

СОВМЕСТИМЫ ЛИ ДЕЛОВОЙ УСПЕХ И ЭТИКА?*Абрамов Б. Э., Сквиря И. М., Котлярова В. В.*

**Учреждение образования
«Гомельский государственный медицинский университет»
г. Гомель, Республика Беларусь**

В наше бурное время гиперактуализировались понятия: «прагматизм», «купля-продажа» (все продается и все покупается, не обманешь — не продашь). Главной целью стали деньги (к счастью не для всех и не всегда). В постоянно меняющемся социуме нам необходимо что-то прочное и настоящее, за что можно было бы держаться. Мы не должны считать прогрессивностью замену старых, работающих ценностей на сомнительные новые. Существуют классические принципы, которые не изменятся никогда. Люди всегда будут поступать хорошо, следуя этим принципам, и всегда будут терпеть поражения, отказываясь от них. Книга «Этика успеха» основана на истинах, которым тысячи лет. Ее авторы не отделяют свои ценности от поступков и знают на своем жизненном опыте и деловой карьере, что этика и высокая производительность — две стороны одной золотой монеты.

Уэс Кантрелл, подаривший ее нам, известен как руководитель мирового класса, прогрессивный эксперт в области маркетинга и продаж с опытом работы около 50 лет. После выхода на пенсию в 2001 г. с поста председателя совета директоров крупной компании с общим капиталом более 15 млрд долларов США, Уэс живет со своей женой Бернандин в Джорджии, с удовольствием проводит время с четырьмя детьми и двадцатью двумя внуками.

Еще великие мыслители эпохи Просвещения знали, что хотя человеческий разум могуч, он — не истина в последней инстанции. «Как мы можем сохранить свои свободы, — писал американский философ, революционер и президент Томас Джефферсон, — если забудем, что эти свободы — дар Божий?» Существует другой Источник — универсальные и межкультуральные Десять Заповедей, которые авторы книги использовали в качестве основания и с помощью которых нашли ключевые принципы, применимые и сейчас.

События, происходящие в экономике за последние десятилетия, указывают на неминуемые грядущие потрясения, если этика и эффективность будут отделены друг от друга. У. Кантрелл никогда не ставил целью — быть президентом компании. Он верил, что главное — достичь успеха в своей должности, а не мечтать о будущем, забывая о текущих обязанностях. Его девиз: «Создай сильную команду, словно ты будешь занимать этот пост до конца своей жизни. Поступать правильно вместо того, чтобы карабкаться на вершину». Этика успеха — это образ жизни, преуспевание через нравственность, практические высокоэффективные идеи, вытекающие из вечных ключевых принципов.

Жизнь показывает, что надежды на «моральные кодексы» и правила, по-видимому, преувеличены: если сотрудники не имеют внутреннего расположения к добру и неприятию зла на рабочем месте, никакая этическая программа в мире не заполнит эту брешь. Важнейший фактор — характер и человечность руководителя. Он должен быть лучшим слушателем, истолкователем и вдохновителем. Организация (предприятие) — это намного больше, чем то, что оно производит; это — люди, из которых оно состоит. Мудрый руководитель сосредоточивается на качествах, определяющих влиятельный характер: добросовестность (вместо просто знаний), честность, любовь к жизни, труду и людям, уверенность и смирение, достаточные для здоровой самооценки и осознания того, что окружающие могут помочь стать лучше, и самодисциплина. Этика успеха — это собрание мощных принципов, открывающих дверь к потрясающим результатам.

Первый принцип обращается к приоритетам. Если первая заповедь гласит: «Да не будет у тебя других Богов перед лицом моим» (Исход 20:3), то и руководители должны быть уверены, что их организации строятся на достойных приоритетах. Не «Сначала главное», что дает место для многих бессмысленных дел, а «Только главное», поскольку жизнь слишком коротка, чтобы тратить её на второстепенное. Для достижения и решение целей и задач необходимы компетентные люди и характер. Библия связывает эту заповедь с работой: «Все что делаете, делайте от души, как для Господа, а не для человеков» (Колоссянам, 3:23).

Вторая заповедь гласит: «Не делай себе кумира и никакого изображения того, что на небе вверху, и что на земле внизу, и что в воде ниже земли» (Исход 20:4). Принцип, который выводится из нее, состоит в том, что жизнь и бизнес полны факторов, отвлекающих нас от настоящей работы. Все они должны быть устранены, чего бы это не стоило.

Третья заповедь гласит: «Не произноси имени Господа Бога твоего напрасно, ибо Господь не оставит без наказания того, кто произносит имя Его напрасно» (Исход 20:7). Принцип, который следует из этой заповеди, запрещает нарушать обещания и предписывает придерживаться истины.

Четвертая заповедь говорит о принципе регулярного отдыха: «Помни день субботний, чтобы святить его» (Исход 20:8). Должен соблюдаться принцип симметрии: есть время для труда, есть для отдыха. Работа будет производиться лучше, если на некоторое время отходить от нее, и отдых будет лучше, если его планировать и наполнять смыслом.

Пятая заповедь: «Почитай отца твоего и мать твою» (Исход 20:12). Какой принцип для этики успеха? Необходимо найти способ уважать и почитать руководителей, потому что так правильно и, даже если они этого не достойны, у них можно чему-то научиться, если смотреть, слушать и уделять внимание. Даже поражение — платформа для обучения.

