

ГАТЧИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

С.С. Русаков
Ю.Г. Седов

ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВЫ ЭТИКИ

Учебное пособие для вузов

Гатчинский государственный университет

С.С. РУСАКОВ, Ю.Г. СЕДОВ

ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВЫ ЭТИКИ

Учебное пособие для вузов



Гатчина
2025

УДК 17
ББК 87.70
Р 88

Рекомендовано к изданию Редакционно-издательским советом
Гатчинского государственного университета

Рецензенты:

А.Г. Давыденкова – профессор кафедры философии и социально-гуманитарных наук, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный аграрный университет», доктор философских наук, профессор,

А.Ю. Русаков – зав. кафедрой социальных и гуманитарных наук, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения», доктор философских наук, профессор

Русаков С.С. Седов Ю.Г.

Р 88 **Философские основы этики: учебное пособие для вузов.** – Гатчина: Изд-во ГГУ, 2025. – 85 с.

ISBN 978-5-94895-222-2

В учебном пособии анализируются основные понятия и категории современной этики. Книга помогает разобраться в сложных исторических и концептуальных вопросах этики, морали и этикета.

Предназначено для студентов, аспирантов и преподавателей вузов, а также всех интересующихся современными проблемами этики, историей развития концепции этики и актуальными вопросами применения профессиональной этики и этикета.

УДК 17
ББК 87.70

ISBN 978-5-94895-222-2

© С.С. Русаков, Ю.Г. Седов, 2025
© ГГУ, 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
Введение	4
Глава 1. Общетеоретические основы этики	5
Глава 2. История развития этики	9
Глава 3. Функции морали и принципы этики	29
Глава 4. Особенности этики корпоративных отношений	33
Глава 5. Моральные нормы деловых отношений	38
Глава 6. Внешний облик делового человека: имидж, манеры поведения и культура одежды	42
Глава 7. Устное и письменное деловое общение	45
Глава 8. Значение теории аргументации в деловом споре	52
Глава 9. Роль невербальных средств и приемов в деловом общении ..	54
Глава 10. Современный этикет и историко-культурные традиции. Различие между деловым и международным протоколом	60
Портфолио для самостоятельной работы	65
Контрольные вопросы к зачету	67
Контрольные вопросы по курсу в целом (вопросы к экзамену)	68
Вопросы для самостоятельного изучения	70
Список рекомендуемой литературы	71
Методическое обеспечение рабочей программы	73
Тематические тестовые задания	77
Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций	84

Введение

Учебная дисциплина «Философские основы этики» является обязательной. Она предусмотрена Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования для студентов, обучающихся по различным специальностям. Программа данного курса рассматривает философские основы этических учений, а также вопросы профессиональной, корпоративной и управленческой этики. В ней раскрываются основные законы этики и морали, а также нормативные требования к поведению в деловой среде. Главной целью данного курса является подготовка студентов бакалавриата и магистратуры, выработка у них навыков партнерских отношений и умения работать в единой команде.

Изучаемая дисциплина призвана продемонстрировать слушателям, что без соблюдения моральных норм и хороших манер невозможны ни экономические, ни культурные, ни семейные отношения. Следует только помнить о различии между требованиями этикета, соблюдение которых зависит от места, времени и обстоятельств, и моральными нормами, претендующими на титул непреложных («абсолютных»). В связи с этим рассматриваются феномены «высшей моральной ценности», такие как счастье, свобода и смысл жизни в их соприкосновении с практической сферой.

Практика делового общения, эффективная деятельность в различных сферах человеческой деятельности предполагает знакомство с психологией и постоянное совершенствование своих коммуникативных способностей: правильно вести деловую беседу, корректно дискутировать, осваивать технику делового разговора по телефону.

Предлагаемое учебное пособие может использоваться преподавателями высших учебных заведений. В нем предусмотрен большой объем практических занятий, семинаров и коллоквиумов, призванных закрепить знания, полученные на лекциях и проконтролировать их усвоение. Часть времени отводится на самостоятельную работу студентов для подготовки к семинарским занятиям и написания реферата или контрольной работы на избранную тему.

Глава 1

ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭТИКИ

У древних греков слово «философия» – это стремление (любовь) к мудрости. Специалисты по истории античной философии полагают, что этот термин в качестве названия особой сферы знания употребил Платон. Рассмотрим философию так, как рассматривают крупный бриллиант, то есть, обращая внимание на каждую ее грань.

1. Сущность философии состоит в постоянно возобновляемом *вопросании о смысле бытия* в целом (онтология).

2. Спрашивает и размышляет человек, следовательно, вопрос о смысле бытия таит в себе иной вопрос – вопрос о *сущности человека* (антропология). Заметим, что ни одна частная наука не затрагивает задачу познания мира в целом и отношений человека к этому миру.

3. Философия представляет собой чисто *теоретическое* знание. Теория – созерцание, смотрение на мир умственным взором, например, космологические конструкции Коперника или теоретические разработки современной физики. Наличие теоретического ядра в частных науках – это показатель их привязанности к философии.

4. Философия как *наука* формирует и совершенствует универсальную картину мира, а также формулирует *критерии научного познания*:

- а) объективность,
- б) рациональность,
- в) постижение сущности,
- г) системность знания,
- д) верификация (проверяемость).

5. Однако власть философии не ограничивается узкой сферой науки. Вполне очевидна ее связь с *идеологией*, ее роль в выработке определенной системы ценностей, того, что должно быть, а чего быть не должно в общественной жизни (аксиология). Но идеология, как известно, всегда выражает интересы только части общества, и главный ее принцип – принцип *партийности* (а не объективности).

6. Философия имеет много общего и с искусством. Для нее характерно а) личностное познание бытия; б) близость к поэзии; в) создание философской «картины мира».

7. Философия стремится постичь все то, что превышает силу нашего разума: жизнь и смерть, любовь и ненависть, бога, вечность, бесконечность, человека (загадку сфинкса). В этом пункте она вступает в область «сверхъестественного», «*иррационального*», мистического знания и религии.

8. Венцом философии служит *этика* как самостоятельная философская дисциплина, изучающая сущность морали и ее место и роль в

жизни общества.

Термин «этика» был впервые введен в научный обиход Аристотелем и происходит от древнегреческого слова **ethos**, которое означает «привычку», «обычай», «нрав». Первоначальный смысл «этического» связывается с привычностью действия, являющегося результатом навыка.

Понятие этики как науки и явления духовной культуры: этика – это теория нравственности. Необходимо учитывать синонимичность слов «нравственность» и «мораль» (от лат. *mores* – нравы). *Мораль* – это система норм, принципов, ценностей и идеалов, которыми руководствуются люди в их повседневном общении. Главный вопрос этики: как следует поступать человеку в тех или иных житейских обстоятельствах, и что делает поведение правильным или неправильным.

Предмет этики. Она изучает происхождение и сущность морали, ее место и роль в жизни общества, механизмы регулирования поведения и намечает ценностную ориентацию человеческой деятельности.

Этика оперирует следующими *категориями*: добро и зло, добродетель и порок, справедливость, ответственность, долг, честь, совесть, свобода, а также смысл жизни и счастье.

Три составные части этики.

- теоретическая этика – исследует сущность морали, ее основные принципы, категории и функции;

- нормативная этика – обосновывает моральные принципы и нормы, предписывая человеку определенные правила поведения в общении с другими людьми;

- прикладная этика – представляет собой совокупность норм и правил, выполняющих практическую функцию обучения людей должному поведению в конкретных ситуациях и в определенных сферах жизнедеятельности. В ее состав входит *профессиональная этика* – система моральных принципов, норм и правил поведения специалистов разного профиля с учетом специфики их профессиональной деятельности.

Сущность морали.

А. Мораль как система принципов. *Моральные принципы* – это основополагающие представления о должном поведении человека. Важнейшие из них:

а) коллективизм – подчинение своих личных интересов интересам общественным (человеку свойственно отождествлять себя с определенной социальной группой: ин группой);

б) индивидуализм – признает ценность и уникальность каждой личности, побуждая человека к выявлению своих скрытых сил и возможностей;

в) принцип гуманизма – обязывает любую деятельность служить благу людей и утверждению человечности в человеческих взаимоотношениях;

г) принцип альтруизма («разумный эгоизм»);

д) принцип толерантности – проявление терпимости к иным взглядам и ценностям.

Б. Мораль как система идеалов. *Нравственный идеал* – это образец поведения, к которому люди стремятся, считая его наиболее разумным (напр. христианский идеал самоограничения, покорности, повиновения судьбе, идеал, ориентированный на потустороннюю жизнь). Идеал как цель деятельности всегда нуждается в корректировке с точки зрения средств его реализации. Индивидуальный и социальный идеал.

В. Мораль как система ценностей. *Ценности* – это наиболее значимые идеи, основы человеческой жизнедеятельности: представления о смысле жизни, о свободе и необходимости, о счастье.

Для одного *поиск смысла жизни* обусловлен неутолимой жаждой бессмертия, другой призывает искать его в самой жизни, в сфере повседневных человеческих интересов, третий стремится заполучить его из авторитетного источника. В любом случае это сугубо внутренняя работа души каждого человека. Смысл жизни нельзя отождествлять с конкретной целью (частые попытки самоубийств на этой почве).

Свобода понимается по-разному:

- как ничем неограниченная реализация эгоистических интересов;
- как возможность достижения выгоды (прагматизм);
- как следование законам божественной морали и т.п.

Взаимосвязь свободы и необходимости. Условием реализации нравственной свободы является *моральный выбор*, а он возможен только при наличии реальных альтернатив. Свобода выбора всегда сопряжена с определенной степенью риска и должна дополняться умением предвидеть возможные последствия. Моральная ответственность. Проблема взаимосвязи цели и средств деятельности.

Счастье – это особое состояние души, целый комплекс переживаний человека, связанный с положительной оценкой им своей жизни и выступающий в качестве мотива в повседневной деятельности. Значимыми являются такие условия счастья:

- оптимальное удовлетворение материальных потребностей (ему противоположен аскетизм, предполагающий подавление чувственных потребностей ради достижения душевного покоя);
- максимальная самореализация личности, раскрытие ее внутренних возможностей.

Подведем краткий итог: мы определяем мораль, руководствуясь следующими существенными признаками:

- отношение к человеку как к высшей ценности и цели;
- разумный выбор средств для достижения целей;
- возможность выбора альтернатив решения возникшей проблемы;
- наличие контроля, оценки и ответственности в процессе деятельности;
- сопротивление злу по убеждениям.

Глава 2

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЭТИКИ

Немецкий историк философии В. Виндельбанд утверждает, что главная историческая ценность античной философии состоит в том, что «сначала смело обращается к познанию внешнего мира и, потерпев тут крушение, углубляется в созерцание внутреннего, чтобы отсюда с обновленными силами снова искать познания вселенной». Среди философов того времени, значительно повлиявших на формирование концепции субъекта и этики, центральное место занял Платон. Центробежные идеи его системы могут быть определены следующим образом: для достижения истинной добродетели необходимо истинное знание, которое доступно только благодаря этическим усилиям. Для Платона темы истины и знания неразрывно связаны – для достижения истинности существования (идея субъекта) необходимо обладать не относительным, софистическим, основанном на мнении, а строгим, основанном на понятиях, знанием (тема истины) и преодолевать недостаточность обыкновенной добродетели (тема этики). Две эти темы, лежащие в основе истинности существования, соответственно разделились на разделы философского знания учения – диалектику и этику. Если преобразованная в логику диалектика стала центром внимания Аристотеля, но для Платона важнейшей составляющей является этика, а Виндельбанд и вовсе называет учение последнего «этической метафизикой». Современные историки философии характеризуют эту платоновскую особенность более расширенно: «С одной стороны, необходимо воспитание чувств в духе нравственности и подчинение ей вожделий и аффектов. С другой стороны, достижение нравственного совершенства – следствие своего рода аскезы, упражнения, состоящего в отрешении от тела и чувств, а равно и от доставляемых чувствами наслаждений и страданий. Таким образом, стремление к добродетели мыслится как последовательное отрешение, как преображение души, вновь обретающей свою истинную природу.

Непосредственно душе, как проявлению субъекта в человека, Платон уделяет внимание в известных диалогах «Федон», «Федр» и «Тимей», в меньшей степени в «Филебе», «Пире» и «Государстве». Оспаривая пифагорейцев в том, что душа – это гармония тела, он указывает на господство души над телом, и тем самым идейную составляющую ставит выше чувственной. Тело для Платона – зло, источник вожделий и препятствие к познанию истины, в то время как душа – вечна, незрима и всегда стремится к миру истинных идей. Платоновская душа в человеке – это уже субъект, т.е. действующее и разумное начало, но приоритет этики не позволяет рассматривать эту идею исключи-

тельно в разрезе концепции разумного субъекта. Усилия над совершенствованием добродетелей и их использование в ежедневной практике говорят о том, что Платон придает этике огромную важность.

Вопреки идеалистическому представлению Платона о самодостаточности внутренних ресурсов для достижения истинного существования, Аристотель считал необходимым (но не достаточным) некоторые внешние блага (здоровье, богатство, общественное положение и т.д.) для достижения счастья. Это также значительно отдаляет учения Аристотеля от стоицизма, пифагореизма, кинизма и др. направлений, распространенных среди греков. Более того, сама онтологическая (форма и материя) и методологическая (эмпиризм и индукция) направленность Аристотеля резко уводит его в сторону от платоновской традиции, четко разделяя истинность и нравственность. Это видно не только на уровне различий уровней души, но и на уровне разделений практического и теоретического разума, а также на уровне дисциплинарного деления – этика и политика – с одной стороны, а логика и физика – с другой.

Аристотель в большей степени делает акцент на концепции субъекта, так как действенным способом раскрытия природы человека считает разумное и логическое познание. Благодаря Аристотелю в классической античности субъект понимается как носитель некоторых свойств, а человек представляется разумным субъектом и носителем душевных добродетелей. Нравственная личность, согласно Никомаховой этике, понимается Аристотелем как источник собственных поступков. Любое действие становится результатом вложенных в сам субъект способностей к конкретному действию.

Тем не менее, именно в работах Платона впервые встречается понятие забота о себе как отправной пункт становления этического поведения в человеке. Каковы ее характеристики? Во-первых, забота о себе также связана и с властью над самим собой, способностью противостоять любым внешним воздействиям – страху, неуверенности, лжи т.д. Во-вторых, забота о себе необходима тогда, когда ощущается недостаток в воспитании или в каких-либо других качествах характера. Забота о себе направлена на компенсацию того, чего не хватает у отдельно взятого человека. В-третьих, в сократо-платоновской модели ставка делается на то, что заботой о себе должен заниматься исключительно молодой человек, то есть тот, у кого уже нет воспитателя или учителя, и в тот момент, когда молодой человек оказывается выброшенным в самостоятельную и ответственную фазу своей жизни, но еще не достиг зрелости.

В сократо-платоновской модели этики очевидным образом есть несколько особенностей или ограничений. Во-первых, забота о себе

предназначена лишь для немногих, то есть для финансовой и политической элиты (греч. *Noi polloi*). Во-вторых, забота о себе всегда является подготовкой к следующей стадии жизни. Несмотря на то, что, по словам Сократа, заботиться о душе надо всю жизнь, в молодости она нас готовит к зрелости, а в зрелости необходимо готовиться к старости. В этой модели важны только те аспекты и практики, которые непосредственно связаны с душой, но не с телом или сознанием.

Помимо сократо-платоновской модели этики, в классический период античности большую роль в развитии этики играли и другие направления, главным образом – киники и пифагорейцы.

Забота о себе у киников связана параллельно с двумя целями: во-первых, лечение души через познание себя и разрушение надуманных общественных ценностей; во-вторых, с проблемами осуществления или освобождения от власти. Эта модель, в отличие от сократо-платоновской, не просто оставляет интеллектуальное или физическое воспитание, но практически отвергает такой тип воспитания, концентрируя внимания на истине в себе через образ жизни или речь. При этом предполагается, что заботой о себе должен заниматься любой человек, будь он представителем элиты или бедняком. Заниматься заботой о себе по-кинически можно как в одиночку, как это делал Диоген, так и через взаимодействие с другими людьми, как это делал Эномай Гадарский. Забота о себе в данной модели не предполагает приготовление к другой жизни, а напротив, она стремилась дать рецепт истинной жизни, чтобы изменить свою жизнь здесь и сейчас.

Кинизм установил в основе своей философской программы (скорее, рудиментарной, нежели доктринальной) три основных понятия: аскесис, апедевсия, автаркия. Эти три принципа были призваны достичь духовной свободы и превратить жизнь в вечное упражнение и усилие.

Аскесис (греч. *ἄσκησις*) как способность к самоотречению и перенесению трудностей, предельное ограничение всех своих потребностей и отстранённость от всего, что не является свойством человека как живого существа. Аскетизм воспринимался киниками как социальная панацея, особенно в эпоху кризисов как греческих полисов, так и римской империи.

Апедевсия (греч. *ἀπαίδευσία*) как способность к освобождению от догм религии и культуры. Апедевсия – это отказ и отстранённость от культуры и общества. Киники полагают, что культура делает знание мёртвым, следовательно, добродетелями признаются необразованность, невоспитанность и неграмотность.

Автаркия (греч. *αὐτάρκεια*) как способность к независимому существованию и самоограничению. Эта черта будет свойственна эллини-

стическим течениям, таким как стоицизм и эпикуреизм, а в трансформированном виде перейдет в христианство. Автаркия киников – независимость и самостоятельность, отказ от семьи, отказ от государства и т.д. Во-многом, киническая автаркия была бессодержательной, так как, отойдя от идеи мудрости как единственного способа достигнуть истины, она утверждала истинным, скорее, некий животный образ жизни.

Другой важной концепцией, на которую ориентировались киники, была концепция двух путей. Образ двух путей имеет глубокие литературные и мифологические корни, связанные с легендами о Геракле у Продика или с философией у Парменида. Идея двух путей заключалась в том, что существует два способа достигнуть наивысшей добродетели – короткий и тяжелый путь, и длинный и легкий. Долгий путь – это путь научения и обучения истинам и добродетели через Логос (школьное и доктринальное учение, как например, у перипатетиков или некоторых неоплатоников, а позже – в рамках монашеских практик, например, *Lectio Divina*). Короткий путь – это путь лишений, ограничений и упражнений, который связан с аскезой.

Забота о себе у пифагорейцев связана с формированием и осуществлением особого образа жизни, который был призван (в том числе через философию) очистить человека от низших качеств, чтобы привести его к божественному существованию. Данная модель, в отличие от сократо-платоновской и кинической, считает необходимым совершенствоваться как через интеллектуальное развитие, так и через соблюдение особых этических правил.

