

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Управление персоналом и психологии»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.09.02 ЭТИКА И ЭТИКЕТ

Направление подготовки (специальность) 39.03.03 «Организация работы с молодежью»

**Профиль образовательной программы «Организация работы с молодежью на
региональном и муниципальном уровне»**

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций

- 1.1 Лекция №1 Тема: «Место этики в системе гуманитарного знания и духовной культуры общества»
- 1.2 Лекция №2 Тема: «История возникновения и развития этического учения»
- 1.3 Лекция №3 Тема: «Современная этика. Проблема этического выбора»
- 1.4 Лекция №4 Тема: «Основы религиозной этики»
- 1.5 Лекция №5 Тема: «Бытовой этикет и его виды»
- 1.6 Лекция №6 Тема: «Особенности делового этикета»
- 1.7 Лекция №7 Тема: «Стиль и культура деловых переговоров»
- 1.8 Лекция №8 Тема: «Сущность и правила ораторского искусства»

2. Методические указания по выполнению лабораторных работ (РУП не предусмотрено).....

3. Методические указания по проведению практических занятий (РУП не предусмотрено).....

4. Методические указания по проведению семинарских занятий

- 4.1 Семинарское занятие №1 Тема: «Место этики в системе гуманитарного знания и духовной культуры общества»
- 4.2 Семинарское занятие №2 Тема: «История возникновения и развития этического учения»
- 4.3 Семинарское занятие № 3 Тема: «Современная этика. Проблема этического выбора»
- 4.4 Семинарское занятие №4 Тема: «Основы религиозной этики»
- 4.5 Семинарское занятие №5 Тема: «Бытовой этикет и его виды»
- 4.6 Семинарское занятие №6 Тема: «Особенности делового этикета»
- 4.7 Семинарское занятие №7 Тема: «Стиль и культура деловых переговоров»
- 4.8 Семинарское занятие №8 Тема: «Сущность и правила ораторского искусства»

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция №1 (2 часа)

Тема: «Место этики в системе гуманитарного знания и духовной культуры общества»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Сущность понятия «этика».
2. Предмет и задачи этики.
3. История понятия «этика», «мораль», «нравственность».
4. Русская этическая мысль в 19-20 вв.
5. Нравственное развитие общества. Этические проблемы нашего времени.

1.1.2 Краткое содержание вопросов

1. Сущность понятия «этика».

Понятие «этика» происходит от древнегреческого *ethos* (этос). Сначала под этосом понималось место совместного проживания, дом, жилище, звериное логово, гнездо птицы. Затем им стали главным образом обозначать устойчивую природу какого-нибудь явления, нрав, обычай, характер. Например, Гераклит считал, что этос человека – это его божество. Такое изменение смысла понятия выражало связь между кругом общения человека и его характером.

Понимая слово «этос» как характер, Аристотель ввел в употребление прилагательное «этический» с той целью, чтобы обозначить особенный класс человеческих качеств, которые он назвал этическими добродетелями. Этические добродетели, таким образом, являются свойствами человеческого характера, его темперамента, душевными качествами.

Они имеют отличия, с одной стороны, от аффектов, свойств тела, а с другой стороны, от дианоэтических добродетелей, свойств ума. В частности, страх является природным аффектом, а память – свойством ума. Свойствами характера можно при этом считать: умеренность, мужество, щедрость. Для обозначения системы этических добродетелей как особой сферы знания и для выделения этого знания как самостоятельной науки Аристотель и ввел термин «этика».

Для более точного перевода аристотелевского термина «этический» с греческого языка на латинский Цицерон ввел термин «*moralis*» (моральный). Он сформировал его из слова «*mos*» (*mores* – множественное число), которое, как и в греческом, использовалось для обозначения характера, темперамента, моды, покроя одежды, обычая.

Цицерон, например, рассуждал о моральной философии, имея ввиду ту же область знания, которую Аристотель назвал этикой. В IV веке н. э. в латинском языке появился и термин «*moralitas*» (мораль), который является непосредственным аналогом греческого понятия «этика».

Эти слова, одно греческого, другое латинского происхождения, вошли в новоевропейские языки. Вместе с ними в ряде языков появились свои собственные слова, которые обозначают то же самое, что понимается под терминами «этика» и «мораль». В русском языке таким словом стало, в частности, «нравственность», в немецком языке – «*Sittlichkeit*». Эти термины повторяют историю появления понятий «этика» и «мораль» от слова «нрав».

Таким образом, в своем первоначальном значении «этика», «мораль», «нравственность» – три разных слова, хотя они и являлись одним термином. Со временем ситуация изменилась. В процессе развития философии, по мере выявления своеобразия этики как области знания, за этими словами начинают закреплять разный смысл.

Так, под этикой прежде всего подразумевается соответствующая область знания, наука, а под моралью (или нравственностью) – изучаемый ею предмет. Хотя у

исследователей возникали различные попытки разведения терминов «мораль» и «нравственность». Например, Гегель под моралью понимал субъективный аспект поступков, а под нравственностью – сами поступки, их объективную сущность.

Моралью он называл, таким образом, то, какими видит поступки человек в его субъективных оценках, переживаниях вины, умыслах, а нравственностью – то, чем на самом деле являются поступки личности в жизни семьи, государства, народа. В соответствии с культурно-языковой традицией часто понимаются под нравственностью высокие основополагающие позиции, а под моралью, наоборот, приземленные, исторически очень изменчивые нормы поведения. В частности, заповеди Бога можно назвать нравственными, а вот правила школьного учителя – моральными.

В целом в общекультурной лексике все три слова продолжают до сих пор употребляться как взаимозаменяемые. Например, в разговорном русском языке то, что называют этическими нормами, с таким же правом может именоваться моральными или нравственными нормами. Так, порой этику как область знания называют моральной (нравственной) философией, а для обозначения некоторых моральных (нравственных) явлений используют термин «этика» (например, экологическая этика, этика бизнеса).

В новое время этические идеалы вновь получают гуманитарную направленность. Однако сфера нравственно-этических проблем стала все более соотноситься с процессами, происходящими в общественной жизни людей, приобретая социально-правовой характер. Показательным является и тот факт, что происходят существенные изменения в ранее тождественных друг другу понятиях этики, морали и нравственности. Теперь они наделяются социальными значениями. Этика – это теория, а мораль и нравственность отражают реальные явления в жизни человека и общества. Причем, нравственность – это поведение, соответствующее общепринятым обычаям, традициям, ценностям и нормам. Нравственный человек автоматически поступает «как все», как послушный член социума. Он соблюдает принятые правила, традиции и нормы. Таким образом, нравственность является условием вхождения человека в социум, она не требует оригинальности, творчества и индивидуального выбора; наоборот, она предполагает исполнение общепринятой нормы, подчинения традиционному образцу.

Этика возникла как *регулятор поведения человека* в обществе других людей. Такими регуляторами помимо этики являются религия, право, экономика, политика и др. Этика отличается от них (например, права) тем, что моральными регуляторами поведения является добрая воля человека, в то время как в праве, например, действуют запреты, наказания (штрафные, административные санкции), силовые методы (лишение свободы) и институты (тюрьмы). Ныне этика трактуется как наука, система универсальных и специфических нравственных требований и норм поведения, реализуемых в процессе общественной жизни; как наука о морали нравственности. При этом мораль является теоретической частью этики: это принципы, нормы и правила, которые предъявляются человеку, и осуществление которых носит добровольный характер. Нравственность – это практическая часть этики, область реальных поступков, поведения человека. *Объектом этики* (областью деятельности) является общество и человек, *предметом* (что изучает) – их мораль и нравственность. Как и всякая наука, этика имеет свои законы, например, «*золотое правило*»: «Поступай с другими так, как хочешь, чтобы поступали с тобой». Главные *категории* этики: 1) Добро, в самой общей форме, – всё то, что способствует благу; зло – все то, что подрывает и разрушает благо, противостоит ему. 2) Категория долга отражает совокупность обязанностей человека по отношению к обществу, коллективу, семье, отдельным людям. Долг вырастает из общего интереса, который одновременно является и личным. 3) Совесть – внутренний регулятор поведения человека, его самосуд. Это одно из наиболее сильных человеческих чувств, свидетельствующих о высокой степени нравственного развития личности, ее самосознания и ответственности. 4) Подлинное достоинство личности связано с ее общественной значимостью, с тем, насколько в деятельности человека реализуются конкретные принципы и требования

добра. Достоинство личности должно быть правильно оценено как обществом, так и самим человеком. 5) Чувство чести формируется в человеке по мере того, как он соотносит себя с той социальной группой людей, членом которой он является. Честь коллектива трансформируется в личную или профессиональную, которая требует ответственного отношения к исполнению профессиональных обязанностей 6) Свобода - это характеристика действия, совершенного со знанием и учетом объективных ограничений по собственному произволению (не по принуждению) и в условиях выбора возможностей; осознанная необходимость. 7) Ответственность – умение предвидеть и отвечать за последствия действий, осознавать значимость (важность) и добросовестно выполнять обязанности. Категории этики одновременно предполагают друг друга.

Этика соотносит в себя 2 типа ценностей: - позитивные, являются общественными идеалами (добро, совесть, стыд, честь), которые в реальной практике людей преобразуются в конкретные формы поведения и состояния. Эти состояния являются абсолютными и в реальной жизни недостижимыми не только в их совокупности, но и каждое в отдельности. Именно они религией освещаются свыше. С другой стороны этика постулирует нижний порок поведения и состояния общества в форме греховных нормативов или отрицательных ценностей (зло, цинизм, эгоизм) за нарушение которых люди несут ответственность в виде общественного осуждения. В отличие от морали право лишает человека позитивных ценностей и идеалов, внушая лишь мысль о необходимости придерживаться норм закона, не переступая нижнего предела в поведении. Право не совершенно, это система произвольных, умышленных факторов, которые предусматривают лишь систему наказаний, но не дают общественных идеалов. По происхождению мораль коренится в 2-х тенденциях:

1. Восходит к Канту и признаёт, что мораль носит внешний автономный по отношению к человеку характер, не зависит не от психики человека, ни от его опыта.

2. Идёт от Фейербаха и основана на позиции, предполагающей, что человек, природа и опыт формируют и совершенствуют нравственные нормы.

Это убеждение коренится в специфике общества, состоящая в том, что в отличие животных, которые приспосабливаются к окружающей среде, люди создают новую среду, которая называется культура. Отсюда вытекает положение, что развиваясь, культура способствует преобразованию животных инстинктов в коллективные формы осознанного сотрудничества, а затем в нравственные состояния. Моральные нормы являются образцовыми правилами нормального поведения людей. Мораль носит оценочно назидательный, поучительный характер.

2. Предмет и задачи этики.

Этику определяют как философскую науку (называют «практической философией»), которая отвечает на вопрос, как следует правильно жить, придерживаясь при этом определенных норм.

Слово «этика» произошло от древнегреческого *ethos* («этос»). Изначально под этим понятием понимали место совместного проживания (дом, человеческое жилище, звериное логово, птичье гнездо). Впоследствии это слово стало в основном употребляться для обозначения устойчивой природы какого-либо явления, обычая, нрава, характера.

Аристотель использовал понятие «этический» для обозначения особого класса человеческих качеств, которые он называл этическими добродетелями. Этические добродетели – характеристика темперамента каждого человека, также их называют душевными качествами. Они во многом определяют сущность человека и помогают дать более полное представление о его нравственных особенностях.

В современном обществе под «этикой» мы понимаем науку, область знания, интеллектуальную традицию, которая помогает поддерживать отношения и характеризует нормы отношений в обществе.

Под предметами этики подразумевают такие понятия, как «мораль» или «нравственность», которые часто употребляются как синонимы.

Не существует единого и четкого определения понятия «мораль». Мораль – это больше, чем система фактов, которую необходимо обобщить. Мораль – это одновременно и задача, при решении которой требуется применить теоретические размышления. Мораль – это тот стандарт поведения, чувств и мыслей, который общество ставит перед человеком. Мораль – это то, чего невозможно достичь, но к чему нужно стремиться. Поэтому адекватное отношение этики к морали не ограничивается ее отражением и объяснением.

Этика призвана предложить свою собственную модель нравственности. Философы-моралисты в этом отношении представляются архитекторами, делом которых является «строительство» основ морали и нравственности.

Мораль может быть представлена в двух различных обликах:

- 1) в качестве характеристики личности, совокупности моральных качеств, добродетелей, например: правдивость, честность, доброта;
- 2) в качестве характеристики отношений между людьми, совокупности моральных норм (требований, заповедей, правил), например: «не лги», «не кради», «не убий».

Поэтому мораль можно разделить на две категории:

- 1) моральное измерение личности;
- 2) моральное измерение общества. Явления, осмысливаемые в этике, очень сложны, многоаспектны, прочно связаны с тончайшими оттенками человеческих чувств и отношений, поэтому дефиниция любого из них не может вместить в себя всех его характеристик, без которых оно теряет свою уникальность.

Структура этического знания.