Шестая заповедь коротко заявляет: «Не убивай» (Исход 20:13). Из нее можно извлечь принцип ответственности этичного руководителя в защите окружающих. Если он ведет себя так, словно люди созданы для понуканий и унижений, такое руководство разрушительно и преступно. Добиваться своего — неверный выход. Добиваться нужно правильного. Власть и амбиции используются этично, если они освобождают, а не подавляют людей, и рассматриваются как средство, а не как цель, и работают на благо всех, а не одного лишь начальника. Забота о людях создает высокую производительность.

Седьмая заповедь — «Не прелюбодействуй» (Исход 20:14). В данном контексте обращается внимание к вопросам взаимоотношения людей, ясности, верности, подлинности и доверительности во взаимоотношениях. Без сотрудников большие победы — несбыточные мечты. Успешные взаимоотношения требуют двойной совместимости: компетентности и активов с одной стороны, культуры и людей с другой. Руководители, понимающие этику успеха, знают, что одна из главных обязанностей — таким образом наладить работу, чтобы самые обычные люди участвовали в достижении необычных результатов, и чтобы ключевые идеи организации были движущей силой во всеобщей посвященности делу.

Восьмая заповедь тоже коротка: «Не кради» (Исход 20:15). Принцип этики успеха предполагает, что этичные руководители заботятся о взаимовыгодных отношениях. Защита нравственности, радости карьеры и средств к существованию других людей — способ улучшения общего благосостояния организации. Присвоение чужого — полная противоположность этике успеха. Деньги — не цель, которую стоит достигать любой ценой, поскольку мы не можем наслаждаться ими, если получили их негодным путем.

Девятая заповедь, «Не лжесвидетельствуй» (Исход 20:16), утверждает главенство истины. Говорите правду и взыскивайте с других за искажение истины слухами и сплетнями. Ложь никогда не следует терпеть. Этичный руководитель всегда слушает правду из уст других, активно ищет, говорящих правду. Верность правде создает высокую производительность.

«Не пожелай ничего, что у ближайшего твоего» (Исход 20:17) — велит десятая заповедь. Раскрытие ее ведет к принципу, гласящему, что настоящие рост и успех приходят парадоксальным образом: от ограничения желаний. Он запрещает всеми средствами добиваться желаемого.

Десять заповедей представляют широкое поле для размышлений и поиска полезных принципов. Это замечательно удалось успешным людям У. Кантреллу и Д. Р. Лукасу. И мы можем следовать их положительному примеру.

ЛИТЕРАТУРА

1. Библия.
2. Кантрелл, У. Этика успеха / У. Кантрелл, Д. Р. Лукас. — Минск, 2017. — 311 с.

УДК 27 + 32]:929Колсон

БЛЕСК И НИЩЕТА, ИЛИ ПРОЗРЕНИЕ ПОЛИТТЕХНОЛОГА

Абрамов Б. Э., Сквиря И. М.

Учреждение образования

«Гомельский государственный медицинский университет»
г. Гомель, Республика Беларусь

*Бог явил ему один из своих
главных законов: бойся своих
желаний, они осуществляются
Д. Л. Быков, «Июнь»*

Чарльз У. Колсон хорошо усвоил заповеди своего отца: «Много учись, много трудись; ленивый ничего не достигает в этой жизни. Быстрого успеха не бывает; какой бы незначительной ни была твоя работа, главное — делать ее хорошо. Всегда говори правду — ложь губит человека» [1].

Он познакомился с Ричардом Никсоном, когда тот был вице-президентом США при Д. Эйзенхауэре. В мае 1964 г. убедил Р. Никсона, что только он сможет спасти Республиканскую партию от разгрома. Оба были людьми, происходившими из нижних слоев среднего класса, знавшими, что такое тяжелый труд, хотели насытить свою гордость достижением самой призрачной из целей — добиться принятия и уважения от тех, кто прежде высокомерно отталкивал [1].

Как говорят, с молодых ногтей, участвуя в предвыборных компаниях различного уровня, Ч. Колсон начал применять выходящие за пределы законности методы: «Я просто шел к цели напролом, что всегда было моим правилом». Исполнитель грязной работы «подчас я был готов закрыть глаза на некоторые этические нормы, мог быть безжалостным в своем стремлении к цели». О нем говорили, что, если потребуется, он пройдет по головам своих родителей [1].

Ч. Колсон дважды победно руководил предвыборным процессом, став советником («правой рукой») президента Р. Никсона. Очень выразительная фраза последнего: «США никогда не будут играть роли жалкого беспомощного гиганта». Постепенно была пройдена граница дозволенного, что привело к появлению «списка врагов» и новому расцвету старой порочной системы поощрения друзей и наказания врагов. На фоне этого и других перегибов постепенно приобретал очертания, как джин, вылетевший из бутылки, тот демон, который погубил тридцать седьмого президента США [1].

Политические войны жестоки. Несправедливость — это, прежде всего, часть жизни. Небольшая ложь так же вредна человеческой душе, как и большая; разница лишь в количестве этого вреда и сроках его проявления. Философия «цель оправдывает сред-