*Молодой лаборант завода по производству и переработке ядерного топлива стал все более осознавать незащищенность работников от воздействия вред­ных веществ на организм и попытался найти наиболее опасные зоны на заво­де. В ходе поиска он был заражен радиоактивными веществами и вынужден был пройти курс лечения с его болезненными процедурами. После, возможно, смертельного радиоактивного облучения молодой человек продолжил рассле­дование, ища источники радиации, которые могли причинить вред работни­кам завода.*

*Когда же обнаружилось, что именно представляет наибольшую опасность — это была высокая концентрация плутония, — он описал ситуацию в письме Комиссии по атомной энергии и в газете "N". Юноша предполагал, что та­ким способом заставит компанию принять необходимые меры по защите от излучения. Вместо этого ему стали приходить анонимные угрозы, которые, по его мнению, шли от должностных лиц завода. Тем не менее он продолжал свои усилия.*

*И вот по дороге на встречу с журналистом из "N" лаборант погиб в автомобильной катастрофе.*

*Некоторые считают, что ему нужно было бы сохранить информацию в тайне, что не следовало сообщать эти сведения своему работодателю. Но молодой человек предпринял те действия, которые, как он считал, были верны­ми. Частично из-за шумихи, которую он вызвал своими заявлениями, руковод­ство завода вынуждено было закрыть представительство в столице.*

Примеры неэтичного поведения в сфере бизнеса может привести каж­дый: это и продажа яблочного сока, не содержащего даже слово "яблоко" в списке ингредиентов; и использование компанией *Johnson & Johnson* торго­вых секретов конкурентов, за что ей пришлось заплатить штраф в размере 116,3 млн долл.; и привлечение руководством коммерческих банков и кре­дитных учреждений, таких, как "МММ", "Чара", "Тибет" и др., средств вкладчиков с целью спекуляции; и сбор банковскими служащими конфи­денциальной информации с целью получения преимуществ перед своими конкурентами на Фондовой бирже. Это только несколько примеров амо­рального поведения в сфере бизнеса; подобные сведения появляются в средствах массовой информации ежедневно. И мы имеем здесь дело не только с российским явлением. Судя по разным источникам информации, в период с 1986 по 1996 г. примерно 2/3 крупнейших в мире компаний прибегали к методам, не соответствующим нормам делового поведения.

Этические нормы редко бывают однозначно определены и часто со­держат много двусмысленностей. Непонимание их необходимости наибо­лее сильно ощущается на нижнем уровне менеджеров, которые не имеют достаточного опыта работы. Многие из этих менеджеров — недавние вы­пускники бизнес-школ.

Шанс столкнуться с неэтичным поведением достаточно велик. Как же можно подготовиться к этому? Если вы для себя определили этические нормы и следуете им, хватит ли вам смелости "озвучить" ваши суждения по этому поводу? Научившись анализировать этические дилеммы (распоз­навать, предугадывать последствия ваших действий), вы сможете прини­мать решения, которые соответствуют вашей собственной системе ценно­стей. Но представьте: осознав, за что боретесь и каким принципам следуете, вы вдруг поймете, что стали в руках имеющих свои интересы людей мари­онеткой, не способной даже принять собственное решение. Что же вы предпримете?

Можно говорить о неизбежности столкновения с вопросами этики в ходе деловой практики. Наступило время подготовить себя к этому. Опре­делите для себя вашу систему ценностей, то, во что верите, что для вас на самом деле означают такие понятия, как "честность", "порядочность", "справедливость". Помните об этом -- и вы лучше подготовите себя к управлению сложными ситуациями, так как будете знать заранее, к како­му типу людей принадлежите, что всегда поможет вам принять верное решение.

Несмотря на то что этика — частая тема для обсуждений, многим труд­но определить, чем же на самом деле она является.

**3.1. ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И ТЕОРИИ**

Слово "этика" (греч. *ethika,* от *ethos —* обычай, нрав, характер) обычно понимается в двух значениях.

1. *Философская дисциплина, изучающая мораль и нравственность: их прин­ципы, развитие, нормы, роль в обществе.* Как обозначение особой области исследования термин впервые был употреблен Аристотелем. От стоиков идет традиционное деление философии на логику, физику и этику; пос­ледняя часто понималась как наука о природе человека, т. е. совпадала с антропологией. Проблемами этики много занимались такие великие фи­лософы, как Б. Спиноза и И. Кант. У Спинозы этика — это учение о суб­станции и ее модусах. Этика — наука о должном в системе Канта, кото­рый развил идеи так называемой автономной этики как основанной на внутренних самоочевидных нравственных принципах, противопоставляя ее этике гетерономной, исходящей из каких-либо внешних по отноше­нию к нравственности условий, интересов и целей.

2. *Совокупность норм поведения, мораль отдельного человека или обще­ственной группы.*

Основные теоретические проблемы и нравственные категории, являю­щиеся предметом рассмотрения этики как науки, показаны на рис. 3.1. В конце главы (Приложение 4) дан краткий словарь этических максим и афоризмов, принадлежащих крупнейшим мыслителям человечества.

Вся традиция этики замыкается на выяснении того, что является *дол­жным для человека, т. е. соответствует неким глубинным законам челове­ческого бытия.* Такое выяснение *a priori* предполагает, что эти законы ре­ально существуют.

Разумеется, в жизни возникают этически сложные проблемы, которые не так просто разрешить, но было бы *принципиально неправильно пытать­ся приспособить моральный закон к конкретным житейским ситуациям.* Одно дело — понять и простить то или иное нарушение закона, совсем дру­гое — счесть это нарушение несуществующим в силу оправдывающих об­стоятельств. Этика учит разбираться в природе морального закона и пони­мать моральные аспекты человеческого поведения.

Глубинный смысл этики состоит в том, что при решении практичес­ких задач она заставляет считаться с чем-то далеко выходящим за пределы этих задач. Казалось бы, с точки зрения достижения хорошей практичес­кой цели удобнее не считаться с моральными ориентирами. Почему бы ради блага большинства, ради великих идеалов не поступиться интереса­ми малой группы? Политические цели всегда требуют жертв. И все же исторический опыт показывает, что отказ от требований морали в конеч­ном счете пагубно сказывается на реальной жизни.

Поэтому вопрос о том, как сочетаются этические нормы и практичес­кие действия, остается, ибо здравый смысл подсказывает, что хороший с точки зрения морали поступок нередко противоречит сиюминутной вы­годе. Он дискомфортен. Эта проблема в принципе допускает два, казалось бы, противоположных и не совместимых между собой решения. Одно из них предлагает этическая концепция "разумного эгоизма", которая пред­писывает человеку руководствоваться собственными интересами, но по­нимать их разумно. Предполагается, что стремление к собственному благу (эгоизм) само собой приведет к моральному поведению. Другое решение предполагает, что требования этики не только важны сами по себе, но и имеют статус категорического императива (повеления морали или совес­ти) для человека независимо от его конкретных интересов.

Идея "разумного эгоизма" возникла не на пустом месте, она восходит к христианской этике, требующей соблюдать некие общечеловеческие принципы ради, в конечном счете, "эгоистической" цели спасения соб­ственной души. Тот же исток имеет и категорический императив, ибо не­преложность его фактически укоренена в абсолютизме требований Боже­ственного закона.

В реальных житейских ситуациях мы не можем удержаться от дурных чувств, а подчас и поступков в отношении людей, причиняющих нам конкретное зло. Этика заставляет задать себе вопрос: хотели бы мы, чтобы нас возненавидели те, которым причинили зло мы сами? (Считать себя человеком, не способным причинить зло другому, — по меньшей мере легкомысленно.) Поскольку нам было бы тяжело превратиться в объект чужой ненависти, не знающей пощады и милосердия, по велению кате­горического императива следует воздержаться и от ненависти к обидчику. Это трудно, в некоторых случаях почти невыполнимо, но этика дает здесь единственную рекомендацию. Ничего не поделаешь, приходится признать, что есть *зазор между этическим идеалом и реальным поведением.* Зазор этот можно уничтожить, ниспровергнув для себя идеал, но надо, во всяком случае, дать верную этическую оценку содеянного.

Без человеческих образцов высшей нравственности невозможно эле­ментарное просвещение, а сохраняющиеся устои подвергаются размыва­нию временем. Просвещение (в том числе и моральное) — это одна из проблем, не решаемых чисто прагматически. Человеку приходится жить и действовать в ценностно ориентированном мире, где что-то считается хорошим, а что-то дурным. Всякий поступок ведет или к достижению блага, т. е. к некоторой безусловно хорошей ситуации, или к дурному ре­зультату — неудаче в достижении желаемого блага вплоть до причинения зла себе и другим.

Можно сказать, что **этика есть наука о морали как особом феномене человеческого бытия.** Одна из форм выражения морали — *нравы.* Нравы могут не соответствовать требованиям морального закона. В этом случае говорят о дурных нравах, царящих в данном обществе. В морально разви­том обществе они помогают реализации морального закона и даже порой требуют от человека большего. При этом очень важно ощущать, что при­нимаемые нами решения соответствуют нашим действительным намере­ниям. Только в этом случае внешние обстоятельства и наша оценка этих обстоятельств не нарушают свободу воли: намерение адекватно воплоща­ется в принимаемом решении, т. е. в поступке.

Кроме непосредственного блага, достижение которого человек ставит себе в качестве цели, не менее важную роль для него играет сознание правильности (справедливости) поставленной цели и собственной готов­ности добиваться ее всеми силами. Можно сказать, что *справедливость* (правильность блага, достижение которого ставится целью) и *целеуст­ремленность* (готовность совершать серьезные усилия для этого достиже­ния) сами являются благами, несущими в себе награду независимо от успеха в получении искомого блага. Это последнее может приносить кон­кретную пользу, обеспечивать те или иные насущные материальные инте­ресы . Но сопутствующее ему моральное благо реализуется в сознании действующего субъекта как ощущение душевного комфорта благодаря обретению права на положительную моральную самооценку (а в благо­приятном случае и одобрение со стороны окружающих).

Иммануил Кант в предисловии к "Критике практического разума" предложил замечательный образ, сопоставив величие и незыблемость морального закона внутри нас и звездного неба над головой. Действитель­но, и то и другое свидетельствует об эфемерности человеческого бытия, в том числе всех человеческих учреждений, по сравнению с космическими и моральными законами и вместе с тем о способности человеческого ра­зума постигать их и восхищаться ими. Понимание этого есть начало высво­бождения от духовного трепета перед могуществом и злобным произво­лом земных властителей. Вот почему последние так стремятся узурпировать то и другое, убеждая и принуждая уверовать, что их власть распространя­ется и на моральный закон (который предполагает якобы подчинение их воле), и на небосвод, отдаваемый в бессрочное пользование военно-про­мышленному комплексу и атеистической пропаганде. Вот почему *осмыс­ление начал этики, рефлексия над природой морального закона, укорененного в человеческом бытии как части мироздания, столь важны в становлении сво­бодного человека.* Этика фактически исследует *логику действий человека* в мире, где существуют ценности, и в том числе ценности абсолютные, не зависящие от конкретных обстоятельств, т. е. моральные.

Разумеется, применять эту логику к анализу конкретного человеческо­го поступка — дело далеко не всегда простое. Вообще, этический разбор конкретного случая (или, по-латыни, казуса) -- это особое искусство. Сегодня слово "казуистика" мы понимаем в негативном смысле — как способ запутать дело с помощью хитроумных и лукавых (казуистических) аргументов и приемов. Однако первоначально казуистикой называлась наука о распутывании сложных юридических казусов (случаев) с целью осве­тить их сиянием истины.

Разбор и оценка тех или иных поступков, совершаемых или предпола­гаемых в той или иной ситуации, как раз и относятся к сфере ведения казуистики — *науки о случаях, или казусах, т. е. о том, что случается в жизни.* Впрочем, это не столько наука, сколько *искусство,* или практичес­кое умение, — обнаружить этическую подоплеку происходящих событий и человеческих действий.

**Этика является философской дисциплиной, нацеленной на объективное познание способов различения и разумения добра и зла, их источников и ориентиров.** С христианской (как и с любой монотеистической) точки зре­ния этика имеет основание и важнейший ориентир в моральной теоло­гии, а источником морального закона является Бог. Сам закон дан в Свя­щенном писании и как естественный закон вписан в наши сердца.

Этические системы правомерно разделить на те, которые акцентируют проблему оценки поступка и вытекающих отсюда рекомендаций и дол­женствований, и на те, что выясняют естественные стремления и способ­ность достичь счастья. Если в первом случае этические проблемы ставятся в ключе: "что есть должное?", то во втором — "что есть образец хороше­го?". В первом случае этика учит тому, как следует поступать, а во вто­ром — как формировать свою личность.

Фактически любая этическая система учит тому, как существовать в ценностно-ориентированном мире, пронизанном "силовыми линиями" добра и зла. При этом поляризованными оказываются не только сам мир (по крайней мере, в той его части, которая отведена для человеческого восприятия), но и личное отношение к этому миру (человек оценивает мир по шкале "добро — зло"), а также намерения самого человека.

Любое сколько-нибудь глубокое этическое учение занимается поиском абсолютных вариантов блага или, по крайней мере, попытками выяс­нить, что есть истинное благо, подчиняющее себе частные блага, дости­жение которых ставит себе задачей человек в конкретных ситуациях и которые по сути должны быть лишь средством для достижения более фун­даментальной цели — получения *высшего блага.* Так возникает проблема соотношения средств и цели. В известных пределах *благая цель может стать оправданием таких средств, которые сами по себе благом не являются.* Так, для спасения жизни пациента врач решается на ампутацию конечности или на очень болезненное лечение. В этом врача никто не упрекает, если он действует в пределах своей компетенции и в соответствии с медицин­скими показаниями. Однако вряд ли какая-нибудь этическая система оп­равдает врача, убивающего другого человека ради душевного спокойствия своего пациента-параноика.

Вопрос о соотношении цели и средств, относительного и абсолютного блага — это один из ключевых вопросов этики. Казалось бы, ради абсо­лютного блага допустимо пожертвовать менее значительным благом и тем самым допустить зло. Ведь в противоположном случае мы ради относи­тельного блага предаем абсолютное, ценность которого неизмеримо выше воздержания от относительного зла. Однако более тщательный анализ того, что можно считать абсолютным благом, показывает: данное рассуждение неверно. Грубо говоря, абсолютное благо подразумевает абсолютные зап­реты на некоторые виды зла, а также на условия, при которых относи­тельное зло этически оправдано ситуационным контекстом. Во всяком случае, проблема допустимых средств и моральной допустимости комп­ромиссов со злом — одна из ключевых в этике. Выбор возникает там, где происходит обдумывание предстоящего решения: делать нечто или не де­лать, делать это так или иначе.

В этике Аристотеля существенную роль играет выяснение того, что есть *добродетель.* На примере различных человеческих качеств он приходит к выводу, что добродетель обычно лежит посередине между двумя поляр­ными качествами. Так, благоразумие есть середина между распущеннос­тью и бесчувственностью к удовольствиям. Вообще, наилучшее всегда есть середина между избытком и недостатком. Щедрость — это выбор середи­ны между расточительством и скупостью. Согласно Аристотелю, расточи­тель тот, кто тратит на что не надо и когда не надо. Скупой, напротив, не тратит где надо, сколько надо и когда надо. Таким образом, щедрость требует разумного расчета: где, сколько и когда надо тратить. Подобно этому Аристотель показывает "серединный" характер благородства (меж­ду кичливостью и приниженностью), негодования (между завистью и зло­радством), скромности (между бесстыдством и стеснительностью), прав­дивости -(между притворством и хвастовством) и т. д.

Обратим внимание, что добродетель никогда не лежит на равном рас­стоянии от обоих полюсов. Щедрость все же ближе к расточительству, чем к скупости. Благородство дальше от кичливости, чем от приниженности. Скромность ближе к стеснительности, чем к бесстыдству. Словом, здесь речь идет именно о *золотой* середине в смысле золотого сечения, которое всегда несколько смещено к одному из концов соответствующего отрезка. Добродетель противоположна по смыслу одному из качеств, между кото­рыми она заключена, а другое из них есть доведение этой добродетели до абсурда,

Этика Аристотеля в принципе не утилитарна, ибо она не учит получе­нию блага (хотя бы наивысшего), но требует достичь определенного внут­реннего состояния (стать добродетельным). Абсолютным благом здесь ока­зывается достижение некоего желаемого и определяемого в рамках этики состояния души. Оцениваются с позиции этики не столько поступки, сколь­ко человек как целое (см. также разд. 2.2.5.2 гл. 2).

Общественный характер этики смещает центр рассмотрения с мораль­ного контроля над поступками на формирование добродетельной лично­сти. В этом процессе существенную роль играют свободная воля и разум.

Прямым продолжением эвдемонистских этических доктрин является эволюционная этика Герберта Спенсера. Последнему совершенно чуждо представление об абсолютности этических ценностей или, по крайней мере, их соотнесение с абсолютом, который он не отрицает, но полагает совершенно непознаваемым.

Книга Спенсера "Основания этики" построена по логике "от низшего к высшему". В его теории, опирающейся на исследование поведения пред­ставителей животного мира — от одноклеточных до человека, — устанав­ливаются эмпирически наблюдаемые законы жизни. Из этих законов Спен­сер пытается вывести понятие блага как того, к чему стремятся живые существа, демонстрируя свои стремления в поведении. Этика, с точки зрения Спенсера, служит развитию жизни, которую следует изучать, что­бы установить ценностные ориентиры. Мораль, таким образом, не явля­ется укорененной в абсолюте, но возникает в процессе развития и при­способления живых существ. Задача Г. Спенсера состоит в разработке "рациональной этики", которая путем научного исследования феномена жизни определяет, какое поведение следует считать хорошим, а какое -дурным.

Цель поведения живых существ Спенсер усматривает в приспособле­нии их к внешним условиям, обеспечивающим не только самосохранение индивидов и популяций, но и достижение наибольшей полноты жизни. Развитие человека достигает, по Спенсеру, наибольшей возможной для него высоты, когда его поведение обеспечивает достижение "наибольшей суммы жизни" для себя, для своих детей и для своих собратьев. Поведе­ние, способствующее достижению этой цели, субъективно переживается как удовольствие, а успешное достижение цели — как счастье.

В этике Спенсера субъективное переживание удовольствия объективно служит самосохранению как самого субъекта, так и общества в целом. В частности, духовные стремления с этой точки зрения одновременно слу­жат источником удовольствия и средством самосохранения.

Идеалом человеческой организации в этой системе служат муравейник или улей, когда счастье каждой особи определяется совместной заботой о сохранении целого. Общество в этом случае являет собой сумму составля­ющих его субъектов, но ни один из субъектов не обладает самодовлеющей полнотой или целостностью в себе.

Способность воспроизводить в уме чужие удовольствия и страдания, наблюдая их внешние телесные проявления и сопоставляя с собственны­ми внутренними переживаниями, Спенсер называет *симпатией.* Социальная эволюция должна приводить ко все большей взаимозависимости людей, когда личное благо каждого оказывается в зависимости от блага других и способности сотрудничать с ними.

Тем самым *симпатия становится средством достижения личного прак­тического блага, а на следующем этапе сама становится источником удо­вольствия.* Таким образом, симпатия, или *альтруизм,* возникает в каче­стве полезного для самосохранения особи и вида в целом приспособления. Оказывается, что *человеку бывают выгодны самоограничения в пользу других людей.* Сначала это осознание возникает под влиянием страха наказания властью или Богом, а затем оно переходит в более высокую форму симпатии, несущей награду в ощущении ее как таковой.

Возникновение гедонистических и эвдемонистских концепций этики, признающих получение удовольствия главной целью и смыслом суще­ствования человека, было в свое время крупным достижением философ­ской мысли. Оно позволило рассматривать очевидные с точки зрения про­стого здравого смысла блага (богатство, почести, здоровье, хорошая ре­путация, высокий социальный статус и т. п.) в контексте их отношения к высшему благу. В этом контексте становится ясно видимой вся относи­тельность и даже иллюзорность этих "очевидных" благ. Элементарное фи­лософское обсуждение проблемы показывает, что ни одно из этих благ, каким бы привлекательным оно ни казалось, не может претендовать на роль высшего, а тем более абсолютного блага. Бесспорно, что здоровье есть благо. Однако здоровый человек своего здоровья не замечает, а если он превращает свою жизнь в путь достижения этого блага, то этим иска­жает собственное существование. Ясно, что здоровье нужно для того, что­бы вести активную жизнь, в том числе получать какие-то удовольствия от этой жизни. То же самое или примерно то же самое можно сказать и о других частных очевидных видах блага.

Кроме того, человеческий опыт давно знает ситуации, когда принесе­ние в жертву здоровья, богатства, репутации — любого конкретного вида блага оказывалась безусловно этически оправданной. Отсюда уже вытека­ет, что абсолютное, или высшее, благо не может быть определено натура­листически как один из конкретных видов блага. Категория удовольствия, казалось бы, решает эту проблему. Однако, как видно из попыток стоиков и Аристотеля отождествить удовольствие с добродетелью, подкрепить пер­вое некоей более глубинной опорой, уже тогда возникали сомнения в правомерности абсолютизировать категорию удовольствия.

Попытка свести высшее (абсолютное) благо к удовольствию или даже к счастью вызывает серьезные возражения двух видов. Первое из них со­стоит в том, что удовольствие как симптом удачного (в том числе и эти­чески точного) действия ошибочно принимается за истинную цель этого действия. Например, работа над литературным произведением, так же как и размышление над трудной научной проблемой, являясь сама по себе удовольствием, не должна элиминировать достижения конечной цели этих действий. *Удовольствие в этом случае является скорее наградой, нем мотива­цией,* даже если поступающий ясно осознавал, что он будет испытывать положительные эмоции, удачно завершив начатые действия.

В этической системе И. Канта даже считается, что поступок, непосред­ственно приносящий радость, не может оцениваться в этических катего­риях, ибо его побудительной причиной служит не стремление к доброде­тели, а личное удовольствие. Отнюдь не обязательно занимать столь ригористичную позицию: в ней есть свои минусы, но следует помнить о том, что стремление к удовольствию не столь безобидно, ибо может при­вести к подмене этически правильного выбора приятным.

