Министерство образования и науки РФ

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Ярославский государственный технический университет»

Кафедра «Инженерно-педагогических дисциплин»

Контрольную работу защитил

с оценкой\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Преподаватель,

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Шевчук В.Ф.

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2010г.

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**«ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ»**

**Тема № 8**

ЯГТУ 08010062.001 КР

Работу выполнил

студент гр. ДВТЭ-67в

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Абрамов Д.А.

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2010г.

2010

Оглавление

[1 Этапы развития этической мысли 3](#_Toc277248822)

[2 Современные взгляды на место этики в деловом общении 11](#_Toc277248826)

[Список использованной литературы 13](#_Toc277248827)

## 1 Этапы развития этической мысли

Деловое общение является необходимой частью человеческой жизни, важнейшим видом отношений с другими людьми. Вечным и одним из главных регуляторов этих отношений выступают этические нормы, в которых выражены наши представления о добре и зле, справедливости и несправедливости, правильности или неправильности поступков людей. И общаясь в деловом сотрудничестве со своим подчиненными, начальником или коллегами, каждый так или иначе, сознательно или стихийно опирается на эти представления. Но в зависимости от того, как человек понимает моральные нормы, какое содержание в них вкладывает, в какой степени он их вообще учитывает в общении, он может как облегчить себе деловое общение, сделать его более эффективным, помочь в решении поставленных задач и достижении целей, так и затруднить это общение или даже сделать его невозможным. Хочется надеяться, что настоящий раздел в определенной степени поможет читателю не только осознать те, часто скрытые от первого взгляда, проблемы, которые возникают в процессе делового общения и служат ему препятствием, но и успешно справиться с ними.

Этика (от греч. ethos — обычай, нрав) — учение о морали, нравственности. Термин "этика" впервые употребил Аристотель (384-322 до н.э.) 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.

Важнейшими категориями этики являются : "добро", "зло", "справедливость", "благо", "ответственность", "долг", "совесть" и т.д.

Нормы морали получают свое идейное выражение в общих представлениях, заповедях, принципах о том, как должно себя вести. Мораль всегда предполагает наличие определенного нравственного идеала, образца для подражания, содержание и смысл которого меняются в историческом времени и социальном пространстве, т.е. в различные исторические эпохи и у разных народов. Однако в морали должное далеко не всегда совпадает с с у щ и м , с реально существующей нравственной реальностью, фактическими нормами поведения людей. Более того, на всем протяжении развития морального сознания внутренним стержнем и структурой его изменения является" противоречиво-напряженное соотношение понятий сущего и должного" [[1]](#footnote-1).

В этом противоречии между должным и сущим заключена и противоречивая сущность мотивации общения (в том числе и делового общения и поведения человека). С одной стороны, он стремится вести себя нравственно должным образом, а с другой, — ему необходимо удовлетворить свои потребности, реализация которых очень часто связана с нарушением нравственных норм.

Этот внутренний конфликт между возвышенным идеалом и практическим расчетом, нравственным долгом и непосредственным желанием существует всегда и во всех сферах жизни. Но особенно напряженно он проявляется в этике делового общения, потому что именно в этом виде общения основной предмет, по поводу которого оно образуется, является внешним для индивидов.

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. По мнению Аристотеля, способность вступать в общение отличает человека от "недоразвитых в нравственном смысле существ" и от "сверхчеловека". Поэтому "тот, кто не способен вступать в общение или, считая себя существом самодовлеющим, не чувствует потребности ни в чем, уже не составляет элемента государства, становясь либо животным, либо божеством"[[2]](#footnote-2).

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. При этом стороны делового общения выступают в формальных (официальных) статусах, которые определяют необходимые нормы и стандарты (в том числе и этические) поведения людей. Как и всякий вид общения, деловое общение имеет исторический характер, оно проявляется на разных уровнях социальной системы и в различных формах. Его отличительная черта -— оно не имеет самодовлеющего значения, не является самоцелью, а служит средством для достижения каких-либо других целей. В условиях рыночных отношений — это прежде всего получение максимальной прибыли.

С учетом всего сказанного этику делового общения можно определить как совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности. Она представляет собой частный случай этики вообще и содержит в себе ее основные характеристики.

