ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И УПРАВЛЕНИЯ

И.О. Макин

КОМПРОМИСС КАК ФОРМА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

МАКИН Иван Олегович – кандидат социологических наук, соискатель социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова (e-mail: ivanivanov 7618989@mail.ru)

Аннотация. *Тема статьи посвящена изучению компромисса как формы социального взаимодействия. Представлен аналитический обзор теоретических представлений о компромиссе и попыток практического использования компромисса в виде инструмента выхода из кризисных ситуаций, сложившихся в экономике, политике и других сферах общественной жизни.*

Ключевые слова: *компромисс, социальное взаимодействие, принцип устойчивости компромисса, гуманистическая направленность компромисса, императивы «доверие» и «сотрудничество», регулирование конфликта.*

Анализ компромисса как социального явления позволяет рассматривать его в нескольких аспектах: в историческом, экономическом, политологическом, социологическом и т. д. О многообразии проявления компромисса можно судить исходя из сфер общественной деятельности человека и в каждой из сфер можно обнаружить присутствие компромисса либо в поведении людей, либо в оформленных договорах, либо в принятых управленческих решениях. Мы вправе говорить о глубоких исторических корнях этого социального явления. Оно столь же древнее, как и сам человек и связано с рациональным мышлением человека. Особенно часто компромиссы встречаются в экономической и политической сферах жизнедеятельности человека.

Как правило, о поиске компромиссов задумываются, когда возникает конфликт, из которого при любых обстоятельства нужно выходить, но при этом каждый участник конфликта старается выйти с минимальными потерями. Здесь сразу же возникает ряд проблем, связанных с выбором того или иного компромиссного решения, и этот выбор может оцениваться, а затем и осуществляться по разным основаниям. Например, нужно сде-

лать выбор исходя из экономической целесообразности или справедливости. Чаще всего конфликтующие стороны исходят из сугубо рационального выбора, отдают предпочтение экономической целесообразности – добиться успеха минимальной ценой!

Однако в начале XX в. В. Парето сформулировал принцип, который во многом облегчил решение проблемы согласования интересов и целей (об этом принципе довольно убедительно пишет Н.Н. Моисеев[1]). Парето предложил принцип выбора возможного множества компромиссов, согласно которому, из множества возможных коллективных решений следует рассматривать лишь те, которые нельзя улучшить одновременно для всех участников конфликта. Этот принцип позднее был назван паретооптимальным выбором.

Практически реализовать принцип справедливости крайне сложно. Компромисс в его справедливом варианте мог бы реализоваться только при условии, если существует гарантия, что ни один из участников конфликта его не нарушит. Такой принцип, названный принципом устойчивости, предложил Дж. Нэш. Согласно этому принципу условия компромисса должны быть такими, чтобы участник, нарушивший договоренность, получил меньше, чем ему полагалось бы получить по договоренности. Сочетание паретооптимального выбора и принципа устойчивости дает серьезное основание для утверждения, что *компромиссы могут выступать в качестве достаточно надежного инструмента выхода из конфликта.*

Еще об одном крайне важном обстоятельстве пишет Н.Н. Моисеев, ссылаясь на теорему Ю.Б. Гермейера, поскольку она может быть основой для разрешения возникающих конфликтов. В рамках рассматриваемой ситуации в соответствии с теоремой Гермейера, когда достижение «собственной цели» будет монотонно убывающей функцией величины затрат на достижение общей цели, а степень достижения общей цели будет монотонно возрастающей функцией этих затрат, всегда существует устойчивый (по Нэшу) компромисс, удовлетворяющий принципу справедливости. Более того, методы расчета, разработанные Ю.Б. Гермейером вместе с И.А. Вателем, позволяют рассчитать те квоты затрат на достижение общей цели, которые должны использовать конфликтующие стороны.

Этот пример, по мнению Н.Н. Моисеева, типичен для многих ситуаций в экономике. Отсутствие монотонной зависимости, которая лежит в основе теоремы Гермейера, еще не означает, что конфликт не допускает справедливого устойчивого компромисса. Среди множества других ситуаций можно встретить и такие, которые не удовлетворяют условиям теоремы Гермейера (условиям монотонности), однако существование в них обще-

[1] См.: *Моисеев, Н.Н.* Размышления о современной политологии. – М.,1999.

го интереса позволяет найти не только паретооптимальное соглашение, но и компромисс, удовлетворяющий принципу устойчивости.