Пифагорейцы обладали набором ценностей – прекрасное (эстетика) и благопристойное (этика) ценилось выше всего, но при этом пифагорейцы опирались и на выгодное и полезное, что отражалось в их политических практиках. Пифагореизм предполагал, что философия должна сочетать и практику (образ жизни), и теорию (знания и мышление), что было новаторством для греков в VI веке. Союз был достаточно закрытой организацией и обладал рядом правил для вхождения. С одной стороны, пифагорейцы увещевали тех, кто приходил к ним и вступал в их общество, остерегаться наслаждения. С другой стороны, для вступления в закрытую пифагорейскую общину необходимо было пройти многолетнее испытание молчанием. Поскольку Пифагор, прежде всего, учил, что необходимо усмирять свой язык, новички (именуемые акусматиками) должны были только лишь слушать старших – математиков (тех, кто уже усвоил учение) или самого Пифагора и сохранять молчание. Такая трактовка разделения пифагорейской общины может быть оспорена, к примеру, утверждается, что акусматы (греч. *hoi akoysmatikoi* – изречения) были последователями изре-

чений Пифагора и ограничивались морально-религиозной составляющей его учений, в то время как ученые отдавали предпочтение научному и философскому аспекту пифагорейской доктрины. Так или иначе, можно однозначно утверждать, что, несмотря на сегментацию внутри сообщества последователей Пифагора, четкий список некоторых наставлений присутствовал.

Эти наставления можно обнаружить в самом главном памятнике пифагорейской культуры, а именно в «Золотых стихах». Они представляют собой компиляцию отрывков, содержащих пифагорейские заповеди времен древнего пифагореизма. Самым ранним автором, у которого встречается цитата из «Золотых стихов», является Хрисипп (III век до н.э.), однако авторство всех строк (71) и комментариев к ним, дошедших до нас, приписывается византийскому философу Гиевроклу Александрийскому, жившему в первой половине V века.

Позже сформировалась эллинистическая модель этики, которую можно ограничить временными рамками – в I в. до н.э. и до III в. н.э. Забота о себе в этой модели связана с общими вопросами самости, формирования особого образа жизни, который способен не только повернуть человека к истине, но и в целом совершенствовать его на всех этапах развития. Именно поэтому модель характеризуется как целая и единая культура себя, распространенная как у стоиков, так и у неоплатоников. Модель предполагает, что забота о себе концентрируется не только на душе, как это было ранее, но и на теле и разуме человека. При этом предполагается, что заботой о себе может заниматься представитель любого сословия, вне зависимости от своего лично-зависимого или финансового положения, но при этом по-прежнему присутствовала практика коллективных занятий, а групповое сплочение играло важнейшую роль в осуществлении большинства практик. Забота о себе в данной модели предполагает не только саморазвитие на протяжении всей жизни, но во многом была обусловлена концентрацией античной философии на теме смерти, что предопределило и цель искусства себя – подготовкой к последнему дню или к смерти.

Раннехристианская модель этики сформировалась в I в. н.э. и существовала до V в. н.э. Забота о себе в этой модели связана с формированием такого образа жизни, который способен повернуть человека к Богу, который, в свою очередь, дает знания о себе самом, о мире и об истине. Данную модель можно охарактеризовать как результат распада ценностей античной эпохи и формирования нового, христианского образа жизни. В этом временном периоде христианская модель жизни находилась большую часть времени в борьбе за собственное существование, конкурируя со стоиками, неоплатониками и пифагорейцами. Модель предполагает, что забота о себе концентри-

руется только на душе, игнорируя заботу о теле и интеллекте человека. Раннехристианская модель вобрала в себя некоторые элементы античных практик, особенно из эллинистической модели, что было обусловлено непосредственным столкновением с представителем данной школы в имперский период. Философской основой этой модели стали идеи Священного Писания и Отцов Церкви. При этом предполагается, что заботой о себе может заниматься представитель любого сословия, при условии, что он становится членом христианской общины и отвечает всем ее требованиям. Групповое сплочение и индивидуальное наставничество в равной степени имеют большое значение для осуществления духовных практик внутри подобных общин, вплоть до институционализации монашества. Забота о себе в данной модели предполагает не саморазвитие, а, скорее, постоянное приведение себя в состояние совершенства, которое необходимо для получения доступа к истинной вере (жизни) и к пониманию Бога.

Под влиянием греческой мысли латинское Средневековье продолжало понимать под понятием «*philosophia*» монашескую жизнь, но при этом она понималась не как теория или способ познания, а как пережитая мудрость и особый образ жизни. Новые типы этического совершенствования, появившиеся в этот период, имеют гораздо большее разнообразие, чем раннехристианская модель. В рамках данного изложения целесообразно разделить все развитие концепции этики на восточные (византийского типа) и западные модели этики.

Хронологические рамки западной модели этики необходимо рассматривать с начала V в. и вплоть до конца Средневековья. Формирование этики конкретного человека связано с проблемами спасения души, что предполагает соблюдение норм христианской жизни и получение истины в ходе своего стремления к совершенству. Модель предполагает, что забота о себе в первую очередь базируется на вере, но может быть подтверждена с помощью разума.

Монах может и должен работать и читать, но то и другое подчинено бдительному надзору старших. Индивидуальная работа стеснена до крайних пределов: полагаться на свои силы может только испытанный, прошедший монастырскую школу монах. Западная модель монашества старается отнять у монаха его личность и вложить в его душу новое содержание, выраженное в уставе. Изыскиваются всяческие способы борьбы с личностью, средства победы над нею, превращения братства в однородную массу, монаха – в рядового воина. Таким образом, монашество на Западе предполагало не только подавление личности, но и создание равных друг другу монахов, которые бы отвечали одним требованиям.

Философской и метафизической основой для заботы о себе здесь

является Священное Писание и теология католической Церкви (включая учения отцов и учителей Церкви, буллы Папы Римского). При этом предполагается, что заботой о себе может заниматься только представитель христианской монашеской общины. Забота о себе в данной модели предполагает приготовление своей души к следующей фазе жизни, которая полностью зависит от соблюдения образа текущей жизни.

Параллельно с западной моделью развивалась и другая – восточная, более маргинальная – модель этики. В ее основу легки монашеские практики Византии. Ярким примером византийского монашества являются работы Пахомия Великого, Василия Великого, Григория Богослова, Григория Нисского, Иоанна Златоуста, Григория Паламы. Очевидно, что в восточной монашеской традиции теоретиков несколько больше, чем на Западе, но при этом их количество не стало причиной широкого разнообразия теоретических представлений о монашестве.

Монашество в восточной модели христианской этики не должно означать унижение или умаление природы, а должно быть возвращением к «восполнению античной мудрости». Убегая от извращенной и отравленной культуры, монах находил в уединении чистую природу. Монастырская внутренняя жизнь должна слагаться таким образом. Каждый, желающий вступить в монастырь, должен оставить свое имущество «в миру» и ничего не приносить с собой в монастырь. Принятию в монастырь предшествует строгое испытание кандидата. Беглые рабы не должны быть принимаемы; супруги принимаются только с добровольного согласия. Жизнь монахов состоит в труде, особенно земледельческом, и в молитве. О пище определено, что она должна быть умеренной и не должна служить чревоугодию, а также налагался запрет на вино. Одиночество для монаха – сложное испытание, так как у большинства из них нет достаточной способности к самоконтролю и самообеспечению.

Философской основой для формирования этики является Священное Писание, учения отцов Церкви, в частности св. Григория Паламы. Предполагается, что забота о себе возможна как в одиночестве, так и в группе монахов, но традиция наставничества и институциональная иерархия значительно преобразованы.

Возрождение является эпохой, когда многие духовные практики частично возвращались в работах самых разных мыслителей. Эпоха Ренессанса обладает противоречивым характером и сочетает в себе разнонаправленность развития концепций субъекта и этики. С одной стороны, Возрождение тяготеет к формированию светского гуманизма, развитию гражданско-правового аспекта жизнедеятельности и ис-

торически прогрессивным формам утопизма. С другой стороны, ренессансный гуманизм стимулировал увлечение древними языками, развитием нравственной педагогики и лично-энтузиастическим свободомыслием.

Появившаяся в это время гуманистическо-христианская модель этики обладает рядом режимов, принципов и упражнений. Философской основой этой модели является как зарождающееся в XIV в. гуманистическое движение, постепенно разрастающееся в европейской мысли, так и новые религиозные тенденции Реформации и реставрационные католические идеи христианства. Предполагается, что заботой о себе может заниматься любой человек, как верующий (монах или свободный христианин), так и любой другой (благодаря демократизму в гуманистической мысли итальянцев).

Далее, уже в эпоху Нового времени, именно благодаря идеям Декарта философия создает и активно внедряет в дискурс концепт человека-субъекта, способного получить истину в себе самом, способного *a priori* на познание истины и лишь дополнительно являющегося этическим субъектом. В эпоху античности, господства христианства и в эпоху Возрождения доступ субъекта к истине был зависим от трансформации субъекта и приобретения им новых нравственных установок. В Средние века единственным субъектом был Бог, в то время как человек должен был осуществлять этические усилия в стремлении к единственному Богу-субъекту (лат. *Supersubstantialis*). Новоевропейский субъект и его способности познания не поставлены в зависимость от нравственной работы над собой.

Картезианский момент или картезианский поворот – это исторически сложившаяся философская традиция, предполагающая постепенный отказ от принципа «заботы о себе» (греч. *epimeleia heautou*) в пользу принципа «познай самого себя» (греч. *gnothi seauton*) и восходящее усиление требования интеллектуального развития человека-субъекта на фоне ослабления духовного совершенства.

Основные элементы этических концепций Декарта и Спинозы, находящихся в позициях дуализма и монизма соответственно, требуют амбивалентных характеристик. С одной стороны, в творчестве обоих авторов обнаруживается совокупность нравственных наставлений, связываемых с преодолением различных моральных проблем, пороков или страстей. Данные философы в большей степени концептуализируют теорию познания и, в противовес идее очищения или трансформации души, в большей степени подчёркивают необходимость совершенствования ума для преодоления своих пороков. С другой стороны, субстанциональному человеку-субъекту Декарта Спиноза противопоставляет человека-субъекта как модус божественной

субстанции. Более того, вводимая голландским философом идея градации совершенства предполагает динамическое понимание развития человека как модуса бытия, в то время как субъект у Декарта статичен: *cogito* не имеет степеней. Таким образом, предложенные особенности Спинозианства позволяют сказать, что, несмотря на общую метафизическую линию развития философии Нового Времени – от Декарта до Лейбница – позиция Спинозы в наибольшей степени оригинальная в вопросах осмысления человеческой этики.

Духовные упражнения в том систематизированном виде, в котором они присутствовали в античности или Средние века, отсутствовали у обоих мыслителей. В модифицированном виде остаются лишь некоторые нравственные и социальные наставления, помогающие избежать разрушительного для души влияния извне – пагубного общества, лжи, неправильной веры и т.д. Вышеизложенные идеи обоих авторов во многом совпадают со стоической концепцией этики и нравственности, а совершенствование ума нацелено на достижение независимости и внутренней свободы.

Настоящую революцию в понимании субъекта произвел И. Кант. Немецкий идеализм помещает в центр вселенной эпизод, называемый «открытием» или «эмансипацией» субъекта. Философия немецкого Просвещения, начиная еще с Вольфа, использовала так называемый метод обосновывающего разума. В целом, в эпоху Просвещения образ человека разумного продолжает оставаться главенствующим. «Особое значение, – подчёркивает М. Шелер, – следует придать четырём более детальным определениям: 1) человек несёт в себе некую божественную активность, которой нет в других объектах живой природы; 2) эта активность и то, что вечно созидает и формирует материю (превращая Хаос в Космос), онтологически есть та самая сила, из которой по-настоящему произрастает истинное познание мира; 3) эта сила есть Логос (по Аристотелю, царство субстанциальных форм), и в качестве человеческого разума его сила не зависит от инстинктов и чувственности, которыми в равной степени наделены и люди, и животные, и он обладает такой мощью, что способен осуществить свои идеальные помыслы (или то, что называют «силой духа» или «самоценностью идеи»); 4) эта сила является абсолютно постоянной с точки зрения истории, народонаселения и места. Кантианское учение о человеке находилось в фарватере этих позиций, но имело ряд значительных особенностей, отличающих его от ранних рационалистов.

Просвещение, обозначенное И. Кантом как «освобождение от чужого руководства», полностью вписывается в контекст концепции автономного субъекта, утвердившейся с начала Нового Времени. В сфере познания он воспринимал Просвещение как начало антропологич-

ческого века и главными чертами человека считал активность познания и вторжение субъекта в область объективного. В сфере этики он рассуждал о долге как Абсолюте, определяющем моральное поведение, а утверждая примат практического разума, подчеркивал первостепенное значение нравственности в человеческой жизни. Находясь в поисках чистой культуры морали и выхолащивая из нравственности все чувственное и телесное, он приходит к дисциплине чистого практического разума.

Более того, И. Кант критикует декартовское *cogito ergo sum*, указывая, что это эмпирическое положение, благодаря которому мыслимый объект (душа) становится феноменом. Подобная логическая функция высказывания, создающая субъекта, который является и объектом, в действительности не может доказать существования человеческой души. Определить возможность и способ существования, т.е. познать себя как ноумен невозможно в пределах эмпирического созерцания, имеющее чувственный характер. Как Декарт, так и Кант не могут объяснить, что такое человек, так как первый отождествляет сон и явь, вследствие чего нельзя понять, что реально и какое место человек занимает в реальности, а второй не дает ответа на вопрос, как отличить я, которое мыслит, от я, которое созерцает само себя.

Таким образом, философская система Канта реформировала прежние представления о человеке, но не в сторону поисков духовных оснований человеческого существования, а в сторону более зрелого понимания и подчинения окружающего мира, а также в сторону установления себя в качестве центрального, автономного и совершенного элемента любой системы координат. Этическая составляющая человека принадлежит только законодательному разуму, а признаваемый в кантовской системе Бог не имеет прямой связи с человеком, что лишает последнего возможности совершенствоваться духовно, подобно монашеским практикам, предполагающими стремление к божественному подобию. Признаваемая таким образом зрелость и автономность человеческой личности несколько наивна, но в целом его философские взгляды подтолкнули европейских интеллектуалов к новым дискуссиям о проблеме субъекта в рамках Просвещения.

Следовательно, можно свести идеи И. Канта в отношении этики и человека к следующим пунктам. Во-первых, модернизация картезианского субъекта И. Кантом осуществляется благодаря усилению познавательных способностей субъекта в мире феноменов благодаря «удвоению объекта». Во-вторых, кантианский субъект продолжает тенденцию отхода от догматической метафизики и ликвидирует возможность и необходимость совершенствоваться автономный субъект через духовные практики. В-третьих, утверждая превосходство прак-

тического разума на основе веры в предназначение человека, состоящее в выходе за пределы чувственных интуиций, немецкий ученый приходит к идее законодательности субъекта, что проложило дорогу будущим мыслителям, которые довели эту идею до предела, развивая ее в онтологическом ключе.

XIX век стал принципиально новой эпохой в истории развития этических учений. На это повлияли исторические вызовы перед западным миром, социально-политические особенности этого столетия, а также научные и философские идеи. Этот век характеризуется нарастающей депрессией и апатией, связанной с утратой европейских ценностей и снижением веры в ценность человеческой жизни. Социально-политический контекст данной эпохи был осложнен новым столкновением универсализма и индивидуализма, ведь политическое развитие европейцев предопределило столкновение индивида и общества и особенно остро поставило вопрос о том, в какой мере отдельная личность обязана ценным содержанием своей жизни самой себе, а в какой – связью с обществом. Являющаяся результатом развития материализма, эволюционизма и натурализма утилитарная социальная этика, понимающая жизнь как процесс развития и накопления благ, представляла собой тенденцию к оптимистическому, но полностью лишенному духовного компонента отношению к жизни и к миру. С другой стороны, особенно господствующая в Германии, позиция пессимизма как шопенгауэровского наследника стала логичным результатом социальных кризисов XIX столетия и понимала жизнь как некий мир борьбы, столкновения страсти и разума, в которой душа обретает наибольшую ценность. Оптимизм и пессимизм в отношении человека, его жизни и места в мире – два противоположенных полюса, которые подвели черту под эпохой «автономии разума».

Тем не менее, интеллектуальное разнообразие XIX века, несмотря на бурное развитие гуманитарного знания, особенно на границах с эмпирическими науками, не было нацелено на главную проблему эпохи. Естественно-научное мышление окончательно вытеснило метафизику, а механическое воззрение на мир привело к тому, что «ценным» стало признаваться лишь «естественное» или «утилитарное». Несмотря на противление немецкой философии, наглядность и простота, а также полезность знаний, построенных в рамках позитивистской парадигмы, привело к затуханию духовной и философской жизни Европы – в XIX в. не было введено ни одного серьезного философского принципа или системы. В конечном итоге это привело к тому, что социология и психология, как отдельные сферы формирования знания о человеке, в своем стремлении к эмпирическому основанию откололись от философии.

Над концепцией человека как субъекта и его этической составляющей в этом веке активно работали многие исследователи – С. Кьеркегор, К. Маркс, Ф. Ницше, А. Шопенгауэр, М. Штирнер, Р. Эмерсон, Ч. Пирс, О. Конт, А. Бергсон и многие другие. Разберем кратко лишь некоторые идеи С. Кьеркегора и Ф. Ницше.

Серен Кьеркегор (1813–1855) за свою непродолжительную жизнь создал множество философских произведений, повлиявших на развитие европейской философской мысли в целом и на теорию субъекта в частности. Реакцией датского философа на гегелевский рационализм, с одной стороны, и развитие немецкого романтизма, с другой стороны, стали идеи возвращения к чистоте христианства (нем. Christentum) возможные только путем иррационального понимания полноты человеческого существования. Таким образом, Кьеркегора можно считать первым серьезным критиком строгой рациональной и гносеологически направленной теории субъекта, который наносит удар по западноевропейской философии с помощью иррационализма.

Проблема экзистирующего человека в современной европейской философии была заявлена именно Кьеркегором. Для него экзистенция – это особый модус существования человека, в рамках которого существование индивида сохраняет сосредоточенность на собственной внутренней реальности. Существование человека представляет собой возможность вполне конкретного выбора в самых разных ситуациях, с которыми постоянно сталкивает нас жизнь. Страх, отчаяние и парадокс – представляют собой конкретные ситуации, с которыми человеку придется устанавливать связь. Вступая в отношения с этими ситуациями, человек однозначно будет устанавливать страстные, эмоциональные и иррациональные связи, и рациональный поиск истины будет для человеческого существования играть не первостепенное значение.