Не случайно и стоики, и Аристотель подчеркивали, что единственное достойное человека удовольствие — это удовольствие от добродетельного поступка. Не оно является критерием хорошего выбора, а только хороший выбор способен доставлять подлинное удовольствие.

Второе возражение против эвдемонистского обоснования этики носит еще более глубокий характер. Конечно, есть люди, готовые получать ил­люзорные удовольствия — от наркотиков или даже от искусственного воз­буждения электрическими сигналами определенных клеток в мозге. Одна­ко ни один здравомыслящий человек, посмотрев на того, кто фактически выключен из реальности и погружен в мир искусственно возбуждаемых положительных эмоций, не захотел бы поменяться с ним местами. Зиг­мунд Фрейд пишет о том, что человеком движут два противоположных принципа — удовольствия и реальности. Реальный мир ограничивает воз­можность человека получать удовольствия и сталкивает его со страдания­ми. Но при этом принцип реальности не менее важен, чем принцип удо­вольствия, чтобы осуществить полноту человеческого бытия. Путь к правильной и полной жизни сопряжен с необходимостью преодолевать сопротивление реальности, и это сопротивление часто сопровождается болью и страданием. Поставить принцип удовольствия в качестве единственного регулятора своего поведения означает для человека отказаться от преодоления тех препятствий, которые действительный мир ставит на его жизненном пути, в том числе и на пути его совершенствования в добродетели.

Кроме того, человек не изолирован от себе подобных. Если рассматри­вать других людей лишь как средство для достижения собственного блага, то естественно натолкнуться на серьезное противодействие с их стороны. Даже всевластный тиран, успешно манипулирующий окружающими, ис­пытывает страх перед людьми, мучается подозрениями о тайном сопро­тивлении его замыслам. Тот же, кто видит в других равновеликие себе личности, безусловно сочтет необходимым соразмерять заботу о личном благе с наличием чужих интересов и стремлений, т. е. будет сознательно считаться с принципом реальности. При этом даже искреннее стремление считаться с благом других или действовать во имя этого блага может быть ложно понятым и вызвать резкое отталкивание. Такова реальность, с ко­торой приходится считаться.

Можно сказать, что принцип удовольствия, избранный в качестве един­ственной путеводной звезды, лишает человека самого главного удоволь­ствия -- моральной победы над тем злом, которое существует в мире. А именно эта победа делает человека истинно добродетельным, т. е. мораль­ным, существом. Принцип удовольствия, взятый в качестве морального нор­матива, оказывается саморазрушающимся. Дело не в том, что он негоден как таковой, — он просто недостаточен. Но нередко именно так и проявля­ется в мире зло — как недостаточное, неполное, ненастоящее добро.

В обычной жизни мы время от времени оцениваем нечто как благо, как хороший исход событий. Предпринимая какое-либо действие, мы полага­ем его хорошим, если оно привело к хорошему результату -- закончи­лось, по нашей оценке, благополучно, т. е. получением блага. Осмотрев больного, врач может сказать ему: "Вам было бы хорошо несколько дней провести в постели". Что значит здесь оценка "хорошо"? Нельзя же ска­зать, что при всех условиях для человека хорошо проваляться несколько дней в постели, приостановив любую более важную для него деятель­ность. Ясно, что речь идет лишь об условном благе, о благе, полезном для достижения некоего другого, более фундаментального блага, т. е. о чем-то являющемся благом при некоторых предполагаемых условиях.

Лежать в постели — это хорошо в данной ситуации для выздоровления. Но если на следующий день пациенту предстоит некое важное дело (на­пример, защита диссертации, которую всегда бывает трудно перенести на другой день), то этот пациент вполне может решиться, одевшись потеп­лее и приняв жаропонижающее средство, выйти из дома и отправиться на заседание ученого совета. (Случай, когда больной настолько слаб, что не может подняться с постели, здесь не нужно рассматривать, ибо личный выбор наилучшего действия тут отсутствует, а совет врача лежать в посте­ли совершенно излишен.) Так что и здоровье в данном случае выступает лишь как *благо относительное,* которым в известных пределах можно по­ступиться ради блага более предпочтительного.

Все этические системы ставят вопрос о том, что есть высшее, или абсолютное, благо, относительно которого можно оценивать все осталь­ные блага, служащие лишь средством для его достижения. Подобно тому как в экономике универсальным мерилом стоимости оказываются деньги или их золотой эквивалент, в этике таким мерилом оказывается высшее благо. Вот почему столь важную (можно сказать, принципиальную) роль в рассмотренных ранее системах играли категории удовольствия, счастья или добродетели как высшего блага.

Этическая система, основанная на принятии в качестве высшей цен­ности некоего полезного, непосредственно ощутимого блага, может быть *названа утилитарной этикой.* Утилитаризм, возможно наиболее распрост­раненная в наше время теория, в качестве философского фундамента имеет концепцию прагматизма, основным положением которой является тезис "истинно то, что полезно". Утилитаризм определяет моральную ценность поступка согласно его практическим последствиям. Утилитарной является этическая система Спенсера, утилитарными являются гедонизм и эвде­монизм в варианте Эпикура.

На основе утилитарной этики строятся многие тоталитарные общества (благо — все, что идет на пользу режиму). Но проблема здесь оказывается гораздо более глубокой. *Любая власть, пытающаяся контролировать эти­ческую сферу, разрушает моральные ценности,* превращая их в инструмент манипуляции. Тем самым общество превращается в аморальное. В нормаль­ном, или моральном, обществе властная структура сама должна контро­лироваться моральными нормами, но не имеет права формировать их и не должна апеллировать к ним как к инструменту.

Но вот что интересно: как бы ни отвечала утилитарная этика персо­нальной интуиции о том, что хорошо то, что помогает лично мне достичь высшего блага, в ней всегда ощущается некоторая *стыдливость* за прису­щий ей недостаток альтруизма, и она пытается доказать, что альтруизм логически вытекает из принимаемой утилитарной системы.

Один из основных доводов утилитаризма состоит в том, что все истин­но хорошее и доброе в конечном счете в высшей степени полезно, по-настоящему полезными оказываются только доброе и хорошее. Второй до­вод в том, что имеет место некая симметрия добра, т. е. то, что хорошо по отношению ко мне, в принципе хорошо по отношению к другим, а то, что плохо для меня, не следует совершать и в отношении других. По сути это означает, что справедливость одинакова для всех, что люди могут быть не равны по здоровью, способностям, богатству и другим возможно­стям, но все равны перед принципами справедливости. Эту мысль афори­стично выразил современный польский священник-доминиканец Мацей Земба: "Мы знаем, что люди разные, но верим, что они равны". Эта сим­метрия отчетливо выражена уже в десяти ветхозаветных заповедях, услы­шанных Моисеем на горе Синай от самого Бога и записанных им на скрижалях. Заповеди обращены ко всем без исключения, а иудейские пророки сурово обличали за их нарушения не только народ Израиля, но и царей.

Утилитарная теория включает теорию моральных обязательств как оче­видно необходимых в выполнении с точки зрения здравого смысла (за­щита окружающей среды, предоставление рабочих мест и т. д.).

Противоположностью утилитаризму служит *этический абсолютизм,* по­стулирующий абсолютный характер этических законов, не только не нуж­дающихся в оправдании пользой, но и прямо не совместимых с таковой. Наиболее полно абсолютизм выражен в этическом учении Иммануила Канта. В нем моральный закон, сравниваемый по своей непреложности с космическими законами, выражается как категорический императив. *Ка­тегорический императив* есть обращенное к каждому человеку нравствен­ное повеление, не зависящее ни от каких конкретных условий: места, времени и обстоятельств, так же как законы физики, управляющие дви­жением тел, не зависят от подобных условий.

Более того, Кант всячески подчеркивает, что полезность или прият­ность доброго дела выводит соответствующий поступок из сферы мораль­ных оценок, ибо такой поступок совершается не по велению абсолютного долга, выраженного категорическим (т. е. не связанным ни с какими ситу­ационными обстоятельствами) императивом, а по чисто практическим соображениям удобства или полезности.

*Мораль уже сама по себе является, по Канту, абсолютным нравственным законом,* выражающим безусловный долг человека, который превышает все остальные человеческие обязательства. В этике Канта фактически вы­ражены оба отмеченных выше довода утилитаризма: необходимость эти­ческого поведения для человека состоит в том, что *нарушение категори­ческого императива есть нарушение фундаментального закона человеческой природы, т. е. разрушение этой природы,* а этическая симметрия не только обеспечивается универсальностью императива, но и заложена в любой из трех приводимых ниже его формулировок.

Кант указывает три основные формулировки категорического импера­тива. Первая из них требует *всегда поступать так, чтобы твой поступок мог бы стать нравственным образцом для всех,* т. е. фактически мог бы быть возведен в ранг универсального морального закона. Этим в корне отрица­ется возможность в акте выбора опираться на специфику данной конкрет­ной ситуации. Поступок должен иметь (хотя бы в потенции) универсаль­ную значимость. Здесь выражена очень важная идея: в этическом контексте человеческий поступок имеет значение гораздо более широкое, чем ситу­ация, на которую он воздействует. *Поступок данного человека есть основа для поступков других людей,* невольно видящих в нем образец допустимого. Тем самым мой поступок, если даже он не повредил ни мне, ни окружа­ющим, может оказаться серьезным соблазном для других. Логика человека в сфере этического часто опирается на характерное заключение: "Раз кто-то уже так поступал и это не вызвало прямых дурных последствий или осуждения, то так поступать допустимо".

Если любой поступок имеет универсальное значение, то вред, кото­рый я могу своим действием нанести другому, создает дополнительную возможность самому получить аналогичный вред от других, ибо я факти­чески превратил этот вид действия в разрешенный. Поэтому возникает вторая формулировка категорического императива, фактически повторя­ющая имеющее корни в седой древности "золотое правило" этики, при­зывающее **не делать другим ничего такого, что ты сам не хотел бы претер­петь со стороны других.**

Для богословских текстов это определение универсально. "Что ненави­стно тебе самому, не делай никому" (Евангелие от Матфея); "Чего не хочешь себе, не делай другому" (Конфуций); "Что вредно тебе, не делай другому" (Талмуд) и т. п. — разные формулировки "золотого правила" этики. В этом правиле интуиция этической симметрии субъектов выраже­на наиболее четко. Обратим внимание на то, что это правило представле­но в запрещающей, а не в рекомендующей формулировке. Ведь можно было бы потребовать делать другому все то, что ты хотел бы, чтобы дела­ли для тебя самого: "Поступай с другими так, как ты хочешь, чтобы они поступали с тобой". Но это было бы не очень удачно, ибо я могу хотеть столько всего, сколько я не мог бы сделать другим при всем желании, -их для этого, вдобавок, слишком много. Бернард Шоу заметил однажды про опасность делать ближнему то, чего бы ты хотел для себя: у него может быть иной вкус. А вот не делать другому то, что тебе самому непри­ятно, гораздо безопаснее, ибо в худшем случае риск состоит в том, что кто-то не получит желаемого. При этом можно утешить себя тем, что та­кое странное желание ближнего не могло прийти тебе в голову. Наоборот, есть вещи, которые мы полагаем благом для себя, однако они не воспри­нимаются так другими. Стремясь к подвигу как безусловному благу, мы не имеем моральных оснований требовать такого же стремления от ближних. Более того, опасно ставить ближних в ситуацию, когда единственным достойным выходом оказывается подвиг, к которому те духовно не подго­товлены. Человек может страстно желать отдать себя в жертву за великую идею, но нельзя приносить в жертву других, которые к ней не готовы. Никто из нас не желал бы превратиться в средство для выполнения чужих целей, хотя общество часто пытается к этому нас вынудить.

Не случайно третья формулировка категорического императива Канта строго запрещает рассматривать и использовать других людей как средство для достижения собственных (пусть самых высоких и общественно значи­мых) целей. *Человек не может в принципе рассматриваться как инстру­мент для социальной деятельности,* но сам есть целый мир со своими це­лями, которые не менее ценны, чем все остальные. Никто не имеет права управлять (манипулировать) другим как орудием ни от своего имени, ни от имени общества. Эта формулировка категорического императива фак­тически запрещает использовать дурные средства для достижения сколь угодно великой цели, ибо оправдывать такое использование было бы рав­носильно оправданию дурного поступка в отношении каких-то людей той целью, ради которой он совершается. Тем самым эти люди рассматрива­лись бы как вспомогательное средство ради достижения некоей цели. Даже простое небрежение интересами других при деятельности, направленной на великую цель ("лес рубят — щепки летят"), есть по сути выражение инструментального отношения к другим людям, запрещаемого третьей формулировкой категорического императива.

Надо еще подчеркнуть, что в отличие от рассмотренных античных эти­ческих систем, где центр тяжести лежит в достижении определенного со­стояния души, которое может считаться счастливым или добродетель­ным, категорический императив ставит акцент на конкретном действии, на оценке поступка через категорию *морального долга.*

Этическая система Канта, вся его концепция этики содержит ту суще­ственную истину, что *мораль нуждается в опоре на какие-то абсолютные принципы, стоящие выше непосредственных человеческих интересов.* Хотя ути­литарная этика тоже оперирует понятием высшего блага, или высшей ценности, эта ценность всего лишь утилитарна, она не выходит за челове­ческие измерения.

Если утилитарная этическая система откровенно корыстна и вынужде­на оправдываться тем, что она опосредованно способствует альтруисти­ческим поступкам, то этика категорического императива требует беско­рыстия практически нечеловеческих масштабов, фактически отказывая субъекту даже в чувстве удовольствия от исполненного долга. Наоборот, утилитарная этика как бы провоцирует использование недоброкачествен­ных средств, поскольку наличие высшей цели, достижение которой обла­дает абсолютной ценностью, предполагает, что от нее нельзя отказаться, даже если ради нее приходится поступаться менее значимыми ценностя­ми. В противном случае это означало бы отказ от высшей ценности ради низших, что есть с позиции утилитаризма безусловно дурной поступок.

Возникает существенный вопрос: *возможна ли такая абсолютная цен­ность, достижение которой автоматически исключало бы применение дурных средств!* Если абсолютная ценность такова, то проблема оправдания дур­ных средств высокой целью снимается сама собой. Если этическая система принимает в качестве абсолютной такую ценность, которая отвечает при­веденному условию саморазрушения от использования дурных средств, то в такой системе никакие цели не могут оправдывать дурные средства. Цель, состоящая в достижении такого абсолюта, ставила бы перед субъек­том не менее абсолютные требования, чем категорический императив, но при этом указывала бы ему непосредственно ощутимый личный выигрыш.

Итак, мы хотим спроектировать этическую систему, в основе которой лежала бы абсолютная ценность, удовлетворяющая следующим условиям:

- обладание этой ценностью давало бы человеку непосредственно ощу­щаемое удовлетворение;

— эта ценность исключала бы применение дурных средств, поскольку применение таковых действовало бы на нее разрушительно и цен­ность становилась бы недостижимой.

Если бы мы указали такую абсолютную ценность, то основанная на ней этическая система сочетала бы в себе достоинства утилитарных и аб­солютных систем. Тем самым было бы возможно преодолеть их противо­поставление путем своеобразного синтеза.

М.А. Розов предложил принять в качестве абсолютной ценности *сохра­нение культурной памяти —* сбережение "генофонда" культуры. Дело в том, что каждый человек является участником своеобразной эстафеты, в кото­рой передаются культурные образцы, перенимаемые участниками путем подражания предыдущим. Ущерб, нанесенный каждому, грозит нарушить эстафету в целом и потому угрожает указанной абсолютной ценности. Сохранение памяти культуры невозможно тем самым с помощью дурных средств.

Недостаток этой идеи построения этики состоит в том, что культурная память в качестве абсолютной ценности не удовлетворяла бы первому из выдвинутых нами условий. Человек не ощущает сохранение культуры в целом как непосредственную личную ценность. Такая ценность для него не утилитарна, ибо недостаточно эгоистична. Она лишь очень опосредо­ванно связана с личными стремлениями и побуждениями отдельного че­ловека. Эта ценность не переживается и даже не предвкушается как дос­тавляющая счастье. Скорее она ощущается как некий абстрактный долг вроде любви к абстрактному человечеству.

В религиозной этике в качестве абсолюта выступает Бог, с которым у человека предполагаются персональные отношения, а в качестве абсо­лютной ценности — возможность личного общения с Богом, воссоедине­ние *с* Богом. Непосредственное созерцание Бога, единение с Богом и в конечном счете обретение вечной жизни рассматриваются религиозным человеком, находящимся в рамках своей конфессии или обладающим до­статочной религиозной интуицией, как высшее благо. При этом в новоза­ветной формулировке этой заповеди мерой любви к ближнему оказывает­ся любовь к самому себе: "...возлюби ближнего твоего, как самого себя..." (Мф. 22:39). Из этого следует, что в религиозной этике (в христианстве это наиболее ярко выражено) достижение абсолютной ценности неразрывно связано с полным отказом от дурных действий в отношении других лю­дей.

Обычно этике религиозного типа и тем, кто ее исповедует, предъявля­ют упрек в корыстном отношении к добру, ибо любой добрый поступок ими совершается в расчете на награду в виде обетованного вечного бла­женства созерцания Бога или, по крайней мере, с мыслью о такой награ­де. В то же время человек, принимающий веление категорического импе­ратива, заведомо отказывается от всякой награды.

На это можно ответить, что корысть всегда подразумевает получить как можно больше, затратив как можно меньше. Но абсолютная ценность, предлагаемая в религиозной этике, такова, что любая попытка "сэконо­мить" на усилиях по ее достижению приводит к безвозвратной утрате вся­ких шансов. Нельзя говорить о корысти, когда затрачиваемое в принципе

не соразмеряется с наградой, когда человек отдает всего себя, чтобы по­лучить блаженство, которое он даже не в состоянии себе представить, а только верит, что это и есть единственное ценное блаженство.

Корыстное отношение к делу всегда требует гарантий получения иско­мого результата. Ростовщик — образец корыстного поведения — дает ссу­ду под залог, ценность которого существенно превышает ценность ссуды. Утилитарная этическая система обычно дает гарантии, что при точном соблюдении ее рекомендаций человек достигнет желаемого счастья. Хрис­тианская этика гарантий не дает. Бог не дает нам гарантии не только на­грады, но и собственного существования. Он требует веры и послушания и одновременно призывает: "стучите, и отворится".

Подчеркнем, что в христианской этике абсолютная ценность не при­надлежит к числу естественных, достигаемых в посюстороннем мире, но имеет сверхъестественный статус. По-видимому, попытки найти естествен­ную абсолютную ценность, привлекательность которой была бы ясна обыч­ным людям и которая исключала бы использование дурных средств, обре­чены на провал.

С точки зрения реалистической этики мораль требует от человека оста­ваться в согласии с реальностью, быть верным этой реальности, в том числе собственной человеческой сущности. Иначе говоря, реалистическая этика требует от человека соразмерять свои поступки и их оценки с выс­шей духовной реальностью, с ограничениями природных и обществен­ных условий и притязаниями окружающих, а также с велениями совести и правильно понимаемыми собственными интересами. Для этого он обя­зан использовать свой разум как главную движущую силу человеческой природы. В конце концов и этический утилитаризм, и категорический им­ператив суть плоды человеческого разума, выросшие из стремления осоз­нать роль и задачи человека, его место в реальной жизни. Согласие с ре­альностью есть основная предпосылка устанавливаемых разумом моральных норм, основанных на познании действительности, включающей в себя самого человека, и (в религиозных терминах) Божьего замысла о нем.

Однако следует помнить, что опора только на готовые плоды челове­ческого разума может привести к отказу от личного действия на основе разума, характерному для полуобразованности. «Такой человек не умеет исследовать и познавать, он умеет только "понимать" то, что просто и плоско, и помнить. Он живет заученными формулами, от которых в голо­ве все становится плоско и просто... Таинственная глубина материального и душевного мира остается им недоступной, и все их воззрение на приро­ду и людей оказывается предметом их *суеверия.* И нередко бывает так, что, чем пошлее их миропонимание, тем фанатичнее они верят в него» (И. Ильин).

Верность действительности есть основной (абсолютный) ориентир ре­алистической этики, согласно которому субъект этического действия вы­бирает свой путь. Реалистическая этика переносит фокус внимания с оценки поступка на развитие личности, способной адекватно понимать действительность на основе разума и оставаться верной этой действительности, используя свою волю. Тем самым происходит возвращение к Аристотелю на более высоком уровне. Сами моральные нормы формируются с помо­щью разума для того, чтобы правильно "поместить" человека в мир, дать ориентиры и основания для точного отношения к действительности и тем самым для самосовершенствования. Эти основания трактуются в духе фи­лософского реализма св. Фомы Аквинского, полагающего, что каждое бытие имеет свою сущность — то, что оно действительно собой представляет (его "чтойность"). Именно *сущность* определяет все качества бытия, его признаки или характеристики. Сами по себе эти признаки не могут нахо­диться в отрыве от бытия или действовать сами по себе.

В реалистической этике целью является не моральность действий, но нравственное совершенство человеческой природы, достигаемое в про­цессе становления личности. При этом оценки поступков зависят от кон­кретного контекста, в котором они осуществляются. Вопрос о будущем поступке требует обсуждения некоей ситуации, о которой мы в состоя­нии судить лишь по ее признакам, а не по сущности. Увидеть ее сущность можно, лишь оказавшись внутри ее и ощутив личную ответственность за происходящее. Автору приходилось листать "Задачник по этике", содер­жавший перечень задач типа: "Кого вы будете спасать, если рядом с вами тонут академик и слесарь?" Более безнравственного и этически дезориен­тированного занятия, чем решение подобных задач, трудно придумать, ибо они заранее ориентируют на снятие с себя персональной ответствен­ности в реальной ситуации. Этические задачи нельзя решать отчужденно - как бы за другого. Мы не можем в принципе понять ситуацию за друго­го и принять за него ответственное решение.

К решению моральных проблем не подготовят никакой тренинг, ника­кое перечисление признаков морального поведения. Прежде всего надо реально оказаться в ситуации, где бремя свободного выбора пало лично на тебя, и уже тогда определять, что есть лучший выбор в этом случае. Важно только оказаться подготовленным к взятию на себя этого бремени.