Этика делового общения традиционного общества

В социально-философском плане этика делового общения определяется общественно-экономическим строем общества, структурой его социальной организации и господствующим типом общественного сознания. В традиционном обществе (обществе "механической солидарности" по Эмилю Дюркгейму), основанном на общности социальной жизни, коллективных представлениях, мифологическом сознании и межличностных отношениях, основным механизмом делового общения являются ритуал, традиция и обычай. Им соответствуют нормы, ценности и стандарты этики делового общения.

Отличительной особенностью этого типа общности является >то, что здесь еще нет того разрыва между этическими нормами делового общения и общими представлениями о нравственной жизни, который появится в обществе с развитыми рыночными отношениями. Общие нормы морали являются здесь и нормами делового общения. По большей части они еще не отделяются друг от друга и не противопоставляются друг другу, подобно тому, как деловая жизнь не противопоставляется личной жизни. Но и тогда, когда в рамках традиционного общества возникают частные и корпоративные интересы, общие нормы нравственности все еще продолжают играть главную роль.

В условиях отсутствия товарного фетишизма и всеобщего отчуждения хорошее выполнение самого дела рассматривается как нравственный долг и служит основным способом самоутверждения личности. Человек традиционного общества еще не выработал в себе холуйскую психологию и не гнет спину, стараясь во всем угодить своему начальнику, ибо этические ценности имеют здесь самодовлеющее значение.

Такие понятия, как справедливость, честь, достоинство, свобода, ответственность имеют здесь экзистенциальный жизненно важный для человеческого существования смысл и наполнены не абстрактным, а реальным жизненным содержанием. За утверждение этих ценностей люди часто жертвовали своей жизнью. Пафосом этого типа общения могут служить слова Мартина Лютера: "На том стою и не могу иначе'".

Такой характер этики делового общения мы обнаруживаем уже в Древней Индии. Все человеческое поведение и общение, в том числе и в деловой сфере, подчинено здесь высшим (религиозным) ценностям. Человек этого общества должен "не обращать внимания на то, что другие люди скажут или подумают о нас, или сделают; идти на работу так же, как солдаты идут на сражение, не заботясь о последствиях; расценивать хорошую репутацию, честь, имя, удобные обстоятельства, комфорт, людские привязанности как ничто, если религиозное обязательство потребует пожертвовать ими"[[3]](#footnote-3).

Первостепенная роль этическим нормам ритуала, обычая отводится в деловом общении и древнекитайского общества. Не случайно знаменитый Конфуций (551—479 до н.э.) именно долг, справедливость, добродетель ставит на первое место в отношениях между людьми, подчиняя им выгоду и пользу, хотя и не противопоставляет их друг другу. Его идеальный человек, благородный муж (цзюнь-цзы)" сначала проявляет долг, затем приобретает выгоду". С этим связано и отличие его от неблагородного, "малого человека", которое состоит в том, что: "Благородный муж постигнул справедливость, малый человек постигнул выгоду"[[4]](#footnote-4).

Этика делового общения в учении Конфуция

Конфуций (в литературе часто именуемый Кун-цзы — учитель Кун) был одним из первых, кто сформулировал в отрицательной форме категорический императив поведения, имеющий универсальное значение и применимый в том числе и в деловом общении: "не делай другим того, чего не пожелаешь себе"[[5]](#footnote-5).

Положительная форма этой классической формулировки дана Иммануилом Кантом. Однако у Конфуция содержится большое количество изречений, посвященных этики общения и делового поведения. Прежде всего они относятся к принципам общения между руководителем и подчиненным и раскрытию тех норм и принципов общения, которые делают его наиболее эффективным и действенным с этической точки зрения. Приведем некоторые из них, весьма достойные того, чтобы над ними поразмышлять [[6]](#footnote-6):