Амбивалентность понятий «свобода» и «страх» – фундамент кьеркегоровской дуалистической метафизики. От самого главного выбора – собственной свободы, большинство людей уклоняется, чему виной – массовое общество XIX века, позволяющее достигать среднего и посредственного образа жизни путем кратковременного развлечения. Истинный страх (нем. Angst) как результат первородного греха, описанный в «Понятии страха», представляет собой мучительную тревогу и мучительное беспокойство не находящего себе повода или объекта во внешнем мире и, в конечном итоге, является порождением отчаяния. Отчаяние – это преимущество человеческого существа перед животными, свидетельство его духовности, но это также и несчастье, «смертельная болезнь» и «наша гибель». Страх, переживаемый без веры и рефлексии самосознания, – это «отчаяние-слабость» (эстетическая стадия), страх осознаваемый и желание быть самим собой при-

водит к «мужественному отчаянию» (этическая стадия). Избавиться от отчаяния, точнее, постичь его истинную природу, можно лишь на религиозной стадии.

Таким образом, С. Кьеркегор предлагает три стадии существования человека – эстетическая, этическая и религиозная. Между этими тремя стадиями, или сферами расположены две переходные зоны – ирония и юмор. Эти стадии составляют центральное место в проекте Кьеркегора и в своем основании имеют учение об отчаянии как тотальной греховной природы человека. Предполагалось, что переход между стадиями не осуществляется поэтапно, как восхождение в гегелевской философии, а с помощью прыжков (или разрывов) между разными способами существования, границы между которыми могли быть проведены только значимыми и драматическими событиями в жизни человека.

Эстетический этап поробно описывается в целом ряде сочинений: «Афоризмы эстетика», «Несчастнейший», «Дневник соблазителя», «Эстетическая значимость брака» и «Равновесие между эстетическим и этическим в развитии личности». Эстетик характеризуется противоречивыми отношениями человека с окружающим миром и относится к миру с позиции идеализма и, не желая воспринимать мир в его истинном виде, оказывается в отчаянии возможного. Человек-эстет подменяет действительное Я, пытаясь избавиться от себя и стать кем-то другим – кем-то более богатым, более умным, более успешным и т.д. Верховным и конституирующим принципом эстетического существования является наслаждение. Он отказывается выстраивать свою самость, пытаясь с помощью кратковременных эмоций и впечатлений заполнить свою пустоту и тоску. Образ жизни характеризуется не только лихорадочной активностью, связанной с желанием получать новые ощущения, но и безвольной пассивностью, защищающей эстега от опасностей принятия каких-либо решений. Погоня за своим другим Я и новыми ощущениями становится единственным смыслом существования, но неизбежно приводит к разрушению самости.

В конечном итоге его жизнь лишена единства, последовательности и определенности, и приводит к тому, что вся жизнь погружается в пучину тревоги и страха. Чтобы покончить с жизнью эстетика и радикальным образом изменить свою форму существования, С. Кьеркегор не предлагает эволюционное изменение и постепенный переход на новый этап, он предлагает единственный способ – резкий диалектический прыжок, который сопровождается какими-либо событиями. Этот самый прыжок совершается путем выбора, который человек совершает во время какого-либо трагического события (к примеру, в жизни самого Кьеркегора это была смерть отца).

С тем, как вводится концепт выбора, датский мыслитель разрабатывает переход к следующему этапу. Выбор – это то, что отличает этика от эстетика. Перед тем как сделать этот самый выбор, который ознаменует онтологическое размыкание, человек должен пройти промежуточное состояние иронии. Ирония позволяет индивиду относиться к миру с безразличием, то есть понимать, что ценности, на которые он ориентируется, являются лишь мимолетным увлечением, поддерживающим его на минимальном уровне экзистенции. Она представляет собой не только средство самоутверждения через утеху, но и неожиданное средство познавать свою внутреннюю сущность. Имеющая своим основанием эстетическую стадию, ирония заключает в себе потенциальную возможность экзистенциальных перемен – переход в этическую стадию.

Новый этап кьеркегоровского становления человека – этический этап – начинается с главного выбора, а именно с «абсолютного выбора самого себя» в вечном измерении. Эстетик живет одним мгновением, в то время как этик пребывает во времени. Эстетик не преобразуется как субъект, поскольку отрезает себя от любых ценностей, кроме удовольствия и потворству своим страстям, а Этик становится тем, кем он смог стать в силу того, что познает такие понятия, как долг, преданность, честь и т.д. Он создает себе строгие правила и принципы (в том числе моральные), ориентация на которые позволяет ему расти над собой и погружаться в собственное существование. Экзистенциально важно чертой здесь является то, что этическая стадия предполагает выбор, усилие воли над собой в пользу какого-либо порядка.

С другой стороны, социально важной чертой этика является его направленность на сосуществование с Другим. При этом, делая выбор в пользу той или иной установки, этик, с одной стороны, обогащает своими принципами моральную жизнь в обществе, с другой стороны, пытается примирить ее со своей внутренней сущностью. В конечном итоге, этик включается в самые разные социальные отношения – брак, дружба, работа, гражданство – не потому, что подчиняется общественным нормам, а потому, что это становится выражением его индивидуальности. Следовательно, некоторый конформизм, наблюдаемый за эстетом, является выражением неординарности его личности, так как через разные социальные обязательства этик выражает свою внутреннюю свободу.

Тем не менее, образ жизни этика тоже имеет свои изъяны. Величайшим открытием этика является то, что он понимает субъективность своих оценок различных моральных принципов, среди которых он осуществляет свой выбор. Это приводит к тому, что этик осознает свой главный недостаток – отсутствие убежденности в своем выборе

и потенциальную возможность греховности своего образа жизни. Ему недостает некоего верификатора, который бы дал гарантию того, что выбор, осуществляемый им, является верным. В конце концов, этик приходит к переходному состоянию, который Кьеркегор обозначает понятием «юмор».

Юмор представляет собой признание своей ограниченности, а также противоречия, возникающего, когда человек встает на религиозный путь и осознает свою вечность. Вообще в работах датского мыслителя особо подчеркивается значение комического в становлении человека, так как комическое появляется там, где присутствует противоречивое, а на любой стадии жизни человек сталкивается с противоречиями. Этик, находясь в ситуации понимания бесконечности и необъятного единства реальности, осознает тщетность попыток поиска истинного пути в своей жизни и ощущает всю несоизмеримость себя и мира. В такой ситуации ему остается только прийти к юмору как к механизму высмеивания своей ограниченности. В конце этого пути этик приходит к осознанию ущербности своего единственно верного инструмента – разума – и делает очередной выбор, но на этот раз в пользу веры.

Переход к вере знаменует собой третий тип становления человека по Кьеркегору – религиозный этап. В этом этапе главным контрольным механизмом в жизни индивида является не разум, способный создавать некоторые моральные установки, но некий Абсолют – трансцендентный и имманентный Бог. В отличие от этика, который ориентировался на общность правил поведения, нарушение которых каралось обществом или государством, верующий христианин ориентируется на исключительность своей связи Абсолютом. Такой тип личности избавляется от своей конкретности в пользу абстрактности, выражающей обще-человеческое. На этом этапе формируется очень сильный стимул для работы над собой, ведь теперь за каждый грех, совершаемый человеком, ответственен только он сам, и исправлять его должно не государство и закон, а человеческая внутренняя сущность. Кьеркегор настаивает, что чистая или всеохватывающая (нем. *Ubergreifende*) субъективность возможна только путем исследования вечного и индивидуального в себе, а это, в свою очередь, возможно только благодаря вере. Таким образом, вера становится главным субъектообразующим фактором человека, оставляя государство, общество и церковь за рамками истинного образа жизни. Он становится истинно экзистирующим человеком – совершенным индивидом, лишенным себе подобных, но в то же время всеобщим человеком.

Фридрих Ницше (1844–1900) был жестким критиком Запада, в частности рассматривал христианство как болезнь всей западной ци-

визации, которая привела к тому, что человек стал пугливым, мстительным и растерял остатки своей сильной природы. Человек стал жить в иллюзорном, спроецированном мире, построенном на христианской морали и миропонимании, в то время как настоящий вопрос — как вернуться к полноте жизни, отвоевать подлинную человечность — забывается. Более того, он подвергал резкой критике классический рационализм, видя в нем тесную связь с христианством и платонизмом, в равной степени не позволявшие человеку раскрыть свою природу и пытались окружить его моральными порядками, противоречащих сущности жизни.

В работе «По ту сторону добра и зла» он указывает, что не должно уклоняться от самоиспытаний, не привязываться к личности, не привязываться к отечеству, не привязываться к науке, но самое главное — не привязываться к собственным добродетелям и стремлению к освобождению. В данном случае Фридрих Ницше значительно отличается от античных философов, считая, что какие-либо жесткие установленные добродетели сделают человека жертвой собственных качеств и не могут играть решающую роль в сохранении себя. Против христианства он выдвигает другой аргумент, связанный с причинно-следственной связью. Одиночество, пост и половое воздержание — называемые Ницше опасными предписаниями религиозного невроза — не имеют никакой причинно-следственной связи со становлением человека, но христианская мораль была направлена именно на убеждение в силу чуда, что из дурного человека с помощью морали можно сделать хорошего.

Декартовский тезис *cogito ergo sum* серьезным образом критикуется за то, что он, сам по себе, призывает людей к вере в то, что за идеей «я мыслю» лежит нечто достоверное, хотя эта фикция, скорее, является актом сильной веры. На таком основании невозможно построить сколько-нибудь серьезные моральные правила. И. Кант, как моралист, также не устраивает немецкого критика, поскольку призывает к всеобщности добродетели, а не к личному выбору добродетелей каждым человеком. Этот вопреки природе, опасный для жизни призыв к безличному и всеобщему долженствованию к добру (категорический императив) Ницше называет кениксбергским китаизмом. В моральном измерении своих философских размышлений ни Декарт, ни Кант, по мнению Ницше, не ушли далеко от идей христианства.

Христианство само по себе и в особенности ее мораль — главный предмет критики Ницше. В каком смысле Ницше объединяет христианскую, декартовскую и кантовскую морали и считает их ответы неудовлетворительными? В первую очередь, их объединяет трансцендентализм. Как уже было сказано выше, Декарт и Кант не отвергали идею

Бога, напротив, свои философские силы они направляли на оправдание веры в Бога, создание моральных доказательств его существования, утверждение дисциплины ума, познавательных способностей и установление культуры морали. Во-вторых, как моральность христианства, так и моральные установки этих двух представителей эпохи Нового Времени, предполагала подчинение установленным нормам или законам, а само послушание (в христианстве) или подчинение (законам разума) гарантировало установление порядка в обществе.

По обоим пунктам у Ф. Ницше возникали серьезные замечания. Критика трансцендентальности у него обстоятельно изложена в произведении «Антихрист», и, в качестве примера, не устраивала его потому, что когда жизненный центр тяжести переносят из жизни в потустороннее, в ничто, то тем самым вообще лишают жизнь центра тяжести. В то же время, дисциплина не могла стать оправданием никакому подчинению, так как подавляет всякую жизнь в человеке и не может стать источником его развития как стремления к совершенству (например, становление сверхчеловеком). В итоге, ключевой проблемой, касающейся морали и становления человека, становится концепт жизни, или воли к жизни, или воли к власти.

Воля к власти – это концепт или принцип, отрицающий как учение о классическом субъекте, так и учение о причинности. Этот самый фундаментальный принцип бытия присущ не только человеку, но и всей живой и неживой природе. Ф. Ницше определяет волю к власти как органический процесс любого живого существа, направленный на стремление к совершенству через расширение своего господства и власти. При этом «дух» (душа) является лишь средством или орудием этой самой воли к власти (или жизни), что является значительным добавлением, которое обозначает позицию Ницше в отношении античной морали. Интересным является то, что в своем позднем периоде творчества он направляет те же аргументы, что и христианству, в адрес греческой цивилизации, например, в «Воле к власти» он открыто обвиняет Сократа, Платона и стремление к идеальному и всю последующую античную нравственность в тенденции к декадансу в греческих полисах. В «Падении кумиров» он также нападает на диалектику как оружие против аристократичности старой (досократической) Греции, в которой воля к власти была сильнее – ведь в конечном итоге, призыв к заботе о себе – это техника по борьбе со своими собственными инстинктами, а не с другими, следовательно, греки перестали расширять свое господство между собой.

Экзистенциализм, или философия существования, как философское течение в полной мере раскрыл себя после Первой Мировой войны. Это направление можно рассматривать как последнюю ста-

дию переживающего кризис иррационального движения, выражающего с начала XIX в. утрату веры в разумность как основной принцип мироздания и бытия. Несмотря на творчество таких значимых предшественников, как С. Кьеркегор, Ф. Ницше, А. Шопенгауэр, именно две мировые войны и межвоенное время стимулировали развитие этого направления. Проблемы свободы, смерти, конечности, историчности, ценности или абсурда человеческой жизни и выбора – особенно обострились в этот период и ставились гуманитарными науками и философией во главу угла.

Экзистенциалисты в XX в. имели значительное влияние в философской и гуманитарной мысли. Для экзистенциализма проблемы философии касаются бытия человека – неповторимого индивида, находящегося в конкретной жизненной ситуации, который должен взять за себя ответственность. Однако, в отличие от других философских направлений, экзистенциализм не считает человека изолированной сущностью, а делает большую ставку на его отношение с Бытием. Человек для представителей этого течения – это экзистирующее существо, т.е. существо, стремящееся выйти за свои первоначальные рамки. Три фундаментальные категории экзистенциализма – ничто, экзистенция и трансценденция – по-разному обыгрываются философами этого направления, что приводит к необходимости их классификации.

В своем развитии экзистенциализм разбился на две крайние позиции: представители христианского экзистенциализма, как правило, считали, что вера в высшее трансцендентное существо, постоянное соотнесение себя с ним позволяет человеку надеяться на спасение, придает смысл его жизни, обеспечивает возможность его коммуникации с другими; представители же атеистического крыла были настроены весьма пессимистично относительно возможностей человека реализовать себя в мире абсурда и хаоса, обрести взаимопонимание с себе подобными. Третьим направлением можно считать позитивный экзистенциализм, чье авторство закрепилось за Николо Аббаньяно, который провозгласил отход от сосредоточения на кризисных состояниях человека и концентрацию на возможностях раскрытия истинной природы человека для его дальнейшей реализации в сообществе других людей.

Несмотря на то, что есть и другие классификации авторов философии существования, целесообразным является выбор представителей разных философских традиций. Так, к примеру, немецкий экзистенциализм, представленный К. Ясперсом, М. Хайдеггером, М. Бубером находился под сильным влиянием религиозных идей и осложнен религиозным воспитанием своих авторов. Французский экзистенциализм, раскрытый в работах Г. Марселя, Ж.-П. Сартра, А. Камю,

имеет атеистический характер и связан с художественным и образным мышлением своих авторов-писателей. Итальянскому экзистенциализму, разрабатываемому Э. Пачи, Л. Парейсон, Н. Аббаньяно и др., свойственны проблемы романтизма – природа и ценности.

Наряду с экзистенциализмом, который был в значительной мере забыт уже во второй половине XX в., и с постмодернизмом, который внес серьезный вклад в развитие гуманитарной мысли, но не стал заниматься разрешением проблемы субъекта, существовало еще одно сильное направление в философской мысли, развивающее общую проблему человека в связи с капитализмом. Франкфуртская школа, которая впоследствии сформировала более широкую по своему содержанию критическую теорию, интересует нас с точки зрения не столько анализа современного общества и кризиса культуры, сколько с точки зрения места человека в этих сферах. Институт социальных исследований продолжал развивать вектор критики рациональности и расширять теоретическое осмысление концепта отчуждения.

Важнейшим и сквозным понятием для всего направления является «гипостазирование» – эффект, возникающий из ложного осознания того, что все названное или воображаемое существует в действительности. Безусловно, это понятие является развитием концепта отчуждения, овеществления или товарного фетишизма. Для франкфуртцев социальный мир – это своеобразная фантазмагория, в которой вещи становятся людьми, а люди – вещами. Они использовали разные методы для расколдовывания мира – разрушение ауры в постауративном искусстве у Бенямина, негативная диалектика у Адорно, репрессивная десублимация у Маркузе.

В целом, франкфуртцы направляют свое критическое или негативное мышление на вскрытие капитализма и его дальнейшего подрыва, но итоговой целью является освобождение человека через разрушение различных форм отчуждения. Как для В. Бенямина и Т. Адорно, так и для фрейдистского крыла – Г. Маркузе и Э. Фромма – большую роль в эмансипации выполняло искусство, позволяя человеку высвободить свой субъективизм через красоту, гармонию, пропорции и т.д. Являясь продолжателями марксистской линии критики объекта-капитализма и угнетенного субъекта-человека, представители критической школы стремились найти новые способы освобождения субъективности в человеке.

Постмодернизм, как проект, необходимо рассматривать как ответ на кризис как классической концепции субъекта, так и на дальнейшие неудачи различных иррациональных философских направлений. Реконструируя сам смысл таких понятий, как *Бог, субъект, автор, Я, человек, социальность, мир* и т.д. и применяя множество радикальных

средств (смерть автора, смерть субъекта, ризома, трансверсальность, рассеивание, конец социального), представители данного направления нацеливались то, чтобы дать возможность человеку-субъекту развернуться по-новому. Цель постмодернистов – пересоздать философский дискурс, чтобы говорить о различных возможных способах бытия человека.

Говоря о постмодернистах, необходимо отметить, что по характеру отношения к человеку их целесообразно разводить на два лагеря – умеренные и радикальные. Умеренные постмодернисты (Ф. Лаку-Лабарт, Ж. Делез, Ф. Гваттари, поздний М. Фуко, Ж. Лакан, П. Бурдье, поздний Р. Барт, Л. Альтюссер) согласны с тезисами, в соответствии с которыми картезианская бинарная оппозиция субъекта и объекта утрачивает свою силу, эти два понятия размываются, и ключевое место в их анализе занимает субъект, который, как они считают, сам по себе существует. В их понимании человек может обладать атрибутами субъекта эпохи Нового времени, однако, сама среда его обитания изменится в двух смыслах. Во-первых, пропадет объект как точка приложения власти, что приводит к необходимости человеку бороться не за то, чтобы получить большую власть над объектом, а за то, чтобы свою власть перенаправить на свое освобождение, эмансипацию и удержание власти над самим собой. Во-вторых, объективный мир рассматривается как гораздо более агрессивная, нежели окружающая среда субъекта эпохи модерна. Если раньше субъект находился в мире, где царила природа, которую он мог превзойти с помощью ума и технологий, то теперь субъект сотворил свой собственный мир культуры, текста, дисциплины, капитализма, психо- и шизо- анализа, в котором ему необходимо преодолеть не только природу-объект, но и созданный им мир, чтобы обрести свою собственную субъектность.

