这种差别会是出于偶然，而不是由于一位认为把某些病人放在某个组更好的医生——他的看法也许是错误的——施加了影响。听任偶然性来决定对一名患者的治疗，这似乎否认了医生这个行业存在的理由。当一个人生病的时候，医生怎能不管不问不作决定呢？因此他们确实同这种主张进行了斗争。医生们特别强烈地反对随机挑选试验对象的做法，因为——有些专家说——让偶然性来作决定，这等于是默认自己的无知，而医生们当然是不愿承认自己束手无策的。

关于医务界反对严格按随机原则进行试验的故事多得不胜枚举。一位医生讲述过这样一个故事：有一天，医学院请了一位外科医生来讲课，讲的是他就一种实验办法进行的试验的成功结果。在讲述了试验进行得如何顺利之后，这位高傲而声名显赫的外科医生回答了学生们的问题。

坐在教室后面的一个年纪很轻的学生怯生生地问：“您有没有进行对比？”这位了不起的外科医生挺直了身子，拍了一下讲桌，厉声地说：“你的意思是说有一半患者我没做手术吗？”整个大厅一下子变得鸦雀无声。教室后面那个声音犹犹豫豫地回答说：“是的，我正是这个意思。”这时，那位客座教授狠狠地捶了一下讲桌，雷鸣般大声吼道：“当然没有。那样会把一半患者置于死地。”天哪，教室内又寂静下来。人们刚刚能够听到那个细微的声音在问：“是哪一半？”

在有些情况下这种随机方法是可以接受的。例如，青霉素几乎能使所有肺炎球菌性肺炎患者在几天之内、甚或几小时之内痊愈。它简直具有奇迹般的效果——病人像《圣经》中的拉撒路那样从病榻上跃起。青霉素从实验室来到诊疗室，经过了很多年的时间和许多次的失败。但是，一俟它来到诊室，正如英国的临床试验专家理查德·皮托所说，那就“无需什么天才也能看出青霉素的效用”。

冠状动脉心脏病就不同了。有些心脏病患者可以完全康复。有些看起来是康复了，但是几个月后会再次心脏病发作。因此，即使心脏病患者用了某种药后看起来有了好转，医生们也不能肯定地说这种治疗办法有效。也许他们不用吃药也会好起来，也许这种药实际上还加速了第二次心脏病发作。既然一种病的发展情况会有如此大的不同，那就很难看出一种潜在治疗办法的效果——最早研究败坏翘摇素的那些人已经证明了这一点。

研究过败坏翘摇素的科学工作者大都是把此药用在为数很少的患者身

上，再拿试验结果同他们以往所看到的情况加以比较。败坏翘摇素看来是一项重大的改进。但是他们不敢这样说。心脏科疾病的治疗是不断变化的，你如何能肯定哪一种比较是有效的呢？美国心脏科协会认为，现在是进行决定性临床试验的时候了。该协会成立于 1924 年，一直是一个专业协会，不久前变成了一个为心脏病研究筹集经费的志愿性团体。它希望能发挥一定的影响。看来，抗凝血药是实现这个目标的一个明显途径。它把评估抗凝血药的任务交给了它的抗凝血药委员会。该委员会的负责人就是败坏翘摇素的最积极的鼓吹者之一——欧文·赖特。

接到美国心脏科协会交给的进行大型临床试验的任务后，赖特立即行动起来。该协会的试验涉及 16 个医疗部门，参加试验的有一千多人。他们都是因心脏病急性发作而入院的患者。单日出院的患者被编入治疗组，双日出院的患者被编入对照组。试验于 1946 年年初开始。

到 1947 年 12 月，赖特发表了一份惊人的初步报告。对照组有 24% 的人已经死亡，而治疗组死亡的只有 15%，减少了 1/3 以上。美国心脏科协会不等最后结果出来就提出了建议：所有急性心脏病发作的病人都应使用抗凝血药，除非有明显的理由证明不应使用此类药物。赖特跑遍全国，到处鼓吹败坏翘摇素的优点和他的研究报告。（“所有心力衰竭病人都应使用抗凝血治疗法，”他于 1948 年 10 月对纽约医学院如是说，“除非有明显的禁忌症。”）在美国心脏科协会施加压力的情况下，败坏翘摇素的销量迅速上升。

1952 年，赖特当上了美国心脏科协会的主席，其中一个很重要的原因就是他在抗凝血药试验方面的表现。

赖特的炙手可热的评估很快就受到质疑。1951 年，在赖特的委员会发表了美国心脏科协会最新研究报告之后，斯坦福大学医学院的一位名叫戴维·赖坦德的研究人员注意到这项研究的患者抽样有一个奇怪的特点。平年有 365 天，单日为 186 天，双日为 179 天。如果美国心脏科协会对它的 1031 名受试者进行随机分配，治疗组（单日出院者）和对照组（双日出院者）应当分别为 526 人和 505 人。然而，研究报告中却是 589 人和 442 人。根据赖坦德的估算，发生这种差额的可能性为千分之一。这究竟是怎么回事？

赖特和他的同事们在其长达 800 页、附有大量图表的正式研究报告中承认，有些医生已确信败坏翘摇素有效，因而坚持要把一些患者由对照组转入治疗组。不过，美国心脏科协会坚持说这对研究结果没有影响。不错，他们说，患者的分配不完全是随机的；不错，医生们过快地把一些人弄进医院，“以便让尽可能多的人在单日出院”；不错，治疗组的成员不仅入院较早，而且往往是比较有钱的人，这就是说，他们的私人护士比较多，受到的照顾可能更好一些。但是，这不会引起什么差别。事实上，赖特争辩说，只是由于他的极其细致的工作才使人有可能发现这种不按规定办事的做法的存在，而这正好证明了他的方法是可靠的。

赖坦德从未对美国心脏科协会的精心照顾提出不同看法。他只是说，如果从一开始就失去随机性，无论什么样的照顾都不能产生可靠的数据。他在其他一些抗凝血药研究报告中也发现了弊病。在一项报告中，施用了抗凝血药的患者死亡率为 16.7%，而未经治疗的患者死亡率为 40%。这是证明抗凝血药效用的可靠证据吗？赖坦德不这样认为。在采用抗凝血药治疗法之前，进入同一家医院的心脏病患者的死亡率只有 26%。这就是说，尽管用抗凝血药治疗过的患者的死亡率比以往的该类患者低，但是没有用抗凝血

药治疗过的患者的死亡率却比以前高了。“人们可以认为已经发现了一个新的预后因素，”赖坦德在《内科学年报》上撰文讥讽地说。“在对别人施用抗凝血药的情况下，一位（心脏病）患者的预后会变差！”这事有些蹊跷，所以赖坦德认为赖特的研究不可靠。别的人不同意他的看法。几年后，赖特由于在抗凝血药的推广方面所起的作用而获颁艾伯特·拉斯克奖，这是美国医学界的最高奖赏。

1957年，赖坦德的担心被一项引起震动的分析赋予了可信性。作出这一分析的是牛津的拉德克利夫医院的两名医生——G·E·霍尼和S·C·特鲁拉夫。这家医院后来成了研究和实施临床试验的一个重要中心。霍尼和特鲁拉夫研究了过去15年中该医院收治的心力衰竭病人，发现这段时间内抗凝血疗法的使用大大增加了。从1940年到1947年，没有人被施用过抗凝血药；从1948年到1951年，接受这种药物的人略多于1/3；而从1952年到1954年，3/4的人都接受过这种治疗。这15年中，接受抗凝血药治疗的病人的死亡率（23%）大大低于没有接受这种治疗的人（48%）。这种药是非常有效的，或者说看来是非常有效的。

霍尼和特鲁拉夫对这三个阶段分别做了研究，结果发现了一种惊人不同的情况。从1940年到1947年，即在医生们几乎不对任何人施用抗凝血疗法的时候，心力衰竭的死亡率为40%。霍尼和特鲁拉夫认为这是未经治疗的心力衰竭的正常死亡率。从1948年到1951年，即在败坏翘摇素刚刚投入使用的那个时候，用抗凝血药物治疗过的病患者中有27%的人死亡，情况显然改善了。但是，未经治疗的患者的死亡率上升到45%。而到了第三阶段，即1952年到1954年，随着抗凝血药使用的增加，经过治疗的患者的死亡率下降到21%，而未经治疗的患者的死亡率上升到66%这样惊人的高度。“唯一可能的解释是，”霍尼和特鲁拉夫写道，“没有给用抗凝血药的患者中有越来越多的人是预后不良的患者。”换言之，那些被施用了败坏翘摇素的人是不用这种药本来也很可能存活下来的。考虑到这种偏向，他们两人得出结论说，“抗凝血疗法的广泛使用并没有使这所医院的（心力衰竭）死亡率发生明显的变化。”

抗凝血药所得到的毫无疑义的支持由于霍尼和特鲁拉夫的分析而受到了损害。此后，主张对心力衰竭患者使用抗凝血药的人和批评这种做法的人斗争了20年。从其他病症的治疗中收集的临床证据使得这一辩论更趋激烈了。霍尼和特鲁拉夫在他们的文章中指出，抗凝血药的使用确实有一个无懈可击的效果：在患了心力衰竭的肺栓塞患者中，除少数人外，都因使用了抗凝血药而保全了生命。抗凝血药能减少术后病人发生深静脉血栓——即在深层静脉、通常是腿部静脉发生血栓——的机会。然而，在人们最初寄希望于用这类药物治疗中风之后，对临床试验的仔细研究发现了随机抽样和其他程序存在的严重误差，而少数得到认可的试验则没有显示出任何效果。

当时很难弄清楚抗凝血药的使用何以会产生如此迥然不同的结果。所有那些病症都是由血栓引起的，为什么抗凝血药就不能防止通常是由血栓造成的心力衰竭或中风的再度发生呢？这当中缺了哪一步？既然科学已经发现了一种在实验室内一再证明能制止血液凝固的药物，患者为什么还会由于威胁

---

此句为德文，意为：血，血，该死的血。“我怜悯遭受苦难的人类。”——引号内的话引自德国作家歌德的巨著《浮士德》中《天上序幕》一章。

健康的凝血而等死呢？

## 第十六章 解开你们的密码

1950年，洛杉矶郊区格伦代尔的一位耳鼻眼科专家劳伦斯·L·克雷文给《西部医学及外科学纪事》的主编寄去一份报告。那是一家接受“氦药膏”广告的小型医学刊物。克雷文的报告的写法与现代的科普文章截然不同。该文写得清晰明快，直截了当，不是那么吞吞吐吐，而是爽快地披露作者的身份——一位眼光犀利、喜欢推测的能干的家庭医生。克雷文个子很高，头发有些稀疏，戴着一副金丝边眼镜。他系的蝶形领结样式古朴，即便在当时也算是很过时的了。他生长在艾奥瓦州特鲁罗的一个虔诚的主教制信奉者的家庭，成年后一直为生活富裕的中年加利福尼亚人及其子女医治疾病。尽管他的家庭崇尚循规蹈矩，他却是一个好奇心很强的人，喜欢听各种传闻，积极寻求为他的患者解除病痛的办法。克雷文写道，这几年他一直为切除扁桃体的患者开阿司匹林香口胶——一种可以口嚼的阿司匹林——作为止痛药。手术几天后，他的几位患者出现了严重的流血现象，有的流血还非常严重，以致需要入院治疗。在做了进一步的询问之后，他了解到，“所有流血严重的患者都不仅按医嘱每天嚼掉四支阿司匹林香口胶，而且还自己去买来嚼用，每天要用20支之多，”相当于14片普通阿司匹林药片。

在克雷文看来，这意味着阿司匹林能减少血液的血栓形成能力。如果真是这样，他想，阿司匹林是否能减少发生心力衰竭的机会呢？他发现，男人很容易罹患心脏疾病，而女人患这类疾病的就少得多，这种差别也是很说明问题的。

某些人随着年龄的增长，血液凝固所需要的时间越来越短。鼻出血及剃须伤口的流血逐渐减少就可以证明这一点。我本人——别的男人当然也都是如此——在年轻时和到中年时就有过这种经验……然而，美国人口中许多肥胖的中老年妇女死于冠状动脉血栓（即心力衰竭）的百分比却很小。对这种显然是矛盾的证据的一个可能的解释是，女人常用阿司匹林来减轻不适，而男人则往往不愿意采用这种被说成带有女人气的办法。

根据这种分析，克雷文开始劝告中年男人每天服用两片至六片阿司匹林。“有四百多人这样做了，”他写道。“这些人中没有一个罹患冠状动脉血栓。根据以往的经验，我本来会预计这批人中至少会有几例血栓病。”

克雷文继续劝告他的朋友和患者服用阿司匹林，不过把用量减到了每天一至两片。这些男人中有许多是胖子，大多数是有钱人，可以常常到豪华的饭店进餐。克雷文指出，他们是易患心脏疾病的群体。“这种（服用阿司匹林的）做法对他们肯定没有坏处，”他后来在同样籍籍无名的《密西西比河流域医学杂志》上写道。“这甚至会证明是一种救命的办法。”除了他的患者之外，几乎没有人注意他的这番话。

乙酰水杨酸可能对血液产生影响，这不是什么新观点。甚至在费利克斯·霍夫曼重新发现阿司匹林之前，波恩大学药学院院长、一部药学经典教科书的作者卡尔·宾茨就注意到了有关一些用过水杨酸——一种与阿司匹林同属一类的化学品——的人发生大出血的报告。后来，其他医生也观察到同样的现象，一些医学杂志还在专供刊登这种有趣、但可能是无用的观察结果之用的位置用小字登载了几封来信。在外科医生中“阿司匹林能防止手术后常常发生的血栓形成，这已经成为人所共知的事情了。中风专家威廉·菲尔

---

意为：“我终于把它弄到手，并且可以称它为我的了。”

兹最近说，“在我 30 年代当实习医生的时候，那些有经验的老外科医生就对我谈到过这种事。”患者若服用阿司匹林，他们手术后的情况就比较好。“你给他们一片阿司匹林，”菲尔兹说，“情况看起来就好一些。不管怎么说，这总没有坏处吧？”

虽然许多临床医生多少都知道一些阿司匹林的防血栓作用，但是那些远离闹哄哄的门诊室、在安静的环境里从事实验研究的医生们却听任宾茨的那些话留在他的著作内发霉而未予理睬。科学家们往往耗费毕生的时间去创立某种学问，但却抽不出时间来学习前人的发现。结果，他们总是在重新发明车轮——除非像这一次这样碰到偶然的机。这个例外发生在 1891 年，它是宾茨的一份药理学讲稿的形式出现的。这份讲稿随着尤金·舍费尔越过大西洋来到了美国。舍费尔后来成了卡尔·林克的助手，而德文很棒的林克通读了这些已经年深日久的难懂的材料。六年后，即 1940 年，林克和他的同事们又偶然地发现他们新发现的败坏翘摇素在试管内分解成了水杨酸。整个这件事情就是由这一系列的偶然促成的。林克后来写道：“我清楚地记得。”

宾茨在文中说，若给患风湿热的人施用水杨酸，它会引起粘膜出血。没多久就又看到了这种说法。后来我查阅了从宾茨时代至今的文献，发现许多有关水杨酸中毒的记载中都谈到出血现象。……我推测，败坏翘摇素之所以不能马上起作用，至少在一定程度上有可能是因为它在体内分解成了水杨酸缘故。

1941 年 1 月，林克在自己身上做了阿司匹林和水杨酸钠试验。两者都减少了他血液内的凝血酶含量——这是凝固串联的第一步——而阿司匹林所起的作用要比水杨酸钠更强。那年春天，林克的一位助手给者鼠服食了水杨酸，此药再次降低了血液的可凝性，而且阿司匹林又是比水杨酸的效力更大。实际上，它是比已试验过的另外 60 种水杨酸盐中的任何一种效力都更大的抗凝血药。1943 年春天，林克试验组发表的大量报告证实了在人体上的这种效果。每项研究中都需要用大剂量的阿司匹林——每天 20 片以上——来使血液发生变化。

虽然林克于 40 年代中期放弃了对水杨酸盐的研究重新致力于对败坏翘摇素的研究，但他却敦促医生们对水杨酸盐的抗凝血效力给予注意，不是把它当做一种有益的治疗办法来给予注意——这种希望被寄托在败坏翘摇素身上——而是把它作为某种造成严重的、越来越常见的危险的东西来研究：

1943 年全美国消费的水杨酸有将近 800 万磅（相当于 57 辆底卸式标准运煤车的载重量）。这种止痛药的使用和滥用究竟在多大程度上引起了无法归咎于已为人们所认识的通常原因的出血，这是个个人感兴趣的问题。

林克宣称，草木犀病的“解毒药”——维生素 K 应当被视为能对付这种危险的东西，尽管“约翰·多伊的饮食习惯和细菌在他的肠道中发生的作用”已经在产生这种效果了。

林克的发现在医学报刊上引起了惶恐。“阿司匹林是一种危险的药物吗？”《美国医学协会杂志》这样问道。该学会警告说，阿司匹林减低血液的可凝固性的能力意味着医生们不应当再把它看作安全的药物“令人难以置信的是”该杂志在下一页上就刊登了一篇社论，鼓吹败坏翘摇素的可能效用——因为它能减低血液的可凝固性。

研究者们把注意力集中在实验室中研制出的抗凝血药上，但却很少有人注意到一种老的治疗办法可能会有用。一个有心人是没有什么名气的英国医生保罗·吉布森，他在 1948 年给重要的英国医学杂志《刺血针》写了一封

信，信中谈到防止血栓形成的必要性。吉布森说，败坏翘翘素作为一种治疗心力衰竭药物越来越受到青睐，“但是，人们对它的危险却认识不足。”在就水杨酸盐和出血增加问题发出了通常的警告后，吉布森提出了一个不寻常的建议。“我们可以用水杨酸来治疗冠状动脉血栓形成：它不会有害，而很可能有益。”

吉布森按照他自己的建议给两名血栓性静脉炎患者服用了阿司匹林。用阿司匹林之前，其中一位病人几乎有三个月没有出过房门，而在大剂量地用了两周阿司匹林后，她可以行走了，而且疼痛也减轻了。吉布森呼吁“对冠状动脉疾病患者进行更广泛的阿司匹林试验”。

到吉布森的见解见诸报章之时，这种试验已经在进行了，只是他不知道而已。到1953年，克雷文让将近1500名男性患者服用了阿司匹林。三年后，这个数字增加到了8000。克雷文写道，在服用阿司匹林的人中，“那些严格遵照医嘱服药的人中没有一例出现明显的冠状动脉或脑部血栓。”他说，就连那9个看来是因为心脏病发作而死的患者，经解剖发现，他们的死因是动脉破裂，用行话来说是动脉瘤。因此，克雷文声称，“施用阿司匹林是一种安全可靠的预防血栓形成的办法。”总而言之，一天一片阿司匹林，保你心脏病不沾身。

人们对克雷文的意见的反应却不是那么热烈，因为很少有人用心阅读《西部医学及外科学纪事》或《密西西比河沿岸医学杂志》。克雷文并不是圈内人。他只是在一个不大抢手的杂志上撰文谈论并不属于他的研究领域的事情的医学博士。但是，人们的淡漠并不仅仅是出自一种势利小人的狭隘，而是因为克雷文只是想证明他已经相信了的东西；因为他提不出解释阿司匹林之所以能防止血栓的原因；因为他没有确保他的患者真的都服用了阿司匹林；因为他没有一个未服用阿司匹林的对照组；因为他没有以严格的形式拿出他的试验结果；因为他是用不完整的资料得出结论的——由于这种种原因，研究人员指出，克雷文的研究从科学的角度讲是无效的。

克雷文的意见在流行报刊的“本月药方”专栏中引起了短暂的兴趣，但是医学界却未予重视，因为他们正忙于追赶败坏翘翘素这个新潮流。

（30年后，当他的这项研究被重新发现的时候，一位阿司匹林专家讥讽说，它“很难被冠以‘临床试验’这样的称谓”）。克雷文无法使别人对进一步开展他的工作感兴趣，于是便花大量的时间接受记者采访、同他妻子梅布尔以及他们每天服用的阿司匹林一起拍照。1957年，74岁的克雷文的死去也没有对这段阿司匹林公案有所助益。他是在到侄女家做客驾车回来的途中突然死亡的，死因正是心力衰竭。

如果医学界对克雷文和吉布森的主张给予注意，本来会保住千百万人的生命。考虑到这一点，人们不禁会认为，当时的科学家简直是一些傻瓜。他们不肯把阿司匹林当做一种重要的药物来对第三部分血，血，该死的血待——用医生最常建议的止痛药来防止作为西方人最主要死因的疾病？——这确实证明了一种与本来应当是客观的著名学者不相称的偏见。诚然，他们当时太过注重抗凝血疗法可能产生的效果同它在临床试验中实际产生的效果之间的难以解释的差别了。尽管如此，人们还是不禁要问，在有关抗凝血疗法的

---

那些医生为什么不给重症患者施用抗凝血药物？因为距离遥远而无从判断。不过，可以作这样的揣测：心脏科专家们认为，对于很快就要死去的人，不值得再进行任何治疗了。



一片喧嚣之中，他们何以会对阿司匹林视若无睹呢？

牛津大学的两位病理学家——约翰·C·F·普尔和约翰·E·弗伦奇在1961年对心血管方面的知识状况作了总结。他们在新创刊的《动脉粥样硬化纪事》上发表的文章收集了关于血栓形成的各种现有的研究结果，找到了抗凝血疗法之所以对心力衰竭没起作用、也不会起作用的真正原因。普尔和弗伦奇指出，热心于推崇败坏翘翘素的人对根本不了解有关血液的一些基本事实。

自19世纪以来，血液学家就知道，血液会结成血小板、纤维蛋白与红白细胞相混合的血块，而在此过程中，红白细胞也搅合在一起了。他们知道，血块形成的方式取决于它们是在血管内形成还是在实验室的试管内形成。在试管内，血液凝结成一种由血小板和纤维蛋白构成的没有规律的块状体，同时使许多红白细胞滞留在其中。而在活的血管内，情况就不同了。血小板最先以极快的速度附着在受伤的血管壁上，而后纤维蛋白再慢慢地聚集上来。由此而形成的血栓有着清晰的结构。普尔和弗伦奇指出，血管内形成的血栓的结构分两种，要看它是在静脉中形成的还是在动脉中形成的。静脉是把体内的血液向心脏输送的血管。血液在静脉中流得很慢，它们血栓有点像试管中看到的那种血块。在静脉中，血栓首先形成一个由附着在血管壁上的血小板构成的小“白头”，然后再形成由红细胞加纤维蛋白构成的大“红尾”。这种血栓会引起剧烈的疼痛，但是很少造成死亡，除非血块破裂，最后堵住了重要的血管。动脉是朝相反的方向输送血液——从心脏输往身体其他部位。由于心脏不停地挤压，血液从这些血管流过得很快。如果血栓塞住了一条动脉，那情况就可能很危险，特别是如果这血栓是发生在向大脑或心脏供血的动脉中的话。（心脏有其自己的动脉，因为它向自己输送血液。）如果这些动脉堵塞了，那就可能发生心力衰竭或中风。

动脉血栓的严重性使它们成了一个恰当的研究对象。还在20世纪开始之前；科学家们就对之进行过透彻的研究。多年前的这些研究者常常通过显微镜观察半透明的青蛙动脉，一盯就是几小时。他们观察血小板的聚集，这些血小板就像丢了球的足球运动员一样，纷纷往一起挤压。这些血小板团虽然很软，但却足以妨碍动脉血液的流动。有时，血流的压力会将血块打碎，这样，碎片就会冲向身体各个部位。绒毛似的血块总是会再度增大。这种循环可能在15分钟内重复三四次，到血管的破损处被完全覆盖后才会停止。只是在动脉被塞住之后，纤维蛋白才开始聚集、血栓才变硬。最后，它就有了一个由血小板构成的“白头”和一个比较小的“红尾”。但是，在尾巴形成之前很久，还在血栓完全由血小板构成的时候，损害就已经发生了。

这一事实对抗凝血药的含义是很深刻的。主张施用抗凝血药的人相信，在对心脏病急性发作的病人首次施用这类药物的时候，它们可能由于抑制了已有的血栓的增大和阻止后来的血栓的形成而挽救患者的生命。普尔和弗伦奇认为，这种看法完全是错误的。“显而易见，”他们写道，“不能指望通过干扰血液的凝固来使一片已死的心肌复活。”不仅如此，“认为在患者得了心肌梗死（心力衰竭）之后血栓还会继续增大，那纯粹是假定。”

他们论证说，在心力衰竭发生后，抗凝血药唯一可以设想的用途是防止后来的血栓的形成。在这方面，动脉血栓和静脉血栓之间的差别是很重要的。抗凝血药是通过打乱凝固串联、防止这一串联的最终产品——纤维蛋白的形成——而起作用的。这就是说，它们能制止血栓中由纤维蛋白构成的红尾巴，

而对由血小板构成的白头则不起什么作用。因此，抗凝血药对于像动脉血栓这类血小板含量比较高的血栓的影响就比较小。像败坏翘摇素这样的药物，对防止静脉中的血栓形成是有用的，但是对于可能阻止动脉中的血液流动并导致心力衰竭的血小板聚集则没有效用。“根据人们已掌握的有关血栓形成的机制的知识，”普尔和弗伦奇说，“只是为了对付血栓中的纤维蛋白的那一部分而采取的措施，其价值是有限的。”

这两位科学家指出，一个显而易见的替代办法是对付血小板。在一定程度上，这种战略是有悖直觉的，因为它要求医生无视血栓的那个坚硬而呈块状的组成部分，而注重于像酸奶那样柔软的部分。然而，静脉血栓和动脉血栓之间的差别使人不可避免地得出这样的结论。要预防心力衰竭，就必须制止引发此病的血小板聚集。普尔和弗伦奇承认，在这方面存在一个难题：“现在还没有旨在对付血栓中的血小板部分的治疗办法。”

“现在还没有办法”这几个字指的是一种复杂的局面。当时确实还不知道有哪种药能干扰血小板的聚集而不会有副作用。被各种抗凝血药弄得眼花缭乱的研究人员从未考虑过抗血小板疗法——你不去找，又怎么能找到呢？但是，还有另一个、更为微妙的障碍。在1960年那个时候，实验室还没有衡量血小板聚集倾向——也可以称为血小板的粘着性——的可靠技术。而若没有一种好的办法去衡量某一药物对血小板起的作用，那也就无法确定一种抗凝血药是否在按应有的方式发挥效用。

普尔和弗伦奇发表他们的文章仅一年之后，这一障碍就同时分别被两位血液学家克服了。其中一位名叫古斯塔夫·博恩，他的父亲曾获得诺贝尔物理学奖；另一位是英国朴茨茅斯的约翰·R·奥布赖恩。他们发明的既简单又精巧的仪器叫血小板聚集测定仪。它基本上是由一个试管、一只灯和一个光电池构成的。这个光电池很像电梯中记录乘梯人数的那种装置。研究人员把经过抗凝血化——即加进了抗凝血药并除去了红白细胞——的血浆注入试管。（除去红白细胞的办法是：转动装满血液的试管，直至这些细胞沉入试管底部；然后把血浆倒入另一试管。）研究人员把灯打开，使灯光透过试管照到光电池上。光电池便会把落到它上面的光记录下来。由于血小板仍然在血浆内，它们会遮住一部分灯光。然后再把一种引起聚集的化学品加进去。当血小板聚集在一起的时候，它们便会形成一些小软块，漂向试管底部，透过的光线就会增多。这样，测出光线的多少，也就衡量出了聚集的程度。有了这种血小板聚集测定仪，研究人员突然之间就有了测量体内的各种各样的渗出物对血小板的影响的尺度。（所幸的是，血小板在身体内和在试管内的聚集程度是一样的。）

发现这种仪器有用的许多研究人员中有一位是赛奈山医院的医生兼纽约医学院教授的哈维·J·韦斯。韦斯是专攻出血疾病的专家，他使用这个新仪器进行测定后，了解到那些流血时间长的患者往往都存在血小板聚集不正常的问题。“查阅有关文献，”他后来说，“我发现，服用阿司匹林的正常

---

“冠状动脉血栓”是一个技术名词，指的是心脏周围的血管（之所以称之为冠状动脉系统，是因为它像一顶帽子似的环绕着心脏的上部）中的血栓形成。冠状动脉血栓可能引起心肌梗死（即心脏组织的死亡）。严格地说，造成死亡的是后者而不是前者。医生所说的心力衰竭，指的就是心脏组织的死亡。以前并不总是对这两者加以区别的，许多医生常常是交替使用“心力衰竭”、“冠状动脉血栓”和“心肌梗死”这些提法。

人也有轻微的出血问题，即便服用的是标准剂量。”当时还不知道是什么原因。这不过是医学方面常常存在的奇怪的现象中的一个。韦斯对此很感兴趣。“我想，阿司匹林有可能产生我所探讨的那种血小板缺陷。于是，我便进行了研究，结果发现，阿司匹林起了类似的、尽管是不尽相同的作用。”

韦斯同路易斯·M·阿莱多特一道测量了一些服用阿司匹林的男子的血小板聚集情况。在一次典型清晰度的试验中，韦斯和阿莱多特发现，服用一片阿司匹林的人被针刺了以后出血时间很可能比未服用阿司匹林的人长三分钟。他们不明白阿司匹林何以会对血小板产生这样的影响。但是他们——此话显然是随口讲出来的——的确承认他们的试验结果中包含着这样一种可能性：阿司匹林“可能有抗凝血特性”。