* "Правитель должен быть правителем, а подданный — подданным, отец — отцом, а сын — сыном".
* "Когда правитель любит справедливость, никто не осмелится быть непослушным, когда правитель любит правду, никто в народе не посмеет быть нечестным".
* "Благоговейно относись к делу и честно поступай с другими".
* "Слушаю слова людей и смотрю на их действия".
* "Держать два конца, но использовать середину".
* "Благородный муж, когда руководит людьми, то использует таланты каждого, малый человек, когда руководит людьми, то требует от них универсалий".
* "Вести сражаться необученных людей, значит бросать их".
* "Благородные мужи при разногласии находятся в гармонии; у малых же людей гармонии не может быть и при согласии".
* "Когда не говорите с тем, с кем можно говорить, то упускаете таланты; когда же говорите с тем, с кем говорить нельзя, то тратите слова напрасно. Но умный никого не упускает и не тратит слов напрасно".
* "Рядом с благородным мужем допускают три ошибки: говорить, когда не время говорить, — это опрометчивость;

не говорить, когда настало время говорить, — это скрытость; и говорить, не замечая его мимики, — это слепота".

* "Благородный муж ... когда глядит, то думает, ясно ли он увидел; а слышит — думает, верно ли услышал; он думает, ласково ли выражение его лица, почтительны ль его манеры, искренна ли его речь, благоговейно ли отношение к делу; при сомнении думает о том, чтоб посоветоваться;

когда же гневается, думает об отрицательных последствиях; и перед тем, как что-то обрести, думает о справедливости".

* "Тот будет человечен, кто сможет воплотить повсюду в Поднебесной пять достоинств... Почтительность, великодушие, правдивость, сметливость, доброта. Почтительность не навлекает унижений, великодушие покоряет всех, правдивость вызывает у людей доверие, сметливость позволяет достигать успеха, а доброта дает возможность повелевать людьми".
* "Если для людей, которых заставили трудиться, выбирать посильный труд, то у кого из них возникает злоба?"
* "Казнить, тех, кого не наставляли, значит быть жестоким;

требовать исполнения, не предупредив заранее, значит проявлять насилие; медлить с приказом и при этом добиваться срочности, значит наносить ущерб; и в любом случае скупиться при выдаче, оделяя чем-либо людей, значит поступать казенно".

* "Не зная ритуала, не сможешь утвердиться".
* "Когда не можешь сам себя исправить, то как же будешь исправлять других?".

Изречения великого философа, касающиеся этических норм общения, не потеряли актуальности и в наши дни. Следование им, несомненно, окажет большую помощь в установлении эффективного взаимодействия и поможет избежать многих ошибок в деловом общении. На самом деле, разве может потерять актуальность тот "путь золотой середины", — путь компромисса, который проповедовал учитель Кун, утверждая необходимость "Держать два конца и использовать середину"? Не менее актуально звучит сегодня и его афоризм "Слушаю слова людей и смотрю на их действия", выражающий необходимость соблюдения единства слова и дела, необходимость проверять слово делом. Можно ли не согласиться с мнением мыслителя о том, что в деловом общении каждый должен соответствовать своему статусу и учитывать статус другого, и т.д.

Особенности этики делового общения в западноевропейской культурной традиции.

Как и на Востоке, в Западной Европе древних времен уделяется большое внимание необходимости учета этических норм и ценностей в деловом общении, постоянно подчеркивается их влияние на эффективность ведения дел. Так, уже Сократ (470 - 399 до н.э.) говорит о том, что "кто умеет обходиться с людьми, тот хорошо ведет и частные и общие дела, а кто не умеет, тот и здесь и там делает ошибки" [[7]](#footnote-7).

Однако в отличие от восточной, западноевропейская культурная традиция более прагматична. Экономический, материальный интерес выдвигается здесь на первый план, вместе с этим большое внимание уделяется статусному характеру общения. При этом статус начальника рассматривается как более привилегированный, нежели подчиненного. Отсюда и этические нормы, такие, как справедливость, добро, благо и т.д., наполняются экономическим содержанием и приобретают также статусный характер. В этой связи Аристотель пишет: "Если исполняющий должность начальника нанес удар, то ответный удар наносить не следует, а если удар нанесен начальнику, то в ответ следует не только ударить, но и подвергнуть каре" [[8]](#footnote-8).

Важно отметить, что Аристотель уже совершенно определенно утверждает, что в основе делового общения лежит "потребность, которая все связывает вместе". При этом имеется в виду прежде всего экономическая потребность и экономический интерес, которые обусловливают экономический обмен между врачом, земледельцем, ремесленником, ткачом, строителем и т.д.