В сущности, моральное развитие человека подразумевает целенаправ­ленное саморазвитие и выработку внимания к тому, что происходит в действительности, т. е. к обращенным к нему духовным требованиям, ус­ловиям физической возможности и целесообразности тех или иных соб­ственных поступков и влияния, которое они могут оказать на внутренний мир этого человека. Именно внимание позволяет осознать, что мы очень часто не можем предвидеть дальних последствий собственных действий и что есть поступки, которые недопустимы ни при каких обстоятельствах, ибо они сами по себе искажают человеческую сущность.

Есть три основных типа отношения к действительности, над которой у нас нет никакой власти. Их можно определить как фатализм, цинизм и реализм. Фатализм — это слепое подчинение действительности как не­умолимой судьбе, которой можно только подчиниться и постараться по возможности о ней не думать. Цинизм — это стремление оправдать вседозволенность поступков тем, что они уже ни на что не влияют. Реализм состоит в том, чтобы, не пытаясь изменить не поддающееся изменению (приняв ситуацию такой, как она есть), постараться использовать его во благо и для самосовершенствования.

Реалисту, как всегда, потому труднее, что для него выбор не столь узок: от прямого сопротивления до стойкого несогласия и поиска мини­мальных степеней свободы. Важно то, что необходимо найти возможность сохранить свободу, несмотря на многочисленные ловушки, соблазны и трудности определения границы между допустимым компромиссом и пол­ной потерей лица. Словом, реалист находит возможность выбора там, где другие ее уже не видят.

*Если же перед человеком стоит соблазн совершить явно противоречащий моральным требованиям поступок,* реалистическая этика настаивает на том, что *не следует даже рассматривать варианты, оправдывающие этот посту­пок.* Его не следует совершать ни при каких условиях: здесь действует *абсо­лютный моральный запрет.* Как писал Достоевский, даже счастье челове­чества не стоит единой детской слезинки. Есть вещи, которые нельзя делать ни при каких обстоятельствах, они не могут быть оправданы никакой перспективой будущих благ. Мораль тем и сильна, что формулирует абсо­лютные запреты, которые не следует преступать никогда. Иначе это не мораль, а беспомощный призыв быть хорошими. Религиозная мораль фор­мулирует такие запреты в заповедях, в определении главных грехов. Но эти запреты не имеют никакой религиозной специфики: они понятны любому нравственно не ущербному человеку.

Тут есть один важный практический момент. Когда человек попадает в этически напряженную ситуацию, понимая, что ему предстоит нелегкий и опасный выбор, очень полезно заранее определить для себя, чего не следует делать ни в коем случае. Здесь требуется не конкретный расчет вариантов, а ясное понимание, что "я этого не сделаю никогда, хотя это мне будут настойчиво предлагать". Такая предварительная установка очень помогает *не сделать непоправимый выбор,* которого человек впоследствии будет стыдиться. Хорошие варианты могут "подвернуться по дороге", но они легче придут в голову, если будет *напрочь отсечено все, что абсолютно не дозволено делать.* Если ты поставил себя в недвусмысленную позицию по отношению к злу, то добро найдет тебя само. Главное — избавиться от искушения мысли, что в силу обстоятельств то или иное зло может быть оправданно. Это самая распространенная и самая опасная приманка. Более того, сущность зла в том, что оно маскируется под добро, под то, что в данных условиях выглядит лучшим выходом.

Между тем, "что я семь", и тем, "чем я должен быть", проходит *линия напряжения.* Именно здесь требуются усилия, чтобы выполнить мораль­ный долг перед самим собой. Разум помогает человеку определить, в чем состоит этот долг, воля побуждает его исполнить. Человек — существо, *призванное творить самого себя* и сознавать свои возможности совершен­ствования.

*Духовные ценности* выше материальных в силу их связи с бытием более совершенным, чем бытие материального мира. Именно поэтому этика ста­вит моральное благо выше любых естественных благ, имеющих в конеч­ном счете материальный источник. *Моральный закон может регулировать поступки лишь на основе признания приоритета духовного над материаль­ным* как принципа устройства действительности. Тем самым этика не мо­жет подчиняться экономике, а сознание — общественному (социально-экономическому) бытию. Признание противоположного означало бы отказ от приоритета духовных ценностей, что ведет к подавлению человеческой природы в угоду низшим инстинктам, на которые опираются многие иде­ологические фетиши. Однако соблазн материальных благ силен и часто заставляет человека предпочесть материальные интересы духовным.

Человеческая практика выработала методику защиты от этой опасно­сти, которая называется аскезой. *Аскеза* состоит в усилиях восстановить действительную иерархию ценностей путем ограничения собственных стремлений к материальным благам. В сущности, только реалист спосо­бен всерьез заниматься аскетической практикой. Смирение как установ­ка играет фундаментальную роль в человеческой нравственности, но эта установка абсолютно неприемлема для утилитаризма и вообще для ути­литарного мышления. Очень ярко идея смирения выражена в требовании К.С. Станиславского к актеру: любить "искусство в себе, а не себя в искусстве".

Реалистическая этика рассматривает человека как общественное суще­ство и придает большое значение проблеме его *общественного поведения.* Политика рассматривается как этика коллективной жизни, т. е. феномен, основанный на этических началах. В то же время реалистическая этика подходит к обществу с моральными критериями защиты прав личности. По этим критериям допустимым является то социальное устройство, ко­торое на деле признает полноту бытия каждой личности, обеспечивая свободу и справедливые условия существования для каждого члена этого общества. Что же касается личности, то ее нравственное совершенствова­ние подразумевает исполнение обязательств, вытекающих из занимаемо­го в общественной структуре положения, в соответствии с моральными требованиями.

*Этика в некоторых случаях является ключом к решению чисто практи­ческих проблем человеческого поведения.* Одна из таких проблем — отноше­ние к инакомыслящим.

Для людей, вынужденных участвовать в коллективных действиях, не­обходимо *согласованное представление* об этих действиях, их желаемых ре­зультатах и возможных нежелательных последствиях. Однако в этих дей­ствиях принимают участие люди с разными взглядами на происходящее и даже на мир в целом. Оказалось, что даже в науке, которая, казалось бы, имеет дело с фактами и теориями, позволяющими достаточно надежно отделить истинное от ложного и даже сомнительного, существуют практически неразрешимые споры вокруг разных точек зрения (см. гл. 4). Ниче­го хорошего не получается, когда кто-то позволяет себе вершить суд над неприемлемыми для него мнениями других людей с позиции некоей окон­чательно принятой истины, не пытаясь понять, что скрыто за чужими (пусть ошибочными или даже дурными) мнениями. Такой человек ставит идею, которой он служит, выше любого *личного поиска истины.* Ясно, что такое положение дел имеет место отнюдь не только в науке, и сегодня мы все чаще говорим о необходимости консенсуса, консолидации, разумно­го компромисса. Речь идет о том, что всем нам следует научиться *не при­числять инакомыслящих к людям второго сорта, с* которыми можно как бы и не считаться, а стремиться почувствовать тот проблеск истины, кото­рый ощущает этот человек, разделить его чувства, встать в позицию со­чувствия.

В статье "Принцип сочувствия" С.В. Мейен писал: "Надо *мысленно стать на место оппонента и изнутри с его помощью рассмотреть здание, которое он построил".* Эти слова — вывод из многолетнего опыта научных занятий.

Принцип сочувствия требует не просто понимания других людей, но сочувственного, доброжелательного понимания. Этот принцип как бы еще раз напоминает, что *общность людей держится не на практических инте­ресах, не на моральном долге, но на любви.* В основе морального сознания человека лежит любовь к тем, среди кого он живет. Даже шире: любовь к своей среде обитания, дающая ощущение ценности бытия. Эта любовь распространяется на прошлое, будущее и настоящее.

*Мораль начинается с понимания соизмеримости людей, с* того, чтобы уметь поставить себя на место другого и посмотреть на мир его глазами, разделить его чувства.

В принципе сочувствия есть одна существенная трудность или даже ло­вушка. Сочувствуя другому, мы рискуем перейти на чуждую нравственную позицию и "потерять себя".

Есть два крайних состояния души, особо опасных с этической точки зрения: гордыня и отчаяние. Гордыня делает человека неспособным лю­бить хоть что-то вне самого себя, а отчаяние не позволяет принять любовь другого. *Гордыня не оставляет места для раскаяния, отчаяние лишает веры в его действенность.* Именно поэтому гордыня и отчаяние относятся хрис­тианской религией к числу самых тяжких, смертных грехов. Сочувствие в обоих этих случаях невозможно. Но принцип сочувствия очень действен. Он, например, способен помочь раскрыть преступление. Процитируем от­рывок из вступления к циклу рассказов Г. Честертона "Секрет патера Бра­уна", где детектив отвечает на вопрос журналиста о том, в чем секрет его успехов при раскрытии запутанных убийств.

"Секрет, видите ли, в том, что я был убийцей всех этих жертв. Так что, разумеется, я знал, как это было сделано. Я тщательно спланировал каж­дое из этих преступлений. Я точно продумал, как это могло бы быть сдела­но и в каком состоянии сознания человек способен это фактически свершить. И если я был совершенно уверен в том, что чувствую в точности так, как это чувствовал сам преступник, то я, несомненно, знал, кем он был...".

Понимание внутренней подоплеки преступления дает возможность адек­ватно отнестись и к самому преступнику. Так что моральный эффект со­чувствия достигается и здесь; акцент ставится на том, что понять другого, осознать логику его действий можно лишь через проникновение в его внутренний мир.

Способность видеть и оценивать мир с точки зрения другого позволя­ет, кроме всего прочего, распознать, сколь непривлекательно мы часто выглядим в чужих глазах, а это хороший способ понизить обычно завы­шенную самооценку и соответственно повысить оценку опасности грозя­щих нам соблазнов, ибо мы, оказывается, не столь хорошо защищены от искушений, как это можно предположить.

*Справедливость* является специфической категорией этики, использу­ющейся для моральной оценки определенного круга ситуаций, участники которых вступают в отношения, где именно эта категория лучше всего характеризует моральность поведения некоторых из них. Конкретные пре­тензии, предъявляемые к властям, обществу или отдельным людям, очень часто формулируются как упреки в несправедливости. Недостаток мило­сердия, пренебрежение интересами отдельных людей или целых групп, даже прямая жестокость очень часто замечаются прежде всего как неспра­ведливость. В этом смысле нарушение справедливости играет роль, сход­ную с нарушением *законности:* и то и другое явно свидетельствует о раз­рушении неких фундаментальных структур поведения. Связь здесь даже более глубокая: *право в конечном счете служит для поддержания справедли­вости, а основой самого права является заложенная в нем справедливость.* В противном случае право оказывается лишь внешним прикрытием произ­вола и не заслуживает своего имени.

Справедливость обладает характерной асимметрией: *это всегда обязан­ность сильного по отношению к слабому.* Максимум, что в силах слабого, -это справедливо судить о сильном. Впрочем, трудно требовать от притес­няемого справедливых суждений о своем притеснителе: такое превосхо­дит средние человеческие возможности. Другое дело, когда притесняемый неожиданно обретает силу и пытается принудительно восстановить спра­ведливость. Здесь уже на нем лежит бремя обязанности быть справедли­вым, иначе то, что первоначально ощущалось как восстановление по­пранной справедливости, перерастает в месть, изобильно порождающую поток новых несправедливостей. И здесь асимметрия не нарушена: ситуа­ция стала иной, ибо произошла смена ролей, которую не успел или не захотел осознать получивший неожиданный перевес участник ситуации. Национализм начинается обычно как требование справедливости со сто­роны ущемленной нации, но он очень часто развивается в сторону не­справедливого отношения с ее стороны к другим нациям.

Укажем на любопытный парадокс, связанный с категорией справедли­вости. С одной стороны, несправедливость служит явным признаком эти­ческих нарушений и легко обнаруживается, но с другой — очень редко удается договориться, в чем же она фактически заключается. Разные заин­тересованные стороны могут трактовать справедливость исходя из очевид­ных для каждой из них, но противоречащих друг другу критериев.

Вопрос о справедливости встает особенно остро (более того, это и есть ситуация, когда категория справедливости оказывается применимой наи­более чисто, т. е. по существу дела) в тех случаях, когда речь идет о рас­пределении между объектами ограниченного запаса каких-то ресурсов. *Справедливость в данном случае* — *это этически верный способ разделить имеющееся* независимо от того, получено ли оно в результате труда пре­тендентов или просто заранее находится в распоряжении субъекта.

Для того чтобы определить, справедливо ли распределение, нужно за­ранее иметь точный критерий, по которому ведется раздел, чтобы быть уверенным в *справедливости самого критерия,* создающего необходимую симметрию между его участниками, иметь возможность убедиться в том, что этот критерий фактически соблюден. *Если критерий отсутствует, то результат раздела всегда можно опротестовать как несправедливый.* Таким он покажется получившим меньшие доли или внесшим в получение ре­зультата больше своего труда.

Какое же решение проблемы справедливости способна предложить этика? Ответ состоит в том, что проблема справедливости в принципе не имеет идеального теоретического решения. Категория справедливости чаще всего выступает как рассудочная, а не как разумная. В этом случае она не учитывает, что милосердие выше бухгалтерских расчетов спра­ведливости, хотя они до некоторой степени удерживают от произвола. Всегда лучше использовать несколько критериев. Если один из них дает неубедительные результаты, то его можно скорректировать с помощью остальных критериев. Разумный же (а не только рассудочный) подход к делу показывает, что этические проблемы не поддаются точному и окон­чательному расчету.

В этических ситуациях всегда остается место для свободного выбора, для свободного выражения милосердия, превышающего любые расчеты. Да, безусловно, те, кто вложил в производство труд и капитал, по спра­ведливости заслуживают пропорционального вознаграждения за эти вло­жения. Общество может взять часть их дохода для обеспечения нетрудос­пособных. Но оно вправе взять лишь такую долю, которая не нарушает справедливой оплаты усилий и риска. В то же время никто не может отнять у получивших законную долю прибыли права отдавать самим на дела ми­лосердия. Социалистический принцип, когда средства на социальное обес­печение малоимущих и нетрудоспособных распределяет исключительно государство, создает несправедливые привилегии для власть имущих, ис­ключает участие отдельных лиц и общественных организаций и обесчело-вечивает оказание необходимой помощи.

Справедливость соразмеряет усилия с вознаграждением. Но в добрых делах такой соразмерности не может быть. Любовь в состоянии исправить излишний ригоризм справедливости, ибо любовь всегда готова дать боль­ше, чем велит справедливость.

Распределение обязанностей перед обществом также может оцениваться по тем или иным критериям справедливости. Разумеется, любой человек может пожелать отдать гораздо более того, что от него требуется. Это его право. Но для других это может оказаться немым укором в собственных упущениях. Нельзя без особых на то причин ставить ближних в ситуации, когда на их долю приходится несправедливо больший круг обязанностей.

И следует помнить, что под лозунгом борьбы за справедливость созда­вались жесточайшие тоталитарные режимы, искажавшие все критерии, а любовь противостоит ожесточению, сухому законничеству и охраняет от тоталитаризма как подавляющей душу идеологии. Важно еще понимать, что справедливым должен быть человек, а не общество в целом. Достаточ­но, если общество не вынуждает к несправедливости. Такое понимание способствует отказу от опасных утопических проектов усовершенствова­ния социального строя.

Один из наиболее удивительных феноменов представляет собой *совесть.* Голос совести предупреждает о моральной недопустимости порой весьма соблазнительных поступков и сурово карает долгими и тяжелыми мучени­ями за неправильно сделанный выбор. Если этика — это наука о навига­ции в ценностно-ориентированном мире, то совесть — это встроенный в душу человека навигационный прибор, нечто вроде морального компаса. Этика объясняет роль совести в нравственной жизни и предупреждает о последствиях тех ситуаций, когда человек пренебрегает ее голосом.

Если справедливость порой низводит этические решения до уровня рассудочной логики, формулируя четкие критерии, то совесть решает эти­ческие проблемы вне разумного обоснования: интуитивно, путем озаре­ния, внутреннего видения ситуации в целом. Критерии справедливости слишком рассудочны и потому недостаточно разумны, *совесть же дей­ствует сверхразумно.* В сущности совесть — это орган моральной интуиции. Вся проблематика справедливости нацелена на то, чтобы найти и обосно­вать этически удовлетворительное решение, совесть же включается, что­бы удержать от дурного решения, даже если разум находит достаточные аргументы для его обоснования.

Совесть способна наложить вето на решения, принимаемые разумом как вполне удовлетворительные. Противостояние неправедности и безза­конию тоталитаризма в нашей стране было прежде всего делом людей, в которых громко говорил голос совести. Само *существование справедливос­ти в любом обществе нуждается в совести,* в людях, способных говорить и действовать по совести.

Совесть помогает понять, в чем состоит верность действительности, какие запреты эта действительность ставит перед нами. Вполне можно стол­кнуться с уникальной ситуацией, когда совесть велит совершить поступок, оправданный лишь в этой ситуации и потому не могущий стать уни­версальным образцом. Существует научно-фантастический рассказ про хри­стианского проповедника, который поведал очень добрым и отзывчивым инопланетянам о крестном пути Иисуса Христа. Они поняли, что, с точ­ки зрения этого проповедника, судьба Иисуса прекрасна, и из добрых чувств распяли самого миссионера. Они действовали по прекрасному об­разцу, не заметив, что подражали не поведению Иисуса, а его палачам. Похоже, что рассудок заглушил в них голос совести. Именно поэтому реалистичная этика утверждает необходимость безоговорочно поступать по совести, повиноваться ее запретам.

Важное преимущество совести — это ее автоматическое срабатывание в ситуации, грозящей нарушением морального закона. Действие совести подобно глазу, который автоматически фокусируется на важном, слуху, фиксирующему непривычный звук, свидетельствующий об опасности. В некотором смысле *совесть— это инстинкт этического самосохранения,* уберегающий от дурных поступков.

Идеологическая тоталитарная система несовместима с уважением со­вести отдельных людей. Но и в нормальном государстве, где есть опреде­ленный уровень правовых гарантий, именно совесть помогает замечать социальную несправедливость, диктует необходимость поддержки людей, нуждающихся в помощи.

Совесть требует от нас быть внимательными к людям и ситуациям. В некотором смысле *совесть— это обостренная внимательность,* позволя­ющая усмотреть в этически безразличной на первый взгляд ситуации не­обходимость четкой моральной оценки.

Очень важно *отметить рефлексивный характер совести, т.* е. ее направ­ленность на собственное сознание. Совесть непрерывно оценивает этичес­кий характер наших мыслей, указывает на возникающие дурные помыслы или на попытки самооправдания. *Совесть — это последнее препятствие, которое нравственная природа человека ставит перед соблазняющими дово­дами разума,* умело учитывающего объективные выгоды, интересы, по­требности. Ее сила в том, что она не выводит моральную оценку из каких-то исходных предпосылок, которые всегда могут быть поставлены под критическое сомнение, но непосредственно усматривает абсолютную не­допустимость некоторых поступков.

Совесть имеет две функции: предупреждающую и ретроспективную. Вни­мательность связана с первой из них, когда совесть предупреждает о гро­зящих соблазнах, о моральной недозволенности поступков, на которые человека подталкивают жизнь или дурные страсти. Угрызения совести на­правлены на уже совершенные в прошлом поступки, за которые человек порой стыдится всю свою жизнь.

В отличие от фатализма и цинизма реализм требует от субъекта вдумчи­вой интерпретации складывающейся ситуации и выведения из нее некое­го морального урока. Если совесть у человека "чиста", то это редко свиде­тельствует о моральном благополучии. Это значит попросту, что совесть

молчит, не видит нарушений. Фактически это признак отсутствия работы совести, ее омертвение, т. е. бессовестность. Быть совестливым и иметь "чистую совесть" — понятия противоположные. Дело в том, что чем силь­нее в человеке развита совесть, чем она чувствительнее, тем сильнее ее укоры.

Заметим, что оценка мира, или голос совести, есть мысль или осоз­наваемое ощущение субъекта. Возникновение этой оценки не контроли­руется волей субъекта, ибо совесть действует не по воле, но как само­вольно возникающая *интуиция.* Оценка оценки, или готовность субъекта подчиняться голосу совести, — это уже мысль о чувстве, или рефлексия, "догоняющая это чувство". Отношение субъекта к голосу своей совести есть акт его свободной воли. Основная гипотеза модели Лефевра состоит в том, что *моральный статус субъекта определяется указанными тремя сущностями:* качеством мира, в котором находится субъект; оценкой этого мира, или голосом совести субъекта, и готовностью субъекта последо­вать рекомендации собственной совести (рефлексией над этой рекомен­дацией).

До сих пор мы рассматривали состояние мира или ситуацию, в кото­рую попадает субъект, как некий монолит, подлежащий общей оценке. Однако часто приходится разделять саму ситуацию на нечто данное зара­нее и то, что в нее вносится действиями самого субъекта, например сред­ствами, которые он намерен применить. Более того, состояние мира мо­жет определяться отношением субъекта к другому субъекту, представляю­щему источник некоторой опасности. Поэтому встает вопрос: как субъект способен оценивать ситуацию, являющуюся комбинацией ситуаций? Речь вдет о том, как фактически может реагировать совесть субъекта на мир, состоящий из двух или более компонентов, каждый из которых она в состоянии оценить по шкале добра и зла.

Ясно, что комбинация двух хороших ситуаций — это хорошая ситуа­ция ("кашу маслом не испортишь"). Точно так же и комбинация двух дурных ситуаций может быть только чем-то очень дурным. Однако комби­нирование двух различно оцениваемых ситуаций может, как оказалось, оцениваться на основе двух противоположных принципов. Первый из них состоит в том, что "ложка дегтя портит бочку меда", или

*добро + зло = зло.*

Второй формулируется как "хорошее не испортишь", или

*добро + зло = добро.*

Эти два способа комбинирования моральных оценок определяют две возможные этические системы. В первой этической системе отвергается компромисс добра и зла. Во второй компромисс между добром и злом оценивается позитивно. Принадлежность того или иного субъекта к одной из этих систем может быть проверена с помощью психологических тестов. Такие тесты были составлены В. Лефевром и предлагались группам испы­туемых. Оказалось, что принадлежность испытуемых к той или иной сис­теме можно четко выделить. Более того, выявляется преимущественная принадлежность к той или иной системе для групп, составленных из лю­дей определенной культуры.