这篇关于阿司匹林同血小板的关系的论文——韦斯淡漠地说——“显然不属于那些被无视的发现之列”。未出一年，就有三个研究小组证实了它的论断。“人们惊异万分，”韦斯说，“这许多年来，阿司匹林就在他们的眼皮底下起着这样的作用，这真是太不可思议了。”

这样一来，所有的疑点就都弄清楚了，研究人员也准备承认阿司匹林可能成为一种抗凝血药的看法了。最早提出这种看法的人中就有血小板聚集测定仪的发明者之一、独自发现了阿司匹林能阻碍血小板聚集的约翰·奥布赖恩。奥布赖恩认识普尔和弗伦奇，也像他们一样确信血小板可能是预防心力衰竭的关键。60年代初，他曾试用过数十种化学品来阻止血小板的聚集。“我在寻找一种没有副作用的抗粘连的化合物，”他说。“实际上，我力图用某种办法改变血小板的特性，看看能否从中学到一点什么。”他甚至就一种抗血小板制剂进行了一次——也是世界上的第一次——小小的临床试验。（那种药根本无效。）许多化合物都能防止血小板聚集，柯卡因就是其中之一。但是，有迹象表明，用这些化合物来治病可能产生不良后果，例如柯卡因就是如此。发现阿司匹林能起这样的作用，他非常高兴。奥布赖恩比美国的同行们更加肯定地认为阿司匹林“不仅在学术上令人非常感兴趣，而且可能具有治疗价值，因为阿司匹林这种药能改变血栓的形成过程。”

在于慕尼黑举行的一次会议上，奥布赖恩把他对阿司匹林的极大兴趣传给了一位名叫彼得·埃尔伍德的研究人员。埃尔伍德个头很高，形象粗犷，长着一只短平的翘鼻子和一双精明的棕色眼睛。埃尔伍德在北爱尔兰长大，获医学博士后到了威尔士。但是，医疗实践的不确定性很快就让他失望了：在他看来，他为自己的患者所做的事情很多都是不起作用的；之所以采用那些治疗办法，只是因为人们以前就是这样做的。“我问自己，”埃尔伍德不久前这样说，“我是愿意把自己生命的40年的光阴花在这种事情上、懵里懵懂地工作40年呢，还是愿意搞出点实实在在的名堂来？”在大学学过的一门流行病学课程引起了他的兴趣，他决定对它进行进一步的探讨。

一位流行病学家研究的是群体疾病，以便找到发病的原因。（与此相反，临床医生研究的是个人的疾病。）例如，流行病学家探讨过霍乱与水源、吸烟与肺癌之间的联系，较近些时候又研究过中毒性休克综合症同使用月经棉塞之间的联系。但是，虽然流行病学家在继续探讨诸如饮食同冠状动脉心脏病或癌症同少量接触辐射之间的联系这类问题，但是他们越来越不限于只是这样消极地收集资料了。他们中的许多人现在都把时间花在临床试验上。

埃尔伍德于1963年以流行病学家的身份被医学研究委员会聘用。自20年代以来，该委员会资助了英国的许多临床研究工作。埃尔伍德被派往威尔

士的加的夫去从事研究，在该市的一个老居民区内有一座属于当地一所医学院的破旧房舍被医学研究委员会接手了。埃尔伍德就在那座房舍的一些面朝该市的一处很落后的地区的办公室内开始制定他的研究计划。

当时有这样一个人常开的玩笑：流行病学家全都是从研究吐沫起家的。多年来，呼吸系统疾病——肺结核、慢性支气管炎以及与吸烟有关的病症——一直是流行病领域研究的主要课题。“我不想老是呆在吐沫里，”埃尔伍德说。“因为我对心脏病发生了兴趣。”他希望每个人的血液构成情况能表明他们患心血管疾病的可能性，因此他对数以千计的威尔士人进行了血红蛋白和铁的含量测定。就在他研究这些问题的当儿，他在慕尼黑听说了有关血小板的事。

“血栓会切断对心脏的血液供应，”埃尔伍德在一次长时间的谈话过程中这样说，“缺血会损害心脏组织——正因为如此这种病才叫做心肌梗死。而血栓的起因几乎总是在于纯粹的血小板。这是人们早就知道了的。如果说是因为血小板的聚集而导致心肌梗死，那么，一位流行病学家就会问：是我们的饮食或行为中的哪一点造成了这种影响呢？那时，人们知道得最清楚的事情——我们刚刚把原因弄明白——是阿司匹林能阻止血小板的聚集。我想把血小板的机制改变一下，看看结果会有什么不同，由此，我想再把血小板聚集的决定因素找出来，即饮食和生活方式中的决定因素。”

埃尔伍德对阿司匹林的兴趣与医学研究委员会的兴趣不谋而和。

1968年5月，奥布赖恩在医研会的普通流行病委员会的会议上谈到阿司匹林和血小板问题。医研会成立了一个小组委员会来调查奥布赖恩的研究结果的影响以及测定这种影响的办法。奥布赖恩的第一个选择是看看阿司匹林对心力衰竭有何效果。但他未能说服医研会同意资助这样的大胆设想，只好勉强同意进行一项深部血管血栓的试验。结果，他发现阿司匹林不起作用。这使他百思不得其解。他本来确信阿司匹林会对“冠状动脉心脏病、脑部疾病以及次要动脉疾病的预防具有深刻的意义”。不过，他不能有过多的抱怨。医研会不肯走得更远，这并不仅仅是因为他们思想偏狭。把阿司匹林或任何其他药物作为心力衰竭预防药来进行试验，这实在是大困难了，任何人都懂得这一点。

按年计算，西方世界大概每220人中会有一个人患严重的心力衰竭。要想使抽样的人数足以估价阿司匹林的效用，医研会必须让数万人来参加试验，假定其中会有数十人患心力衰竭。这样一项试验要花费巨额资金，总是处于经费不足状态的医研会是不会欢迎这种做法的。

埃尔伍德想出了一个简单的办法来把试验的规模缩小到可接受的程度。已经患过一次心力衰竭的上年纪的男人往往会患第二次心力衰竭。的确，根据埃尔伍德的经验，这个群体——上了年纪的心力衰竭幸存者——的成员中心力衰竭发生率约为第一次发作的15倍至20倍，如果用首次心力衰竭幸存者来进行试验，需用的人数固然还是不少，但却是可以做到的。

埃尔伍德向阿斯普罗制造商尼古拉斯公司寻求资助。曾几何时，尼古拉斯公司曾不顾事实在广告中吹嘘，说阿斯普罗是由“数千种……附着在咽喉内壁的微小的抗菌成分构成的，”它们能杀死引起可怕的“喀新喉”的细菌。而今，它的头脑已经冷静多了。如果完全从经济角度考虑问题，它的决定本来会是拒绝埃尔伍德的请求。“尼古拉斯公司赞助这种研究是根本不可能赚钱的，”当时任该公司集体医疗主任的罗斯·伦顿解释说。“你不能因

为阿司匹林有这种（能预防心力衰竭的）迹象就为它注册专利。”研究产生的任何积极结果都必然适用于其他阿司匹林制造商。

不过，这家公司对其最老的产品依然情有独钟。当时的药品部主任伯纳德·马丁对于人体吸收阿司匹林和其他药物的数学模式进行了长期的研究。下班后，他的每个晚上都是在一边呷着咖啡看电视、一边涂写有关药物的相互作用的复杂算式中度过的。“他坚持收集自己的尿样，观察药物在体内的分解情况，”伦顿说。“有一次，他在院子里修剪玫瑰。为了能够每个小时不间断地收集尿样，他随身带着一个记时器。当他朝车库走来时，他的邻居说：‘马丁博士，您一定是一位极其严谨的人。您一直在计算自己每个小时修了多大一块玫瑰圃！’”

当医研会最初提出研究阿司匹林的效用的主张时，马丁、伦顿和公司的医务主任理查德·内尔森在一次喝咖啡的时候开会讨论过尼古拉斯公司是否应当给予支持。“我们觉得有责任为此作些贡献，”伦顿回忆说。“但是我们不能花大笔金钱。”这三个人没用多少时间就意识到，上级管理部门决不会同意花费进行首次心力衰竭试验所需要的那样庞大的开支。至于埃尔伍德要求提供一些特制阿司匹林和无效对照剂，这个并不过分的要求就另当别论了。尼古拉斯公司很痛快地批准了一笔小额预算，试验于1971年2月开始。

埃尔伍德每个星期一上午都要给当地六家医院的住院处打电话，询问新近出院的男性心力衰竭患者的姓名，然后再登门拜访。

使他感到气愤的是，许多有希望成为试验对象的人都听过斯特林公司在英国制造的对乙酰氨基酚品牌——潘那多尔的反阿司匹林宣传，以为埃尔伍德是向他们兜售危险药物的。“我费尽气力说服他们相信这是一次严肃的试验，”埃尔伍德回忆说，“人们却睁大眼睛望着我，‘阿司匹林？那不是会引起出血吗？’”最后，他总算找够了愿意中止怀疑的患者，他的试验悄悄地进行下去了。患者们每天服用一片阿司匹林或无效对照剂。

埃尔伍德的试验是“双盲”性的，也就是说，无论是他本人还是受试者都不知道哪些人服用的是阿司匹林（治疗组），哪些人服用的是无效对照剂（对照组），以避免无意识的偏见。为确保双方都不知情，两种片剂做成大小、颜色和味道全都一模一样——这也不是一件简单的事情，因为它要求尼古拉斯公司建立一条特别生产线，专门制作不带药物成分的片剂并进行包装。另一位研究人员在埃尔伍德不插手的情况下记录哪位患者服用了什么，每盒药上都有一个号码，还有一个表示该盒装的是阿司匹林还是对照剂的密码。因此，埃尔伍德不知道阿司匹林是否起作用。他不能及时了解自己最感兴趣的问题的最新进展，而是把时间全部花在登记接受受试患者、收集心力衰竭和死亡数据以及邮寄片剂等杂事上。这项工作的量很大，却又相当乏味。一年时间就这样过去了。

1972年2月的一个星期六的上午，一个电话打破了埃尔伍德的正常工作秩序。赫谢尔·吉克——一位埃尔伍德从未谋面的美国流行病学家——想知道他是否在进行阿司匹林对照试验。埃尔伍德作了肯定的回答后，吉克急切地问，他是否可以于翌日飞来威尔士同埃尔伍德会面。埃尔伍德同意后，吉克没有说明他急着要会面的原因就挂断了电话。被弄得莫名其妙的埃尔伍德只能东猜西猜，直到星期日上午他到机场接来因连夜飞行而昏昏沉沉的吉克为止。

原来，吉克一直在收集波士顿医院接受的患者的资料，拿他们的病同他

们服用的药物进行比较。他希望通过对比 60 种药物和 60 种病症的比较，找出表明它们之间有关联的相互关系来。他有了惊人的发现。被诊断为患了心力衰竭的患者在入院前服用阿司匹林的机会比较少。在吉克看来，这就意味着服用阿司匹林的人患心力衰竭的机会可能比较少。而且还不是少一点——他对埃尔伍德说——而是少 80%。看来，服用此药对预防心力衰竭有很大的作用。

但是，这里还存在另一种可能性，一种比较有悖于直觉的可能性，它使吉克感到惶恐。如果阿司匹林没有减少心力衰竭的发生，而是在此病发生时大大增加了它的死亡率，那也会得出上述数字来。这其中的逻辑是非常复杂的，但是这种可能性不能排除。如果阿司匹林由于某种原因增加了心力衰竭引起死亡的可能性，服用阿司匹林的患者就可能死得快一些。这样，他们就很少能维持到被送进医院让吉克试验组的人作检查了。因此，能维持到被送进医院去进行研究的心力衰竭患者大都是没有服用过阿司匹林的人。已掌握的数据也同这种设想相符，因为它确保没有服用阿司匹林的人最后能被送进医院。吉克不能排除这第二种可能性。他到处打听有没有人在研究阿司匹林和心力衰竭，终于从一位来访的英国人那里得知埃尔伍德在进行试验——也是世界上仅有的一项试验。于是吉克立即给埃尔伍德打了电话。

当天下午，吉克、埃尔伍德、试验的统计员彼得·斯威特南以及试验组组长阿奇·科克伦开了会。与会的人既兴奋又焦虑，简直坐立不安。如果吉克的第一个假定——即阿司匹林能使心力衰竭的发生机会减少 80%——是正确的，那埃尔伍德就可能消灭西方世界的最重要的死因。“我们郑重地讨论了正在日益增多的那些心脏病专科该怎么办，”埃尔伍德说。“它们会被送进博物馆，因为心力衰竭将成为历史。”

这只是一种可能性。如果吉克的第二个假定——阿司匹林会增加心力衰竭患者的死亡机会——是正确的，那么埃尔伍德就等于是帮助他的试验对象更快地步入坟墓。

科克伦回忆说，医研会试验组问吉克：“你想让我们怎么办？”

“解开你们的密码，”吉克说。

解开密码就意味着为试验“解盲”：了解每个患者吃的是阿司匹林还是无效对照剂。考虑到自从美国心脏科协会进行抗凝血药试验那个时代以来历次失败的非盲试验的例子，解盲是临床试验中的一个大忌。它会永远使人对得出的数据产生怀疑，这样一来，一年的工作就算白做了。另一方面，如果科学家等于在进行谋杀，那又怎么办呢？“这真让我们左右为难，”埃尔伍德后来回忆说。“我们究竟是应当解开密码，还是应当照旧试验？”

最后该怎么办实际上是无可怀疑的。只要有一点置受试者于死地的可能性，那就不能继续下去了。就在那一天，密码被解开了。两组的人数大致相等，但是阿司匹林组有 6 人死亡，对照组有 11 人死亡。

用统计分析的观点来看，这些数字的说服力并不很强，两个组的死亡人数的差别已足以排除阿司匹林会致命这样一种可能性。但它却不足以证明确实存在吉克所说的那种 80% 的效用。由于埃尔伍德的试验既不能证实也不能推翻吉克的试验结果，他的现已被损害的试验还得继续进行下去。

几周之后，埃尔伍德、斯威特南和科克伦被召到伦敦医研会总部去同来自美国的一个小组座谈。医研会的秘书以及英国——或许也是全世界——最著名的流行病学家理查德·多尔爵士都参加了讨论。参加了此次讨论的伦顿

回忆说，当时在场的还有好几十个人。“门上了锁，”他说。“人们被告知，这是一次高度机密的会议，不得在会外进行报道。他们担心（吉克的）数据若在我们整理好之前泄露给报界，会对公众产生可怕的误导。美国人确实处于一种进退两难的境地。”

美国人之所以要求举行这次会议，主要是因为吉克不知道下一步该怎么办。埃尔伍德的试验结果未能毫无疑问地证实他的研究结果。那可能是因为吉克的数字带偶然性。也可能是因为埃尔伍德还没有收集到足够的资料，而他最初的少量试验结果不巧又不能代表整体情况。如果吉克向公众披露他的研究结果，那就会在世界各地引起轰动。但是，如果埃尔伍德的试验最终证明他的研究结果是错误的，那又将如何？美国人提议来一个交换：吉克推迟公布他的研究结果，如果埃尔伍德能很快扩大他的试验范围并让多尔秘密监视这一试验的结果的话。

科克伦在听到他的上司一致提议接受美国人提出的建议之后，又被告知：最后的决定由他来作，因为他是医研会在当地的负责人。他回忆道：

我知道很难作出不合作的决定。美国人的意见很有道理，尽管我有一种奇怪的本能反应，不愿意干预彼得·埃尔伍德的计划周密的试验。我在自己脑海深处可以听到继父以前常说的一句话：“打雷的时候不能放屁。”

试验在威尔士西南部广泛展开，还扩大到三个英格兰城市。多尔同意随时监视报上来的试验结果，以便在出现非常有利或不利的结果时及时终止试验。最后，在加的夫的那些最初参加试验的患者只构成最后结果的一半。在埃尔伍德的焦急等待中过去了几个月，证据慢慢地显露出来了。

进行临床试验或任何其他试验时始终存在的一个危险就是得出的结果既不好也不坏——得出这种数字可能出于偶然，因而没有任何意义。由于偶然性是不能完全排除的，研究人员就凭经验确定了一个尺度，用以估算试验数据得自偶然的可能性是否很低，使这些数据有被考虑的价值。如果这种可能性低于一个硬性规定的数字——通常是 5%——试验结果就被宣布为“在统计学上是有意义的”。如果高于这个数字，那么出现相反结果的可能性就太大了。

关于统计学上是否有意义的测试使研究人员受到严格的限制。实际上，它告诉科学工作者，要想除去偶然因素，他们不仅要证明他们竭力要证明的结果，而且还必须证明很多次，使这种结果几乎能肯定不是由于命运女士做了手脚而得出来的。

如果受试者的人数很多，或者进行试验的时间很长，这种测试就比较容易通过。如果研究人员探讨的是比较少见的事件——如以前很健康的人突发心脏病——中发生的变化，参加这种试验的人数就必须确实非常多、而且要试验许多年，那才有希望得出从统计学上来说是有意义的结果。这样庞大的工作是很费钱的，以往的试验者都不敢这样做——这种态度现在被许多人看作是一个错误。

当埃尔伍德筹划他的阿司匹林试验的时候，他深知必须收集大量患者的资料。事后看来，他当时并不知道究竟需要多少患者。到他的试验于 1973 年结束时，他吸收了 1239 名患者，比他原先打算吸收的多了大约 1/4。在 31 个月的试验中，108 人死去，其中有 61 人是对照组的，47 人是阿司匹林组的。这个数字是对阿司匹林有利的，但可惜从统计学的角度来说是没有意义的。这次试验的人数还不够多。

不仅如此，加的夫的那一半受试者和其他地方的另一半受试者的试验结果之间还存有一种很奇特的差异。加的夫的服用阿司匹林的患者中的死亡率下降了 35%，而其他地方的阿司匹林服用者的死亡率还有了轻微的上升。埃尔伍德怀疑比较偏远地方的医院的受试者中有许多人没有服用阿司匹林，从而使试验结果出现了偏差。然而怀疑并不等于证据。因此，他的报告不得不写上“这次试验的结果不能令人信服”这样使他感到沮丧的话。更使埃尔伍德恼火的是，《英国医学杂志》在《供讨论》一栏中把他的研究报告和吉克的报告一起发表了。

从某种意义上说，试验结果对阿司匹林不是那么有利，这倒使埃尔伍德感到宽慰。“如果我们得到的是在统计学上有意义的结果，”他说，“那我们就不好再进行试验了。而由于它是没有意义的，我们就必须再一次进行试验，”

与此同时，吉克的研究结果及他本人的试验结果发表后所引起的兴趣使埃尔伍德感到很受用。“这些研究结果引起了强烈的反应，”埃尔伍德说。“人们主要是对这样一种不起眼的药居然可能产生这样的效用感到惊讶。”埃尔伍德到韩国、墨西哥和德国去讨论过阿司匹林问题。在国内，他又开始了第二次试验。这次试验进行了四年之久，那是很枯燥的四个年头。埃尔伍德切身体会到，重复做某件事情真是乏味至极。可叹的是，这次试验的结果仍然没有说服力。阿司匹林似乎把死亡率降低了 17%，但这样的比率不足以排除偶然性。他又进行了第三次试验，把受试患者的构成做了一下调整。这一次他要求医生给显然正处在心力衰竭发生过程中的患者服用阿司匹林或无效对照剂。他的设想是阿司匹林能使正在增大的血栓收缩，从而挽救患者的生命。“这种办法既简单省钱又易于施用，”埃尔伍德说。“可是它（在那次试验中）却根本不起作用。这真是奇耻大辱，而我确实不知道它为什么不起作用。”就埃尔伍德而言，事情也只能是这样了。他为研究阿司匹林能否防止心脏病进行了三次试验，每一次都未能得出令人信服的证据。

到这时，他也失去了稳定的资金来源。在 1975 年前后，发生了世界范围的经济衰退，尼古拉斯公司连续几年在许多国家内都出现亏损。“那些很好说话的人现在变得难讲话了，”伦顿说。“他们所关心的是盈亏状况。”该公司没有财力来推出一种凭处方售卖的药物了，即便阿司匹林能成为这样一种药物也罢。“董事会开了会，一夜之间就把我们的研究砍掉了，”伦顿说。“这一切都是在我的临床部内举行的一次秘密会上决定的。人们来到会议室，被告知已作出的决定。在他们走出门的时候，递给他们一个装有工资条和一张通知书的信封。”伦顿辞了职；尼古拉斯公司的阿司匹林研究就此告一段落了。

他们罢了手，另一些人却接着干了起来。对阿司匹林防止血栓形成的证据发生了兴趣的几位欧洲和美国的研究人员从政府那里得到了试验经费。他们中有些人甚至大胆地宣称“20 岁以上的男人和 40 岁以上的女人”应当每天服用阿司匹林，以期减少罹患心脏病的可能性。那些决定用临床试验来验证这一说法的人同埃尔伍德一样发现了乙酰水杨酸能减少心力衰竭的具有诱惑力的证据。但是，他们也同埃尔伍德一样，无法拿出在统计学上证明是有意义的证据。阿司匹林似乎马上就要步败坏翘翘素的后尘了。

显而易见的解决办法是进行一次更大规模的试验，确保受试人数之多能确保偶然性在试验结果中起不了多大的作用。在这一思想指导下，开展了“阿



司匹林与心肌梗死研究”，最终有 4500 多名美国患者在这一研究中接受了试验。于 1975 年开始的这次历时三年、耗资 1700 万美元的试验是由美国全国心肺血液研究所主持的。这个研究所是全国卫生研究所的一个分支，而全国卫生研究所又是食品和药物管理局的一个姊妹机构。参加试验的男性和女性患者的年龄在 30 岁到 69 岁之间。治疗组的人每天服用一克阿司匹林——相当于三片普通阿司匹林。患者在受试期间（此试验于 1979 年 8 月结束）每隔 4 个月到一个医疗中心去检查一次。为保证他们服药，医疗中心为他们进行血小板聚集测试并测量他们的尿样中的水杨酸含量。测试结果当然对研究人员保密，直至试验结束。

1980 年，当“阿司匹林与心肌梗死研究”公布其结论的时候，这一结论引起了震惊：服用阿司匹林的那组患者的死亡人数实际上还高于对照组。服用阿司匹林的人患非致命性心力衰竭的比对照组少 1/3，但这一差别在统计学上没有意义。发表在《美国医学协会杂志》上的这份报告说，在死亡率方面，事实依然是这样：

研究发现，阿司匹林无益处可言。这是已完成并发表的有关阿司匹林（和心力衰竭）的规模最大的一次试验，对它的结果应当给予更大的重视。……这些结果清楚地显示，按这种剂量定时服用阿司匹林不能减少有过心肌梗死历史的患者在三年内的死亡率。总的说来，根据此次研究结果，不应建议对心力衰竭幸存长期施用阿司匹林。

“试验结果使我们感到失望，”主持试验的全国心肺血液研究所所长罗伯特·I·利维对一位记者说。“我们原以为试验能证明此药有效。”他承认，可以对试验提出一些异议，诸如是否及时对患者施用了阿司匹林等等，但是此次研究得出的结论是明白无误的。“根据这些结果，”利维对国人说，“全国心肺血液研究所忠告医生们不要作为预防另一次心力衰竭的手段给心力衰竭患者长期施用阿司匹林。”

在大多数研究人员看来，这次“阿司匹林与心肌梗死研究”已经把问题解决了。阿司匹林对心力衰竭毫无用途。

## 第十七章 我想我知道阿司匹林是怎么起作用的了，你们知道吗？

卡尔·林克和他在威斯康星的同事们发现了败坏翘摇素，但却一直不了解它怎么会减慢血液凝固的速度。哈维·韦斯和其他血液病专家发现阿司匹林能阻止血小板聚集的时候，情况也大体如此。他们的研究解答了一个问题，但又提出了另一个问题：阿司匹林怎么会防止血小板聚集，从而防止大多数血栓的形成？到阿司匹林与心肌梗死试验的明确无误的结论公布时，这个问题的答案已经找到了，只不过是通过对一条与韦斯和埃尔伍德的研究路径毫无关系的研究路径找到的。研究药物作用的药物学家们终于揭开了阿司匹林的谜。在这一过程中，他们的研究还解决了大量别的难题：为什么阿司匹林和败坏翘摇素对血液有不同的作用？阿司匹林为什么会胃有刺激作用？它为什么能退烧和缓解头痛？实际上，一些试验科学家现在相信阿司匹林应当能防止心力衰竭，这对少数不相信全国心肺血液研究所的否定结论的医生是一个有力的鼓励。

从总体上说，科学看来是按照缓慢而无情的逻辑发展的，但是就个别的发现而言，它像管理一个企业或任何其他人类活动一样杂乱无章。科学的发展是时断时续的——一会儿这里有一个意外的喜讯，一会儿那里有一个巨大的挫折——它的发现往往来得很突然，来自最意想不到的那些人。阿司匹林就是一个恰当的例子。它在人体中的作用不是通过中学教科书中教的培根渐进法——从观察到假定到试验到理论——探明的。这个谜也不是由医生们解开的，尽管人们可能以为医生们会对他们的患者用得最多的这种药进行研究。（实际上，医生们大都不把它放在眼里。）最后，它也不是由那些因销售阿司匹林而获利的公司研究出来的，尽管人们可以想像这些公司会愿意掌握有关它们自己的产品的全部知识。阿司匹林的首要作用方式是被一个以前几乎未曾注意过它的人发现的。难怪这一发现曾使医药界的几乎每一个人——无论是科学家还是药商——都感到惊讶。

从某些方面来说，从阿司匹林的发现到对它起作用的原理作出解释，这当中间隔了整整 70 年，这并不使人感到意外。阿司匹林是个大难题。说起来好像很悖理，它能退烧，但对正常体温的人却不起作用——就好像一块冰，只有在你的体温高于正常水平的情况下它才能使你的手指降温。它能止痛，但奇怪的是却没有麻醉作用。它能使发炎的关节消炎，对正常的关节却毫无影响。阿司匹林怎么会“知道”体温有多高、是否有疼痛症状、关节是否发炎呢？研究人员根本不知道该从何处着手去探讨。他们甚至不知道阿司匹林是对表面、对创伤部位抑或是对中枢神经起作用，使大脑和中枢神经系统无法感受疼痛。《纽约时报杂志》在 1966 年曾称它为“谁也不明白其奥妙的灵丹妙药”。

这话只说对了一半。当时的确没有人懂得阿司匹林的奥妙，但是揭开它的奥秘的过程却早已开始了。8 年前，底特律的一家医药公司——帕克—戴维斯公司在英国的子公司的一位名叫哈里·科利尔的药物学家就已悄悄地开始研究阿司匹林对试验用白鼠的肺脏的作用了。起初，这只是科利尔在钻研学问方面的一个癖好，后来他就把全部精力都放在阿司匹林研究上，简直对它着了迷，直至他在 1983 年去世。科利尔是第一位具有研究阿司匹林效用的杰出能力的科学家。他的这种预知能力使他付出了高昂的代价。最先进入某一领域的研究者往往是在发现的果实尚未成熟之际出现的。在他们艰苦地

工作了很长时间之后，劳动的成果却被后来者采摘了。

亨利·奥斯瓦尔德·杰克逊·科利尔生于 1912 年。他脸庞瘦削，表情冷漠，不苟言笑却又不失风趣。他在战前受过极其完备的传统教育。科利尔以优异的动物学和化学成绩毕业于牛津大学，善于在文章和讲演中运用文学和历史典故。他过世后，一篇讣文曾诙谐地指出，他“对数百种事物感兴趣，科学和医学是其中的两件”。他博闻强记，懂法文、拉丁文、绘画和诗歌，还常常给电视和电台撰写有关医学的稿件。“哈里对任何事情都一丝不苟，尤其是英文，”他以前的同事普里西拉·派珀回忆说。“如果有谁给他写的信中有语法错，他必定把它校改过来。”

科利尔获博士学位后，在曼彻斯特大学执教至 1941 年。那一年，他的第二个孩子约瑟夫即将出世，养家的需要迫使他投身于制药业。当时，科学家们把为公司工作看成像住贫民窟兼当娼妓一样不光彩的事。“如果你到实业界去做事，”约瑟夫·科利尔后来解释说，“那你就是一个不能被接受的人。父亲或许（对自己的选择）后悔过，但他从未对我们说起。”

科利尔起初从事战时医学研究，包括进行青霉素试验。（科利尔和一位合作者大概是最早试验青霉素对梅毒的效用的人。）他为艾伦·汉伯里斯公司建立起了一个医药部之后，于 1958 年转到帕克-戴维斯公司，又建立了一个医药部。他在这家公司一直干到 1969 年，即帕克-戴维斯公司被醉心于兼并的联合企业——沃纳-兰伯特公司收购的前一年。后来，科利尔担任迈尔斯制药公司英国分公司的研究部主任，直至 1980 年退休。

这些年中，科利尔家中的人口也增加了。他有了三个孩子，其中的一个，即约瑟夫，成了一位药物学家和英国医药保健业的主要批评者。在此期间，科利尔领导的小组研制出了包括特快灵（一种抗菌素）和劳德力辛（通过合成办法生产的用作肌肉松弛药的箭毒）在内的一些药品。尽管科利尔有这些成绩，但对他的雇主来说，他并不是一个可靠的生产能手。他始终不能放弃纯研究者特有的那种过分的好奇心，而在商业环境中，这种好奇心却可能成为一个负面因素。