Соответственно этому и критерий нравственности в деловом общении перемещается в экономическую сферу. Так основным критерием справедливости в деловом общении, по Аристотелю, является принцип "пропорционального равенства", согласно которому "понесший большие труды получает много, а понесший малые — мало"[[9]](#footnote-9).

Эта характеристика делового общения, когда на первый план выдвигается экономический интерес, материальный результат, прибыль как концентрированный критерий человеческой деятельности и общения, становится доминирующей и всеохватывающей с развитием капитализма. Конечным критерием справедливости или несправедливости становится умение успешно вести дело, деловой прагматизм. Этика бизнеса, этика рыночных отношений окончательно выдвигается на первый план и оставляет за собой все общечеловеческие, в том числе и религиозные ценности. Хотя окончательно избавиться от них она, конечно, не может.

Поэтому человек с "рыночным характером" (по определению Эриха Фромма) постоянно находится в состоянии противоречия, характеризуется раздвоенным сознанием. С одной стороны, вступая в деловое общение, он вынужден руководствоваться нормами морали, выработанными рынком, заботой о максимизации прибыли любыми средствами. С другой стороны, в качестве личности, живущей в обществе и конкретной социальной среде, он несет социальную ответственность перед ними и не может не учитывать общечеловеческие нормы морали и порядочности. С одной стороны, существующая рыночная реальность диктует ему поведение по принципу "не обманешь — не проживешь", "не подмажешь — не поедешь", "не пойманный — не вор", а с другой стороны, моральный долг требует от него выполнения таких заповедей, как "не кради", "не обмани", "возлюби ближнего, как самого себя". Таким образом, это реальное противоречие нравственного сознания личности, изначально присущее ей в условиях развитых рыночных отношений.»

Протестантская этика и дух капитализма

Попытка преодоления указанного противоречия нравственного сознания была предпринята в рамках протестантизма в период Реформации в XVI—XVII вв. И на определенное время в известной степени это ему удалось. Протестантизм внес много положительного в этику делового общения и достиг известных успехов в ее утверждении. С точки зрения протестантизма, верующие миряне должны относиться к делу с теми же этическими нормами и энергией, как они относятся к служению Богу. Само дело, профессия рассматривается как Божье призвание и святое дело.

Поэтому и получение прибыли в этике протестантизма также считается богоугодным делом. Но при этом существует очень важное условие: оно должно быть полезным ближним и совершаться с соблюдением этических норм делового общения и поведения в бизнесе. Такими моральными нормами являются следующие: честность, правдивость, обязательность, трудолюбие, справедливость, соблюдение обещаний и договоров.

Этика протестантизма и ее влияние на развитие капиталистического предпринимательства исследованы Максом Вебером в работе "Протестантская этика и дух капитализма". Под "духом капитализма" он имеет в виду "строй мышления, для которого характерно систематическое стремление к законной прибыли в рамках своей профессии". [[10]](#footnote-10)

Основной смысл и сущность идеи, которая "служила этической основой и опорой жизненного поведения предпринимателей нового стиля" является, по Веберу, то, что "деятельность, направленная внешне только на получение прибыли, стала подводиться под категорию "призвания", по отношению к которому индивид ощущает известное обязательство"[[11]](#footnote-11).

Протестантская этика как раз и предполагает, что в основу отношения к делу должна быть положена идея профессионального призвания, отказ во имя достижения успехов в своей профессии от многих других занятий. Эта идея, таким образом, предполагает значительный аскетизм в поведении и общении человека. Этот компонент духовной культуры и делового общения возник из духа христианской аскезы, требовавшей строго следовать правилам и морали своей веры.

Данная предпосылка успеха необходима и сегодня. Но, как замечает Вебер, различие состоит в том, что пуританин хотел быть профессионалом, мы же сегодня должны быть таковыми. Пуританин делал свое дело и вступал в деловое общение на основе своих собственных, внутренне ему присущих этических убеждений и ценностей. Мы же сегодня вступаем в деловое общение, отодвинув в сторону нравственные, в том числе христианские, идеалы, которым на каждом шагу противоречат цели и характер деятельности и общения.

Такой ход событий предвидел Вебер, который писал, что по мере того, как ценности протестантской этики начали преобразовывать мир "внешние мирские блага все сильнее подчиняли себе людей и завоевали наконец такую власть, которой не знала вся предшествующая история человечества[[12]](#footnote-12).