Этику с древности считали «практической философией» в отличие от «чисто теоретического» знания о мире. Любое теоретическое знание в конечном счете приобретает практическое значение, не только предоставляет человеку методы и средства преобразования мира, но и содержит мировоззренческую сторону, так или иначе обосновывает цели практической деятельности.

Специфику этики в этом аспекте составляет то, что ее цели формулируются в форме идей о том, что должно быть, о добре и зле, в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения, в учении о назначении человека и смысле его жизни.

В этике постепенно выделились два рода проблем:

- 1) как должен поступать человек (нормативная этика);
- 2) теоретические вопросы, в которых затрагивались происхождение и сущность морали. Специфика этики может быть также обусловлена ее местом в системе научного знания и ее нормативным характером. Задача этики заключается в том, чтобы научить морали, т. е. предложить модель идеальных человеческих отношений. Идеальным считается такое общение, которое не содержит отчуждения между индивидом и родом, а счастье совпадает с добром.

Реализация данных моделей, т. е. практическая действенность этики, соответствовала возвышению человека над эмпирическими страстями и целями.

Этика содержала нормативные программы, которые были призваны подчинить конкретного человека абстрактному, вступали в конфликт с реальными индивидами, настоящая жизнь которых не уместалась в предлагаемые нормативные рамки. Таким образом, этика ставила такие нормы, достичь которых реальный человек был не в состоянии. Поэтому этика обрекала себя на практическую бесперспективность, на невозможность достижения реальных результатов. Этика рисковала остаться чем-то недостижимым и неосуществленным как человеком, так и обществом.

Противоречие между претензиями этики на роль практической философии и ирреальностью выдвигаемых ею идеалов в полной мере выявилось в Новое время.

Профессионально-философская этика оказалась перед выбором между возвышенными, но нереальными идеалами и реальной, но не привязанной к моральным достоинствам жизнью. В результате выбора профессиональная этика избрала предметом своих изучений жизнь, подвергнув критике мораль как отчужденную от индивидов и враждебную им форму сознания.

Данное направление получило название этического антинормативизма. Особый вариант антинормативизма заключается в концепции позитивистской философии. Она (в частности, в ее неопозитивистском варианте) отказывается моральным нормам в научной санкции, возводя непреодолимую логическую пропасть между фактами и ценностями.

3. История понятия «этика», «мораль», «нравственность».

Термин «этика» происходит от древнегреческого слова «ethnos» («этос»). Первоначально под этосом понималось привычное место совместного проживания, дом, человеческое жилище, звериное логово, птичье гнездо. В последующем оно стало по преимуществу обозначать устойчивую природу какого-либо явления, обычай, нрав, характер. Отталкиваясь от слова «этос» в значении характера, Аристотель образовал прилагательное «этический» для того, чтобы обозначить особый класс человеческих качеств, названных им этическими добродетелями.

Этические добродетели являются свойствами характера, темперамента человека, их также называют душевными качествами. Они отличаются, с одной стороны, от аффектов как свойств тела и, с другой стороны, от дианоэтических добродетелей как свойств ума. К примеру, страх – природный аффект, память – свойство ума, а умеренность, мужество, щедрость – свойства характера. Для обозначения совокупности этических добродетелей как особой предметной области знания и для выделения самого этого знания как особой науки Аристотель ввел термин «этика». Этику Аристотель рассматривал как «практическую» философию», которая призвана ответить на вопрос: что мы должны делать?

Слова «нравственность», «мораль», «этика» близки по смыслу. Но возникли они в трех разных языках. Выше было сказано, что слово «этика» происходит от греч. *ethos* – нрав, характер, обычай.

Для точного перевода аристотелевского понятия этического с греческого языка на латинский Цицерон сконструировал термин «*moralis*» (моральный). Он образовал его от слова «*mos*» (*more*s – мн. число) – латинского аналога греческого «этос», означавшего характер, темперамент, моду, покрой одежды, обычай. Цицерон, в частности, говорил о моральной философии, понимая под ней ту же область знания, которую Аристотель называл этикой. В IV веке н.э. в латинском языке появляется термин «*moralitas*» (мораль), являющийся прямым аналогом греческого термина «этика».

Оба этих слова, одно греческого, другое латинского происхождения, входят в новоевропейские языки. Наряду с ними в ряде языков возникают свои собственные слова, обозначающие ту же самую реальность, которая обобщается в терминах «этика» и «мораль». Например, «нравственность» – русское слово, происходящее от корня «нрав». Оно впервые попало в словарь русского языка в XVIII столетии и стало употребляться наряду со словами «этика» и «мораль» как их синоним.

Мораль – важнейший социальный институт, одна из форм общественного сознания. Она представляет собой известную совокупность исторически складывающихся и развивающихся жизненных принципов, взглядов, оценок, убеждений и основанных на них норм поведения, определяющих и регулирующих отношения людей друг к другу, обществу, государству, семье, коллективу, окружающей действительности.

Приведённое определение отражает лишь наиболее общие черты морали. Фактически же содержание и структура этого явления глубже, богаче и включает в себя также психологические моменты – эмоции, интересы, мотивы, установки и другие слагаемые. Однако главное в морали – это представление о добре и зле.

В первоначальном значении «этика», «мораль», «нравственность» – разные слова, но один термин. Со временем ситуация меняется. В процессе развития культуры, в частности, по мере выявления своеобразия этики как области знания за разными словами начинает закрепляться разный смысл: под этикой главным образом подразумевается соответствующая ветвь знания, наука, а под моралью (нравственностью) – изучаемый ею предмет.

Нравственность – один из самых важных и существенных факторов общественной жизни, общественного развития и исторического прогресса, заключающийся в добровольном согласовании чувств, стремлений и действий членов общества с чувствами, стремлениями и действиями сограждан, их интересом и достоинством, с интересом и достоинством всего общества в целом.

«Этика» - наука, область знания, а «мораль» или «нравственность», изучаются этикой, это ее предмет.

Этика как наука исследует, что в жизни и в мире обладает для человека ценностью, ибо этическое поведение состоит в осуществлении этических ценностей. Этика способствует пробуждению оценивающего сознания. Этические ценности, значение которых раскрывается через воспитание, этическое чувство, образуют систему, базис которой образуют бессознательно осуществляемые жизненные ценности (воля к жизни, потребность в пище, половая потребность и т.д.), а на вершине располагаются высшие ценности.

Слова «этика», «этический» происходят от греч. *ethos* — нрав, характер, обычай. Их ввел 2300 лет назад Аристотель. Он определил дианоэтические добродетели человека, которые являются умственными: мудрость, рассудительность, сообразительность (всего он выделил их три), и этические добродетели человека (или достоинства), которые проявляются в его поведении: мужество, благоразумие, честность, щедрость, доброжелательность, справедливость и др. (всего он выделил их десять). «Этикой» Аристотель назвал науку об этих качествах.

4. Русская этическая мысль в 19-20 вв.

Федор Михайлович Достоевский (1821 - 1881) изложил свои этические мысли в произведениях "Записки из подполья", "Преступление и наказание", "Идиот" и др.

Достоевский утверждал абсолютную ценность каждого человека. Важнейшей проблемой он считал двойственность души человека, сочетание светлого "божеского" начала и эгоизма, жестокости, тяги к саморазрушению и т. п.

Душа человека рассматривается им как диалектика добра (Бога) и зла ("бесов"). Человек постоянно стоит перед проблемой выбора между добром и злом. Люди подчинены законам природы и общества, тяготятся этой зависимостью, пытаются доказать возможность свободного выбора.

Отступление от норм нравственности Достоевский считал не только следствием природных склонностей, но и явлением духовного мира человека.

Достоевский отрицал рационализм свободы человека, утверждал, что свобода часто носит иррациональный и деструктивный характер. Человек может руководствоваться сознанием (разумом, совестью) и бессознательным (желаниями, страстями).

Люди часто хотят действовать "по своей глупой воле". Такая воля, соединенная с равнодушным разумом, может привести к преступлению и саморазрушению личности.

Иногда выбор верной нравственной позиции лежит через страдания и даже преступление. Единственно верной этической позицией является христианство. Человек, по мнению Достоевского, не может жить без Бога в сердце.

Любой поступок человека должен быть нравственно обоснован и оправдан. Даже гармоничный мир "всеобщего счастья" не должен достигаться ценой страданий, "слезинки ребенка".

Достоевский **отвергал автономию личности**, поскольку:

- индивид, замкнутый на себе, является носителем безнравственности;
- люди объединены глубинной духовной связью, всеобщим братством. **Мораль** основана на ощущении Бога. Это ощущение проявляется в **любви**:
 - распространяющейся на весь мир, все живые существа;
 - нравственной;
 - деятельной;
 - постоянной.

Только такая любовь, по мнению Ф.М. Достоевского, может спасти человечество от зла.

Лев Николаевич Толстой (1828 - 1910) изложил свои этические идеи в публицистических и художественных произведениях: "Исповедь", "В чем моя вера", "Не могу молчать", "Отец Сергей" и др. В результате духовной работы и изучения христианства Толстой сделал вывод:

- церковь искажила учение Христа;
- Иисус являлся не Богом, а реформатором общества;
- основой учения Христа является заповедь непротивления злу.

Толстой рассматривал **вопрос о смысле жизни**, который включает **понятия Бога, свободы и добра**.

Для решения этого вопроса необходимо определить содержание жизни, которое бессмертно, не кончается вместе с жизнью человека. Толстой утверждал, что смыслом жизни не может быть ни достижение эгоистических целей, ни служение всему человечеству (так как все это конечно).

Жизнь человека получает смысл только в сочетании с Богом, который является:

- абсолютным, бессмертным началом (Богом);
- пределом человеческого разума (люди знают, что Он есть, но не могут объяснить, что Он есть такое). **Свобода человека** является стремлением к Богу как к истине.

Формулой любви и добра Толстой считал формулу отношения человека к Богу: "...не моя воля, но Твоя да будет". Любовь к Господу является нравственным императивом и реализуется через:

- отношение человека к себе:
- осознание своего несоответствия божественному идеалу;
- стремление спасти душу (божественное начало в человеке);
- **отношение к другим людям**:
- братское отношение;
- осознание равенства всех людей перед Творцом. Учение Иисуса Христа является этикой любви.

Л.Н. Толстой утверждал, что важнейшей заповедью в учении Христа является **"Не противься злу"**, которая есть:

- абсолютный запрет насилия;
 - формула закона любви.
- Толстой определял **насилие** следующим образом:
- физическое насилие (убийство, угроза убийства);
 - воздействие извне;
 - узурпация свободной воли человека.

Насилие является противоположностью любви и тождественно злу. Индивидуальный отказ от насилия является важнейшим этапом в борьбе со злом и обязательным элементом самосовершенствования личности. **Ненасилие** позволит достичь спасения души человека и единения людей.

Непротивление злу, в понимании Толстого, означает непротивление физической силой. Ненасильственное сопротивление злу возможно через духовное влияние

(убеждение, дискуссию, протест и т. п.). Целью ненасилия является достижение мира в человеческом сообществе.

Толстой утверждал, что нет случая насилия, которое можно нравственно оправдать. Нельзя оправдать насилие даже ради предотвращения большего насилия (казнь преступников и т. п.).

Свойством насилия является его воспроизведение в еще больших масштабах: "Вы 1000 лет пытались уничтожить зло злом и не уничтожили его, а увеличили его" (Иисус Христос).

Толстой считал, что не существует права на убийство. Оно противоречит:

- общечеловеческой морали;
- христианским идеалам, идее равенства людей перед Богом;
- законам разума и логики.

Революционные демократы (В.Г. Белинский, А.И. Герцен, Н.Г. Чернышевский, Н.А. Добролюбов и др.) не создали целостной этической концепции. Они развивали идеи французских материалистов XVIII в. и придерживались материалистического понимания нравственности.

Свою этическую позицию революционер-демократы называли **"разумным эгоизмом"**. Она заключалась в добровольном, бескорыстном подчинении личных интересов общему делу (освобождения крестьянства). Революционные демократы выдвинули идеи:

- осуждения всех форм эксплуатации человека человеком;
- утверждения значимости мотива поступка при его моральной оценке;
- утверждения долга как потребности человека и др.

Идеалистическое течение российской философско-этической мысли. Его направления: философия "всеединства" и экзистенциальная философия. **Особенностями идеалистической философии** являются:

- **иррационализм** (принцип изучения морали, отрицающий ведущую роль разума в ее исследовании);
- **панэтизм** (представление о всеобъемлющем характере морали и первостепенной значимости этики, которая должна охватывать все мировоззрение).

В условиях кризиса российского общества тех лет возникли сомнения в возможности рационального познания мира, вследствие чего начался поиск иррациональных способов познания бытия. Он происходил в *формах*.

- умеренного иррационализма ("всеединство");
- антирационализма;
- религиозно-мистического иррационализма (утверждение безусловной значимости религии).

Идеалистической философии был свойствен **панэтизм** - утверждение приоритета этической проблематики в философии. Он возник в связи с попытками решить экономические и социальные проблемы России средствами идеологии (в первую очередь нравственности). Философы-идеалисты считали главной целью своей деятельности нравственное обновление общества.