科利尔对箭毒的研究间接地导致他对阿司匹林的着迷。箭毒在自然状态下会干扰神经向肌肉传递信息的能力。对神经信息的研究使科利尔想到要探讨痛感这个神秘的现象。他对这个问题的最初研究是要抓住那最棘手的一点，即痛感的典型形象。他把使我们感到痛的那种化学物质分离了出来。就在这前后，有几种称作激肽的化合物被发现了。在受伤时，细胞会向血液和附近的组织中释放激肽。激肽通过刺激附近的神经末梢诱发包括疼痛在内的感染症状。科利尔想，既然激肽能引起痛感，像阿司匹林这样的止痛药或许就同制止激肽有关。当他来到帕克-戴维斯公司的新的实验室后，他便开始亲自弄个明白。

在助手帕特里夏·肖利的协助下，科利尔在 1958 年用了一些时间来确定一种特定的激肽——缓激肽对试验用白鼠的作用。他们的实验不是直接研究痛感，而是一种比较容易测量的有关现象。白鼠被注射了缓激肽后，它们的肺脏中的吸气通道就闭塞了——这时白鼠就出现了气喘症状。科利尔后来写道，这种反应是“有力而持久的”。他想知道，止痛药能否对此产生影响。他了解到，如果事先给白鼠服用了阿司匹林，缓激肽就不会引起气喘。正如科学家们所说，阿司匹林能抑制缓激肽。令人感兴趣的是，如果在注射缓激肽之后施用阿司匹林，它就没有任何保护作用，白鼠便会发出呼哧呼哧的气

喘声。

接着，科利尔和肖利又用不同的参数重新进行实验。他们切断了白鼠的从心脏和肺脏通达大脑的迷走神经。可以说，这就切断了白鼠的呼吸系统同中枢神经系统之间的联系。当科利尔和肖利注射缓激肽时，白鼠的肺脏再次堵塞了，但是它的大脑却没有直接感觉到。两位研究人员又给白鼠施用了阿司匹林，阿司匹林又抑制了缓激肽。既然在切断中枢神经系统的情况下会出现这种情况，那就是说，这种药一定是对局部（肺脏）起作用，而不是对中枢（大脑）起作用。不仅如此，通过比较阿司匹林和其他止痛药的抑制作用，科利尔和肖利发现，在抑制缓激肽方面，阿司匹林的效用比水杨酸高出许多倍。了解到这些情况后，两位科学家对阿司匹林的了解一下子就超过了他们的所有前辈。更重要的是，他们悄悄地击败了自法本拜耳公司推出阿司匹林以来对这种药物的一些一直无人提出异议的看法。

第一位研究阿司匹林的效用的科学家是拜耳公司研究部主任海因里希·德雷泽。他知道，从化学上说，阿司匹林是一种水杨酸分子，即水杨酸钠的母体，它的一侧附有一个乙酰基（一个钩状的氢氧原子小群体）。问题在于这种药到了体内会出现什么情形。德雷泽服了阿司匹林后，测量了自己的尿液，看看他的消化系统对它是如何处理的。它是水杨酸的形式排出来的。由此，他得出结论，是水杨酸起了作用。乙酰基只是使水杨酸更容易被吸收、使它能够通过胃部进入血液而已。在血液中，乙酰基脱去，水杨酸便使疼痛缓解。在德雷泽看来，阿司匹林本身实际上并不是一种药，而是药物学家所称的“药物前体”，即可被身体分解成药物——在这里是指水杨酸——的物质。

由于水杨酸（及其他止痛药）在当时被认为是对神经系统的感受疼痛能力起作用、而不是直接对身体受伤部位起作用的，德雷泽认定，阿司匹林也是对大脑和脊髓中的神经、而不是对受伤部位附近的神经起作用。因此，阿司匹林最好被看作一个向中枢神经系统提供水杨酸的比较合适的手段。

尽管德雷泽的研究具有着重眼前的性质，他得出的结论却成了医学文献的一部分，为两代医生所消极地吸收。（人们长期以来一直抱怨医生们不加批评地接受迷信。历史学家乔治·韦德金德早在1791年就抱怨说：“只要对医学史作一番肤浅的研究就可以看出……根据他们自己思索过的道理采取行动的圣贤从来都是少而又少。”）研究者们有时会被要求证明他们在阿司匹林问题上所持的观点——例如贸委会曾利用一些研究人员去驳斥福尔图纳托·迪亚西奥，即那个往扭伤的踝骨上涂抹阿司匹林药膏的人——而他们通常都是复述德雷泽的教条：阿司匹林是向中枢神经系统提供充足的水杨酸的有效手段。

科利尔用白鼠作的实验驳斥了德雷泽对阿司匹林的看法。如果阿司匹林能比水杨酸更有效地抑制缓激肽，那就是说，它不是用来包装水杨酸的一种便于消化的东西，它本身就是一种有效的药品。而既然切断迷走神经后它能起作用，那它必定是对局部、而不是对中枢神经系统起作用的。两代医生听到的都是这样一种说法，但这却是一种错误的说法。事情就是这么简单。

与此同时，科利尔却必须向他的公司证明他的结论是有道理的。“既然阿司匹林能阻止气喘反应，”他的同事派珀后来回忆说，“他觉得它就可能对呼吸系统疾病有用——这使他能够向帕克—戴维斯公司证明他的研究结果是有道理的。”公司不同意科利尔的看法，他的研究难以继续下去了。但他

不肯罢休。他迷上这个问题了。“他的博学在一定程度上来自他对大自然的爱，”他的儿子说。“他是一个植物学家，对植物了如指掌。他去散步时若碰到一朵小花，一定得认出它是什么花，否则不会走开。阿司匹林是用柳树皮制成的——对他来说它就是大自然，因而也就成了他所心仪的一种东西。”他不得不把对阿司匹林的研究夹在其他工作之间来做，一有时间就进行实验。“我觉得帕克—戴维斯公司是相当宽厚的，”约瑟夫·科利尔说。“但他还是得为公司做些别的事情才行，他们显然认为靠阿司匹林赚不了多少钱。”看来，老科利尔对这种缓慢的进展也不特别忧虑。他当时身处药学领域的一个被人遗忘的角落，用不着担心有谁会把他手中夺走。

科利尔的思绪围绕着医学上的一个简单的事实。人们服用阿司匹林主要是来止痛、退烧和消炎。这些症状都是身体抵御疾病或外伤的副产品，就像刹车在使汽车减速时会产生热一样。科利尔认为，阿司匹林是一种“抗防御”药物。“看来，”他在1963年写道，“人体有一种不大灵便的防御机制，幸好阿司匹林可以帮助控制这一机制。阿司匹林可能是通过以下两种途径中的一种来对付这种防御性的反应：要么是直接的，即使这种抵御本身停下来；要么是间接的，即设法增强身体对其抵御性反应的控制。但到底是哪一种呢？科利尔无法断定。

于是，科利尔决定把这个问题放一放，先研究诸如乙酰水杨酸这样的药物在不同生物化学环境下所起的作用。他打算编一份有关这些药物对像缓激肽这样能引起有害反应的物质所起作用的目录，希望在这样做的过程中能对所有这些药物如何产生止痛、退烧和消炎作用获得更多的了解，在增加了这方面的知识之后最后再回过头来研究阿司匹林。

不管阿司匹林以哪种方式起作用，实验都是一样的。一位助手把不同的药物分别装入编了码的容器内，但科利尔不知道他用的是哪种药。（试验结束后再把密码解开。）他随便从一个容器中取出药来喂饲实验用的白鼠，然后给这些白鼠注射能引起反应的物质，再静观这种药能否抑制白鼠的反应。如果该药抑制了反应，他们再给白鼠增加一些引起反应的物质，使之能超过药的抑制力量。然后，他们再用另一种药进行同样的试验，以此类推。全部试验过后，再改换一种引起反应的物质重新试验一遍，然后再试验别的药。

用白鼠试验过以后，他们又在老鼠和兔子身上把全套试验再进行一遍。令人不解的是，不同动物的反应往往不一样。尤其是阿司匹林，它是杂乱无章——科利尔称之为“变幻莫测”——的方式起作用的：对一种动物身上的一种物质起作用、对另一种动物身上的另一种物质起作用。看起来全无规律可循。如果科利尔是在局部组织上、而不是在整个动物身上做试验，他甚至无法重复得出同样的结果。例如，他无法使阿司匹林在切下来的几片白鼠肺脏上抑制缓激肽，尽管它对活白鼠的肺脏上毫无疑问地做到了这一点。这真令人恼火。

尽管出现了这样一些令人失望的情形，他还是逐渐看出了这种药物是如何起作用的。总的说来，像缓激肽这样的化合物的分子在体内是漂浮着的，直至它们遇到一个受体——即细胞上的一个和分子一般大小的地方，使上述分子可以插进去，就像钥匙插进锁孔一样。这种比喻是极其贴切的，因为缓激肽分子刚好扭成一个能够严丝合缝地嵌入等待它的受体的形状。科利尔想，要想阻止激肽引起反应，阿司匹林分子的一部分就得与细胞空洞的形状十分相似，能够把该洞填满，如果它先到达那里的话。这就是为什么在注射

激肽之后再服用阿司匹林就毫无作用，因为受体已经被激肽捷足先登了。

但是实际情况肯定更为复杂。正如研究人员在进行血液凝固试验时所看到的那样，生物化学过程是按照精细的顺序发生的。一种化合物使身体释放出第二种化合物，这第二种又同第三种发生反应，这样就妨碍了第四种起作用，从而使第五种活化，如此等等。探讨这种复杂的亚细胞舞蹈的看不见的编舞程序，是一件进展慢得让人头痛的工作。

1963年，科利尔开始同普里西亚·派珀合作，当时派珀还在攻读博士。她在伦敦大学的皇家自由医院医学院获得生理学学士学位之后，决定不去习医——因为她患有过敏症——转而报读一个药学课程。就是在那里学习期间她被派到一个商业性实验室——帕克—戴维斯公司的实验室去工作。起初，她对这位才华横溢的上司怀有一种畏惧感，因为他总是以一种冷漠而恪守礼节的态度对待她。后来她才意识到，他对她的恐惧不下于她对他的敬畏，因为那个时代像她这样的进入实验室的妇女真是凤毛麟角。尽管他们相互畏惧，他们还是开始合作了。像所有的研究生一样，她也投身到她的导师所从事的探索阿司匹林奥秘的事业中去了。

派珀后来说，他们的工作是“粗陋”的。她和科利尔在花了五年时间为白鼠注射药物之后才意识到这种努力几乎没有任何进展。他们对阿司匹林如何起作用有一个大致的概念，但却无法了解内中的任何具体步骤。导致这种令人灰心的失败的一个原因是。帕克—戴维斯实验室内没有一个人知道该如何运用从事这项工作所需要的专门技巧。科利尔和派珀是用活的动物做试验的，因此他们当然看不到动物身体内到底出现了什么情况。要想测定反应的过程。他们就必须杀死白鼠，取出肺脏，将其磨碎以供测试。而要这样做就势必打乱他们想要观察的微秒的生物化学反应，同时花费的时间也太长，不等他们进行研究，有些短命的化合物就会分解。他们需要一个更好的办法。

科利尔和派珀于1968年向药物学家约翰·维恩求助。此人很快就在这项事业中发挥起谁都不曾想到的巨大作用。维恩这个人动作有些笨拙，头顶微秃，颇有发胖的趋势。起初，维恩对阿司匹林根本不感兴趣。他出生于1927年，在英格兰的伍斯特郡长大。像许多科学家一样，他对研究的兴趣是其父母赠给他的一套化学实验器具引起的。在进行了许多乱七八糟的实验之后，他于1944年进入了伯明翰大学。他很快意识到他对化学的兴趣并不像他原先以为的那样大。当维恩的一位教授建议他研究药学的时候，这位学生立即同意了。接着，维恩回忆说，他马上去图书馆，查查药学到底是什么东西。它听起来蛮有意思的，于是他在1953年拿了一个药学的博士学位。到1968年，他已经在伦敦那所古老而学员众多的皇家外科学院主持一个实验室了。他早就认识科利尔，两人也因而建立起了友好的竞争关系。

科利尔希望维恩教会派珀一种特殊的生物测定办法，这也是药学中的一项主要技术。“药学家是杂家，”药学的创始人之一约翰·亨利·加德姆曾如是说。“他借用生理学、生物化学、病理学、微生物学以及统计学中的学问。但是他研究出了一个属于他自己的技术，那就是生物测定技术。”生物测定指的是用测定物质对一种生物测试系统所起的作用的办法来确定它们的活性和特性。最简单的生物测定就是使一片组织接触一种化合物，静观该组织的反应，诸如放松、变色或释放出化学物质等等。这种测定对于药物的研制是极其重要的，但它在许多其他方面也都有用。“生物测定是非常简便的技术，”维恩曾这样写道，“它能把生物学上活跃的重要化合物同与之关系

密切但在生物学上并不重要的（派生物）区分开来。”

早几年，维恩发明了一个研究一些微妙实体的新办法，而这些实体正是科利尔和派珀所关注的。他把两套组织浸在滴流着的化学液体中，一套组织放在另一套的上游。最常使用的液体是克雷布斯溶液，那是一种中性的培养基，有点与血浆类似。它是用获得诺贝尔奖的生物化学家汉斯·阿道夫·克雷布斯的名字命名的。上游的组织，如白鼠的肺脏，被注射了一种能引起过敏性休克——一种有生命危险的过敏反应，是比较厉害的气喘发作——的物质。（为了诱发休克，维恩常常使用白鼠对之过敏的蛋清。）上游组织在休克时会分泌出一种液体，这种液体就像气喘发作时分泌的痰液一样，是各种荷尔蒙的奇妙混合物，其中有许多荷尔蒙是研究人员还不曾分辨出来的。这种液体进入溶液，被带到下游，在那里流进几个试管。每个试管的底部都有另一片组织。下游的这些组织——例如老鼠胃和鸡的直肠等——是根据它们已知的特性挑选的。某一样本的抽动就表明这是对溶液中的一种特定化合物的反应。由于溶液是中性的，这种反应必定是上游组织中合成的某种东西引起的，渐渐地，维恩和他的同事们编出了一本与休克有关的反应过程词典。维恩确定每天用哪些组织，他的同事就按他定的单子备料，使上游组织发生休克，把结果记录下来。

维恩称他的这种方法为“串联过冷生物测定法”。这种方法的好处是使他能看到化学反应发生的实际过程，通过维恩所用的各种组织的反应方式的变化看到各种物质是怎样在时时改变着特性。正如维恩所说，它的另一个好处是“给人以获得意外发现的最大的机会”。如果有什么新东西出现，你很有可能抓住它。

“（在初时，）如果你对我说这会导致与阿司匹林有关的新发现，”不久前他这样说，“我会当面嘲笑你。”他只是想探究造成体内生物化学环境的错综复杂的交互反应。他乐于告诉派珀他的生物测定是如何进行的。派珀在皇家外科学院跟着维恩工作了好几个月。当时的想法是让她学会维恩的技术，把它带回到科利尔那里去用来进一步研究阿司匹林。此外，这时候让派珀离开帕克—戴维斯公司也比较合适，因为该公司——派珀回忆说——此时“由于某项专利快到期而正处于财务困难时期。他们正在裁员，所以哈里问约翰·维恩，他愿不愿要我做他的正式博士研究生。”维恩很乐意地同意了。于是，派珀就没有回到科利尔那里去，而是在皇家外科医师学会继续为维恩工作。这对科利尔来说可是太不幸了，因为派珀和维恩几乎马上就找到了解开阿司匹林之谜的钥匙。

在一次实验中，他们让白鼠的肺脏接触到蛋清，使之发生休克。流经这些肺脏的溶液接着再被输送至排成一列的六片组织上，其中包括老鼠胃、鸡的直肠、白鼠的气管和兔子的主动脉。利用从以前的实验中取得的知识，他们又在溶液中加入了一些化合物，阻止休克的肺脏可能释放的各种已知的物质发生作用。派珀和维恩想，如果在这种情况下直肠和主动脉还是扭曲，那大概就表明又有某种新东西。他们找到了要找的东西。有种什么东西使得兔子的主动脉剧烈地收缩，但是几分钟之内便消失了。

派珀和维恩把这种东西称为“兔主动脉收缩物质”，而且他们立即意识到此物与他们以前观察到的任何东西都不一样。（他们的论文把这个名称缩写成 RCS。维恩指出，这几个字母恰好又是他们为之工作的皇家外科医师学会的缩写。）他们通过实验来观察 RCS 是否与熟悉的化合物的性能相似，结

果不然。

RCS 是一种性质不同的东西。

兴奋不已的派珀向维恩建议为上游的白鼠肺脏注射科利尔为之着迷的东西——阿司匹林。虽说维恩和科利尔关系很好，也了解彼此在正在进行的研究，但是维恩从未想过试试阿司匹林。不过这次他同意试一下。毕竟不会有什么坏处嘛。使维恩大为惊异的是，阿司匹林产生了很大的效用。下游的兔主动脉一点也没收缩。这意味着休克的肺脏不再产生 RCS 了。但是为什么？而 RCS 又是什么呢？

派珀和维恩后来了解到，阿司匹林并不是直接对 RCS 起作用的。这就是说，它并不能使这种神秘物质无法引起兔主动脉扭曲。但是，给白鼠的肺脏施用了阿司匹林之后再使它发生休克，这种药就使 RCS 释放不出来了。科利尔曾提出阿司匹林能帮助控制身体的抗御网络这样一种论点，如今派珀和维恩又进了一步，在英国的科学杂志《自然界》上大胆提出：阿司匹林实际上可能是通过干扰这一网络的某一部分来起作用的，而这一部分可能就是 RCS，不论这 RCS 又是什么东西。

听了派珀和维恩的介绍后，科利尔是又振奋又颓丧。看来，阿司匹林能阻止一种以前不了解的物质的合成，这是一条基本的线索，但他却弄不明白究竟是什么物质。就在派珀和维恩完成他们的论文的第二天，他也给《自然界》寄去了他自己的论文。科利尔的这篇与派珀和维恩的论文同时发表的论文一反他通常冷静客观的文风，读起来令人颇感奇怪甚至厌恶。派珀和维恩在文中直截了当地叙述了他们的实验结果，科利尔却拿不出任何新东西。他只是重申了他认为阿司匹林是一种“抗防御药物”的论点，然后又抱怨它的作用“变幻莫测”。接下去，这位矜持而庄重的学者对他近年来的阿司匹林研究做了一番总结，在区区五段文字内引述他自己的文章不下 32 次。人们很难不把这看作是对他自己的研究工作的标榜。他说，他这些年来的研究已经证明阿司匹林是在患部起作用的，证明它不能直接阻止化学物质的作用，证明它的活性看来取决于一种物质同肌体组织发生联系的特定化学途径。他指出，缓激肽也能使白鼠的肺脏合成 RCS，证明阿司匹林能“抑制 RCS 机制”说明它在妨碍缓激肽的作用。如果阿司匹林能制止 RCS 的合成，科利尔论证说，那么这种药的“变幻莫测”就可以得到解释——它只能止住由 RCS 引起的疼痛。但是所有这些见解都还不够充分。这篇论文得出结论说：“然而，即便阿司匹林是这样发挥作用的，这一整套步骤的孰先孰后、阿司匹林发生作用的确切位置以及阻塞发生的方式等等，都还有待确定。”

科利尔恢复了对阿司匹林的研究，以为阿司匹林奥秘的揭开已是唾手可得的事情。这个答案是在灵感出现的那一刹那得到的，可惜它却不是科利尔灵感。

在科利尔、派珀和维恩研究过的许多物质中，有数十种称作前列腺素的脂肪酸——即构成脂肪块的那些复杂的碳、氢和氧的环与链。这种前列腺素在许多方面都与荷尔蒙相似。但荷尔蒙是由单个的腺、器官或各种类型的组织产生的，而前列腺素则是由体内的几乎每一个细胞制造的。在科利尔表示他的颓丧情绪的那个时候，人们已经知道前列腺素能产生正在被人用维恩的生物测定法研究的那些有害作用。科利尔在此前的实验中已经用过其中的一种（前列腺素 F2a）。他发现，阿司匹林不能止住白鼠肺脏中的 F2a 引起的气喘，但却有力地阻止了它在人体组织中的这种作用。在那次产生了 RCS 的



实验中，派珀和维恩发现了好几种以前在不同情况下也观察到的前列腺素。科利尔忽略了它们；维恩迟疑了一下，因而把阿司匹林的秘密揭开了。

关于前列腺素的最初征兆早在 20 年代末期妇科专家拉斐尔·库兹罗克在布鲁克林的一个小诊所内进行人工授精试验时就出现了。他进行了数十次试验，只有两次没有完全失败。然而，在这一过程中，他开始注意到一个奇特的现象：

在好几次试验中都看到这样的情况：当着 0.5CC 精子被注入宫腔时。精子立即被排出去了。……该患者的反应次次都是如此，显然与月经周期无关。这种现象使人提出这样一个问题：人的精子对人的子宫发生什么作用？

一位患者每次接受授精时都感到小腹剧痛。听这位妇女描述了她的症状之后，库兹罗克认定这种痛感看来与分娩时的疼痛十分相似。此时他正在同一位名叫查尔斯·利布的药物学家切磋学问。他们二人觉得，人的精子中有某种东西可能引起子宫收缩。他们的朋友中有些是生化专家，于是他们借了一个试验台，作起试验来。在一篇轻松的记实文章所说的“通常的反复试验”之后，他们终于发现，把精子滴到一片人的子宫组织上确实会引起肌肉收缩——那组织扭曲了。库兹罗克和利布于 1930 年撰文详述了他们的发现，但是几乎没有人给予注意。

四年后，乌尔夫·斯万特·冯·尤勒（他的父亲是曾获诺贝尔奖的瑞典生化学家）从羊的精子中提取了类似的物质。他称它为“前列腺素”，因为他是从前列腺中提取这种物质的。其后的几年间，冯·尤勒又做了许多次从羊身上提取这种物质的工作，终于发现他起的名字不合适——前列腺素存在于全身各处，而不仅仅是在前列腺中。第二次世界大战爆发后，他把与军事无关的研究暂时搁置起来。到战争快结束时，当他可以重新考虑科学工作的时候，他把精力完全集中在分离神经网络的一个基本组成部分——去甲肾上腺素上了。（他的去甲肾上腺素研究使他在 1970 年获得了诺贝尔奖。）

冯·尤勒把他精心保存的羊精样本送给了一位比较年轻的同事——斯德哥尔摩的卡罗林斯卡研究所的苏内·K·贝里斯特伦。贝里斯特伦曾于 1949 年证明了几种前列腺素的存在，而所有这些前列腺素都是以前所不知道的化学物质。但是研究很难继续进行下去。前列腺素的数量极少，当时还没有发明对之加以分离和研究的方法——这是贝里斯特伦进行了好几年毫无成果的工作之后弄明白的事实。

1957 年，他向一位名叫戴维·韦斯布拉特的朋友求助。韦斯布拉特是一位有机化学家，那时已成为普强大药房——即后来以莫特林的名称把异丁苯丙酸引进美国的那家公司——的研究部主任。韦斯布拉特觉得这种研究很有可能产生一些令人振奋的、有希望申请专利的药物，于是鼓动普强大药房为贝里斯特伦提供研究经费。（有人回忆说，大约就在这个时候，科利尔正在苦苦说服帕克—戴维斯公司相信他的研究是有道理的。）一笔 10 万美元的捐款使贝里斯特伦得以从四个国家收集羊前列腺。他终于从好几吨前列腺中提取了几盎司前列腺素。贝里斯特伦与一位名叫本特·萨穆埃尔松的同事一道确定了两种前列腺素的化学结构。

1964 年，贝里斯特伦、萨穆埃尔松和其他一些人发现，前列腺素是由身体的一种鲜为人知的组成部分——花生四烯酸产生的。花生四烯酸是一种存在于细胞壁中的油滑的、黄油状的物质，它使细胞具有弹性。“没有它，”约翰·维恩最近说，“你简直不能活动。你就会像蜡烛一样僵直。”当细胞

受到刺激的时候，细胞壁就分泌出少量的花生四烯酸，于是，奇妙的现象就发生了。

“就好像身体不喜欢花生四烯酸到处漂浮似的，”维恩说，“因为它一出来，立即就变成某种别的东西。”在花生四烯酸引起的错综复杂的反应中，科学家们发现了一系列新的类似荷尔蒙的物质——内过氧化物，白细胞三烯和凝血恶烷——它们全都能产生强大的作用，即便是在剂量极为微小的情况下也是如此。与肾上腺素这样的以井井有条的方式生成并储存在腺体和细胞内的荷尔蒙不向的是，上述物质是由花生四烯酸变成的，是作为受到特殊刺激——如外伤——后的一种反应而在细胞之外形成的。细胞受到某种刺激，细胞膜便释放出花生四烯酸，然后身体又把它变成前列腺素。

一整套生化调节系统的突然出现，使科学家们感到兴奋莫名。他们急切地扑向它，希望从花生四烯酸中摇出一些新发现来，就像小孩子从树上摇下苹果来一样。他们觉得从中可以学到了了不起的学问，可以扬名立业。

在普强大药房工作的韦斯布拉特同意这种看法。他认为前列腺素能使他的公司财源广进，于是便建立了一个实验室进行批量生产。（在此之前，一位研究者曾开玩笑说，“只要打一个喷嚏就能把全世界已有的前列腺素全部吹光。”）为了探明前列腺素是否具有韦斯布拉特认为具有的那种潜力，普强大药房大胆地表示愿向任何一位想研究前列腺素的科学家免费提供样本。有压抑已久的需求，如今又有了充足的供应，一时间，大量科学论文涌现出来。

后来发现，前列腺素是身体调节诸如血管变宽和变窄、肌肉收缩以及与关节疼痛和关节炎有关的炎症等重要现象的手段。随着这方面的研究逐渐产生结果，普强大药房的研究人员希望他们制造的前列腺素能治疗从消化系统溃疡（前列腺素 A2）到高血压（前列腺素 A1、E1 和 E2）等各种疾病。然而，它最引人注目的潜在用途还是用于避孕和堕胎。许多前列腺素（其中包括前列腺素 F2a）能干扰妊娠。在 70 年代初，美国和英国曾批准前列腺素 F2a 作为凭处方的堕胎药物注射使用，前列腺素 E2 则成了一种堕胎用的栓剂。这两种药至今还在售卖——偷着卖。

约翰·维恩也和许多人一样，对细胞壁中的花生四烯酸产生的这一族短命生化实体发生了强烈的兴趣。“约翰这个人坚毅异常、勤奋苦干、洞察力强、愿意冒险，”约瑟夫·科利尔说。“他每个周末都工作，不放过所碰到的任何问题——难怪他能取得成功。”

维恩和派珀为找到使兔子的主动脉收缩的物质——RCS 感到极大的振奋。“它会消失的，”维恩说。“它会在两三分钟内分解。只是由于我们采用了一种动态方法，我们才发现了它。”但是这种东西有什么用途？它是怎样起作用的？它存在于纷繁交错的生化世界的什么位置上？阿司匹林制止了它的产生，这意味着什么？维恩和派珀又研究了一年半的时间，却没有多大的进展。1971 年年中，他们决定撰写一篇论文，把已经积累的一鳞半爪的知识全都归纳起来。

一个周末的晚上，当维恩在家中考虑如何写这篇论文的时候，他突然想到，RCS 有否可能是某种前所未见的前列腺素——一种与其他前列腺素不同的、不大稳定的前列腺素呢？如果是这样，阿司匹林的作用就是阻止一种前列腺素在体内生成。而如果真是这样，阿司匹林所能阻止的就可能不仅仅是一种前列腺素的生成。它可能阻止所有前列腺素的生成。实际上，这可能是

关于阿司匹林所起作用的一个定义——使身体无法合成前列腺素。

到这时，药学家们已经合成了许多效用与阿司匹林相似的药物了，其中最早出现、也最有名的一种就是异丁苯丙酸。今天在市场上销售的这种“非类固醇消炎药”有四十多种。这些药都和阿司匹林一样，能止痛、退烧加消炎。但它们是如何起作用的，这却是一个谜。实际上，医生们是根据它们所不能起的作用把它们归为一类的。与可的松之类的类固醇不同，这些药并不模仿荷尔蒙的作用；与吗啡和可待因不同，它们并非作用于中枢神经系统；它们与异丙嗪等抗组胺药也不同，不能对抗组胺（在过敏反应中释放的化学物质）。维恩猜想不仅是阿司匹林，而且所有的非类固醇消炎药也都能阻止前列腺素的生成，因而认为自己找到了一整个类别的药物的作用机制。阿司匹林、异丁苯丙酸、苯氧苯丙酸、消炎痛和保泰松——维恩为所有这些药物都找到了解释。

如果维恩的判断是正确的，那他就知道了阿司匹林之所以只能对发烧和发炎的组织起作用的原因。外伤或某种其他刺激导致前列腺素的生成，而前列腺素又引起了发烧及发炎。阿司匹林阻止了前列腺素的生成，从而也就避免了随之而来的发烧和发炎。它对正常的、没有受伤的组织阻止不起作用，因为那些组织内没有前列腺素。不仅如此，维恩还推测，如果情况真是这样，前列腺素必定与痛感有关——阿司匹林的止痛效用来自它阻止前列腺素——它们控制着发烧和炎症——生成的同一种能力。这真是太棒了。维恩为之欢欣鼓舞。

