

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ  
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ

Искусство,  
дизайн и сфера  
услуг

# «ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛ О» ПРАВСТВЕННОСТИ

Тюменская область

Деловое общение является необходимой частью человеческой жизни, важнейшим видом отношения с другими людьми.

- **Этика** (от греч. *ethos* — обычай, нрав) — учение о морали, нравственности.
- Термин «этика» впервые употребил **Аристотель** для обозначения практической философии, которая должна дать ответ на вопрос, что мы должны делать, чтобы совершать правильные, нравственные поступки.

- **Мораль (от лат. moralis — нравственный)** — это система этических ценностей, которые признаются человеком.
- **Мораль** — важнейший способ нормативной регуляции общественных отношений, общения и поведения людей в самых различных сферах общественной жизни — семье, быту, политике, науке, труде и т. д.
- **Общение** — процесс взаимодействия общественных субъектов: социальных групп, общностей или личностей, в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности. Общение выступает как способ бытия общества и человека. Именно в процессе общения происходят социализация личности и ее самореализация.

- **Общие этические принципы делового общения**  
Этика деловых отношений является **профессиональной этикой**, регулирующей систему отношений между людьми в сфере бизнеса.

**Принципы** - это абстрагированные, обобщенные представления, которые дают возможность тем, кто на них опирается, верно формировать свое поведение, свои действия, свое отношение к чему-либо.

- **Принципы этики деловых отношений**, т.е. профессиональной этики, дают конкретному сотруднику в любой организации концептуальную этическую платформу для решений, поступков, действий, взаимодействий и т.п.
- **Специфика делового общения** обусловлена тем, что оно возникает на основе и по поводу определенного вида деятельности, связанной с производством какого-либо продукта или делового эффекта.

- “ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО” НРАВСТВЕННОСТИ  
– нравственная максима, гласящая:  
“Поступай по отношению к другим людям  
так, как ты хочешь, чтобы они поступали по  
отношению к тебе”.

Золотое правило не отвечает на вопрос,  
почему человек должен быть нравственным.  
**Оно отвечает на вопрос, как быть  
нравственным.**

- Словом, это – не формула, по которой человек оценивает поведение других, это – формула, которой он руководствуется для того, чтобы найти для самого себя нравственно правильное решение в затруднительных случаях.

Золотое правило не отвечает на вопрос, что делать другим или людям вообще, оно отвечает на вопрос, что делать, как поступать мне самому. И только в этой связи и с этой целью оно обязывает взглянуть на ситуацию глазами других.

- Единственное серьезное и ответственное нравственное требование, которое мы можем и должны предъявлять другим – это наши поступки.
- Казалось бы, всё просто.

**Пример:** если вы хотите, чтобы в магазине консультант был предельно внимателен по отношению к вам и рассказал о товаре во всех подробностях, то сами, будучи консультантом, вы должны быть предельно внимательными к своим клиентам и рассказывать им всё о товаре.

# Таким образом, золотое правило есть правило взаимности.

Это значит:

- а) отношения между людьми являются нравственными тогда, когда они взаимозаменяемы в качестве субъектов индивидуально-ответственного поведения;
- б) культура нравственного выбора заключается в способности ставить себя на место другого;
- в) должно совершать такие поступки, которые могут получить одобрение тех, на кого они направлены.



**Задание. Дать ответы на вопросы.**

**1. Чему учит золотое правило нравственности?**

**2. Назовите «Золотое правило» нравственности во взаимоотношениях:**

учитель-ученик

официант-посетитель

парикмахер – посетитель

начальник – подчиненный

**3. Что означает выражение «Не сотвори себе кумира»?**

**4. Слушатели оценивают убедительность выступающего и определяют: защищал ли он свою позицию или отстаивать ту, с которой он не был согласен.**

- Вопрос:
- В чем состоит сложность отстаивания убеждения несхожей позиции?
- В чем сила убеждения?