Радикальные постмодернисты (Ж. Бодрийар, ранний М. Фуко, ранний Р. Барт, Ю. Кристева), полностью соглашаясь с вышеперечисленными проблемами, отличаются негативным видением дальнейшей судьбы человека и этики. Они утверждают, в отличие от своих умеренных коллег, что человек будет полностью поглощен этим самым искусственным миром, будет находиться под властью мифов, дискурсов, нарративов или станет рабом экономической системы.

Глава 3

ФУНКЦИИ МОРАЛИ И ПРИНЦИПЫ ЭТИКИ

1. Основные функции морали:

- воспитательная функция (формирование человеческой личности, процесс социализации); мораль учит относиться к другим, как к самому себе, осознавать последствия своих действий;
- познавательная функция (этика дает знание о должном и запретном);
- коммуникативная функция (мораль является необходимым условием и результатом общения, формируя позитивное стремление к взаимопониманию);
- регулятивная функция (мораль регулирует поведение и отношения людей в обществе).

2. *Нормативные образцы личности.* Свою регулирующую функцию мораль осуществляет посредством норм. *Моральные нормы* – это конкретные правила поведения, предписывающие то, как человек должен вести себя по отношению к другим людям и к самому себе.

Нормы морали имеют *внутреннюю структуру*:

- а) диспозиция – предписание определенного поведения, выраженное в императивной форме (деонтические модальности: «обязательно», «запрещено», «разрешено»);
- б) область определения – круг лиц, к которым обращена данная норма. В связи с этим различают единичные нормы (этика журналиста, врача, предпринимателя или юриста) и универсальные нормы, обращенные к каждому человеку;
- в) гипотеза – указание на определенные условия, при которых должно исполняться предписание норм. Нормы, действительные при всех условиях, называются категорическими (напр., норма, запрещающая чиновнику брать взятки). Существуют также нормы, соотносящиеся с ситуацией и с возможностями людей (напр., «не убий» и убийство в целях самообороны).

Моральные нормы подразделяются на две группы:

- *запреты*, указывающие на недопустимые формы поведения;
- *образцы* – желаемый вариант поведения.

Существует также и два источника моральных норм: 1) нормы, устанавливаемые извне, имеющие внешний источник своего существования, называются *гетерономными*; 2) нормы, которые человек предписывает сам себе, называются *автономными*.

3. Специфика моральных норм.

Подлинно моральной норма становится тогда, когда содержащееся в ней требование осознается самим человеком в качестве собственно-

го влечения. Объективный характер нормы существенным образом связан с внутренним побуждением к ее соблюдению.

Этические нормы не находят своего выражения в законах и санкциях. Мораль не имеет своих институтов. Требования морали выполняются добровольно. Нарушение этических норм не осуждается юридическими или административными мерами, но только общественным мнением или совестью самого человека. Другими словами, они реализуются: 1) посредством социального принуждения и 2) путем самосознания, становясь внутренними регуляторами поведения человека.

Выступая средством достижения общественного блага и личного счастья, моральные нормы не имеют ничего общего с практическим расчетом. С ними должны быть согласованы все практические результаты и цели.

4. Понятие профессиональной этики.

Она представляет собой совокупность моральных норм, правил, принципов, которые регулируют отношение человека к своей профессиональной деятельности и долгу.

Предмет изучения:

- качества личности специалиста, необходимые для выполнения долга;
- нравственные взаимоотношения специалистов и объектов их деятельности (продавец – покупатель);
- взаимоотношения специалистов внутри трудового коллектива;
- методы профессионального обучения.

5. Разновидности профессиональной этики.

В зависимости от сферы трудовой деятельности она подразделяется на соответствующие виды (предприниматель, педагог и др.). В свою очередь каждый вид имеет множество подвидов (педагог дошкольных учреждений, педагог общеобразовательных учебных заведений, преподаватель вуза).

К профессиям, в которых объектом выступает человек, его жизнь, здоровье, благополучие, формирование его духовных качеств, предъявляются повышенные моральные требования (врач, педагог, работник сервиса и др.). В указанных сферах труда невозможна жесткая регламентация, напротив, они нуждаются в творческой активности профессионала.

6. Принципы профессиональной этики:

- принцип рациональности (этические нормы должны направляться на разумные цели – поддержание порядка, экономию времени);
- принцип удобства (от планировки служебного помещения до деловой одежды, причем удобства должны быть обеспечены всем

участникам);

- принцип консерватизма (строгость во внешнем облике делового человека связывается в представлении с надежностью и стабильностью);

- принцип ответственности (в законодательстве предусмотрены санкции за ошибочные действия профессионалов);

- принцип конфиденциальности (сохранение профессиональной тайны: сведений о клиентах, услугах, технологиях); разглашение конфиденциальной информации предусматривает различные степени ответственности – от служебной до уголовно наказуемой;

- отказ от использования служебного положения в личных целях (профессионал не вправе получать иных доходов за свой труд, помимо заранее оговоренной заработной платы);

- принцип коллегиальности утверждает практику принятия коллективных решений и подчинение личных интересов интересам общественным.

7. Профессиональные этические кодексы.

Наличие у компании этического кодекса становится общемировым стандартом ведения бизнеса. Первые кодексы (своды законов) появились в XII в., в эпоху становления цеховой организации труда. Они непрерывно изменялись и уточнялись в зависимости от уровня разделения труда в обществе. Многочисленные цеховые уставы определяли сбыт товаров и закупку сырья, распределение заказов и подготовку мастеров.

Современные профессиональные кодексы имеют следующую структуру:

- основная миссия организации, ее цели;
- традиции и ритуалы организации;
- взаимоотношения с другими организациями;
- отношения между руководителями и подчиненными;
- отношения между руководителями;
- отношения к женщинам, молодежи и к пенсионерам;
- требования к деловому костюму работников организации.

Функции профессиональных кодексов:

- 1) создание репутации – формирование доверия к компании со стороны внешних групп с целью повышения инвестиционной привлекательности;

- 2) регламентация поведения в сложных этических ситуациях;

- 3) развитие корпоративной культуры общения.

8. Профессиональные типы личностей:

- практический (любит работать руками и быстро получать результат, коммуникативные навыки используются в малом объеме);

- интеллектуальный (творческая личность, независим, мыслит нестандартно, наблюдателен, умен);

- социальный (активен и общителен, умеет устанавливать и поддерживать отношения, обладает навыками красноречия, ему более всего подходит профессия менеджера или работа в сфере сервиса);

- исполнительный (предпочитает следовать инструкциям, руководствоваться приказами и распоряжениями, напр., бухгалтер, нотариус);

- предприимчивый (инициативный, энергичный, стремится к лидерству, умеет быстро принимать решения);

- артистический (эмоционален, мыслит образами, сильно развито воображение, полагается на свою интуицию).

В сфере важно учитывать и *темперамент* человека: меланхолик, сангвиник, флегматик, холерик. Смотрите, к примеру, «Психологические типы» К.Г. Юнга.

9. Поведение в общественных местах.

Настоящий профессионал неукоснительно соблюдает правила хорошего тона.

А. Правила поведения на улице.

Б. Правила поведения в общественном транспорте.

В. Правила поведения в командировке.

Г. Правила поведения за границей.

Глава 4

ОСОБЕННОСТИ ЭТИКИ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

1. Корпоративной этикой называется свод нравственных требований и норм поведения, которые регулируют деятельность частных компаний: отношения руководства, взаимодействия внутри компании и работу компании с партнерами и клиентами.

Отношения руководства организации с персоналом строятся на следующих принципах:

- обеспечивать работников работой и заработной платой;
- обеспечивать охрану труда во избежание несчастных случаев и заболеваний;
- предоставлять открытый доступ к информации, ограниченный только рамками закона и условиями конкуренции;
- прислушиваться к предложениям работников;
- участвовать в открытых переговорах с трудовым коллективом в случае возникновения конфликтных ситуаций;
- гарантировать персоналу равные права независимо от возраста, пола, расовой принадлежности и религиозных убеждений. Нормы корпоративной этики регулируют:

- во-первых, непосредственный контакт,
- во-вторых, взаимоотношения партнеров, разделенных пространственно-временной дистанцией (служебная записка, письмо, телефонный разговор). Этика формирует культуру общения, нормы официальных и неофициальных отношений в организации.

2. Культура корпоративного общения.

Корпоративное общение – это процесс взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом. Оно представляет собой единство трех сторон:

- 1) обмен информацией между субъектами;
- 2) обмен действиями в форме сотрудничества (кооперации) или соперничества (конкуренции);
- 3) процесс восприятия друг друга партнерами.

Правильное восприятие своего партнера основано на следующих механизмах:

- идентификация (попытаться поставить себя на его место);
- эмпатия (сопереживание);
- рефлексия (способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению).

Основные методы управления общением.

А. Внушение – это активное и эмоциональное воздействие одного

субъекта на другого (при условии, что источник внушения авторитетен и отсутствует сопротивление).

Б. Подражание – воспроизводство человеком определенных образцов поведения (следование моде, копирование манеры говорить, одеваться). Этот метод учитывает склонность людей к групповым психологическим состояниям.

В. Убеждение – это целенаправленное воздействие на сознательную сферу человека с целью изменения его взглядов (напр. прослушивание лекции).

Г. Принуждение – это насильственный метод воздействия на людей вопреки их желаниям и убеждениям. Страх быть наказанным.

Коммуникативная культура. Ее уровень определяется объемом знаний и навыков, позволяющим устанавливать психологический контакт с деловыми партнерами и добиваться желаемых результатов.

Перечислим общепринятые нравственные требования к общению:

1) *вежливость* (грубость в общении служащих – падение производительности труда в среднем на 17%);

2) *корректность* – это умение держать себя достойно в любых ситуациях, прежде всего в конфликтных;

3) *точность* выполнения данных обещаний и взятых обязательств;

4) *сдержанность* в оценках свидетельствует о скромности и об уважительном отношении к вкусам других людей;

5) *тактичность* – чувство меры, умение соблюдать дистанцию и не переступать условные границы (понятие социального пространства).

Для установления контактов между деловыми партнерами необходимо соблюдать следующие правила:

А. Снятие психологического барьера. Общение – это всегда влияние одного человека на другого (такова жизнь – рост, вбирание в себя чужих сил, экспансия, усиление, любовь и брак не составляют исключения). Поэтому все неосознанно формируют психологические барьеры, напр., контролируют высказывания, пытаются обезопасить себя от лишних ошибок. Наиболее эффективный способ преодоления этих барьеров – высказывание своего согласия с партнером. Согласие всегда ослабляет напряженность, ибо повышает самооценку собеседника и вызывает состояние удовлетворенности своими действиями (этому способствует использование выражений типа: «хороший вопрос», «это Вы хорошо подметили»).

Б. Поиск общих интересов создает основу совместной работы. Для привлечения внимания партнера используются такие приемы:

- *усиление* (продемонстрировав собеседнику в начале разговора отсутствие всякого интереса к его позиции, следует постепенно наращивать заинтересованность);

- *детализация* – проявление повышенного интереса к подробностям;

- *переключение* (в рассуждение об одной проблеме можно включить компоненты другой проблемы с расчетом на будущее, создавая впечатление, что партнер сам подсказал вам эту идею).

В. Достижение взаимопонимания. Всё, что предлагает собеседник, свидетельствует о его предпочтениях. Их необходимо принять и определенное время поддерживать. Это поможет сформировать у него готовность к ответному принятию ваших принципов и утверждений, которые должны раскрываться постепенно, в определенной последовательности.

Г. Выявление качеств, затрудняющих общение: их силу, степень вероятности их появления. Например, неуверенность, скрытность, недоверие, обидчивость, замкнутость и т.п. На этом этапе недопустимо осуждение, напротив, необходимо подчеркивать доверительное отношение к собеседнику.

Д. Установление контакта достигнуто тогда, когда понятны качества партнера, мотивы и причины его действий. Теперь важно поддерживать общение на должном уровне.

Предварительные выводы. В деловом общении необходимо развивать следующие умения:

- психологически верно вступать в общение («со своим уставом...»);
- прогнозировать реакцию партнера на собственные действия;
- овладевать инициативой в общении;
- снимать излишнее напряжение;
- управлять настроением партнера;
- психологически настраиваться на его эмоциональный тон;
- правильно выбирать жесты, позы, мимику и ритм поведения.

3. Основные формы корпоративного общения.

Деловая беседа – это обмен информацией и мнениями по определенным вопросам без обязательного принятия решений. Деловая беседа призвана, в первую очередь, обеспечить:

- общение работников, занятых в одной сфере;
- совместный поиск и разработку методов решения проблем;
- контроль и координирование начатых мероприятий;
- предварительную подготовку к переговорам.

Деловые переговоры – это способ согласованного принятия решений и заключения деловых соглашений и сделок.

Деловое совещание – это способ открытого коллективного обсуждения специалистами возникающих проблем.

Деловое письмо – это послания, направленные от имени одной ор-

ганизации на имя другой. Она может быть адресована коллективу или одному человеку, выступающему в качества юридического лица. Кроме того, письма могут исходить и из вышестоящих организаций (они содержат указания, уведомления, разъяснения, запросы).

Публичное выступление – передача информации различного уровня широкой аудитории. Предполагает владение *культурой речи*.

Культура речи в деловом общении:

- словарный состав (исключаются нецензурные и жаргонные слова, диалектизмы);
- словарный запас (чем выразительнее речь, тем меньше она утомляет слушателей, запоминается и увлекает);
- произношение (артикуляция речи);
- стиль (прежде всего отсутствие многословия и стандартных выражений).

4. *Организационные меры*, способствующие развитию корпоративной этики.

Этические кодексы. Чтобы они были действенны, в организациях принимают дисциплинарные меры, наказывающие за нарушения положений кодекса или поощряющие за этичное поведение. Эти меры разрабатываются в комитетах по этике (напр., борьба с курением в общественных местах).

Комитеты по этике. Кроме разработки упомянутой системы санкций, они занимаются анализом и пересмотром кодекса в зависимости от изменения внешних условий деятельности организации, а также консультируют по этическим вопросам.

Этические нормы разрабатываются для создания благоприятного морального климата в организации. В частности, правила запрещают дискриминацию по признаку расы, языка, цвета кожи, религии, пола, половой ориентации, возраста, национальности, инвалидности, партийной принадлежности, образования, социального происхождения. Также правила запрещают сексуальные домогательства, угрозы, грубость, насилие, разглашение коммерческой тайны, использование и продажу наркотиков, появление в организации в состоянии алкогольного и наркотического опьянения, кражу, взяточничество, получение подарков и т.д.

Социальные ревизии проводятся для оценки реализации социальных программ организации. Люди должны получать достойное материальное вознаграждение, признание, участвовать в управлении, реализовывать свои права на жилище, образование, охрану здоровья и т.д. Такая социальная стратегия имеет ряд преимуществ: организация обретает доверие и привлекательный образ в обществе, увеличивает

число клиентов, растет товарооборот, появляется возможность получать более выгодные заказы и снизить налоги. Однако есть и свои недостатки, в частности, социальная ориентация увеличивает издержки производства, уменьшает прибыль.

Этическая экспертиза – это всесторонний анализ конкретного направления деятельности организации или конкретного проекта, который может отрицательно сказаться на имидже и перспективах организации. В результате экспертизы, как правило, вырабатывается и комплекс предложений, призванных повысить респектабельность организации.

5. Этические проблемы организаций.

Наиболее общие проблемы таковы:

- соотношение целей и средств;
- конфликт личных и общественных интересов;
- выбор между краткосрочной выгодой и долгосрочным результатом.

Коллизии возникают чаще всего *между конкурирующими организациями*. Здесь неизбежно появляются следующие этические вопросы: 1) о выборе средств победы над конкурентом и 2) о цене победы.

Взаимоотношения *организации с государственными органами*. Этические проблемы возникают на почве столкновений частных интересов с идеей государственного регулирования деятельности организаций.

Привычными выглядят конфликты *между производителями и потребителями* (напр., по поводу поставки некачественного товара и проч.).

Организации должны реализовывать социальную функцию: развивать инфраструктуру местности, обеспечивать ее благоустройство, создавать рабочие места, поддерживать местную медицину и образование, участвовать в социальных проектах *муниципалитета*. Разумеется, это увеличивает издержки организации.

Отношения *между организациями и окружающей средой* (сокрытие информации о степени вредности производства).

Остается проблематичным и *положение женщин в организациях*: имеет место ограничение карьерного роста, ниже заработок в отличие от мужчин.

Глава 5

МОРАЛЬНЫЕ НОРМЫ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Взаимоотношения в коллективе складываются по трем основным направлениям:

- 1) руководитель – подчиненный («сверху вниз»);
- 2) подчиненный – руководитель («снизу вверх»);
- 3) работник – работник («по горизонтали»).

Моральные нормы отношений *«руководитель – подчиненный»*.
Руководителю следует:

- превратить организацию в сплоченный коллектив;
- проявлять искренний интерес к людям;
- делать замечания подчиненным в соответствии с этическими нормами (в вежливой форме; порицания следует высказывать один на один, а поощрения публично);
- критиковать действия работника в сочетании с комплиментами в его адрес;
- не допускать появления вокруг себя льстецов и фаворитов, относиться ко всем работникам как к равноправным членам коллектива;
- не советовать подчиненным, как поступать в личных делах (легко можно утратить авторитет);
- соблюдать необходимую дистанцию, не допускать грубости и бестактности.

Чтобы расположить к себе людей, руководитель должен знать следующие правила:

- звук собственного имени вызывает у человека положительные эмоции (поэтому руководитель, вступая в контакт с подчиненным, должен обращаться к нему по имени и отчеству);
- необходимо контролировать мимические реакции, следить за выражением своего лица (значение приветливой улыбки);
- не следует скупиться на слова поддержки и одобрения действий подчиненного, даже с небольшим преувеличением (комплимент); самым эффективным является комплимент на основе самоуничижения;
- руководитель должен внимательно и терпеливо выслушивать подчиненных.

Моральные нормы отношений *«подчиненный – руководитель»*.
Подчиненному не следует:

- навязывать руководителю свою точку зрения или командовать им, ибо такое отношение способно подорвать его авторитет;
- разговаривать категорическим тоном;
- обращаться к высшему руководству, минуя собственного руко-

водителя.

Подчиненный должен стараться помогать своему руководителю, предлагая ему решения сложных проблем, должен быть преданным и надежным.

Моральные нормы, регулирующие отношения *между работниками*:

- уважать коллег как личности;
- не требовать к себе какого-то особого отношения;
- не преувеличивать собственной значимости в деловых отношениях;
- называть коллег по имени и отчеству;
- не давать обещаний, которые не в состоянии выполнить;
- не расспрашивать коллег о проблемах личного характера.