Владимир Сергеевич Соловьев (1853 - 1900) - русский философ и публицист. Его труды: "Кризис западной философии против позитивистов", "Чтение о богочеловеке" и др.

Соловьев писал: "Построение философской этики как высшего судилища всех человеческих стремлений и деяний есть... важнейшая задача современной мысли". Он пытался создать **концепцию практического идеализма**, в рамках которой обосновал принцип **"положительного всеединства"**.

На этом принципе основано цельное знание - синтез веры, интуиции и творчества. Результатом реализации этого знания является **теософия**. Главной составляющей теософии является **этика**. **Предмет теософии** - синтез абсолютного начала с человеком (субъективная этика) и с человечеством (объективная этика). Огромное значение Соловьев

придавал исследованию *нравственной деятельности*, которая может рассматриваться как с внутренней стороны (деятельность реализуется в богочеловеке - совершенной личности), так и с внешней (деятельность реализуется в богочеловечестве - совершенном обществе).

Основным вопросом этики является вопрос о смысле жизни человека. Соловьев выделял три основы морали: стыд, жалость и благоговение. Последователи Соловьева главное внимание уделяли религиозной детерминации морали.

Экзистенциализм. *Николай Александрович Бердяев* (1874 - 1948), философ и публицист, свои этические мысли изложил в работах "Борьба за идеализм", "Критика исторического материализма", "О новом русском идеализме" и др.

Он выделял "философию трагедии" (отражающую сущность морали) и "философию обыденности" (поверхностный обзор жизни людей). Бердяев считал, что *предметом этики* является противопоставление должного и сущего.

Бердяев противопоставлял нравственность подлинную и неподлинную, социальную; утверждал индивидуальные нравственные ценности и отрицал общезначимость, общеобязательность морали. Н. Бердяев писал: "Постигнуть смысл жизни, ощутить связь с этим объективным смыслом есть... единственно важное дело".

Все философы-идеалисты разделяли эту точку зрения. Им были свойственны пессимистическое отношение к действительности и оптимизм, связанный с утверждением высшего идеала, который должен преодолеть зло и придать смысл жизни -

Лев Шестов - писатель. Его работы: "Апофеоз беспочвенности. Опыт адогматичного мышления", "Достоевский и Ницше", "На весах Иова" и др.

Шестов отвергал все общезначимые ценности: свобода, разум, мораль и др.). Он утверждал: "Всем можно пожертвовать, чтобы найти Бога".

Евгений Николаевич Трубецкой - писатель и политический деятель. В работе "Смысл жизни" он писал: "Бог как жизненная полнота... и есть то, ради чего стоит жить и без чего жизнь не имела бы цены".

Смысл жизни - высшая ценность, которая:

- может быть познана с помощью мистической интуиции;
- должна быть свободно принята человеком и воплощена в его деятельности.

Нравственную свободу российские философы понимали как деятельность личности, нравственная установка которой - добровольный отказ от своеволия.

5. Нравственное развитие общества. Этические проблемы нашего времени.

Особенности современной нравственной проблематики вызваны прежде всего огромными изменениями, происшедшими в ценностных ориентирах людей развитых стран. XX век — век сокрушения традиций, массового отхода от тех ценностей, которыми человечество руководствовалось на протяжении всей своей истории.

В XX в. идея ценности индивида, личности, ее прав и возможностей стала всеохватывающей и существенно потеснила общинно-коллективистскую ориентацию, прежде типичную для большинства народов. Восхождение и крах ряда тоталитарных государств, огнем и мечом насаждавших идеологию коллективизма, только подлили масла в огонь, сделав интересы личности знаменем прогресса, ведущим лозунгом современности.

Выдвижение в центр ценностного внимания общества человеческой личности с ее правами и возможностями имеет как положительную, так и отрицательную стороны. Пока внимание, уделяемое личности, остается соотношенным и уравновешенным с ценностями коллективизма, ничего скверного не происходит, но как только начинается гипертрофия интересов индивида и противопоставление их интересам сообщества, немедленно следуют нравственные и психологические потрясения, что, собственно, мы и наблюдаем в ходе нашей жизни. XX век, резко ставя акцент на индивиде, изменил все виды

социокультурных связей: с трансцендентным, с миром вещей и другими индивидами, образующими группы.

Прежде всего, переориентация сознания на индивида шла параллельно с секуляризацией. Бог не умер формально, но реально для многих людей он перестал играть роль ведущей силы их жизни, задающей нравственные цели и ценности. Мораль стала по преимуществу светской и «повисла в воздухе», не имея опоры в высших сферах бытия. И дело не только в исчезновении «страха Божьего», но в первую очередь — в утрате самого переживания священного, в потере Абсолюта, перед лицом которого мы оцениваем собственные помыслы и поступки и с требованиями которого соизмеряем поведение. Прозвучавшие в XIX в. слова Достоевского «Бога нет, значит все дозволено» по иронии судьбы стали руководством к действию для многих людей, сделавшихся практически «имморалистами», понимающими только один мотив — собственную практическую выгоду. Расставание с ориентацией на высшую духовность обернулось прагматизацией, уплощением сознания.

Соответственно изменилось отношение к сфере вещей. В обстановке массового производства и отсутствии реалий более высокого порядка вещи вырвались на первый план и «загромождали пути воображения» современного человечества. Жадные люди были всегда, но «вещизм», «потребительство», фетишизация материальных благ и связанного с ними комфорта — это черта нашего времени. Даже искусство в лице различных направлений поп-арта уже не интересуется людьми, а любит вещи — старыми и новыми, целыми и поломанными, поставленными в обычном порядке и нагроможденными друг на друга. Современный озабоченный собой индивид хочет много и хорошо потреблять. Само по себе это было бы неплохо, если бы не сделалось самоцелью, единственным неисчерпаемым желанием современного «среднего человека». Но тот, кто «зациклен» на потреблении, не в состоянии отдавать, дарить, делиться, ни внешним, ни внутренним достоянием. Осатанелые потребители только и умеют, что «потреблять» других людей: их способности, их помощь, их услуги, но они не в состоянии любить и быть милосердными.

Центральность индивидуальных интересов ярко выразилась в такой сфере, как семейные и половые отношения. С одной стороны, это было освобождением от оков традиционной семьи и насильственного брака, который заключался по расчету и затем не давал человеку дышать до конца дней. Но гипертрофия индивидуального привела к другому. XX век стал веком «сексуальной революции» — беспрепятственного удовлетворения индивидуальных половых желаний и фантазий. Эта «революция» произошла не только в реальном поведении людей, но и в литературе, искусстве, средствах массовой информации. Однако желанная свобода сексуального самопроявления обернулась «тройным конем». Лишившись момента запретного, ореола тайны, интимность и телесность стали просто расхожим товаром, видом услуги, элементом рекламы. Человечество понесло в этом смысле огромные нравственно-психологические потери, уничтожив интимность и выставив напоказ в миллионах экземпляров ту сторону жизни, которая всегда была ценна своей скрытостью. Полная беспрепятственность уничтожает сами чувства, снижает их силу, делает их вялыми, лишенными пафоса. От этого растет скука и переживание бессмысленности, которые толкают людей к поиску острых ощущений на нетривиальных путях — часто за счет страданий другого.

Если каждый волен «сходить с ума по-своему», да еще его сумасшествие выгодно паразитирующим на этом группам, то в культуре возникает попустительство по отношению к наркомании, алкоголизму, другим видам асоциального поведения, которое выливается в моральный и физический распад целых слоев населения.

Наш век ярко демонстрирует нам, что с гипертрофией желаний и капризов индивида что-то обстоит не так, и несомненная ценность личности должна быть справедливо уравновешена учетом интересов других личностей, тех самых, которые составляют человеческое сообщество как целое.

Вторым важным источником специфических для сегодняшнего дня нравственных проблем является беспрецедентное развитие науки, техники и технологии.

Это развитие породило множество средств, разрушительных для человеческой жизни, для телесности человека. Наука и техника создали в XX в. ядерное оружие, химические, биологические и другие средства массового поражения. Говорят даже о тектоническом оружии, способном вызывать землетрясения в целых регионах планеты. Мы знаем, что в принципе все живое на планете может быть уничтожено, если силы агрессии развяжут новую мировую войну. Никогда еще зло, эгоизм, жадность не обладали такой гигантской, сокрушительной силой, такой мощью воздействия.

Первобытные люди дрались дубинами, античные воины метали копья и стрелы, солдаты Нового времени уже палили из пушек, и всякий раз по мере развития оружия от него гибло все больше и больше людей, причем нередко вовсе не замешанных в конфликте и не сражающихся ни на одной, ни на другой стороне. Потребности войны двигали вперед науку, а наука и техника работали на войну, многократно увеличивая масштабы убийства.

Современные полководцы берут гораздо больше греха на душу, чем их коллеги прошлых веков, потому что зло, приносимое нынешним оружием, многократно больше. От него в огромных масштабах страдает мирное население, животные и растения, вода и воздух.

Кроме того, развитие техники – появление автомобилей, самолетов, поездов – вообще увеличило ответственность человека за свободно совершаемые им деяния. Тот, кто ведет скоростной пассажирский состав, несомненно, чувствует большую ответственность, чем тот, кто управляет волами, везущими подводу, хотя бы потому, что от его поведения зависит гораздо больше человеческих жизней. В современных условиях нарушения технологии, недобросовестность, действия «на авось», субъективные капризы в работе с техникой становятся нравственным преступлением.

Но развитие науки и техники влияет не только на человеческую телесность. Не остается в стороне и душа, психология, внутренний мир. Культура всегда имела в своем распоряжении средства, воздействующие на сознание, организующие и мобилизующие его. Это был механизм традиции, обряда, ритуала, религиозной веры. Особым влиянием пользовались жрецы, шаманы, священнослужители. Мнение общины оказывало мощное давление на решения людей и их поступки. И все же XX век, создавший электронные средства массовой информации, приобрел неслыханные возможности для манипуляции сознанием. Замыслы манипуляторов осуществляются одновременно на обширнейших территориях, где люди смотрят одну и ту же рекламу, слушают одни и те же песни, внимают одним и тем же тенденциозным комментаторам. В работе СМИ участвуют группы толковых психологов, помогающих «гипнотизировать» телеаудиторию при помощи определенного типа подачи информации. Здесь «работают» откровенная ложь и умолчание, полуправда, нагнетание страхов при помощи подбора «мрачных кадров», создание истерии, прямое и косвенное очернение политических и экономических противников. В чести также знаменитый 25-й кадр, влияющий прямо на подсознание.⁷

Собственно нравственной проблемой выступает здесь посягательство на нашу свободу мышления, на право иметь свою точку зрения, внедрение в людские головы примитивных и пошлых стереотипов, бесстыдное использование впечатлительности телезрителей для своих скрытых целей. Порой СМИ разворачивают настоящую войну против населения, подавляя всякую самостоятельность оценки и волевые импульсы ради интересов узких групп олигархии. У СМИ есть, правда, один немаловажный плюс: телевизор всегда можно выключить, в то время как «выключить» средневековую традицию было практически невозможно. Третья группа моральных проблем, характерных для конца XX в., — это проблемы, которые называют «биоэтическими». Они возникают из факта вмешательства современной науки в глубинные биологические процессы. Наука посягнула, по сути дела, на святая святых — природу человека, она

пытается радикально перекраивать наш организм, вторгаясь, таким образом, не только в тело, но и в душу.

Одной из важнейших проблем в этой области этики является проблема трансплантации.

Нравственные вопросы возникли, как только началась пересадка органов. Появилась проблема: когда и при каких обстоятельствах орган может быть изъят для его пересадки больному? Не станут ли умерщвлять людей для того, чтобы взять у них нужный орган? Не начнется ли циничная торговля органами? Собственно, последнее уже происходит. Мы знаем немало случаев, когда человек продает глаз или почку, чтобы заработать на жизнь. В перспективе возможны еще более сложные ситуации. Некоторое время назад по телевизору был показан фантастический фильм, который повествовал о том, как из тела и мозга двух погибших женщин была составлена новая личность с памятью одной погибшей и внешностью другой. Какова должна быть самоидентификация такого человека? Как ему вписаться в жизнь и установить отношения с людьми, с которыми обе «части» нового существа были знакомы раньше? Прежняя медицина и прежняя этика не знали подобных вопросов.

Еще один пласт проблем породило клонирование — выращивание из клетки организма его полного дубликата. Клонирование теоретически делает возможным заселить целую страну людьми, обладающими одним и тем же генетическим кодом, с одними и теми же качествами и наклонностями. И хотя из клона вырастут все равно разные личности, вполне вероятно «фабричное» создание интеллектуально ограниченных рабов, индивидов с задатками подчинения чужой воле и т. п. Это создало бы ситуацию расслоения общества на определенные социальные слои, различающиеся по генам, на биологические касты, а человечество в целом рискует значительно обеднеть в отношении способностей и прийти к деградации, так как именно смешение родительских генов дает многообразие индивидуальных вариантов.

