

## НЕКОТОРЫЕ ЭТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ВОЕННОЙ МЕТАФОРЫ: К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ

А.А. Степанов, А.А. Корниенко

Томский политехнический университет  
E-mail: alex\_gac@mail.ru

*Представлено концептуальное обоснование этического поведения по отношению к конкурентам в бизнесе с привлечением исторического и философского материала на примере военных конфликтов, традиционно более жестких, нежели бизнес-конфликты.*

В поисках новых способов достигать вершин управленцы применяют все возможные способы: от традиционных индукции и моделирования до новейших технологий творчества. В последние годы в бизнесе всё более популярной становится метафора как способ познания. Начало применению метафор в маркетинге положили американские консультанты Эл Райс и Джек Траут, написав книгу «Маркетинговые войны». С тех пор тезис авторов «бизнес — это война» набирал приверженцев, и, судя по росту выпуска книг по данной теме, собрал критическую массу. Стоит отметить также и движение «с обратной стороны»: ещё в XIX в. известный теоретик военного искусства Карл фон Клаузевиц в своем системопологающем для европейской военной школы труде «О войне» писал: «Искусство войны более всего похоже на искусство торговли» [1]. Таким образом, мы можем с полным правом рассмотреть проблему этики бизнеса в пространстве метафоры — военном деле — и использовать полученные выводы в бизнес-контексте.

Для того, чтобы исследовать столь интуитивно понятное, но логически неоднозначное понятие как этика, требуется ввести некоторые дополнительные определения. В самом деле, в логически очевидной ситуации отсутствие ясной терминологии не является ограничением. В то же время очевидно, что ситуации, возникающие при изучении моральных, то есть связанных с взаимоотношениями между людьми вопросов, логически очевидными быть не могут: необходимость в насилии сталкивается с наличием ограничителей, удерживающих общество стабильным и относительно безопасным (предсказуемым).

В первую очередь автор считает необходимым сформулировать дополнительное определение войны с точки зрения этики. Сразу нужно принять условием отсутствие исключений в новом определении, т. к. исключения опровергают правило, а не подтверждают его. Понятно, что определение должно содержать только всеобъемлющие понятия, относящиеся к войне. К числу последних относятся: «конфликт», то есть система противоречий между сторонами, рассматриваемая в динамике, т. е. — в процессе разрешения их тем или иным способом, «противник», рассматриваемый как одна из антагонистических сторон в конфликте, а также «уничтожение», как форма воздействия одной стороны на

другую. Хотелось бы определить войну как такой конфликт, в котором основным способом решения является уничтожение противника. Тем не менее, даже подобное определение порочно, ибо оно не описывает, к примеру, большинство войн средневековья, в которых применение военной силы и «уничтожение» силы противника не являлось самоцелью, а лишь одним из способов политической игры. Кроме того, так называемая холодная война также не попадет под такое определение, в силу того, что «уничтожение» в этой войне является синонимом использования атомного оружия, следовательно, глобальной атомной войны. С другой стороны, хорошо известно, что в атомной войне не может быть победителей. Итак, «уничтожение» не может считаться основополагающим признаком войны. Однако, война допускает применение подобной формы решения. Таким образом, получается, что свойством войны будет отмена закона «не убий», для большинства людей являющегося императивом к действию (точнее, к бездействию). Следовательно, автор приходит к определению: войной называется такой способ разрешения конфликта, при котором выживание противника не рассматривается в качестве граничного условия.

С позиции такого определения становится очевидно, что уничтожение противника не есть «лучшее из лучших». Даже наоборот — «наилучшее сохранить армию противника» [2]. В идеальной войне вообще может не быть ни одного столкновения.

Последнее положение далеко неочевидно. В каждой новой войне наблюдается очередная попытка решить исход войны применением самого примитивного и тактического из действий — физического уничтожения противника. Примеров обратного гораздо меньше. Таким образом, данное положение следует доказать.