В настоящее время, по его словам, дух аскезы ушел из "мирской оболочки". Победивший капитализм перестал нуждаться в христианской опоре, в протестантской этике "и лишь представление о "профессиональном долге" бродит по миру, как призрак прежних религиозных идей". "В настоящее время, — заключает он, — стремление к наживе, лишенное своего религиозно-этического содержания, принимает, где оно достигает своей наивысшей свободы, а именно в США, характер безудержной страсти, подчас близкой к спортивной"13.

Правда Вебер еще сомневался в том, что безудержное стремление к наживе окончательно отодвинет в сторону этику. Хотя он и предполагал, что обретут истину слова: "Безудержные профессионалы, бессердечные сластолюбцы — и эти ничтожества полагают, что они достигли ни для кого ранее недоступной ступени человеческого развития"[[13]](#footnote-13).

К сожалению, сбылись именно худшие предположения мыслителя. Наиболее пессимистические прогнозы, сделанные им в начале века, были подтверждены и углублены такими блестящими исследователями капитализма, как Карен Хорни, Эрих Фромм и др.

В их работах убедительно показано, что современный "развитой капитализм" (Э. Фромм) на каждом шагу порождает человека с "рыночным характером", главная цель которого в деловом общении состоит в том, чтобы подороже себя продать. Все высокие нравственные принципы и ценности, в том числе и христианские, сразу же забываются, как только речь заходит о прибыли. При этом в деловом общении утрачивается не только мораль но и самоидентификация личности. Поскольку при рыночной ориентации человек рассматривает свои силы и возможности как товар, отчужденный от него и предназначенный для продажи, то на место чувства идентификации зрелой и здоровой личности, которое можно передать словами "Я есть то, что я делаю", заступает чувство униженной конформистской личности, действующей по принципу "Я таков, каким вы хотите меня видеть".[[14]](#footnote-14)

2 Современные взгляды на место этики в деловом общении

Это противоречие между этикой и бизнесом, должным и сущим весьма остро проявляется и сегодня в деловом общении, причем на самых разных его уровнях: как между организацией и социальной средой, так и внутри самой организации. Между управляющими, предпринимателями и вообще деловыми людьми по отношению к указанному противоречию существуют две основные позиции.

1. Считающие себя прагматиками полагают, что в деловом общении и вообще в бизнесе этика сама по себе не нужна. Единственная обязанность управляющего корпорацией, работающего по найму у владельца бизнеса, — любыми доступными средствами максимизировать прибыль, "делать как можно больше денег", всячески приспосабливаясь к нормам общества, воплощенным в законах и этических традициях.

С этой позиции, которую можно назвать "деловой макиавеллизм", этические нормы и сам язык этики рассматриваются как помеха в деловом общении. В нем стараются избегать разговоров о морали, этических идеалах, долге и социальных обязанностях, поскольку в результате появляются "излишние", "не относящиеся к делу" проблемы, касающиеся моральной и социальной ответственности.

Крайним случаем неэтического поведения бизнесменов, руководителей предприятий является нарушение закона. Но неэтическим поведением следует также считать различного рода действия компаний, не предпринимающих надлежащих мер для устранения дефектов в своей продукции, которые могут привести к вредным последствиям для населения. Поэтому в понятие этики делового общения входит и забота руководителей предприятий о качестве своей продукции, ответственность за тот вред, который она может нанести населению.

Примером неэтического поведения, ставшим почти классическим, является действие фирмы "Форд Мотор", которая возражала против изъятия модели "Пинто" из производства или 'перепроектирования ее топливной системы с целью ликвидации возможных опасностей, связанных с бензобаком.

Суть дела состояла в том, что в 1978 г. три женщины сгорели заживо, когда "Пинто", в которой они находились, получил удар сзади и бак с бензином взорвался. Между тем компании "Форд" было известно о технических недостатках бензобака и даже то, как избавиться от этого дефекта. Но, как показали расчеты, выплата компенсаций, если произойдут несчастные случаи, обойдется компании дешевле по сравнению с затратами на то, чтобы сделать надежный бензобак. И компания преступила нормы морали.