В целом, вмешательство в генетический аппарат человека ведет к непредсказуемым последствиям. Уже сейчас проводятся опыты по генетическому скрещиванию животных, и в принципе не исключено, что наука сможет сотворить самые ужасные чудовища, сочетающие качества человека и его сознание с телом, измененным до неузнаваемости и обладающим совсем другими физическими возможностями. Сегодня это не такая уж фантастика, как можно было бы подумать.

С серьезными нравственными проблемами связано возникновение «суррогатных матерей», которые вынашивают чужого ребенка, искусственное оплодотворение, смена пола. Смена пола, достаточно широко практикуемая в настоящее время и сопряженная со множеством мучительных операций, часто приводит к последующей потребности пациента вернуться к исходному, что оказывается уже невозможно.

В философской и медицинской литературе уже много лет дебатировались этические вопросы, касающиеся смерти и умирания. Это тема эвтаназии — права человека самому выбрать легкую смерть вместо долгой мучительной агонии. Религия возражает против этого как против самоубийства и вероятного убийства, а в нравственном кодексе врачей издревле содержится тезис «Не вреди» и обязанность бороться за жизнь больного до последнего вздоха. Естественное желание страдающего прекратить свои муки порой трудно отличить от корыстного уничтожения человека, который еще мог бы выздороветь, и это по сей день оставляет нерешенным вопрос о праве тяжелобольного на смерть и возможности врача из сострадания содействовать ему.⁹

Тема смерти актуальна в еще одном ракурсе. Современная развитая медицина спасает жизни новорожденных детей, заведомо не способных к нормальному существованию. В прошлые времена слабые гибли под влиянием естественного отбора, выживали наиболее приспособленные, и население оставалось относительно здоровым. Сейчас количество маленьких инвалидов стремительно множится. Священный гуманистический принцип спасения всякой появившейся жизни приходит в противоречие

с возможностями общества содержать такое множество больных, человечество в целом оказывается все более хлипким и хилым. Разумное и гуманное решение этой проблемы пока не найдено.

1.2 Лекция №2 (2 часа)

Тема: «История возникновения и развития этического учения»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Этика Древнего Китая
2. Этические учения Древней Греции.
3. Средневековая этика.
4. Гуманистическо-утопические учения эпохи Возрождения (Т. Мор, Т. Кампанелла, Н. Маккиавелли)
5. Этика «разумного эгоизма» эпохи Просвещения.
6. Морально-этическое учение И. Канта.

1.2.2. Краткое содержание вопросов

1. Этика Древнего Китая

Эти учения можно условно разделить на древнейшие традиционные - ортодоксальные направления, опирающиеся на Пятикнижие (У-цзин) конфуцианского канона, и более поздние - неортодоксальные школы (даосизм, легизм), возникшие в VI-III вв. до н.э.

Базовый текст древнекитайской культуры -- «**Книга перемен**» («И-цзин»), согласно которой мироздание зиждется на двух равноправных первоначалах (**ян** и **инь**), которые сочетаются различными способами, образуя 64 комбинации состояний мира.

В результате китайская традиция тяготела не к определению минимума этических принципов, а к созданию многообразных конкретных рекомендаций на все случаи жизни.

Рано сформировавшееся в Древнем Китае **государство** представляло собой бюрократическую пирамиду из чиновников, сама принадлежность к которой придавала индивиду моральный статус. Приобретение и повышение социального (и морального) статуса человека было возможно благодаря сдаче государственных экзаменов.

Таким образом, выходцы из низших слоев общества получали потенциальную возможность для социального и духовного продвижения.

Закономерно, что «правильный путь жизни» в этой традиции ассоциировался с приобретением социальных знаний и социальными успехами индивида.

Особенности древнекитайской этики:

1) чрезвычайное **почитание традиции и почтение к старшим** как главные нравственные заповеди;

2) этика представляет собой не систему теоретических принципов, а набор **конкретных рецептов поведения, оформленных в ритуале**;

3) **социально-политический характер** этики, основной проблемой которой были отношения человека и общества.

Основные учения в этике Древнего Китая

Конфуцианство. В Древнем Китае этика начинается с первого «цзяо» - религиозно-философского учения. Его основоположником стал Кун Фуцзы, живший около 551 - 479 гг. до н.э. В Европе его называли Конфуцием, а учение - конфуцианством.

Конфуций и его последователи обобщили духовное наследие более ранних эпох, придали ему законченный вид и сделали основой системы образования, необходимой для занятия любой государственной должности.

Основной источник этики конфуцианства - книга «Беседы и суждения» (Лунь-юй), в которой в форме философских притч и афоризмов высказываются суждения о должном

поведении людей, основанном на трех понятиях - «человеколюбие», «золотой середине» и «взаимности». Все вместе они определяют «правильный путь», следуя которому человек будет жить счастливо, в согласии с собой и другими людьми.

Жэнь («гуманность») - центральное понятие конфуцианства. Жэнь предполагает **шу** -- «взаимность». Взаимная гуманность воплощена в «золотом правиле нравственности»: чего себе не хочешь, того другим не делай, -- и реализуется в **ли** («ритуале»).

Ритуал распространяется на пять видов социальных отношений: правителя и подданного, отца и сына, мужа и жены, высшего и низшего по положению, старшего и младшего друга.

Древность ритуала служила гарантией его связи с мировым порядком. Благодаря ритуалу каждый знал свое место и своим бестактным поведением не оскорблял тех, кто располагался выше него. Осуществление ритуала - это поддержание вечности в постоянно изменяющемся жизненном потоке.

В соответствии с пафосом культа предков внутригосударственные отношения выстраиваются по модели патриархальной семьи. Процветает то государство, которое не распадается на отдельные семьи, преследующие собственные выгоды, а представляет собой одну большую семью, где четко распределены все роли.

Наверное, ни одна культура мира не стремилась с такой тщательностью определить объем благ, подходящих тому или иному социальному статусу. Здесь точно устанавливались допустимое количество жен, скота и рабов, высота дома, форма колесницы и лодки, покрывало и цвет одежды, характер пищи и т.д.

Очень характерна для конфуцианского Китая добродетель «сяо» - сыновняя почтительность. Патриархальная модель нравственных отношений выражается в ней самым непосредственным образом: «Недостойн имени сына тот, кто любит другого человека больше, чем отца». Быть почтительным - значит следовать линии поведения своего отца и при его жизни, и после смерти.

Человеколюбие (Жэнь) ориентирует людей на почитание прошлого, уважение к старшим. «Золотая середина» (чжун юн) - удел мудрых правителей, способных к сдержанности и осторожности. Однако взаимная гуманность предполагает не равенство между людьми, а справедливую иерархию.

Критерием возвышения в ней является **знание** (конфуцианских канонов, древних текстов и, конечно, ритуала). Идеалом конфуцианства выступает «**благородный муж**», который заботится о соблюдении социальных правил и ритуалов; он противопоставляется «низкому человеку», думающему лишь о личной выгоде. Благородные люди должны подавать пример народу нравственный пример, что гораздо эффективнее, чем правовое принуждение, будет способствовать действенности государственного управления.

Образованный человек в Китае того времени должен был владеть шестью искусствами: ритуалом, музыкой, стрельбой из лука, управлением колесницей, чтением и счетом. Нравственная культура связывалась преимущественно с первым, отчасти со вторым искусством.

«Цзюнь-цзы» избегает трех утех: в юности, когда организм еще не окреп, - любовных наслаждений; в зрелости, когда появляются силы, - драк; в старости, когда организм слабеет, - жадности. Важнейшим путем воспитания такой личности считалась книжная культура - изучение канонических текстов.

Противоположность «благородному мужу» составляет «сяо жэнь» («подлый человек», «ничтожество»). Основные добродетели в его сердце отсутствуют вовсе или даны только в самой зачаточной форме. В основу своей этики конфуцианство положило идею иерархического общественного порядка, соответствующего порядку мироздания. Человек должен занимать в обществе именно то место, которое соответствует его сущности. Люди низменного душевного склада, неспособные к великим делам, должны находиться на дне общества, людям благородного склада подобает располагаться наверху.

Кардинальное отличие конфуцианства от буддизма заключается в положительном восприятии мира. Мир в своей основе гармоничен, в нем нет явно выраженной оппозиции «сансары» и «нирваны». Общая нравственная установка - слиться с миром, а не вырваться из него.

Конфуцианство оказало определенное влияние на духовно-нравственную жизнь Кореи, Лаоса, Вьетнама и Японии. Но мировой религией оно не стало, так как было слишком привязано к традиционной структуре распределения статусов.

Даосизм (VI-III вв. до н.э.). Легендарный основатель -- Лао-цзы. Главный текст -- «Дао дэ цзин» («Книга о дао и дэ»).

Даосизм нравственным идеалом считает мудреца-отшельника, полностью устранившегося от социальной активности, занятого внутренним духовным совершенствованием. Центральное понятие даосизма -- **дао** («путь») -- безличный мировой закон, по которому движутся все вещи и должен двигаться человек. Цель человеческого бытия состоит в постижении великого пути - дао, которому в своем развитии следует все сущее. С помощью специальных гимнастических упражнений, психофизической тренировки, углубленной медитации праведник учится интуитивно следовать естественному ходу вещей, достигать поставленных целей, не вмешиваясь в течение событий.

Жить по дао означает «следовать естественности», не искажать своими действиями порядок вещей в мире, следовать принципу **недеяния** (у-вэй). Недеяние подразумевает не ничегонеделание, а особые гармоничные действия, абсолютно адекватные многообразным проявлениям дао в конкретной ситуации.

Не следует активно «творить добро», а тем более делать зло, так как и то, и другое искажает естественный порядок вещей. Следующий дао не «делает добро», но естественно излучает добро, подобно тому, как солнце излучает свет, не ставя это себе целью.

Таким образом он реализует принцип «деятельного недеяния»: «ничего не делая - и всего достигает», безгранично усиливает собственный духовный потенциал и в конечном итоге приобретает качества мага, бессмертного чудотворства. В дальнейшем даосизм активно взаимодействовал с китайским буддизмом, выполняя сходную с ним социально-этическую функцию.

Легизм, или **школа «законников»** (IV-III вв. до н.э.). Основным представителем -- Хань Фэй-цзы. Легизм считал мораль, основанную на «ли», ненадежным средством государственного управления и предпочитал в качестве такового закон («фа»). Соблюдение закона зиждется на принуждении и наказании. Абсолютизация роли права в обществе может трактоваться и как тоталитарное подавление личности государственной машиной, и как идеология правового государства, где перед законом все равны.

Представители легизма - школы «законников», возникшей в период окончательного объединения Китайской империи, основной упор делают на понятие закона (фа), который должен проводиться в жизнь самыми жестокими средствами. По их мнению, средоточием морали является полубожественная личность императора, который через государственных чиновников должен держать подданных в постоянном страхе. Только тогда все правонарушения исчезнут, и в обществе воцарится порядок и гармония.

Господство этики легизма длилось недолго. Первоначально вступив в конфронтацию с конфуцианством, идея жестких, незыблемых законов в дальнейшем диалектически дополнила выдвинутый Конфуцием принцип человеколюбия и оказалась поглощена им.

2. Этические учения Древней Греции.

Предпосылки античной этики создавались на протяжении многих столетий в устном народном творчестве, в пословицах и поговорках, мифах и сказках. Моральное

учение формировалось как житейская мудрость, требовавшая определенной гармонии, порядка, меры.

Т.Н. Кузьменко выделяет следующие характерные черты античного мировоззрения:

1. Преобладание эвдемонистических мотивов в нравственных исканиях античных мыслителей (по их мнению, добродетельный человек должен быть счастливым).

2: Идея гармонии, частным случаем которой является гармония духовного и телесного. Аскетизм и монашество не относятся к отличительным чертам классической античности, хотя они ей и известны. Она не стремится, как это было принято в Древней Индии, радикальным путем избавиться от иллюзорной материальной оболочки для слияния с Абсолютом. Наоборот, античность демонстрирует малознакомый другим культурам асексуальный культ тела.

3. Социальная ориентированность этического мышления, взаимосвязь этики и политики. Гражданские добродетели высоко ценятся как в Древней Греции, так и в Древнем Риме. Важную роль играют демократические ценности. Однако государство для античности, в отличие от Древнего Китая, не самоцель. Это подтверждает и определенная эволюция социально-этических идей. В ранней античности распространено представление о единстве индивида и государства, в поздней возникает противопоставление внутреннего мира человека и его социального бытия.

4. Главной характеристикой античного этического мировоззрения является его рациональность. Для соединения с высшим Благом, с трансцендентным, потусторонним миром античному человеку не надо было преодолевать материю или создавать совершенное общество: он осуществлял это при помощи разума. Трансцендентный мир для античности умопостижаем, носит название «умного» места. Человек в состоянии достигнуть этого места самостоятельно, что утверждает ценность человека как такового в античной этике, его нравственную самодостаточность и автономность. Отсюда представление о добродетельном человеке, как человеке знающем, а о нравственном поведении -- как поведении разумном. Существует определённая связь между самопознанием и самосовершенствованием, счастьем и интеллектуальным удовольствием.