Определение войны по Лиддел-Гарту: Цель войны — добиться лучшего состояния мира, хотя бы только с вашей точки зрения [3].

Война, целью которой является что-то другое — априори проиграна. Действительно, если послевоенный мир окажется хуже для участника этой войны, чем был довоенный, то можно утверждать, что этот участник проиграл. Например, страны Антанты, «выигравшие» Первую Мировую войну, не получили из своей победы ничего, кроме ухудшения своего положения. Великобритания затратила на

войну 8 млрд фунтов, что в десятки раз больше стоимости всего ее флота. За деньги, потраченные только Англией, Францией и Россией на войну, можно было купить всю германскую армию «на корню», чем избежать мучительной агонии, породившей впоследствии демографические, экономические и морально-этические кризисы («дьявольские тридцатые»). Победитель во Второй Мировой войне, Советский Союз, оказался в худшем экономическом положении, чем даже расчлененная проигравшая Германия.

В силу того, что война есть конфликтная ситуация, можно с большой долей уверенности утверждать, что целями, не являющимися главными, пренебрегут для достижения основных целей. Таким образом, с большой долей уверенности можно утверждать, что войны, которые ведутся не в соответствии с определением Л. Гарта, приводят к ухудшению состояния государства, к его обнищанию, экономическому, моральному и политическому, и, даже в случае военной победы, такие войны оказываются проигранными.

Отсюда сразу же следует принцип ограниченности войны: глобальная война не может иметь цели и изначально проиграна всеми сторонами [4].

Попытки выиграть глобальную войну не увенчались успехом — ни первая великая война человечества, незначительным эпизодом которой была воспета Гомером осада, и которая привела к крушению средиземноморской цивилизации на долгие шесть столетий, ни тридцатилетняя война в XVII в., ни семилетняя в XVIII в., ни Наполеоновские войны в XIX в., ни обе мировых войны — не принесли никому из их участников ничего, кроме несчастий. Формальные победители и побежденные после таких войн оказывались вынуждены помогать друг другу (если только вообще оставались какие-то ресурсы, которые можно было обратить на помощь — себе ли, противнику ли), так как разрушения, вызванные войной, приводили к уничтожению не только государства-противника, но, в первую очередь, системы межгосударственных связей и, значит, в сущности и собственного государства (победителя), как субъекта такой системы. В любом случае, выгоднее иметь с бывшим противником хорошие отношения, не отягощенные ненавистью за прошедшую войну.

Итак, можно считать доказанными следующий тезис: в политике сегодняшний противник завтра станет вашим покупателем, а послезавтра — союзником.

Внимательное изучение коалиционных войн XVI–XIX вв. поражает разнообразием комбинаций союзов. То Англия с Францией борется против Голландии в Голландской войне 1672–1679 гг., а всего через 22 года, в 1701–1714 гг. начинается война за Испанское наследство, в которой Англия выступает вместе с Голландией против Франции. В Семилетней войне 1756–1763 гг. Австрия сражается вместе с Францией, через тридцать лет во время Напо-

леоновских войн Франция сражается против Австрии, а еще через десять лет они опять в союзе.

Возникает вопрос — а сколь часто бывшие враги становятся союзниками? Практически всегда. Успешная война должна иметь экономические результаты, а это означает, что бывший противник становится экономическим партнером. Очень показательны пример Германии после Первой Мировой войны. Когда «выигравшая» сторона была вынуждена помогать Германии восстановить экономику хотя бы ради того, чтобы получить с нее репарации и возможность торговать. А от экономического союза до политического один шаг. Отсюда видно, что уничтожение экономики противника приводит к необходимости потом ее восстанавливать.

Следствие: всякое использование средств массового поражения (от опустошения полей и вырезания крестьян до стратегических бомбардировок и ядерного оружия) удаляет обе стороны от цели войны.