“我走进（实验室），”维恩回忆说，“把普里西亚和我的其他同事全都叫过来，对他们说：‘我想我知道阿司匹林是怎样起作用的了。你们知道吗？’他们说不知道。我说：‘我现在就要试验给你们看。’”

当着这些迷惑不解的同事们的面，维恩径直走向实验台，开始拌台一些化学品，这种工作通常都是留给研究助手干的。为了证明他的见解，他必须把一些花生四烯酸变成前列腺素，然后在试管内加上阿司匹林，再重复同样的过程。如果这时不能产生任何前列腺素，那他就知道他的看法是正确的了。

“我们大家知道这里一定有名堂，”派珀说，“他从来没有这样在实验台上工作过。”

维恩一向厌恶这种实验方法，即碾碎白鼠内脏，将碾碎的内脏放进离心机中把渣滓甩掉，把剩余部分分装进 20 个试管，加进花生四烯酸，然后再用生物测定法测定他所制成的前列腺素的数量。事实上，他并不确切知道该怎么做。但是他认为自己有一个重要的想法，而且他不打算要求同事或助手帮忙，使全实验室都知道他的想法。（“这是科学上的特权，”约瑟夫·科利尔后来说。“教授是可以这样做的。”）相反，他查阅了一些论文，凡经实验之后，他终于提出了一个合理的方案。他把碾碎的动物内脏分装在 20 个试管内，经过刺激后使之产生前列腺素。然后他把阿司匹林加进去，再设法使之产生前列腺素，结果却未能产生。我发现了——维恩想。只要用了阿司匹林，他就找不到前列腺素。“我兴奋极了，”他说，“接下去的两周时间我全用在证实这一点上了。”

---

今天看来，克雷文杜撰出这些数据的可能性是存在的。“8000 个有患心力衰竭危险的人在许多年中竟没有一个人“心脏病发作？”中风专家威廉·菲尔茨讥讽地问。“这是不可能的！没有哪种治疗办法会如此有效！我认为克雷文的结论是正确的，但我同时也认为他的结果是做了手脚的。”

他最先打的电话之一是打给哈里·科利尔的。哈里尔听说他的这位几乎没研究过阿司匹林的朋友居然解决了他为之花了十年时间的问题，感到心灰意冷。“哈里怒火中烧，”维恩笑着说。“他根本没想过前列腺素的事。”

科利尔颇有勇气地写了一篇赞扬这项发现的评论。但是他的内心充满了苦涩。他认为此发现按理应当是属于他的。如果当初药厂能支持他，这一发现本来会是他的。他独自研究的时间实在够长了。他看到维恩赢得了种种荣誉——被授予骑士衔头，被选为皇家科学院院士，后来又获得了诺贝尔奖。“我父亲在回首往事时总要说，他的研究也达到了那一步，”约瑟夫·科利尔说。“但我知道他没有，而且我想他自己也明白这一点。他在实业界工作，因此他不可能取得约翰所取得的那种成就。”

1971年6月，维恩在《自然界》杂志上发表了有关阿司匹林的论文。同时发表的还有他的同事撰写的另外两篇探讨此项发现的进一步影响和成果的文章。在《自然界》上的文章发表之前，科利尔以一位只差一点就作出了一项重大发现的学者所必然怀有的遗憾和自豪给维恩写了一封信：

如果你证明——你大概会证明这一点——自己是阿司匹林的耶稣，我想我就是它的施洗者约翰。

阿司匹林之谜真的揭开了吗？不同的科学家对此有不同的答案。有些问题是搞清楚了，但是一些研究者认为真正的谜依然存在。据曾任美国风湿学会会长的纽约大学医学院的杰拉尔德·韦斯曼说，这种药有三种主要的作用方式，每一种方式都与特定的剂量水平相对应。人们对所有这三种方式都至少有了部分的了解，但是科学家们对他们的理论的可靠性仍有争议的余地。

第一种方式——正如维恩所证明了的——即在施用通常那种非处方售卖剂量的情况下，阿司匹林能防止身体把花生四烯酸变成前列腺素。我们现在已经知道，它是通过将另一种化合物——即这种反应的催化剂前列腺素H合成酶——灭活化的办法来做到这一点的。花生四烯酸的分子嵌入前列腺素H合成酶的分子内，以前列腺素分子这样一种改变了的形式释放出来，而前列腺素H合成酶则原封不动地保留下来，准备接受下一个花生四烯酸分子。这与科利尔的推测是十分相近的。

阿司匹林彻底地干扰了这个程序。有人回忆说，乙酰水杨酸是把两种不同的化学实体——水杨酸和乙酰基——结合而成的。乙酰基进入血液后便慢慢地分解，通过血液的就成了乙酰水杨酸、水杨酸和乙酰的混合物了。悬浮在体内的乙酰水杨酸或水杨酸很容易钻进前列腺素H合成酶的空洞中，把它塞满。这样，前列腺素H合成酶分子就不能产生前列腺素了。所有的非类固醇消炎药都对前列腺素H合成酶有影响，但是只有乙酰水杨酸——它有一个乙酰基——的化学构成能使前列腺素H合成酶永远失去作用，而其他的这类药物，包括水杨酸在内，只对它有暂时的阻碍作用。

科学家们把这个过程称作抑制前列腺素合成。在阿司匹林的各种效用中，对这一效用记述得最为全面。阿司匹林最广为人知的用途——缓解头痛——很可能正是由此而来。科学家们认为，最普通的头痛是与头皮后颈上的肌肉收缩有联系的。（尽管谁也不能肯定这一点。）而偏头痛则可能是由颅部血管扩张引起的。不论是肌肉收缩还是动静脉血管扩张，都是受花生四烯酸系统影响的。阿司匹林潜在的作用是显而易见的；余下的难题就是在出于道义原因不能打开活人脑袋研究他们头痛的原因的情况下如何证明这一点。

可惜的是，阿司匹林的这种对于治疗头痛显然是非常有益的抑制前列腺

素的功效同时也会产生一种重要的副作用。胃脏的内壁产生前列腺素，这些前列腺素有助于保持壁面上的那层粘液，防止胃脏被它自己产生的胃酸腐蚀。如果阿司匹林使这种保护性的前列腺素无法生成，那就会打破平衡——其结果就可能是胃痛甚至是溃疡。

还有一种类似的机制导致对阿司匹林的过敏性反应。在阿司匹林阻止前列腺素 H 合成酶把花生四烯酸变成前列腺素的同时，一种与之竞争的物质，即酯氧合酶，又把它转变成许许多多别的化学物质，主要是白细胞三烯（它是压住血管、促使肺脏空气通道中的物质转到血管中去的物质之一。）有些人的基因构成使他们对自身的白细胞三烯有强烈的过敏反应，这些人就不应当服用阿司匹林、异丁苯丙酸或任何别的非类固醇消炎药。

如果按照处方服用大剂量的阿司匹林，那会有另一种作用：减轻炎症引起的红肿、发热和疼痛。大多数人服用阿司匹林是为了解除轻微的疼痛，但是，按重量来说，这种药大部分是被患有有关节炎和其他炎症的人服用了。这些患者往往需要大剂量地——每天十片以上——服用此药，而且要连续服用许多个月乃至许多年。维恩相信，这种作用方式也取决于阿司匹林抑制前列腺素合成酶的效能。有些前列腺素会加剧炎症，而阿司匹林据认为可以制止它们的这种作用。但是，韦斯曼等人认为，这种解释是不充分的：“阿司匹林和其他非类固醇消炎药还有大多的其他作用，”他最近这样说。韦斯曼的实验室在 80 年代末期进行的研究表明，阿司匹林会干扰一种叫做嗜中性细胞的白血球。在某些情况下，嗜中性细胞会由免疫系统——即身体的第一道防线——的一部分变成一些反而攻击身体本身的组织的实体。这种发生了变化的嗜中性细胞也像血小板一样，它大量聚集在一起，释放出一些化学物质，而这些化学物质会将构成人体皮肉的蛋白质打碎，从而引起炎症。嗜中性细胞同风湿性关节炎等自身免疫疾病密切相关。韦斯曼已经证明，阿司匹林在这里也能起到阻遏作用。他说，阿司匹林能防止嗜中性细胞彼此附着在一起，或者附着在血管壁上，而这种作用对于炎症显然是有意义的。维恩自然不同意这种说法。“在这方面存在着争议，”1991 年初韦斯曼曾这样说。“我想在今后的很长一段时间内我们会一直研究阿司匹林的。”他说这话时脸上带着一种喜欢友善的学术争论的学者惯有的那种微笑。确实，韦斯曼和他的同事不久前刚刚确定了阿司匹林在嗜中性细胞上起作用的确切位置。

阿司匹林的第三个作用方式，即干扰血小板的聚集，这种作用所需要的剂量最小。（“你只要每隔一天舔一下婴儿用阿司匹林就够了，”韦斯曼说。“这样说是有点夸张。但确实用不了多少。肯定不用像他们向你推销时说的那样，每天服用一片或更多最强力阿那辛。”）血小板在血液中流动时呈不活跃状态。它们是一些小小的、闲置的化工厂，等待着启动的信号。这种信号通常都是在血小板遇到由受伤的血管壁放出的花生四烯酸生成的某种化学物质时发出，在这种情况下，可以说就把血小板的电源接通了。它挤压出一些化学物质，这些物质又以连锁反应的方式使其他血小板活跃起来，互相附

---

事后看来，普尔和弗伦奇对于在心力衰竭之后施用抗凝血疗法的有效性有些贬得过分了，不过他们对于为测试这一点而进行的临床试验的估价却是准确的。从 1948 年到 1975 年，研究人员进行了 26 次非随机性的、7 次随机性的试验。（非随机试验比较多，这说明医学界当时还不大愿意接受随机抽样这一概念。）非随机试验发现，采用这种疗法使死亡率平均降低了 53%；随机试验显示死亡率平均降低了 20%——这说明，这种药虽说不是万应灵药，但也是医学武库中的一件有用的武器。

着并聚集在一起。

活跃起来的血小板所产生的最重要的化学物质之一是一种类似前列腺素的物质，学名叫“凝血恶烷 A2”。凝血恶烷最早是在 1975 年由本特·萨穆埃尔松（即苏内·贝里斯特伦以前的同事）领导的一个小组发现的。它是血小板聚集的最重要的原因，也是 1969 年促使普里西亚·派珀和约翰·维恩进行阿司匹林试验的神秘的兔主动脉收缩物质的重要组成部分。凝血恶烷被识别后不久，研究人员就发现，阿司匹林和其他非类固醇消炎药能干扰它的生成——从而终于回答了阿司匹林为何能防止血栓形成这个问题。

身体是分两个步骤生成凝血恶烷的。首先，前列腺素 H 合成酶把花生四烯酸变成前列腺素 G2。然后，另一种物质，即凝血恶烷合成酶又把前列腺素 G2 变成凝血恶烷。阿司匹林把前列腺素 H 的空洞塞满，就破坏了这一过程，正如它阻碍了前列腺素的合成一样。缺少了凝血恶烷，血小板就聚成的血栓块就会小一些，或者根本不能形成血栓。

凝血恶烷对阿司匹林极其敏感。一些科学家甚至认为，每天服用一毫克，即不到普通阿司匹林药片的三分之一，就足以切断凝血恶烷的生成了。抑制凝血恶烷所需要的剂量同抑制前列腺素所需要的剂量之所以存在差别，是因为这两者在体内生成的方式不同。凝血恶烷的主要来源是血小板本身；血小板接触到阿司匹林后，就永远不能产生凝血恶烷了。相反，身体内的其他细胞可以在几小时内摆脱它的影响。部分地就是由于这个原因，对头痛不起作用的阿司匹林水平也许就足以减轻血小板的聚集程度了。

阿司匹林同凝血恶烷之间这种关系的发现使得卡尔·林克最早提到的那个谜又被人提起了。如果阿司匹林中的乙酰基使它能永远阻止凝血恶烷的产生，那么，为什么林克和许多别的人又看到水杨酸和其他水杨酸盐——即没有乙酰基的化合物——也能使流血加剧呢？一个解释是，正如以前所指出的，这些化合物能暂时抑制前列腺素 H 合成酶，这当然就能妨碍凝血恶烷的形成。但是，有证据表明，在血小板聚集方面，水杨酸发挥着另外的作用——一种比较小的、次要的作用。研究者们已经指出，在围绕着花生四烯酸而编织的生物化学网中的某个位置上，有一个现在还不了解的机制，水杨酸及与之相关的化合物就是靠着这个机制在不触动前列腺素 H 合成酶的情况下阻止血小板的聚集。一批意大利医生最近得出这样的结论：“最好是假定……阿司匹林至少通过两种机制起作用，其中之一是抑制血小板的环氧酶（前列腺素 H 合成酶的另一名称）。”韦斯曼曾说，在另外这些机制被人了解之前，“我们仍然不能说我们确实知道了阿司匹林是如何起作用的。”

尽管在理论上还有这样一些空白，药物学家们几乎从凝血恶烷被发现的那一刻起就确信阿司匹林应当对心力衰竭和中风有效。这种药在实验室内对凝血恶烷呈现出极强的抑制作用，这使人觉得若是认为它对患者的健康不起作用，那是很荒谬的事情。然而，医生们从痛苦的经验中认识到，从事学术研究的科学家们所确信的东西并不总是能变成有用的治疗办法。实际上，阿司匹林与心肌梗死研究恰恰说明了这一点。也许，阿司匹林的确能抑制凝血恶烷；也许这能防止血小板聚集；也许这的确能提供某种保护。但是，阿司匹林与心肌梗死研究看来表明这种作用不够大，不足以挽救生命。而这就意味着维恩的研究成果虽然使实验室研究人员极感兴趣，但对于以治疗病人为职责的医生们却没有任何实际意义。

1982 年，维恩同贝里斯特伦和萨穆埃尔松共同获得诺贝尔奖。维恩的

发现——即乙酰水杨酸能抑制前列腺素的合成——就好像突然碰到了一排多米诺骨牌。到维恩前往斯德哥尔摩领奖的时候，实验室中关于阿司匹林的各种理论发现已经纷至沓来。突然之间，由哈里·科利尔主持的、进行了 15 年之久的一项研究和由普强大药房免费提供前列腺素而促成的研究已经变得密不可分。阿司匹林对前列腺素所起的作用使研究者们掌握了一个提取前列腺素并观察其结果的可靠方法。由于同样的原因，现在可以用寻找前列腺素并观察在它们被抑制时会发生什么情况来探索阿司匹林如何发生作用这一奥秘了。受到阿司匹林的启发，各制药公司的实验室很快研制起在抑制前列腺素方面更有效的其他药物了。

维恩的同事们对他的发现给予了极高的专业评价：在自己的论文中引用它。从该论文发表到 1988 年年底，维恩的阿司匹林论文在其他科学著述中被专门提及达 3761 次，使它成了战后被引述次数居第 78 位的科学文章。由于在此基础上发表的论文日益增多，维恩成了全世界科学家中其著述被引用次数居第 4 位的人物，超过了爱因斯坦和发现了脱氧核糖核酸遗传密码的沃森与克里克。

另一方面，科利尔也始终没有放弃对阿司匹林的探索。他参加了关于阿司匹林安全性的研究工作。

1983 年，他提议根据如下观察结果进行一次试验：前列腺素能使钙质从骨头中滤出，这可能是引起老年性骨质疏松症——一种困扰着千百万老年妇女的骨质脆弱病症——的原因。如果阿司匹林抑制前列腺素，科利尔这样分析，那它就可能防止老年骨质疏松症。直到他 1983 年 8 月 29 日突然去世的那一刻他仍在为就这个问题开展临床试验而进行游说。（这项研究始终没有进行。）他在去世前一天完成的最后一项工作是撰写阿司匹林学术研究史。他写这部历史在一定程度上是要宣扬他自己在这方面取得的成就。他认为，由于人们对像维恩这样后来的、更成功的研究者所做的“大量宣传和赞扬”，他的成绩被埋没了。

## 第十八章 这个家伙是何许人？

马里兰州贝塞斯达的全国卫生研究所大院内既简朴又现代化的、外表很难看的利斯特山会堂是食品和药物管理局各咨询委员会常常举行会议的地方。该管理局共有 40 个由独立的专家们组成的委员会，负责提出有关处方药和非处方药的销售和使用的建议。虽然食药局有权否决他们提出的反对意见，实际上，未经有关委员会的同意，一家公司要销售一种新药或提议赋予某种已有的药以新的用途，那几乎是不可能的。由于这方面的决定关乎巨额的潜在利润，咨询委员会会议上可能发生激烈的辩论。然而，像心血管及肾脏药物咨询委员会于 1983 年 3 月 1 日举行的第 40 次会议上发生的那种对抗，在利斯特山会堂还是少有的事。

那是一个星期二。当天上午，28 位专家开会讨论斯特林公司提出的一项要求：改变它的阿司匹林标签——更确切地说是修改它散发给保健专业人士的有关阿司匹林的宣传材料，食药局把这种材料看作是阿司匹林标签的一部分。斯特林公司希望在该局正式介绍阿司匹林的材料中加上一句话。“阿司匹林，”斯特林公司希望能这样说，“已证明对减少新近患过心肌梗死的患者的死亡或再次罹患心肌梗死的机会是有效的。”如果这样的介绍被批准，斯特林公司就可以至少在它的一部分宣传材料中声称阿司匹林能防止第二次心力衰竭。这种说法使食药局感到不安。

尽管阿司匹林与心肌梗死试验提供的数据是不利的，但斯特林公司还是于 1980 年 12 月提出了修改阿司匹林标签的申请。在其后的两年半时间里，食药局一直不肯就此作决定。同咨询委员会进行的五六次会谈一无结果。斯特林公司的一位主管说，食药局“敷衍塞责、头脑简单、愚蠢迟钝”。

“在他们看来，”当时任斯特林公司医务部主任的威廉·索莱尔说，“阿司匹林是个棘手的问题。”曾任宾夕法尼亚大学药学院副教授的索莱尔便是力主提出此次修改标签申请的主要人物。“我父亲每天晚上都要服一片阿司匹林才能入睡，”索莱尔说。“我以前还老是笑他。我到科尔比去上学，在那里我在杰克逊实验室工作过。‘爸爸，’我说，‘请相信我——它对你的睡眠没有任何帮助。’后来我到康奈尔大学读博士。我回家时又说：‘爸爸，它没有用的。’然后我到宾州去教书。‘爸爸，你服用阿司匹林不会有任何好处。’后来，在我（于 1979 年）到斯特林公司工作大约一个月之后，我接到一个名叫（彼得·）豪里的人打来的电话（当时他在达特茅斯）。‘我的试验成功了，’他对我说。‘我发现阿司匹林能缩短失眠症患者入睡所需要的时间！’复活节期间我回到家中。‘爸爸，我要承认我有一个看法是错误的。它确实能减少入睡准备时间。’父亲说：‘我本来应该告诉你这一点的。你还可以研究一下阿司匹林和心脏病发作之间的关系。’”

索莱尔照办了。他是学药学的，也曾很感兴趣地关注过维恩、贝里斯特伦和萨穆埃尔松在这方面的探索。因此他不能毫无保留地接受阿司匹林与心肌梗死试验所得出的结论，他怀疑该试验没有真正本着随机的原则去挑选受试者。正如该试验报告的作者所承认的，在随机挑选患者的过程中出现了“某种不平衡”，总的说来，在试验之初，阿司匹林组患者的病情要比对照组重一些。更重要的是，索莱尔不愿轻信任何一次试验。“我把所有阿司匹林试验结果用曲线表示出来，阿司匹林与心肌梗死试验（的可信性）要比其他试验低很多，”他说。“在数学方面我绝对算不上专家，但仅仅采用统计的办



法就能看出些问题。在一批试验中，你总会找出一个比较差的来。”

许多医生虽不明说但在内心里是同意他的意见的。从人们口头表示的意见来看，相信阿司匹林的医务界人士不断增多。对此，斯特林公司当然感到高兴，因为它希望向医生们宣传阿司匹林同心脏病之间的关系。而要做到这一点，斯特林公司就得使食品和药物管理局修改阿司匹林标签——这就是说，要向该局解释阿司匹林与心肌梗死试验得出的结论为什么不足为凭。须知，阿司匹林与心肌梗死试验是规模最大的阿司匹林试验，也是唯一由食药局的姊妹机构——全国卫生研究所出钱进行的试验。

斯特林公司还面临着另一个问题。它没有为阿司匹林与心肌梗死试验或以前进行过的任何其他阿司匹林试验提供过资助。因此它不能直接使用这些试验的原始数据。而医学杂志上发表报道是不够完整的，无法令食品和药物管理局的那些挑剔的审查人员感到满意。要得到该局会索要的原始数据，索莱尔必须要求像彼得·埃尔伍德这样的人花费时间和金钱去拼凑一套详尽的材料。在没有哪一家美国公司会因此而多赚几个钱的情况下，这些人对于这种事是不会有兴趣的。

在索莱尔看来，1980年5月，即在阿司匹林与心肌梗死试验报告发表四个月后，《刺血针》杂志发表的一篇社论使得形势发生了骤然的变化。社论说，在临床试验学会第一次代表大会的全体会议上，与会者对阿司匹林及心脏病试验中得出的证据的看法是一致的。一种新的——而且事实上也是争论极大的——集体观察试验的数学方法证明，阿司匹林与心肌梗死试验报告是“随机波动”的结果。这种分析认为，尽管没有一个试验能从统计学角度证明阿司匹林有很大的好处，但总的情况是显而易见的：此药能预防心脏病，至少对于已经有过一次心力衰竭的人是那样。该社论对这一新分析的结果是如此深信不疑，以致它提出了这样的建议：

制药公司现在应当生产并销售以某种实用形式包装的阿司匹林，如采用标明日期

的日历式包装，帮助人们记得每天服用一粒，如果处方上是这样写明的话。

斯特林把这篇社论当做它提出申请的依据。由于所有六个试验所测试的都是阿司匹林用于防止第二次心脏病发作的效果，所以该公司所申请的不是允许把阿司匹林作为一种预防心肌梗死药物来介绍，而是作为预防二次心肌梗死药物来介绍。正如索莱尔所预料的，心肾咨询委员会要求科学家们提供更多的资料。“这意味着，不仅我们又去找他们，而且食品和药物管理局也向他们索要（资料）。”即便如此，诱使科学家们去说明理由简直同说服食药局听他们的意见一样难。埃尔伍德很踌躇。“起初，这是我最不想干的事，”他说，“但是，斯特林公司老是来找我。”索莱尔还真说动了——他说，此事可能带来巨大的好处，而且别家公司若提出申请都不可能获得批准，因为它们多年来一直设法隐瞒它们同阿司匹林的联系。要食药局主动批准，那更是绝对不可能的。

在斯特林公司提出申请时，咨询委员会觉得很难作决定。该委员会的成员们对阿司匹林试验结果感到失望，他们认为这些试验结果模糊不清。此外，索莱尔怀疑他们希望一种新的心血管病治疗办法，即日一受体阻滞药，能证明对于治疗心脏病是非常成功的，从而使斯特林公司的申请变得没有必要。

（B——受体阻滞药可减慢心跳速度并降低血压。）“事实证明它们不是万应灵药，”索莱尔说。“所以当日一受体阻滞药研究报告出来时，我们仍未撤回申请。”食品和药物管理局勉强同意于1983年3月开会让斯特林公司

全面阐述理由。

该公司的三位证人是埃尔伍德、加拿大安大略省汉密尔顿的麦克马斯特大学的心血管专家杰克·赫希以及牛津大学的理查德皮托。皮托是一位统计学家，《刺血针》杂志上的社论就是他写的，该社论所依据的非常规统计分析也是他亲自进行的。所有这三个人都是纯科学家，他们都极不愿意使自己的言行给人留下向商业压力屈服的印象。皮托不让斯特林公司为他付旅馆费和机票钱，也不肯同索莱尔详谈他打算在听证会上说些什么。开会的前一天，索莱尔好不容易才把三个证人找到一起商量了一下，免得他们重复彼此的证词。“请相信我，”他说，“这些人在道德方面都是洁白无瑕的。”

会议一开始由赫希作证。他引导着委员会审查了有关血栓心肌梗死的主要原因的证据。他说，尸体解剖通常可以在因心力衰竭而死的人的动脉中发现血栓。血管造影术——一种通过注射特殊化学物质来增加X光强度的办法——清楚地表明，这种动脉血栓是由血小板造成的。他说，阿司匹林能抑制凝血恶烷，而凝血恶烷导致血小板的聚集。因此，阿司匹林应能阻止血栓形成，从而也就能防止心力衰竭。作证完毕。

接下来，埃尔伍德把六项公布了结果的临床试验——包括他自己的试验在内——概述了一番。除了阿司匹林与心肌梗死试验这一项试验之外，所有试验都证明阿司匹林有正面的效果。但是这些结果在统计学上都是没有意义的。从某种意义上说，其他五项试验与阿司匹林与心肌梗死试验是一致的，因为这项试验也未能证明在统计学上有意义的效果。所不同的是，在其他试验中看到了阿司匹林的好作用，而阿司匹林与心肌梗死试验却没有看到任何作用。埃尔伍德对委员会说，这些试验结果“与以前报道过的试验结果不一致”。

赫希和埃尔伍德的证词只是第三位、也是最重要的一位发言者皮托作证的前奏。皮托身材极瘦，一把稻草色的头发束在脑后，尖尖的脸几乎与老鹰相似。他解释了他用以改变阿司匹林数据的统计手法——这正是斯特林公司据以提出申请的方法，也是食品和药物管理局以前从未批准过的方法。他猜想自己的意见一定会遭到反对，所以上场就摆出先发制人的架势。他以前同全国卫生研究所打过交道，认定美国机构对外国科学家和外国人的见解抱有偏见。（“我们英国人常说，”他说，“NIH这个缩写所代表的是‘非本地发明，——只要不是美国人提出的意见，他们连听也不要听。’”

委员会对他的话发生了兴趣，但却依旧深感怀疑。委员中没有几个是统计学家，但他们都认为皮托的统计是违反规则的。他的做法决不可取。头脑敏捷、干脆利落、态度生硬的皮托一个劲地草书着各种图表，拍到高射投影机下放给与会者看。食品和药物管理局人员面无表情地听着他讲；从统计学的意义上说，皮托的证词简直就是异端邪说。

负面的反应还不限于此。在皮托讲话时，斯特林公司的一位名叫门罗·特劳特的经理悄悄地走进了会堂。正统而保守的特劳特被眼前的情景惊呆了：一个束着长发、没打领带、身穿一件结巴巴的灯芯绒夹克衫的男人低头站在高射投影机旁，用一支棕色的粗头笔胡乱涂写着。公司人员通常作讲解时，

---

有一种药维恩未作解释，那就是对乙酰氨基酚。对乙酰氨基酚几乎没有抗凝血作用，所以不能算作非类固醇消炎药。今天，在对乙酰氨基酚发明一个多世纪之后，对乙酰氨基酚成了现代阿司匹林的——一种广受欢迎但却没有人完全了解的药。

主讲者总是衣冠楚楚，所用的幻灯片是预先精心印制的，而眼前这位仁兄却截然相反。特劳特惊讶不已。他写了一张纸条给索莱尔。在皮托发言的同时，这张条子在利斯特会堂内无声地传递着。当索莱尔打开它时，他看到里面只写了一句话：“这个家伙是何许人？”

哈佛大学公共卫生学院的流行病学家查尔斯·亨内肯斯说过：“理查德·皮托是临床试验方面的莫扎特。无论从作品的数量和质量上说，还是从他愿意对蠢人表现耐心（说到这里他笑了起来）这一点来说，这个比喻都是恰如其分的。”

皮托出生于婴儿潮时期，在纷乱的越南战争时代在牛津大学取得了数学学位。“我于60年代完成学位时，”他解释说，“根本不知道该不该去工作。”他就以这种怀疑的心态谈到他在理查德·多尔爵士手下工作的情景。理查德·多尔爵士是伦敦大学附属学院医院的医学研究委员会统计研究处的负责人。这位曾指导过埃尔伍德首次试验的扩展工作的人士，大概称得上世界上最杰出的临床试验专家。皮托以前听说多尔曾帮助证明了吸烟同肺癌之间的联系，但除此之外对他要去见的这个人以及对于流行病学和临床试验可说是一无所知。多尔很快就把这一工作的要点告诉了他：防止早亡。癌症、心血管疾病、污染源的影响——许多问题亟待解决，一个有头脑、有才智的人可以在许多领域内作出确实能延续无数人的生命的事情。皮托接受了这份工作。不久，多尔被任命为牛津大学医学院钦定讲座教授。皮托想继续与多尔一起工作，但却不愿意从一所城市医院这样实实在在的天地迁到一所大学里去。在他的想象中，那一定是一个超凡脱俗、静寂沉闷的地方。不过他最终还是到牛津去了。在那里，由于他没有博士学位，多尔只好以电脑程序员的名义雇用了他。