Вот пример одного из таких тестов: "Считаете ли Вы хорошим делом подсказать на квалификационном или конкурсном экзамене правильный ответ человеку, не способному справиться с заданием?" Ясно, что под­сказка искажает результат экзамена, но в ее основе лежит доброе желание помочь человеку в трудной и важной для него ситуации. Ответ "нет" ха­рактерен для первой этической системы, ответ "да" выдает принадлеж­ность ко второй.

В каждой из двух этических систем есть свои "герои" и "слабаки". "Ге­рой" первой системы откажется подсказывать, даже если в подсказке нуж­дается его близкий друг и такой отказ грозит разрывом дружеских отно­шений. "Слабак" подскажет именно потому, что ему не хватит выдержки поступить в соответствии с велением собственной совести. "Герой" вто­рой системы будет подсказывать с риском быть изгнанным с экзамена, что чревато для него крупными неприятностями. "Слабак" второй систе­мы не рискнет подсказать именно из-за страха понести наказание, но не потому, что считает дурным подсказывать.

Различие между "героем" и "слабаком" в том, что первый стремится не делать зло в силу того, что оно дурно, а второй -- исключительно вследствие страха наказания, т. е. следует не "автоматизму" этической си­стемы, а вынуждающим обстоятельствам. Но само различие добра и зла оба понимают одинаково — по правилам той системы, к которой они оба принадлежат. Представитель первой системы четко ориентирован на бес­пощадную конфронтацию. Представитель второй системы предпочтет ис­кать компромисс со своим противником. (Это очень родственно христиан­скому принципу ненавидеть грех, но быть терпимым к грешнику.)

Кроме экспериментов на оценку допустимости комбинирования добра со злом В. Лефевр использовал тесты, показывающие, насколько испыту­емые признают самоценность компромисса. Один из таких тестов предла­гал человеку представить себя главой группы захвата, призванной освобо­дить пассажирский самолет от террористов. В этом случае надо было выбрать между немедленным открытием огня и переговорами. Представители пер­вой системы безоговорочно предпочитали вооруженные действия, т. е. не­медленную конфронтацию с угонщиками, а те, кто исповедовал вторую систему, как правило, считали нужным попробовать найти компромисс в процессе переговоров.

Из сказанного нельзя сделать однозначный вывод о том, что общество нуждается лишь в представителях какой-то одной моральной системы. Ре­альное общество нуждается в определенной пропорции тех и других — в тех, кто поддерживает моральный климат сотрудничества, и в тех, кто четко реагирует на опасность. У А. Куприна в рассказе "Суламифь" приво­дится апокриф о суде царя Соломона. К царю приходят два брата, претен­дующие на имущество скончавшегося отца. Царь предлагает им странное состязание в стрельбе из лука: кто точнее попадет в труп отца. Один из братьев стрелять отказался, и наследство царь присудил ему. Второго же, стрелявшего, брата царь взял на службу в свою стражу.

Сама способность морального поведения по сути дела зиждется на при­сущей человеку *свободе.* Если бы человек не обладал свободой, если пос­ледняя не входила бы в онтологическую сущность человека, то он не мог бы быть *субъектом поступка.* Собственно, и совершить поступок можно лишь при условии, когда поступающий свободно выбирает между различ­ными вариантами своих действий.

Очевидно понимание свободы как потенциальной способности чело­века к свободному выбору любой альтернативы, не запрещаемой природ­ными законами. В этом случае *осуществление дурного или хорошего выбора равно ограничивает человеческую свободу* и снимает возможность дальней­шего выбора. Таким ограничителем оказывается, в частности, моральный закон, предъявляющий к субъекту категорические требования. *Свобода и моральный закон* оказываются в определенном смысле несовместимыми. Принятие требований морального закона отбирает у человека свободу дур­ного выбора. *Закон оказывается фактором, детерминирующим поведение.*

Выход из этой контроверзы многие мыслители (в их числе и Н. Бердя­ев) усматривают в том, что человеку дается исходная свобода, чтобы осу­ществить моральный выбор и тут же отказаться от этой свободы ради высшего блага. В религиозных категориях эту точку зрения можно выразить так: Бог создал человека свободным, ожидая от него, что тот использует возможность свободного выбора для того, чтобы возвратиться к Богу. В основе данного заключения лежит моральное учение св. Фомы, основан­ное на понятии ценностно-ориентированной свободы. Впоследствии У. Оккам заменил его понятием ценностно-безразличной свободы, которое и вошло в современную философскую традицию. Свобода в первом смысле одновременно принадлежит к сфере воли и сфере разума. Ценно­стно-безразличная свобода не связана ни со способностью различения добра и зла, ни с естественной склонностью к добру и истине.

*Свобода— это отсутствие принудительного давления как возможность отдаться естественной склонности к добру и реализовать присущую челове­ку способность к творческому развитию.* Свободный выбор происходит на основе разума. Моральный закон — это менее всего требование долга. Точ­нее, моральный закон может нечто предписывать, но это скорее относит­ся к воспитанию привычки к добру. Он учит различать добро и зло. Следо­вательно, моральный закон обращен не только к воле, но и к разуму. Но самое главное в учении св. Фомы то, что моральный закон не подавляет свободу и чувство собственного достоинства.

Согласно Аквинату, человеческие поступки делятся на две группы: те, которые регулируются моральным законом, и те, которые лежат в сфере человеческой инициативы.

Моральный закон использует требования и запреты только примени­тельно к начальному уровню развития человека для его воспитания и ус­воения морали, т. е. превращает мораль в неотъемлемую личностную уста­новку. Исполнение закона подразумевает его сознательную рациональную интерпретацию в каждой конкретной ситуации. Человек, считал Фома Аквинат, живет не только в мире вещей, но и в мире поляризованном, пронизанном силовыми линиями добра и зла, где можно и должно ори­ентироваться с помощью разума и совести. Поэтому и свободу он пони­мал как *свободное ориентирование в этом мире,* а несвободу — как утрату данной способности.

Сегодняшняя этическая мысль чаще всего опирается на ценностно-безразличное понятие свободы и потому вынуждена "ограничивать" сво­боду моральным законом, "пытаться поставить свободу на место" или прямо отрицать право человека на свободу. В этическом же учении св. Фо­мы *свободу невозможно ограничивать моральным законом,* ибо это противо­речило бы последнему.

Антропология св. Фомы в высшей степени оптимистична (как оптими­стично в своих основах христианство): она предполагает в человеке здоро­вую основу. Современная наука обрела свой пафос в концентрации вни­мания на недостатках человека, их разоблачении и поучении. Тем самым она не только утратила как ориентир здоровую основу человека, но и ограничивает его свободу.

Св. Фома Аквинский считал, что развитие личной свободы человека зависит от спасительной помощи Бога, даваемой посредством морально­го закона и благодати. Свобода воли не состоит в абсолютной независимо­сти. Она состоит в напряжении всех ее внутренних сил для достижения естественной для нее цели. Как истина является не отчужденной от разу­ма, а, напротив, его наиболее естественной средой, так и высшее благо

не умаляет достоинства воли, а позволяет ей сконцентрироваться на том, что составляет ее естественную цель.

Если воля склоняется к злу, то это всегда происходит из-за того, что какое-то зло является нам в образе добра. Подчас воля увлекается различ­ными непосредственно ощущаемыми частными благами в ущерб действи­тельному благу, которое можно выявить только с помощью усилий разу­ма. Отказ от этих усилий есть отказ от свободы. Выбор подлинно свободен только в том случае, когда он опирается на разум. Но эмоции сохраняют способность выйти из-под контроля разума. В этом случае внутренняя сво­бода уменьшается. Следовательно, внезапные движения чувств, предше­ствующие рациональным суждениям, находятся за пределами царства сво­бодного выбора, за пределами свободы и ответственности.

Свободный выбор не является актом независимой воли. В нем участву­ют взаимно руководящие друг другом разум и воля. Достоинство незави­симой личности заключается не только в осуществлении действия, но и в способности распознать правильную цель, а также средства, которые к ней приводят. Сам выбор реализуется информированной волей. Воля дви­жет разумом, предписывая ему принимать решения, а разум движет во­лей, предоставляя ей верные цели. Обе способности диалектическим об­разом соотнесены друг с другом.

Следовательно, способность, регулирующая нравственную жизнь, -это практический разум, оценивающий действие, которое следует осуще­ствлять, а затем принимающий решение, которому воля может последо­вать или не последовать. Свободный выбор опирается на естественную руководящую способность разума. Выбор является вполне человеческим и свободным, когда к нему подключены все интеллектуальные способности человека. Аквинат не считает свободной ситуацию, при которой руково­дящая роль разума вытесняется страхом или эмоциональной энергией, иррациональным образом влекущими за собой чувство долга. Совесть в его системе является необходимым компонентом практического разума, а не чувства, хотя у полноценной личности она поддерживается соответ­ствующими чувствами.

Свобода не дается человеку как нечто готовое, но нуждается в разви­тии. Человек достигает свободы по мере того, как он осуществляет акты свободного выбора, воспринимая ценности, которые он сам научается распознавать. Внутренняя свобода увеличивается при стабильной и пра­вильной ориентации человека. *Привычка к приобретенной или внушенной добродетели развивает в человеке свободу выбора как внутреннее качество зрелой личности.* Свобода составляет способность человека к совершению поступков и ведет к зрелости личности.

Впоследствии возникли другие интерпретации свободы как безразлич­ной по отношению к ценностям. В таких теориях свобода касается исклю­чительно воли, что обедняет само ее понятие. В противоположность этому ценностно-ориентированная свобода коренится в естественной склонно­сти человека к добру и истине. Она сначала дается человеку в зачаточной форме и лишь впоследствии развивается путем упражнения и самодис­циплины.

Безразличная к ценностям свобода осуществляется в каждом отдель­ном действии, которое воспринимается в изоляции от других и безотно­сительно к финалу. Ценностно-ориентированная свобода объединяет от­дельные действия на основе стремления к выбранной цели, обеспечивает их целостность. Для развития такой свободы добродетель необходима. Если же свободу понимать как ценностно-безразличную, то придется признать, что добродетель уменьшает абсолютную свободу выбора.

*Для ценностно-ориентированной свободы моральный закон— это необхо­димое условие ее развития,* так как существует связь между такой свободой и склонностью к благу и истине, внутренне присущей человеческой воле. Для ценностно-безразличной свободы моральный закон оказывается вра­гом, с которым она находится в состоянии постоянного противостояния. Чтобы рассмотреть связь свободы с налагаемым на человека моральным законом, следует выяснить природу этого закона. *Закон* разумен, посколь­ку разумна *реальность,* и поэтому закон апеллирует к разуму субъекта. (Закон, который является прихотью законодательства, игнорирующего гармонию мира, не является обязательным. Он искажает принцип законо­дательства.)

Нормативность морального закона всегда обращена к разуму, выпол­няющему функцию внутреннего морального компаса. Преобразование об­щих указаний закона в конкретное сознательное решение исключает дог­матизм. Моральный закон может правильно функционировать только тогда, когда он включен в сознание субъекта (вживлен в это сознание), когда он успешно руководит разумом, а разум в свою очередь изнутри, в силу сво­его авторитета, управляет нравственной жизнью. Если моральный закон не стал органичным для субъекта, то внеразумное подчинение ему, осно­ванное на страхе или фарисейском чувстве долга, исключает полное ис­пользование человеческих способностей, более того, подавляет их.

Моральный закон может быть использован неправильно, что случается тогда, когда подчинение его предписаниям воспринимается человеком как источник успокоительного оправдания и порождает ложное чувство надежности и безопасности. Он не должен лишать человека его моральной независимости и ответственности, заменяя освоение ценностей подчине­нием закону. *Главное, ради чего дается закон, — это воспитание, основанное на познании.* Закон показывает, что правильно, а что неправильно, и, сле­довательно, учит распознавать грех. Негативная формулировка девяти из десяти заповедей исключает то, что запрещено, оставляя все остальные пути свободными. Для Аквината грех — это действие без необходимой связи с разумом. Грех резко отличен от ошибки, при которой неправиль­ное действие добровольно. Грех по своему существу является действием, в котором отсутствуют необходимый порядок, форма или мера, установ­ленные разумом.

Изложенное здесь полезно сопоставить с очень глубокой концепцией Б.П. Вышеславцева, вскрывающей не только недостатки, но и соблазны, связанные с жестким моральным законом, и показывающей фундамен­тальную роль сознательного и творческого формирования человека как целостной моральной личности. В этой концепции влияние разума рас­крывается как воздействие на собственное подсознание, гармонизирую­щее первоначальный характер подсознательных желаний.

Резюмируя, следует сказать, что на вопрос о сущности морали исто­рия этики отвечает двояко. В соответствии с одним из мнений мораль воз­можна как артефакт, как некий способ говорить о том, что является пра­вильным поведением человека в контексте общественного бытия, способствующим сохранению этого бытия. Согласно другому — мораль лежит в особом духовном измерении и не сводится к практическим инте­ресам общественного бытия, являясь чем-то безусловным, выражающим абсолютные ценности.

Как решить, которое из этих двух воззрений правильно? Дает ли сама этика какие-то средства, чтобы получить однозначный, недвусмыслен­ный и убедительный ответ на то, какова истинная природа морали, в какой мере она определяется историческим развитием общества, а в ка­кой имеет абсолютный характер?

Разумеется, у морального релятивизма есть одно серьезное практичес­кое преимущество. Он делает жизнь более комфортной. Условность мора­ли, принятая как руководящий принцип, помогает избежать дискомфор­тных переживаний, вызываемых трудностью выполнять абсолютистские моральные требования, которые не удается смягчить ссылкой на особен­ности переживаемой субъектом ситуации. Приходится выбирать между мо­ральным достоинством и комфортом. Условная мораль спасает от диском­форта, доходящего до полной фрустрации. Но стоит задать себе вопрос: способна ли она сохранить моральное достоинство человека? Нет.

Прежде всего посмотрим, к каким следствиям приводит принятие ус­ловной точки зрения на мораль. Такие представления предполагают, что человек в принципе не является свободным существом, но его выбор в конечном счете предопределен его бытием — воздействующими на него факторами материального мира — как природного, так и социального. Свободомыслящий человек это замечает. Приняв концепцию условности морали, он идет на бунт, ибо не находит достаточных оснований, чтобы признать абсолютизм морального закона. Например, если человек заду­мывается над тем, что государство, партия или другие властные структу­ры используют условную мораль как инструмент манипуляции людьми, то это дает ему импульс к отказу от подчинения такой морали. А посколь­ку никакой другой морали он не знает, то и к отказу от любой морали. Сегодняшний аморализм — это естественное следствие ложного морализ­ма тоталитарного общества.

Если рассматривать мораль как абсолютную категорию, то именно она осуществляет последний (разумеется, в земных условиях) суд над нашими поступками, именно к ней дано апеллировать человеку, исчерпавше­му все средства опоры на земное могущество.

Поэтому даже наиболее аморальные люди, фактически отрицающие любую безусловную мораль, лишь в самых крайних случаях готовы явно признать это. Если, например, некто, занимая пост атамана разбойничьей шайки, угрожающей безопасности и свободе окружающих, добровольно распустил ее, то с моральной точки зрения он не предатель, а герой. Но сам факт, что члены этой шайки готовы обвинить своего бывшего атама­на в нарушении моральных принципов, свидетельствует о том, что даже им не чуждо представление о моральном абсолютизме. Это самое сильное свидетельство — оно исходит от прямых противников морального абсо­лютизма.

Становится очевидным, что абсолютизм морального закона следует принять за аксиому, признав, что он вписан Богом в сердце каждого из людей.

**3.2. ЭТИКА ЛИЧНОСТИ И КОРПОРАТИВНАЯ ЭТИКА**

Этические категории непосредственно связаны с понятием культуры. Эти­мологически "культура" означает возделывание почвы. Производные зна­чения слова "культура" таковы: воспитание ("возделывание"), образова­ние людей, почитание ("культ"). Понятие культуры очень многогранно, обобщенно можно сказать, что культура — совокупность материальных и духовных ценностей, создаваемых человечеством в процессе историчес­кого развития.

Культура — это созданный человечеством мир, и, таким образом, тво­рец культуры в целом — все человечество. В ее многообразии можно, в зависимости от избранного принципа классификации, выделить культу­ры цивилизационные (например, западную и восточную), конфессиональ­ные (иудео-христианскую, мусульманскую), национальные (российскую, французскую), профессиональные (научную, предпринимательскую), групповые (рокеров, автолюбителей) и т. п.

В повседневной речи в слово "культура" вкладывают самый разный смысл. Так, говорят: "Он культурный человек", имея в виду, что данный человек *в* процессе воспитания (отсюда синоним — "воспитанный") усвоил и со­блюдает нормы "правильного", социально одобряемого поведения (вари­ант — "ведите себя культурно"). Говоря о "высокой культуре труда" или "передовой культуре земледелия", подчеркивают соответствие данной дея­тельности определенным стандартам, достигнутым на данный момент в этой области. Можно встретить и более узкое определение, например в сло­восочетании "деятели культуры", где под культурой понимается область искусства, деятельность театров, музеев и других подобных учреждений.

В теоретических исследованиях культуры наиболее распространенным и приемлемым является рассмотрение ее как сложной системы, состоя­щей из трех образующих, базовых подсистем: норм, ценностей и знаний. Сильно упрощая, можно сказать, что *ценности —* это все то, к чему чело­век субъективно стремится (или то, чего он избегает), то, что вызывает у него положительные или отрицательные эмоции и переживания. *Знания —* это информация о ценностях, актуальных или потенциальных, а также осознание того, что человек хочет. *Нормы —* способы освоения, овладения ценностью и правила поведения в процессе достижения цели. В человечес­ком взаимодействии эти три базовых элемента обычно сплавлены в еди­ное образование — *отношение* ('или *установку)* к объекту ценности.

Данную абстрактную схему можно проиллюстрировать на примере.

Прибыль — основная *ценность* в предпринимательстве. Стремление к ней и осознание этого стремления побуждают предпринимателя к поиску ин­формации *(знаний)* о способах и правилах *(нормах)* получения прибыли.

Основными источниками, из которых человек черпает принятые стан­дарты отношений (оценок), являются семья, работа, круг неформального общения, в первую очередь со сверстниками, средства массовой инфор­мации. В дальнейшем на этот чужой опыт накладывается личный опыт с последующей коррекцией усвоенных норм отношений на практике или в процессе специализированного делового образования. Отношения между людьми, их оценки и способы поведения регулирует этика.

Этика вообще может быть определена как набор правил, по которым один человек "играет" с другими. В каждой цивилизации в любую истори­ческую единицу времени существует специальная система обрядов (или ритуалов), которые навязывают человеку определенное поведение в оп­ределенных условиях. Это и есть те "правила игры", которые приняты среди данной группы людей. Все правила, выработанные человечеством, делятся на две группы — законодательные и этикет (имеются в виду "жест­кие" правила поведения — в отличие от "мягких" этических правил). Пер­вая группа — правила запрещающие, т. е. те, которые накладывают запрет на деятельность определенного типа; вторая группа — правила предписы­вающие, т. е. те, которые рекомендуют в определенной ситуации совер­шать или не совершать какие-то поступки.

Правила законодательные и этикета выработаны человечеством для удоб­ства и регламентации совместного бытия. Почему люди как члены сооб­щества обычно стремятся им следовать? Потому что в противном случае общество попытается освободиться от нарушителя (ср. англ, *outlaw —* раз­бойник, этимологически *out* — вне, *law —* закон, т. е. вне закона). При невыполнении правил законодательства человека из сообщества переме­щают и территориально, и духовно в другое человеческое пространство (ссылка, тюрьма и т. д.). При нарушении правил этикета человек никуда физически не перемещается. Происходит другой процесс: люди вокруг него исчезают сами. Попробуйте в течение трех или четырех дней ни с кем не поздороваться, и вы останетесь в одиночестве.

Оказывается, что выход из человеческого пространства, в которое по­мещен любой индивидуум, для него критичен, это приводит к состоянию глубокой депрессии, нервного стресса. Почему? Потому что человек рож­ден на свет эгоцентриком. Он воспринимает мир как нечто функциониру­ющее вокруг него. Он в конечном счете работает только на себя и, как производное от этой деятельности, работает на других. Например, накоп­ление капитала осуществляется для того, чтобы стать богатым самому и сделать богатой свою семью, а благодаря этому развивается общество, совершенствуется экономика и т. д. Но можно ли быть эгоцентриком, если вокруг никого нет? Можно ли вообще говорить о категории эгоцентризма (эгоизма) на острове, где живет один человек? Диалектическое представ­ление о мире приводит к пониманию того, что человек может быть эгои­стом, только если вокруг него есть другие люди. Он "выдвигается" на некотором человеческом пространстве, и если этого пространства нет, нет и психологической основы для такого выдвижения. И человек с его врожденной эгоистической сущностью как бы теряет почву под ногами, ему нечего больше делать, потому что вся его деятельность основана на внутренней конкуренции с другими людьми. Эта конкуренция есть источ­ник его совершенствования и совершенствования всех людей, т. е. каждого по отдельности и всего общества вместе.

Таким образом, человек может быть эгоцентриком, только если он член общества. Это парадокс, но парадокс диалектический. Перемещаясь в другое человеческое пространство, он это человеческое пространство вокруг себя должен заново формировать — труд нелегкий, многолетний и часто неблагодарный. Интуитивное, внутреннее понимание этой драмы (а это, безусловно, драма) заставляет человека играть по тем правилам, которые навязывает ему общество, где он родился и вырос. Вне всякого сомнения, человек рождается без знания законодательства и этикета, но он открыт для такого знания, и с первых же дней его жизни родители, учителя, окружающие учат его этим правилам. Каждый из нас, конечно, владеет ими частично, но на необходимом для коммуникации уровне.

