

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?