**ИНДУСТРЕАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ**

**РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ИНСТИТУТ**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**ПСИХОЛОГИЯ И ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ**

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА № 1**

**ВАРИАНТ №4**

**ПЛАН**

**1 ЭТИКЕТ И МОРАЛЬ. НАРВСТВЕННЫЕ ОСНОВЫ ЭТИКЕТА**

**2 ТРЕБОВАНИЕ К ПУБЛИЧНОМУ ВЫСТУПЛЕНИЮ. НАЗОВИТЕ И ОХАРАКТЕРЕЗУЙТЕ ОСНОВНЫЕ ЧАСТИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ**

**3 ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЕЙ НРАВСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ. ПОКАЖИТЕ СВЯЗЬ МЕЖДУ МИРОВОЗЗРЕНИЕМ НРАВСТВЕННЫМИ ЦЕННОСТИМИ И ПОВЕДЕНИЕМ ЧЕЛОВЕКА.**

**Вопрос №1.**

Скорее всего, каждому знакомы слова этикет, этика, мораль, совесть. Есть ли какая-то связь между этими понятиями, и если да, то как можно проследить ее проявление? Начнем с простых формулировок.

**Этикет** – это правила учтивости и вежливости, форма и манера поведения, принятые в том или ином обществе. Этика – это философское учение о морали. Слово «мораль» латинского происхождения, означает буквально «нравственность».

Точнее, **мораль** – это свод норм и принципов поведения людей в обществе, формирующих их отношение к другим людям. Мораль наравне с нравственностью нередко рассматривают как один из инструментов влияния на человеческие отношения вообще. Инструментом в этом регулировании выступают «неписанные» законы и правила, сформировавшиеся исторически.

Относительно этих норм поведение человека в обществе расценивается как правильное и неправильное: человек видится добрым или злым, честным или лживым, созидающим или разрушающим.

**Нормы морали**

Каждый народ на протяжении всей истории своего развития формирует и взращивает определенные нормы морали. Столетия назад люди были вынуждены строго придерживаться этих правил, чтобы не осложнять жизнь себе и другим. Даже в первобытном обществе существовали свои законы морали, игнорирование которых каралось слишком сурово.

Естественно, на заре веков нормы морали были неписанными и негласными. Своим рождением они обязаны естественной потребности всего общества и регулировались самим коллективом. Как правило, хранителями основ морали были старейшины.

Неписанные законы, регулирующие отношения в обществе, передавались из уст в уста, от старшего поколения к младшему, от отца к сыну… Мораль того или иного времени отражалась в народном творчестве. Мораль «читается» в сказках, легендах, слышится в песнях, пословицах, поговорках.

Пришло время, и люди стали фиксировать нормы морали, отвели им особое место и стали называть этикетом. Нередко правила, которые государство считало для себя выгодными, правящие классы доводили народу в приказной форме - за нарушением следовало наказание. Таким образом, отдельные правила общения встраивались в правовую систему, где за соблюдением норм морали следили специальные государственные органы.

**Мораль и совесть**

В обществе, помимо правового регулирования, всегда существовали нормы морали, регулируемые общественным мнением и таким понятием как совесть. Исключительно совестью продиктована честность, порядочность, доброта, и только от совести в определенной мере зависит выбор человека, его принципы, взгляды, действия.

Подчеркивая, связь этикета и нравственности, обратим внимание на разницу в этих понятиях. Нравственность и мораль – это внутренний мир личности, ее «содержание» - устои, принципы, которыми человек руководствуется в отношениях с другими людьми.

Этикет же проявляется внешне. Он делает видимой внутреннюю сущность человека, и то какими правилами человек руководствуется в общении, достаточно точно характеризует его как личность, отражает основные черты характера, и, что важнее всего, ярко подчеркивает степень важности для этого человека понятий нравственности, морали и совести.

**Вопрос№2**

**1. Подготовка речи**

Как известно, все хорошие импровизации тщательно готовятся заранее. Выступление без предварительной подготовки, особенно начинающего оратора, почти наверняка будет провальным. Помните афоризм Марка Твена: «Требуется более трех недель, чтобы подготовить хорошую короткую речь экспромтом».

Вначале сделайте «каркас» или «скелет» будущего публичного выступления:

Определите мотивацию слушания людьми вашего выступления. Для чего это им нужно? Что полезного или интересного они узнают для себя?