皮托就是以这样一种不算幸运的方式加入了第三代出色的牛津大学统计学家的行列。在某种程度上，临床试验的各种规则正是这批统计学家发明的。他们中的第一位便是奥斯汀·布拉德福德·希尔爵士，人们把合理而符合道德的人体试验方法的确立归功于他在30年代至50年代初期发表的那些具有划时代意义的论文。作为伦敦卫生和热带医学学院的医学统计教授，希尔是于30年代制药公司开始陆续推出新药的时候崭露头角的。在希尔看来，不能正确地研究医学上可能出现的进展，这与疾病本身同样可怕。“他非常清楚地表示，必须采用随机抽样的办法，”皮托在两次话题广泛的谈话中说。“他能使统计数字变得浅显易懂，而统计学若运用得当，本来就是浅显易懂的。我认为他是有史以来最了不起的医学统计学家。”

第二次世界大战结束后，医学研究委员会成立了一些委员会来试验新药。要试验的第一种药是链霉素，一种治疗肺结核的抗菌素。由于药源不足，不是所有患病者都能得到此药。希尔认识到，仔细比较使用链霉素的患者和没用这种药的患者，就能对这种药的作用——包括其副作用——有充分的了解。以前，他的随机抽样主张总是遭到强烈的反对。而今，由于无法向所有肺结核患者提供链霉素，医研会除了尽量妥善地对付这种不利的局面，允许希尔进行首次大规模的、严格按随机原则抽样的试验之外别无选择。试验结果于1948年公布。当年，他当上了医研会统计研究处处长。统计研究处的工作人员中有一位爱好数学的年轻人，名叫理查德·多尔。希尔开始同他谈起肺癌问题。原先，肺癌只是一种少见的病症，而这时在英格兰和威尔士已经迅速地蔓延开来，从1922年到1947年，这25年中肺癌病人增加了15倍

之多——他们两人撰文说，这是一种“惊人的增加”。为了探索病因，他们采用了流行病学常用的办法，即研究不同群体的人患病的模式。他们拿伦敦 20 家医院的 649 名男性肺癌患者与年龄与性别相同的非癌症患者作了比较。到 1950 年，他们就做好了发表初步研究报告的准备了。正如世人今天所知道的，他们发现，肺癌患者中的大多数都是吸烟者。光是这一点还不说明任何问题，因为大多数没患癌症的男性患者也都吸烟。然而，从未吸烟的癌症患者的比例（649 人中有两人，占 0.3%）低于对照组的相应比例（649 人中有 27 人，占 4.2%）。无论是 0.3% 还是 4.2%，都是小数字，但是它们之间相差 15 倍，这却是明白无误的。多尔与希尔估计，这种情况出自偶然的可能性为百万分之一。

这份研究报告引起了震动，由此开始的反吸烟运动持续至今。多尔和希尔一直受到烟草业的谴责，直至希尔于 1964 年退休。他退休后，多尔——现在已是理查德爵士了——成了辱骂的主要目标和联合王国最著名的流行病学专家。皮托就在他手下工作，评估白血病与其他癌症以及心脏病和肝病的治疗办法。（他终于在 1975 年在大学中获得了——一个重要职位。）这是一项艰巨的工作：医生们在接受了随机的原则后，进行的临床试验真是成千上万。试验结果源源不断地送到皮托的办公桌上。这些结果常常是令人失望的，特别是与癌症有关的试验。年复一年地进行新疗法试验，年复一年的试验结果不能得出肯定的结论。当某项试验产生出有希望的结果时，它可能引起一阵兴趣，但是在第二次试验中，这种结果几乎肯定不会再度出现。“任何试验都没能产生重要的结果，”皮托说。“终于，我开始考虑这究竟是因为什么。原因在于，这些试验都太复杂了，最重要的是，规模都太小了。”

根本的问题是，所有简单的病症都试验完了，像癌症和心脏病这样的疾病与肺结核不同，它们不是由一种细菌引起的，而是各种环境方面和遗传方面的不幸因素所致。有多重病因的疾病是不大可能像用链霉素治疗肺结核那样有单一的治疗办法的。如果一种简单的办法就能把它们治愈，那只要用几名患者、作几次试验就可以把它找到了。不仅如此，如果真有这样的疗法，人们肯定早就知道了。因此，皮托分析，医生们应当寻求适度的、渐进性的改善。“可惜，”他说，“当时做的试验都不能使人可靠地观察到这样的效果。”

适度的效果只有在大规模的试验中才看得出来。而且，病例越少，试验的规模应当越大。假定一种新的治疗办法能把发生第二次心力衰竭的可能性减少 1/4，那就得用一种可以可靠地观察到这 1/4 效果的方法来对它进行测试。由于新近发生过心力衰竭的患者再度发生心力衰竭的比率为一年 10% 左右，在一项有 2000 名这样的患者参加、把他们等分成治疗组和对照组的试验中，每年会有大约 175 人死亡，其中 75 人在治疗组内，100 人在对照组内。

当然，只有在极其幸运的情况下，才能得出与预计完全相符的结果。而且，不仅如此，还必须在相当幸运的情况下才能得到任何有用的数据。在进行了一年之后，这种有 2000 人参加的试验不能得出任何肯定的结论——如埃尔伍德的试验，其结果被宣布为在统计学上是没有意义的——可能性超过 70%。总的死亡人数（175 人）以及预计的治疗组和对照组死亡人数的差额（25 人）都不够多。要想把观察不到那每年 1/4 的改善的可能性减少到 10% 以下，就得让大约 1 万名不久前发作过心脏病的人参加试验——为埃尔伍

德第一次试验参加人数的 8 倍，阿司匹林与心肌梗死试验受试人数的两倍。

如果所试验的治疗办法是为了预防第一次心力衰竭，试验的规模还得更大一些，因为总人口中心力衰竭的发生率要低得多。要观察到每年 1/4 的改善，参加试验的患者人数需要增加到 13.3 万人——相当于一个小城市的人口。

如果把试验时间延长，在几年之内完成，这些人数可以大大减少。然而，试验的时间不能拉得太长，因为受试者的年岁要增大、会搬家或者由于其他原因而死亡。而且也不能指望研究者把许多年的时间花在一项研究上。因此，除非收集成千上万人的资料，否则永远不可能观察到心力衰竭发生率方面这 1/4 的差别。“显而易见”皮托说，“报纸上公布的那些给几十名癌症患者服用了某种东西然后就宣布多少多少人病情好转的试验——它们中有 90% 是毫无意义的，纯粹是浪费时间。要想看出具有现实意义的适度的差别，就得让足够多的人参加试验。”

具有现实意义的适度差别。这个简单的概念在实际上却意味着非得把通常那种从事医学研究的方法进行一番彻底的重新估价不可。以前的大多数试验——现在依然常常是这样——从构思上看规模都大小，无法观察出具有现实意义的适度差别。所以会有这种不足，不仅仅是因为研究人员不懂得这个道理，而且因为让足够的人参加试验使试验结果在统计学上具有说服力，这需要巨大的开支。大多数试验都需要不间断地观察受试者，如果试验时间为二至三年的话，每位受试者的开支可高达一万美元。倘若进行皮托建议的那种超大规模的试验，让上万名患者参加，那开支可能达到一亿美元之巨。这样巨大的开支是无法承受的，这种事根本办不成。

在皮托看来，解决这个难题的办法是明摆着的：舍去那些可有可无的花架子。把监督砍到必要的最低限度。他说，如果医生们想知道哪种治疗办法能产生在像癌症这样的复杂病症中可能得到的适度的效果，他们就必须知道如何进行大规模的、简单的试验——即那种对有数万人参加的治疗提出一些不复杂的问题的试验。这样，你们会失去所有的详细资料；你无法对参加试验的各个小组的情况有多少了解。你甚至不会知道是不是每个人都按时用了药。但是，如果各受试组的人数够多的话。你就不必要去了解这些情况，到时候受试者之间的差别自然就会一清二楚了。”人们都觉得，要做临床试验，就要做得一丝不苟，”皮托说。“于是，你收集有关每一位患者的大量资料。其实大可不必这样做。确实，这有什么复杂的？给一半人用甲药，另一半人用乙药，然后你就等着数尸体好了。”

皮托既已得出人们采用的方法是错误的这一结论，因而便大力鼓吹不按常规办事。他说，大规模的、简单的试验是理所当然的办法。有时，他会对那些不同意他的主张的人变得不耐烦，他年纪不大，长着一张娃娃脸，于是便得到一个“难缠的孩子”这样一个绰号。“医生们都习惯于被敬慕他们的崇拜者们所包围，”与皮托共事过的中风病专家威廉·K·哈斯这样解释。“而当理查德进入他的牛顿模式的时候——嗯，他倒是引起了他们的注意，但是他们却不喜欢他。”

由于皮托鼓吹的是与通常的做法相反的东西，那反应自然是消极的了。“进行这么大规模的试验——”皮托耸耸肩膀说，“人们会觉得这想法太怪异，觉得这不是个很认真的念头。”在当时，他所处的还是一个流行做小规模的复杂试验的世界。

这方面的前景是令人沮丧的。大多数小规模复杂试验都不能观察到他认为可以期望的那种效果。此外，就连那些确实报告出了结果的试验也很可能是错误的。如果这些疗法试验是按照统计学上有意义的通常标准来进行的——即其结果是由随机波动造成的可能性不超过 5%——那么，每 20 个试验中就将有一个显示出实际并不存在的统计学上有意义的效果。由于全世界在做的试验成百上千，那就几乎可以肯定，医学杂志上会充斥着虚假的万应药方和不值得重视的治疗办法。皮托认为这种局面的存在是十分荒谬的事情。千百万美元的巨款被浪费在那些做不到它们该做的事情的试验上，而且还会造成损失巨大的无谓痛苦和死亡。

皮托坚信现在是改变这种状况的时候了。但是，他需要一种能证明可以采用其他途径达到目的的办法。这办法原来就在阿司匹林身上。

皮托在牛津大学工作期间一直关注着有关阿司匹林的试验，但他得出的结论与食品和药物管理局刚好相反。“到 1977、1978 年，我觉得证据已经相当充分了，”皮托说。“阿司匹林的效力看来是越来越强。但是，单凭一项试验，得不出任何在统计学上有意义的结论。”他确信，只有进行真正大规模的试验才能取得明确的答案。他向多尔征求意见，多尔建议通过试验来确定——用他的话说——每天一片阿司匹林能否保全医生们的性命。多尔和希尔所进行的一项比较重要的吸烟调查对英国医生们的吸烟习惯做了研究，现在多尔想再次进行这样一次研究。他们两人知道这项研究的工程量很大，于是便鼓动别人加入试验小组，其中包括心脏病学家罗里·科林斯、神经学家查尔斯·沃洛（大脑、脊髓和神经科专家）以及哈佛大学的流行病学家查尔斯·亨内肯斯，他当时正在牛津休假。1978 年和 1979 年，他们向 1900 年以后出生、当时仍被列在医学人名录上的英国每一位男性医生写了信。在把那些已经在服用阿司匹林或有过溃疡、中风和心力衰竭史的医生排除之后，牛津的这个小组确定了 5139 名试验对象。给其中 2/3 的人服用阿司匹林，其余的 1/3 则被要求避免服用阿司匹林，而用对乙酰氨基酚来治疗头痛。要求所有受试者每隔半年填写一份有关他们的健康状况的问卷。

与以往的研究不同的是，对英国医生做的这次试验是要测试阿司匹林对健康人——而不是已经患过一次心力衰竭的人——的效果。这正是皮托一直鼓吹的那种简单的试验，但人数还不够多。“我们非常非常清楚地知道，我们找不到那么多的英国医生来做我们想做的事情，”科林斯说。“我们从开始试验的第一天起就知道这一点。我们认为这也许是使球能够滚动起来的一个办法。”

与此同时，多尔、皮托和亨内肯斯联名向全国卫生研究所申请经费，在美国进行一次类似的、但规模更大一些的试验。将同美国的每一位男性医生联系，通过明信片来跟踪他们的健康状况。这种很不严格的跟踪方式使全国卫生研究所感到不安，它说研究人员应当更密切地注视受试者的情况。皮托回答说，他们进行这两项试验的主要目的都是看看能否减少死亡人数，而很少会有病理学家在确定死亡方面存有偏见。（“僵尸是不会有同伙的，”奥斯汀·布拉德福德·希尔爵士于 1952 年写道。“因此，死去的患者的数目（在试验中）是最有说服力的。据我所知，在这方面，没有哪位统计学家指责医生过分依赖临床印象。”）这个建议被拒绝了。皮托认为，建议被拒绝的一个很重要的原因是全国卫生研究所歧视外国科学家。三个人商量了一阵之后，决定由亨内肯斯把建议重写一遍，以他个人的名义呈送美国政府。

在此期间，阿司匹林与心肌梗死试验报告公布了。“这是证明阿司匹林不起作用的一个确凿的、全美国性的证据，”皮托说。“我当时正竭尽全力要在美国开展一项研究，现在看来，由于人们对这个报告的错误解释，这件事是办不成了。”错误解释——这位极力鼓吹进行大规模试验的人居然也反对起规模最大的阿司匹林试验来，这听起来未免有些荒谬。皮托有两个理由。第一，阿司匹林与心肌梗死试验的规模的确很大，但在他看来还是不足以解决存在的问题。第二个也是更重要的一个理由是，任何人都不应当只看一项数据，不管取得这个数据的试验规模有多大、花的钱是多么多。相反，食品和药物管理局应当把所有六个试验综合起来看，像食药局这样的机构应当根据全盘证据来作决定。在皮托看来，阿司匹林与心肌梗死试验报告没有对大范围的情况产生重大的影响。把所有的资料综合起来看，仍旧是对阿司匹林有利的。

他向临床试验学会提出了自己的观点，该学会将对这些观点进行——用他的委婉说法——“大量的讨论”。他承认，他的结论“有点离经叛道”。

皮托建议根据全盘证据来下结论，这一看起来很合理的建议在某些临床研究专家中引起的惊恐实在难以尽述。生物统计学家们通过痛苦的经历认识到对不同组别加以比较会产生什么样的问题，所以他们坚信绝对不能把一个试验得出的数据同另一试验得出的数据揉在一起。“他们会说：‘不能那样做！’，”亨内肯斯回忆说。“‘这样做是违反统计学的起码规矩的！你这是把苹果和桔子加在一起！’”

“我很讨厌他们谈论把苹果和桔子加在一起这类话，”皮托抱怨说。“他们总是这样说，但这种说法向来是错误的。我们不是把苹果和桔子加在一起。”皮托也认为绝对不能拿一项试验的患者同另一项试验的患者做比较。你若是把原始数据集中在一起，把所有患者当做是参加同一试验那样对待，用同样的程序、做同样的诊断，那是非产生倾向性不可的。但是，你可以对每个试验提出同样的问题——这种治疗是否有效？——然后把答案加在一起。

多年以前，其他统计学家就提出过类似于皮托这种将试验结果相加的主张。这是个很聪明也很简单的办法，不是专家的人也可以明白。具体做法是这样：先假定该治疗办法不起任何作用。如果真是这样，治疗组的死亡人数就应当同对照组一样多。当然，凡事总有偶然性，所以在任何一项试验中，两个组的死亡人数之差极少可能是零。总会有些正1或负2等小的偏差，有时是这个组多一些，有时是那个组多一些，这完全出于偶然。但是，如果把对同一种基本疗法进行的各种试验得出的差数加在一起，那就会把偶然的因素抵消。这各种各样的正或负相互抵消后，总数就接近于零了——如果关于该治疗办法无效的假定是正确的话。

如果总的结果与零相距很远，那就提供了重要的信息：这种治疗办法是有某种作用的，即便个别试验不能明确地衡量出来也罢。该方法的效来自它把一种适度的效果扩大许多倍的能力。在个别试验中看到的差别有时大一些，有时小一些，但大多数时间都有同一趋向，而它们的和与零相距越来越远。

使皮托感到恼火的是，这种方法得了一个雅号，叫“超分析”。（他更喜欢“概观”这种叫法。）不管叫什么名字，他在70年代中期开始鼓吹它的时候，并没有得到众口一词的热情赞扬。“那时，”他说，“虽然已经看

得很清楚，试验结果是可以放在一起研究的，但是人们却总是认为此事决不可为。他们对试验所持的观点大形式主义化了，而且还有各种各样的陈旧观念。”要证明这种办法是可以广泛采用的，他就得用它来解决一个具体的医学争论——即找一个例子，在这个例子中，超分析可以告诉科学家们他们没有想到的而且用任何其他办法都不能获知的情况。

当皮托于 1983 年 3 月应威廉·索莱尔之邀来到华盛顿时，他已经找到了适用的医学争论的例子：阿司匹林。他不仅希望用阿司匹林来证明大规模试验的必要性，而且要证明他的概观法的适用性。首先，他打算证明阿司匹林与心肌梗死试验未能得出积极的效果，这不能证明任何问题（正如科学家们所说，没有证据不等于证明没有。）其次，他想证明阿司匹林与心肌梗死试验应被看作综合证据的一部分，而不应看作肯定的答案。”

在利斯特会堂内，索莱尔听皮托的发言时，越来越感到焦虑。这位英国统计学家所关注的是科学上的事情，而索莱尔一门心思想虑的却是他的讲话在商业上的影响。阿司匹林当初就是因为笼罩在对乙酰氨基酚和异丁苯丙酸头上的光环而败下阵来的。如果能把阿司匹林的专业标签改换一下，把它能预防心脏病的用途包括进去，此药就会甩掉它作为一种老的、没有什么意思的家庭常用药品的形象。索莱尔已经在考虑如何宣传它在预防心脏病方面的效用了。但这谈何容易。食品和药物管理局从来不允许在电视上为处方药做广告。但是，阿司匹林不是处方药，如果索莱尔能消除在电视上宣传它的妙用的障碍，拜耳阿司匹林就可能真的得救了。斯特林公司所必须做的只是使食药局同意修改标签。他想要的是一种简单、友好、讨人喜欢的介绍。他希望有关的委员会能很快接受皮托的分析，然后很快作出有利于阿司匹林的表决。而皮托却用一种冷讽热嘲、很不正经的方式讲话，令委员们很不痛快。更糟糕的是，索莱尔看得出，他们根本不买他的帐。

食品和药物管理局的一位名叫菲利普 L·德恩的调查员就埃尔伍德的首次试验向皮托提出了一大堆问题。他指出，密码解开得太早了，这自然使试验结果变得可疑。此外，斯特林公司要把此药用于预防第二次心力衰竭，但是，与其他试验不同的是，原先并没有把第二次心力衰竭以表格形式列出来。（埃尔伍德起初曾着眼于各种形式的心脏病，而不仅仅是心力衰竭。）皮托说，考虑到此次试验进行得很细致周密，把这么多资料丢弃实在大愚蠢。德恩对他的说法并不满意。他对委员会说，对阿司匹林有利的证据太少了，世界上进行的所有数字游戏都无法掩盖这一事实。他要求皮托承认他的推理所依据的是“关于（埃尔伍德的）试验的真正结果的假设”——也就是说，他的论点建立在不可信的试验的基础之上。

“我认为这样说是不公平的，……”皮托说。显然，他承认，任何人都希望进行一次有数千人参加的、十全十美的试验。“参加的人数越多，这种

---

像布非林这样一些产品声称它们所含的解酸剂能防止阿司匹林引起的胃部不适，但食品和药物管理局长期以来一直对这些产品抱怀疑态度，原因之一就是，解酸剂是直接中和胃酸的，而阿司匹林之所以有副作用，则是由于它防止胃壁生成前列腺素。那些厂家争论说，中和过的胃酸不会因为胃壁受到损害而引起胃痛，因此解酸剂能消除阿司匹林引起胃部不适的副作用。但是，食药局反驳说，以前就有胃病的人会发现，长期服用阿司匹林造成的损害不会由于胃酸的短期减弱而抵消。虽然食药局勉强同意了阿司匹林加解酸剂制成的药在市面上出售，但却不允许厂家宣传它们能消除胃部症状——正因为如此，这些厂家在广告中只说这种药“对胃部的刺激比较小”，而不是说它“对胃部无刺激”。



偶然因素被排除的机会就越多，因此你就不必对它感到担心……但是，如果你说，好吧，我们做不到这一点，那么我们在得出可靠结论方面最多能做到什么程度呢，那你就得去做你所能做的最不带倾向性的分析了。”他说，人们就得根据“获取所有可能得到的不带偏见的的数据的原则，”其中就包括埃尔伍德的试验结果。

“皮托博士，”委员会主席、西雅图的华盛顿大学的生物统计学家理查德·克朗马尔说，“我认为，菲尔的论点——在这个问题上它也许不是太有说服力——在于是否存在我们没有意识到的某种带有偏见的的可能性。也就是说，在随机抽样过程中有什么不当之处“不对，不对，”皮托急忙打断他，“随机抽样是英国人发明的，确实如此。”

委员们笑了起来，但皮托却是真的动了气。阿司匹林的使用不仅从药物学的观点看来是有道理的，而且，从概观上说，它的好处也是不言自明的。勿庸辩驳的是，这些效果出于偶然的可能性只有万分之一。考虑到食品和药物管理局通常认为只要是 1/20 的偶然性就足以成为作决定的依据，皮托认为该局不应当在阿司匹林问题上不循此例办事。

超分析不合食品和药物管理局的胃口。该局在药品问题上向来是按照一个“黄金标准”作决定的，这个标准就是：要有两个妥善进行的临床试验。这个标准沿用已久，在 70 年代初期的辉瑞案中贸委会就曾试图采用这一标准。而现在，皮托却对它提出挑战。他认为在当今时代多得不计其数的临床试验中，制药公司要找到两个进行得一丝不苟的、无论得出什么结果——不论是正确的还是不正确的结果——的试验都找得出来。

在场的人并不想听他的这番宏论。皮托说，在全国卫生研究所，“阿司匹林与心肌梗死试验是一个涉及感情的问题”。“他们为这项试验花了 1700 万美元，当然不想听人家说它有误导作用。”他认为，这一批评来自外国人，这就更加不受欢迎。他不喜欢德恩等人对他那种吹毛求疵的态度。越来越不耐烦的皮托毫不掩饰他对该委员会拒绝探讨超分析中提出的问题这种做法的恼怒。另一方面，委员会的成员们不停地盘问埃尔伍德和皮托试验是否真正做到了随机抽样——皮托后来发现，他们在抽样方面所担心的只是由外国人进行的三次试验。双方的火气越来越大，斯特林公司希望能决定拜耳阿司匹林的未来的这次会议最后变成了一场分不出你高我下的争吵。

皮托发言后，德恩宣布由于三项外国试验的随机情况不能确定，人们对这些试验甚表怀疑，因此不能仅仅根据这些试验来提出申请。“蠢货！”皮托嘟囔着说。“白痴！”尽管皮托表示蔑视，食品和药物管理局的心脏病与风湿病药物审查委员会主席雷蒙德·利皮基却抱怨说，拟议中的阿司匹林标签是有关第二次心肌梗死的——不论是致死性还是非致死性的——而埃尔伍德的研究却主要是着眼于死亡的情况。后来又把有关第二次心力衰竭的资料从每个患者的档案中取了出来，这就可能导致倾向性的存在。而且，整个研究过程中始终无法排除埃尔伍德把密码公开、从而使试验失去其盲目性这样一个问题。讨论一直围绕着倾向性这个问题在进行，这使埃尔伍德很恼火，因为他 20 年来一直是随机抽样原则的忠实实行者。坐在他旁边的皮托嘟囔嘟囔地咒骂着。埃尔伍德遵照一帮美国人的意旨公开了密码，但却因此而受到另一帮美国人的攻击。皮托的声音很低，但却听得很清楚。

“我很奇怪，”利皮基说，“你们为什么愿意相信这些第二次心肌梗死的资料。”他嘲讽地说，除了皮托在高射投影机上草草绘出的那些图表之外，

谁也没见过任何别的东西。“你们为什么就那么相信它？”

另一个委员说，接受它当然是以数据准确为前提的。

“嗯，”利皮基说，“问题在于，我们怎么能知道这些数据是否准确呢？”

委员会主席克朗马尔指出，他们所必须知道的只是：在作诊断的当时，是否坚持了盲目性。如果最初报告了第二次心力衰竭的医生们并不知道他们的研究对象究竟是属于治疗组的还是对照组的，那么，后来看他们的报告就没有问题。情况是否如此？

“是的，是这样，”埃尔伍德回答。

克朗马尔说，食品和药物管理局想要的是能证明是坚持了盲目性的“某种文献证据”，并认为在这种证据得到证明之前谁也无法再往下进行。接下去，皮托和埃尔伍德看到委员们都表了态。最后的决定再度被推迟了，这使索莱尔感到沮丧。他把皮托和埃尔伍德拉来作证，结果却没起任何作用，超分析根本没得到讨论。在两个小时的争吵之后，事情毫无进展。

斯特林公司的门罗·特罗特气乎乎地问道：“我可以问一下什么时候能对我们的申请作出决定吗？这项申请 1980 年就送到食品和药物管理局来了。”

利皮基答应，如果能提供出数据，他们将在四五个月内再度讨论这个问题。

“我也能提一个问题吗？”皮托问道。“你们究竟想要什么？你们不会想要一个很长的清单，每项试验报告附一页纸，因为这对你们毫无用处。……关键之点是，正如主席所说，你们需要的是证明没有倾向性的证据。这才是你们所需要的。”

利皮基表示同意。

“实际上，你们还必须对进行试验的人给予信任。你们必须这样做。这些试验人员不是受企业雇用的。他们是出于自己的研究兴趣才决定进行试验的……他们是为英国医学研究委员会工作的。”他大声说，要他们拿出大量的材料，即很容易办到，但这对食品和药物管理局没有任何参考价值。

“我们需要的是某种书面的东西，”利皮基说。他建议皮托会后同他私下谈一谈，而不要通过麦克风彼此叫喊。

皮托却不想私了这段公案。“我想对你们所要的东西有个大致的了解。你们是想要 5 页纸，还是 50 页、500 页，因为如果是 50 页或 500 页的话——要知道，我可不是拿了别人的钱到这里来的。你们美国人之间搞些什么名堂，我其实并不怎么在乎。我的意思是说，你们到底想要什么？”他接下去还谈到，总的疗效是出于偶然的可能性少于万分之一。这是一个核心的事实。不论埃尔伍德的数据遭到什么命运，都不会改变这一事实。

利皮基说，如果关于再度梗死的数据是追述性的，“我可能连考虑都不愿意考虑，我才不管它是不是 0.00000001 的可能性呢。根本不会考虑，就是这样。”

皮托被激怒了。“如果食品和药物管理局的政策是等到孤立进行的一次试验产生出惊人的结果，那你们的倾向性会比实行把所有相关的数据综合起来的政策更大。这是伪科学。”

斯特林公司并不想指责食药局搞伪科学。皮托的气话在会场中还余音未了，索莱尔就匆忙插言对委员们出席会议表示感谢，并说这是一次令人感兴趣的交换看法的会议。对会上的敌对情绪感到惊愕的委员会草草地结束了会

议。

怒气未消的皮托和埃尔伍德会后立即去见了利皮基。“我要告诉你，我的试验小组是严格按随机抽样的原则行事的。”埃尔伍德说。“你能不能把我的话作为君子之言来听呢？”

“不能，”利皮基说。

埃尔伍德转身离去。过了一会，皮托也走了。

下一次会议不是在四五个月之后举行的，也没有在 12 个月之后举行，而是在 21 个月之后、即 1984 年 12 月 11 日才举行。各方都作了充分的准备。过去的几个月内，索莱尔的周末——他后来抱怨说甚至连他的生日——都是在公园大道 94 号斯特林公司总部度过的。他加班加点的目的是要确保他那三大本厚厚的活页夹的材料能在开会之前交到咨询委员会手上。埃尔伍德起草了一份描述他的随机抽样方法的材料，附上了他的小组进行最初计算时所用的草稿纸的样本。“我相信，这些证据足以证明我在拟定再度梗死名单时根本不知道一位患者接受过何种治疗，”他写道。皮托则基于他对食品和药物管理局的怨怒而同牛津大学的萨拉·帕里什一起汇编了一份详尽的、读起来会把人累得精疲力竭的材料，对全部六项试验重新做了分析，其中包括把一万名受试者中每一个人的资料都输进了牛津大学的主计算机。后来，他在计算机上操作了 20 个小时之后，得到了一项完整的超分析所需要的原始数字。他对咨询委员会说过，他认为提出一份 500 页的资料是荒谬的做法，而如今，他整理出来的恰恰就是这样一份 500 页的东西。

他的讲稿的核心部分是对阿司匹林与心肌梗死试验的重新分析。尽管皮托在这一点上对咨询委员会表现得反常地客气，但他认为阿司匹林与心肌梗死试验进行得不够得当——这么大规模的试验是不该有这么大的误差的。当报告的作者承认，到了最后，阿司匹林组参加者的病情要比对照组的重一些的时候，他就确信，如果仔细研究一下这份报告一定会找出它有某些地方是有问题的。出乎他意料的是，他把每一处细节都研究过之后，居然没有发现任何差错。“试验进行得非常好，”他说，“他们只是大不走运罢了——这是我阶听说过的最不走运的试验。他们用随机抽样的办法挑选了数千人，工作做得无可挑剔。但是幸运之神还是不肯眷顾他们。”

尽管做了这么多工作，咨询委员会对超分析还是抱有很大的怀疑。“我不想说皇帝没穿衣服，”一位委员后来说。“但实际上，我想皇帝是呆在一个很黑的屋子里，我什么也看不清。”在 12 月 10 日、即举行阿司匹林会议前一天的一次晚宴上，该委员会进行了一次非正式投票，结果以 7 比 0 否决了斯特林公司的申请。

