

# **Оглавление**

|  |    |
|--|----|
| Предисловие .....  | 3  |
| Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭТИКУ .....  | 5  |
| 1.1. Мораль и этика .....  | 5  |
| 1.2. Мораль и право .....  | 10 |
| 1.3. Подходы к изучению морали .....   | 11 |
| 1.4. Обоснование в этике .....   | 14 |
| 1.5. Мораль и культура .....   | 18 |
| 1.6. Структура морали .....  | 21 |
| 1.7. Функции морали .....  | 25 |
| Глава 2. ОСНОВЫ НРАВСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ . . .  | 29 |
| 2.1. От мировоззрения к поведению.....   | 29 |
| 2.2. Официальная и управляющая идеологии .....                                       | 31 |
| 2.3. Нравственное развитие личности .....  | 33 |
| 2.4. Межличностные отношения .....   | 36 |
| 2.5. Нравственная слабость .....   | 37 |
| Глава 3. ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ<br>С КОЛЛЕГАМИ, ПОДЧИНЕННЫМИ<br>И РУКОВОДСТВОМ..... | 40 |
| 3.1. Власть и подчинение.....  | 46 |
| 3.2. Мотивация и манипулирование.....  | 50 |
| 3.3. Служебные разоблачения .....  | 51 |
| 3.4. Проблемы работающих женщин .....  | 55 |
| 3.5. Этика выгодных связей .....   | 57 |
| Глава 4. ЭТИКА ДЕЛОВОГО КОНТАКТА .....   | 64 |

|   |  |     |
|---|--|-----|
| 174   | <i>Оглавление</i>  |     |
| 4.1.  | Этика — этикет — деловой этикет.....   | 64  |
| 4.2.  | Обстановка общения и этикетные формулы.<br>«Ты- и 5-/общение».....   | 65  |
| 4.3.  | Этикет и социальный статус адресата.....   | 68  |
| 4.4.  | Церемонии и этикетные тексты.....  | 73  |
| 4.5.  | Приветствия. Знакомства .....  | 76  |
| 4.6.  | Речевая культура деловой беседы .....  | 80  |
| 4.7.  | Этикет делового телефонного разговора .....  | 87  |
| 4.8.  | Деловое письмо: требования этикета .....   | 90  |
| <br>Глава 5. ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ: ЭТИЧЕСКИЕ<br>АСПЕКТЫ .....                                      |  | 96  |
| 5.1.  | Типы переговоров в «зеркале» моральных установок .. .  | 96  |
| 5.2.  | Когнитивные аспекты ведения переговоров.....   | 100 |
| 5.3.  | Техники и технологии ведения переговорного<br>процесса.....  | 105 |
| 5.4.  | Особенности национального этикета при<br>ведении переговоров .....   | 109 |
| <br>Глава 6. ПРАВИЛА ДЕЛОВОГО ПОВЕДЕНИЯ.....  |  | 116 |
| 6.1.  | Максимы поведения .....  | 116 |
| 6.2.  | Правила речевого общения для говорящего.....   | 119 |
| 6.3.  | Правила этикета для слушающего .....   | 123 |
| 6.4.  | Невербальное общение: требования этикета.....  | 125 |
| 6.5.  | Национально-культурная специфика<br>делового поведения.....  | 131 |
| <br>Глава 7. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ<br>ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ<br>В ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ ..... |  | 139 |
| 7.1.  | Современные информационные технологии<br>как средство повышения эффективности<br>деловой коммуникации.....                           | 139 |
| 7.2.  | Использование электронной почты<br>в деловых отношениях.....   | 140 |
| 7.3.  | Способы проведения групповых совещаний<br>при помощи информационных технологий:<br>видео-, аудио- и компьютерные конференции . . . . | 144 |
| 7.4.  | Применение в бизнесе сервисов мгновенного  |     |

|  |   |     |
|--|---|-----|
| 174                                    | <i>Оглавление</i>   |     |
|  | обмена сообщениями ( <i>Instant Messengers</i> ) .....                      | 152 |
| 7.5.                                   | Этические аспекты использования сети Интернет<br>в деловых отношениях ..... | 154 |
| Глава 8. ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА ..... |   | 159 |
| 8.1.                                   | Имидж и его составляющие.....   | 159 |
| 8.2.                                   | Создание имиджа: основные технологии .....                                  | 163 |
| 8.3.                                   | Требования этикета к имиджу деловой<br>женщины и делового мужчины..... .    | 167 |
| Литература .....                       |   | 172 |