Примером "игры по правилам" может быть рассмотренный выше (разд. 2.2.1 гл. 2) тип ритуальной речи. Это речь в соответствии с правила­ми этикета (не законодательства, конечно; существует очень мало уго­ловных статей, по которым судили бы за речь, хотя и существуют: статья за клевету, за оскорбление личности, за доведение до самоубийства).

Всем известно, что, когда человек находится в агрессивном или подав­ленном психологическом состоянии и это состояние вызвано его деятель­ностью, а возможно, речью или действиями других людей, у него возни­кает естественное желание совершить агрессивный поступок. И нет такого человека, которого не "душила бы ярость" в определенной ситуации. Но существуют социальные, нравственные, личные ограничения. Не каждое действие доходит до реализации, многие из них "умирают" как бы в за­чатке мотивации. Это означает, что в сознании человека есть нечто позволяющее ему в определенных ситуациях одни поступки совершать, а другие не совершать. Этот барьер, который позволяет или не позволяет что-то совершить, и есть нравственный барьер. Он, конечно, имеет опре­деленную корреляцию с нравственным уровнем развития общества, но в то же время индивидуален (что соотносится с теоретическим представле­нием о возможности совмещения противоположных тенденций в одном объекте).

Как мы можем знать, что является правильным? Очевидно, основные представления о морали и основные ценности закладываются с детства и развиваются в период от рождения до окончания школы. Поступки и пове­дение родителей, родственников, учителей, тренеров, наставников накла­дывают отпечаток на сознание ребенка, формируют отношение к добру, честности, справедливости и ведут нас к развитию других ценностей, кото­рые складываются в этические нормы поведения. Таким образом, все, что формирует внутренний нравственный барьер, конечно, определено тем, что окружает человека, тем, что он видел с момента появления на свет.

Хорошего он видел, как правило, мало. В формировании нравственного барьера людей старшего и более молодого поколений, живущих в России, было очень много лицемерия, и поэтому наш барьер по сравнению с обще­человеческим достаточно невысок, что создает дополнительные коммуни­кативные проблемы, в том числе на межнациональном и международном уровнях. В "Московской саге", рассказывая о провинциальном юноше, впер­вые попавшем в послевоенную Москву и с восторгом рассматривающем витрины магазинов, автомобили, улыбающихся прохожих, В.П. Аксенов с болью замечает, что юноша даже не подозревал, что каждый кирпич этого города, который ему так понравился, пронизан "жестокостью и ложью". В попытке освободиться от жестокости и лжи сегодня мы продвинулись очень незначительно. Это особенно заметно при анализе взаимоотношений с иностранными партнерами. Можно многое здесь написать о великих эти­ческих учителях России, русском характере и влиянии на него 70-летней (только ли?) лжи, пропитавшей жизнь страны.

Рассмотрите следующие ситуации, оцените их типичность и подумай­те, как эти действия могут повлиять на моральное сознание человека:

* *родители бездумно нарушают законы и нормы поведения, особенно зная,  
  что не будут пойманы и наказаны: "несут ", мусорят на улицах или  
  незаконно копируют компьютерные файлы;*
* *один из знакомых возвращает в магазин купленный предмет, который  
  был случайно им сломан, заявляя, что поломка произошла до приобрете­  
  ния;*
* *родители и другие люди, которых вы уважаете, любыми методами пы­  
  таются уйти от уплаты налогов, скрывая часть доходов;*

*— родители выполняют школьную домашнюю работу ребенка, чтобы обес­печить ему высокую оценку или просто чтобы "поскорее разделаться " с домашним заданием сына или дочери;*

* *родители не обращают должного внимания на ошибку при расчете за  
  покупку, если она в их пользу;*
* *учителя пиратски копируют аудиокассеты, видеозаписи, объясняя свой  
  поступок тем, что они сделали это ради образовательных целей;*

*— делаются унизительные замечания и отпускаются низкопробные шут­  
ки по поводу национальных меньшинств, людей, имеющих какие-либо  
физические недостатки, или по поводу других групп людей.*

В ряде случаев люди вынуждены совершать неэтичные поступки, чув­ствуя давление со стороны окружающих — родителей, коллег, которые могут делать это совершенно неосознанно. Рассмотрим следующие часто встречающиеся примеры аморального поведения:

- *списывание ответов теста у соседа по парте с целью получить опреде­  
ленное количество баллов (давление со стороны родителей или необхо­  
димость сдать предмет);*

* *невнесение своей доли в общее дело;*
* *плагиат в отчетной работе;*
* *нежелание разоблачать студента, списывающего на экзамене;*
* *приписывание себе качеств, которых нет, в резюме, чтобы увеличить  
  шансы получения работы, стипендии и т. д.;*

— *присваивание денег, по ошибке выданных банкоматом (например, вы хо­  
тели снять с вашего счета 100руб., а автомат вам выдал 1000руб.,  
причем на вашем счете сумма уменьшилась всего лишь на 100 руб).*

Иногда бывает очень сложно применить этические нормы в типичных ситуациях на рабочем месте. Чтобы это проиллюстрировать, приведем сле­дующие примеры:

— *юрист вынужден скрывать бухгалтерские отчеты своего клиента, чтобы  
помешать финансовой инспекции обнаружить его уклонение от упла­  
ты налогов;*

* *фирма владеет ценными бумагами банка, который имеет неуплаченный  
  заем одного из клиентов этой фирмы;*
* *агент по продажам, которому приходится часто совершать поездки, чув­  
  ствует себя обманутым, когда оплата личных телефонных звонков не  
  входит в расходы на поездку. В результате он завышает в отчете рас­  
  ходы на машину, чтобы покрыть затраты на телефонные звонки;*
* *клерки, работающие в отделе по связям с общественностью, часто раз­  
  глашают информацию из личных файлов, они считают нормальным об­  
  суждать ее с коллегами во время обедов и перекуров;*
* *производя оборудование на экспорт, компания планирует сократить  
  уровень безопасности оборудования и уровень воздействия на окружа­  
  ющую среду по сравнению со стандартами своей страны. Соблюдая  
  более низкие стандарты той страны, в которую будет поставлено  
  произведенное оборудование, компания сокращает производственные  
  расходы;*

- *в письме к инвестору менеджер компании сообщает, что курс ценных  
бумаг клиента вырос на 24 процента, но не дает информации о том,  
что курс на ценные бумаги вообще повысился на 32 процента за тот  
же период;*

— *для повышения доходов отдела услуг компания в финансовой отчетно­  
сти завышает количество труда, вложенного в данную продукцию;*

*- тая злобу на своего начальника, работник выдает конфиденциальную  
информацию фирмы (такую, как торговые секреты компании, марке­  
тинговая стратегия или планы компании по развитию технологий) зна­  
комому, работающему на конкурирующую компанию.*

Каждое из этих действий направлено на соблюдение собственных ин­тересов вне зависимости от законов и интересов других людей. Типич­ность и безнаказанность такой ситуации в России свидетельствуют о том, что подобное поведение принимается обществом; к сожалению, это и есть та система ценностей, которая распространена в деловом мире.

В течение нашей жизни мы обретаем новые идеалы и таким образом изменяем свою систему ценностей в лучшую или в худшую сторону. На­пример, при принятии сложного этического решения мы совершенству­ем наши достоинства, такие, как честность и справедливость. Тем не ме­нее, идя даже на небольшие компромиссы, т. е. отступая от моральных норм, мы приходим в скором времени к нарушению правил поведения и даже к незаконным действиям.

Примеры из жизни известных людей, которые столкнулись с этичес­кими дилеммами, обернувшимися в конце концов проблемами с зако­ном, иллюстрируют постепенное разложение личности:

— *П.Р.— великий бейсбольный нападающий— постепенно втянулся в пре­  
ступную деятельность, что привело его в тюрьму.*

*- Олимпийскому спринтеру Б.Д. пришлось лишиться золотой медали из-  
за использования допинговых средств.*

Такие явные нарушения закона не происходят очень часто. Точно так же как и процесс отравления мышьяком, аморальное поведение впиты­вается в нашу кровь небольшими ежедневными дозами. Такое поведение может перерасти от мелких краж в магазинах до получения крупных взя­ток за устройство на работу.

Иногда люди совершают аморальные поступки, так как некоторые си­туации они не воспринимают как этически двусмысленные. Проблема здесь состоит в том, что многие этические нормы неочевидны, и создается впе­чатление, что они просты. Однако это ложное впечатление, поскольку психологический механизм, лежащий в основе (не)этичного поведения человека, очень сложен и противоречив. Не случайно Г. Честертон писал: "Когда честно изучаешь человеческую душу, приходится отбросить пус­тые вымыслы, гласящие, что нельзя одновременно быть и черным, и бе­лым". Рассмотрим в этом контексте несколько нравственных риторичес­ких постулатов.

*Постулат первый:* с речью можно обращаться только к тем людям, к которым относишься доброжелательно, так как сама речь должна иметь внутреннюю установку на добрые чувства, которые вы хотите донести до людей, вас окружающих.

Данный постулат является резким запретом на значительное количе­ство речей. Если довести это положение до логической точки, становится понятным, что каждый человек, который вызывает у вас раздражение, не может быть объектом вашей речи. Это очень категоричное утверждение, но стремление к его соблюдению безусловно необходимо. Почему не сле­дует обращаться ни с какой речью (не только с бранной) к человеку, который вам неприятен? Как уже говорилось, в основе любого поступка лежит набор целевых установок, который называется *мотивацией.* Речь -тоже поступок, и в основе его всегда лежит конкретная психологическая цель. Предположим, вы обращаетесь к человеку, который вам неприятен. Цель у вас может быть любая, например, уговорить его выбрать в качестве изучаемого языка французский. Казалось бы, в самой цели ничего нега­тивного нет, это нейтральная целевая установка. Но реальный текст явля­ется производным от всего множества целей, заложенных в сознании че­ловека в момент речи. И в нем реализуется не только основная цель (убедить выбрать французский язык), но и внутренние, психологические цели, многие из которых говорящий сам до конца не понимает (бессознатель­ная мотивация). Тем не менее цель существует всегда. Основой бессозна­тельной мотивации являются эмоции, наличие которых человек не всегда ощущает в себе, но которые подчас заставляют его совершать неожидан­ные поступки.

Поэтому, если на фоне вполне разумной целевой установки вы испы­тываете к человеку недобрые чувства (кратковременные или длитель­ные), во время речевой коммуникации эти чувства будут заметны. О чем бы вы ни говорили с другим человеком, хотите вы того или нет, вы одновременно сообщаете ему, как вы к нему относитесь. Это одна из причин, по которым не следует обращаться с речью к людям, которые вам неприятны.

Важно понять, что если бы вы не обратились к нему с речью, то он скорее всего не почувствовал бы вашего к нему отношения и не испытал бы неприятных эмоций. Это означает, что ваша речь была поступком, инициировавшим отрицательные эмоции в другом человеке, т. е. поступ­ком во зло.

Еще большее зло человек приносит, нарушая *второй риторический по­стулат,* который звучит так: людей не следует обманывать, им нужно говорить правду.

Эта проблема связана с категориями истинности и ложности в речевой коммуникации. Людям свойственно обманывать друг друга, потому что в силу внутренней целесообразности лучшим выходом из положения иног­да представляется ложь. С древнейших времен человечеством обсуждались вопросы, насколько этично обманывать, имеет человек право это делать или нет и какова должна быть кара за ложь. Ответы не найдены.

Что такое ложь? Чтобы ответить на этот вопрос, следует понять, что есть истина, т. е. что соответствует действительности, а что нет. И здесь возникает противоречие, носителем которого является человек в силу природной ограниченности своих возможностей. Мир, который его окру­жает, определенным образом объективно устроен. Человек же может вос­принимать его только через анализаторы (зрительные, слуховые, тактиль­ные, обонятельные). Где гарантия, что это восприятие адекватно? Ее нет и быть не может. Ответ на этот вопрос (на самом деле это вопрос о позна­ваемости/непознаваемости мира) издревле разделил людей на два лагеря в соответствии с материалистическим или идеалистическим подходом к внешнему миру. Если наши анализаторы воспринимают мир адекватно, тогда он познаваем и может быть поставлена задача все большего прибли­жения к истине. Если же наши анализаторы значительно искажают то, что происходит вокруг нас, вопрос о познаваемости мира не может быть даже поставлен. А если происходит значительное искажение картины мира за счет погрешности работы анализаторов, то это искажение универсально для человечества или индивидуально для каждого?

В соответствии с концепцией субъективного идеализма каждый чело­век воспринимает мир по-своему, и, таким образом, не только не суще­ствует адекватность восприятия мира человеком, но и взаимопонимание между людьми носит условный характер. Это категоричное заключение, но, возможно, оно недалеко от истины. Рассмотрим один пример. Для каждого из нас другие люди тоже факт внешнего мира, состоящего не только из пространства, морей, полей, лесов, но и из *homo sapiens.* Возьмем какого-нибудь человека (Ч), знакомого, положим, с 500 людьми, и по­пробуем провести среди них опрос, что Ч за человек. Очевидно, что мы получим 500 разных характеристик. Некоторые из них будут близки друг к другу, другие — прямо противоположны. А ведь перед нами один и тот же человек. Это доказывает и то, что наши анализаторы работают плохо и неадекватно, и то, что перекодированная после восприятия анализатора­ми информационная волна, которая поступает в наш мозг, приводит к неадекватному анализу впечатлений от внешнего мира. И это понятно, так как анализ во многом зависит от индивидуального опыта человека, его системы ассоциаций и ценностей. Если бы восприятие было адекват­ным, то ситуация, при которой по поводу одного и того же человека существовало бы столько мнений, сколько людей их высказывает, оказа­лась бы невозможной. Конечно, по поводу объектов более простых, чем человеческая личность, мнения совпадают значительно чаще, но это не снимает проблемы в оценке сложных объектов.

Естественный язык основан на принципе дискретности. Очевидно, что с помощью линейно упорядоченного текста информация может быть пе­редана, только если сам этот текст состоит из дискретных единиц. Передаваемая информация при этом значительно упрощает реальную картину действительности.

Язык не повторяет внутренней организации мира вещей. В организации смыслов существует свобода, они независимы. Естественный язык связан с миром не непосредственно, а через собственную организацию, причем эта организация в разных языках разная. Концепция, согласно которой структура языка определяет структуру мышления и способ познания внеш­него мира, называется *гипотезой лингвистической относительности.* Она разработана американскими лингвистами Э. Сепиром и Б.Л. Уорфом в рам­ках этнолингвистики. В соответствии с данной гипотезой логический строй мышления определяется языком.

Характер познания действительности зависит от языка, на котором мыслит познающий субъект. Люди членят мир, организуют его понятия и распределяют значения так, а не иначе, поскольку являются участниками некоторого соглашения, имеющего силу лишь для этого языка. Познание не имеет объективного общезначимого характера: "сходные физические явления позволяют создать картину вселенной только при сходстве или по крайней мере при соотносительности языковых систем" (Б.Л. Уорф).

Таким образом, говорить об абсолютной адекватности проекции внеш­него мира на сознание человека не приходится. Если это так, тогда что такое ложь на фоне того, что сама наша реакция на внешний мир носит искаженный характер? Ложь можно рассматривать как одну из коммуни­кативных функций. Ложью в речи называется неверие самого человека в истинность того, что он говорит. Объективная ложь, как и объективная истина, не дана человеку в знании, но вера дана. Любопытно: что такое ложь, никто не знает, но когда человек обманывает, он всегда понимает, что обманывает. Категория веры неформализуема, объект веры невозмож­но ни доказать, ни опровергнуть, но каждый человек чувствует ее в душе. Под этой категорией понимается вера и в Бога, и в истину, и в справед­ливость и т. д. и соответственно неверие ни в Бога, ни в истину, ни в справедливость. Это фактор, психологическое обоснование которого на­ходится глубоко в бессознательном.

Определить категорию лжи с терминологической точки зрения не пред­ставляется возможным, словарные толкования не дают ее понимания, но каждый человек знает, что это такое. Правда, знание это сугубо индиви­дуально, ибо ложь — это то, что человек сам считает ложью, т. е. то, во что он не верит. Такие категории, как "добро", "зло", "ложь", "истина", "счастье" и т. п., могут быть определены только функционально, а не статически. Это функции от некоторого аргумента; в роли последнего вы­ступает каждый конкретный человек, и в зависимости от того, какой это аргумент (т. е. какой это человек), значение функции может быть любое. Такие категории, безусловно, должны существовать: если бы их не было, люди жили бы в догматическом мире абсолютных истин, что совершенно несвойственно человеческому сознанию, которое диалектично по своей природе (о механизме коммуникации во время лжи см. также разд. 5.6 гл. 5). Так же как "истина" и "ложь", понятия добра и зла принадлежат к нео­пределяемым общефилософским категориям, любые словарные толкова­ния которых носят характер условный, неточный и неабсолютный. Одна­ко на неформальном уровне эти категории понятны всем людям (правда, по-разному). По Библии — добро изначально, оно появилось раньше зла. Зло противопоставлено добру. Зло — это то, что вы бы сами себе не поже­лали (в этом смысловая основа "золотого правила").

Каждый человек ощущает это в себе, но важно понять, что эти ощу­щения индивидуальны. Адресуясь с речью к человеку, следует поставить себя в позицию слушающего и задаться вопросом: "А хотел бы я это ус­лышать?" Значительная часть ваших речей сразу будет "забракована", потому что очень часто, намереваясь сказать что-то другому, сами бы мы услышать это не захотели. Очень простой и (увы!) распространенный при­мер. *Молодой человек встречается с девушкой. Подруга девушки, увидев его в ресторане с другой женщиной, немедленно обо всем рассказывает.* Ну а если бы так поступили с ней?! В соответствии с нравственным законом такая речь запрещена риторикой, потому что она во зло (по определению). Бла­гими намерениями в этой ситуации ничего не объясняется: не следует забывать, что ими "устлана дорога в ад".

С помощью речевого воздействия можно заставить собеседника почув­ствовать любую эмоцию, заданную говорящим на сознательном или бес­сознательном уровне. Очень распространенным является осознанное про­воцирование в человеке *чувства стыда.* Типичен (увы!) пример поведения учителя средней школы (особенно в начальных классах), когда единствен­ным педагогическим приемом становится нравоучение в отношении ре­бенка, который плохо учится или недисциплинированно себя ведет. При этом нередко судилище становится публичным, так как ставится задача опозорить ученика перед одноклассниками (вызвав к доске и поставив лицом к классу, т. е. в оппозицию к остальным ученикам) или перед стар­шими школьниками, если они пользуются у него авторитетом. Эмоция стыда вызывается обычно на речевом уровне, т. е. словесно. Это одна из самых сильных, самых мучительных эмоций, которую можно испытать. Если взрослый человек вызывает в другом стыд, да еще когда тот не мо­жет ему ответить, беспомощен, в 2 раза ниже ростом, в 3 раза меньше весит, в 4 раза ниже на служебной лестнице, то на языке этики иначе как садизмом это публичное унижение названо быть не может. Надо сказать, что такого рода унижения люди помнят всю жизнь, платят стойкой нена­вистью к тому, кто их унизил, тщательно эту ненависть скрывая.

В фильме Р. Быкова "Чучело" в 1984 г. впервые была поставлена пробле­ма стыда и унижения, которые переживают люди в детском и молодом возрасте в системе отечественной средней школы. Мало что изменилось в этом отношении с той поры: из всех цивилизованных стран детей безна­казанно доводят до слез в школе только у нас. На Западе это повод для судебного разбирательства.

В случае если ребенка позорят перед родителями, эмоции стыда и стра­ха комбинируются: возникает страх перед наказанием, или страх, что выгонят из школы, или страх перед стыдом в присутствии людей, кото­рые имеют у ребенка авторитет. Этот методологический прием использу­ется вместо убеждения в основном по отношению к младшим школьни­кам, потому что уже в 6—7-м классах ребенок не позволит над собой издеваться, он будет мстить, что вполне естественно. Садизм — одна из сохраняющихся, к сожалению, характеристик массового сознания, и долг каждого взрослого — оградить от него детей.

В каких же случаях речь "во зло" все же допустима?

Обращение к человеку, который вам неприятен, возможно только в тех случаях, когда его невозможно избежать: в некоторых административ­ных ситуациях (вы вынуждены общаться с начальником, которого подчас недолюбливаете), в личных (речь, обращенная к мужу перед разводом, которая необходима для решения финансовых и бытовых проблем) и т. п. Конечно, такие ситуации бывают, но следует по возможности сводить их к минимуму. Обществом выработаны механизмы, помогающие человеку в подобных случаях (например, сложные финансовые и личные переговоры ведет адвокат, потому что это нейтральная фигура, в целевых установках речи которой нет ничего негативного).

Что касается лжи, то, конечно, существуют жизненные ситуации, в которых кажется, что человека следует обмануть из соображения гуманиз­ма ("ложь во спасение"). В качестве наиболее распространенного приво­дится обычно пример человека, который безнадежно болен и которому не говорят о необратимости его болезни, а наоборот, сообщают, что он выздоравливает и сегодня выглядит явно лучше, чем вчера. Следует ли так поступать?

Думается, что "ложь во спасение" тоже функция, где аргументом явля­ется личность больного. В зависимости от того, каков человек, к которому вы обращаетесь, можно оценить правомерность или неправомерность об­мана. Если перед вами человек сильный, привыкший принимать самосто­ятельные решения (а для принятия решений человеку нужна, как извест­но, достоверная информация), своим обманом вы приносите ему зло, лишая знания истины, а поэтому и возможности принять адекватное ре­шение. Человек хочет успеть подвести итоги своей жизни — вы его лиша­ете возможности понять, что пора это сделать. Это может быть недописан­ная книга, несоставленное завещание, недоснятый фильм, несочиненная песня... Скрывая верную информацию, вы не даете ему проанализировать в жизни то, что он хотел бы. Если это человек верующий и, как любой человек, немало грешил — ему нужно время для раскаяния. Время для раскаяния — это не час, который проводит священник у постели умира­ющего, это *время,* и его человеку надо дать. (Почему истинно верующие люди категорически возражают против смертной казни даже для самых страшных преступников? Потому что, если человека убить насильно, у него не будет времени для раскаяния, а если его оставить в живых, то такое время у него появится.)