同上一次一样，委员会会议于第二天上午在全国卫生研究所的利斯特山会堂举行。与会者中出现了一些新面孔。令索莱尔感到惊愕的是，其中有一些面孔是属于竞争对手的。如果拜耳阿司匹林能改变它的专业标签，其他阿司匹林公司很快就会搭车沾光，享受斯特林公司的努力成果。

首先作证的是密苏里州堪萨斯城退伍军人管理局医疗中心的 H·丹尼尔·路易斯，他刚刚为该局完成了一项大型的阿司匹林试验。试验是在管理局下属 12 个医疗中心进行的，共有 1266 名因不稳定心绞痛而住院的男性患者参加。所有受试者都受过审查，有的人服用阿司匹林，有的服用无效对照剂，然后跟踪观察至少一年。这一期间内，阿司匹林组死亡人数比对照组少 43%。在这样长的时间内、这样多的人数中，因为偶然的因素而出现这种比

差的可能性不到 1%。

在索莱尔就阿司匹林的副作用问题讲了几句话后，皮托表明了立场。他身穿一件夹克衫，系着领带。这一次，他的发言真可谓一丝不苟：他带来了一套精心绘制的幻灯片和一份准备充分的讲稿。即使在今天，在解释为什么应当把阿司匹林看作一种心力衰竭预防药（尽管在单项试验中有一些模棱两可的结果）以及为什么美国和欧洲的疾病疗法——特别是药物——试验制度需要彻底改变这两个方面，这份讲稿可能依然是最出色的佳作。

这些年来，我和我在牛津大学的许多同事越来越担心一些对人类有价值的治疗方法只是由于临床试验做得不够充分或者解释得不够充分而被忽略了。

现在，我知道在乳腺癌方面存在这种情况；我知道在心脏疾病方面存在这种情况；我怀疑就许多其他疾病而言可能也存在这种情况。我认为，阿司匹林只是一种相当普遍的现象的一个例子而已，这个现象就是：由于试验的规模不够大或者对我们已掌握的材料解释得不恰当，许多东西被我们忽略了。

接着，他对质的变量（他为此所下的定义是一种治疗办法的基本作用，即有益、有害或无效）和量的变量（23%的有益作用或 41%的有害作用等）做了区分。皮托说，人们通常认为，对一个患者群——如青年妇女——非常有益的疗法对另一个患者群——如老年男子——不至于明显有害。疗效上的量的差异——即一个小组的人受益比另一小组大一些——是不难想象的，但若质的效果完全相反，那就令人惊讶了。因此，人们很容易把某疗法的效果扩大至各类人口——某种药对所有人都有效或都有害——但却不容易确定其有益或有害的具体水平。如果这些试验证明阿司匹林能帮助中年男性避免心脏病发作，那它就很可能对所有有患血栓性疾病危险的人有益。不过，究竟有多大的益处，却不容易确定。

我要说的第二点就不那么深奥了。这就是，适度地减少出现一个重要的终极之点——例如死亡——的可能性很可能是值得的……临床上对适度减少危险的看法是：死亡危险的少许减少在普通临床实践中是看不出来的。因此，这种做法只在理论上引起人们的兴趣，而在实践中，眼下并没有什么人对此感兴趣。这是通常的看法。你会听到某位医生说，嗯，在两百名患者参加的试验中看不出这样的效果，那么，这种效果就是太小了，不值得劳神。这不是医学上的明智态度，而是统计学上的不明智态度。

但从公众保健的观点来看，情况就完全不同了。危险减少的程度虽然不大，但是在全世界范围内的总的效果就很可观了。我的意思是，在世界上医疗条件比较好的地区，每年有大约 100 万名患者被送到急性心脏病科去治疗。……其中约有 15 万人会在一年之内死亡。现在，如果能把这大约 15% 的数字减至——比如说减至 13.5%，即只把危险减少 10%，那样，每年就有 15000 人可免于死亡。如果这是一种广泛可行的、花钱不是大多的办法，那样就可以从 15% 减至 12%，即把危险减少 20%，（使每年的死亡人数减少）30000 人……

显而易见，这些人中有些可能已经垂垂老矣；有些可能是人人痛恨的坏蛋，死了还更好些，但是他们中有相当数量的人会是中年人，还颇有享受人生的机会。所以，这种事情还是值得去做的。你可能不知道你救了什么人，不过这类事情是值得承认的。而眼下我们正在忽略它们。

阿司匹林就是一个恰当的例子。他对所有六个试验一一作了分析。他对每项试验中接受观察的阿司匹林组内出现“心脏问题”——即死亡或发生心力衰竭——的人数作了计算。此外，他还根据整个试验中因心脏病死亡的人数，计算出在阿司匹林无效的情况下每项试验中本来预计会死亡的人数。如

果阿司匹林有任何好处的话，观察到的死亡人数就会比预计死亡人数少，也就是说，阿司匹林能挽救生命。他在每项试验中得到了这样的结果。

他指出，这是符合各项试验中的质的变量——即疗效方向——应当没有什么差别这种设想的。但是，各项试验中观察到的心脏问题的数目同预计的数目之间的差数有很大的不同，在阿司匹林与心肌梗死试验中是 4.3，而在埃尔伍德的第二次试验中是 26.3。这种波动正符合皮托关于量的变量的概念，即一种治疗办法的利弊水平是很难具体确定的。

接下来，他把他计算出的每次试验的差数加在一起。如果阿司匹林无效。那么每个差数都应当在零的上下，有时为正数，有时为负数，但总数应当接近于零。但这些试验的情况并非如此。它们的总数是 70.7，也就是说，心脏问题少发生了 70 多起。

70 当然不接近于零。进行六次试验，每次试验都显示出如此明显的趋势，那种可能性是少之又少的。即便把皮托想得到的所有对阿司匹林不利的假定都考虑在内，因侥幸而得出上述结果的可能性也少于千分之一。

对于以前发生过心力衰竭的患者，阿司匹林……肯定——在此我用了“肯定”这个词——可以将发生非致死性再度心肌梗死的可能性减少 1/3。它还能使血管病导致的死亡明显减少，大约减少 1/6。这样，总的来说，它能使不复发的心力衰竭存活人数增加 1/5 或 1/4。

皮托说，前面所报告的不稳定心绞痛试验提供的资料证明接受他的超分析是有道理的。“要知道，”他对委员会说，“你们这样做并不是在犯任何……荒谬的判断错误。”

他此次发言引起的反应与上次截然不同。一时间，会场上鸦雀无声，接着，人们对皮托报以热烈的掌声。索莱尔回忆说，“后来，琼（·斯坦达尔特，委员会的执行秘书）对我说，这是她有生以来所听到的最精彩的发言。”看来，抵制情绪已经荡然无存。

说起来很滑稽，超分析之所以被接受，其部分原因正在于委员会现在不必理会它了。阿司匹林与心肌梗死试验是一次规模很大的试验。由于偶然的因素，它几乎未能证明阿司匹林有任何效果。而要声称阿司匹林有效，委员会就得以皮托的研究作为作出有利评价的依据。如今，幸好有了退伍军人管理局的试验结果。这是一项大规模的试验，而且证明阿司匹林有很大的效果。（毫无疑问，皮托会说，由于偶然的原因，它所显示的效果太大了。）这样就符合那个黄金标准了：一项试验使得全国卫生研究所提出反对使用阿司匹林的建议，另一项试验则提供了主张使用它的理由。人们可以接受超分析，但却是以退伍军人管理局的试验作为这样做的理由。（“我认为不稳定心绞痛试验在好几个方面都是具有决定意义的，”一位委员说，“而且我觉得它使得提出建议比以前容易得多了。”）皮托发言结束后，没出几分钟，咨询委员会就通过表决一致决定对标签作出更改。阿司匹林被接受了，但是如果皮托希望他的超分析能说服食品和药物管理局重新考虑它的办事方式——这个嘛，反正这种事情没有发生。

既然科学方面的事情已经解决了，现在就是考虑推销的时候了。索莱尔站了起来。他提醒食药局注意，斯特林公司为使这项建议获得通过进行了多年的努力。现在他希望能确保只改变斯特林公司的标签，而不改变其竞争对手的标签。那些公司的代表也在场旁听。“我提出这个问题就是为了使所有在场的制造商都能明白这个意思，”他说。

“我们只是要求诸位，”斯特林公司的另一名经理乔治·戈尔茨坦解释说，“考虑这样一个事实：为了向你们推介此项建议，我们费了多少事，花了多少时间、精力和金钱……仅此而已。”

委员中有人问他，斯特林公司是否希望只让它一家公司有权声称阿司匹林能预防第二次心力衰竭。

“我坚持我的声明，”戈尔茨坦说。全场一阵哄笑。

1985年10月10日，美国卫生与公众服务部部长玛格丽特·赫克勒对一批记者宣布，每天服用一片阿司匹林，可以预防心力衰竭的再度发生。那天，赫克勒穿着一身小礼服似的西装，系着一条粗纹领带。在已经成为现代政府仪式的标志的闪光灯频频闪烁、摄像机嗡嗡作响的混乱气氛中，这位部长描述了阿司匹林的新标签。从加州格伦代尔的耳鼻眼科专家劳伦斯·L·克雷文开始让他的患者服用阿司匹林之时起，至此已经过去了35年。

通过这次记者招待会，赫克勒展示了对斯特林公司的奖赏：一小瓶拜耳阿司匹林。照相机咔嚓咔嚓地拍了一阵之后，拜耳的商标就被摄进胶卷的硝酸银中了。这些照相机中有一个就是斯特林公司的，它把这些照片散发到全国各地。它当然要这样做了。自从那些使威廉·韦斯黯然下台的丑闻发生以来，这还是拜耳阿司匹林首次登上晨报的头版。

当年，由于德雷瑟担心阿司匹林会损害心脏，此药几乎被逼上了绝路。在20年代，斯特林公司曾不得不在每一条广告中宣传拜耳阿司匹林对心脏没有影响，并因此而引起霍华德·安布鲁斯特的愤怒。他掀起了一场宣传运动，争取国会告诫国人提防阿司匹林给血液循环系统造成的危险。人们可以想象，要是他活到现在，看到斯特林公司在政府的支持下大力宣传阿司匹林对心脏有益这一天，他该吓成什么样啊。

## 第十九章 神奇之药

每当市场营销人员发现自己有了一种成功的新产品时，他们自然会产生一种要以一切可能的形式对它加以利用的强烈愿望，就像泰诺制造商在 70 年代那两个令人振奋的年头所做的那样。当时他们制造了泰诺 500 号、超强力泰诺、泰诺胶囊、泰诺栓剂以及不下九个含可待因泰诺的变种。科学家们同营销人员也没有多大区别，尽管他们嘴上说的与此截然相反。随着阿司匹林能抑制血小板聚集这一认识的传播，欧洲和美国各地的研究人员都在想，它的这一特性对于心脏病以外的血栓性疾病是否也会有一些令人感兴趣的作用呢？“它能防止血小板聚集，是吧？”在伦敦从事阿司匹林研究的意大利血液专家玛西莫·波尔塔不久前说。“这对心脏病太有益了！于是大家都改变了态度，并问，还有什么病同血栓有关呢？答案是——世界上有一半疾病都与血栓有关。于是，到处都做起阿司匹林试验来，而且不管什么病都试用此药。”

一种明显可以一试的病是中风。通俗些讲，这种病就是大脑中的心力衰竭。它通常是由脑动脉中的血栓引起的，血栓使得脑部组织缺氧，就像心力衰竭时心脏组织缺氧一样。（大概有 1/4 的中风不是由血栓引起，而是由脑部血管破裂引起的。在这种情况下，造成损害的是大脑中的血液淤积。）如果是完全阻塞，而且阻塞时间很长，这种损害就可能成为永久性的——或者是致命性的。中风患者中约有 1/3 的人会死亡，如此算来，美国每年会有将近 15 万人因此病死亡。英国则有大约 7 万人。幸存者如果是首次罹患此病，一般可以康复，但是有可能失明、瘫痪、丧失记忆或者严重失去说话或理解能力，这在医学上叫失语症。幸好血流的中断往往是不完全的或短时间的，这样的中风称作一过性局部缺血。所谓“局部缺血”是医学上的行话，指的是某个特定器官或组织供血不足。一过性局部缺血患者可能有可怕的、但是是暂时的失明、失语或失去行动能力的现象，不过他们的这些功能会在其后的几天内逐步恢复。多次发生一过性局部缺血的人以后再患严重中风的机率很高。

由于中风与心力衰竭之间有着这种众所周知的相似之处，人们很快便对中风患者试用起败坏翘摇素等抗凝血药物来，但却从未进行过开创性的试验。虽说看到了一些积极的迹象，但那大都是在非随机性的试验中出现的。面对这种不大喜人的试验结果，神经科专家们对抗凝血疗法没有表现出多大的热情。（“神经科专家们俱怕试验产生的反面结果，”一位神经科专家苦笑着说。“他们与心脏病科专家不一样。”）

第一位郑重其事地进行阿司匹林和中风试验的中风病专家是林斯敦的得克萨斯大学的威廉·S·菲尔茨。

60 年代中期，他发现他的病人中经常服用乙酰水杨酸的人患血栓和其他血管疾病的情况比较少。此人身材高大，戴着一副黑边眼镜，讲起话来嗡嗡气的。他对许多朋友谈到过他的印象。“他们全都嗤之以鼻，”他后来说。

60 年代末期，他接到在纽约大学的一位也是神经科专家的朋友——威廉·K·哈斯打来的电话。菲尔茨记得，哈斯在电话中问道：“你看到这里发表的哈维·韦斯论文的节选了吗？文中说阿司匹林能抑制血小板聚集！”

这消息正是菲尔茨所需要的。用三家阿司匹林公司提供的资金，哈斯和

菲尔茨于 1969 年召开了一次小规模的秘密会议，探讨对中风病试用阿司匹林问题。会上制定了进行两项临床试验的计划，一项在美国进行，做法是在一种对中风患者的手术效果进行的比较普遍的试验中加上阿司匹林这种药；另一项试验在加拿大进行，拿阿司匹林同另一种抗凝血药苯磺唑酮加以比较。菲尔茨和哈斯得到了全国卫生研究所的批准，于 1971 年年底开始了试验。

他们两人要求医院中的试验人员对两组有过一过性局部缺血史或短暂失明史的人施用阿司匹林。根据患者医生的决定，其中一组通过手术来减少发生严重中风的可能性，另一组则不作手术。每一组内的患者再按照随机的原则分成阿司匹林和无效对照剂两个组。

在试验进行到一半的时候，由于填表时出了错，全国卫生研究所减少了该项目的经费。菲尔茨请求斯特林公司给补上这一差额。在该公司的帮助下，试验总算凑和着完成了。其结果与埃尔伍德的第一次试验一样：阿司匹林减少了死亡的可能性，但是这种效果在统计学上没有什么意义。（受试者只有 178 人。）然而，菲尔茨看到，广义“不良后果”——死亡、严重中风或经常性的一过性局部缺血——的减少幅度还是很大的。

1976 年 1 月，菲尔茨在普林斯顿的一次会议上初步提出了他的数据，但他的努力却受到与会者的嘲笑。“他们管我叫江湖医生，”菲尔茨忿忿地说。“梅奥诊所神经科主任克拉克·米利肯确实这样叫过我。他们还从会议记录中删去了它（菲尔茨的论文）。”至此，菲尔茨明白了，他的神经学家同行们对阿司匹林效用的怀疑超过了他原先估计的程度。

后来，菲尔茨说，事情变得更糟了。“我接到一位朋友打来的电话。‘全国卫生研究所根本不相信你，比尔！他们要派一个现场检查组到休斯敦去！’”使菲尔茨感到又震惊又气愤的是，人们竟怀疑他的试验是否诚实，一再就此盘问他。在此之前，他一直准备在那年 2 月于达拉斯举行的美国心脏病协会讨论中风问题的会议上提出论文。全国卫生研究所的调查人员要求他撤回他的论文。他们希望派专家来鉴定菲尔茨的数据是不是杜撰的。菲尔茨惊呆了。他不能理解他们为什么采取如此敌对的态度。

“他们（1976 年）3 月来了，”菲尔茨回忆说。“当时我正准备外出，去参加美国神经科学院的一次会议。那股紧张劲儿真是太可怕了——我正在休斯敦开始实施一项居民训练计划，而他们却要审查我的数据。我和我太太驱车北上，到了圣路易斯。当时我正在便血，后来都昏倒了。亨利·巴尼特（西安大略大学神经科专家，在加拿大进行的中风试验的牵头人）来到酒店，把我送上救护车。”病好之后，菲尔茨就回家了。

1976 年余下的时间，他全都用在打消全国卫生研究所的疑虑和撰写阿司匹林试验报告上了。

他的试验结果是分两部分发表的。是有关非手术组患者的，发表在 1977 年 5 月。他本想同时发表有关手术组患者的第二部分报告，但却被全国卫生研究所作梗，推迟了一年之久。这种延宕真令人恼火，因为阿司匹林明显改善了手术后的康复——这是个大新闻。但是，在菲尔茨的第二部分报告发表之前，巴尼特已经捷足先登，发表了加拿大的试验结果。在有过一过性局部

---

不幸的是，皮托开始进行的两大试验——英国医上试验和与查尔斯·亨内肯斯合搞的美国医生试验——都是数年之后才完成的，因此无法被单独评估也无法成为总论的一部分。



缺血史的患者中，阿司匹林将死亡或发生严重中风的机会减少了 30% 以上。不过，就连这个数字也刚刚超过“统计学上有意义”这个标准。（另一种抗凝血药——苯磺唑酮几乎没有任何效果。）加拿大的试验中还发现了一个很有趣的现象，即阿司匹林对男性和女性的作用是有差别的。它使男性的死亡或发生严重中风的可能性减少了将近 50%，结果非常明显；但在女性身上，它却看不出有多大的效果。

菲尔茨的试验被延误了那么久，以至失去了它的无可争议的优先地位，这真把他气坏了。“如果全国卫生研究所不这样干，我们的报告一年前就发表了！我平生从未被指责过伪造数据！”一年之后他才明白全国卫生研究所为何采取这种莫名其妙的敌对态度。原来，他最初发表试验结果时，该研究所正在紧张地为阿司匹林与心肌梗死试验作准备。如果人们知道阿司匹林已经被证明能减少死亡、严重中风或一过性局部缺血的发生频率，他说，“那他们就找不到人来参加这一试验了。”他们“自始至终都在玩弄卑鄙的花招”，菲尔茨说。

菲尔茨或许有些灰心，但斯特林公司却没有。菲尔茨研究报告的尚未得出最后结论的刚一发表，该公司就行动起来了。几年前，斯特林公司曾大力宣传贸委会的一份证明拜耳阿司匹林要比其它阿司匹林好——尽管好不了多少——的止痛药研究报告；现在，有试验证明阿司匹林对预防中风有好处——尽管好处不是很明显——该公司又采用了同样的战略。

10 月间，它把菲尔茨的论文重印了 8 万份，寄给全美国的医生。菲尔茨在文章末尾说明了斯特林公司对他的试验所作的贡献——试验用的阿司匹林和无效对照药是由该公司的格伦布鲁克制药厂包装的。重印的材料上印着这样的话：“拜耳公司的阿司匹林……。拜耳公司即斯特林公司制药公司下属的格伦布鲁克制药公司。”

食品和药物管理局决定干预此事。在该局看来，斯特林公司似乎要把阿司匹林当做一种治疗中风和一过性局部缺血的药物来宣传，而此药的标签上根本没提到这两种病。

1978 年 7 月，食药局致函该公司说：“人们普遍认为，用阿司匹林来治疗一过性局部缺血并不安全有效。”即使不怎么适应该局行事方式的人也能感觉出这样一种没有明说的威胁：它将按照假标签条例采取行动。

斯特林公司的对策是于 1979 年提出改变标签的申请。这差不多是威廉·索莱尔到该公司后所办的第一件事。有菲尔茨的研究报告作依据，他力争使阿司匹林被批准作为治疗一过性局部缺血和阵发性视网膜缺血（即严重中风发生前有时会出现的那种暂时失明现象）的药物来使用。与心力衰竭不同的是，这些疾患没有其他治疗办法。

这一申请于 1979 年 9 月提交到食药局的末梢与中枢神经系统咨询委员会。负责进行上述两项试验的主要研究人员菲尔茨和巴尼特都出席会议对斯特林公司的申请表示支持。当准备好进行一场苦战的索莱尔获悉该委员会显然在开会之前就已经决定批准这项申请的时候，他着实感到惊讶。“这是我平生所见过的最不可思议的事情，”他说。“我们结束作证后，主席说：‘比尔（·菲尔茨），你能遵守我们刚刚作出的决定吗？’比尔说能，这就行了。当你回忆这件事的时候，令人难以置信的是，当时证明阿司匹林对中风有效的证据远不如我们后来掌握的有关心力衰竭的证据充分，可是这个申请却轻而易举地得到了食药局的批准。”其原因就在于，索莱尔说，当时没有别的

治疗办法。

加拿大的试验报告说服委员会相信，没有足够的证据使人们可以把女性患者或阵发性视网膜缺血列入使用阿司匹林范围。阿司匹林的专业用途扩大到只把男性一过性局部缺血或中风包括在内。索莱尔对此很满意。他看到有关阿司匹林对心力衰竭也有有效的证据越来越多，便准备向食药局的另一个委员会再提一个申请。但是，就在索莱尔同理查德·皮托联系申请一事的同时，他决计没有想到英国很快出现的一股洪流会把阿司匹林吞噬。

菲尔茨的研究报告发表时，牛津大学的试验组正准备搞一个惊人的大动作。当时，皮托已经开始对六项阿司匹林试验进行初步的超分析了，而且他正在同多尔商量那个独出心裁的想法，即要求英国的所有医生参加用阿司匹林预防第一次心力衰竭的试验。此外，皮托还在同牛津大学年轻的访问学者查尔斯·沃洛讨论另一项试验。沃洛以前是阿伯丁大学的讲师，他在工作过程中常常会碰到一些一过性局部缺血患者。沃洛不知该如何帮助他们。他发现，中风在英国神经学中已是一种不时髦的疾病，人们对它都不屑一顾。1976年他到牛津任神经学讲师时把他的兴趣带到了那里。结果便有了一次用阿司匹林治疗一过性局部缺血的试验。

听了皮托的介绍之后，沃洛决心不让他的试验有规模太小的缺陷。英国的一过性局部缺血试验是于1978年开始的，皮托负责统计工作。皮托很滑头，故意不对沃洛详细说明他认为试验的规模究竟应该有多大。“随着试验的进行，他不断地增加受试的人数，”沃洛饶有兴味地回述说。皮托最初的计划是找1000人参加，到最后却诱使他吸收了2400多人。（这种试验本来是不需要像心力衰竭试验那么多人的，因为三个一过性局部缺血患者中就有一人会在5年内再度发生中风。）

皮托在等待一过性局部缺血患者人数不断上升的同时，同牛津大学的另一位统计学家——彼得·桑德科克对所有抗凝血药试验进行了一次大型的超分析。他们翻看各种刊物、查阅各种会议记录、寄发请求帮助的信件、收集小道消息，终于找到了31个用抗凝血药作为一过性局部缺血、中风、心绞痛或心力衰竭预防药物的随机抽样试验。参加这些试验的总共有29000人，其中有3000人的情况是最容易衡量的：他们去世了。经过大量耐心的劝说之后，皮托和桑德科克终于说服试验者同意把25项试验（另外六项试验还在进行之中）的原始资料寄给他们。他们开始了把所有这些数字输入牛津大学的计算机并从所有试验中提取一个单一数字的繁琐过程，这个单一数字就是在他们所称的“重要的血管性疾病”方面，实际观察到的病例数目同预计会发生的数目之间的差数。所谓“重要的血管疾病”指的是患者血管发生的问题，其中包括心力衰竭、中风、一过性局部缺血、血栓性静脉炎以及由血栓引起的其他疾患。

与此同时，他们还开始了对英国医生进行的试验。六年来，皮托、多尔、罗里·科林斯和查尔斯·亨内肯斯一直在跟踪观察英国医生的情况，这些医生按时服用阿司匹林并一年两次填写问卷。他们选用的剂量比较大——即每天一片半左右，以确保这些医生的血小板失去聚集能力。结果，许多人抱怨试验引起胃痛。愿意合作的人继续试验，直至——用皮托的话说——医生们“用他们逃跑的方式表决”，不肯再试验下去。

由于英国医生不愿配合，皮托觉得应当同时进行的对美国医生的大型试验就越法重要了。在首次申请被全国卫生研究所拒绝之后，亨内肯斯成了在

美国进行初步的预防心力衰竭试验的仅有的一位主要人物了。在哈佛大学和全国卫生研究所的一位以前的成员的帮助下，亨内肯斯总算使这次医生保健试验得到了批准，尽管仍有人对它的简单的构思持敌对态度。政府拿出了 370 万美元，亨内肯斯便开始了大规模的试验。作为第一步，他给居住在美国的 201248 名 40 岁至 84 岁的男性医生寄去邀请函、同意参加试验的表格以及有关问卷。截至 1983 年 12 月 31 日，有 112528 人有了回音，其中约有一半的人愿意参加。从这些人中又再除去有过中风和心血管疾病历史的或已经在服用阿司匹林缓解关节炎的人，最后有 33233 人符合要求。给他们中的一半人服用阿司匹林，另一半人服用无效对照剂。他们拿到的药盒是一模一样的，上面注有日期，里面都是根据一项特别协议由布里斯托尔-迈尔斯公司制作的红白两色的药片。（最先联系的是斯特林公司，但该公司最后决定不参加了，因为食药局未能保证允许它作广告来宣传试验结果。）白色药片——给阿司匹林组的是乙酰水杨酸，给对照组的是无效对照剂——是单号日期服用的，红色药片——全都是无效对照剂——是双号日期服用的。这就是说，阿司匹林组每隔一天服用一片阿司匹林，而对照组服用的当然全是无效对照剂。

18 周后，亨内肯斯又给受试者写了信，问他们有没有改变主意或者忘记吃药。最后，有 22071 人完成了试验。

亨内肯斯所学的是内科学，1971 年获哈佛大学流行病学博士学位。他既然对冠状动脉心脏病的病因发生了兴趣，自然会听到当时正大量出现的有关阿司匹林的传闻。他由于拿到了一项心脏病成因研究的奖学金而到了牛津大学，在那里与多尔和皮托共事了一年时间。“我以前从未听说过理查德（皮托）的名字，”亨内肯斯多年后回忆说。“他使我眼界大开，使我对试验有了某种概念。实际上是他把我引上研究阿司匹林这条路的。”他急切地希望开展一次大规模的、简单的试验，于是便极力劝说全国卫生研究所相信此举值得一试。“好在这项试验花钱不多，”他说。“多重危险因素信息试验（一项以比较传统的复杂方式进行的大型心脏病试验）花了他们 1.2 亿美元，平均每个患者 15000 美元。而我们的试验平均每个人只要 40 美元——这对预算赤字来说是件好事情。”

反对进行这种大规模试验的一个理由是，这种试验组织起来很费时间，而且要进行许多年，一些重要的治疗办法可能因此而被无谓地耽搁。“一些临床医生来找我，建议我进行一次百人试验，”亨内肯斯说。“‘你看，采用这种办法才真正能有突破！找 100 个人试验，结果一下子就看出来了！’我说，还是要 2000 人，你可以独立地观察试验结果，要是你发现你有了一种特效药，那就停止试验好了。我们的医生保健试验就是这样做的。”

如果一种治疗办法的试验结果与预期的完全一样，那么，试验的时间和受试患者的数目就足以在试验结束时产生出在统计学上是有意义的结果。但是，如果一种治疗办法更加有效，有意义的结果的出现就会比预期的更早。这就提出一个道德上的难题：如果试验过早地证明一种新药比无效对照剂优越，是否应当让试验继续进行下去？如果一项试验停止得过早，像埃尔伍德试验那样，试验的结果就会太不明朗，以至没有什么用处；而如果停止得过后，那就可能使对照组的患者无谓地死去。

解决这个问题的办法是成立一个监督委员会，让它在试验进行的过程中独立地观察试验数据。如果不确定性降到了一个预先确定的水平，该委员会

就使试验停下来。于是，就由一个由全国卫生研究所的医生们组成的小组来监督医生保健试验。他们每年开两次会，研究积累下来的数据。有好几年的时间他们没有多少事情好做，因为试验把许多不健康的医生都排除在外了，参加试验的医生得重病的很少。在试验进行了四年之后，22071 名医生中只有不到 40 人死亡。但是，在 1988 年的前几个月中，这个七人委员会开始担心了。到这一年的年底，情况就变得很明显了：一定得采取措施才行。

亨内肯斯当时如同坐在一枚炸弹上。对照组已发生了 189 例心力衰竭，而阿司匹林组只有 104 例，相差 40% 以上。只要用小计算器算几分钟就可以看出，因随机波动而出现些数字的机会只有十万分之一。这件事的影响非同小可。以前从未有人发明过一种如此便宜的药物，可以广泛而长期地用来治疗一种重病。或许现在有了这样一种药。如果能说服足够多的有发生心力衰竭危险的人每隔一天服一片阿司匹林，那就会有成千上万的人被保住性命——当然，前提是得说服他们同意服用阿司匹林。以前从未实施过这样的计划；至少，这样的结果将开创一个公共保健的新时代。与此同时，还有一个对医生保健试验该怎么办的问题。