Итак, можно сделать следующий вывод. Если война ведётся с целью обеспечить себе лучший мир, чем довоенный, то необходимо признать, что верно следующее: «сто раз сразиться и сто раз победить — это не лучшее из лучшего; лучшее из лучшего — покорить чужую армию, не сражаясь» [2].

Согласившись с тезисом, что лучше победить, не сражаясь, важно определить, как достичь этого? Ответ на это дает следующее высказывание Сунь-Цзы: «самая лучшая война — разбить замыслы противника; на следующем месте — разбить его союзы; на следующем месте — разбить его войска. Самое худшее — осаждают крепости» [2].

Необходимо отметить, что первые два способа ведения войны являются идеалом. Тем более, что разрушение замыслов и союзов противника задача не только армии, но и политического руководства страны. Очень хороший пример показал Бисмарк в Датской, Австро-прусской и Франко-прусских войнах. Пруссия, справедливо воспринимаемая всеми как страна-милитарист, Пруссия, которая ставила целью создание Германии, как великой державы и единого государства с ведущей ролью Бранденбургского дома, умудрилась организовать три последовательно-оборонительных войны. На «мирную маленькую Пруссию» поочередно, по видимому, чтобы не помешать друг другу, напали «воинственная» Дания, «экспансивная» Австро-Венгрия и «милитаристская» Франция.

История Второй Мировой войны показывает прекрасный пример разрушения замыслов противника: операция «Зеелеве». В 1940 г. Великобритания была на грани поражения. Практически, от победоносного Вермахта ее отделял только пролив, о котором Гальдер в своих дневниках написал: «Характер операции — форсирование большой реки». Противопоставить немецкому десанту англичане могли флот, авиацию и ополчение. Английская армия, только что с большим трудом избежавшая окружения под Дюнкерком, не могла восприниматься как существенная угроза «покорителям Ев-

ропы». Авиация была большей проблемой. Анализу «Битвы над Британией» посвящены целые работы, но достаточно будет заметить, что немцы могли обеспечить господство в воздухе над проливом. Единственным серьезным аргументом Англии мог стать ее флот. Но английский флот 1940 г. был слаб. По сравнению с 1914 г. количество кораблей основных классов уменьшилось почти вдвое. Норвежская десантная операция показала, что английский флот не успевает перехватить десант. А угроза рейдеров отвлекала силы англичан на второстепенные театры военных действий.

Реально, в проливе могло оказаться лишь соединение из двух-трех крейсеров и нескольких десятков эсминцев. Даже, несмотря на потери и серьезные повреждения, полученные немецким флотом, его сил было достаточно для противодействия подобной крайне небольшой английской эскадре.

Таким образом, десант в Великобританию был возможен. И, скорее всего, он был бы удачным (Командиры на местах, например, Э. Манштейн, который тогда командовал армейским корпусом, относились к операции очень спокойно и считали ее вполне реальной). Подготовка к десанту шла достаточно успешно. Десантных средств было сосредоточено даже больше, чем было предусмотрено по плану. Война в воздухе «медленно и методично» выигрывалась немцами. Но вот угроза английского флота висела дамокловым мечем над немецким десантом. Проявлением этой угрозы были споры между Вермахтом и флотом о ширине полосы высадки. Армия настаивала на широкой полосе, более удобной для дальнейших действий, а флот — на узкой, которую проще прикрыть. Решение было за политическим руководством страны. И решение не было принято. «Мощь» английского флота, в сочетании с упорным сопротивлением английской авиации, сделали свое дело. Немецкое вторжение не состоялось. Несуществующая угроза оказалась причиной разрушения планов противника.

К сожалению, самая лучшая (то есть, бескровная) победа не приносит полководцу «ни славы ума, ни подвигов мужества». Поэтому очень часто у командующего появляется желание разрешить проблемы самым примитивным способом — битвой.

Написав, «самое худшее — осаждать крепости», Сунь-Цзы остался на уровне знаний своего времени. С тех пор военная наука существенно продвинулась вперед в определении «самого худшего».