5. Античность подарила мировой культуре такую форму общественного знания, как наука. Эмпирические знания о природе, обществе и человеке существовали и в странах Древнего Востока: Египте, Индии, Китае и т.д. Однако только в Древней Греции благодаря общей рационалистической установке эти знания были отделены от мифологии, систематизированы, обобщены в форме теории. Теоретическое обоснование получила и нравственность, именно в Греции возникает наука о морали -- этика.

Первые попытки философского обобщения моральных процессов мы находим в ранних литературных памятниках европейской культуры -- поэмах Гомера, Гесиода, изречениях Семи мудрецов.

Гесиод является первым моралистом в истории европейской культуры. В своей назидательной поэме «Труды и дни» он дает обстоятельную эмоциональную характеристику добродетелей (бережливость, трудолюбие, пунктуальность) и пороков. В его творчестве есть аналог «золотого правила нравственности»: «зло на себя замышляет, кто зло на другого замыслил».

Формирование нравственных норм получает дальнейшее развитие в изречениях так называемых семи мудрецов (Фалеса, Солона, Периандра, Клеобула, Хилона, Би-анта, Питтака). Мудрецы имеют дело уже не с реальными людьми и их отношениями, но с нравственными нормами, существующими как бы сами по себе. Предписания мудрецов требуют от человека самоограничения («ничего слишком», «мера -- лучше всего» и т.п.), служения интересам государства («государству советы давай наилучшие» и т.п.), уважения к авторитетам и обычаям («богам -- почет, родителям -- честь», «старость чти», «о богах говори, что они есть» и т.п.). Отметим, что на этом этапе нравственные

размышления еще лишены философского обоснования, они являются обобщением нормативных поисков обыденного сознания.

Следующий этап развития нравственной рефлексии связан с первыми греческими философами -- Анаксимандром, Гераклитом, Пифагором, Эмпедоклом, Парменидом и др. (VII--V вв. до н.э.). Эти мыслители в своих учениях поднялись на новый уровень этической абстракции. Они обосновывают первичность, в том числе и нравственную, некой единой первоосновы, противопоставляя ей многообразие мира. Мыслители-натурфилософы говорят о нравственности как о космическом начале, регулирующем человеческое поведение.

Новый этап в развитии нравственного сознания Древней Греции представлен деятельностью учителей мудрости -- софистов (V в. до н.э.).

Учение софистов отражает их сомнения в самом предмете этики -- нравственности, поскольку они на основе богатого эмпирического материала отметили существенное различие законов, обычаев и нравов как в самой Греции, так и в других странах. Возникла проблема морального критерия. Традиционные нравственные нормы становятся объектом критики.

Софисты положили начало этике как философской дисциплине, указали на общественный, человеческий характер морали и в самом общем виде обозначили предмет этики, задали научно плодотворное и социально прогрессивное направление зарождающейся этике -- ориентировали ее на критическое отношение к принятым в обществе моральным образцам поведения, на изучение моральных ценностей в их соотносительности с конкретными историческими условиями и интересами индивидов.

Сократ (469--399 гг. до н.э.) стремился найти надежную основу для нравственности, обосновать ее объективные, общезначимые характеристики. Он справедливо полагал, что без единой системы нравственных ценностей, имеющих для людей одинаково положенное содержание, носящее устойчивый и общеобязательный характер, общество окажется в опасности.

Первым несомненным положением этики Сократа является признание традиционной для античного общественного сознания связи понятий блага и добродетели с понятиями пользы и счастья. Сократ в споре с Протагором говорит, что благо -- не что иное, как удовольствие, и зло -- не что иное, как страдание. Все люди, говорит Сократ, стремятся к удовольствиям и избегают страданий, но что конкретно для них является удовольствием и страданием -- это довольно сложный вопрос. Зачастую бывает, что человек стремится к удовольствию, а приходит к страданию. Поэтому, считает Сократ, прежде чем желать получить удовольствие, надо быть уверенным, что это будет именно удовольствие. А для такой уверенности необходимо знание, и оно достижимо.

Второе положение этики Сократа: знание, добро и счастье тождественны.

По мнению Сократа, человек делает зло только по неведению. По своей же воле человек не совершает неблагоприятных поступков. Того, кто познал, что есть добро, а что есть зло, никто не заставит творить зло. По Сократу, добродетель мужества -- это понимание того, что страшно и что не страшно, умеренность -- есть знание о том, как обуздывать страсти. Мудрость есть знание о том, как следовать законам. Таким образом, все добродетели у Сократа пронизаны разумностью. Если этой разумности недостаточно, то речь не может идти о добродетели.

Сократ считал, что поскольку добродетели основаны на знании, то им можно научиться. Вместе с тем под знанием добродетели Сократ понимал не обычное профессиональное знание, которое передается посредством простого научения, а определенное состояние сознания, представляющее собой единство знания и личностного отношения к нему, то, что сейчас называется убеждением. Такое знание, по мнению Сократа, изначально заложено в душе человека, и задача учителя заключается в том, чтобы вывести это знание из глубины души на поверхность, дать возможность осознать это человеку.

Кроме того, Сократ известен тем, что определяет нравственные характеристики человека -- мужество, справедливость и т.д. Знаменитые сократовские диалоги с собеседниками, по сути сводятся к раскрытию содержания этих понятий.

Этический рационализм Сократа получил свое развитие в этическом идеализме его ученика Платона (427-- 347 гг. до н.э.). Чтобы придать нравственности объективный, общезначимый характер, Платон помещает нравственные ценности -- благо, добро, справедливость, честность, добродетель -- в мир идей, правильно утверждая их идеальный характер. Однако Платон гипертрофировал идеальную природу нравственных ценностей, придав им статус самостоятельного, высшего по отношению к реальным явлениям действительности, бытия. Мир идей у Платона обладает истинным бытием, а земной материальный мир представляет собой его несовершенное подобие, копию высшего мира. Поэтому обретение нравственных ценностей, добродетели, по Платону, возможно только по мере отрешения души человека от всего земного, чувственно-телесного, несовершенного и неподлинного, устремления в мир сверхчувственных, умопостигаемых идей.

Средоточием нравственных идей, по Платону, является человеческая душа как частица мировой души. Человеческая душа до своего вселения в данное тело («темницу души») обитала в прекрасном мире идей и созерцала идеи блага, справедливости, благоразумия, благородства и т.д. В земной же жизни душа способна вспомнить то, что она созерцала, обрести об этом знание.

Душа человека состоит из трех частей -- разумной, волевой и чувствующей, и способность человека к нравственно совершенной жизни, по Платону, т. е. степень его добродетельности, зависит от достоинства души, от того, какая часть является преобладающей. Чувства и желания отвлекают душу от созерцания идеального мира и приобщения к нему, и только разумность, способность к умозрению открывает человеку путь в мир идей.

При этом каждой части души соответствует определенная степень ее совершенства, достижение которого также определяющим образом влияет на степень добродетели человека. Разумности соответствует мудрость, волевой части души -- мужество, а чувствующая часть души должна ориентироваться на умеренность.

Таким образом, добродетель человека зависит от того, какая способность, часть его души является преобладающей, и от степени совершенства этой способности. Первое от человека не зависит, так как преобладающая способность души является врожденной и обусловлена прежней жизнью души в мире истинно сущного бытия. Второе же является результатом воспитания и земного образа жизни человека.

Каждый человек должен вести такой образ жизни и заниматься такой деятельностью, которая соответствует природе его души. Именно тогда земная жизнь людей в обществе будет приближаться к порядку, отражающему мир идей, идеальному миру.

3. Средневековая этика.

Средневековое этическое мышление отрицало положения античной моральной философии прежде всего потому, что ос–новой для толкования нравственности в ней выступает не ра–зум, а религиозная вера. Мыслители Средневековья в своих трактатах отводят разуму второстепенную роль, как в пости–жении самого существа морали, так и в выборе индивидуаль–ной моральной позиции. Идея Бога как морального образца в средневековой этике задает строгие границы для интерпре–тации всей нравственной проблематики.

Античные философы, решая вопрос о высшем благе, исхо–дили из того, что благо существует непосредственно для чело–века и ради него, и потому речь шла о высшем благе человека. Христиане этим представлениям противопоставляли иной тезис: так как

высшее благо – это Бог как реальность, то высшее благо существует ради славы самого Бога.

В соответствии с христианской этикой жизнь человека и ее ценности обретают смысл лишь в соотношении с божественными заповедями. Таким образом, Бог выступает как объективный, безусловный, единственно правильный источник морали. Для христианской этики характерно противоречивое сочетание пессимистических и оптимистических мыслей. Пессимизм, главным образом, связан со «здесь и сейчас» миром, а оптимизм – с надеждами на «божье царство». Человек должен отказаться от своеволия, полностью подчиниться воле Бога.

Ключевой проблемой христианской этической концепции становится идея любви к Богу. Любовь при этом понимается как своеобразный универсальный принцип нравственности, морали. Она определяет нравственное отношение к ближним, делает возможным придание морали общечеловеческого статуса, освящает все существующее.

В христианской этике из идеи любви к Богу появляется новая добродетель – милосердие (неизвестная античной этике), которая предполагает прощение обид, готовность к состраданию и помощи нуждающимся. Именно с этим периодом связано возникновение «золотого правила» нравственности, записанное в Библии: «Итак, во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними...».

В отличие от стоицизма, который был ориентирован на сильную личность, способную обрести все в себе самой, христианство обращается к «нищим духом», к нуждающимся, ко всем, кому необходимы утешение и помощь. Отчаявшимся христианская мораль обещает искупление страданий и вечное блаженство в ином мире.

Принципы первоначального христианства значительно отличаются от более поздних его форм, подчинивших своей догматике философскую и этическую мысль. В процессе превращения в официальную идеологию и «завоевания» европейского мира христианская мораль претерпевает эволюцию. Христианское мышление началось прежде всего с выработки этических оснований.

В первые века христианства возникает совершенно особый строй мысли, который был ориентирован на древность, святость и правильность. Представления о том, что мир открыт, возведен и конечен (идея эсхатологии), рождали понимание необходимости учиться ожиданию этого конца, сознательно осваивать правила такого ожидания.

В дальнейшем проповедовании от всеобщей любви христианская этика переходит к преследованию инакомыслящих, от провозглашения равенства людей и отвержения богатства к оправданию социального неравенства.

Так как для эпохи Средневековья характерна неразделенность собственно морального сознания от других форм общественного сознания и нравственности, христианская теология объединила в единый нерасчлененный комплекс философскую, религиозную, этическую проблематику. В результате проблема морали как самостоятельной области знания, по сути дела, не поднимается, а традиционные этические вопросы обретают религиозную направленность. Кроме «любви» и «высшего блага» в христианской этике разрабатывались такие понятия, как «поступок» и «интенция» поступка, «добро-детель» и «грех», «порок» и «вина».

Необходимо отметить, что христианская этика, изначально содействуя богопознанию, включалась в состав созерцательной философии, под которой понималось религиозно-философское созерцание Бога, «схваченное» в акте интуиции. При такой постановке вопроса о высшем благе зло понималось как недостаток блага, применительно же к греховности человека высшим злом являлась его вина.

Таким образом, вся патристика в Средние века основывалась на таком представлении об этике. Кроме того, понимание Бога как высшего блага, к которому причастны все люди, и следование, к которому ведет презрение к смерти, служило этическим доказательством бытия Бога.

4. Гуманистическо-утопические учения эпохи Возрождения (Т. Мор, Т. Кампанелла, Н. Маккиавелли)

Эпоха Возрождения (Ренессанса), охватывает период с XIV по начало XVII вв., приходится на последние столетия средневекового феодализма. XIV-XVII вв. - переходная эпоха от феодализма к капитализму, это время географических открытий, торговли, личной предприимчивости, высвобождения человека от сословных ограничений. Всё это рождает новое качество культуры, известное под названием гуманизма, возрождения. Понятие «гуманизм» появляется в середине XV в. И означает то, что Цицерон и Тацит в свое время выразили термином «humanitas»-человеческий, человеческий, образованный, т.е. качества свободного гражданина, необходимые для активного участия в жизни общества. Разрушение цехово-корпоративной структуры способствовало возникновению светской интеллигенции. Она складывается из купцов, знати, юристов, преподавателей, даже из ремесленников и крестьян. Так появляются кружки гуманистов, не связанных с университетами, где преобладала схоластика. Гуманисты-интеллигенты не связаны определенной профессией. Они представляют новую аристократию-«аристократию духа»; их этико-философской доминантой является стремление к синтезу духовности. Они все направлены на изучение классической древней (греческой и латинской) литературы, философии, которые становятся эталоном культурной деятельности.

Эпоха Возрождения - это переворот в первую очередь в системе ценностей, в оценке всего сущего и отношении к нему. Возникает убеждение в том, что человек - высшая ценность. Такой взгляд на человека обусловил важнейшую черту культуры Ренессанса – развитие индивидуализма в сфере мировоззрения всестороннее проявление индивидуальности в общественной жизни. В формировании ренессансного мышления огромную роль сыграло античное культурное наследие. Следствием возросшего интереса к классической культуре стало изучение античных текстов и использование языческих прототипов для воплощения христианских образов, собирательство камей, скульптур и прочих древностей, а также восстановление римской традиции портретных бюстов. Возрождение античности, собственно, дало название всей эпохе (ведь Ренессанс и переводится как возрождение).