尽管皮托尽力反对这样做，委员会还是下令停止了这项试验。此后不久，亨内肯斯也支持这样做了。亨内肯斯在给美国最有威望的杂志《新英格兰医学杂志》打了电话之后，用三天时间写出了总结。这家杂志以最快的速度审过原稿后，于 1 月 7 日决定刊用。主编阿诺德·雷尔曼希望它在 1 月 21 日登出来，但亨内肯斯坚持要推迟一周，使他能有时间给参加试验的人发一封信。

雷尔曼之所以急切地要使该文早些发表，是因为他担心这一引起轰动的结果会在该杂志的订户来得及消化这项报告之前捅到报纸上去。（为确保这种事情不致发生，编辑们要记者们作了保证，决不在正式发表日期之前披露它的内容。）到 1 月中旬，一些商业通讯社传出了消息。接着，在 1 月 26 日，路透社播发了报告全文。雷尔曼大为恼火，取消了它订阅该杂志的资格。

不出所料，亨内肯斯的研究报告被世界各地的报纸用头版作了报道。人们所不曾料到的是，两天后，联合王国最具声望的《英国医学杂志》在同一期中发表了牛津大学三项阿司匹林研究结果：英国医生的试验、一过性局部缺血试验以及那项概论。这些报告之所以同时发表，是因为皮托考虑到说服怀疑派的必要性，觉得它们作为一个整体要比作为三个单独的报告更能引起注意。英国医生的试验是 1984 年 11 月结束的。（这个试验未能得出肯定的结论——用皮托的话说，“其效果不够明显，令人难以相信。”——不过，对美国和英国的两项医生试验所作的超分析证明了他所认为的阿司匹林对首次心力衰竭的“真正”效果：使之减少大约 1/4。）英国的一过性局部缺血试验是两年之后完成的。（阿司匹林使再度发生中风或心力衰竭的机会减少了 1/5。）但是，使有关抗血小板的超分析被所有 31 次试验的协调人都接受，这是一件很复杂的事情，所以上述报告的发表就被推迟了。当皮托听说医生保健试验已被中止的时候，这一整个系列的试验刚刚审查完毕。他认为这个决定是错误的，因为他怀疑在美国试验中显示出的阿司匹林的极高效用是出于偶然，倘若再试验一段时间，它的有效率会下降到比较现实的水平。但是，形势的发展速度超过了慢吞吞的科学研究，因此皮托只好同其他人一样竭力紧跟了。

1988 年春，阿司匹林成了如此热门的东西，以致发生了这样匪夷所思

的事情：阿那辛承认它是用阿司匹林做的。仅仅几周之内，心力衰竭试验报告所起的宣传作用说服美国家庭用品公司做了贸委会施加了数十年压力都未能做到的事情。这件事的发生简直像是奇迹。突然之间，电视屏幕出现了一个长着方下巴、样子像记者的人的特写镜头。他站在一架印报机前，用一种充满自信的声音说：“近来我写了很多有关阿司匹林的报道。但是，如果你认为这些东西你全都听说过了，我劝你不要这么肯定。”说着，他展示出一张报纸，上面登有一篇冠以《更好的阿司匹林配方》标题的报道。接着是一幅图表。表示普通阿司匹林“止痛效力”的白线在底部蠕动。然后是比它高出许多的代表阿那辛的黄线。“阿那辛，”一位播音员说，“是一种更好的阿司匹林配方。”在他讲这话的时候，背景中电传打字机发出辟辟啪啪的打字声。（阿那辛的配方当然只是阿司匹林和咖啡因——至少这一点并没有改变。）

既然厂家的态度发生了这样显著的改变，那就难怪食品和药物管理局担心狂热的消费者会大量服用这种药品。3月2日，该局局长弗兰克·扬把阿司匹林制造商召集到他的办公室来开会。他要这些制造商不要用医生保健试验报告来作宣传，尽管他们依旧可以宣称阿司匹林可以预防第二次心力衰竭。他们这样做了，广告费急剧增加。药品连锁店制定了用更多的广告、展销和降价来加强阿司匹林促销活动的计划。食品杂货店进货数量比前一年增加了一半以上。与此同时，彼此竞争的阿司匹林广告充斥着广播和电视。在一组广告中，布非林不甘寂寞，用著名网球运动员阿瑟·阿希来宣传它的“三重防护”阿司匹林配方。在另一组广告中，艾科待林声称它是“心脏科专家推荐得比拜耳阿司匹林更多的唯一药物”。还有这样一则广告：正是由于阿司匹林使他们免于第二次心力衰竭，几位骄傲的父亲才得以参加他们的女儿的毕业典礼。由于食品和药物管理局不许宣称咖啡因有助于心血管健康，所以阿那辛只好满足于宣传有关阿司匹林的“惊人消息”了。

对于对乙酰氨基酚和异丁苯丙酸制造商而言，阿司匹林这种欣欣向荣的局面肯定是难以置信的。这就好像一个早就被征服了的敌人突然复活了。这个敌人就像西装革履的英雄一再与之交战的超级坏蛋，永远不能彻底死亡。（在连环画中，坏蛋总是趁着英雄处于虚弱状态的时候再度来犯的——1987年2月，第二次泰诺中毒事件引起的恐慌使对乙酰氨基酚的销售额受到了影响。）虽然华尔街分析家曾预言美国止痛药市场会扩大，超过1987年22亿美元的水平。但是他们同时还预言，泰诺从中分不到半杯羹——所增加的部分将全部由阿司匹林包下。泰诺是止痛药市场上最重要的品牌，占据着这一市场30%的份额，这是事实。美国的四个主要的阿司匹林品牌——阿那辛、拜耳、布非林和艾西近——加在一起只占这个市场的23%，这也是事实。但是，这些数字掩盖了这样一个实际情况：这些阿司匹林品牌中有一种，也就是拜耳，生意越来越红火。这种“创造奇迹的神奇之药”重又在阿司匹林品牌中占据了第二把交椅。它已有好几年没有取得这种地位了。

阿司匹林又红火起来了。

1987年，它重新确立了自己作为美国止痛药的地位。在有关阿司匹林能预防心力衰竭的消息传出后，东海岸的一家食品连锁店——巨人食品店中对此药的需求量变得如此之大，以至于它不得不实行每次限购6瓶的规定。人们在囤积阿司匹林。囤积阿司匹林——在阿司匹林制造商听来，还有比这更开心的事吗？

这种狂热决不仅限于销售商。一些科学家知道了阿司匹林能阻止前列腺素的形成、而前列腺素又是抑制免疫系统的之后，开始谈论用乙酰水杨酸作为增强干扰素和白细胞介素—2 这类免疫制剂效果的辅助药物的可能性。乔治·华盛顿大学心脏科专家朱迪·夏在 1988 年和 1989 年用了一部分时间说服学生们服用阿司匹林，然后站在充满伤风和流感病毒的环境中。这些试验的结果虽然不是很有说服力，但朱迪·夏认为，由阿司匹林引起的免疫系统的增强是一个十分重要的证据，证明这种药很可能成为下一代流感疫苗的一部分。

由于免疫系统受到削弱的人战胜癌症和艾滋病的能力比较差，医生们还谨慎地进行了试验，看看阿司匹林能否在这些病症的治疗中起作用。据芝加哥癌症研究人员唐纳德·P·布朗说，许多类型的肿瘤都需要前列腺素的帮助才能很快地生长。这显然意味着，能够抑制前列腺素的阿司匹林会对控制癌症有某种好处。1991 年春，一项研究报告说，通常剂量的阿司匹林可以将发生结肠癌和直肠癌的危险减少将近一半。同样，布朗说，现在“人们相当普遍地注意到，在艾滋病感染的某些阶段，人们可以看到单核细胞（即白血球）功能异常的情况，而这种症状在一定程度上是可以用这类化合物来缓解的。”迄今进行过的试验全都是在实验室内完成的，但布朗认为，阿司匹林或同类药物有可能帮助那些感染了艾滋病毒、但还没有任何症状的人，最终在战胜艾滋病方面发挥某种作用。

在牛津大学，罗里·科林斯和另一位流行病学学家伊恩·查默斯把阿司匹林引入了一个以前被视为禁区的领域：妊娠。长期以来，怀孕妇女一直被告知要避免服用阿司匹林，因为它可能引起出血，还可能导致流产。然而，最常见的严重妊娠并发症——先兆子痫看来是由胎盘中的小血栓引起的，而这恰好是可能用阿司匹林医治的症状。（血栓会减少流向胎儿的血量；当母体力图使营养物质冲破障碍的时候，她有可能损害自己的肝脏和肾脏，而胎儿则处于饥饿状态；严重的先兆子痫可能导致母亲与胎儿的疾病发作甚至死亡。）一项以牛津大学学者为主体的有关先兆子痫的研究——“在妊娠中使用低剂量阿司匹林的合作研究”——尚在进行之中，但是英国的一些小报已经刊登了关于“阿司匹林婴儿”的文章，而且还附有被阿司匹林挽救的呱呱落地的婴儿和喜极而泣的母亲们的照片。

阿司匹林减轻老年病的能力也可能同样令人惊叹。衰老这种东西是在毫无痛苦、毫无先兆的情况下到来的，它使人逐渐地丧失宝贵的记忆力、自我照料的能力，最终甚至会使人失去自己的个性。不久前，人们已经能够把老年病的两个主要原因——阿尔茨海默氏症和所谓“多发性梗死痴呆症”——区分开来了。（梗死是指肌肉组织坏死。）多发性梗死痴呆症是指由大脑毛细血管中发生的许多次小的中风引起的智力丧失。每一次小中风都使病人的健忘程度加重一层。每年用来照料多发性梗死痴呆症患者的费用约为 130 亿美元；至于患者本人的损失，当然更是不可估算的了。

休斯敦退伍军人管理局医疗中心的大脑血流实验室主任约翰·斯特林·迈耶一直在设法降低这一费用——用阿司匹林来做到这一点。迈耶发表过 750 多篇科学论文，研究中风已有 30 年历史。由于中风主要是发生在老年人身上，所以他的兴趣也扩大到老年人所患的其他疾病，特别是老年痴呆症上了。在一项试点研究中，迈耶集中了 70 名患有多发性梗死痴呆症的老人。他让他们中的一半人每天服用阿司匹林，另一半人则不服。他对这两组人进行了

三年观察。“服用阿司匹林的患者大脑血流量增加了，识别能力增强了，”他后来说。“从实际的角度来看，这意味着有些人可以重新工作了，许多人不再需要他们的配偶和家人看管了。”他告诫说，还需要做大量更大规模的试验。但是，如果阿司匹林真的成为战胜老年病的武器，那含义可太重大了：这意味着一代又一代因阿司匹林而渡过先兆子痫难关的婴儿可以用同一种药来延缓衰老。

好消息还不止这些。

1988年3月，传出了阿司匹林具有一种未曾想到功效，即不仅能防止而且还能治疗心力衰竭的消息。当时已经有了一些治疗急性心力衰竭的办法，但是医生们对这些办法的效用看法不一。

1980年，一个国际性科学家组织决定对这些办法进行综合估价。在罗里·科林斯的协调下，“国际心肌梗死预后研究”（ISIS）选择了能降低血压的丁心定来进行首次试验。以前做过的23次临床试验都未能确定在心力衰竭发生后的最初几小时内静脉注射丁心定是不是一个好办法。经过3年半的时间、对14个国家245个心脏病救护中心的16027名患者进行了试验之后，ISIS发现，此药可将死亡率降低15%——效用虽小，但却肯定是值得一试的。

ISIS进行得很顺利，在第一项试验结束仅两个月之后，就开始了第二项试验。这第二次试验所选择的是主要由德国的一家药品公司——贝林工厂股份公司制造的链激酶。链激酶属于被称为血栓溶解剂，即可以将血栓中的纤维蛋白分解的那类药物之列。直到70年代末，贝林工厂一直认为链激酶几乎没有什么价值。一连串的试验未能得出肯定的结果，而且此药的专利也已过期了。这家公司之所以同意支持这项试验只是把它当做是对链激酶发明者的一种照顾。此人是该公司董事会的成员，不久就要退休了。皮托、科林斯、来自全国心肺血液研究所的统计学家萨利姆·优素福以及其他一些人对以往做过的试验进行了综合分析，而不是分开来作个别研究。这种办法现在已经为人们所熟悉了。他们发现，如果在心力衰竭发生后立即施用链激酶，那它对于溶解血栓、降低死亡率是有效的。到最后一刻，他们决定再用一种抗血小板药物来进行试验，而在这种药中阿司匹林是最便宜的。“这有点是胡猜乱撞，”科林斯承认。“这个决定看起来像是突发奇想，大多数人都没想到会有任何效果。”

实际情况确实是这样，因为ISIS在心力衰竭发生后的24小时内只让患者服用半片阿司匹林，此后只持续一个月。患者来到心脏病救护中心，随机领取无效对照剂、阿司匹林、链激酶或者阿司匹林加链激酶。试验于1985年开始，最终有400所医院的17000多名患者参加。

1988年3月29日在美国心脏病学会的年会上宣布的结果是令人震惊的。这两种药对于急性心力衰竭患者的存活都很有效。但是阿司匹林和链激酶一道使用能使死亡率下降50%之多——效用为单独使用这两种药的两倍，远远超过任何人的估计。“我比任何别的人都更感到惊讶，”皮托说。“我简直不能相信试验所得出的结果。”便宜的链激酶加上最便宜的阿司匹林能把急性心力衰竭的死亡率降低一半。这不是统计学上的杜撰，而是——至少从可能挽救的生命的数目上来说是这样——自发明天花疫苗以来最伟大的医学进展之一。

到1988年夏，全国卫生研究所赞助的阿司匹林研究已有至少35项，试

用的病症涉及医学的各个专科。制造商对消费者大力开展宣传，对乙酰氨基酚和异丁苯丙酸惊恐万状。有传闻说，美国家庭用品公司计划推出一种它可以用来对心脏病患者进行宣传的纯阿司匹林，艾科特林则在为自己的广告宣传的成功而沾沾自喜。民意测验显示，十个美国人中有九个都知道有关阿司匹林的新闻。由于这件事已经如此家喻户晓，斯特林公司竟以削减拜耳阿司匹林广告经费来表示庆贺——因为已经没有什么人还需要宣传了。

1988年8月，即在ISIS第二阶段试验结果公布两周之后，《新闻周刊》在其封面上印了一个大大的白色阿司匹林药片，并用了一个十分简明的大标题：

### 神奇之药

此举恰当地反映了当时医药界的基调。

历史在转了一个大圈之后又回到了原地。卡尔·杜伊斯贝格去世几十年之后，阿司匹林厂家不再需要做广告了。它们只需提醒医生们注意它们的存在。当年杜伊斯贝格老头儿一直认为这是最恰当的做法。当然这并没有使各实验室深夜里不再灯火通明。实际上，在像斯特林公司这种地方的药学家们还比以前更忙了。他们在探寻什么？斯特林公司总裁罗宾·米尔斯微笑着做了解释。“当然是新阿司匹林喽，”他说。“现有的这一种在一段时间内会很不错，但是如果我们能找到另一种，那就确实能赚些钱。” 后记

### 经济动力

医生们正在受到款待。基督堂学院的大餐厅内，一张张长形餐桌上摆满了鲑鱼和兔肉，端着成瓶的夏布利酒和罗讷河畔葡萄酒的侍者整晚守候在宾客身旁。今晚没有学生在场，因而喜庆的气氛没有受到破坏——第二次五年一度的抗血小板试验者协会会议就是要趁着放春假的机会举行。这200多位科学家冒着雨雾到牛津大学来庆祝这个肯定是有史以来开展过的最大的医学研究项目中的最新成就。那是1990年3月的最后一个周末。牛津大学的计算机一直工作到星期六的凌晨，终于把已完成的207项试验中的115701名患者的名字列成了表。其中有6011人已经因心力衰竭等血管疾病而亡故。

这些医学博士和其他学科博士中的大多数人都实践着他们的主张，星期六的早饭不吃鸡蛋和咸肉，而选用酸奶和玉米片，辅以通常不加牛奶的咖啡。参加协作的都是这个全球性科学团体的成员，以前一起开过会，因此彼此都很熟悉。他们仁一帮俩一伙地在空旷的校园中边走边谈。

后来，他们又聚集到牛津大学教堂的中型礼堂内。礼堂正面的墙壁前安放任何科学大会都少不了的那件东西——高射投影机。投影机正放映着幻灯片，这是后来成为惊世之作的一系列幻灯片中的第一张。正在解释幻灯片的含义的那个人是理查德·皮托，亦即为这个庞大组织增添活力的那个人物——他反对“领导人”之类的叫法，认为这样的称谓没能充分肯定其他人的努力。皮托围着投影机转来转去，讲述着超分析的必要性和所应遵循的原则，即进行较大规模的试验、强调总体效果而不是只看个别群体的情况的必要性、连轻微的偏见也应避免以及对中等程度的功效也要给予重视等等。现在，发表这类演说已经成了他的拿手好戏。他说，“如果我再听到‘把桔子和苹果混为一谈’的说法，我会高声喊叫起来。”他已经不是第一次这样说了。



接着，他带着他的听众做了一个简单的总结。他算出治疗组观察到的心血管疾病病例数目（O），然后再从如果不进行治疗预计会发生的这种病例数目（E）中把它们减掉，最后把得数加在一起：

$$[(O - E)1 + (O - E)2 + \dots + (O - E)n].$$

他打趣说，这类运算，大多数人在 10 岁左右都学过，后来很快就忘了。如果并非每一个（O—E）都是零，而是无规则地有别于零的量，那它们加在一起的总数就应当是零。但是，如果它们全都偏向同一方向，相加之后它们的正数结果就会增大。他对那 207 次试验就做了这样的工作。

皮托在演讲中不时提到“抗血小板药物”，但是他的所指主要是阿司匹林。这个协作项目中试验了 20 种抗血小板药，但是绝大多数试验用的是阿司匹林——这在一定程度上把阿司匹林变成了一项大规模的学术事业。

皮托说，借助于这个协作项目产生的大量数据，科学终于可以了解世界上用得最广泛的药物所具有的好处了。可以说，阿司匹林的益处是既有限又巨大的。这样说听起来很悖理，但却是实情。它决不是一种包医百病的灵丹妙药。“这里可以用上十吨卡车的定理，”他说。“当一辆十吨卡车向你压来的时候，什么药片也保护不了你。”但是，总的来说，抗血小板药物，特别是阿司匹林，对各种类型的血栓病症都有明显效果。中风、心力衰竭、一过性局部缺血、肺栓塞、深部血管血栓、表层血管疾病、肾部血液透析瘘管、冠状动脉搭桥移植并发症——阿司匹林对所有这些可怕的病症都有效。“世界变得简单一些了，”皮托在结束他的讲演时说。“在医学研究中，能说这种话的时候是少之又少的。”

他的协作者站在投影机后面，等着报告最新试验结果。这些试验几乎无一例外都是成功的。在有些情况下，功效非常突出。对于肺栓塞，抗血小板药物的有效率竟达 60%—70% 之高，对于深部血管血栓的有效率也有 30% 到 40%。深部血管血栓是心力衰竭后和手术后的一种常见的病症，即在身体内的深部血管中形成血栓。在这两种疾病中，上述结果是出于偶然的可能性均小于 10 万分之一。在把这些结果放映出来之后，兴高采烈的罗里·科林斯引述了一些著名的专家以前声称阿司匹林对这类病症没有效用的说法。他对与会者说，虽然全国卫生研究所曾于 1975 年建议使用阿司匹林来治疗深部血管血栓，但是到了 1986 年 3 月它又改变态度，贬损起阿司匹林来。“作过全麻手术的患者中大概有 1% 的人会死于肺栓塞，”他说。“阿司匹林能把这个数字大大降低。”

“还不止如此，”皮托插言说。“过去 10 年来，医疗界一直存在一个严重的错误，结果使大批人未能得到保护。单是在发达国家，就有千百万人与此直接有关。事情是再清楚不过的了——让这些人服用阿司匹林，那就是在挽救他们的生命。”

爱下堡的彼得·桑德科克列举了各项中风试验的结果。抗血小板药物使中风发生率减少了 18% 到 26%，相当可观。同样，这种结果的误差率也小于 10 万分之一。阿司匹林显然使一种中风——出血性中风（即脑血管破裂）——的发生率略有增加，但是，它使更常见的闭塞性中风（即脑血管阻塞）有了“非常重要”的改善，这远远可以抵消上述缺点。

有人问，中风试验的结果有许多是来自在医生中进行的试验，这是否有关系？他们的医疗条件是否比大多数别的人好一些？

皮托嚙地站起来说，这没有任何关系。如果说这有什么影响的话，那也

是好的影响，因为医生们生病后总是能得到确诊的。他冷冷地说，“正因为如此，在医生身上做试验要比在一般人身上做试验更好。”

这时，食品和药物管理局代表站了起来。他穿着蓝色套装和白衬衫，在满屋子穿便裤和毛衣的客人中是唯一的例外。他对试验结果极为怀疑。他问及抗血小板药物的副作用（皮托说，临床试验中报告的副作用要比实际存在的更多，因为试验者鼓励患者报告副作用）。他问及剂量（皮托说，现在谁也说不准用多少阿司匹林最合适，但是用一片肯定是有效的，特别是那种包有肠溶糖衣——即外面有一层薄薄的胶片似的的东西的那种更容易吞咽的）。他问及出血性中风（阿司匹林会使人出血，但是极不可能致人死命）。他问及阿司匹林带来的死亡率的变化程度（皮托说，甚至比看起来的变化还要大，因为有许多人不服药了）。

几分钟后，宣布休息。与会的研究人员鱼贯走出会场，去喝茶和用甜点。看来，全世界的阿司匹林专家都聚集到这里来了。威廉·菲尔茨排在查尔斯·沃洛的后面，罗里·科林斯在来自芝加哥的 J·A·舍恩伯格前面斟满了咖啡。舍恩伯格是那次运气不佳的阿司匹林与心肌梗死试验的参加者，这一试验的结果也被收进总论中来了。（查尔斯·亨内肯斯是少数几个缺席者之一，他在最后一刻病倒了。）皮托站在那里同食品和药物管理局的那位怀疑派以及斯特林公司新任医务部主任厄尔·洛克哈特谈着什么。头天晚上，由于计算机出了点故障，皮托一直到凌晨五点钟才合眼，但是，所有与会者都能明显地看出他的喜悦和激动。他多年来坚信的东西终于得到了证实。在他的协调下进行了一次大规模的、简单的试验，得到了重大的而又简单的结果：抗血小板药物是普遍有效的。

“对所有这些组别都做过假设，”皮托在说。他说话时眼睛望着第三部分血，血，该死的血洛克哈特，但是如果一个旁观者设想他那热烈的语调是冲着那位食药局代表的，人们也不会怪罪他。“有人说阿司匹林只对男性有效，对女性无效；有人说它只对中年人有效，对老年人无效；有人说它对高血压的人是危险的，而对糖尿病患者特别起作用。实际上，不论是男是女，糖尿病还是非糖尿病，高血压还是低血压——全都是一样的。那种认为只应对男性采取抗血小板疗法的意见应当彻底抛弃，”他挥动着手中的一叠表格这样说。“我们到下午3点钟就结束有关这个问题的讨论，今后再议论这件事就没有任何意义了。”

一位听众问，如果阿司匹林对每一个人都有效，这是否意味着每个人都应当服用？“洛克哈特博士对此会感到高兴，”他说。

身材瘦削、留着胡须、戴着一副厚厚的眼镜的洛克哈特摊开双手，做出了一个“我能说什么？”的手势。

“这是一个极有意思的问题，”皮托说。“在通常情况下，我认为应当把对一个有关公众健康的问题的理论分析同有关是否应当采取什么行动的决定分隔开来。例如，胆固醇太高会引发心脏病，降低胆固醇可以挽救人的生命，这已经是毫无疑问的了。但是，人们不敢轻易地建议全国人民实行一项降低胆固醇计划，因为这意味着要让千百万人服用他们用不起而且很难吃的药物，还得让他们大大改变饮食习惯。我们也许不知道，饮食习惯这样一变，会使农业体系、乃至整个经济受到巨大的震动。所以这要由政府来作决定。

“阿司匹林的情况也许不同。由于每天服用一粒325毫克的糖衣阿司匹林胶囊而出现副作用的人的确不会很多，而且他们中的大多数人只要停止服

药，症状很快就会消失。这样，人们就会问，我们为什么不劝说所有高风险群中的成年人服用此药呢？此药既安全，又十分有效，而且它是那么便宜，根本不会对人们造成什么经济负担。

“它不仅不会使经济受到剧烈的震动，”他看了洛克哈特一眼，朗声笑了起来，“而且看来它甚至对止痛药生产厂家也不会有多大影响。”

阿司匹林的多重新用途在世界各地掀起的涟漪也波及了阿斯普罗制造商、世界上第二家最早生产阿司匹林的尼古拉斯制药公司。尼古拉斯公司也像斯特林公司一样相信，围绕着阿司匹林的这种新的科学气氛可能使得消费者更看重阿司匹林，再有头疼脑热时便可能去买阿司匹林，而不买对乙酰氨基酚了。在食品和药物管理局接受阿司匹林为第二次心力衰竭预防药的决定的鼓励下，尼古拉斯公司向英国的卫生与社会服务部提出了类似的申请。

该部拒绝了这一申请，原因之一是，它不准备接受皮托所提出的那种医疗证据，其次也是因为一直没有为阿司匹林这些新用途确定最恰当的使用剂量。尼古拉斯公司感到很失望：在各种阿司匹林临床试验中使用的剂量是各种各样的，现在还没有一个标准剂量。（这是因为不同国家的剂量标准是不同的。）卫生与社会服务部的态度是，在医务界肯定地宣布多少才是最佳剂量之前，它决不会批准阿司匹林的新用途。

1987年，尼古拉斯公司再度作出努力。这一次该公司决定为阿司匹林寻找已有一项试验得出了明显结果的那样一种用途。这样就能避免把各种结果和各种剂量混在一起的问题。不过，它却会带来这样一个问题，即这种疗法所依据的试验结果可能出于偶然。但是，卫生与社会服务部下大可能就此提出异议。尼古拉斯公司在三年前发表在《刺血针》杂志上的一篇文章中找到了它想要的东西。该试验是由慕尼黑的一批心脏科专家进行的，它得到了拜耳公司的部分资助。那次试验证明，每天服用100毫克阿司匹林，可以大大减少冠状动脉搭桥手术后在移植的血管中发生血栓的机会。（在德国，100毫克是儿童用阿司匹林的标准剂量。）尼古拉斯公司把这次试验的结果报了上去，果然得到卫生与社会服务部的批准。结果就生产出了普拉泰特100号这种新药。1988年，此药首次以日历装面世。英国每年只作一万例冠状动脉搭桥手术，因此尼古拉斯公司知道普拉泰特的市场很有限。不过，该公司认为这是在卫生与社会服务部的铁甲上打开了一个缺口。此后不久，尼古拉斯公司根据ISIS第二阶段试验以及退伍军管理局所进行的不稳定心绞痛试验的结果申请另外两项新用途，并且得到了批准。这两项用途就是用来治疗继发性心肌梗死和不稳定的心绞痛。普拉泰特300号成了最早在英国市场上销售的用来预防心力衰竭的阿司匹林。

尼古拉斯公司把推销普拉泰特的任务交给了医疗产品部经理诺埃尔·拉布汉斯，而此人显然不抱多大的希望。他对赞助像抗血小板药物试验者协会所进行的那类开路性的研究也没有兴趣。“你得卖出去好多好多阿司匹林才能收回进行一次临床试验的花费，”他最近做了这样的解释。他言语之中流露出的意思是：他认为这种花费是收不回来的。实际上，他的意思是说，他认为普拉泰特的问世，就像人们开玩笑说的，既是好事又是坏事。说它是好事，是因为他的雇主——尼古拉斯国际公司有了一种新的治疗心脏病的处方药；说它是坏事，是因为尼古拉斯公司卖这种药已经卖了70年。

\* \* \*

在这次抗血小板药物试验者会议上，还有几个人也像拉布汉斯一样闷闷不

乐。他们便是那些其产品受到审查的制药公司的代表。他们对会上发言的第二部分感到忧心忡忡。在那一部分中，将对各种药物的优缺点逐个加以比较。有些这种药物是非常有利可图的；另一些则被寄予很大的希望。制造这些药物的厂家已经自愿拿出了他们的专利研究得出的结果，现在想知道他们的努力是否能得到报偿。简言之，他们在心惊胆战地等着看会上是否会作出对他们不利的结论。

谁也不怀疑，出现在幻灯屏幕上的数据会具有商业上的影响。他们已经看到了 ISIS 第二阶段试验结果公布之后发生的事情。那次大规模临床试验证明，阿司匹林和链激酶能大大降低急性心力衰竭的死亡率。目前链激酶的市价是每针 200 美元，即便如此，在 ISIS 第二阶段试验之后，此药的销量还是大幅度上升了。这对它的主要生产厂家贝林公司自然是好消息，但是对其竞争对手——活性酶来说，就是可怕的坏消息了。