**Поправка 1:** самое худшее — бомбить неприятельские города.

**Поправка 2:** еще хуже — расстреливать мирное население.

Легко видеть, что эти принципы следуют из определения Лиддел-Гарта, а также из следующего утверждения:

**Аксиома Христа:** жизнь человека обладает ценностью — в том числе и на войне.

**Принципиальное уточнение:** противника всегда следует считать человеком.

Неочевидность данного вывода привела к появлению «метода устрашения» (который ошибочно приписывается Клаузевицу). Эта военная «теория» предполагала использовать террор по отношению к мирному населению противника для его запугивания. На деле же подобные действия неизменно приводили к появлению у мирных жителей противника причины к оказанию сопротивления. Таким образом можно считать доказанным принцип:

**Принцип гуманности:** из двух альтернатив имеет смысл выбирать самую гуманную.

Применение этого принципа Юлием Цезарем в Гражданской войне в Риме неоднократно критиковалось с точки зрения успешности операции. Однако расчет оказался верен — именно гуманность действий позволила Цезарю решить основную задачу — сохранить римское государство единым. Из этого принципа уже несложно получить следующие утверждения: «Наилучшее — сохранить государство противника, на втором месте — сокрушить это государство. Наилучшее — сохранить армию противника в целости, на втором месте — разбить ее» [2]. **Комментарий Ли-Вэй-Гуна:** убитый солдат противника — всего лишь один мертвый враг. Живой, но зараженный паникой, может подорвать боеспособность всей его армии.

И этому есть множество примеров. В историю вошли триста спартанцев, погибших при обороне перевала Фермопил. Они стали символом стойкости перед лицом численно превосходящего неприятеля.

Итак, наблюдается противоречие — война есть конфликт, а наилучшее ее решение — бесконфликтное. Мы должны признать, что «война — это путь обмана» [2].

Однако есть еще один принцип, понимание которого могло бы прекратить множество ненужных потерь: «война любит победу и не любит продолжительности».

Строго говоря, это вытекает из определения социальной энтропии, как меры нереализованной на личное или общественное благо, но затраченной работы. Всякая война увеличивает социальную энтропию (и, как следствие, меру страдания людей) тем больше, чем она продолжительнее. А потому если нет возможности быстро выиграть войну, следует найти способ быстро проиграть ее, иными словами — быстрый проигрыш приводит к цели войны вернее, чем медленный выигрыш.

Данное утверждение совершенно неочевидно. Даже наоборот, большинство людей привыкло считать, что поражение есть синоним гибели. А это не так.

**Следствие:** поскольку своевременный мир может быть заключен только при сохранении нормальных психологических отношений между воюющими сторонами, эмоциональная пропаганда враждебности к противнику недопустима.

Подобно тому, как логика войны завязана на металогику принятия решения, этика войны также допускает выход в надсистему. И эти две надсистемы – этическая и логическая – оказываются совпадающими.

Собственно, в этом нет ничего удивительного. И этика, и логика – лишь стороны одного и того же процесса познания. Обе эти дисциплины изобретены для того, чтобы дать человеку четкие ориентиры поведения в мире. Решая одну и ту же задачу, они не могут не приводить в схожих ситуациях к схожим ответам. Именно поэтому в этически неоднозначной ситуации следует поступать, исходя из логического анализа; в ситуации, неоднозначной логически, правильным будет самое нравственное решение.

Следствием этого можно считать некую разновидность закона кармы: всякие неэтичные действия (на войне) не могут привести к полезному результату, поскольку у противника обязательно найдется опровержение. Сам факт нарушения законов этики означает, что такое опровержение существует. Дело командира – его найти. К примеру, Помпей, убегая из Италии во время Гражданской войны, объявил, что всякого, кто останется в Риме, он будет считать своим врагом, этим он пытался вовлечь в войну всех граждан Рима [5]. Цезарь смог найти опровержение – он, в свою очередь, объявил, что всякий, кто останется в Италии будет рассматриваться им (Цезарем), как союзник. Нужно ли говорить, что количество оставшихся намного превышало количество ушедших с Помпеем.