Особое место в духовной культуре этого времени занимает философия. Важнейшая особенность философии Возрождения-антисхоластическая направленность взглядов и сочинений мыслителей этого времени. Другая ее характерная черта-создание новой пантеистической картины мира, отождествляющей Бога и природу.

Наконец, если философия Средневековья теоцентрична, то характерная особенность философской мысли Возрождения-антропоцентризм. Человек-не только важнейший объект философского рассмотрения, но и центральное звено всей цепи космического бытия.

Последним хронологическим периодом Возрождения является эпоха Реформации, завершая этот этап величайший прогрессивный переворот в развитии европейской культуры. Особое историческое значение Возрождения связывают с идеями и художественными достижениями гуманизма, провозгласившего в противовес средневековому христианскому аскетизму величие и достоинства человека. Гуманисты видели в человеке наиболее прекрасное и совершенное творение Бога. И этому обожествленному человеку гуманистов реформистами противопоставлялась идея полного ничтожества человека перед Богом, а их оптимистическому и жизнерадостному мироощущению суровый дух добровольного самоограничения и самодисциплины. Они испытывают презрение к «умствованию» и абсолютное доверие к религии, доходящее до мракобесия и ненависти к науке.

Реформация-это широкое религиозное и социально-политическое движение, начавшееся в начале XVI в. в Германии, и направленное на преобразование христианской религии. Начавшись в Германии, Реформация охватила ряд европейских стран и привела к

отпадению церкви Англии, Шотландии, Дании, Швеции, Норвегии, Нидерландов, Финляндии, Швейцарии, Чехии, Венгрии, частично Германии.

Термин «Реформация» выражает ту существенную сторону движения, центром которой является критика и атака на монопольное положение католической папской церкви и ее учение в политической, идеологической системе тогдашнего европейского общества.

Процесс преодоления средневековой схоластики в принципе осуществлялся двумя путями: с одной стороны, через Ренессанс, а с другой-через европейскую реформацию. Оба течения отличаются друг от друга способами критики средневековой схоластики, однако оба они выражают необходимость уничтожения средневековой философии и идеологии, выступают как проявление ее кризиса, образуют предпосылки создания основ философии нового времени.

Эпоха Возрождения и Реформации определяется как исторический процесс идейного и культурного развития накануне ранних буржуазных революций. Страны Западной и Центральной Европы достигли такого идейного и политического развития, когда передовые мыслители того времени стали задумываться о справедливом устройстве общества. Они сформулировали новые взгляды на общественную жизнь. Деятели Возрождения попытались изобразить нужное человеку общество без всяких упоминаний Библии или учения святых отцов. Для них, деятелей Возрождения, общество- это необходимая среда жизни человека. Оно не на небе, не дар божий, а на земле и результат человеческих усилий. По их мнению, общество, во-первых, должно строиться с учетом природы человека; во-вторых - для всех людей; в-третьих-это общество далекого будущего.

К вопросам устройства государства обращались многие философы эпохи Возрождения. Возникают концепции, обращенные к проблемам государства: основанные на реалистических принципах политические теории Николо Макиавелли и Франческо Гвиччардини и социальные утопии Томаса Мора и Томмазо Кампанеллы.

Утопические идеи Томаса Мора

Наиболее примечательна в этот период деятельность двух так называемых «социалистов-утопистов»: Томаса Мора и Томмазо Кампанеллы. Они являются предшественниками научного социализма и их работы похожи между собой. Они оба, но каждый по-своему, пытались создать общество, в котором люди равны между собой, отсутствует частная и даже личная собственность, труд-обязанность всех, а разделение происходит по потребности.

Утопия: от греч. *у-нет* и *typos-место*, т.е. место, которого нет; по другой версии, от *йи-благо* и *typos-место*, т.е. благословенная страна. Термин «Утопия» ведет происхождение от названия книги Т. Мора. Понятие «Утопии» стало нарицательным для обозначения различных описаний вымышленной страны, призванной служить образцом общественного строя, а также в расширенном смысле всех сочинений и трактатов, содержащих нереальные планы социальных преобразований.

В истории человечества Утопия как одна из своеобразных форм общественного сознания воплощала в себе такие черты, как создание социального идеала, критику существующего строя, стремление бежать от мрачной действительности, а также попытки представить будущее общества. Первоначально Утопия тесно переплеталась с легендами о «золотом веке», об «островах блаженных». В античности и в эпоху Возрождения Утопия приобрела преимущественно форму описания совершенных государств, якобы существующих где-то на земле, либо существовавших в прошлом; в XVII-XVIII вв. получили распространения различные утопические трактаты и проекты социальных и политических реформ.

Томас Мор родился в 1477 или 1478 г. в Лондоне в семье богатого горожанина, воспитывался в доме видного политического деятеля того времени кардинала Нортон. Мор получил прекрасное образование вначале в Оксфордском университете, где в течение

двух лет он с увлечением занимался изучением греческой философии и литературы, был членом кружка оксфордских гуманистов (среди которых был Эразм Роттердамский), а затем, по настоянию отца-видного королевского судьи, прошел семилетний курс юридических наук в специальных школах английских легистов. Как адвокат он быстро завоевывает признание купечества.

В 1504г. Мор избирается в парламент и навлекает на себя немилость Генриха VII выступлением против его финансовых притязаний. При новом короле его назначают помощником шерифа. В этой должности, по словам Эразма, он снискал себе репутацию справедливого судьи, «покровителя всех нуждающихся».

В 1518г. Мор поступает на службу к Генриху VIII. Вначале 20-х годов поддерживает его в полемике с Лютером и, пользуясь его расположением, в 1529г. принимает высшую должность-лорда-канцлера. Однако, когда, убедившись в невозможности подчинить папский престол своему влиянию, Генрих VIII объявил себя главою церкви, Т. Мор, сохраняя верность своим убеждениям, в 1532г. сложил с себя полномочия лорда-канцлера.

6 июля 1535г. был казнен по обвинению в государственной измене (отказ от присяги королю как «верховному главе» английской церкви). Спустя несколько веков, католическая церковь, нуждающаяся в героях высокого интеллектуального и нравственного ранга, канонизировала Т. Мора.

Книга «Остров Утопия» вышла в свет в 1516г. Книга написана в популярном в то время жанре «рассказа путешественника». Якобы некий мореплаватель Рафаэль Гитлодей побывал на неизвестном острове Утопия, общественное устройство которого его так поразило, что он рассказывает о нем другим.

Первая часть «Утопии» посвящена критике государственного устройства Англии. В целом английское общество осуждается за слишком далеко зашедшую имущественную поляризацию населения: на одной стороне «жалкая бедность», на другой «дерзкая роскошь».

Томас Мор разоблачает паразитизм аристократии, духовенства, армии слуг, наемного войска и безудержное стремление высших классов к роскоши при полном отсутствии заботы о тружениках.

Что предлагается взамен? Томас Мор изобразил общество, где ликвидирована частная и личная собственность, введено равенство потребления, обобществлено производство и быт. Труд в Утопии составляет обязанность всех граждан, распределения происходит по потребности, рабочий день сокращен до 6 часов; наиболее тяжелые работы выполняют рабы. Отсутствие частной собственности позволяет Т. Морю строить производственные отношения в Утопии по новому принципу: на основе сотрудничества и взаимной помощи граждан, свободных от эксплуатации. Однако, проектируя справедливое общество, Мор оказался недостаточно последовательным, допустив в Утопии существование рабов. Рабы на острове-бесправная категория населения, обремененного тяжелой трудовой повинностью. Они «закованы» в цепи и «постоянно» заняты работой. Наличие рабов в Утопии в значительной мере, по-видимому, было обусловлено низким уровнем современной Мору техники производства. Рабы нужны утопийцам, чтобы избавить граждан от наиболее тяжелого и грязного труда. Чтобы стать рабом, нужно совершить тяжкое преступление (в том числе измену или распутство). Рабы до конца дней своих занимаются тяжелой физической работой, однако в случае прилежного труда могут быть даже помилованы. Всеобщее равенство может быть и у рабов: равенство между собой. Одинаково одеты, одинаково стрижены, одинаково бесправны. Не индивиды, а масса типичностей. О масштабах свободы даже для честных утопийцев можно судить по следующему пассажи: «Каждая область метит своих рабов собственным знаком, уничтожить который-уголовное преступление, равно как появиться за границей или же разговаривать о чем-либо с рабом из другой области». Причем для раба нет никакой возможности бежать (либо донесут, либо внешний вид выдаст). Причем

доносы всячески поощряются, а молчание о побеге жестоко наказывается. «У рабов же не только нет возможности сговориться, но и им нельзя даже собраться поговорить или обменяться приветствиями». Правда, остается надежда на освобождение в случае прилежного труда. Наличие рабов, несомненно, слабая сторона утопической концепции Томаса Мора.

Политический строй Утопии основан на принципах выборности и старшинства. Ежегодно проходят выборы. Верховный орган государства-сенат, который учитывает все, что производится в отдельных районах государства и при необходимости осуществляет перераспределение произведенного. В сенат граждане избираются не реже, чем раз в год. Власть постоянно меняется, у руля пожизненно остается лишь один человек-князь. Впрочем, его тоже могут отстранить, если он захочет править единолично.

Основной хозяйственной единицей Утопии является семья. При ближайшем рассмотрении, однако, оказывается, что семья у утопийцев необычная и формируется она не только по принципу родства. Главный признак утопийской семьи заключается в ее профессиональной принадлежности к определенному виду ремесла. Т. Мор неоднократно подчеркивает, что отношения в семье строго патриархальные, «во главе хозяйства стоит старейший. Жены услуживают мужьям, дети-родителям и вообще младшие старшим». Кроме того, в Утопии распространено почитание предков. Т. Мор перечисляет ремесла, которыми занимаются в отдельных семействах: это обычно «прядение шерсти или обработка льна, ремесло каменщиков, жестянщиков или плотников».

Главной производительной ячейкой в сельском хозяйстве Утопии является большая община, насчитывающая не менее 40 человек-мужчин и женщин и еще двух приписанных рабов. Во главе такого сельского «семейства» стоят «почтенные в летах» распорядитель и распорядительница.

Обращаясь к анализу этического аспекта «Утопии», нетрудно заметить, что главное в утопической этике-это проблема счастья. Утопийцы полагали, что «для людей все счастье или же его важнейшая доля» заключается в удовольствии, наслаждении. Однако, согласно этике утопийцев, не во всяком наслаждении состоит счастье человека, но «только в честном и благородном», основанном на добродетели и устремлении в конечном итоге к «высшему благу», к которому «влечет нашу природу добродетель». Ставя и решая эти «вечные» проблемы, Мор обнаруживает основательное знакомство с древнегреческой философией, в частности с сочинениями Платона и Аристотеля. Утопийцы считали свою этику наиболее разумной прежде всего потому, что она полезна для общества в целом и для каждого члена в отдельности, так как принципы этой этики, с их точки зрения, больше всего отвечали самому существу человеческой природы, проявлявшемуся в стремлении человека к счастью.

Религии утопийцев отличались друг от друга не только на своем острове, но и в каждом городе. Правда, общим для религий утопийцев было то, что они обязательно предписывали всем гражданам строгое соблюдение разумных и полезных для всего общества норм морали, а также установленных политических порядков, т.е. вместо того, что, с точки зрения Мора-гуманиста, представляло общечеловеческую ценность: человеколюбие, сочетание личных интересов с общественным благом, а также недопущение религиозных междоусобиц. Поддержание этих разумных моральных и политических норм лучше всего, по мнению Мора, обеспечивалось верой в бессмертие души. В остальном граждане Утопии пользовались полной свободой вероисповедания. Каждый мог пропагандировать свою религию «только спокойно и рассудительно, с помощью доводов», не прибегая к насилию и воздерживаясь от оскорблений других религий.

В отличие от философов античности и средневековья Мор исследует и решает этические проблемы на стыке философии, политики и социологии. Оригинальность Мора как мыслителя эпохи Возрождения-в том, что он ищет путь к совершенной этике в радикальном переустройстве общества на началах социальной справедливости, равенства

и братства. При этом Мор не ограничивается порицанием человеческих пороков и провозглашением принципов этики, которыми должен руководствоваться некий абстрактный индивидуум, но выводит универсальный принцип совершенной этики индивидуума из коллективной этики бесклассового общества, моральным провозглашается то, что отвечает интересам большинства. Все, что противоречит благу большинства, объявляется аморальным. Автор «Утопии» не мыслит другого пути к решению морально-этических проблем, нежели через уничтожение частной собственности и переустройство всего общества на коммунистических началах. Именно это подразумевается Мором, когда он говорит об упразднении власти золота и отмене денег. Уничтожив собственность и деньги, Утопийцы добились коренного решения ряда этических проблем, над которыми тщетно бились поколения мыслителей античности и средневековья. Исчезли многие социальные пороки и конфликты: «обманы, кражи, грабежи, раздоры, возмущения, тяжбы, распри, убийства, предательства, отравления».