Этика делового общения касается, конечно, не только социальной ответственности руководителей предприятий. Она охватывает широкий круг вопросов, относящихся к целям и средствам ведения бизнеса. В этой связи следует отметить, что представители делового прагматизма подчас используют негодные средства для достижения своих целей, такие, как взятки, подкуп и т.д. Но помимо этого и сами цели делового общения могут носить неэтический характер. При этом общение может рассматриваться неэтичным не потому, что оно противозаконно, а вследствие несовместимости целей делового общения моральным ценностям. Примером может служить заключение сделок, контрактов на постройку экологически вредных предприятий.

2. Вторая позиция по отношению к противоречию между этикой и бизнесом состоит в том, что соблюдение этических норм в деловом общении признается важным не только с точки зрения ответственности бизнесменов перед обществом и самими собой, но и необходимым для эффективности производства. В этом случае этика рассматривается не только как необходимый нравственный императив поведения, но и как средство (инструмент), помогающее увеличить рентабельность, способствующее укреплению деловых связей и улучшению делового общения.

Думается, что этот подход является более цивилизованным и в конце концов более эффективным, так как предприятие-компонент общества, и утверждая этические нормы общения у себя, оно в то же самое время способствует их распространению и в социуме, окружающей социальной среде. А чем более благополучной становится этическая атмосфера в обществе, тем более благоприятная обстановка создается и для бизнеса. Вместе с тем неэтическое поведение и общение рано или поздно обернется, если и не прямыми экономическими убытками, то во всяком случае социальными и нравственными издержками как для предприятия, так и для социальной среды.

Поэтому, рассмотрев оба взгляда на место этики в деловом общении, следует, по нашему глубокому убеждению, присоединиться не к Николло Маккиавелли, проповедавшему "освобождение" политики от морали, а к Бенджамину Франклину, утверждавшему, что "честность — лучшая политика".

## Список использованной литературы

* 1. Психология и этика делового общения. Учебник / Под ред. Лавриненко В.Н. М.: ЮНИТИ, 1997 – 451с.
  2. Шейнов В.П. Психология и этика делового контакта. – МН.: Амальфея, 1997 -
  3. Шейнов В.П. Как управлять другими, как управлять собой.- МН.: Амальфея, 1997
  4. Данел Ж Деловой этикет. – Ростов-на-дону: Феникс, 1997
  5. Сухарев В. Этика и психология делового человека – М.,1997

1. Дробницкий О.Г. Понятие морали — М.: Наука, 1974- —С. 269. [↑](#footnote-ref-1)
2. Аристотель. Соч. в 4-х т. Т. 4. — М.: Мысль, 1983. — С. 379. [↑](#footnote-ref-2)
3. Радхакришнан С. Индийская философия в 2-х т. Т. 1 Пер. с англ.: СПБ: Стикс, 1994. - С. 187. [↑](#footnote-ref-3)
4. Конфуций. Изречения. - М.: МГУ, 1994 - С. 31 [↑](#footnote-ref-4)
5. Конфуций. Изречения. - М.:МГУ, 1994. - С. 57. [↑](#footnote-ref-5)
6. См.: Конфуций. Лунь-юй // Древнекитайская философия: Собр. текстов в 2-х т. Т. 1. - М.: Мысль, 1972. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ксенофонт. Воспоминания о Сократе — М.: Наука, 1993. — С. 82. [↑](#footnote-ref-7)
8. Аристотель. Сочинения в 4-х т. Т- 4. — М.: Мысль. 1983- — С. 155. [↑](#footnote-ref-8)
9. Аристотель. Сочинения в 4 т Т. 4. — М.: Мысль, 1983 — С. 325. [↑](#footnote-ref-9)
10. Вебер М. Избр. Произведения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 85 [↑](#footnote-ref-10)
11. Там же – С. 93 [↑](#footnote-ref-11)
12. Там же – С. 206. [↑](#footnote-ref-12)
13. Вебер м. Избр. Произведения. – м.: Прогресс, 1990. С. 207. [↑](#footnote-ref-13)
14. См.: Фромм Э. Психоанализ и этика: Пер. с англ. - М.: Республика, 1993. - С. 68-69. [↑](#footnote-ref-14)