Этика сферы предпринимательства:

- уважение власти, законов и партнеров по бизнесу;
- верность слову;
- доброжелательные отношения с коллегами;
- искреннее внимание к потребителям товаров и услуг;
- уважение права частной собственности.

Управленческая этика и стили управления

Каждая организация должна иметь в своей структуре специальный целеполагающий и координирующий орган – управление, специфическую социальную группу.

Управление – это функция организованной системы, обеспечивающая направление деятельности всех ее элементов и удерживающая в допустимых пределах отклонение от поставленных целей.

Схема процесса управления в организациях.

Бюрократия. Идеальный тип «рациональной бюрократии» (Макс Вебер). В зависимости от функциональной роли в процессе управления персонал разделяется на три основные категории: 1) руководители, 2) специалисты и 3) служащие аппарата управления.

Вне этических норм управление невозможно, ибо оно имеет дело исключительно с людьми. Управленческая этика – это один из видов профессиональной этики (деятельность управленца считают видом профессии). Управленческая этика регулирует:

- процесс воздействия руководителя (субъекта управления) на группу людей или на члена этой группы (объект управления) с целью координации их совместной деятельности;
- отношения между членами организации, находящимися на одном иерархическом уровне, с целью взаимного согласования их действий.

Управление опирается на *подчинение*. Люди по-разному воспринимают ситуацию подчинения. Наиболее характерны следующие реакции:

- строптивость (подчинение как вынужденное и навязанное извне отношение);

- равнодушие (чувство удовлетворенности у работника своим положением, которое освобождает его от принятия ответственных решений);

- инициатива (признание авторитета руководителя, осознание необходимости подчинения при сохранении стремления к самостоятельным действиям).

Значение *ритуалов* в деятельности организации:

✓ приобщение работников к ценностям и традициям организации;
✓ укрепление единства персонала и формирование корпоративного духа (профилактика конфликтов);

✓ обеспечение преемственности поколений;

✓ передача накопленного опыта.

Виды ритуалов:

✓ при поступлении на работу новичка знакомят с традициями и основными ценностями организации;

✓ торжественные вечера, заседания, а также праздничные обеды, посвященные знаменательному событию в жизни организации;

✓ церемонии вручения наград, премий, подарков (публичность поощрения);

✓ ритуалы, связанные с совместным проведением досуга (пикники, спортивные мероприятия).

Типология стилей управления.

Стиль – это образец поведения руководителя и способ, которым он управляет своими подчиненными. Типология стилей управления Курта Левина: авторитарный, демократический, нейтральный.

Авторитарный стиль характеризуется:

- убеждением руководителя в безусловном превосходстве своего опыта и компетенции по сравнению с подчиненными;

- малым интересом к личным проблемам сотрудников (условия и оплата труда, перспективы карьерного роста, личная жизнь);

- централизацией власти и самовластным решением всех вопросов жизни организации;

- ограничением контактов с подчиненными;

- нетерпением критики в свой адрес;

- излюбленным способом воздействия на подчиненных – использованием административного взыскания;

- предоставлением минимума информации сотрудникам о состоянии дел в организации.

Преимущества: а) возможность быстрого принятия решений в сложных ситуациях; б) оперативное урегулирование разгорающихся

конфликтов; в) единство управленческих действий для достижения поставленных целей; г) не требует особых материальных затрат. *Недостатки:* а) подавление инициативы подчиненных; б) отсутствие действенных стимулов труда; в) тотальная система контроля.

Руководитель демократического стиля:

- предоставляет подчиненным полную автономию в рамках их квалификации и должностных обязанностей;
- советуется с подчиненными и прислушивается к их мнениям;
- не показывает своего превосходства;
- разумно реагирует на критику;
- информирует коллег о перспективах развития организации.

Преимущества: а) создает оптимальные условия для проявления инициативы; б) успешен в решении инновационных задач; в) создает прекрасную моральную атмосферу в организации; г) присутствует моральная поддержка со стороны сотрудников. Однако данный стиль руководства применим только в стабильных коллективах с работниками высокой квалификации.

Нейтральный стиль (либеральный, попустительский). Он характеризуется тем, что руководитель всячески уклоняется от принятия стратегически важных решений, используя коллективный способ принятия решений для ухода от ответственности. Такой руководитель пассивен и не проявляет инициативы. При этом не имеется четкого распределения заданий, прав и обязанностей сотрудников. Контроль практически отсутствует. Вывод: почти полная свобода исполнителей при незначительном управленческом воздействии. Считается неэффективным стилем управления и не может культивироваться сознательно.

Глава 6

ВНЕШНИЙ ОБЛИК ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА: ИМИДЖ, МАНЕРЫ ПОВЕДЕНИЯ И КУЛЬТУРА ОДЕЖДЫ

Требования современного этикета

Личная гигиена:

- режим дня (правильное чередование сна, труда и отдыха);
- физические упражнения повышают сопротивляемость нашего организма различным заболеваниям, делают фигуру стройной (начинают с легких упражнений, затем переходят к более интенсивным и заканчивают зарядку успокаивающими движениями; важно следить за дыханием; совершать упражнения следует на открытом воздухе; водные процедуры);
- полноценное питание и четкий режим по принципу «чаще и меньше».

Компоненты внешнего вида: прическа, борода и усы, кожа, руки и состояние ногтей, зубы, запахи.

Вопрос имиджа: как преподнести себя другим людям? Существуют специалисты, работающие над созданием позитивного образа – имиджмейкеры (не путать с модельерами и визажистами) – психологи, преподаватели риторики и этикета. Их главная задача: выявить положительные внутренние и внешние качества человека, сделать их значительными. Это важно для многих сфер трудовой деятельности, в особенности для управленцев, финансистов и работников сервиса.

Тот, кто способен создать свой положительный имидж – образ знающего и авторитетного человека, обладает особой силой влияния на окружающих. Для этого нужно: 1) позаботиться о привлекательности своего внешнего вида; 2) выработать навыки правильной речи; 3) иметь хорошие манеры.

Этикет делового человека

Манеры – это способ держать себя и способ обращения с другими людьми, выражения, интонация, походка, мимика и жестикуляция.

Хорошими манерами считаются: умение контролировать свои поступки и управлять эмоциональным состоянием (не принято показывать на людях свое плохое настроение), тактичное обращение с людьми, скромность, обходительность и приветливость.

Дурными манерами являются: привычка очень громко говорить, не стесняясь в выражениях, неумеренная жестикуляция, неряшливость в одежде, грубость, пренебрежительное отношение к интересам и потребностям окружающих людей, оскорбительные выходки, неумение сдерживать свое раздражение и т.д.

Факторы формирования первого впечатления:

- ✓ внешние данные (выразительное лицо, внешняя привлекательность);
- ✓ владение инициативой (быть остроумным, оригинальным, артистичным);
- ✓ выбор стиля одежды;
- ✓ невербальные компоненты: поза, взгляд, улыбка (до 80% информации о человеке поступает через невербальные каналы) – по ним делается мгновенная оценка, изменить которую впоследствии очень трудно. Ср. взгляд: прямой, бегающий, исподлобья, застывший, искоса.

Важно: 1) не поддаваться упрощению, с которым связано первое впечатление, и 2) учитывать тот факт, что существуют различные типы людей: визуалист, аудиалист, кинестик.

Культура одежды делового человека

Говорят, что если рабочая сила является товаром, то одежда придает ей привлекательный товарный вид. Умение одеваться *со вкусом* во многом определяет успех профессиональной деятельности. Вкус – это чувство меры во всех деталях костюма. Считается, что стиль делового человека – *консерватизм* – отсутствие резких цветовых контрастов, вычурных фасонов одежды и обуви, минимальное количество украшений. Деловой этикет снисходителен к женщине: отклонения от стандартов касаются *цвета*. Гамма цветов женского костюма весьма обширна в сравнении с мужской гаммой (синий, серый, для торжественных случаев – черный). Выбирая фасон костюма, необходимо учитывать не только цвет и фактуру ткани, но возраст и фигуру. Необходимо также знать основные требования, определяющие культуру одежды:

- костюм должен быть чистым, отглаженным и застегнутым на пуговицы;
- желательно выбирать костюм модного покроя;
- предпочтительны натуральные волокна выбираемой ткани;
- обувь должна быть опрятной (без следов грязи и сбитых каблучков);
- чистые волосы и аккуратная прическа.

Специфика мужского гардероба:

- деловой костюм (пиджак, брюки);
- сорочка;
- обувь;
- галстук;
- аксессуары;
- парфюмерия;
- украшения.

Особенности *женского гардероба*:

- костюм (пиджак или жакет, юбка, платье-костюм);
- блузка;
- обувь;
- шляпку, перчатки, туфли, сумочку и носовой платок следует подбирать в тон по цвету в соответствии со временем года;
- украшения, обручальное кольцо, часы;
- зонт;
- не забыть авторучку и карандаш;
- косметические средства;
- головной убор.

Глава 7

УСТНОЕ И ПИСЬМЕННОЕ ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Различия между устной и письменной речью.

Для предварительного рассмотрения данного вопроса следует вспомнить платоновский миф о Тевте (диалог «Федр» 274 с. и далее).

1. Письменная речь не зависит от реакции тех, кто ее читает, напротив, понимание устной речи основано на том, как ее воспринимает собеседник.

2. В случае необходимости письменную речь можно исправить, отредактировав текст послания.

3. Письменная речь задействует зрительный канал восприятия, устная – слух.

I. Устный речевой этикет.

Устная речь подразделяется на *монологическую* (приветствие, доклад, просьба, реклама, информация) и *диалогическую* (разговор, переговоры, совещание, пресс-конференция, беседа).

Доклад, выступление перед аудиторией. Теория красноречия.

Беседа подразделяется на бытовую и деловую (неофициальную и официальную). Деловая беседа может принимать форму собеседования, тестирования при приеме на работу, предложения о сотрудничестве, совершение сделки, ведение переговоров. В беседе важен не только предмет разговора, но и то, как его воспринимает партнер!

Требования к деловой беседе:

- знание теории аргументации (структура доказательства и способы опровержения);
- знание риторических приемов (учитесь говорить красиво);
- уметь слушать важнее, чем говорить (покажите свою заинтересованность);
- будьте внимательны к собеседнику (с помощью взгляда или жеста);
- не рекомендуется спрашивать партнера (неважно, мужчину или женщину) о его возрасте, весе, болезнях, собственности, вероисповедании, национальности;
- не следует рассказывать пошлых анекдотов;
- всякие эмоции в сторону;
- не следует высказывать негативных замечаний во время встречи (особенно если принимать решение будете не вы);
- желая закончить разговор, следует задавать конкретные вопросы, которые предполагают ответ «да» или «нет».

Итак, устная деловая речь должна быть грамотна и тактична. На протокольных приемах не следует задерживать внимание собеседника

более, чем на 10 минут. Необходимо постоянно обновлять круг собеседников, переключаясь на интересующие их темы. Затянувшийся разговор можно в любой момент прекратить под предлогом пополнить запас закусок на тарелке, позвонить по телефону и т.п.

Языковые нормы непосредственного общения с клиентом.

1. Использование профессионализмов (специальной лексики, которая служит средством точного выражения мыслей).

2. Исключение тавтологий (напр. «десять человек клиентов» или «свободная вакансия» и т.п.).

3. Деловое общение предполагает выбор определенного стиля речевого взаимодействия.

4. Лаконичность (необходимо избегать громоздких языковых конструкций, стремиться к простоте и краткости).

5. Использование сравнений и примеров делает нашу речь нагляднее.

6. Не грех поиронизировать над конкурентами.

7. Фразеологизмы, риторические восклицания и крылатые выражения способны украсить нашу речь и оказать эмоциональное влияние на клиента.

8. Деловому общению сильно вредит многословие – преднамеренное затягивание разговора, а также использование слов-паразитов («ну», «вот», «это самое» и т.п.), что ясно свидетельствует о неуверенности говорящего человека.

9. Деловой человек не спешит с ответом и не заявляет о своем решении сразу, он никогда не вступает в препирательства с клиентом и не отпускает в его адрес обидных замечаний.

Правила телефонного разговора.

«Правило семи П»:

1) приветствие («вас беспокоят...», «вас приветствует...»);

2) представление;

3) причина звонка;

4) предложение (приглашение);

5) подведение итогов;

6) признательность (напр. комплимент);

7) прощание («надеюсь на встречу», «всего доброго»).

Телефонный разговор должен быть тщательно подготовлен (необходимо составить для себя его краткий письменный план: суть предложения и конкретные выгоды от сделки). Очень важно определить наилучшее время для разговора в том случае, когда нет предварительной договоренности.

Когда клиент (или предполагаемый партнер) взял трубку, поздоровайтесь и представьтесь. Необходимо учитывать особенности клиента (или партнера), а именно, возраст, пол, национальность, соци-

альный статус и т.п. Не следует вести долгих и утомительных разговоров по телефону, наиболее эффективным является общение с глазу на глаз. Поэтому чрезвычайно важно научиться делать безотказные приглашения на встречу, не вдаваясь в подробности по телефону. Существуют следующие рекомендации:

- ✓ приглашающий заранее намечает для себя несколько возможных дат для встречи с клиентом (или партнером);
- ✓ приглашают обычно за 2–3 дня до встречи;
- ✓ желательно в письменной форме сформулировать ту пользу, которую может принести сделка (или совместный бизнес) партнеру;
- ✓ в идеале нужно записать подробный текст разговора и отрепетировать его перед зеркалом или пересказать домочадцам;
- ✓ помните: улыбка и положительные эмоции ощущаются человеком даже в разговоре по телефону.

Конкретный пример деловой встречи.

Презентация коммерческого предложения (маркетинг-план). Для этой цели можно использовать различные подручные средства, в частности, лист бумаги и ручку, доску и мел, флипчарт, компьютер и т.п. Но главным остается словесная формулировка и изложение Вашего предложения по бизнесу. Рассказывая об услугах фирмы, о стратегии строительства бизнеса, о системе компенсаций, важно показать свое серьезное отношение к бизнесу. Если партнер почувствует, что Вы сами не имеете никаких обязательств, он однозначно ответит отрицательно на Ваше предложение.

После приветствия и краткого вступления следует попросить приглашенных на встречу людей отключить свои мобильные телефоны и записывать все возникающие в ходе презентации вопросы. Говорить следует сдержанно и убежденно, чуть быстрее и громче (с целью поддержать интерес будущих партнеров), смотреть людям в глаза (бегающий взгляд вызывает недоверие), на провокационные вопросы следует отвечать с улыбкой. Ответом на Ваше предложение может быть «согласие», «отказ» либо наиболее распространенная реакция «уверток и отговорок». Не следует принимать близко к сердцу отказ или не совсем вежливое высказывание о Вашем предложении. Большинство людей, как правило, просто испытывают страх перед новым для них делом. Не все любят принимать самостоятельные решения.

Услышав отговорки и сомнения об успехе Вашего бизнеса, не следует вступать в спор со своим будущим партнером, помня о том правиле, что процессом разговора руководит тот, кто спрашивает: кто со знанием дела задает вопросы и очень внимательно и терпеливо выслушивает ответы. Следовательно, успех будет непременно сопутствовать людям, которые стремятся к накоплению личного опыта и

знаний. Для того чтобы хорошо подготовиться к ответам, нужно постоянно читать новые книги, добывать информацию из Интернета, ходить на семинары по бизнесу и т.п.

Существует несколько приемов снятия отговорок: 1) «повтор» – когда вопрос партнера Вы переадресовываете ему же; 2) вопрос можно оставить без внимания, т.е. сменить тему.

II. Письменное деловое общение

Работа над служебными документами занимает около половины рабочего времени делового человека. Она складывается из следующих этапов:

- составление;
- согласование;
- визирование;
- подписание;
- регистрация;
- контроль исполнения;
- передача в архив и архивное хранение.

Формализованный характер служебной документации позволяет экономить время на уяснении сути вопроса и на составлении документа. Существуют правила ведения деловой переписки и составления различных документов (единые государственные стандарты). Таким образом, формализованность документов является частью делового этикета. Она проявляется, например, в форме обращения. Сравните, как воспринимается адресатом запятая или восклицательный знак после обращения: «Уважаемый...». Служебные документы составляются в нейтральном тоне.

Виды служебных документов:

1. *Организационные* (уставы, должностные инструкции).
2. *Распорядительные* (приказы, решения, распоряжения).
3. *Финансовые* (договоры и контракты, заявления и доверенности, поощрения и наказания, график работы и отпусков).
4. *Информационные* (акты, протоколы, отчеты, справки и т.п.).
5. *Оперативные* (телефонограммы, электронная почта, служебные записки, деловые письма).

С точки зрения этикета особого внимания заслуживают *деловые письма*. Они обеспечивают эффективное взаимодействие между партнерами и служат средством передачи и хранения информации.

Очень важно для достижения успеха *грамотно составить* деловое письмо. Для этого необходимо:

- знать суть дела и обладать навыками аргументации;
- набросать план письма (оно составляется по одному вопросу,

текст разбивается на абзацы – смысловые единицы);

- письмо не должно превышать по объему 2–3 страницы машинописного текста («краткость – сестра таланта»);

- исключить орфографические и стилистические ошибки;

- исправления в тексте нежелательны;

- не допускать проявления эмоций.

Схема делового письма (цельноблочный стиль):

1. Наименование и адрес фирмы-отправителя.

2. Дата отправки ставится справа, на два интервала ниже заголовка (в международной переписке не допускается сокращение дат).

3. Наименование и адрес получателя (пометки «конфиденциальное» и «личное» после инициалов и фамилии; указание на конкретного работника, который должен прочитать письмо, если оно адресовано организации).

4. Вступительное обращение дублирует фамилию, указанную в адресе.

5. Краткое указание на содержание письма (в отличие от адреса получателя и вступительного обращения размещается по всей ширине листа).

6. Основной текст (вступительный комплимент – выражение признательности за содействие или благодарность за полученную ранее корреспонденцию; основное содержание письма; надежда на продолжение сотрудничества).

7. Заключительная формула вежливости.

8. Подпись должна стоять на правой стороне листа.

9. Указание на приложение.

10. Указание на рассылку копий.

О факте получения письма свидетельствует входящий номер в верхнем левом углу. Когда с письмом ознакомились, ставится резолюция должностного лица. Необходимо вести журнал регистрации входящих документов. При отправке писем их регистрируют в журнале исходящей корреспонденции, где обязательно проставляется: 1) дата отправки; 2) регистрационный номер; 3) наименование адресата и 4) краткое содержание письма.

Разновидности деловых писем.