Отметим, что закон кармы обратим – этические действия могут привести к полезным результатам. Так, к примеру, разумное решение вопроса убийств и свebes Юлием Цезарем помогло ему в дальнейшем – германские племена охотно сдавали ему внаем свою конницу, которая была для него очень важна особенно во время общегалльского восстания 52 г. до н. э. А переход на сторону Цезаря общин в Гражданской войне во многом был связан именно с политикой «милосердия» по отношению к врагу.

Таким образом, правильная стратегия, которая призвана прежде всего избежать прямого столкновения, и как следствие, сохранить в целостности свои силы, так и силы противника, является наиболее предпочтительным способом действовать.

Изложенные выше факты и рассуждения абсолютно справедливы для военного конфликта, однако не всегда очевидны их аналоги в бизнесе. В пер-

вую очередь важно отметить следующее: уничтожение конкурента не является идеальным способом рыночной победы. Причина достаточно проста – прямое столкновение товаров в одном сегменте рынка является крайне дорогим мероприятием, поскольку для полного вытеснения товаров конкурента потребуются чрезвычайно большие затраты на рекламу и продвижение. Другой вариант уничтожения конкурента – это полное уничтожение сегментов рынка, на котором оперировал конкурент. Примером такого уничтожения является вытеснение сотовыми операторами пейджинговых, запрет на изготовление абсента в Европе в начале XX в. Понятно, что при этом компания-победитель лишается возможности использовать часть покупателей проигравшей фирмы, чтобы увеличить свою прибыль. Более того, на потребность, всё ещё оставшуюся у потребителей, может найтись новый продукт, для которого именно эта потребность станет точкой прорыва на рынок (односторонняя связь в случае пейджинговых компаний или анисовая настойка, появившаяся как замена абсента).

В последнем случае возможен также и такой сценарий: фирма-победитель получает большую долю рынка, но вместе с этим и «нагрузку»: необходимость обслуживать за счёт собственных ресурсов все завоёванные сегменты рынка. Что, после тяжёлого конкурентного конфликта может стать невозможным из-за полного ресурсного истощения компании: недостатка денежных средств, производственных мощностей, персонала, соответствующей организационной структуры. В итоге, либо на место только что побеждённого конкурента немедленно придёт новый, либо компания-победитель вообще рискует разориться (примером может служить история про торговлю сахаром в Казани, когда победителю в рыночной борьбе не хватило логистических и организационных ресурсов, чтобы охватить весь рынок и здравого смысла, чтобы понять это). Ни тот, ни другой вариант не представляются действительной победой. По-настоящему красивой и экономически выгодной победой является либо поглощение конкурента, вместе с его производственными (торговыми, обслуживающими) мощностями и конкурентными преимуществами, либо полный уход конкурента из сегмента, за который велась борьба. При этом конкурент оставляет за собой другие, как правило, менее привлекательные, сегменты рынка. «Конкуренты нужны, чтобы заниматься той работой, которой считаете невыгодным заниматься Вы».

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сунь-Цзы, У-Цзы. Трактаты о военном искусстве. – М.: АСТ, 2002. – 530 с.
2. Карл фон Клаузевиц. О войне. – М.: Эксмо, 2003. – 890 с.
3. Лиддел Гарт Б.Х. Стратегия непрямых действий. – М., Изд-во иностр. лит-ры, 1957. – 536 с.
4. Дугин А. Философия войны. – М., Эксмо, 2004. – 256 с.
5. Секст Юлий Фронтин. Стратегемы. Военные хитрости. – М.: Белые Альфы, 2003. – 160 с.

Поступила 04.12.2006 г.