Выделите главную идею вашей речи.

Выделите подзаголовки, разделив вашу идею на несколько составных частей.

Определите ключевые слова, которые вы повторите несколько раз, чтобы присутствуют лучше запомнили, о чем вы им рассказываете.

Тщательно продумайте план и структуру будущей речи. Она должна включать введение, основную часть и выводы (окончание)

**Подготовив «скелет», начинайте наращивать на нем «мускулы».**

Найдите яркие примеры «из жизни», из истории, литературы, которые используете в процессе выступления.

Подготовьте необходимые схемы, иллюстрации, графики для зрительного закрепления информации.

Определите момент в ходе выступления, когда вы обратитесь к аудитории с каким-то вопросом, с просьбой что-то назвать, пересчитать — это поможет присутствующим сконцентрировать свое внимание на обсуждении темы и значительно повысит эффективность восприятия вашего материала.

**Напишите полный текст. Особое внимание уделите его началу и окончанию**.

Особенностью введения является то, что аудитория по нему очень быстро составит впечатление о вас, и это впечатление будет доминировать на протяжении всего выступления. Если во вступительной части допустить ошибки, их тяжело будет исправить. Важно с самого начала заинтересовать публику удачностью вашего первого выстрела. Для этого во вступительной части можно использовать какую-либо остроумную шутку, рассказать интересный факт или вспомнить выдающееся историческое событие, обязательно связывая их с темой выступления.

Заключительная часть публичного выступления предусматривает подведение итогов. В окончании нужно напомнить ключевые проблемы, затронутые в речи, обязательно повторить все основные идеи. Удачность конструкции последних фраз, усиленная их эмоциональностью, выразительностью, не только вызовет аплодисменты слушателей, но и превратит их в ваших приверженцев.

Главный ваш контролер — время. Внимательно слушать и воспринимать ваши идеи публика может только ограниченный срок, обусловленный психофизиологическими причинами (обычно не более 15-20 минут, потом внимание аудитории начинает слабеть). От вас ожидают коротких, четких, понятных, убедительных и доступных фраз. Следуйте чеховскому: «Краткость — сестра таланта». Учитывайте темпоритм вашей речи. Самая благоприятная скорость для восприятия — приблизительно 100 слов за минуту. При планировании выступления обязательно учитывайте время, которое нужно будет потратить для ответов на вопросы.

Желательно узнать заранее, перед кем вам придется выступать: численность аудитории, ее интересы, взгляды, чего она ждет от оратора, какую реакцию необходимо получить от нее. В зависимости от этих показателей откорректируйте отдельные моменты своего выступления. Нужно находиться на одном культурном уровне с аудиторией, общаться на ее языке, только в этом случае можно рассчитывать на установление психологического контакта между оратором и слушателями. Не следует затрагивать темы, которые выходят за рамки понимания аудитории.

Проверьте по словарям значения «умных» слов, которые вы используете. Выясните правильность их произношения. Языковые ошибки могут вызвать насмешки в ваш адрес и погубить все выступление, каким бы гениальным оно ни было по содержанию.

Когда речь подготовлена, ее основные положения или тезисы лучше записать на небольшие карточки. Расположите их последовательно. Такими карточками очень удобно пользоваться во время выступления. Если это не двух- трехчасовой доклад, то читать текст не рекомендуется, желательно выучить его наизусть и произносить по памяти, лишь время от времени заглядывая в свои заметки.

Произнесите речь несколько раз вслух (лучше перед зеркалом), чтобы привыкнуть к тексту и хорошо прочувствовать все нюансы. Для шлифовки фраз, интонации, мимики желательна работа с магнитофоном или видео-камерой. Такая предварительная тренировка снизит ваше волнение, позволит почувствовать себя уверенно и намного увеличит вероятность успеха публичного выступления.

**2. Место выступления.**

Кафедра или трибуна, сцена или балкон, вообще любое возвышение над уровнем пола всегда вызывают страх у людей, которые не имеют достаточного опыта публичных выступлений. Э. Морен называл это «страхом сцены», а Марк Твен рекомендовал тем, кто боится выступления: «Успокойтесь, ведь публика все равно от вас ничего не ожидает». Лучше настроить себя так, будто бы вы в первую очередь сами себе хотите рассказать что-то интересное, одновременно ознакомив с ним и всех присутствующих.