Деловые письма подразделяют на *входящие* – получаемые фирмой или организацией от своих партнеров или вышестоящих организаций, и *исходящие*, которые оформляются в организации. Исходящие письма подразделяются на *внешние* и на *внутренние* документы (способствующие эффективному управлению подразделений). Кроме того, деловые письма бывают следующих видов:

- *сопроводительное письмо* содержит информацию о прилагае-

мых к нему документах;

- *письмо-подтверждение* о получении материалов или документов;
- *письмо-напоминание* о необходимости выполнения принятых обязательств;
- ответом на запрос служит информационное письмо (*письмо-извещение*);
- функцию передачи информации одного содержания нескольким адресатам выполняет *циркулярное письмо*;
- *гарантийное письмо* подтверждает определенные обязательства (напр., оплату за выполненную работу, сроки ее выполнения);
- *письмо-рекламация* служит средством предъявления претензий и выражает главное требование делового этикета – «дал слово – держи»;
- *письмо-запрос* (напр., коммерческий запрос, в котором покупатель обращается к продавцу, желая узнать информацию о товарах или услугах), *письмо-ответ* должно отражать все пункты запроса.

Стилистика деловой письменной речи

Официальный характер деловых документов определяет их стиль. Он предполагает:

- 1) использование в тексте специальных терминов (канцеляризмов): «завизировать», «заслушать», «вышеуказанный» и т.п.;
- 2) четкое различение оттенков близких по значению слов. Например, «контракт» и «соглашение»: термин «договор» или «контракт» влечет за собой взаимные юридические обязательства, выполнение которых обеспечивается законами любой страны. Тогда как термин «соглашение» может только декларировать, к примеру, право покупки продукции, право построения потребительского рынка;
- 3) использование стандартных языковых моделей, упрощающих процесс составления деловых документов («освободить от занимаемой должности...»);
- 4) правильное оформление документов: устранение всех ошибок, разбиение текста на абзацы, правильное использование терминов. Название текста печатают прописными буквами, реквизиты, состоящие из нескольких строк, печатают через один интервал. В документах финансового характера используется словесно-цифровой способ оформления дат, гриф «Утверждаю» ставится в верхнем правом углу листа и состоит из наименования должности лица, утверждающего документ, личной подписи, ее расшифровки и даты;
- 5) точность, детальность и беспристрастность изложения фактов.

Визитные карточки

Важный атрибут делового общения, формирующий образ партнера. Следует помнить, что, во-первых, визитная карточка остается у

делового партнера после встречи, во-вторых, она содержит о Вас всю необходимую информацию и, в-третьих, она создает у партнера Ваш желаемый образ.

Визитная карточка изготавливается из плотной бумаги, ее оптимальный размер – 5–9 см. Для ее оформления используется, как правило, белая, серая или кремовая бумага, черный легко читаемый шрифт. Фамилия, имя и отчество печатаются полужирным шрифтом большего размера, чем вся другая информация. На визитной карточке указывается следующая информация: ученая степень, номера телефонов, факса, адрес электронной почты. Если владельцем визитной карточки является представитель организации, то указывается его должность, название организации и ее логотип. Нормы этикета требуют указания адреса.

Если номер телефона изменился, можно зачеркнуть старую запись и внести соответствующие изменения. В случае изменения должности владельца карточки следует заказать новые. Обратная сторона может быть использована в качестве открытки (кроме чужих визитных карточек).

Глава 8

ЗНАЧЕНИЕ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ В ДЕЛОВОМ СПОРЕ

Спор как столкновение противоположных мнений, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку своих позиций и опровергают представления другой стороны. Цели аргументации:

- установление истинности выдвигаемого вами тезиса (суждения, истинность которого надо доказать);
- обоснование целесообразности его принятия;
- демонстрация его преимуществ в сравнении с другими тезисами;
- создание стойкого убеждения в ложности антитезиса, который отстаивается вашим оппонентом.

Доказательство – это совокупность логических приемов, которые используются для обоснования истинности тезиса. Прежде всего, необходимо позаботиться о точной и ясной *формулировке тезиса*. А затем подобрать убедительные *аргументы* (удостоверенные единичные факты: статистические данные, свидетельские показания, подпись лица на документе и т.п.). Третьим приемом является выбор оптимальной *формы доказательства* – способа связи между тезисом и аргументами. Доказательства бывают прямыми и косвенными (прямое доказательство продвигается от рассмотрения аргументов к доказательству тезиса, а косвенное – обосновывает истинность тезиса с помощью доказательства ложности антитезиса).

Опровержение. Выступление должно завершаться опровержением оппонента. Существуют три способа опровержения:

- 1) опровержение фактами;
- 2) критика аргументов, выдвинутых оппонентом (следует помнить, что критика аргументов не доказывает ложности тезиса вашего противника, она свидетельствует о том, что тезис пока еще не доказан);
- 3) выявление ошибок в доказательстве (опять же мы опровергаем не сам тезис, а лишь способ его обоснования).

Корректные и некорректные приемы, используемые в полемике.

1. Корректные приемы:

- захват инициативы (предложите свою формулировку, свой план действий, другими словами, навяжите свою игру, выгодную для вас);
- наступление, а не оборона (предвидя аргументы противника и желая устранить эффект их новизны, следует заранее подыскать достойный ответ);
- концентрация усилий на слабом звене в аргументации оппонента;
- внезапность (поберегите самые важные аргументы до конца дискуссии);

- подведение итогов (попытайтесь взять последнее слово в дискуссии, ибо в этой ситуации можно легко представить полученные результаты в выгодном для вас свете).

2. Некорректные приемы используются только для того, чтобы любой ценой одержать победу в споре. Их следует знать, заблаговременно нейтрализуя пагубные действия нечистоплотных людей.

Чаще всего применяется *аргумент к личности* с целью переключить дискуссию с предмета на личность оппонента («навешивание ярлыков»).

Отсутствие собственных мыслей принято скрывать *ссылками на авторитет* великих людей, общественного мнения, аудитории.

Психологическое давление на противника оказывается с помощью *аргумента к публике*, угрозой *прибегнуть к силе*.

Существует еще *аргумент к жалости* – в надежде пробудить сочувствие и желание уступить.

Аргумент к невежеству рассчитан на людей, которые боятся признать свое незнание.

Правильно организованный спор предполагает ряд необходимых условий, определяющих его эффективность.

1. Участники спора должны быть компетентными специалистами, досконально знающими свой предмет (решаемую проблему).

2. Спор может быть плодотворным только при наличии минимального взаимопонимания (нельзя прийти к согласию без учета интересов противной стороны).

3. Вести дискуссию бесполезно, если спорящие не договорились между собой об основных понятиях, относящихся к предмету спора (по возможности не следует перегружать спор научной терминологией и иностранными словами).

4. Когда речь идет о существовании спорного вопроса, необходимо быть последовательным и твердым, но в частностях целесообразнее проявлять гибкость, стать выше симпатий и антипатий.

5. Цель спора – решить возникшую проблему, а не переспорить противника, используя некорректные приемы и различного рода уловки. Однако можно прибегнуть к специальным приемам аргументации (например, расчленять аргументы оппонента на верные и ошибочные, сначала соглашаться с его мнениями, а затем внезапно опровергнуть его аргументацию, проговаривать в замедленном темпе слабые места в аргументации оппонента и т.п.).

6. Терпимое отношение к критике и безболезненное признание своих ошибок (конструктивную критику следует рассматривать в качестве стимула к самосовершенствованию, она позволяет критикуемому увидеть то, что он сам мог не заметить).

Глава 9

РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ И ПРИЕМОВ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Невербальные средства общения: жесты, мимика, позы. Они передают до 80% информации о собеседнике. Связь с подсознанием. По ним можно с уверенностью судить, насколько люди, с которыми мы общаемся, искренни, дружелюбно или враждебно настроены.

Изучением человеческих телодвижений занимается *кинесика*.

Главным источником информации о человеке являются движения мышц лица – *мимика*. Принято делить лицо на три зоны: 1) лоб и глаза; 2) нос и область рта; 3) подбородок. Основную информационную нагрузку несут брови и губы.

Использование мимики зависит от культурных традиций (сравните экспрессивное выражение чувств у отдельных народов) и пола (считается, что женщины более экспрессивны, нежели мужчины).

Непроницаемое выражение лица («маска») как средство установить определенную дистанцию. Очки с затемненными стеклами способны разрушить доверительную атмосферу делового общения, ибо партнер теряет при этом значительную долю информации. Неулыбчивость воспринимается собеседником как проявление недружелюбия, напротив, улыбка есть действенный способ располагать к себе людей.

Проверять соответствие слов выражению лица можно при помощи зеркала.

Пространственное поведение человека характеризует *поза* – положение его тела. Поза может повлиять на успех деловых переговоров.

Во-первых, необходимо следить за своей *осанкой* – естественной линией головы и позвоночника. Такая осанка создает впечатление уверенности и силы, тогда как плохая осанка свидетельствует о том, что человек внутренне зажат и не уверен в себе. Широко расправленные плечи также придают человеку уверенный вид (использование накладных плеч). Правильная осанка формирует красивую походку. Занятие танцами как одно из самых эффективных способов формирования осанки.

Во-вторых, поза человека характеризуется *положением рук*: суетливые движения всегда выдают волнение, не следует размахивать руками и ежеминутно поправлять одежду и прическу, некрасиво ставить локти на стол или расставлять колени.

В-третьих, сжатые кулаки или сцепленные пальцы, наклоненная вперед голова говорят об агрессивности собеседника.

В-четвертых, расставленные ноги, приподнятая голова и выдающаяся вперед грудь явно свидетельствуют о стремлении человека иг-

рать первые роли в общении. Напротив, копирование жестов партнера, сидение на краешке стула с поджатыми ногами выдает человека зависимого и подчиненного (сравните: начальник и подчиненный).

Позы бывают *закрытые* (противодействие и слабость) и *открытые* (доверие и доброжелательность).

Всякое телодвижение, с помощью которого человек подчеркивает значение произносимых слов, называется *жестом*. Благодаря тщательно рассчитанным жестам можно значительно увеличить силу воздействия своих слов на партнера.

Виды жестов:

- коммуникативные жесты (приветствие и прощание, привлечение внимания);
- оценочные жесты (одобрение и неодобрение);
- описательные жесты (зависят от контекста речи).

Классификация жестов:

- «открытая рука» (ладонь раскрыта и обращена вверх). Если движение идет от оратора, то это означает «передачу» или «сообщение». Если же к оратору – «присоединение» или «получение»;
- «покрытая рука» (ладонь обращена вниз и движется от говорящего) означает «неприятие» или «несогласие»;
- жест кулаком выражает категоричность суждения или угрозу;
- обращенные кверху пальцы сближаются «шепоткой» говорят о том, что речь идет об изложении существа дела;
- жест, рисующий окружность означает вывод или множество явлений;
- использование указательных жестов требует особого внимания, чтобы невзначай не нанести обиды собеседнику;
- регулирующие жесты (например, поднятая кверху рука и согнутая в локте означает «внимание!»; указание на запястье напоминает об ограниченности времени и т.п.);
- жесты, связанные с тональностью общения: возвышенная (в особых, торжественных случаях), нейтральная (выполнение профессиональных ролей), фамильярная (в непринужденной обстановке – похлопывание по плечу).

Направление движения в теории жеста связывается с *характером эмоций* человека. Положительные эмоции выражаются движениями, имеющими направление снизу вверх, отрицательные эмоции – сверху вниз (чувство безнадежности – падающее движение обеих рук вниз).

Конкретные примеры взаимосвязи эмоций и жестов:

- 1) человек в волнении почесывает затылок, постоянно поправляет на себе одежду;

2) желание что-либо утаить обнаруживается движением прикрыть лицо руками, потереть лоб или подбородок;

3) когда собеседник прикасается к глазам – ему не нравится то, что он видит, а когда он прикасается к ушам – ему не нравится то, что он видит;

4) когда собеседник несколько раз поворачивается в сторону двери, это знак, что он быстрее хочет закончить беседу (или когда он снимает очки и откладывает их в сторону).

Общее правило: чем сильнее эмоция, тем интенсивнее должна быть жестикация.

Особое значение имеет пространственная организация делового общения: установление оптимальной *дистанции* между партнерами.

Публичная дистанция – от 4 до 6 метров (выступления на совещаниях или перед аудиторией). Личная дистанция – расстояние от 1 до 1,5 метра – идеально подходит для переговоров и деловых бесед. Интимная дистанция – до полуметра (во время рукопожатия).

Следует также иметь в виду, что дистанция в человеческом общении не только измеряется, но и *оценивается*, к примеру, когда звучит требование этикета *соблюдать* дистанцию между начальником и подчиненным. Человек всегда занимает определенное место в и пространственном пункте, и стремится занять выгодное и высокое положение в обществе. Сохранение дистанции дает возможность человеку вовремя обнаружить и погасить назревающий конфликт. «Наилучший способ предотвратить раздоры – расширить пространство» (Р. Даль).

Невербальные средства и этикетные нормы в *ситуации конфликта*.

Поведение человека в конфликтной ситуации характеризуется высокой напряженностью его психических и физических сил. Если он не выдерживает этого напряжения, то начинает повышать голос, размахивать руками, стучать кулаком по столу и т.п.

Известно пять стилей поведения в конфликте.

1. *Уклонение* – это стремление выйти из конфликтного поля, отсутствие активных действий и желания сотрудничать. Такое поведение вполне оправданно в случаях: а) когда столкновение происходит между равными по рангу соперниками, б) когда проблема представляется маловажной, в) когда требуется отсрочить столкновение и выиграть время.

2. *Приспособление* направлено на смягчение конфликта посредством уступок со стороны одного из соперников (принесение жертвы ради сохранения мира).

3. *Конфронтация* – это активный стиль поведения, ориентированный на достижение собственных целей без учета интересов другой стороны. Причем, используются любые средства: и аргументация, и

административные санкции, и шантаж, и прочее.

4. *Сотрудничество* нацелено на совместный поиск взаимовыгодных решений. Такое поведение в конфликте считается предпочтительным.

5. *Компромисс* – это расположенность соперников к немедленному снятию разногласий на основе взаимных уступок и частичного удовлетворения своих интересов (временный вариант снятия острых противоречий).

Если вы выступаете в качестве посредника, вам необходимо освоить следующие *приемы урегулирования конфликтов* в деловом общении:

✓ в зависимости от складывающейся ситуации следует либо поощрять, либо ограничивать прямые контакты соперничающих сторон (их личные встречи более эффективны тогда, когда напряженность конфликта невысока);

✓ используйте степень открытости ситуации (ее доступности внешнему наблюдению, например, со стороны СМИ) в целях скорейшего достижения согласия;

✓ для исключения тактических преимуществ одной из сторон проводите переговоры на нейтральной территории;

✓ важно делать упор на принятие компромиссных решений (наиболее эффективен метод «челночной дипломатии», когда посредник разделяет конфликтующие стороны и курсирует между ними);

✓ если точно обнаружена ошибочность позиции одного из участников конфликта, допустимо оказать на него давление;

✓ если обнаружены слабые моменты в аргументации обоих оппонентов, необходимо склонить их к согласию с помощью директивного воздействия.

Конкретные задачи и действия посредника.

А) На стадии подготовки к переговорам:

- представьтесь и поприветствуйте участников;

- предложите занять заранее определенные места;

- объясните цель встречи и зафиксируйте обоюдное желание сторон участвовать в ней.

Б) Процесс сбора информации (прояснение точек зрения):

- попросите одного из участников по желанию начать первым;

- обратите внимание на поведение, мимику и жестикуляцию;

- если возникнет необходимость, прервите рассказ и успокойте обоих или заверьте второго участника, что у него будет возможность изложить свое видение проблемы;

- кратко обобщите высказывания первого участника, опуская все негативные детали рассказа, и отметьте терпение второго;

- повторите аналогичную процедуру со вторым участником.

В) Определите область согласия и несогласия сторон и помогите участникам конфликта расположить требования в порядке важности.

Г) Поиск возможных вариантов решения проблемы:

- попросите каждого участника составить перечень возможных вариантов решения и найдите в них совпадения;
- предложите свои варианты;
- если работа зашла в тупик, предложите перерыв или перенос работы на следующую встречу.

Д) Выбор вариантов решения проблемы – проверка их юридической, организационной и финансовой осуществимости.

Е) Заключение соглашения и его реализация:

- зафиксируйте обоюдное одобрение результата сторонами;
- поинтересуйтесь, не остались ли еще какие-либо нерешенные вопросы;
- подчеркните, что это их решение, а не ваше.

Роль невербальных средств в ситуации знакомства и беседы.

При знакомстве используются следующие невербальные средства: рукопожатия, поклоны и поцелуи. Рукопожатиями обмениваются при заключении соглашений, подтверждая данное слово.

Порядок приветствий. Первым приветствует младший – старшего, подчиненный – начальника, мужчина – женщину, входящий – присутствующего. При встрече супружеских пар первыми приветствуют друг друга женщины, затем мужчины – женщин, а после – мужчины здороваются друг с другом.

Порядок рукопожатий. Первым руку протягивает старший, начальник, женщина. При рукопожатии мужчина обязан снять перчатку, а женщина – нет. Пожимая руку или протягивая свою для рукопожатия, следует слегка поклониться в знак уважения.

Существует обычай, приветствуя женщину, *целовать* ей руку (признак хорошего тона, выражение особого уважения к ней). Целовать руку женщине принято в закрытых помещениях и не в перчатке. Над женской рукой склоняются, а не тянут ее к себе.

При представлении мужчина должен вставать всегда, независимо от того, кого представляют. Более того, мужчина встает и тогда, когда в помещение входит женщина и когда она обращается к нему. Женщина при представлении может сидеть. Однако сидящая девушка должна встать, если ее знакомят с пожилой дамой или с женщиной намного ее старше.

Беседа. В беседе важно управлять своим голосом и следить за темпом речи. Голосом можно выказать свое настроение и обнаружить свои мысли.

Звучность голоса – это сочетание громкости и выразительности –

усиление звука на значимых словах. Чтобы улучшить постановку голоса, необходимо использовать дыхательные упражнения (например, систему йоги: 1 – 4 – 2). Следует помнить, что первые слова, произнесенные после вдоха, имеют наилучшую звучность. Однако на одном вдохе можно звучно произнести только несколько слов, поэтому вдыхать нужно часто, но не глубоко. Вдохи более быстрые, выдохи – медленнее.

Темп речи. Надо учитывать три момента:

1) количество произносимых слов в минуту может быть разным (средний темп речи – 100–120 слов в минуту). Общее правило таково: наиболее важные в смысловом отношении места речи надо произносить медленнее, а менее значимые – в ускоренном темпе;

2) паузы для говорящего (дыхательные), чтобы он мог незаметно для слушателей набрать воздух в легкие;

3) паузы для слушателей (смысловые, или логические):

- с помощью знаков препинания (например, известное выражение «казнить, нельзя помиловать»);

- с помощью переноса логического ударения (например, «Иванов / имеет высшее / педагогическое / образование»).