Во взглядах на компромисс у В. Парето, Ю.Б. Гермейера и Н.Н. Моисеева есть два чрезвычайно важных положения, которые раскрывают суть этого социального явления. Во-первых, их всех (или почти всех) притягивает единственно оптимальное решение, которое устраивает участников конфликта, – это экономическая целесообразность, обеспечивающее социальное взаимодействие по достижению общей цели, хотя и временное. Временное потому, что, помимо общей цели, ради которой участники конфликта идут на уступки, каждый имеет собственную цель, собственный интерес, который можно будет реализовать, но позднее. Таким образом, общая цель, общий интерес, проявляющийся в экономической целесообразности, устраивающей всех, и есть условие, обеспечивающее социальное взаимодействие. Во-вторых, существование паретооптимального соглашения указывает на нравственное содержание компромисса. Не все идут на компромисс и только потому, что он затрагивает нравственные принципы. Экономически обоснованное соглашение может противоречить этическим нормам общества, коллектива, личности. Эта сторона проблемы на данном этапе практически не разработана.

Глубоко разработал проблематику компромисса В.Н. Кузнецов. В его понимании компромисс – это процесс и результат осуществления договоренности между людьми, народами, государствами, их объединениями; между культурами и религиями на согласованное время во имя достоинства, благополучия и безопасности человека, семьи, народов, общества, государства и современной цивилизации на основе взаимных политических, экономических, идеологических уступок по поводу целей, идеалов, ценностей, национальных интересов, интерпретаций прошлого, настоящего и будущего своих народов, стран и регионов, понимания демократии, патриотизма, смыслов жизни и мечты[1]. Категорию «компромисс» В.Н. Кузнецов использует для анализа проблем безопасности XXI в. По его мнению, как в российской общественной науке, так и в обществоведении многих других стран, проявилось понимание исчерпанности методологических и теоретических подходов в функционировании и актуализации концепций обеспечения безопасности человека и мира в целом. Особого внимания в его работах заслуживает исследование становления евразийского гуманитарного стратегического компромисса по вопросам безопасности человека. В.Н.Кузнецов полагает, что самостоятельной гуманитарной инновацией может стать процесс движения от стадии компромисса к стадии конценсуса по вопросам безопасности человека. Под гуманитарным понимается желательный и востребованный евразийский ком-

[1] См.: *Кузнецов, В.Н.* Социология безопасности: учебное пособие. – М., 2007.– С. 78.

промисс, достигнутый при утверждении Хартии европейской безопасности (1999, Стамбул) на том основании, что впервые в мировой истории методологические, концептуальные, институциональные основания важнейшего документа о безопасности были определены через фундаментальные гуманитарные императивы: доверие и сотрудничество.

Стратегическим компромисс, выработанный при разработке Хартии европейской безопасности (1999), может быть назван на том основании, что он был последовательно осуществлен по инициативе и при участии России, великой евразийской державы.

Отличительной особенностью понимания компромисса является то, что В.Н. Кузнецов выводит категорию «компромисс» на глобальный уровень и исследует социальное взаимодействие уже между странами, наполняя это понятие новым содержанием.

Новой и сложной для восприятия социологической особенностью в понимании и деятельности для достижения евразийского гуманитарного стратегического компромисса по вопросам безопасности человека, как отмечает сам В. Кузнецов, становится переход творческого, гуманитарного, интеллектуального и духовного евразийского лидерства в XXI в. к России, к Азии[1].

Совершенно новым в понимании сущности компромисса является то, что В. Кузнецов выявил гуманитарные свойства компромисса, которые выражаются в доверии и сотрудничестве. Хотя эти свойства выявлены на материалах, связанных с анализом процессов глобализации, они не лишены актуальности для социологического анализа взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности на уровне даже отдельного предприятия. Принцип устойчивости компромисса, предложенный Дж. Нэшем, В. Кузнецов усиливает гуманистической направленностью компромисса, императивами «доверие» и «сотрудничество», что, безусловно, делает понятие «компромисс» надежным инструментом в регулировании конфликта.

В своих работах «Социология безопасности» (2007), «Социология компромисса» (2007) В.Н. Кузнецов расширяет границы и углубляет знание о компромиссе как социальном явлении. Он рассматривает проявление компромисса не только в условиях конфликта, но и в условиях партнерских отношений. Он пишет: «Новый евразийский гуманизм XXI века основывается на обязательном сочетании прав и обязанностей человека, прав и ответственности человека, а также руководителей государств. Особое значение в теории нового (не-Западного) гуманизма занимает концептуализация усилий миллионов людей в деле достижения Целей в области развития и безопасности человека, сформулированных в Декларации Целей развития тысячелетия; разработка теории стратегической, партнерской культуры компромисса. В практиках – главное вни-

[1] См.: *Кузнецов, В.Н.* Социология безопасности: учебное пособие…– С. 81.

мание уделяется ликвидации опаснейшего взаимодействия бедности, несправедливого неравенства и предотвращение конфликтов с применением насилия»[1].