Перед выступлением очень важно изучить помещение, чтобы установить, с какой стороны будут смотреть на вас слушатели. Выбирая место, учитывайте свой рост. Необходимо проверить, все ли смогут вас видеть. Если нужно говорить за трибуной, то при невысоком росте позаботьтесь о том, чтобы под трибуну поместили крепкую подставку. «Говорящая голова» выглядит комично и не сможет долго удерживать внимание зрителей. Необходимо следить, чтобы оратор был виден по грудь.

Если во время публичного выступления придется сидеть, проверьте удобство вашего места. Сидя за столом, нельзя сутулиться и класть на него руки; сидя в кресле, нельзя опираться на подлокотники и спинку, забрасывать ногу на ногу, сцеплять руки на коленах, старайтесь сидеть на краю кресла, немного наклонившись вперед с отодвинутыми слегка назад ногами и прижатыми к полу пятками; необходимо сидеть прямо, свободно, излучая открытость и доброжелательность; смотреть людям в глаза, следить за их эмоциями, жестами и мимикой, всем своим видом демонстрировать заботу и понимание.

**3. Одежда**

Выступление перед большой аудиторией напоминает спектакль, поэтому большое значение имеет одежда докладчика. Во время публичного выступления оратору приходится сидеть за столом, стоять на высокой кафедре, за трибуной и т.д. Учитывая это штаны и юбки должны быть достаточно длинными, носки — высокими, туфли — быть в полном порядке.

Одевайте те вещи, в которых вы чувствуете себя комфортно, которые не отвлекают вас своим неудобством. У вас ни разу не должно возникнуть мысли: «Как оно на мне сидит?». Лучше не пользуйтесь совсем новыми вещами, которые одеваете впервые. Одежда и обувь не должны доставлять вам внутренний дискомфорт и отвлекать ваше внимание.

Универсальное правило успешного публичного выступления: не допускать дисбаланса между тем, что вы говорите, и тем, как вы выглядите. В официальных случаях лучше использовать средне-темный костюм, белую или цвета слоновьей кости неузкую рубашку и элегантный выразительный галстук. Контрастные цвета, хороший костюм помогут сформировать положительное отношение к вам и поспособствуют успеху публичного выступления. Галстук не должен иметь яркого рисунка, чтобы не отвлекать внимание от лица, вместе с тем, он не должен быть одноцветным. Лучше всего подходят галстуки из матовой ткани, темно-синего цвета, цвета красного вина, бордо с едва заметным рисунком. Длина галстука должны быть такой, чтобы ее конец едва прикрывал пряжку на поясном ремне.

Если ваш пиджак имеет две пуговицы, нужно застегнуть лишь верхнюю, если три — только среднюю. Если нет очень большой необходимости, не стоит одевать очки при публичном выступлении, ювелирные украшения также не нужны.

Если оратор — женщина, ее одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки — средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой. Относительно цветов, то здесь требования значительно либеральнее, чем у мужчин: цвет просто должен идти женщине. Женщины тоже должны избегать ярких массивных украшений. Обувь лучше всего темных цветов с незаметными или однотонными бантами; чулки одинакового с обувью цвета. Очки должны иметь простой дизайн и оправу под цвет волос.

При выступлении в неформальной обстановке (дружеские вечеринки и т.п.) требования к одежде не играют большой роли. Можно одеваться как угодно, однако помните, что если в вашем внешнем виде будет какая-то эклектичная деталь, бросающаяся в глаза (яркая брошь, крикливый галстук кислотных цветов, оригинальный фасон костюма с капризными узорами), то она будет отвлекать внимание от содержания ваших слов. Публика запомнит именно ее и не обратит внимание на то, что вы говорили.

**4. Успешное публичное выступление — несколько секретов.**

Когда вы заходите в аудиторию, двигайтесь уверенно, не семените и не делайте суетливых движений. Идите своей обычной походкой, этим вы убедите присутствующих, что вы не волнуетесь и никуда не спешите. Когда вас представили, поднимитесь, обязательно подарите залу легкую улыбку и войдите в непосредственный зрительный контакт с аудиторией.