活性酶是组织纤维蛋白溶酶原激活剂的商标名。它也像链激酶一样，通过激活人体本身的化学系统来溶解血栓。所不同的是，组织纤维蛋白溶酶原激活剂是通过遗传工程来制造的，每剂的成本高达两千多美元。其成本之高使得一些国家的议员惊恐不安，以至他们曾考虑不许像美国的老年人医疗照顾制度这样的政府保健计划为这种药出钱。此药是加州南圣弗朗西斯科的遗传技术研究公司发明、注册专利并进行生产的。该公司是最早成立的生物技术公司之一。起初，组织纤维蛋白溶酶原激活剂被称为治疗急性心力衰竭的万应灵药（至少遗传技术公司的负责人是这样说的）。而且，尽管它的价格之高曾把人们吓了一跳，但组织纤维蛋白溶酶原激活剂于 1987 年推出后还是成了历来最赚钱的药物。

1988 年 3 月底 ISIS 第二阶段数据公布后，遗传技术公司的情绪顿时低落下来，它的声誉也受到了打击。虽然参加试验的医生们所关注的主要是阿司匹林的那种原先不曾想到的作用，但华尔街所关注的却是链激酶和阿司匹林也同活性酶一样有效这一事实。遗传技术公司的资产在其后的两个月内减少了 25%。到当年 8 月 ISIS 第二阶段的试验结果在《刺血针》上正式公布时，遗传技术公司的股票价值由 1987 年的每股 52 美元降到了只有 20 美元多一点——这至少在理论上意味着该公司由于一项临床试验而损失了它的一半以上的资产。到举行抗血小板会议的时候，它的资产又略有回升，升至每股 25.375 美元。分析家们说，回升的部分原因是该公司于 2 月 2 日宣布它将同瑞士大型制药公司——罗氏公司合并。

本来，抗血小板协作不大可能使遗传技术公司进一步受到损害，因为组织纤维蛋白溶酶原激活剂的适应症与抗血小板药物不同。但是那 19 家非阿司匹林抗血小板药物的制造商的情况有所不同。他们的产品的脆弱性是显而易见的。其中最主要的有新泽西州萨米特的汽巴—嘉基公司生产的苯磺唑酮、加州帕洛阿尔托的辛特克斯公司生产的新药氯苯噻哌啶（尚未得到食药局的批准）以及德国伯林格·英格尔海姆公司生产的以“潘生丁”的名称销售的双嘧啶胺醇。

问题在于阿司匹林是否将把这些药物的价格拉下来，使之降到商业水平。与非处方药不同的是，这些制药公司很少互比较产品，因为要确定某种药品优于其他同类产品，那是既不容易又太费钱的事。情况很可能是这样：一种药品与另一种只有少许不同，而要清楚地确定这种差别，正如皮托所证明的，就必须进行大规模的试验。而抗血小板试验者协作计划就提供了这样

一次不受欢迎的机会。难怪当皮托在高射投影机上放幻灯片的时候，那些公司的代表们便掏出笔记本拼命地记录。

协作计划的参加者知道辛特克斯公司、汽巴—嘉基公司以及伯格林·英格尔海姆公司是这次研究的主要赞助者，因此他们中的一些人颇为不安，要求取消每天对记者举行的吹风会。这个决定也许是明智的，因为皮托没有讲多少令抗血小板药物制造商满意的话。“没有多大的不同，”他不停地这样重复，“没有多大的不同。”幻灯片在硕大的屏幕上不断地闪动，而阿司匹林在效果方面同它的竞争对手是如此接近，以至很难说清哪个更好。“这些制剂之间可能存在重要差别，”皮托说，“但是我们还远远未能证实（这些差别）。截至今天，绝对没有任何证据证明这些药物在疗效上有任何差别。”毋庸赘言，在据了解两种药物之间没有差别的时候，医生肯定是开那种既便宜又安全的，就抗血小板药物而言，这就是阿司匹林；如果人们普遍采取这种态度，那些靠其他抗血小板药物发财的人可就惨了。

会上出现了明显的不安情绪。在其后的辩论中，范德比尔特大学的加雷特·菲茨杰拉德举起了手。他说他担心两件事。一是担心会发出过分信任阿司匹林的信息；二是，他尖刻地说，“我们不要（用这些试验结果）给制药业泼冷水。”

“进行这种逐个比较只会有好处，”皮托说。

“我从这种做法中得出的印象是，”菲茨杰拉德说，“我们认定氯苄噻啶与阿司匹林不相上下，苯磺唑酮差一些，双嘧啶胺醇根本无效。这倒也罢了。但是，我们今后向何处去呢？”与会者频频点头。菲茨杰拉德所指出的是一个妨碍心脏病治疗取得进展的巨大的障碍，这一点大家都清楚。问题就在阿司匹林身上。

就挽救一个人的生命所花的费用而言，阿司匹林很可能是历来取得的最伟大的医学奇迹了。但是，这却使研究人员陷入了一种奇特的困境。设想一下，在1995年，某家制药公司的一位出色的研究人员发明了一种能防止33%的心力衰竭发生的药物。要证明这种新药的效力，不能用它来同无效对照剂来比较，而只能用它同阿司匹林来比较，因为如果不给对照组患者施用已知的最好药物——即阿司匹林——那是不道德的。这种新药的有效率是33%，高于阿司匹林的30%，使用起来每年可以在世界各地挽救成千上万患者的生命。但是，从统计学的角度来看，这种改进是很小的，要让数十万人参加试验才能排除偶然性而使它得到证明。有能力进行这种冒险的私营公司是很少的。即便这种药物的疗效得到了某种证实，医生们很可能还是劝告他们的患者服用阿司匹林，因为它没有什么副作用，而且它在疗效上的差别不是太大，犯不上花多得多的钱去买那种新药。“击败阿司匹林将是非常非常困难的，”洛克哈特说，“不论推出什么新药，拜耳阿司匹林将始终卖3个美元100片。”

在皮托看来，这种担心还是很遥远的事。他眼下更关注的是这个大型协作计划最终发表的论文。只是在数十个机构的数百名科学家之间传阅草稿，这具体实施起来就是一件令人头痛的事情。今天在坐的每个人都是专家，产生不同意见是不可避免的。此外，他说，这个班子本身的前途就是一个紧迫的问题。人们纷纷举手发言。皮托站在最前面，不断点着头，投影机使得他苍白的脸色显得更加苍白了。几分钟之后，已经看得很清楚了：大多数人认为没有揭开的奥秘还很多，对这些问题的探讨仍将使人感兴趣。他们将继

合作，1995 年将再度聚会。“很好，”皮托微笑着说，“我们五年后再见。不过到时候我们手中得有一些数据才行。到那时，这次试验将转化成一些实际数字。”

此时，天色已晚。这些医生都是大忙人。他们中有许多人已经误了约会。讨论还在继续，大家交流着有关阿司匹林的各种数字。食品和药物管理局的那个人审慎地提出异议。人们一个接一个悄悄地退场，冒雨回去工作。他们中的许多人五年后还会再来，皮托研究的病症会越来越多。

在举行这次会议之前六个月，即 1989 年 8 月 18 日，用阿司匹林治疗过多发性梗死痴呆症的神经学家约翰·斯特林·迈耶乘一辆出租汽车来到公园大道的斯特林制药公司总部。他走进白色的大厅，然后乘电梯直达七楼。可以说他是有求而来的：他来请求斯特林公司赞助一些钱。

迈耶要找的斯特林公司子公司格伦布鲁克制药公司医务部在公园道 90 号的七层。该部的办公室既舒适又安静，但却没有什么特点：既非寒酸得与一个赚钱的大公司不相称，又非奢华得会令股东们生气。秘书们在荧光灯下敲着电脑键盘，传真机不时地按照远方来电者的指令启动。迈耶在向斯特林公司讲述了他的研究情况之后，被请到这里来，也就是在这里，他把他的资料拿给格伦布鲁克公司的医务部副主任史蒂夫·韦斯曼和该公司销售部的几名成员看了。

迈耶的研究结果在六月号的《老年医学协会杂志》上登出来了。这家杂志对他的研究给予了一种反向的尊重——它发表了一篇社论，批评了那些过于相信他的研究结果的读者。该杂志之所以采取这种谨慎态度，是因为迈耶的试验不是随机的、双盲的、用无效对照剂作比较的临床试验。他之所以没有这样做是因为他没有足够的经费来订购可用三年的无效对照剂，于是就做了用他仅有的钱所能做的最有用工作。现在迈耶到纽约来就是要看看斯特林公司能不能资助他完成第二项试验，这一次将是随机的、双盲的、用无效对照剂作比较的。

迈耶用图表和幻灯告诉那些阿司匹林经理人员，美国每 20 位老年人中大概就有一位患有多发性梗死痴呆症，在 85 岁以上的老年人中，这一比例为 1/12。而且，到了下一世纪，单是这一种疾病就会使 200 多万老年男女的生命失去价值。想到有一种如此便宜而又安全的药物——就连《老年医学协会杂志》那篇挑剔的社论也称它为“到处都能买到而且显然没有危险的”药物——能帮助上百万人活得好一些，这确实令人高兴。迈耶这一生中用了许多年的时间研究如何战胜中风，他更是对这种前景感到欣喜不已了。

迈耶讲完后，韦斯曼表现出鼓励的态度，但是他说他得同他的上司厄尔·洛克哈特谈一谈（其时洛克哈特的父亲去世，他奔丧去了。）迈耶颇感满意。从韦斯曼感兴趣的反应中，他觉得他的事情有点门儿。也就是说，他能得到一些资助，以便把试验继续下去。

乍看起来，像迈耶这样一位科学家从一家公司弄些钱来试验一种不仅很重要而且能为这家公司的产品带来新用途的疗法，这应该是没有任何问题的。如果大多数患有多发性梗死痴呆症的老年人每天都服一片阿司匹林，那就能销售大量的阿司匹林。不仅如此，增加销售量和加强宣传——阿司匹林能治好老年病！——对斯特林公司是特别适宜的，因为它正渴望着避免阿司匹林销量的另一次大幅度下降。

销售人员却不是这样看的。不管迈耶说了些什么、做了些什么，反正他

在要求提供 25 万美元。由于每片阿司匹林的售价只有 0.1 美分左右，斯特林公司须得多卖出去上亿粒阿司匹林才能把这些钱赚回来。而且，该公司所冒的风险还远不止这些。如果迈耶的试验取得巨大的成功，得有人——更确切地说，得有公司，而且很可能就是斯特林公司——花费大量金钱才能使这种新用途获得食药局的批准。更有甚者，一旦该局批准了用阿司匹林来医治老年病，这一决定就不仅适用于拜耳阿司匹林，而且也适用于所有其他品牌。这就是说，斯特林公司和格伦布鲁克公司要出钱去为它们的竞争对手争取新市场。“没有经济上的动力驱使一家公司去争取阿司匹林的新用途被接受，”史蒂夫·韦斯曼事后说。“研究一种带有樱桃味的滴鼻剂的经济动力倒是蛮大的。”

斯特林公司与其他一些阿司匹林制造商有所不同。它已经尽了自己的公众义务——率先争取了标签的修改，把中风和心力衰竭写了进去。此外，它还许诺为另外一些研究项目出资 50 多万美元，这些项目中包括三项有数千名患者参加的大型试验，一个是有关阿司匹林和心力衰竭的，另两个是用阿司匹林来治疗先兆子痫的。这家公司提供着数千盒特制的日历装阿司匹林和无效对照剂，其颜色和味道都符合研究者的特定要求。到一定时候也得考虑一下开支负担了。“让工厂生产这类材料是很费钱的，”洛克哈特说，“做这种东西不是那么容易。”

考虑到所有这些因素，斯特林公司决定不资助迈耶的研究。现在发现的阿司匹林的新用途太多了，让一家阿司匹林公司来承担所有试验费用，它实在不堪重负。

从许多方面来说，阿司匹林都是医生梦寐以求的药物。它的效用极大：每天一片，或者每两天一片，每年就可以挽救大批人的生命。它使用起来很安全，能吃这种药的人几乎比可以服用任何其他药物的人都多。由于它是一种非专利药，加之销售方面的竞争十分激烈，它的售价对于消费者来说根本不算一回事。有些药的止痛、消炎和化血栓效果比它更强，但是没有哪种药像它这样安全或便宜。在今后的许多年中，它都很可能保持其在食品杂货店中销售的心力衰竭预防药的地位。不过，尽管此药具有奇效，销售这种奇药的人却叫苦连天：这个钱不好赚。伟大的工业家卡尔·杜伊斯贝格曾使阿司匹林面世，但是，如果没有恩斯特·默勒、威廉·韦斯、威廉·拉波特、罗瑟·里夫斯以及乔治·戴维斯这样一些策划和推销能手，这种药永远不会取得那样巨大的成功。这些人利用公众希望减轻日常生活中那些常见的疼痛这样一种心理，努力发财致富，“富到连贪婪的梦想也想不到的地步”。他们与以前那些使用催眠法为人治病的人和那些专治癌症的人有一个重要的区别：他们兜售的奇药真的有效。正如现在已经证明的，它能起作用的地方比他们所想象的更多。但是，如果阿司匹林的新用途不能很快带来利润，这么多富有才干的科学家经过这么多努力发现的这些新效用能不能造福于最需要它们的人，这是很值得怀疑的。实际上，像亨内肯斯这样的医生确信，阿司匹林对之有益的绝大多数人没有服用它，就连医嘱要求服用阿司匹林的人也大都忘记服用。

如果罗瑟·里夫斯还在世，他定会借此机会说服人们服用阿司匹林。他会采用强行推销的老办法。可以设想，那三个阿那辛盒子会再现于荧屏，那位播音员会重新声嘶力竭叫喊：“它能防止血栓！它能医好心力衰竭！！它能治愈中风！！！”可以设想，电波中会充满各种为重要药品作宣传的又尖

又高的声音。这样做是会有效的。从某种意义上说，它是这个摆脱了食品和药物管理局和贸易委员会的压制性监督的自由市场体系的一个明证。在今天，这种行事方式已经变得匪夷所思了。看来，它的唯一优点就是能比其他办法见效更快也更彻底。

这并非一种纯理性的思辩。到迈耶造访斯特林公司的那个时候，1988年出现的阿司匹林热已经像气泡一样破灭了。医生保健试验结果公布后，医生们开的阿司匹林药方的大量增加就证明了这一点——增加的只是处方，而不是实际销售量。这次试验结果公布后，美国的阿司匹林广告费用增加了22%，增至1.027亿美元。广告用语当然都是很谨慎的。它的调子之低固然使医生感到满意，但是，不出所料，它也不起作用。害怕得心脏病的那些忧心忡忡的消费者并没有踊跃购买阿司匹林。1988年，乙酰水杨酸的销售额根本没有上升，它在止痛药市场上所占的份额实际上还下降了。与此同时，对乙酰氨基酚和异丁苯丙酸的市场份额却增加了，这使那些曾深信他们自己头一年的建议决不会有错的华尔街分析家们万分苦恼。

虽然布里斯托尔—迈尔斯公司的阿司匹林品牌——布非林——在医生保健试验中被采用了，但是这家公司对阿司匹林已如此不抱希望，以至它于1990年8月推出了一种新药——不带阿司匹林的艾西近。这种药是用对乙酰氨基酚和咖啡因做的。该公司在其广告中说，这两种制剂混合在一起要比纯对乙酰氨基酚更好，这也就是说比泰诺更好。（这种说法的证据至今尚未被食品和药物管理局所接受。）不出所料，该广告播出一周后，强生公司就对布里斯托尔—迈尔斯提出控告，告它做虚假广告。一位法官颁布了禁制令。布里斯托尔—迈尔斯提出上诉。10月初，强生公司又在电视中做了新一轮泰诺广告，敦促消费者看清楚他们的上痛药标签上是否写着含有咖啡因的字样，因为“你当然不希望在不想要它的地方发现它”。与此同时，紧张型头痛也再度出现了，它在美国家庭用品公司的阿那辛（阿司匹林加咖啡因）和阿那辛3号（对乙酰氨基酚）的广告中复活了，只是乔装成“压力型”头痛了。斯特林公司则在广播中提出了一个新口号：“医生们自己更多用于止痛的奇药”。

阿司匹林再度变成了一种普通的止痛药，又同对乙酰氨基酚和异丁苯丙酸打起广告战来了。这些广告战使总的止痛药销量不断增加：1990年增加了9.5%，创下了26.68亿美元的新纪录。“如果这还不够令人宽慰的话，”纽约的市场调查公司综合数据公司在报告中说，今后几年情况会“更加喜人”。它在1991年2月的一次止痛药市场专项调查中预言，当年的止痛药销量会增长15%。“到1995年，”该公司说，“年销售量的增长速度将达到19%，销售额达到58.46亿美元”，即将近60亿美元。至于这种惊人增长的原因？据综合数据公司总裁戴维·A·韦斯说，那是因为90年代将是“面对现实的十年”，是令人不愉快的总结时期，它会在全国范围内引起压力的增加，从而患头痛的人数会大大增多。

不幸的是，综合数据公司说，这些好处却没有阿司匹林的多少份儿。阿司匹林的市场份额——在1991年时为42%——会进一步被异丁苯丙酸蚕食。综合数据公司说，像斯特林公司这样的公司可以用一些诸如定时生效阿

---

1990年春，斯特林公司与它几十年的老对头拜耳股份公司重开战事，控告这家德国公司在美国滥用拜耳的名称和拜耳十字标记。与此同时，这两家公司继续谈判把拜耳的名称归还原主的问题。



司匹林这样的创新来收复失地，但是它们的前景并不看好。只有在少数情况下，这种局面才会彻底改变，发现新的副作用便是其中之一。由于传播媒介对医务界发生的任何一点问题都会大叫大嚷地给予注意，任何一种止痛药若被发现危险的副作用，都会陷入麻烦。

各公司当然都深知这一点。事实上，在研究工作中，人们已经把注意力由止痛药的奇效转向它们的阴暗面了。有一部分这种注意力来自全国毒物学研究计划，这是一个协调各联邦机构对化学品毒性的研究工作的计划。虽说对上痛药并没有给予特别的注意，但是它们被包括在全国毒物学研究计划正在进行的一系列研究之中了。

1984年，当非处方异丁苯丙酸获得批准的时候，一些公众利益集团曾要求在标签上注明经常服用有可能导致肾脏受损。（由于在动物试验中显示了这种损害的可能性，大剂量凭处方售卖的异丁苯丙酸附有这样的说明。）虽然没有发现证明人体也会发生这种损害的证据，但是这种药被纳入了全国毒物学研究计划的一项有关毒性作用的较广泛的研究之中。

1990年末，全国毒物学研究计划起草了一份有关对乙酰氨基酚的毒性和致癌性的报告。在对雌雄大小家鼠进行了两年研究之后，没有发现此药对雄性大家鼠和雌雄小家鼠有致癌作用的证据，至于雌性大家鼠，则有该计划所谓的“不确定”的致癌证据。（“不确定”的证据指的是这样一种试验结果：它显示致癌作用略有增加，但却不能确定这种作用究竟是否存在。）这种结果使得对乙酰氨基酚同癌症之间的关系与试验前完全一样：仍无理由认为它们之间有联系，但也没有证据排除这种联系。

阿司匹林也没有幸免。在《英国医学杂志》1989年11月号发表的一篇文章中，南加州大学医学院的研究者们说他们从服用阿司匹林的老年人中发现了证明此药能增加患肾癌的危险的证据。他们的结论引起了英国的阿司匹林制造商及其他研究者的强烈抗议，其中包括有罗里·科林斯、理查德·多尔、查尔斯·亨内肯斯、理查德·皮托以及彼得·桑德科克等人签名的一封对这次试验采用的方法提出谴责的来信。正如对乙酰氨基酚所遭遇的那样，人们现已提出了阿司匹林同癌症的关系问题，而科学尚未以肯定的回答来证实或排除这样一种联系。

但是，既然问题已经提出来了，阿司匹林公司就不能长久地对之不管不问了。克劳德·霍普金斯说过，首先被人同一个简单的事实联系起来的产品将得到“独有的而持久不衰的声誉”。同样，这些公司认识到，最先遭到被人同一种严重疾病联系起来——哪怕这种联系只是推测性的——的厄运的止痛药，其安全性也将被一片“独有而持久的”疑云所笼罩。

几个月前的某一天，在莱沃库森的拜耳公司工厂快下班的时候，于尔根·赫曼正在公司总部大楼高层的一间办公室内向一位客人展示拜耳阿司匹林的广告图片。在灰色云彩的背景下，巨大的拜耳公司圆形标记因为没有灯光而显得模糊难辨。战争期间，这个标记曾被拆除，1958年重建后已经不像昔日那样气派了。“不消说，”他说，“我们对有关阿司匹林的种种好消息感到高兴。”赫曼是负责推销全世界最著名的乙酰水杨酸品牌——阿司匹林的人。此刻，他正在解释他的销售战略。“而且，我们当然还在尽我们最大的努力使医生和公众明白，阿司匹林不是什么老的东西，而是一种新药，一种令人振奋的药。”该公司的总部是一座摩天大楼，在周围那些比较老的建筑中显得有些鹤立鸡群。那些老楼与70年前威廉·韦斯见到它们的时候

几乎没有什么两样。杜伊斯贝格和卡尔·博施在其中就成立法本公司一事发生争论的那座杜伊斯贝格别墅已经无迹可寻了。拜耳公司新的总部就是在它的废墟上兴建的。

把阿司匹林粉制成药片的那座公司就在距赫曼的办公室几百码的地方。这座工厂与厄普顿·辛克莱曾经描绘过的截然相反。那里的一切都是一尘不染，而且几乎没有一点声音。走廊里空荡荡的。在装配线上工作的那寥寥数人都戴着手术大口罩和发网。一架机器把盒子打开，另一架机器装进一瓶阿司匹林。第三架机器则把包装好的药品再投入一个大些的箱子。这些箱子被装上卡车、轮船和火车，运到世界各地。

这些阿司匹林中有一小部分被装入没有标记的纸箱，交给试验室或医院做临床试验用。拜耳公司也像其他乙酰水杨酸制造商一样，为研究这种药提供赞助。赫曼说，莱沃库森这里每天都会接到新的要求和关于可能有用途的新建议。“我不能对人们所表现出的兴趣照单全收，”他承认道。“我们曾密切地注视心力衰竭研究，但是，我应当老实告诉你，这里从来没有什么人想过这种研究还能扩大到什么程度。”以所藏文献丰富著称的拜耳公司科学图书馆中的各种新报告已经多得堆不下了。里面当然有关于血栓性疾病的。还有流感、癌症、骨质疏松，甚至艾滋病。拜耳公司的代表们承认，该公司也像它以前的伙伴、后来的敌人、如今的竞争对手斯特林公司一样，只能资助一小部分必要的研究。资助研究工作从经济上说是愚蠢的做法。公司永远无法把它所花费的钱赚回来。

赫曼说，开拓新的消费市场的希望还是存在的。应当服用阿司匹林的人没有几个真正在这样做。以前开展的预防宣传很少产生效果，其主要障碍在于，只要不是马上就会有可怕的后果，人们总是记不得每天要服上一片药，（就是马上会产生可怕后果，人们也未必能记得服药，你看看有多少不想怀孕的人怀了孕，就可以明白这一点。）对大多数人来说，眼下并不存在心力衰竭的威胁，因此他们也就不大重视心力衰竭的预防。在电视上连续不断地做广告，大力宣传阿司匹林的效用，那也许能改变人们的态度，但是这种做法几乎从未得到允许。德国电视只许在晚间的两段时间内做商业广告。说到这里，赫曼略带歉意地笑了。即便允许做这样的宣传，公司能否收回它的投资也是值得怀疑的。

此时在莱沃库森已经快要入夜了。赫曼在仔细研究摊在他桌上的标明阿司匹林销售量升降情况的各种图表。几小时后，拜耳的标志——状如一粒巨大的阿司匹林药片的霓虹灯——将突然在夜空中闪亮。每天夜里，它都会通宵达旦地亮着，传递着它的信息——拜耳的名称以及要人们去购买阿司匹林的无言的命令。

## 关于资料来源的说明

本书是根据档案材料和对数十位科学家、企业界人士以及政府官员的采访写成的。在我们进行研究的过程中，常常有人问起，我们这项工作是否得到制药公司的赞助。的确没有。除了拜耳公司、斯特林产品公司以及尼古拉斯国际公司以外，本书中提到的所有其他公司都拒绝了我们一再提出的采访要求以及要它们给予协助或发表评论的要求。美国家庭用品公司甚至不许我们同他们的公关人员谈话。他们的一位经理人员——威廉·拉波特向我们发表的唯一“谈话”只是对新闻界的一番斥责，而且这次谈话总共历时不到半分钟。就连在我们进行调查之初曾慷慨地给予过协助的斯特林公司，到本书即将付梓时也改变了态度。我们本已获准引用我们在允许公众查阅的档案中找到的内部通报，但斯特林公司这时又宣称，它对引用的材料的准确性“既不能证实也不能否定”，而且也不能为我们提供任何进一步的帮助。

本书的主要是取材于档案文件。第一次世界大战之前法本拜耳公司在美国发展的历史来自莱沃库森的拜耳公司档案室。关于法本公司在美国的业务被接管资料取自马里兰州休特兰全国档案中心的外国资产档案部。关于战争期间对敌方财产处理问题的背景资料来自盖辛斯的《国际法与美国对敌国资产的处理》一书。斯特林公司和法本公司的发展史主要得自三个来源：司法部中央档案室第 60—21—56 号案件（斯特林产品公司案）项下的大量商业文件的影印件；国会图书馆中收藏的数量虽然没有那么多、但却同洋重要的由托马斯·科科伦提供的文件；拜耳公司的档案。虽然我们所依靠的是这些原始资料，但是我们必须对霍华德·安布鲁斯特的《叛国的和约》一书给予我们的帮助表示感谢。安布鲁斯特的怪诞的、简直是癫狂的解释常常使我们感到惊异，但是我们却没有发现他讲述的事实有任何错误。最后，已故的戴维·科科伦就斯特林公司在南美的业务以及我们在本书的谈到的许多人物的个性为我们做了宝贵的介绍。

在第二部分中，有关美国的药品广告及其管理的早期历史那部分内容在很大程度上取自戴维·卡弗斯及詹姆斯·哈维·扬两人的文章和著作。卡弗斯曾帮助起草 1938 年的《食品、药品与化妆品法》；扬的《医学救世主》则启发我们用哈珀的判例作为这一节的开头。有关联邦贸易委员会的叙述所依据的是贸委会的档案、《食品、药品和化妆品报道》和《广告时代》周刊的报道以及对许多与止痛药案件的审理有关的律师们的采访。关于对乙酰氨基酚和异丁苯丙酸的研制过程是根据对有关企业界人士及科学家的访谈写成的，其中特别值得提到的有劳里·斯帕尔顿和戈顿·弗赖尔斯（关于潘那多尔的早期历史）、韦恩·纳尔逊和威廉·林奇（关于泰诺的出现）以及斯图尔特·亚当斯（他与约翰·尼科尔森一道发现异丁苯丙酸）。《广告时代》近年来的一些报道以及西莱斯特·阿龙所写的有关止痛药和镇静剂研究所的那篇论文也起了重要作用。关于各阿司匹林厂家力图用标签警告和其他计谋彼此制约的那部分，是从食品和药物管理局未公开的止痛药专论所涉及的数量以吨计的文件中发掘出来的。最后，关于止痛药大战的种种故事是从 30 年来无数场官司的法庭记录和裁决中了解到的。我们感谢威廉·康纳法官及强生公司的一位律师和两位制药公司经理（后面这三位希望我们不要公布他们的姓名）就这些案件的审理发表的坦率的想法。

第三部分所依据的是好几英尺高的医学论文和对过去 20 年中一直在研

究阿司匹林的那些医学研究人员的采访。卡尔·林克、欧文，S·赖特、约翰·普尔和约翰·弗伦奇的著作对于研究抗凝血药的历史用处最大。威廉·菲尔茨和威廉·哈斯 1971 年出的那本书使我们知道了劳伦斯·克雷文。彼得·埃尔伍德兴致勃勃地为我们介绍了他早期进行的试验。哈里·科利尔在他去世之前不久写的《阿司匹林的故事》一文中谈到了他同约翰·维恩之间的无意识的竞争。乔·科利尔还向我们提供了他父亲探索阿司匹林奥秘的详情。斯特林公司为使阿司匹林获准作为治疗心力衰竭的药物而做的努力，是从食品和药物管理局文件以及对理查德·皮托、彼得·埃尔伍德、威廉·索莱尔、厄尔·洛克哈特和彼得·莱茵施泰因的采访中了解到的。关于阿司匹林复兴的部分所依据的是对近年科学文献的查阅以及对上述科学家和埃里克·安加德、罗里·科林斯、威廉·菲尔茨、查尔斯·亨内肯斯、约翰·斯特林·迈耶、诺尔·拉布汉斯、彼得·桑德科克、查尔斯·沃洛、杰拉尔德·韦斯曼及许多别的人的采访。

最后，从 1988 年以来传媒对阿司匹林的报道中，从对斯特林公司、尼古拉斯公司和拜耳公司销售人员的采访中以及从我们自己在医生保健试验报告发表后的三年内对止痛药市场的观察中，都可以明显地看出，阿司匹林的复兴能否带来利润是值得怀疑的。1991 年 6 月，萨拉·李决定把包括阿斯普罗在内的尼古拉斯公司非处方药的生产线卖给瑞士的大制药公司罗氏公司也是一个例证。