И это не единственные случаи, когда мысль о том, что "ложь во спасе­ние" есть благо, не кажется очевидной. Не следует забывать и о чисто медицинском факторе. Зафиксированы случаи значительной активизации защитных сил организма: если человеку впрямую говорят, что он гибнет, организм находит в себе внутренний резерв, побеждающий болезнь, ко­торая в обычных условиях побеждена быть не может, — так оказывается сильна жажда жизни. При неизлечимых заболеваниях не справляется им­мунная система человека. Биоэнергетический метод лечения основан на стимуляции деятельности именно иммунной системы, что в этих услови­ях может спасти жизнь. Таким стимулятором может оказаться также слово правды. Поэтому к тезису "лжи во спасение" следует подходить с большой осторожностью и очень индивидуально.

Конечно, кроме рассмотренных есть много других "исключений" из нравственных правил. Но важно понять: всякий раз, когда вы совершаете поступок, следует подумать, в какой мере вы сами хотите, чтобы подоб­ный поступок был совершен в отношении вас. С нравственной точки зре­ния людям следует делать добро, но нравственный барьер — это барьер, который каждый человек устанавливает для себя сам, и он не может быть навязан никем извне. Поэтому в той мере, в какой вы позволяете себе греховное отношение к другим людям, вы совершаете в отношении них неэтичные поступки.

Нравственное воспитание человека в любви и сострадании к ближне­му, повсеместно утерянное сейчас в России, начинается очень рано в собственном доме. Но и в более позднем возрасте человек может научить себя этому сам: стоит только глубоко и объективно проанализировать жизнь любого из людей, быстро придет понимание того, что человеческая жизнь — это цепь страданий. Любовь и жалость сами войдут в сердце.

Во многих странах описанный случай с девушкой и ее подругой очень редок. И вовсе не потому, что русский человек по природе злодей, а пото­му, что он вырос в обстановке лживой и жестокой коммуникации, навя­занной тоталитарным режимом, где случаи подобного рода есть норма. Кого из нас учили в детстве, что подобные вещи говорить нельзя, потому что другому человеку их слушать больно? В речи, как и в поведении, сле­дует поступать во благо людям, а не во вред. К человеку нужно обращаться как к человеку, как к наместнику Бога на земле, с причитающейся ему мерой любви и уважения. Кто дал право вторгаться в личную жизнь других людей, быть судьей? Кто позволил воздействовать на проблемы, которые жизненно интересуют другого? Никто никому не судья!

Любопытно, что речь "во зло", будучи безнравственной, еще и крайне невыгодна говорящему. Отношение к речевым коммуникантам (а мы уже знаем, что в этом случае оно отрицательное) на уровне устной речи фак­тически не может быть скрыто. Принимается эта информация, как правило, бессознательно, и человек начинает испытывать дискомфорт, нервоз­ность, неясную ему самому подавленность — и, конечно, по системе об­ратной связи ответная реакция будет весьма нежелательной: коммуника­тивный бумеранг возвратит все, что послано. Когда и в какой форме -обычно трудно бывает предсказать заранее. Но негативный ответ последу­ет обязательно. И наверное, это справедливо: если существует грех, то должно быть и наказание (эта дихотомия как диалектическое противопо­ставление обязательно присутствует в человеческой коммуникации).

Наиболее ярко это может быть продемонстрировано на примере ком­муникативной модели в случае разоблачения (особенно — публично) лжи. В этот момент возникает очень опасная для говорящего ситуация, ведущая к полной потере авторитета в глазах не только человека, разоблачившего ложь, но и всех, кто при этом присутствовал. Одновременно с потерей авторитета приходит потеря доверия. А авторитет и доверие принадлежат к благоприобретениям, которые трудно достигаются, очень легко теряют­ся и практически не восстанавливаются. Публичный позор является одной из предельных стрессовых коммуникативных ситуаций, которые человек порой не может ни забыть, ни "изжить" до конца своих дней.

Внутренне человеку свойственно стремление к совершенствованию или хотя бы к тому, чтобы "лучше выглядеть" в глазах других людей. Очевидно также, что от других мы требуем высокой морали.

Вот что в этом контексте применительно к нашей стране пишет П.Н. Шихирев: «Когда в 1996 г. в России был проведен социологический опрос деловых людей, которым было предложено выбрать в списке из 7 наиболее важных главную ценность, был получен следующий результат: явно ведущей оказалась "честность"». В этом отношении российские дело­вые люди не представляют собой исключения из общего правила и общих закономерностей развития личности. Эти закономерности состоят в том, что если поведение человека в значительной степени регулируется его психикой (эмоциями, представлениями, мотивами, ценностями и т. п.), то ядро, сердцевину самой этой регуляторной, "управляющей" системы составляют моральные, этические принципы и нормы. Эта закономер­ность была в начале века теоретически обоснована выдающимся русским философом С. Франком (1917). Ее достоверность и универсальность были в наше время подтверждены обширным эмпирическим материалом в раз­ных странах.

На этой закономерности строится *этический анализ принятия решений.* Элементарный этический анализ процесса принятия решений основыва­ется на модели, включающей три базовые предпосылки:

1. взаимодействие с окружающей средой;
2. выбор из ряда альтернатив;
3. ожидаемые результаты действия и ожидаемая удовлетворенность от  
   результата (для каждой альтернативы).

Такая модель получила широкое распространение за последние несколь­ко лет — ее используют в теории игр, агентской теории, теории транзакционных издержек и т. д. В то же время она критиковалась в свете совре­менного развития организационной теории. Простейшее применение эта модель находит в агентской теории или в теории игр. Оно представляет собой процесс принятия решения как последовательность промежуточ­ных решений, принимаемых активным агентом для того, чтобы вызвать определенную ответную реакцию своего партнера по деловому общению — реагента.

Во взаимодействии агента и реагента конкретная ситуация определяет набор возможных взаимодействий и внутреннее состояние обоих агентов. Она же, а также сам процесс общения определяют удовлетворение каж­дого из агентов от взаимодействия. В то же время обучение и самообучение агентов влекут за собой возможность управления их внутренним состоя­нием и, как следствие, конкретной ситуацией, от которой столь многое зависит; решение (выбор конкретного действия активным агентом) мо­жет иметь три различных набора последствий, которые необходимо при­нимать во внимание (оценивать) в момент принятия решения:

1. последствия, связанные с самим взаимодействием;
2. последствия, связанные со знаниями, которые имеет активный агент;
3. последствия, связанные со знаниями, которые имеет реагент.

Если эти последствия носят позитивный характер, мы вправе рассмат­ривать их как ценности, ибо ценности — это реальности, приносящие удовлетворение. Соответственно возможны три различных вида удовлет­ворения:

1) удовлетворение от процесса взаимодействия (удовлетворение от вос­  
приятия);

1. удовлетворение активного агента своим внутренним состоянием  
   (внутреннее удовлетворение);
2. удовлетворение от ситуации, т. е. от внутреннего состояния другого  
   агента (внешнее удовлетворение).

*Внешнее удовлетворение —* это то, что мы обычно имеем в виду, когда говорим о наших чувствах по отношению к конкретному человеку (дове­рие, дружелюбие). Оно производится внутренним состоянием другого че­ловека в той мере, в какой влияет на нас (безразличен ли я этому челове­ку или нет). Способности распознавать внутреннее состояние человека надо учиться; мы будем называть это *оценочным знанием.* Развитие оценочного знания и является предметом, рассматриваемым в этическом анализе. Мы также способны производить действия, которые влияют на окружающую среду, и используем эту способность для обеспечения таких реакций от окружающей среды, которые позволяют получить удовлетворение от вос­приятия. Эту приобретенную в результате обучения возможность мы бу­дем называть *оперативным знанием.*

Внутреннее состояние человека, принимающего решения, зависит и от состояния оперативного знания (развитых навыков управления окру­жающей средой), и от состояния оценочного знания (способности оце­нить внутреннее состояние другого человека), в частности реагента.

Наше экспериментальное знание о внутреннем состоянии другого че­ловека (насколько я ему небезразличен) определяет содержание наших чувств по отношению к этому человеку. Уровень уверенности в том, что мы правильно понимаем внутреннее состояние человека, определяет *силу* этих чувств (она (сила) представляет собой уверенность человека, прини­мающего решения, полученную им на основе экспериментальных свиде­тельств, собранных в ходе предыдущих взаимоотношений с указанным человеком).

Для того чтобы развить наши чувства по отношению к другому челове­ку, необходимо получить знания о его внутреннем состоянии, т. е. распоз­нать то, что находится у человека внутри и что он старается скрыть. Наш опыт, как показано, содержит лишь воспринимаемую анализаторами ин­формацию (ряд восприятий от непосредственного взаимодействия с окру­жающей средой), и это *единственная* основа, на которой мы можем строить наше экспериментальное знание о реалиях, с которыми имеем дело. Пос­ледовательность, которой придерживаются человеческие существа при по­строении данного рода знаний, хорошо известна. Такую последовательность действий мы называем *экспериментом.* Он состоит из двух этапов:

1. В голове у человека, начинающего эксперимент, есть некоторая ги­  
   потеза (или модель) о том, какова будет ответная реакция другого чело­  
   века на его действия (модель может быть точной или неопределенной, но  
   в любом случае она должна существовать, так как для достижения конк­  
   ретной реакции человек, принимающий решения, выбирает конкретные  
   действия).
2. Решения, принимаемые на основе данной модели, эквивалентны  
   эксперименту. Если эксперимент удается (т. е. оправдывает гипотезу), вера  
   человека, принимающего решения, в существование в другом человеке  
   тех качеств, которые ему были приписаны, гипотетически усиливается.  
   Содержание этой веры является *базовой составляющей наших чувств* к этому  
   человеку. Усиление веры означает рост силы чувств.

Проведение таких экспериментов требует от человека, принимающего решения, определенных затрат — *издержек.* Издержки в данном случае -это усилия, затраченные на проведение эксперимента. Более глубокое изу­чение их природы показывает, что стоит за понятием "оценочное знание". Для упрощения анализа представьте, что человек, принимающий реше­ния, может добиться желаемых действий от другого человека двумя спо­собами. Один из них подразумевает контроль над поведением человека с помощью силы, сосредоточенной в руках принимающего решения. В этом случае другому человеку ничего не остается, кроме как подчиниться и вести себя требуемым образом. Другой способ получить необходимую ре­акцию заключается в том, что принимающий решения отказывается от применения силы и полагается вместо нее на *добрую волю* другого челове­ка. Конечно же, второй вариант подразумевает проведение эксперимента, выявляющего наличие (или отсутствие) в другом человеке этой самой доброй воли по отношению к принимающему решения. Использование такого способа также подразумевает риск вообще не добиться желаемой реакции при отсутствии доброй воли у оппонента. Таким образом, издер­жки эксперимента могут выражаться в недостижении ожидаемого резуль­тата и в психологическом дискомфорте, возникающем при общении. Мы можем выделить два основных условия, необходимых для того, чтобы про­водить такого рода эксперименты:

1. Способность человека сформулировать разумное предположение (ос­нованное на абстрактной, неэкспериментальной, априорной информа­ции, которую он может иметь в своем распоряжении) о наличии в другом человеке доброй воли по отношению к нему. Мы будем называть этот  
   механизм *рациональностью.*
2. Способность человека идти на риск ради экспериментов (способ­ность преодолеть собственное желание пойти самым легким путем). Мы будем называть этот механизм *виртуальностью.*

Качество оценочного знания человека, принимающего решения, оп­ределяется его рациональностью и виртуальностью, поскольку они зада­ют параметры экспериментов, которые он способен провести, и как след­ствие того знания, которое он способен получить о внутреннем состоянии других людей (это знание достигается, когда эксперимент удается).

Качественный рост оценочного знания — рост рациональности и вир­туальности — не зависит от того, удался эксперимент или нет. Он зависит лишь — в случае рациональности — от того, как была использована чело­веком, принимающим решения, доступная ему абстрактная информация в процессе построения модели, которая после была экспериментально протестирована; в случае виртуальности — от того, насколько человек, принимающий решения, преуспел в оперировании своими импульсами во время проведения эксперимента.

Познания, приобретаемые во время осуществления решения, не дол­жны быть ложными. Ложные познания приобретаются, например, в том случае, когда модель, используемая в процессе принятия решения, ирра­циональна, т. е. когда принимающий решения обладает слишком абстрак­тной информацией об объекте или когда план действий разрабатывается лишь для того, чтобы вызвать желаемую реакцию, но возможные послед­ствия этого плана для внутреннего состояния другого человека не рас­сматриваются.

Очень часто указывалось на то, что способ поведения, основанный на иррациональной модели, является неэтичным1, однако в большинстве слу­чаев аргумент, выдвигаемый в поддержку этого утверждения, основывает­ся на социологически выявленных последствиях такого рода поведения (вред для окружающих). Но поведение далеко не всегда является неэтичным из-за болезненных последствий, которые могут иметь место для других людей. С точки зрения *рациональной концепции,* которую мы сейчас и рассматриваем, поведение неэтично потому, что оно наносит вред разумности поступ­ков человека, принимающего решения. Это является неизменным следствием того, что поведение людей основывается на иррациональном использова­нии доступной информации. Если даже использование, вызванное желани­ем избежать усилий, которые необходимы для принятия решения, осно­ванного на "полной модели", оказалось удачным (достигло желаемой реак­ции других людей), все равно недостаток виртуальности, проявленный во время его принятия, увеличится для принятия аналогичного решения в будущем и рано или поздно "подставит вам ножку".

Другая распространенная ловушка этического анализа заключается в сведении его до уровня попытки выбрать сиюминутное лучшее действие (оптимальное этическое поведение) в любых условиях. Проблема заклю­чается в том, что, несмотря на то что можно определить лучшее действие, абстрагируясь от обстоятельств, найденный алгоритм мало поможет в до­стижении конечной цели при столкновении человека с конкретным на­бором обстоятельств. Главное препятствие для применения сиюминутного "идеального действия" содержится в виртуальности. До тех пор пока чело­век, принимающий решения, не достигнет уровня абсолютной виртуаль­ности, будут существовать обстоятельства, преодолеть которые он не спо­собен. Первая задача рациональности — избежать действий, которые могут произвести желаемую реакцию, но при этом являются неэтичными. Вто­рая задача рациональности -- найти альтернативы, которые не только этичны, но и подходящи для человека, принимающего решения. Поиск альтернатив, идеальных с точки зрения этики, без предварительного убеж­дения в их приемлемости — еще одна форма иррациональности.

Наиболее точный критерий глубины чувств — жертва, на которую спо­собен пойти один человек ради другого. Сила чувств уменьшается, когда мы узнаем, что другой человек уже имел внутреннее состояние, которое мы открыли экспериментальным путем (это отражает издержки нахожде­ния чего-то, что уже существовало). С позиции рациональной концепции сила чувств будет еще меньше в тех случаях, когда принимающий реше­ния человек жертвует удовольствием восприятия для того, чтобы увели­чить величину оценочных знаний другого человека. В этих случаях ее умень­шают издержки не только на открытие внутреннего состояния, которое уже присутствовало ранее в другом человеке, но и на помощь ему, ока­занную для лучшего развития его внутреннего состояния. Попытки, пред­принимаемые для обеспечения такой помощи, могут не найти отклика, но это оказывает влияние только на содержание чувств человека, прини­мающего решения, по отношению к другому человеку (когда тот не от­кликается на нашу инициативу, содержание чувств принимающего реше­ния не может улучшиться). Глубина чувств человека, принимающего решения, будет увеличиваться в любом случае; это зависит только от предпринимаемых им усилий, а не от реакции других людей. Глубина чувств, достигаемая человеком, принимающим решения, есть, в частно­сти, последствие развития его собственного оценочного знания (надопомнить, что таким образом растут его рациональность и виртуальность). Сильные чувства могут перерастать в симпатию, в привязанность по от­ношению к другому человеку, в зависимость от него... Все это атрибуты *любви.* Она выражает наиболее важную ценность и собственность человека. Чем глубже любовь, выращенная человеком в себе, тем больше его внут­реннее удовлетворение.

Большая часть сложностей, появляющихся в процессе анализа челове­ческого поведения, вызвана путаницей по поводу разных толкований сло­ва "любовь". Мы должны иметь в виду, что оно имеет общее значение, которое выражает, как минимум, положительную оценку какой-либо ре­альности, при этом его в каждом случае заменяет другое слово (солидар­ность, сентиментальная любовь, симпатия), но за каждым из них стоит любовь в общем смысле. В рассмотренной модели присутствуют пять видов реальности: взаимодействие, внутреннее состояние человека, принимаю­щего решения, сама личность человека, принимающего решения, а так­же состояние души и личность реагента. Таким образом, говоря о челове­ке, принимающем решения, мы должны сказать, что он обладает *любовью-солидарностью* по отношению к другим людям, принимающим решения, в случаях, когда ему нравится возможное взаимодействие с ними (удовольствие восприятия, которое он может получить таким путем). Он обладает *сентиментальной любовью* по отношению к ним, когда ему нра­вится их внутреннее состояние. Он обладает *любовью-симпатией* по отно­шению к ним, когда ему нравится то, что они являются личностями (сущ­ностями, наделенными способностью использовать свою свободу для регулирования собственных действий). Когда нам известны данные разли­чия, становится понятным, что цель этики — анализ человеческих реше­ний для определения их вклада в то, как человек, принимающий реше­ния, учится любить.

Эта цель может быть достигнута лишь на базе достаточно высокой куль­туры, которая распространяется на все сферы жизни общества, в том чис­ле и на бизнес.

Среди профессиональных типов культур разумно выделить "деловую культуру", которая может быть теоретически определена как система от­ношений, выраженных в нормах, ценностях и знаниях в сфере трудовых отношений. Эта система регулирует деловую активность, т. е. активность, целью которой является развитие (повышение доходности, рост, совер­шенствование) дела. Такая активность проявляется в организации труда, в навыках делового общения и правилах делового этикета, в искусстве вести дела, в репутации.

Общая теоретическая схема деловой культуры — это своеобразный "ске­лет", который в реальной жизни "обрастает плотью" социальных форм: традиций, правил, ритуалов, этикета, привычек, порожденных конкрет­ной социокультурной ситуацией.

Отдельно взятый деловой человек в России является носителем ценно­стей всех перечисленных выше уровней. В *общечеловеческом плане* он, так же как и его коллеги во всем мире, высоко ценит в партнере его надеж­ность, порядочность и профессионализм. В *плане цивилизационном* он при­надлежит к евразийской культуре и поэтому по своему характеру больше тяготеет к коллективизму, чем к индивидуализму. В *плане конфессиональ­ном* ему, как наследнику православной культуры, должны быть весьма близки идеи благотворительности и меценатства. В *плане национальных тра­диций* он ставит личные, неформальные отношения выше формальных, контрактных. Наконец, в *плане профессиональном* он является продуктом и участником социального процесса переходного периода, когда борьба за выживание является навязанной ему доминантой поведения и требует ориентации на сиюминутные результаты и сугубо прагматические ценно­сти. "Соединение всех этих планов и уровней приводит к тому, что рос­сийский менеджер или предприниматель напоминает русскую матрешку, но разделить ее на отдельные куклы можно лишь теоретически".

В ситуации реального делового взаимодействия его поведение регули­руется различным сочетанием выделенных уровней. Например, один че­ловек не уступает давлению ситуативных "соблазнов" и сохраняет свои принципы, будь то профессиональные или цивилизационные, другой ищет компромисс, третий уступает давлению В последние 10—15 лет значительно выросло количество исследований в области этики деловых отношений, или этики бизнеса. Особенность со­временной ситуации в области деловой культуры состоит в том, что и ученые, и практики почти пришли к согласию в вопросе определяющей роли нравственных принципов в регуляции деловых отношений. Широко распространяется мнение, что прибыль не всегда оправдывает средства ее получения. В этой связи возникает закономерный вопрос о соотношении деловой культуры, этики и деловой этики.

Деловая этика — это одновременно часть этики как науки о нравствен­ности и морали и в прикладном плане — система конкретных этических принципов, регулирующих деловые отношения. Поэтому в первом своем значении она логически оказывается шире деловой культуры. Однако во втором своем значении деловая этика, составляя ядро деловой культуры, является ее частью. Это говорит о размытости границ между этикой в це­лом, деловой этикой и деловой культурой, а также о том, что нельзя рассматривать ни одну часть этого "триумвирата" в отрыве от двух других.

Так как понятие этики ассоциируется с правилами, стандартами пове­дения, ценностями, честностью, хорошими и плохими поступками, со­ответственно и в сфере деловой этики никто не сомневается, что в дело­вом партнере ценят в первую очередь надежность, порядочность, умение выполнять обещания. Именно этими качествами были известны во всем мире российские купцы и промышленники. Дореволюционная Россия имела прочные экономические и торговые связи со всеми странами Старого и Нового Света, и "крепкое" слово русского купца было знаменито не мень­ше российских мехов или золота. До 1917 г. российская деловая культура была частью общемировой. Однако, как показывает практика, сегодня многие российские бизнесмены охотнее соглашаются вести бизнес с за­рубежными, чем с отечественными партнерами. В то же время американ­цы, по данным некоторых исследований, предпочитают иметь дело преж­де всего с американцами, англичанами, канадцами, а немцы, например, -с немцами, скандинавами, а также с американцами. И хотя западные предприниматели высоко оценивают интеллектуальный и природный по­тенциал России, им не всегда бывает легко найти общий язык с россий­скими партнерами. Увы, современным российским предпринимателям зачастую отказывают в надежности, компетентности, порядочности, т. е. в качествах, необходимых для того, чтобы гарантировать предсказуемость действий партнера и соответственно планировать перспективы взаимо­действия с ним.

Результаты современных исследований дают возможность получить сле­дующее представление об оптимальном социально-психологическом и мо­рально-этическом портрете идеального менеджера и предпринимателя. "Технологически" его характеризуют следующие первостепенные каче­ства.