Для того, чтобы показать свою значимость и вызвать уважение аудитории, необходимо контролировать максимально допустимое пространство. Не старайтесь показать себя маленьким человеком и не таитесь где-то в углу сцены. Обязательно займите место в центре или же хотя бы направляйте в центр свой взгляд время от времени. Расправьте плечи, поднимите голову и немного наклонитесь вперед, демонстрируя что-то наподобие поклона перед аудиторией, можно этот жест несколько раз потом повторить.

Когда вы поднялись на подиум, сцену, трибуну или заняли другое место для выступления, не спешите сразу же начинать говорить. Обязательно сделайте паузу. Можете воспользоваться любой возможностью — попросите стакан воды, разложите бумаги, что-то передвиньте. Используйте паузу настолько, насколько вы считаете необходимым, чтобы подготовить себя психологически и настроить аудиторию на общение с вами. Если вы сильно волнуетесь, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов перед началом речи. Пауза также вам поможет, чтобы за несколько секунд изучить пространство вокруг вас, прикинуть, как вы его будете использовать. Помните театральную аксиому: чем талантливее актер, тем большую паузу он умеет держать.

Далее не просто охватите глазами, а внимательно осмотрите зал, присмотритесь ко всей аудитории. Остановитесь взглядом на нескольких из присутствующих, которые станут зрительными точками опоры, маяками в вашем выступлении. Потом, в случае необходимости, вы их можете изменить. Попробуйте подарить ваше персональное внимание как можно большему количеству людей, но обязательно пройдитесь взглядом по всему пространству зала — слева направо, от первого к последнему ряду. Не задерживайтесь долго в задних рядах и снова переведите свой взгляд на передние места. Помните, что их всегда занимают наиболее заинтересованные люди, в их глазах вы найдете для себя поддержку. Зафиксировав для себя несколько таких зрительных «якорей», начинайте говорить.

Ваша мимика и жесты дают человеку куда больше впечатлений, чем все, что вы произносите. Жестами вы сконцентрируете внимание на важности информации. При жестикулировании существует три правила: первое — не кладите руки в карманы; второе — не прячьте их за спину; третье — не занимайте их посторонними предметами. Руки — это помощники, которые всегда должны быть свободными и готовыми объединиться в единое целое с вашими мыслями.

Нельзя применять «оборонительные» или «защитные» движения тела, например, скрещивание рук на груди, закладывание их за спину. Скрещивание рук демонстрирует неуверенность в том, что человек говорит. Лучше всего занять открытую позу и время от времени демонстрировать улыбку. Постоянно контролируйте свою осанку, спину держите прямой, голову поднятой, двигайтесь естественно.

Во время публичного выступления не застывайте, будто памятник, и не отбрасывайте голову назад, так как этим вы отталкиваете аудиторию и задерживаете поток психологической энергии, который должен динамично влиять на присутствующих. Обязательно двигайтесь. Нужно показать себя живым, энергичным, динамичным. Ваши движения должны быть короткими, точными и убедительными. Когда вы хотите что-то подчеркнуть, подайтесь телом навстречу аудитории или воспользуйтесь жестом приближения вашего тела к присутствующим. Если есть возможность приблизиться к аудитории, то сделайте это тогда, когда вы хотите сообщить ей что-то важное донести и убедить присутствующих в вашей правоте.

Постоянно удерживайте зрительный контакт с аудиторией. Опытный оратор всегда следит за вниманием слушателей, переводя взгляд из передних рядов на задние. Если вы пользуетесь записками, то делайте это очень аккуратно: быстрым и коротким взглядом вниз посмотрите текст и снова поднимите глаза, переведя все внимание обратно на аудиторию.

Учитывайте культурные, национальные, религиозные и прочие особенности аудитории. Например, у китайцев и японцев ваш открытый взгляд в глаза может вызвать отрицательные чувства, так как в восточных культурах это не принято. У кавказских народов прямой твердый взгляд в глаза мужчине воспринимается как вызов на поединок и т.д. Также с большой осторожностью нужно использовать шутки на национальную или религиозную тематику.

У вас не должно быть замороженного, неподвижного выражения лица. В противном случае вы вызовете равнодушие и скуку у публики. Основа вашей привлекательности как оратора — это легкая приятная улыбка. Попробуйте переход к каждой ключевой теме сопровождать особым изменением на лице: немного поднимите брови или поведите глазами, используйте медленные повороты головы. Если сидите — включайте в дело руки: что-то переведите или измените немного их позицию. Во время сидения все время подчеркивайте свободу вашей позы.