Дикция – это четкое произнесение звуков, в соответствии с фонетической нормой языка (упражнения: чтение вслух, быстрое чтение, проговаривать отдельные фразы, держа во рту шарики). Особое внимание следует уделить тренировке произнесения шипящих и свистящих согласных (с – з, ш – ж). Скороговорки.

Необходимое качество хорошего собеседника – *умение слушать*. Этому следует учиться. Основные рекомендации:

- никогда не прерывайте собеседника, даже если он делает короткие паузы – пусть он выскажется свободно, не торопясь;

- всечасно проявляйте искреннюю заинтересованность (с помощью кивка, восклицания или замечания);

- избегайте поспешных выводов и оценок;

- старайтесь меньше обращать внимание на манеры и эмоции партнера;

- сосредоточьтесь на сути проблемы и не разменивайтесь по мелочам;

- не забывайте о жестах, мимике и окраске голоса собеседника, ибо они дают дополнительную и очень важную информацию о собеседнике.

Глава 10

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТИКЕТ И ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЕ ТРАДИЦИИ. РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ДЕЛОВЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ ПРОТОКОЛОМ

1. *Этикетом* называется совокупность норм и правил, регулирующих социальное и профессиональное поведение в конкретной ситуации. Этикет облегчает людям взаимодействие и взаимопонимание.

Этикет как социальное явление. Следует помнить, что:

- 1) этикет определяет только *формальную сторону* общения, поэтому знание его правил еще не делает человека воспитанным;
- 2) этикет отражает специфическую *систему национальных знаков* – символов общения, традиций, обычаев, обрядов и ритуалов;
- 3) нормы этикета не являются абсолютными, они *относительны* – их соблюдение зависит от времени, места и обстоятельств (например, руку даме целуют только в помещении).

2. *Принципы современного этикета:*

- принцип гуманизма, воплощенный в требованиях быть вежливым, тактичным, любезным и скромным;
- принцип целесообразности действий: этикет призван создать условия для удобства и простоты в общении между людьми;
- принцип красоты – эстетическая привлекательность поведения;
- принцип следования обычаям и традициям той страны, в которой находится человек в данное время.

3. *Задачи этикета: соединение сфер взаимоотношений людей в обществе.* Существует четыре раздела этикета. Первый раздел содержит:

1) правила *речевого (вербального) этикета*: словесные формулы приветствия, знакомства, поздравления, пожелания, благодарности, извинения, приглашения, совета, утешения, сочувствия, соболезнования, комплимента и т.п.;

2) наставления о том, как освоить правильную манеру разговора (в том числе по телефону);

3) рекомендации по ведению спора и беседы.

Второй раздел затрагивает *вопросы кинесики* делового общения: *миимику и жесты*.

Третий раздел посвящен *организации пространства*, т.е. взаимному пространственному расположению собеседников, выбору ими определенной дистанции. Необходимо знать, какое место в доме или за столом считается почетным, какие позы допустимы в той или иной ситуации.

Четвертый раздел знакомит с *этикетной атрибутикой* – одеждой, украшениями, головным убором, аксессуарами, визитными карточками.

4. *История мирового этикета.* Слово «этикет» стало употребляться со времен Людовика XIV, на приемах которого гостям вручали карточки, где перечислялись требуемые от них правила поведения. Эти карточки, называемые «этикетками» (ярлыками), дали имя этикету. Второе значение слова – церемония, ритуал.

Изначально этикет был средством регулирования поведения людей высокого происхождения. Этикет пронизывал все сферы жизни высшего сословия. Нарушения придворного этикета расценивались как преступление. С помощью этикета происходило обособление дворянства от более низких слоев общества. Исполняя церемонии, представители дворянства получали ощущение своего превосходства. Дворянский этикет окончательно был отвергнут во время Французской революции 1793 г., в частности, было отменено обращение на «вы».

Буржуазный этикет выработал более простые правила поведения по сравнению с аристократическими ритуалами и принял характер культурной общепринятой традиции, сохраняющей свои национальные особенности.

В России этикет развивался в русле этнических традиций.

Принятие христианства (пышность византийских придворных церемоний). Известны предписания «Домостроя». Развитие светских манер состоялось в эпоху Петра Великого, были приняты европейские нормы поведения. В это время была опубликована книга «Юности честное зерцало, или Показания к житейскому обхождению». Усиление влияния французской культуры на русский быт и нравы произошло в эпоху правления Елизаветы Петровны (1741–1761). Официальность французского языка, пышность, роскошь и сословная замкнутость дворянского этикета. Законодателем моды становится императорский двор.

Параллельно шло формирование образа интеллигента – человека образованного, несущего в себе лучшие черты, идеалы и ценности своего времени. Октябрьская революция 1917 года отменила правила этикета (их соблюдение стало опасным, свидетельствующим о чуждом происхождении). Реабилитация этикета в годы хрущевской «оттепели».

5. *Этикет как внешнее проявление духовной культуры.*

Известно, что встречают по одежке...

По внешнему виду довольно легко можно определить психологические черты человека, его социальное положение, профессию, уровень духовной культуры, и даже конфессию.

О партнерах мы судим по информации из двух источников:

- по манере поведения (как человек сидит, ходит, разговаривает, как и куда смотрит);

- по одежде человека, ухоженности его внешнего вида (прическа, состояние ногтей и зубов, макияж у женщин, наличие аксессуаров и т.п.).

На основании подобных наблюдений мы точно выстраиваем образ другого человека, а это помогает нам прогнозировать его поведение и последовательность действий.

Возможно искаженное восприятие партнера по деловому общению. Распространенными причинами ошибок являются:

1) *стереотипы* – стандартные образы (напр., сократовский лоб, особенности голоса, грубоватые черты лица и т.п.);

2) *мнение других лиц*, порой, выступает в качестве шаблона, в жестких рамках которого и мыслят о данном человеке;

3) *психическое состояние*: человек в хорошем настроении воспринимает всех окружающих позитивно и сам вызывает симпатию, а если он не в настроении, то ...;

4) *упрощение* – в силу своей лени человек склонен к упрощению в восприятии других лиц, делая необоснованно поспешные выводы.

В заключение укажем ряд правил, способствующих формированию вашего позитивного образа в глазах деловых партнеров:

- желательно, чтобы осанка и поза выражали энергию и динамичность;

- важно демонстрировать открытость и уверенность в общении с людьми;

- помните об интонации: она должна быть приветливой и выразительной;

- желательно следить за модой.

Международный этикет: культура протокольных мероприятий и столовый этикет

Содержанием международного этикета является *дипломатический протокол* – правила, предписывающие строгий регламент официальных контактов между представителями разных государств (визиты, приемы и подписание международных соглашений).

Принципы дипломатического протокола:

- принцип вежливости (уважительное отношение к символам государства: герб, флаг, гимн);

- принцип взаимности (если одна из сторон нарушает правила дипломатического протокола, то другая сторона предпринимает ответные шаги);

- принцип старшинства является основой протокольной практики

(важную роль играет ранг представителя государства). Критерием старшинства является положение данного лица в системе государственной власти.

В настоящее время увеличивается число контактов с зарубежными партнерами по линии «народной дипломатии»: со стороны учреждений, предприятий, общественных организаций, местных органов власти, частных фирм и т.д. Данная тенденция повышает значимость культуры международного общения. Усиливается роль *протокольных служб*, занимающихся обеспечением мероприятий в рамках программ визитов делегаций международных партнеров.

Организация *визитов* иностранных делегаций включает процедуру приглашения гостей, подтверждение сроков визита и разработку программы пребывания иностранной делегации.

Обычно готовят две программы: *внешнюю* – для гостей, которая представляет собой график их пребывания в стране и *внутреннюю*, предназначенную для организаторов приема. Внутренняя программа состоит из следующих пунктов:

- бронирование номеров в гостинице;
- определение состава встречающих на вокзале или в аэропорту;
- определение мест питания;
- прохождение пограничного и таможенного контроля;
- транспортное обеспечение и доставка багажа;
- размещение в гостинице;
- свободное время;
- организация работы переводчиков.

Визит вежливости главы иностранной делегации является обязательным. Во время этой встречи уточняется программа визита и при необходимости вносятся изменения. Цель визита – выражение уважения, личное знакомство, а не обсуждение конкретных вопросов.

Переговоры – центральный элемент визита. Действия протокольной службы: выбор места и времени их проведения, решение организационных вопросов (язык переговоров, стенографирование), оборудование помещений (например, форма стола должна быть круглой или прямоугольной). Цветы в низких вазах, фужеры ставятся вверх дном, наличие пепельниц на столе – знак того, что курить разрешается.

Встречу начинают с взаимного представления (по старшинству). Переговоры ведут руководители делегаций, все остальные принимают участие в разговоре только по приглашению своего руководителя.

При переговорах с иностранными партнерами возникает необходимость в услугах переводчика. Перевод бывает синхронным и последовательным (говорящий останавливается и дает возможность пе-

ревести сказанное). После переговоров проводится пресс-конференция для журналистов.

Приемы призваны способствовать расширению контактов между членами делегаций и получению дополнительной информации в неформальной обстановке. Приемы бывают дневные (завтрак, шведский стол) и вечерние (обед). Опоздание считается нарушением этикета.

Столовый этикет.

Виды *столовой посуды* (для подачи холодных закусок, первых и вторых блюд, для десерта и горячих напитков). Для сервировки стола необходимы также салфетницы и приборы для специй.

Выбор бокалов и рюмок определяется следующим правилом: чем крепче напиток, тем меньше вместимость рюмки.

Столовые приборы делятся на основные (с их помощью едят) и на вспомогательные (с их помощью раскладывают кушанья).

Плотняные салфетки размещают на закусочных тарелках. Ее кладут на колени. Она не предназначена для того, чтобы вытирать губы (для этой цели служат бумажные салфетки).

Сервировка стола. Для каждого нового блюда используют самый удаленный от тарелки прибор.

Приглашение гостей к столу. Приглашают к столу тогда, когда все пришедшие уже познакомились друг с другом. Гости садятся за стол после приглашения организатора приема. Причем, подавать блюда начинают с женщины, сидящей по правую руку.

ПОРТФОЛИО ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Планы практических (семинарских) занятий

Занятие 1. *Введение: принципы этики.*

1. Ознакомление студентов с содержанием предстоящей работы и правилами тестирования.
2. Этика как наука.
3. Нормы, идеалы и ценности.

Занятие 2. *Понятие «морали».*

1. Античная этика.
2. Проблема выбора в истории этики.
3. Проблема морали у И. Канта.

Занятие 3. *Понятие «морали».*

1. Сущность морали.
2. Моральная оценка поведения.
3. Основные функции морали.
4. Моральный выбор.

Занятие 4. *Профессиональная этика.*

1. Возникновение и развитие профессиональной этики.
2. Основные принципы профессиональной этики.
3. Виды этических кодексов.

Занятие 5. *Корпоративная этика.*

1. Культура корпоративного общения.
2. Отношения между руководством и персоналом организации.
3. Формы корпоративного общения.

Занятие 6. *Моральные нормы делового общения.*

1. Взаимоотношения в трудовом коллективе.
2. Ключевая роль руководителя и отношения между работниками.
3. Этические нормы предпринимательской деятельности.

Занятие 7. *Формирование имиджа делового человека.*

1. Внешние данные и умение себя преподнести.
2. Значение личной гигиены.
3. Культура одежды делового человека.
4. Особенности гардероба мужчины и женщины.

Занятие 8. *Особенности речевого этикета.*

1. Требования к деловой беседе.
2. Правильное оформление служебных документов.
3. Телефонный разговор.

Занятие 9. *Невербальная сторона делового общения.*

1. Разновидности мимических реакций.
2. Классификация жестов.
3. Значение этикета в предотвращении конфликтов.

Занятие 10. *Международный протокол.*

1. Обязательные нормы международного этикета.
2. Проведение официальных и неофициальных мероприятий.
3. Правила столового этикета.
4. Принципы современного этикета.

Контрольные вопросы к зачёту

1. Предмет профессиональной этики (основные разделы).
2. Сущность морали.
3. Функции морального регулирования профессиональной деятельности.
4. Структура моральных норм (диспозиция, гипотеза область определения).
5. Специфика моральных норм.
6. Международный протокол и принципы современного этикета.
7. Основные разделы этикета.
8. История этикета: сравнительная характеристика.
9. Предмет профессиональной этики.
10. Принципы профессиональной этики.
11. Общая структура профессионального этического кодекса.
12. Правила поведения в общественных местах.
13. Специфика и содержание корпоративного общения.
14. Основные методы управления общением и приемы манипулирования.
15. Правила установления контактов между партнерами.
16. Формы корпоративного общения.
17. Организационные меры, регулирующие корпоративное общение.
18. Место и роль управления в структуре организации.
19. Управленческая этика и основные черты бюрократии.
20. Типы реакций на ситуацию подчинения.
21. Значение ритуалов в деятельности организации.
22. Типология стилей управления (авторитарный, демократический).
23. Моральные нормы отношений «руководитель – подчиненный».
24. Моральные нормы отношений «подчиненный – руководитель».
25. Моральные нормы отношений между работниками.
26. Компоненты внешнего вида делового человека.
27. Этика и имиджелогия: создание положительного имиджа.
28. Факторы формирования первого впечатления.
29. Требования к одежде делового человека.
30. Требования к деловой беседе.

Контрольные вопросы по курсу в целом (вопросы к экзамену)

1. Предмет этики и ее составные части.
2. Понятие морали.
3. Основные функции морали.
4. Структура моральных норм.
5. Специфика моральных норм.
6. Принципы современного этикета.
7. Основные разделы этикета.
8. История этикета.
9. Предмет профессиональной этики.
10. Основные принципы профессиональной этики.
11. Структура профессионального этического кодекса.
12. Правила поведения в общественных местах.
13. Содержание корпоративного общения.
14. Методы управления общением.
15. Правила установления контактов между партнерами.
16. Основные формы корпоративного общения.
17. Организационные меры, регулирующие корпоративное общение.
18. Роль управления в структуре организации.
19. Основные черты бюрократии.
20. Типы подчинения.
21. Значение ритуалов в деятельности организации.
22. Типология стилей управления.
23. Моральные нормы отношений «руководитель – подчиненный».
24. Моральные нормы отношений «подчиненный – руководитель».
25. Моральные нормы отношений между работниками.
26. Компоненты внешнего вида делового человека.
27. Создание положительного имиджа.
28. Факторы формирования первого впечатления.
29. Требования к одежде делового человека.
30. Требования к деловой беседе.
31. Языковые нормы общения с клиентом.
32. Правила телефонного разговора.
33. Этапы работы над служебными документами.
34. Виды служебных документов.
35. Требования к составлению делового письма.
36. Схема делового письма.
37. Разновидности деловых писем.
38. Стилистика деловой речи.
39. Визитная карточка делового человека.
40. Доказательство и опровержение в деловом споре.

41. Корректные и некорректные приемы, используемые в споре.
42. Необходимые условия правильного проведения споров.
43. Невербальные средства в ситуации знакомства.
44. Принципы международного протокола.
45. Организация визитов.
46. Столовый этикет.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Организация пространства в деловом общении.
2. Профессиональная этика и культура управления.
3. Принципы функционирования управленческого персонала.
4. Легальное господство «рациональной бюрократии».
5. Развитие отечественного этикета.
6. Происхождение профессиональных этических кодексов.
7. Административная этика.
8. Организация рабочего времени.
9. Основные задачи имиджологии.
10. Стилль деловой письменной речи.
11. Проблема соотношения целей и средств деятельности.
12. О различии между индивидуальным и социальным идеалом.
13. Соотношение свободы и необходимости в человеческих поступках.
14. Этикет как форма выражения духовной культуры профессионала.
15. Сущность автономного и гетерономного поведения.
16. Зависимость интеллектуального начала в человеке от его нравственной культуры.
17. Профессиональная этика и вопросы мотивации трудовой деятельности.
18. Моральные нормы взаимоотношений людей внутри трудового коллектива.
19. Моральные стандарты поведения специалистов.
20. Профессиональная этика и профессиональная деонтология.
21. Профессиональная этика как средство стандартизации поведения специалистов.
22. Происхождение профессиональной этики и «генеалогия морали».
23. Содержание и смысл «золотого правила» этики.
24. Нравственный аспект конфликта интересов в профессиональной деятельности.
25. Гедонистический принцип этики.
26. Дайте исчерпывающее определение понятия «тактичности».
27. Способы формирования доверия к компании со стороны внешних групп.
28. Моральные правила регулирования отношений руководства предприятия с персоналом.
29. Основные методы управления корпоративным общением.
30. Нравственные требования, предъявляемые к корпоративному общению.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Гусейнов А.А., Гаджикурбанов А.Г., Шохин В.К. История этических учений: учебник для вузов. М.: Академический проект, 2015. 879 с.

Медведева Г.П. Профессионально-этические основы социальной работы: учебник. М.: Академия, 2007. 272 с.

Седов Ю.Г. Профессиональная этика и этикет: программа и метод. указания для студ. заоч. формы обучения. Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2011. 50 с.

Скворцов А.А. Этика: учебник и практикум для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2024. 321 с.

Шеламова Г.М. Этикет деловых отношений: учебное пособие. М.: Академия, 2008. 64 с.

Дополнительная

Федеральный Закон «О государственной гражданской службе РФ» от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ // Российская газета. 2004. 31 июля.

Указ Президента РФ «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих» от 12.08.2002 г. № 885 (в ред. от 25.08.2021 г.).

Анциупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: учебник. М., 2002.

Барышева А.Д., Матюхина Ю.А., Шередер Н.Г. Этика и психология делового общения (сфера сервиса): учебное пособие. М., 2006.

Бороздина Г.В. Психология делового общения. М., 2003.

Ботавина Р.Н. Этика менеджмента: учебник. М., 2002.

Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений: учебное пособие. М., 2003.

Джордж Р.Т. де. Деловая этика. В 2-х т. М., 2001.

Дивицына Н.Ф. Социальная работа в вопросах и ответах: учебное пособие. М., 2006.

Егоров П.А. Основы этики и эстетики: учебное пособие. М.: КноРус, 2010. 200 с.

Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений: учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. 368 с.

Кошечкина И.П. Профессиональная этика и психология делового общения: учеб. пособие / И.П. Кошечкина, А.А. Канке. М.: Форум: ИНФРА-М, 2010. 304 с.

