

## *Введение*

**К**огда речь заходит о книге по этике, вспоминается история одного молодого англичанина, которого только что избрали в парламент. Впервые войдя в зал заседаний, он направился к одному из умудренных опытом парламентариев и спросил:

— Скажите, сэр, как вы думаете, мне следует сегодня участвовать в дебатах?

Пожилой парламентарий окинул его пронизывающим взглядом и ответил:

— Честно говоря, молодой человек, я посоветовал бы вам помолчать. Пусть окружающие лучше спрашивают себя, почему вы не выступили, чем зачем вы это сделали.

Такой же совет можно с успехом адресовать авторам любой книги по этике бизнеса. Мы осознаем, что берем на себя большую ответственность, решив высказаться на столь деликатную тему, тем не менее считаем, что обязаны сделать это важное дело.

Куда бы мы сегодня ни бросили взгляд, везде заметны признаки попрания этических норм. В бизнесе шустрые молодые люди зарабатывают сомнительные миллионы, используя добытую незаконным путем коммерческую информацию. В правительстве не проходит и дня, чтобы кто-то из государственных деятелей не оказался вовлеченным в какую-то скандальную историю, долго и тягостно разбираемую на Капитолийском холме. В области образования нормой стали горячие раздоры среди студентов и нелегальные „стипендии“ университетским спортсменам.

А многие люди, считающиеся выдающимися гражданами своей страны, к сожалению, убеждены в том, что без обмана не победить. Они уверены, как и многие другие, что благо-

родные атлеты финишируют последними. Мы, однако, осмелимся оспорить эту точку зрения.

Вскоре после того, как Ларри Хьюз, президент группы издателей „Hearst Trade“ и бывший президент компании „William Morrow and Company“, познакомил нас, мы пришли к выводу, что руководствуемся в своей жизни одними и теми же принципами.

Мы оба убеждены, что этическое поведение связано с чувством собственного достоинства, а уверенные в себе люди обладают качествами, которые позволяют противостоять внешнему давлению и поступать так, как считают правильным, а не так, как на данный момент „целесообразно“, популярно или выгодно. Мы считаем, что твердый моральный кодекс является первым шагом к успеху в любом деле, и точно знаем, что этические менеджеры всегда преуспевают.

В этой книге мы постараемся доказать эту свою точку зрения.

Разбираться с таким вопросом, как этика, так же сложно, как и распутывать рыбацкую „бороду“ из лески: чем больше пытаешься ее распутать, тем сильнее она запутывается. Действительно, некоторые говорили нам: „Ну вы и храбрецы, раз осмеливаетесь говорить про этику“. Тем не менее, поскольку мы мыслим позитивно, нас не так-то легко остановить подобными предупреждениями. На протяжении всей своей деятельности мы оба брались за, казалось бы, неразрешимые вопросы и рассказывали о них простым, понятным каждому, языком. Это как раз и было сделано в наших книгах „Одноминутный менеджер“ и „Сила позитивного мышления“.

Наша новая книга написана в форме диалога, так как мы оба уверены, что в таком виде материал лучше воспринимается читателем. Мы попросим вас войти в положение руководителя, который оказался в затруднении. Когда будете входить в роль, старайтесь не думать о том, что описанные в этой книге ситуации не применимы к вашей жизни и вашим

конкретным обстоятельствам. Даже если вы не работаете в отделе сбыта или вообще не занимаетесь бизнесом, тем не менее описанные здесь ситуации типичны для любой сферы деятельности и помогут вам извлечь из них полезные уроки.

Мы надеемся, что наша книга поможет вам лучше ориентироваться в возникающих дилеммах, а также вдохновит на действия, которые, с этической точки зрения, соответствуют вашим жизненным принципам. Надеемся, что все сказанное ниже поможет вам сделать свою жизнь, а также жизнь людей, с которыми вы работаете и о которых заботитесь, еще ярче, продуктивнее и счастливее.

„Магия честной жизни“ — книга, предназначенная для всех, кто сталкивался в своей жизни с проблемой нравственного выбора. Она также написана для тех руководителей, которые хотят знать, как создать в своем коллективе такую моральную атмосферу, при которой честность и порядочность находились бы на самом высоком счету, а люди были бы уверены, что для успеха совсем не нужно кого-то обманывать.

КЕННЕТ БЛАНШАР,  
НОРМАН ВИНСЕНТ ПИЛ,  
1988