* Инициативность и способность вести поиск возможностей (видит использует новые или необычные деловые возможности; действует до того, как его вынудят к этому события).
* Упорство и настойчивость (готов предпринимать неоднократные по­ пытки, чтобы встретить вызов или преодолеть препятствие; меняет стратегии, чтобы достичь цели).
* Готовность к риску (предпочитает ситуации "вызова" или умерен­ного риска; взвешивает риск; предпринимает действия, чтобы умень­шить риск и контролировать результаты).
* Ориентация на эффективность и качество (находит пути выпускать продукцию лучше, быстрее или дешевле; стремится достичь совер­шенства, улучшить эффективность работы).
* Вовлеченность в рабочие контакты (принимает на себя всю ответ­ственность и идет на личные жертвы для выполнения работы; берет­ся за дело вместе с работниками или вместо них).
* Целеустремленность (ясно выражает цели, имеет долгосрочное ви­дение; постоянно ставит и корректирует краткосрочные задачи).
* Стремление быть информированным (сам собирает информацию о клиентах, поставщиках, конкурентах; использует в этих целях личные и деловые контакты).
* Умение систематически планировать и наблюдать (планирует, разбивая крупные задачи на подзадачи; следит за финансовыми показателями и использует их во время принятия решений; разрабатыва­ет или использует способы наблюдения за выполнением работы).
* Способность устанавливать связи и убеждать (использует гибкую стра­тегию для влияния на людей и убеждения их, а также деловые и личные контакты как средство достижения своих целей).
* Уверенность в своих силах и независимость (стремится к независи­мости от влияния других людей; полагается лишь на себя в сложной ситуации; верит в свою способность выполнять трудные задачи).

Уже говорилось (гл. 2), что мотивы предпринимательской активности могут проявляться в двух формах: как стремление к реализации своих по­буждений (позитивная мотивация) и как стремление устранить неблаго­приятные условия жизни, вызывающие неудовлетворенность (негативная мотивация). Сочетание положительной ориентации человека с высоким жиз­ненным потенциалом и совершенной техникой ведения дел дает тип, ко­торый условно может быть определен как "дельфин". Отрицательная соци­альная ориентация при высоком жизненном потенциале и совершенной технологии предпринимательской деятельности образует тип "акула".

Эти типы обладают почти одинаковым набором технологических свойств: оба наделены от природы незаурядными умственными способностями и такими качествами, как энергия, независимость, самостоятельность, стрем­ление изменить действительность и т. п. Функциональная цель, задача обоих типов обусловлена их местом в экономической среде и характером эконо­мической деятельности. Эта цель состоит в том, чтобы получать прибыль, извлекать из любого мероприятия выгоду для себя. В то же время типы кар­динально противоположны по важнейшему *этическому* параметру — соци­альной ориентации: по отношению к индивидууму, к себе в частности, и к обществу. Соответственно различны их идеология, ответы на ключевые, смыслообразующие вопросы: что такое этот мир, для чего я живу, как достичь поставленной цели, кто в этом будет мне помощником, союзни­ком, а кто — конкурентом или даже врагом. И соответственно будет отли­чаться набор средств, используемых для достижения цели.

Как же выглядят эти типы? Их можно создать, руководствуясь поняти­ем "идеальный тип".

**"Акула":** более ранний с исторической точки зрения тип. Он наиболее распространен в современном деловом мире. Вот, например, как мог бы выразить свое миропонимание представитель этого типа.

*Отношение* к *людям*

В основной своей массе все люди, исключая меня, — злые, слабые, глупые, ленивые, лживые, порочные существа. Ими управляют животные инстинкты и низменные страсти. Они не ценят добро и понимают только язык силы. Они средство, которое надо использовать для достижения цели.Наиболее опасны среди них те, кто умнее и сильнее людей среднего уров­ня. Они мои конкуренты, т. е. враги. Лучший способ вести с ними дело -стараться быть сильнее и хитрее их, меньше им доверять. Полезно было бы овладеть техникой управления ими. Конкурентов по возможности сле­дует устранять. Если этого не сделаю я, то это сделают со мной. В этом мире выживает сильнейший. Победитель получает все.

*Отношение к обществу*

Общество — это скопище людей, установившее законы, из которых одни мне выгодны, другие вредны. Последние я даю себе право нарушать, но только когда нет риска быть уличенным.

*Отношение к себе*

Я лучше всех, хотя тоже животное. Если я беден, то только потому, что общество, его законы и другие люди мешают мне разбогатеть.

*Отношение к миру и к природе*

Мир враждебен, холоден и опасен. Поэтому всегда надо быть начеку. Реальны лишь материальные ценности, все остальное — проповедь для неудачников. Природа — это кладовая, из которой следует брать столько, сколько можно, иначе возьмут другие. После нас — хоть потоп.

*Отношение к религии*

Возможно, Бог и существует, но его законы и законы людей, религи­озная мораль и законы бизнеса — разные вещи. Надо тем не менее иметь репутацию верующего, это выгодно. По той же необходимости следует жертвовать и на благотворительные цели.

Отношение *к делу*

Мое дело — это основа и источник моей власти в мире, средство защи­ты от людей и общества.

*Отношение к риску*

Определяется только соотношением между ожидаемой прибылью и по­тенциальной опасностью.

*Цель жизни*

Я живу для себя. Для того, чтобы иметь как можно больше денег, чтобы иметь как можно больше власти над людьми и миром, чтобы жить как можно более комфортно и безопасно. Потреблять все самое лучшее, не ограничивая своих желаний. Жизнь дается только однажды, и прожить ее надо как можно лучше.

*Средства достижения цели*

Любые. Моральный выбор определяется только материальной выгодой.

*Кто мои друзья и кто враги*

Потенциально все люди — конкуренты в борьбе за материальные блага. С некоторыми из них временно можно кооперироваться, объединиться против общих наиболее опасных для обеих сторон конкурентов. Длитель­ность союзнических отношений определяется сугубо соображениями вы­годы.

**"Дельфин":** тип, возникший гораздо позже, чем тип "акула". Он менее распространен, но все более утверждается в деловом мире. Вот как мог бы описать свое отношение к жизни человек этого типа.

*Отношение к людям*

Большинство людей достойны уважения и доверия. В человеке сочета­ются как доброе, так и злое начала. И доброе и злое проявляются неоди­наково у разных людей в зависимости от многих факторов: природных, внутренних, а также от воспитания, образования, ситуации и т. п. Добром можно добиться от людей большего, чем силой. Лучший способ вести с ними дело — стремиться к взаимовыгодному результату. Искренность и доверие в деловых отношениях — лучшая основа для сотрудничества. До­казывать свое превосходство следует наделе, завоевывая потребителя луч­шим качеством товаров и услуг при более низких ценах. В конечном счете такая политика оправдывает себя. Других людей, не похожих на меня, надо стремиться понять.

*Отношение к обществу*

Общество и его институты — механизм, средство согласования интере­сов отдельных индивидуумов и социальных групп, гарантия защиты граж­дан от произвола. Закон, который я считаю несправедливым, надо все же соблюдать, пока он не будет изменен легальным путем, в том числе и благодаря моим усилиям. Дело не в том, попадусь я или нет при попытке обойти закон, а в моем добровольном выборе не нарушать его.

*Отношение к себе*

В общем я неплохой человек и, как многие другие, достоин уважения. Если я беден, то только потому, что пока недостаточно изобретателен, не прилагаю достаточно сил или неправильно выбрал сферу их применения, недостаточно образован, плохо организован.

*Отношение к миру и природе*

Мир чудесен. Он предоставляет человеку столько возможностей для рас­крытия своих способностей, дает столько радости. Мир — это большая игра природных сил, в которой участвую и я тоже. Жизнь — это большое благо. Она не ограничена только видимым, материальным. Существуют ценности духовные, непреходящие: любовь, дружба, благоговение перед красотой, перед величием проявлений человеческого духа. Природе мы обязаны самой жизнью и должны ее не только сберечь для своих детей, но и сделать еще прекраснее.

*Отношение к религии*

Мир подчиняется не только материальным законам. Существуют и дру­гие законы, которые мы чувствуем в себе: голос совести, сострадание к горю других людей. Эти законы действуют везде, в том числе и в бизнесе. Я верую не из подражания, но потому, что нахожу в вере опору и поддер­жку в трудные минуты, точку отсчета при принятии трудных решений. Я помогаю другим не потому, что так принято, а потому, что, помогая им, я помогаю себе.

Отношение к *делу*

Мое дело — это мое призвание и предназначение. Это то, что я могу делать лучше всего, будучи хозяином своей судьбы. Это средство реализо­вать свои способности и свои идеи. Это возможность жить лучше, помогая своим делом другим.

*Отношение к риску*

Определяется расчетом долгосрочных результатов, соотношением между ожидаемой прибылью и угрозой разрушить дело, нанести ущерб людям, например тем, кто со мной работает.

*Цель жизни*

Я живу для того, чтобы сделать жизнь — свою и других, материальную и духовную — богаче и лучше. Для того, чтобы видеть, как становятся реальностью мои самые смелые идеи. Чтобы оставить о себе добрую па­мять. Чтобы наслаждаться своими способностями и силой, свободой и независимостью. Чтобы иметь возможность честно смотреть людям в глаза и пользоваться их уважением. Важно не то, сколько я проживу, а то, как я проживу.

*Средства достижения цели*

Любые законные средства, а также те, которые не противоречат моим моральным принципам. Выбор между большей прибылью и хорошей ре­путацией делается в пользу хорошей репутации. Опора в основном на свои силы и доверие партнеров.

*Кто мои друзья и кто враги*

Потенциально все люди могут стать моими партнерами. Главные прин­ципы, по которым я выбираю партнера, — его деловая репутация и сход­ная с моей этическая позиция. Такой человек надежен.

В качестве рабочей гипотезы можно выдвинуть мнение, что эти типы в принципе одинаковы в различных культурах и даже цивилизациях. Исто­рический и социокультурный контекст меняет лишь их форму. Идеальный тип остается практически неизменным, так же как неизменным на протя­жении тысячелетий остается генотип человека.

Следует подчеркнуть при этом одно важное обстоятельство: *в абсолют­но "чистом ", идеальном виде ни один тип реально не существует.* Речь, ско­рее, должна идти о соотношении свойств, характерных для разных типов, но присущих одному предпринимателю. Сочетание черт "акулы" и "дель­фина" в одном человеке может привести к внутренним конфликтам при разрешении морально-этических проблем.

Нельзя не отметить, что постепенно "дельфины" вытесняют "акул". Этот процесс набирает силу, о чем, в частности, свидетельствует повы­шенный интерес к проблемам этики деловых отношений, в первую оче­редь, в цивилизованных странах, принятие кодексов предприниматель­ской этики. Дело здесь в росте общей культуры населения земли и ее уни­версального влияния на жизнь человечества. Наличие внимания к этим проблемам уже говорит об определенном уровне деловой культуры. Эти процессы происходят и в российском бизнесе. Следует отметить, что и мировое деловое сообщество, и деловое сообщество какой-нибудь страны проходят в своем развитии этапы, характерные для морального совер­шенствования отдельной личности.

Эти этапы таковы:

1. Я исхожу из собственной выгоды, не задумываясь об отрицательных последствиях (зле) для других и даже для себя.
2. Я знаю, что это зло, но оправдываю его для себя и других (порой даже выдавая за добро).
3. Я осознанно, но вынужденно воздерживаюсь от нанесения ущерба, совершения зла, поскольку понимаю, что это в конечном счете повредит и мне.
4. Я осознаю связь своих поступков с тем, что происходит в моей стране и в мире.
5. Я сознательно не делаю зла, дабы не умножать его в мире.
6. Я не могу совершить зло.
7. Я совершаю добро, не задумываясь о выгоде для себя.

Психологический алгоритм любого продвижения вперед по пути эти­ческого развития начинается с осознания того, что "что-то не так", затем должна возникнуть потребность поделиться с другими этими мыслями и совместно предпринять какие-то практические шаги для улучшения по­ложения дел.

В деловой культуре разных стран существует постулат: "Честь дороже прибыли", хотя честь — это сугубо морально-психологическая категория. Можно даже утверждать, что на основе этической системы ценностей образуется комплекс моральных норм делового поведения, *этический ко­декс.* Именно такой позиции придерживался Адам Смит, и, как свиде­тельствует опыт развития экономики за прошедшие 200 лет, он оказался прав.

Рассмотрим положение о том, что этические приоритеты выгодны в деловой практике.

Хотя многочисленные примеры указывают на то, что бизнес ведется нечестно и недобросовестно, существует масса других примеров, показы­вающих, что миллионы решений, принимаемых в бизнесе, основаны на принципах честности и благополучия окружающих. Почему это возмож­но? Почему бизнесмены должны принимать решения, соответствующие моральным нормам? Какая разница в последствиях?

Вот один из ответов: "Наиболее важным вопросом в наши дни являет­ся вопрос о том, как правильно действовать, как правильно вести себя, какими методами вести бизнес. Заботьтесь о том, чтобы все было не толь­ко законно, но и этично. Вы когда-нибудь задавались вопросом: каким был бы бизнес, если бы каждый следовал "золотому правилу"? Конгресс не стал бы тогда так серьезно рассматривать ситуацию внутренней торгов­ли, компании не требовали бы от работников подписывать свод этических законов фирмы или устанавливать определенные нормы при заключении контрактов с агентами. Многие люди, включая бизнес-лидеров, предпо­лагают, что такие этические нормы неблагоприятно повлияют на резуль­тат деятельности с точки зрения прибыли. Я считаю, что мораль — это и есть бизнес, так как честное ведение бизнеса привлекает честных работ­ников, много клиентов и т. д. Вы делаете то, что считаете верным, не потому, что вы следуете установленным нормам, не из-за законов и пра­вил, а потому, что вы сами предполагаете, что так будет правильнее" (Д. Перелла). Добавим к этому высказывание крупного отечественного пред­принимателя Е.А. Полецкого: "Репутация — это не деньги, это очень боль­шие деньги".

Преуспевать в делах будет намного легче, если подойти к рассмотре­нию вопроса о вашей карьере, зная, что существует несколько законо­мерных последствий этического поведения на работе. Аналогично — для ситуации с аморальным поведением. Само собой разумеется, что ваш начальник не подойдет к вам и не скажет: "Я рад отметить, что за последние шесть месяцев вы выросли в наших глазах, так как ни разу не приписыва­ли несуществующих результатов в отчеты. Вы заслужили премию". Тем временем, завышая расходы компании за те шесть месяцев, несчастный работник мог бы "вытащить" из компании столько денег, что хватило бы, так скажем, на пару модных ботинок и на незабываемый ужин в дорогом ресторане. Хотя бы уже поэтому вам может показаться трудной "игра в этику". Вам потребуется много времени для того, чтобы дойти до мысли, что длительные последствия морального поведения, несомненно, намно­го лучше, чем кратковременные выгоды, полученные в результате амо­рального поведения, что та самая украденная пара обуви и ресторанное похмелье не стоили этого.

Современное общество выработало сложную систему этических пра­вил, которые позволяют людям сосуществовать вместе и выполнение ко­торых строго обязательно для каждого. Большего от человека общество не требует. Вмешательство в приватную жизнь — табу. Свое поведение выби­рает сам человек. В этой связи интересно определение А. Швейцером этики как "имени, которое мы даем хорошему поведению. Мы чувствуем обяза­тельство не только перед самим собой, но и перед другими, перед обще­ством в целом". Иначе говоря, этика — это принципы, ведущие нас к принятию решения, которое благоприятно отразится на окружающих. Однако они далеко не всегда соблюдаются в практических отношениях между деловыми партнерами.

Каковы же *причины* неэтичного поведения в деловом общении?

1. Слишком большой акцент на прибыль.
2. Неправильное понимание верности интересам компании.
3. Чрезмерное увлечение личными амбициями.
4. Расчет на то, что тебя не поймают.
5. Неуверенность в правильности или в неправильности действий.
6. Нежелание занять этическую позицию.

Понимание основных причин поможет стать более восприимчивыми к тем сигналам возрастающего давления на вас, которые заставляют вас поступиться своими принципами.

Рассмотрим эти причины подробнее.

1. Первая и, возможно, самая важная причина неэтичного поведения -это слишком большое внимание, уделяемое компанией получению при­были.

*Примером может служить компания Beechnut no производству яблочного сока. Должностные лица компании сначала приобрели сомнительный, но де­шевый концентрат, так как Nestle, их головная компания, требовала и повы­шения прибыли, и увеличения денежного потока. Учитывая предыдущие пока­затели работы компании Beechnut, эти цели были нереальны, по крайней мере на ближайшее будущее. Чтобы сохранить свои рабочие места и улучшить положение компании, должностные лица Beechnut считали возможным обхо­дить этические нормы стороной.*

Слишком большой акцент на прибыль может убедить менеджеров, что цель оправдывает средства. Другими словами, если при оценке деятельнос­ти руководства имеет значение только доход, то основным принципом ра­боты менеджеров становится "делай все необходимое для его увеличения".

1. Реакция должностных лиц компании *Beechnut* на нереальные цели по достижению большей прибыли вскрывает и другой фактор неэтичного поведения: искаженное понимание верности компании. В этом случае ме­неджеры думают, что их действия, хотя и имеющие сомнительный характер, идут на благо компании.
2. Менеджеры, которые хотят обойти своих коллег или работают для перманентного должностного роста, часто чувствуют, что не могут себе позволить потерпеть неудачу. Они могут пойти на все, чтобы достичь по­  
   ставленных целей. Чтобы заслужить повышение, им нужно *гарантировать* успех, и они могут добиться этого, например минимизирую контролиру­емые расходы. Менеджер может не проводить техническое обслуживание  
   оборудования, сократить или отложить необходимые научные исследования или не учитывать критерии оценки качества. Такие действия могут представить менеджера (и даже компанию) в выгодном свете на короткий период, но продолжающееся игнорирование этих факторов оказывается  
   опасным для благосостояния компании.
3. Менеджеры, убежденные в том, что цель оправдывает средства, час­ то думают, что их неэтичные действия никогда не обнаружатся. К сожале­нию, часто так и происходит. Поэтому эта причина неэтичного поведения  
   трудно поддается исправлению. Находясь под сильным давлением и стремясь достичь определенной производительности, менеджер может обхо­дить некоторые меры по контролю качества. Например, он может проигно­рировать проверку болтов на размер и устойчивость или погрузить для отправки произведенный товар, не завершив проверку, предусмотренную контрактом. Рассчитывая на то, что никто никогда не выяснит правду, ра­ботники склонны искажать некоторые данные, например такие, как статья расходов. Они преувеличивают расходы на питание, чтобы компенсировать непредусмотренные личные расходы, или включают непонесенные расхо­ды (оплата обедов других лиц или несуществующие выплаты за такси). Пред­ ставители торговли могут преувеличить число продаж за определенный период, если они уверены в том, что никто не раскроет их действия. Работ­ники, приходящие на работу вовремя, но проводящие время в чаепитиях,  
   перекурах и болтовне, не сомневаются, что получат свою зарплату. С другой стороны, некоторые компании, побуждая работников действовать соглас­но нормам деловой этики, позволяют себе месяцами не выплачивать им зарплату, уверенные, что те "никуда не денутся".
4. Еще одна причина неэтичного поведения относится к культуре компании. Если высший менеджер действует, нарушая определенные этические нормы, то низшее звено менеджеров в результате тоже их нарушает. Работники не имеют никакого стремления действовать этично, если вы­шестоящее руководство действует в противоположном направлении, не приветствуя этичное поведение. Следующие примеры действий топ-ме­неджеров проиллюстрируют неэтичное поведение такого типа:

* менеджер по торговле безоговорочно требует от торговых предста­вителей пообещать немедленную доставку товаров потенциальному клиенту, зная о невозможности совершения этих действий из-за  
  огромного количества работы у них;
* вице-президент компании дает задание закупить оборудование у фирмы своего брата, хотя есть возможность купить его по более низ­ кой цене у другой фирмы;
* менеджер по работе с персоналом копирует программное обеспече­ние, фильмы, книги, учебные пособия для распространения, и не­ смотря на то что несколько работников обратили его внимание на  
  нарушение авторских прав, он не считает нужным прекратить про­тивоправные действия.

6. Очень часто менеджеры попадают в такие ситуации, когда сложно определить границу между этичным и неэтичным решением проблемы. При встрече с такой ситуацией менеджер задается вопросом: "Как далеко я могу зайти?" Следующие ситуации продемонстрируют такие случаи по­ведения:

* компания предлагает свои услуги клиентам, хотя и осознает, что не имеет в этом большого опыта;
* фирма берет с клиента сумму, которая на самом деле преувеличен­ на, так как полная стоимость проекта была слишком высоко оцене­на;
* консалтинговая фирма предоставляет свои услуги двум конкурирующим компаниям. Компания, обращаясь к фирме с вопросом, как обойти конкурентов, просит провести анализ ситуации. Фирма в свою  
  очередь, зная о состоянии дел в конкурирующей компании, прово­дит анализ, тем самым помогая клиенту.

Часто работники понимают неэтичность своих действий, но не желают менять тактику поведения, приносящую те или иные дивиденды. Кроме того, работникам может недоставать уверенности или навыков, чтобы про­тивостоять тем, кто совершает поступки, не соответствующие моральным нормам. Они могут сохранять молчание, не желая или не имея возможно­сти принимать какие-либо меры. Проанализируйте, например, риск, воз­никающий при откровенном высказывании своей точки зрения по поводу совершения аморальных поступков на рабочем месте:

- вы сообщаете, что подверглись сексуальным домогательствам, или вы знаете, что им подвергался какой-либо другой работник компа**нии,**

* вы информируете менеджера о директоре отдела по связям с обще­ственностью, который незаконно копировал материалы компании для личного использования, а также для распространения за пределами компании;
* вы ставите в известность руководство о том, что один из работников использовал междугороднюю телефонную связь компании в личных целях или занес в статью расходов несуществующие переговоры.

Если вы когда-либо на какой-нибудь из ступеней своей карьеры обна­ружите, что находитесь в среде совершения неэтичных поступков, то, конечно, поймете, что устоять перед искушением неимоверно трудно. Всегда существует единый дух группы людей, нарушающих этические нормы, которые говорят: "Посмотри, мы спокойно делаем свое дело, никто нас не трогает. Присоединяйся, и наш успех будет твоим".