Партнеры, например в бизнесе, неминуемо встречаются с необходимостью идти на компромисс в целях поиска оптимального выхода из создавшейся «критической» ситуации. Социальное партнерство в условиях рынка, в его широкой трактовке, – это *новый тип общественных отношений*. А бизнес предполагает не только стремление к максимизации прибыли, но и создание условий для воспроизводства человеческого капитала, развитие человека как личности. В системе отношений «бизнес – работник – общество» должны регулироваться не только прямые издержки на рабочую силу, оплачиваемые работодателем, возникающие на предприятии, но и совокупные затраты общества на создание условий роста человеческого капитала. Они включают в себя кроме затрат на рабочую силу, оплачиваемых работодателем, и социальные инвестиции из бюджетов, формируемые за счет налогов, и средства из предпринимательского дохода, выступающие в форме средств, выделяемых предпринимателями на спонсирование социальных программ и благотворительность. Такое представление о социальном партнерстве может складываться на основе партнерской культуры, которая вырабатывается длительной практикой партнерского взаимодействия.

Таким образом, социальное партнерство предполагает совершенно другую культуру взаимодействия в процессе поиска компромисса. Кузнецов считает, что партнерство рождает новую стратегию партнерской культуры компромисса, что императивы «доверие» и «сотрудничество» по новому проявляются в условиях социального партнерства, нежели в условиях социального конфликта[2]. Стратегия партнерской культуры компромисса приобретает гуманистическую окраску и этим отличается от культуры компромисса в условиях конфликта. В связи с этим возникает вопрос, а становится ли компромисс как инструмент разрешения противоречий в условиях социального партнерства более надежным? Думается, становится, поскольку отношения доверия и сотрудничества между партнерами прочнее, чем между участниками конфликта, находящимися в жестком противостоянии.

Каким же образом можно достичь компромисса? Существует практика достижения компромисса, в которой определенное место отводится категории «уступка». Именно особые свойства этого феномена формируют самую значительную и трудно просчитываемую группу рисков компромисса в целом. Смысл уступки может быть понят как конкретная и актуальная часть цели, ценностей, интересов, активов, которую реальный субъект компромисса готов передать на заранее согласованных условиях, с учетом конкретного времени и пространства полностью или на оговоренное время другому субъекту компромисса. Эта акция пред-

[1] *Кузнецов, В.Н.* Социология безопасности: учебное пособие. – С. 86.

[2] См. там же. – С. 86 – 87.

стает как свое возмещение другой стороне компромисса за полученную от нее уступку (тоже на заранее согласованных условиях). Категория «уступка» может быть определена как собирательный термин для обозначения совокупности феноменов (правил. ценностей, интересов, устоявшихся процедур отношений, материальных торов и т. д.), передаваемых одной стороной компромисса. Участники компромисса признают значимый и актуальный фрагмент прошлого, настоящего или будущего и соглашаются на присвоение по итогам компромисса на определенных условиях.

Другой практической формой разрешения противоречия является «договор о компромиссе», имеющий как минимум два аспекта. Первый – это когда принятый, утверждённый и легитимный договор является главным и желанным результатом для всех сторон компромисса; второй аспект – это когда результат, ожидаемый отдельными субъектами компромисса, обусловлен гарантированным исполнением конкретных пунктов договора.

Категорию «договор о компромиссе» В. Кузнецов определяет как оформленный итог взаимодействия субъектов переговоров по поводу достижения общей цели на основе урегулирования имеющихся противоречий, принятых и одобренных взаимных уступок, на основе утверждения процедуры исполнения условий компромисса в строго оговоренное время и в точно обозначенном пространстве[1].

Необходимо отметить, что содержание специфического социологического научного компромиссологического дискурса в значительной степени наполняется как социологической интерпретацией итогов мониторинга как хода выполнения договора о компромиссе, так и хода восполнения ущерба от последствий проявления всей полноты рисков исполнения договора.

Обобщая теоретические выкладки исследователей такого феномена, как «компромисс», подчеркнем, что не только углубленно изучается компромисс как форма социального взаимодействия, но и делаются попытки практического использования компромисса в виде инструмента выхода из кризисных ситуаций, сложившихся в экономике, политике и других сферах общественной жизни. Другими словами, идет научный поиск новых форм социального взаимодействия с использованием компромиссных решений в рамках гуманистических тенденций нового времени.

Список литературы

Моисеев, Н.Н. Размышления о современной политологии. – М., 1999.
Кузнецов, В.Н. Социология безопасности: учебное пособие. – М., 2007.

© Макин И.О., 2010

[1] См.: *Кузнецов, В.Н.* Социология безопасности: учебное пособие. – С. 277.