Всей своей книгой Томас Мор утверждает ту истину, что переустройству подлежит прежде всего порочная общественная система, поскольку источников нравственной испорченности людей (в том числе и самой гордыне, осуждаемой христианской моралью) является неравенство, вытекающее из частной собственности, без упразднения которой невозможна и справедливая социальная этика, достойная человека. Лишь государство, где уничтожена частная собственность, следует признать не только наилучшим, но и «единственным, какое по праву может притязать называться государством».

Утопические идеи Томмазо Кампанеллы

Томмазо Кампанелла (1568-1639) родился в семье сапожника. В 1582г. вступил в доминиканский орден. Неудовлетворенный схоластической ученостью, культивируемой орденом, Кампанелла познакомился с натурфилософией Б. Телезио, учение которого защищал в первом своем трактате «Философия, доказанная ощущениями» (1591г.). Спасаясь от гонений орденских властей, он бежал из Неаполя на север Италии, где его арестовали по обвинению в ереси. После суда и тюремного заключения в Риме Кампанелла вернулся в Неаполь, а затем в Калабрию. Здесь он возглавил широкий антииспанский заговор, который в результате доноса был раскрыт в августе 1599г. Кампанелла был схвачен как политический преступник и еретик, подвергнут пыткам и осужден на пожизненное заключение. В неаполитанских тюрьмах он провел 27 лет. В заточении он написал многочисленные сочинения по философии, богословию, астрологии, астрономии, медицине, физике, математике, политике, в числе которых знаменитая утопия «Город Солнца» (1623г.). В 1626г. Кампанелла добился перевода в Рим, что, впрочем, не избавляло его от инквизиционных преследований и тюрьмы. Заинтересовав своими сочинениями и астрологическими предсказаниями папу Урбана VIII,

Кампанелла смог получить освобождение. Однако 1635г., в связи с требованиями испанских властей о его выдаче, Кампанелла бежал во Францию, где, пользуясь покровительством кардинала Ришелье, издал многие из своих сочинений и написал новые политические трактаты с целью подвигнуть правительство Франции к борьбе за освобождение Италии от испанского гнета.

«Город Солнца» был написан через сто лет после «Утопии» Томаса Мора. Кампанелла был знаком с творчеством Мора, поэтому его влияние на «Город солнца» хорошо просматривается.

Кампанелла рисует идеальное, с его точки зрения, общество, где трудятся все и нет «праздных негодяев и тунеядцев».

За 27 лет заключения Кампанелла, безусловно, долго думал о неравенстве и о наилучшем государственном устройстве. Как сделать общество более справедливым? Осмыслив окружающую его действительность, он пришел к выводу: существующий строй несправедлив. Чтобы люди жили лучше, его должен сменить другой, более совершенный строй, где все люди равны между собой.

В жанровом плане «Город Солнца» тоже не нов: рассказ путешественника о посещенной им идеальной стране.

В городе Солнца, жителей которого Кампанелла называет соляриями, ликвидирована частная собственность; труд-общая повинность и главная потребность человека. Все солярии «принимают участие в военном деле, земледелии и скотоводстве...А тот, кто знает большее число искусств ремесел, пользуется и большим почетом; к занятию же тем или иным мастерством определяются те, кто оказывается к нему наиболее способным. Самые тяжелые ремесла...считаются у них и самыми похвальными, и никто не уклоняется от занятия ими...Менее тяжелыми ремеслами занимаются женщины». У соляриев 4-часовой рабочий день. В оставшееся от работы время люди должны развиваться душой и телом. Либо изучать науки, либо заниматься физическими упражнениями.

В городе Солнца господствует духовная аристократия. Кампанелла пишет: «Верховный правитель и них-священник, именующийся на их языке «Солнце», на нашем же мы называли бы Метафизиком. Он является главою всех и в брэнном и в духовном, и по всем вопросам и спорам он выносит окончательное решение». Верховным правителем становится самый образованный человек. Им может стать человек, достигший 35-летнего возраста. Должность эта несменяема до тех пор, пока не найдется такой человек, который окажется мудрее своего предшественника. При Верховном правителе состоят три соправителя: Пон, Син, Мор или Мощь, Мудрость, Любовь. Должностные лица сменяются по воле народа. Но четверо высших несменяемы, «если только по совещанию между собой не передадут своего достоинства другому, кого с уверенностью считают мудрейшим, умнейшим и безупречнейшим. Они действительно настолько разумны и честны, что охотно уступают мудрейшему и сами у него поучаются, но такая передача власти случается редко».

Распределением всего, что производится в городе Солнца, занимаются должностные лица, и никто не может ничего себе присвоить. У соляриев все общее дома, спальни, кровати и все необходимые предметы. Через каждые шесть месяцев начальники назначают «...кому в каком круге спать и кому в первой спальне, кому во второй: каждая из них обозначается буквами на притолоке».

Внутренней торговли у соляриев нет. С купцами из других стран совершается обмен товарами.

Монах Кампанелла пишет, что солярии «на деторождение смотрят как на религиозное дело, направленное ко благу государства, а не отдельных лиц». Пары для воспроизводства населения подбирает само государство, «женщины статные и красивые соединяются только со статными и крепкими мужчинами; полные же-с худыми, а худые-с полными, дабы они хорошо и с пользой уравнивали друг друга».

Основная причина зла по Кампанелле-собственность, которая порождает эгоизм. Для достижения своих эгоистических целей, богатства человек начинает грабить государство или становится предателем или лицемером, когда ему недостает могущества и знатности. Кампанелла пишет: «Но когда мы отрешимся от себялюбия, у нас остается только любовь к общине...» В идеальной общине Кампанеллы упразднены собственность и семья, дети целиком воспитываются государством.

Считая, что причина народного несчастья – это невежество, Кампанелла большое внимание уделил народному образованию и воспитанию. С момента рождения дети начинают обучаться и воспитываться в обществе. Они изучают азбуку, по картинам знакомятся с историей и языками. С семи лет они изучают естественные науки и другие предметы, вместе с этим их учат ремеслам и сельскому хозяйству. Дети, воспитанные таким образом, сходны по способностям и нраву, отчего в государстве великое согласие, «поддерживаемое неизменной взаимной любовью и помощью друг другу».

Осуществление своей программы Кампанелла, возлагал на Европейских государей, испанского, затем французского короля и Римского папу, стремясь достичь, духовного

единства человечества в рамках реформированного в соответствии с его идеалами католицизма.

5. Этика «разумного эгоизма» эпохи Просвещения.

Выдвинув идею формирования личности, просветители показали, что человек обладает разумом, духовной и физической силой. Люди приходят в мир равными, со своими потребностями, интересами, удовлетворение которых - в установлении разумных и справедливых форм человеческого общежития. Умы просветителей волнует идея равенства, что только перед Богом, но и перед законами, перед другими людьми. Идея равенства всех людей перед законом, перед человечеством - первый характерный признак эпохи Просвещения.

Избавление от всех социальных неурядиц просветители видели в распространении знаний. И не без их участия в эпоху Просвещения победу одержал рационализм, развившийся в западноевропейской мысли еще в Средние века. В статье "Ответ на вопрос: что такое Просвещение?" И. Кант писал:

Просвещение - это выход человека из состояния своего несовершеннолетия, в котором он находится по собственной вине. Несовершеннолетие есть неспособность пользоваться своим рассудком без руководства со стороны кого-то другого. Несовершеннолетие по собственной вине - это такое, причина которого заключается не в недостатке рассудка, а в недостатке решимости и мужества пользоваться им.

Неудивительно, что религия в той форме, в какой преподносила ее церковь, казалась просветителям-атеистам в пылу борьбы крайностей врагом человека. В глазах просветителей-деистов. Бог превратился в силу, которая лишь внесла определенный порядок в извечно существовавшую материю. В эпоху Просвещения стало особенно популярным представление о Боге как великом механике и о мире как огромном механизме.

Благодаря достижениям естественных наук возникло представление, что время чудес и загадок миновало, что все тайны мироздания раскрыты и Вселенная, и общество подчиняются логичным, доступным человеческому разуму законам. Победа разума - второй характерный признак эпохи.

Третий характерный признак эпохи Просвещения - исторический оптимизм.

Эпоха Просвещения по праву может быть названа "золотым веком утопии". Просвещение, прежде всего, включало в себя веру в возможность изменять человека к лучшему, "рационально" преобразовывая, политические и социальные устои.

Ориентиром для создателей утопий XVIII в. служило "естественное" или "природное" состояние общества, не ведающего частной собственности и угнетения, деления на сословия, не утопающего в роскоши и не обремененного нищетой, не затронутого пороками, живущего сообразно разуму, а не "по искусственным" законам. Это был исключительно вымышленный, умозрительный тип общества, который, по замечанию Руссо, возможно, никогда и не существовал и который, скорее всего, никогда не будет существовать в реальности.

Возрожденческий идеал свободной личности приобретает атрибут всеобщности и ответственности: человек Просвещения думает не только о себе, но и о других, о своем месте в обществе. В центре внимания просветителей - проблема наилучшего общественного устройства. Просветители верили в возможность построения гармонического общества.

Глубокие изменения в социально-политической и духовной жизни Европы, связанные с зарождением и становлением буржуазных экономических отношений обусловили основные доминанты культуры XVIII в.

Главными очагами Просвещения были Англия, Франция, Германия. С 1689 г. - года последней революции в Англии - начинается эпоха Просвещения. Это была славная эпоха, начатая одной революцией и закончившаяся тремя: промышленной - в Англии,

политической - во Франции, философской и эстетической - в Германии. За сто лет - от 1689 до 1789 гг. - мир изменился. Все больше выветривались остатки феодализма, все громче заявляли о себе буржуазные отношения, окончательно утвердившиеся после Великой французской революции.

XVIII столетие подготовило также господство буржуазной культуры. На смену старой, феодальной идеологии пришло время философов, социологов, экономистов, литераторов нового века Просвещения.

В философии Просвещение выступало против всякой метафизики (науки о сверхчувственных принципах и началах бытия). Оно содействовало развитию любого рода рационализма (признающего разум основой познания и поведения людей), в науке - развитию естествознания, достижение которого оно часто использует для обоснования научной правомерности взглядов и веры в прогресс. Не случайно, что и сам период Просвещения в некоторых странах называли именами философов. Во Франции, например, этот период называли веком Вольтера, в Германии - веком Канта.

6. Морально-этическое учение И. Канта.

Этика является одной из древнейших философских дисциплин, объектом изучения которой служат мораль, нравственность. С трехсотых годов до н. э., когда этику впервые обозначили как особую область исследования, до сегодняшних дней интерес к ее осмыслению не ослабевает. В разное время к проблемам этики обращались такие философы, как Аристотель, Спиноза, Кант, Маркс.

Среди философских трактатов по этике особенно выделяются труды И. Канта. Этика Канта во многих отношениях явилась вершиной философии морали нового времени. Среди классиков немецкой философии Кант уделил наибольшее внимание нравственности (причем именно ее специфике), и его этическая концепция, последовательно развитая в целом ряде специальных трудов, была наиболее разработанной, систематической и завершенной. Кант поставил целый ряд критических проблем, связанных с определением понятия нравственности. Одна из заслуг Канта состоит в том, что он отделил вопросы о существовании Бога, души, свободы - вопросы теоретического разума - от вопроса практического разума: что я должен делать? Практическая философия Канта оказала огромное воздействие на следующие за ним поколения философов (А. и В. Гумбольдты, А. Шопенгауэр, Ф. Шеллинг, Ф. Гельдерлин и др.).

Изучение этики Канта продолжает развиваться с 20-х годов. Существует много разнообразных оценок этики Канта. С точки зрения метафизики, наиболее ценными являются идеи Канта о свободе и об автономии этики.

Современные исследования кантовской этики являются попыткой дать новые способы ее переосмысления и новые подходы реконструкции критической этики. Критическая этика Канта своим исходным пунктом имеет осознание практики, в которой воплощается разумное поведение человека. Подобно тому как теоретическая философия выясняет вопрос о возможности истины и научного знания, вся практическая философия посвящена человеческой практике, причем рассмотрение соотношения действительной свободы и морального закона является одной из существенных проблем осмысления кантовской практической философии. По Канту, единство критической философии с кантовской философией морали следует искать в фундаментальном положении человека в мире и в понимании единства его и раздвигающего границы знания поведения. Действительно, моральное поведение требует не только осознания долженствования, но и практического выполнения долга.

Связь этики Канта с его теоретической философией, генезис его этических идей, становления его мысли в рамках учения о свободе и этике, долженствование (центральная

категория его морали) - эти проблемы находятся в центре внимания при изучении его этической концепции.