Если ваши личные принципы сильны и неуклонны с точки зрения этики, то вы можете устоять, но все зависит от вашей позиции на работе и степени влияния. Сделайте вызов — попытайтесь устоять перед иску­шением. Это отважный и рисковый путь, на котором вам обязательно понадобятся ответственность, сила и способность принимать решения. Если вы не имеете достаточного опыта и ваши позиции и этические принципы не очень прочны, то в скором времени вы почувствуете на себе давление со стороны коллег. Прежде чем это произойдет и разрушит ваш шанс на честную карьеру и сохранение чувства самоуважения -бегите! Не уходите, а именно бегите туда, где преобладает этичное пове­дение!

В конкретном деловом общении вам необходим выбор инструментов для анализа этичности поведения в определенной ситуации.

Анализируя этические дилеммы с разных точек зрения, вы, возмож­но, найдете те, которые соответствуют вашим собственным нормам, пред­ставляют схему выбора подходящего решения проблемы (рис. 3.4).

Если вы собираетесь принять какое-то решение, то необходимо:

1. Проанализировать возможные варианты, т. е. выяснить, соответствует ли каждый из них своду законов компании и требованиям договора. Если ответ положительный, то...
2. Определить, совместимо ли решение с законами других компаний. Если ответ "да", то...
3. Использовать принципы этики, чтобы оценить, считается ли данная альтернатива легальной (1-й шаг) и соответствует ли своду законов (2-й шаг). Если да, то...
4. Остановить свой выбор на данном варианте и принять меры для его выполнения. Если же ответы на первые три вопроса отрицательные, то необходимо выработать альтернативу. Рассмотрим процесс принятия решения практически.

Первый шаг при принятии решения — это поиск этической основы, другими словами, определение того, является ли действие легальным. Со­ответствует ли оно своду законов компании и требованиям договора? Не­обходимо сразу определить так называемую черную сферу, т. *е.* решения, которые не соответствуют определенным нормам. Очевидно, подчинение закону является наилучшим выходом во всех областях и вопросах, касает­ся ли это вас как личности, вашей компании или общества в целом. К тому же требования договора между компанией и второй стороной ча­сто точно определяют этически возможные альтернативы.

Если решение легальное и соответствует всем нормам, то можно пе­рейти к следующему пункту анализа принятия решений. Если же оно не соответствует всем нормам, то следует от него отказаться.

Например, некоторая часть товаров из пришедшей партии не соответ­ствует условиям договора. Вы уверены в том, что затронуты вопросы эти­ки. Какова же истинная причина нарушения? Что лежит в его основе? Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо проанализировать всю ситу­ацию в целом.

Организация может обмениваться информацией или заключать финан­совые сделки с различными экономическими субъектами (целевыми груп­пами) Соответственно взаимодействуя с каждой из этих групп, работник дол­жен осознавать юридические нормы, влияющие на нее. Так, например, взаимодействие организации с работниками регулируется различными за­конами и контрактными соглашениями. Созданы законы, защищающие права работников в области равных возможностей, оценки работы, безо­пасности труда, вознаграждения за работу, невмешательства в личную жизнь, сексуального домогательства. Точно так же законы и контракты регулируют отношения с владельцами, клиентами, поставщиками, кре­диторами, правительством и др.

Наниматель потребует, чтобы вы стали экспертом в законах, касаю­щихся вашей профессиональной сферы деятельности. Если вы сталкивае­тесь с незнакомой областью, следует подробно изучить всю юридическую подоплеку. Предположим, что менеджер по рекламе в области продажи автомобилей решает использовать пленку, на которой заснята семья, при­езжающая на местный фестиваль в фургоне. Чтобы выяснить для себя про­фессиональные этические нормы в использовании изображения человека в целях рекламы, менеджер должен тщательно исследовать этот незнако­мый для него вопрос. Исследование станет основой письма, адресованно­го этой семье, с целью получить их разрешение на использование видео­пленки в телевизионной рекламе.

Итак, каждое высказывание, письменное или устное, должно быть тщательно изучено на предмет того, соответствует ли оно законам, кон­трактным соглашениям и политике компании. Такое подробное исследо­вание относится к объектам вашей деятельности как внутри, так и за пределами организации. Оно даст вам уверенность в себе и способность доказать свою правоту в случае необходимости.

**Этический свод законов компании в профессиональной сфере**

Если ваше решение законно и соответствует контрактным соглашениям и политике компании, то следующим шагом будет обращение к этическому кодексу вашей компании или профессиональной сферы. Этот письменный документ суммирует нормы этического поведения в них. В некоторых ком­паниях этот документ называется *кредо* или *нормы этического поведения.*

Все большее число компаний и профессиональных организаций разра­батывают этические кодексы. Однако в те годы, когда образовывалось боль­шинство крупных компаний, их учредители должны были придерживать­ся высоких этических принципов, не опираясь на изданные кодексы этического поведения. Так, например:

* *Бристоль и Майерс услышали, как аптекарь рассказывал о том, что продает таблетки хинина, которые содержат только треть хинина, но выглядят, как настоящие. Бристоль сказал Майерсу: "Выпишите чек  
  этому человеку, он уволен ".*
* *Д. Квини, основатель фирмы "Монсанто ", когда компания столкнуласьс угрозой банкротства, получил следующий совет: закрыть завод, уволить всех рабочих, а потом заново открыть завод и нанять новых рабо­  
  чих на более низкую зарплату. "С каких это пор, — спросил Винимы обманываем своих рабочих?" Сегодня в основе культуры "Монсан-то" лежит эта философия Квини.*

— *С. Прайса (одного из основателей компании по эккаунтингу, которая позже получила название "Прайс Вотерхаус ") вынуждали взять рабо­ту, оплата которой гарантировалась только в случае положительных  
результатов отчета. Даже не имея четко сформулированных принци­пов, на которые можно было опереться, он объяснил: "Оплата нашей работы не должна зависеть от результатов отчета, единственный способ убедить в этом работодателя* — *отказываться работать, пока  
не будут обеспечены оплата и компенсация издержек ".*

Основатели этих компаний твердо верили, что этическое поведение обеспечит им успех. Они ставили этику на первое место и на практике воплощали свои взгляды.

Внимательное изучение моральных норм позволяет определить этич­ность поступка. К тому же оно дает возможность найти наиболее подходя­щее решение проблемы. Если же оно предполагает нарушение норм, то вы должны найти другое решение, в соответствии со схемой принятия решений.

Нормы этического поведения в сфере бухгалтерского менеджмента, например, включают следующее положение: "Менеджер не должен со­вершать поступки, не соответствующие профессиональным нормам, а также позволять их совершать другим работникам организации". Обычно такой документ включает в себя правила управления предприятием, а также все, что связано с конфиденциальной информацией: включаются также положения об обязанности работников честно вести бизнес и быть объективными в принятии решений, о способах разрешения внутрифир­менных конфликтов.

Приведем пример свода профессиональных законов компании.

*Менеджер имеет обязательство перед организацией, на которую работа­ет, перед своей профессиональной областью, работниками и перед самим со­бой придерживаться этических норм наивысшего уровня. В признание этого Институт бухгалтерского менеджмента, бывшая Национальная ассоциация бухгалтерии (США), ввел нижеследующие нормы поведения в данной сфере деятельности. Введение этих стандартов направлено в основном на дости­жение целей менеджмента. Менеджер не должен совершать поступки, про­тиворечащие этим нормам, и обязан следить за выполнением этих норм дру­гими работниками организации.*

Компетенция. *Менеджер несет ответственность за:*

*- установление подходящего уровня профессиональной компетенции в со­ответствии с имеющимися в его распоряжении в данный момент зна­ниями и навыками;*

*— исполнение своих профессиональных обязанностей в соответствии ссуществующими законами, правилами и техническими стандартами;*

- *представление полных и понятных докладов и рекомендаций, следующих за детальным анализом текущей информации;*

* *сообщение нежелательной (так же как и желательной) информации,суждений и мнений;*
* *воздержание от любой деятельности, которая дискредитирует про­фессию и его лично.*

Конфиденциальность. *Менеджер несет ответственность за:*

*- нераспространение конфиденциальной информации, если это не предус­мотрено руководством;*

*— информирование подчиненных, учитывая конфиденциальность информа­ции, приобретенной в ходе их работы, а также за надзор за их деятель­ностью с целью соблюдения конфиденциальности;*

*- воздержание от использования конфиденциальной информации, приобретенной в ходе работы, с целью достижения преимущества неэтичны­ ми методами.*

Целостность. *Менеджер несет ответственность за:*

* *предотвращение столкновения интересов и за разрешение возникаю­щих конфликтов;*
* *воздержание от вовлечения в любую деятельность, которая может  
  помешать принять этически верное решение;*
* *отказ от любых подарков, услуг, которые влияют (или есть возмож­ность, что повлияют) на его действия;*
* *предотвращение как активного, так и пассивного противодействия достижению законных и этических целей компании;*
* *распознавание профессиональных ограничений сотрудников, которые по­ мешают успешной деятельности.*

Объективность. *Менеджер несет ответственность за:*

* *честное и ясное сообщение любой информации;*
* *раскрытие всей текущей информации, которая, как ожидается, может  
  повлиять на деятельность фирмы.*

Способы разрешения внутрифирменных конфликтов.

*В разрешении конфликтов менеджер может встретить неэтичное пове­дение. При этом он должен четко следовать своду законов компании. Если существующие нормы не содержат указаний на способы разрешения возник­шего конфликта, то менеджер должен предпринять следующие действия:*

*— обсудить сложившуюся ситуацию непосредственно с начальником, если она, конечно, не касается его самого; в последнем случае следует про­ анализировать эту ситуацию со следующим вышестоящим лицом. Если  
проблема не может быть однозначно решена, то следует обратиться к менеджеру следующего уровня. Если же непосредственный начальник*

*является высшим должностным лицом компании, в роли советчика при решении вопросов может выступить целая группа людей, такая, как аудиторская структура, комитет должностных лиц, совет директоров, совет доверенных лиц или владельцы компании. Контакт с вышестоя­щими людьми может происходить, только если об этом знает непос­редственный начальник;*

* *прояснить ситуацию в конфиденциальной беседе с целью достичь взаи­мопонимания и взаимного согласия в разрешении данной проблемы;*
* *если этический конфликт не устранен после всех этих действий, менеджеру остается только одно подать в отставку.*

Намереваясь принять какое-либо решение, обратитесь к имеющимся нормам, относящимся к вашей профессии. Беседы с теоретиками и прак­тиками и чтение профессиональных изданий дадут вам представление об основах этики в данной сфере деятельности. Но если в фирме действует свод этических правил, подобный приведенному выше, он должен стать вашей настольной книгой. Только в России таких сводов уже насчитыва­ется несколько десятков. Назовем в качестве примера "Правила добросо­вестной деятельности членов профессиональной Ассоциации участников фондового рынка" (1994); "Кодекс профессиональной этики членов Рос­сийского общества оценщиков" (1994). В конце 1995 г. Второй Конгресс российских предпринимателей принял "Хартию бизнеса России".

В Приложении 1 приведен пример корпоративного этического кодекса на территории России. На наш взгляд, он может быть подвергнут серьез­ной критике со стороны этики, языка и даже прав человека. Но как но­вое, перспективное явление в деловой жизни, он заслуживает внимания.

Одни из этих документов ориентированы на решение узкопрофессио­нальных задач, другие — на решение более общих, но не менее актуаль­ных задач (например, проблема борьбы с насилием в предприниматель­ской среде). Но все они первые помощники менеджера. Однако необходи­мо сделать одно психологическое замечание. Этический кодекс фирмы может существовать в письменной или только в устной форме, иногда он является негласным. В последнем случае он обычно "насаждается" первым лицом. Нанимая нового сотрудника, руководитель из списка претенден­тов выбирает (часто интуитивно, бессознательно) того, чей внутренний кодекс больше соответствует этическому кодексу фирмы (т. е. шефа!).

Очевидно, что свод этических правил и — шире — тип деловой культу­ры зависят от типа лидерства, доминирующего в организации. А сам этот тип лидерства формировался во многом в зависимости от способа возник­новения данной организации, ее генезиса, в частности от того, сам ли руководитель (в том числе с группой друзей, родственников) создал органи­зацию или она перешла к нему из государственной формы собственности.

В целом на предприятиях, принадлежащих индивидуальным владель­цам, лидеры не более эгоцентричны, чем руководители государственных организаций или бывшие таковыми.

Часто можно слышать, как многие российские руководители и пред­приниматели, проходившие обучение у преуспевающих западных специа­листов по управлению, высказывают сомнения по поводу возможности применения западных методик в решении проблем, возникающих в на­ших организациях. Использование западного опыта, разумеется, требует осторожности и учета массы особенностей российской действительности.

Это объясняется использованием иных принципов взаимодействия руко­водителя с персоналом, клиентами, поставщиками и т. п. Причина прежде всего в различии воспитания. Западная предпринимательская культура пред­полагает взаимную ответственность, обязательность в деловых отношениях. Отсюда высокая степень надежности отношений в сфере бизнеса. На Западе при заключении соглашения часто ограничиваются устной договоренностью. У нас же даже подписание формальных документов, в которых оговаривают­ся взаимные обязательства сторон, не гарантирует корректную реализацию договоренности. Вполне объяснимо, что человек, воспитанный в системе, где есть только два типа поведения: при одном ты хорошо работаешь и хоро­шо живешь; при другом не работаешь вообще и потому бедствуешь, — пыта­ется сохранить клиентуру и строить отношения с деловыми партнерами на принципе обоюдной взаимовыгодной ответственности.

Для того чтобы достигнуть такого уровня в организации, необходимо трансформировать систему управления, изменять устаревшие принципы организации труда, развивать мотивацию персонала. Большую роль в пре­одолении негативных стереотипов могут сыграть именно этические ко­дексы.

В современном деловом мире существует огромное количество этичес­ких кодексов. Подобные кодексы четче всего сформулированы в мировых религиях, например "десять заповедей" христианства. Существуют про­фессиональные (например, "клятва Гиппократа" у врачей) и сословные кодексы (например, устав купеческой гильдии). В целом этические кодек­сы поведения известны с незапамятных времен, практически с тех пор, как появилась письменность.

Средние века — эпоха расцвета цеховой, корпоративной этики. Персо­нальный этический кодекс в то время — это система формальных и не­формальных правил, которые профессиональные объединения предпи­сывали ремесленникам этого цеха. Нормы их поведения определялись своеобразными "профсоюзными" уставами, главными целями которых были, во-первых, сохранить с помощью традиций целостность союза, во-вторых, удержать на высоте стандарт качества продукции и, в-третьих, регламентировать поведение ремесленников вне производства, особенно в отношениях с другими сословиями и профессиями.

На протяжении веков корпоративная этика ассоциировалась только лишь со средневековыми цеховыми организациями. Но в 60—70-е годы XX в. в США ее стали применять к оценке позиции промышленной корпорации с точки зрения ценностных стандартов, принятых в обществе в целом. Корпоративная этика стала рассматриваться в более широком контексте, ключевым понятием которого была "социальная ответственность". Пред­ставление о социальной ответственности возникло на волне обществен­ного протеста против поведения крупных корпораций, которые отравля­ли реки, выпускали недоброкачественные продукты и т. п. Понятия корпоративной этики и социальной ответственности распространились и на сферу политики. Немалую роль в этом сыграли скандалы из-за подкупа государственных чиновников — как своих, так и иностранных. Этому спо­собствовало и общее развитие менеджмента в сторону гуманизации и де­мократизации. Менеджеры стремились (правда, порой только демонстра­тивно) вовлечь своих сотрудников в процесс принятия решений.

Сегодня считается, что вопрос этики деловых отношений является од­ним из наиболее значимых вопросов, с которыми сталкивается самоуп­равляющееся общество. Одним из проявлений этого и стало широкое рас­пространение кодексов этики (или поведения) и систем ценностей компаний и предприятий. В последнее время это привело к двум дополни­тельным следствиям: во-первых, к расширению публичных обсуждений администраторами корпораций этических проблем и методов их решения и, во-вторых, к приложению творческих усилий, для того чтобы эффек­тивно поддерживать этическую политику, направленную на обеспечение этически приемлемых действий.

В 80-е годы XX в., когда этические кодексы поведения стали прини­маться крупными корпорациями, начался подлинный бум в области кор­поративной этики. Историческим можно считать в этом плане 1988 г., когда влиятельная организация американских предпринимателей "Круг­лый стол бизнеса" провела специальную конференцию, посвященную опыту внедрения этических кодексов в некоторых ведущих американских корпорациях. К настоящему времени работа в области корпоративной этики стала неотъемлемым элементом менеджмента в экономически развитых странах. Главные причины этого — экономические: повышение конкурен­тоспособности, улучшение качества продукции, снижение текучести кад­ров и т. п. Кроме того, оказалось, что соблюдение норм корпоративной этики повышает уровень жизни сотрудников, способствует их сплоченно­сти, стимулирует их инициативу.

Что касается корпоративной этики, совершенно очевидно, что основ­ную роль в ее поддержании и развитии играет высшая администрация. Чтобы добиться соответствующих результатов, руководитель и его окру­жение должны быть явно и неуклонно привержены этическим принци­пам и лидировать в поддержании и обновлении системы ценностей своей организации. Руководители компаний считают необходимым выражать эту приверженность самыми разными способами — в директивах, заявлениях о внутренней политике организации, речах, публикациях и прежде всего в своих действиях.

Компании придерживаются различных подходов к выработке твердых принципов, являющихся основой корпоративного поведения. Некоторые, обладающие длительными и по большей части неписаными традициями

добросовестного отношения к делу, полагаются на относительно нефор­мальный подход. Другие имеют особые кодексы с детально разработанны­ми требованиями. Общепринятый и играющий все более важную роль под­ход состоит в том, чтобы установить принципы поведения для всех сотрудников организации в форме письменного документа.

Хотя круг проблем в кодексах и правилах варьирует в разных областях промышленности, существует общий список проблем, которые решают­ся на этической основе.

* Безусловная честность и следование закону.
* Безопасность и качество продукции.
* Конфликты интересов.
* Практика найма.
* Честность при продаже/маркетинге.
* Финансовая отчетность.
* Отношения с поставщиками.
* Назначение цен, предъявление счетов и заключение контрактов.
* Торговля ценными бумагами/использование внутренней информа­ции.
* Выплаты в целях получения новых возможностей для бизнеса.
* Приобретение и использование информации, касающейся других  
  людей и организаций.
* Безопасность.
* Политическая деятельность.
* Зашита окружающей среды.
* Интеллектуальная собственность.

Приобретающее все большую популярность среди больших корпора­ций движение по развитию и улучшению их этических кодексов имеет две взаимосвязанные цели:

* во-первых, обеспечение соответствия стандартам поведения компании. За этим стоит понимание того факта, что в компании работают люди с разной этической культурой и им нужны объединяющие их  
  установки;
* во-вторых, реализация все более широко распространяющегося мне­ния, что сильная корпоративная культура и этика являются жизненно важным стратегическим ключом к выживанию и получению  
  необходимой прибыли в нашу эпоху высочайшей конкуренции.

Если ваше решение уже прошло два испытания: на 1) легальность и соответствие договорным условиям и политике компании; 2) соответ­ствие своду законов компании или профессиональному своду, — не сле­дует думать, что ваш анализ на этом закончен. Последний — и наиболее важный тест, которому ваше решение должно быть подвергнуто, — это тест на целостность, соответствие другим решениям. Если после деталь­ного анализа вы сочли решение этичным, то надо остановить свой выбор на нем, если же это не так, то необходимо оценить другой вариант.

Улучшение репутации бизнеса отнюдь не является главной целью кор­поративных этических программ. Напротив, многие администраторы убеж­дены, что культура и этика необходимы, чтобы обеспечить интересы са­мой компании. Они полагают, что это обязательное условие для поддер­жания уровня прибыли и соответствующей конкурентоспособности, необходимых для эффективной деятельности. Никакого конфликта меж­ду этическим поведением и приемлемыми доходами нет. На самом деле первое является необходимым условием второго. Устойчивая система цен­ностей, обычаев и методов ведения дел служит надежной основой для долгосрочных достижений.

Сделаем несколько комментариев к приведенному списку сфер эти­ческого воздействия.

Говоря о морально-этических проблемах, возникающих в процессе эко­номической деятельности корпораций ведущих стран, можно выделить несколько крупных областей, где эти проблемы возникают: это отноше­ние к природе, к качеству продукции, к власти, к персоналу (рабочим и сотрудникам) и в его среде, к социальным проблемам, к глобальным проблемам и, наконец, к своим партнерам по деловому общению (клиен­там, поставщикам и т. п.). В последнее время на первый план выходят интересы и ценностные ориентации основных инвесторов и ключевых парт­неров *(stakeholders).* Исследование этических кодексов 116 ведущих корпо­раций США показывает, что первые три позиции (по объему текста и вниманию, уделяемому проблеме) в кодексах заняли отношения: а) с правительством (чиновниками и законами); б) с поставщиками и клиен­тами; в) внутри организации между сотрудниками как одного уровня, так и иерархические.

В 90-е годы, когда экологические проблемы стали общими для всего человечества и бизнес стал приобретать все более интернациональный характер, первостепенное значение получило создание некоего базового этического кодекса для международного делового сообщества. Своды пра­вил, регулирующие поведение корпораций, уже приняты тремя междуна­родными организациями: ООН, Международной торговой палатой и Орга­низацией экономического сотрудничества и развития. Одновременно в международном деловом сообществе идет интенсивный процесс создания неформального этического кодекса, который бы действовал не столько юридически, сколько морально-психологически. Важнейшим в этом пла­не следует считать принятие представителями деловых и научных кругов Америки, Европы и Азии "Принципов ведения бизнеса", что было осу­ществлено на очередном заседании "Круглого стола группы Ко" в 1994 г. в Швейцарии.

В "Принципах ведения бизнеса" предпринята попытка выделить то об­щее, что оценивается в самых различных деловых культурах как этически одобряемое поведение. Цель этого документа — стимуляция и укрепление принимаемых всеми норм. К 1996 г. "Принципы ведения бизнеса" завоева­ли большой авторитет в международном деловом сообществе. Возможно,

они станут основой для международного этического кодекса делового поведения — своеобразного свода заповедей для менеджеров и предпри­нимателей, желающих войти в деловую элиту мира.