Неоднократное повторение простых выразительных фраз, ярких словосочетаний способствует успеху публичного выступления. Однако старайтесь избегать неуместного и несвоевременного их употребления. Нельзя допускать, чтобы содержание фраз было далеко от мыслей, которые нужно донести до аудитории.

Не демонстрируйте превосходства или легкомысленности при общении с аудиторией, не вещайте «свысока» менторским тоном. Очень серьезно подходите к формулированию ответов на поставленные вопросы — ответы дают возможность еще раз подчеркнуть основные положения вашей речи. Избегайте раздражения, враждебности или сарказма, даже если вопросы неприятны для вас. Куда лучше — спокойствие, доброжелательность и легкий юмор.

Воспринимайте философски любые неожиданности и неловкости — поломку микрофона, падение на пол стакана с водой, внезапную паузу и т.п. Нельзя выдавать своей растерянности и проявлять негативное отношение к отрицательным моментам, которые возникли случайно или же оказались «домашними заготовками» ваших недоброжелателей. Лучше всего реагировать на это с юмором, обыграть в выгодном для себя ключе. Оратор должен контролировать ситуацию, показывать, что все это не препятствует ему, а неприятности не выбивают его из колеи.

Если речь перерывается аплодисментами, необходимо дождаться их окончания и только потом продолжать — чтобы начало вашей следующей фразы было всеми услышано. Также помните о том, что аплодисменты аплодисментам рознь Речь должна закончиться до того, как утомленные и раздраженные слушатели начнут «захлопывать» выступающего.

Завершая речь необходимо посмотреть в глаза слушателям и сказать что-нибудь приятное, продемонстрировав свое удовлетворение от общения с аудиторией. Такой позитивный информационный импульс в финале останется в памяти людей, в их восприятии вашего публичного выступления.

**Вопрос №3**

Пространство нравственных отношений исключительно обширно, оно обнимает все сферы внутреннего мира человека и все области его внешних социальных отношений. Всегда и везде человек может и должен стремиться к тому, чтобы вести себя нравственно, хотя далеко не всегда мы абсолютно уверены в фактической благотворности нашего морального поступка или в том, что мы поступили наилучшим образом. Нередко мы совершаем выбор между различными нравственными ценностями, неизбежно принося какие-то из них в жертву другим.

Нравственные ценности слагаются на основе тех реальностей и поступков, которые мы не просто оцениваем, но и одобряем, т.е. оцениваем как добрые, благие, хорошие и т.п.

В основе нравственного поступка лежат (1) естественные моральные чувства человека, уходящие своими корнями в мир общения высших животных; (2) позитивные качества человека; (3) благоприобретенные нормы и принципы морального поведения личности. Современный американский гуманист Пол Куртц в работе «Запретный плод. Этика гуманизма» предлагает следующий каталог общих моральных норм: честность, правдивость, обязательность, искренность, верность, преданность, надежность, благожелательность, доброжелательность, не причинение зла другим людям, не причинение ущерба частной или общественной собственности, согласие на сексуальные отношения, благодетельность, совестливость, порядочность, благодарность, ответственность, справедливость, терпимость, сотрудничество.

Самой общей категорией для обозначения моральных ценностей является категория добра (блага), которая охватывает всю неопределенно большую совокупность действий, принципов и норм нравственного поведения. Одним из наиболее трудных вопросов этического разума является проблема природы добра, нравственного. В этой связи дебатируются вопросы о происхождении этического: дано ли оно людям свыше? присуще ли оно человеку естественно, априорно (от рождения)? порождается ли оно социумом или коренится в самой личности?

Кроме того, здесь ставится вопрос, существуют ли какие-то общие моральные принципы, которые выходят за индивидуальные, национальные и культурные рамки и присущи, в принципе, всем людям? Можем ли мы считать их статус объективным, т.е. независящим не только от человека, но и от общества и даже богов (как сказал бы Сократ)?