Лучшие рефераты по этике и эстетике / сост. А. Матвиенко. Ростов н/Д, 2001.

Медведева Г.П. Этика социальной работы: учебное пособие. М.: Владос, 2002.

- Михалькевич Г.Н.* Этикет международного общения. Минск, 2004.
- Профессионально-этический кодекс социального работника России / Г.П. Медведева. Этика социальной работы. М., 2002, С. 190–198.
- Психология и этика делового общения / под ред. В.Н. Лавриненко. М., 2002.
- Самоукина Н.* Управление персоналом: российский опыт. СПб., 2003.
- Шапарь В.Б., Мирошниченко В.Н.* Этика и психология менеджмента. Ростов н/Д, 2002.
- Энциклопедия этикета / сост. О.И. Максименко. М., 2002.
- Этика социальной работы: принципы и стандарты / Г.П. Медведева. Этика социальной работы. М., 2002. С. 180–189.
- Этика: учебник / А.А. Гусейнов, Р.Г. Апресян. М., 2005.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Материалы практикумов и ситуационных задач

Поведение в общественных местах: на улице, в общественном транспорте, при посещении заведений культуры, выставок и музеев, правила поведения в командировках и за границей.

Изучение факторов, способствующих развитию корпоративной этики в организациях.

Ритуалы и традиции в деятельности организации: при поступлении на работу, ритуалы, связанные с совместным проведением досуга, церемонии вручения наград.

Речевой этикет: освоение языковых норм устного делового общения, разработка официально-делового стиля письменной речи.

Разработка рекомендаций по ведению делового спора, рассмотрение корректных и некорректных приемов ведения спора, уловки в споре.

Стиль протокольных мероприятий, столовый этикет, понятие международного этикета.

Информационные технологии, используемые при изучении дисциплины

Информационно-правовые системы: «Гарант», «Кодекс», «Консультант» и другие интернет-ресурсы. Программное обеспечение подготовлено в виде записей на электронном носителе.

Методические рекомендации по изучению дисциплины организации самостоятельной работы студентов

Предлагаемые выше вопросы для самостоятельного изучения студентами предназначены для углубления полученных знаний по курсу «Профессиональная этика и этикет».

Самостоятельная работа необходима также для приобретения навыков работы с научной литературой и нормативными документами. Работу над статьей или монографией целесообразно начать с выписки библиографических сведений (фамилия и инициалы автора, заглавие книги, место и год издания, наименование издательства). Содержательный анализ изучаемого источника проводится следующим образом. Сначала фиксируют цель, которую автор работы ставит перед собой, и уясняют содержание основных понятий. Затем кратко формулируют основные положения данной работы, попутно выявляя все спорные точки зрения по рассматриваемой проблеме. В завершение анализа сопоставляют собственные выводы с выводами автора.

Тестовые материалы, используемые в рейтинговой системе

Тестовое задание – это набор контрольных вопросов, предназначенных для проверки усвоения материалов курса и итогового контроля знаний. Оценка выполнения тестовых заданий производится по 100-бальной системе: каждый правильный ответ оценивается 10-ю баллами.

Вариант I

Вопрос 1. Как называется принцип профессиональной этики, предписывающий строгость во внешнем облике делового человека:

- а) принцип удобства;
- б) принцип рациональности;
- в) принцип коллегиальности;
- г) принцип консерватизма?

Вопрос 2. Когда появились первые профессиональные кодексы?

Вопрос 3. Дайте определение корпоративной этике.

Вопрос 4. Назовите основные формы корпоративного общения:

- а) ... ;
- б) ... ;
- в) ... ;
- г)

Вопрос 5. Что такое рефлексия?

Вопрос 6. Какая степень ответственности предусмотрена за разглашение профессиональной тайны:

- а) уголовная;
- б) служебная;
- в) административная;
- г) все вышеперечисленные?

Вопрос 7. Чем может быть ограничен в организации открытый доступ к информации?

Вопрос 8. Назовите три компонента структуры моральных норм.

Вопрос 9. Укажите способ снятия психологического барьера:

- а) точность выполнения обещаний;
- б) высказывание своего согласия с партнером;
- в) убеждение;
- г) внушение.

Вопрос 10. Артикуляция речи – это:

- а) правильное произношение;
- б) словарный состав;
- в) стиль речи;
- г) использование жаргонных слов.

Вариант II

Вопрос 1. Чем объясняется жесткая этическая регламентация управленческой деятельности?

Вопрос 2. Укажите преимущества авторитарного стиля руководства.

Вопрос 3. Перечислите моральные нормы, регулирующие отношения между работниками.

Вопрос 4. Что означает термин «бюрократия»?

Вопрос 5. Назовите специфическую черту статусной группы:

- а) особый образ жизни;
- б) классовая структура;
- в) функциональное распределение обязанностей;
- г) все вышеперечисленные.

Вопрос 6. Дайте определение термина «управление».

Вопрос 7. В чем состоит практическая значимость ритуалов в деятельности организации?

Вопрос 8. Укажите характерную черту демократического стиля руководства:

- а) централизация власти;
- б) полное отсутствие контроля над подчиненными;
- в) разумная реакция на критику;
- г) все вышеперечисленные.

Вопрос 9. Назовите имя психолога, предложившего классическую типологию стилей руководства?

Вопрос 10. Перечислите моральные нормы отношений «подчиненный – руководитель».

Вариант III

Вопрос 1. Назовите главные факторы формирования первого впечатления.

Вопрос 2. Укажите вид устной монологической речи:

- а) пресс-конференция;
- б) доклад;
- в) совещание;
- г) все вышеперечисленные.

Вопрос 3. Что означает выражение «лаконичная речь»?

Вопрос 4. Перечислите этапы работы над служебными документами.

Вопрос 5. К распорядительным документам относятся:

- а) инструкции;
- б) доверенности;
- в) ведомости;
- г) уставы.

Вопрос 6. Какую информацию содержит в себе сопроводительное письмо?

Вопрос 7. Назовите некорректный прием ведения делового спора:

а) захват инициативы;

б) аргумент к невежеству;

в) внезапность;

г) концентрация усилий на слабом звене в аргументации оппонента.

Вопрос 8. Какие виды жестов Вы знаете?

Вопрос 9. Принято ли целовать руку женщине в закрытых помещениях?

Вопрос 10. Назовите принципы дипломатического протокола.

Тематические тестовые задания

ТЕМА 1. Теоретические основы этики: структура моральных норм

Вопрос 1. Поведение, основанное на внутреннем убеждении, называется:

- а) индивидуальным;
- б) автономным;
- в) альтруистическим;
- г) эгоистическим.

Вопрос 2. Необходимое условие реализации нравственной свободы:

- а) выбор;
- б) нрав;
- в) воспитание;
- г) риск.

Вопрос 3. Основными обязательствами государственного служащего являются: ...

Вопрос 4. Какая степень ответственности предусмотрена за разглашение профессиональной тайны (несколько ответов):

- а) служебная;
- б) административная;
- в) уголовная;
- г) моральное порицание?

Вопрос 5. Нормы, действительные при всех условиях, называются:

- а) абсолютными;
- б) категорическими;
- в) императивными;
- г) универсальными.

Вопрос 6. Термин «этика» был введен в научный обиход

- а) Сократом;
- б) Платоном;
- в) Аристотелем;
- г) Кантом.

Вопрос 7. Раздел этики, в котором обосновываются моральные принципы:

- а) нормативный;
- б) регулятивный;
- в) прикладной;
- г) теоретический.

Вопрос 8. Назовите характерную черту социального государства:

- а) гарантия единого экономического пространства;
- б) равенство религиозных объединений перед законом;
- в) создание условий достойной жизни человека;
- г) все вышеперечисленные.

Вопрос 9. Термин «этос» означает

- а) добро и зло;
- б) совесть;
- в) обычай и нрав;
- г) смысл жизни.

Вопрос 10. Формулировка антропологического принципа принадлежит:

- а) Н.Г. Чернышевскому;
- б) П.А. Лаврову;
- в) В.С. Соловьеву;
- г) Серафиму Саровскому.

ТЕМА 2. Принципы профессиональной этики и функции этических кодексов

Вопрос 1. В каком веке появились первые этические кодексы:

- а) в 12 веке;
- б) в 14 веке;
- в) в 17 веке;
- г) в 20 веке?

Вопрос 2. Что такое нравственное убеждение?

Вопрос 3. Укажите основные функции этических кодексов (несколько ответов):

- а) этическая регламентация действий;
- б) критерий определения профессиональной пригодности;
- в) гарантия осуществления прав клиента;
- г) техника безопасности.

Вопрос 4. Содержанием этических кодексов является:

- а) правовая регламентация;
- б) должностные инструкции;
- в) требования к личности профессионала;
- г) религиозные предписания.

Вопрос 5. (несколько ответов) Чем может быть ограничен в организации открытый доступ к информации (несколько ответов):

- а) рамками закона;
- б) авторитарным руководством;
- в) отсутствием высшего образования;
- г) условиями конкуренции?

ТЕМА 3. Правила служебных отношений и этических требований к служебному поведению

Вопрос 1. Сплоченность коллектива достигается:

- а) правильным выбором приоритетов;
- б) заботой о моральной чистоте профессии;
- в) подчинением своих действий общим целям;
- г) оценкой степени сплоченности социального окружения клиента.

Вопрос 2. Принцип субординации запрещает:

- а) разговаривать категорическим тоном;
- б) преувеличивать собственную значимость;
- в) обращаться к высшему руководству, минуя непосредственного начальника;
- г) давать невыполнимые обещания.

Вопрос 3. Способ согласованного принятия решений:

- а) коллегиальность;
- б) совещание;
- в) переговоры;
- г) деловая беседа.

Вопрос 4. Деонтология социальной работы – это:

- а) вид профессионального кодекса;
- б) преемственность в действиях специалистов;
- в) учение о сущности морали;
- г) комплекс предписаний о долге.

Вопрос 5. Изначально термин «долг» понимался как:

- а) гуманизация отношений;
- б) благотворительность;
- в) долг перед Богом;
- г) забота о путниках.

ТЕМА 4. Управленческая этика и стили управления

Вопрос 1. Регламентирующая функция профессиональной этики:

- а) предостерегает от действий, наносящих вред клиенту;
- б) направляет выбор целей и средств;
- в) служит улучшению организации;
- г) прогнозирует действия работников.

Вопрос 2. Рефлексия – это:

- а) сопереживание;
- б) эмпирический метод;
- в) осознание своих поступков;
- г) сдержанность в оценках.

Вопрос 3. Круг лиц, к которым обращена моральная норма:

- а) формальная группа;
- б) трудовой коллектив;
- в) область определения;
- г) вторичная группа.

Вопрос 4. Принцип толерантности выражает:

- а) уникальность личности;
- б) подчинение личных интересов общественным;
- в) уважение иных взглядов;
- г) должное поведение.

Вопрос 5. Легитимизация – это:

- а) правовое обоснование деятельности работника;
- б) этичность цели;
- в) внутренние и внешние мотивы;
- г) ценность конечного результата работы.

ТЕМА 5. Моральные нормы деловых отношений

Вопрос 1. Свод нравственных требований, регулирующих деятельность организаций и частных компаний:

- а) традиции и ритуалы;
- б) корпоративная этика;
- в) профессиональная этика;
- г) коммуникативная культура.

Вопрос 2. Свод нравственных требований, регулирующих деятельность государственных служащих:

- а) управленческая этика;
- б) корпоративная этика;
- в) профессиональная этика;
- г) юридическая этика.

Вопрос 3. Идеальный тип бюрократии представлен в трудах:

- а) К. Левина;
- б) И. Канта;
- в) М. Вебера;
- г) Ф. Ницше.

Вопрос 4. Укажите причину организационного конфликта:

- а) экономическая ситуация в стране;
- б) несовершенства внутреннего распорядка;
- в) расхождения во взглядах на жизнь;
- г) все вышеперечисленные.

Вопрос 5. Наиболее оптимальная реакция на подчинение:

- а) инициатива;
- б) приспособление;

- в) строптивость;
- г) равнодушие.

ТЕМА 6. Технологии формирования положительного имиджа государственной и муниципальной службы

Вопрос 1. Принцип этикета, предписывающий строгость во внешнем облике государственного и муниципального служащего:

- а) принцип удобства;
- б) принцип рациональности;
- в) принцип консерватизма;
- г) принцип коллегиальности.

Вопрос 2. Раздел этикета, изучающий мимику и жесты:

- а) вербальный этикет;
- б) организация пространства;
- в) атрибутика;
- г) кинесика.

Вопрос 3. Частью вербального этикета является:

- а) формализованный характер документации;
- б) организация пространства;
- в) компоненты внешнего вида;
- г) порядок рукопожатий.

Вопрос 4. Чувство меры во всех деталях костюма называется:

- а) консерватизмом;
- б) хорошими манерами;
- в) вкусом;
- г) стилем.

Вопрос 5. Указание на условия, при которых должно исполняться предписание нормы – это

- а) разрешение;
- б) гипотеза;
- в) санкция;
- г) функция.

ТЕМА 7. Значение теории аргументации в деловом споре

Вопрос 1. Совокупность приемов, которые используются для обоснования истинности тезиса:

- а) риторика;
- б) доказательство;
- в) опровержение;
- г) аргументация.

Вопрос 2. Психологическое давление на оппонента оказывается с помощью:

- а) аргумента к личности;
- б) аргумента к жалости;
- в) ссылок на авторитет;
- г) аргумента к публике.

Вопрос 3. Цель делового спора:

- а) переспорить оппонента;
- б) доказать свой тезис;
- в) решить проблему;
- г) опровергнуть оппонента.

Вопрос 4. Укажите некорректные приемы, используемые в полемике (несколько ответов):

- а) захват инициативы;
- б) аргумент к личности;
- в) ссылки на авторитет;
- г) внезапность аргумента.

Вопрос 5. Нормы, действительные при всех условиях, называются:

- а) абсолютными;
- б) категорическими;
- в) императивными;
- г) универсальными.

ТЕМА 8. Вербальные и невербальные средства делового общения

Вопрос 1. Укажите вид устной монологической речи:

- а) пресс-конференция;
- б) доклад;
- в) совещание;
- г) все вышеперечисленные.

Вопрос 2. Что означает выражение «лаконичная речь»:

- а) красивая;
- б) краткая;
- в) увлекательная;
- г) поучающая?

Вопрос 3. К распорядительным документам относятся:

- а) инструкции;
- б) доверенности;
- в) ведомости;
- г) уставы.

Вопрос 4. Какую информацию содержит в себе сопроводительное письмо:

- а) напоминание об обязательствах;

- б) информацию о прилагаемых документах;
- в) ответ на запрос;
- г) информацию для нескольких адресатов?

Вопрос 5. Назовите некорректные приемы ведения делового спора.

Вопрос 6. Жест, выражающий приветствие, называется:

- а) оценочным;
- б) коммуникативным;
- в) описательным;
- г) регулирующим.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

В ГГУ для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности используется балльно-рейтинговая система. Под балльно-рейтинговой системой понимается система количественной оценки качества освоения ОП ВО. При этом изучаемая дисциплина делится на ряд самостоятельных, логически завершенных разделов (модулей) для проведения по ним контрольных мероприятий.

Текущий контроль представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера, регулярно осуществляемую на протяжении семестра. К достоинствам данного типа относится его систематичность, непосредственно коррелирующаяся с требованием постоянного и непрерывного мониторинга качества обучения, а также возможность балльно-рейтинговой оценки успеваемости обучающихся. К основным формам текущего контроля по дисциплине относятся: устный опрос, контрольные работы.

Промежуточная аттестация обычно осуществляется в конце семестра и завершает, как правило, изучение как отдельной дисциплины, так и ее раздела (разделов). Промежуточная аттестация помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных компетенций. Текущий контроль и промежуточная аттестация традиционно служат основным средством обеспечения в учебном процессе «обратной связи» между преподавателем и обучающимся, необходимой для стимулирования работы обучающихся и совершенствования методики преподавания учебных дисциплин.

По результатам промежуточной аттестации студенту засчитывается трудоемкость дисциплины в зачетных единицах, выставляется дифференцированная оценка в принятой вузе системе баллов, характеризующая качество освоения студентом знаний, умений и навыков по этой дисциплине.

УРОВНИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ			
	Минимальный	Основной	Продвинутый
<i>Баллы</i>	55–69	70–84	85–100
<i>Оценка</i>	Зачтено		

Оценка «**Зачтено**» (более 55 баллов) ставится, если обучающийся освоил программный материал всех разделов, знает отдельные детали, последователен в изложении программного материала, владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

Оценка «**Незачтено**» (менее 55 баллов) ставится, если обучающийся не знает отдельных разделов программного материала, непоследователен в его изложении, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий

Основанием для **недопуска** к зачету является то, что обучающийся во время семестра не набрал установленного минимума баллов – 55 баллов.

Методические материалы для преподавателей

«Философские основы этики» является обязательной дисциплиной, призванной обеспечить квалифицированную подготовку специалистов. В данном учебно-методическом комплексе содержатся необходимые теоретические знания о сущности морали, о структуре моральных норм, о главных ценностях и идеалах, которыми руководствуется человек в повседневной жизни и в профессиональной деятельности.

Профессиональная этика является прикладной наукой, которая обучает должному поведению в конкретных жизненных ситуациях и деловой сфере. Поэтому целесообразно выстраивать семинарские занятия в виде практикумов и деловых игр. Следует периодически проводить психологические тесты с тем, чтобы развить у студентов навыки самоанализа.

Необходимо давать задания подготовить сценарий беседы партнеров и составить подробную программу визита зарубежной делегации (внешнюю и внутреннюю). Предложите разыграть сценку разговора специалиста с клиентом и проанализировать, какая речь звучит бес тактно, а какая является правильной.

Несколько занятий необходимо посвятить знакомству студентов с основными документами: распорядительными, организационными, оперативными и т.п. Особое внимание следует уделить составлению делового письма, предварительно изучив его структуру.

Для рубежного контроля знаний студентов и для формирования промежуточных рейтингов следует использовать тестовые задания, разработанные в данном учебно-методическом комплексе и сочетающие в себе правильный выбор одного из предлагаемых вариантов решений и развернутые письменные ответы.

Научное издание

Сергей Сергеевич Русаков,
кандидат политических наук,
Юрий Григорьевич Седов,
кандидат философских наук

ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВЫ ЭТИКИ

Учебное пособие для вузов

Ответственный редактор И. Бельковская
Корректор Ю. Чиркова
Компьютерная верстка И. Иванова
Дизайн обложки И. Бельковская

Подписано в печать 15.01.2025 г.

Усл.печ.л. 4,1

Тираж 550 экз.

Заказ 1487

Издательство Гатчинского государственного университета
188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рощинская, д. 5