Этика гуманизма склонна утвердительно ответить на вопрос о существовании общих моральных принципов. Эти принципы частью опираются на биоэтические задатки людей. Они коренятся в его природе, как бы генетически закодированы. Вместе с тем, они оттачивались исторически на опыте многих и многих поколений людей. То и другое сообщает им статус незыблемых, самоочевидных и общепринятых. Свою основательность и истинность они доказали успешностью своего применения в невероятно многообразных жизненных обстоятельствах. Легко себе представить, что бесчисленные индивиды, племена и даже общества гибли, когда ошибались в выборе добра и зла. Можно даже утверждать, что человечество не вымерло в том числе и потому, что руководствовалось определенными нравственными нормами. Общие нравственные принципы спрессовались временем и опытом так, что стали казаться абсолютными, а для некоторых – данными свыше или сверхъестественными.

Естественные предпосылки этического в человеке не менее важны для понимания генезиса и природы морали. Человек изначально этичен, от рождения заключает в себе огромный нравственный потенциал, своего рода матрицу необозримого множества нравственных задатков, склонностей, возможностей и т.п.

Как бы велика ни была роль среды, природы, общества и иных внешних реальностей в жизни человека, именно он является самым главным, по сути, единственным носителем, субъектом и творцом нравственных реальностей в области той жизни, которую он может назвать своей. Сформировавшийся, ставший человек способен радикально изменять ценностные приоритеты. Как существо самостоятельное он способен непрестанно взращивать и творить добро. И быть в этом смысле активным, ведущим, целевым началом, по отношению к которому все остальное: общество, природа, небытие и неизвестность, – могут выступать в качестве условия, среды и средства.

Одной из важных форм практического доказательства актуального, а не генетического морального приоритета личности является ее нравственное совершенствование.

Если наше обычное нравственное поведение можно условно сравнить со скоростью, то нравственное восхождение – с ускорением, поскольку здесь речь идет не о количестве совершаемых нами добрых дел, а об их качестве, о прогрессе самого этического в человеке.

Существует масса этических учений, которые не только предписывают личности определенный перечень ценностей и норм поведения, но предлагают и свои принципы совершенствования. Среди них, например, этика любви, этика смирения (ненасилия), этика добродетелей, религиозные этики закона, богобоязненности, послушания, искупления и спасения и т.д. Все они предлагают совершенствование, соответственно, в страхе, любви, смирении, жертвенности, служении, молитве, аскезе (т.е. в самоограничении и воздержании), этика человечности. Но что такое человечность? Практически все люди, если не знают (не в состоянии четко сформулировать, что это такое), то могут в жизни чувствовать и различать человечность от бесчеловечности. Скорее всего, человечность – это сложное человеческое состояние и способность. В ней соединяются забота о человеке, его признание как ценности и любовь к нему, почтительность и благоговение перед человеческой и всякой другой жизнью. В основе человечности лежат три краеугольных принципа: уважение, доброжелательность и совестливость. Венчает все это созвездие добродетелей, освещая их своим светом, – разум, который делает человечность мудрой и зрелой, зрячей и эффективной.

Поистине удивителен факт, что всякое личное успешное, творческое и плодотворное усилие человека неизбежно увенчано стремлением поделиться с другими, сообщить другим, дать другим, разделить с другими то, что открылось, что оказалось достигнутым этой личностью. Архимеда из ванной вытолкнула не вода, а та же сила, которая заставила его бежать по улице и кричать человеку и человечеству «Эврика!». Так был открыт и сообщен другим один из знаменитых физических законов.

Оказывается, что высшей точкой его творчества было сообщить, сделать достоянием человечества открытие, совершенное личным усилием. Личность превосходит себя, она способна на это. Это – одна из самых богатых и благородных форм счастья. А сама эта способность личности прорываться за собственные границы к новому, и далее – к людям и миру, называется трансцендированием (от лат. transcendens – перешагивающий, выходящий за пределы).

Из всего выше сказанного следует что мировоззрение, нравственность и поведение человека находятся в тесной связи. Мировоззрение, привитое родителями с рождения или обретенное на жизненном пути, определяет наши нравственные ценности и формирует наше поведение для каждого свое. Таким образом, сложно четко охарактеризовать уровни нравственного развития личности можно лишь оценивать их с разных позиций добра и зла, религии и закона, любви и т.д.

Литература

1 Аленина И. – имидж и этикет делового человека. Москва 2001г.

2 Андреев В.И. – конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешение конфликтов. Москва 1991.

3 Зеленкова – этика

4 Морозов А.В. – делова психология 2000г.