Единственно, что изначально предопределено в человеке, - это его стремление к счастью; самые фундаментальные потребности и интересы людей в конечном счете сводятся к достижению блаженства. Но если даже эту фундаментальную природу человека можно отличить от наличной психологии людей и предписать человеку некий "истинный" интерес и стремление в отличие от его непосредственных, фактических склонностей и желаний, то все равно в этом случае мораль будет сведена к некоторому "разумному эгоизму". Кант рассуждает здесь прежде всего как моралист, с точки зрения самого нравственного сознания, последовательно проводя собственную логику. В данном случае он отстаивает чистоту морального мотива. Принцип счастья, говорит Кант, подводит под нравственность мотивы, которые, скорее, подрывают и уничтожают весь ее возвышенный характер, смешивая в один класс побуждения к добродетели и побуждения к пороку и научая только одному - как лучше рассчитывать, специфическое же отличие того и другого совершенно стирают. Если нравственность основывать на стремлении человека к счастью, то побуждение к действию, пусть даже правильному, будет обременено инородными, гетерономными, не свойственными самой морали мотивами - надеждой на достижение успеха, на обретение блаженства в этом или потустороннем мире, на вознаграждение добродетели, наконец, на получение внутреннего удовлетворения от сознания правильности своих поступков. Подлинно же моральный настрой человека должен состоять в том, чтобы не ожидать наград ни в этом, ни в ином мире, а исполнять свой долг безотносительно к каким-либо надеждам, пусть даже желание счастья - неискоренимое естественное стремление человека.

Мораль, как считает Кант, нельзя рассматривать лишь как способ достижения какого-то результата. При такой интерпретации нравственность превращается в чисто техническую, прагматическую задачу, в вопрос о благоразумии, умении и способности эффективно достигать поставленные цели. Такие принципы действия, конечно, имеют место в человеческой жизни; Кант называет их условными, гипотетическими императивами: если желаешь достичь такого-то результата, следует поступать так-то. Но все дело в том, что такие правила, определяя средства (методы, способы, пути, технику) осуществления искомой цели, оставляют в стороне вопрос об определении самих целей. Действительно, моральные требования к человеку нельзя свести к каким-то техническим предписаниям, которые указывают лишь то, как можно наиболее эффективно достигнуть преследуемую цель. Во-первых, далеко не каждая цель может быть признана нравственной; успешное действие может иметь и противоморальную направленность. Во-вторых, даже во имя благой цели могут быть применены средства, притом эффективные, кои могут быть аморальными. Таким образом, гипотетический императив, будучи руководством к действию технического порядка, еще ничего не говорит о нравственном характере действия. Целесообразность вовсе не всегда совпадает с требованием морали - вот какая проблема возникает в данном случае. Решение ее сводится к следующему: в жизни люди преследуют различные цели, но из этих - особенных, частных, "эмпирических" - целей еще невозможно вывести нравственность. Напротив, это нравственность признает правомерными одни и осуждает другие цели. Стало быть, не понятие цели обосновывает моральное должествование, а наоборот, эмпирические цели могут быть обоснованы или отвергнуты с точки зрения морали. Поэтому "цель, которую ставят, уже предполагает нравственные принципы. Например, идея высшего блага в мире... следует из морали, а не есть ее основа".

Кант сторонник приоритета должествования над ценностью в морали, в этом он видит специфику нравственности, кроме того, он первым в истории этики обратил внимание на всеобщий характер нравственных требований, на то, что они в своем обязующем значении распространяются на всех людей, в конечном счете на человечество в целом. Кант обращает особое внимание на то, что в морали человек должен сам

осознавать необходимость (долженствование) определенных действий и сам понуждать себя к этому. В этом он и видит специфику моральности, отличая ее от легальности (просто исполнения вменяемых человеку требований, внешнего подчинения). Мораль не выводится Кантом из анализа человеческого бытия, истории, общества, а просто постулируется как нечто изначально данное разумом и как некое особое измерение мира. Из отождествления Кантом морали и свободы (как способности человека давать себе самому законы) вытекает его формализм в понимании нравственности. По Канту безусловно добрая воля, принципом которой должен быть категорический императив, неопределенная в отношении всех объектов, будет содержать в себе только форму воления вообще, и притом как автономию; это и есть единственный закон, не имеющий никакого другого содержания. Он считает, что из чисто формального закона в решении любой конкретной моральной проблемы всегда следует только один возможный вывод, предписание к действию, принцип.

Теснее всего нравственность у Канта сплетена с правом. Если какого-либо человека долг заставил сделать выбор не в пользу своего ближнего, то для Канта это служит свидетельством его нравственности. В действительности здесь проявляется лишь абстрактный гуманизм - ведь отнюдь не всегда это справедливо на самом деле, то есть отнюдь не всегда любовь к дальнему нравственнее любви к ближнему. Кант прав в том, что нравственный императив требует оказания людям нужной помощи, но совсем не вынуждает любить их за это. Совершенно нелепо было бы говорить: вы должны любить других людей. Следовало бы сказать: у вас есть все основания любить своего ближнего, и это справедливо даже в отношении ваших врагов. И, действительно, чувство долга как будто исключает чувство любви, ибо любить по обязанности невозможно. Но Кант не прав, считая, что они никогда не могут совпасть, поскольку подлинная человечность предполагает любовь ко всем людям, а тогда и сострадание, и жалость будут адекватными долгу (скорее даже будут заменять долг). Людей, поступающих согласно принципам, совсем немного, что, впрочем, очень хорошо, так как легко может случиться, что в этих принципах окажется ошибка, и тогда вред, отсюда проистекающий, распространится тем дальше, чем более общим будет принцип и чем более непреклонным лицо, которое им руководствуется. Людей, действующих из добрых побуждений, гораздо больше и это превосходно.

1.3 Лекция №3 (2 часа)

Тема: «Современная этика. Проблема этического выбора»

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Особенности формирования современной этики.
2. Проблемы этического выбора.
 - а) эвтаназия;
 - б) аборт. Моральные и нравственно-религиозные аспекты аборта;
 - в) биомедицинские проблемы генной инженерии.

1.3.2. Краткое содержание вопросов

1. Особенности формирования современной этики.

Современная этика насилия. Выразителями идей насилия стали: Карл Маркс, Ф. Ницше и Е. Дюринг. Дюринг и Ницше отводили насилию решающую роль в истории человечества. Они считали оправданными жертвы при смене власти и строя, считали, что человек вправе коренным образом изменять общественную жизнь, если она не отвечает его устремлениям, а тех, кто не хочет этого можно под угрозой насилия заставить делать то, чего они не хотят. Маркс и Энгельс, которые вели полемику с Дюрингом относительно

отрицания насилия, тем не менее, стали основателями практики насилия, возвели его в ранг действующего закона любой революции. Уничтожение людей имеет место быть при смене общественного устройства. Этика насилия продолжила развиваться в трудах Ленина, и была им применена непосредственно на практике – диктатура пролетариата. Эта этика породила самые кровавые диктатуры 20 века – сталинизм и гитлеризм.

Современная этика ненасилия. Возникла она в противовес этике насилия, которая нашла широкое распространение в 20 веке. Главный этический принцип этого направления – отсутствие любого насилия над личностью и морального и физического. Через это человек строит отношения с природой и окружающими людьми.

Значимая роль в разработке этических категорий ненасилия принадлежит Льву Толстому. Он считал, что через насилие люди оправдывают наличие у них самых отрицательных пороков: зла, корысти, зависти, властолюбия. Но эти качества разрушительны, прежде всего, для их носителя. Следует менять свои моральные ценности, приходить к Богу и принимать главный принцип христианства – нельзя отвечать злом на насилие.

Имя другого выразителя этики ненасилия – М. Л. Кинга, связано с открытием в Нью-Йорке «Института ненасилия». Он обосновал основные принципы человеколюбия, а также методы их развития в себе. Кинг понимал, что реализация этих принципов нелегкая задача, но она и есть ключевой, обеспечивающей человеку выживание. Любовь должна стать движущей силой любого человека, причем даже к своим врагам. Отсюда важным качеством воспитания в себе является прощение.

Известность приобрели идеи и другого гуманиста 20 века – Ганди. Он боролся за независимость своей страны исключительно мирным путем. Ганди считал, что принципы ненасилия присущи только сильным людям, воспитавшими их посредством разума. Законы любви также действенны в мире, как и законы гравитации – любящий человек получает многое взамен. Гармония разума и любви в человеке – вот настоящий фундамент ненасилия.

Вершиной этики ненасилия стало направление этики благоговения перед жизнью, разработанной Альбертом Швейцером. Воспитание в душе любви, прощения, уважения к окружающим возможно через созерцания совершенства устройства природы и человека Создателем. Этика Швейцера – практична, она предусматривает воспитание в себе необходимых качеств, которые внесут гармонию в жизнь человека.

2. Проблемы этического выбора.

Биоэтика представляет собой значимую точку философского знания. Формирование и развитие биоэтики тесно связано с процессом изменения традиционной этики в целом, а также медицинской и биологической этики в частности. Ее можно объяснить прежде всего значительно возросшим вниманием к правам человека (в частности, в медицине это права пациента) и созданием новейших медицинских технологий, которые порождают массу проблем, требующих неотложного решения, с точки зрения как права, так и нравственности.

Кроме того, формирование биоэтики определено колоссальными изменениями в технологическом обеспечении современной медицины, большими достижениями в медико-клинической практике, которые стали допустимыми благодаря успехам трансплантологии, генной инженерии, появлению нового оборудования для поддержания жизни пациента и накоплению практических и соответствующих теоретических знаний. Все эти процессы сделали наиболее острыми моральные проблемы, которые теперь встают перед врачом, родственниками больных, средним медицинским персоналом.

Существуют ли границы оказания медицинской помощи, и какими они должны быть в поддержании жизни неизлечимо больного человека? Приемлема ли в современном обществе эвтаназия? С какого времени следует отсчитывать наступление смерти? С

какого момента человеческий зародыш можно считать живым существом? Допустимы ли аборты? Такими являются некоторые из тех вопросов, которые встают перед врачом, а также перед обществом при современном уровне развития медицинской науки.

Биоэтика – это исследовательское направление междисциплинарного характера, которое сформировалось примерно в конце 1960-х – начале 1970-х гг. Сам термин «биоэтика» был введен В. Р. Поттером в 1969 г. Сегодня его трактовка очень разнородна. Иногда биоэтику пытаются приравнять к биомедицинской этике, ограничив ее содержание этическими проблемами в отношениях «врач – пациент». В более широком понимании биоэтика включает в себя ряд социальных проблем и проблем, которые связаны с системой здравоохранения, отношением человека к животным и растениям.

А также термин «биоэтика» говорит о том, что она ориентируется на изучение живых существ независимо от того, применяются они в терапии или нет. Таким образом, биоэтика ориентируется на достижения современной медицины и биологии при обосновании или решении моральных проблем, которые возникают в ходе научных исследований.

В прошлом существовали различные модели, подходы к вопросу нравственности в медицине. Рассмотрим некоторые из них.

Модель Гиппократа («не навреди»)

Принципы врачевания, которые были заложены «отцом медицины» Гиппократом (460—377 гг. до н. э.), находятся у истоков врачебной этики. Знаменитый целитель в своей общеизвестной «Клятве» сформулировал обязанности врача перед пациентом. Главным положением ее является принцип «не навреди». Даже несмотря на то, что с тех пор прошли века, «Клятва» не потеряла своей жизненности, более того, она является эталоном построения многих современных этических документов. В частности, Клятва российского врача, которая утверждена на 4-й Конференции Ассоциации врачей России в Москве в ноябре 1994 г., содержит близкие по духу и даже по формулировке позиции.

Модель Парацельса («делай добро»)

Иная модель врачебной этики сформировалась в Средние века. Наиболее отчетливо ее постулаты были изложены врачом Парацельсом (1493—1541). В отличие от Клятвы Гиппократа, когда врач своим отношением завоевывает социальное доверие пациента, в модели Парацельса главное значение приобретает патернализм – эмоциональный и душевный контакт врача и пациента, на основе которого строится лечебный процесс.

В духе времени Средневековья отношения врача и пациента можно сравнить с отношениями духовного наставника и послушника, так как понятие «pater» (лат. – отец) в христианстве распространяется и на Бога. Сущность отношений врача и пациента обуславливается благодеянием врача, а благо, в свою очередь, обладает божественным происхождением, ибо всякое благо исходит от нас свыше, от Бога.

Деонтологическая модель (принцип «соблюдения долга») Сформировалась позднее. В основе ее находится принцип «соблюдения долга» (от греч. deontos – «должное»). Она основывается на строгом выполнении предписаний морального порядка, соблюдении определенного набора правил, которые устанавливает медицинское сообщество, социум, а также собственный разум и воля врача для обязательного их исполнения. Для каждой врачебной специальности имеется свой «кодекс чести», несоблюдение которого наказывается дисциплинарными взысканиями или даже исключением из врачебного сословия.

Биоэтика также понимается как принцип «уважения прав и достоинства человека». Современная медицина, генетика, биология, соответствующие биомедицинские технологии очень близко подошли к проблеме управления и прогнозирования наследственностью, проблеме жизни и смерти организмов, контроля многих функций человеческого организма даже на тканевом, клеточном уровне.

По этой причине как никогда остро встал вопрос о соблюдении прав и свобод пациента как личности. Соблюдение прав пациента (право на информацию, право выбора

и др.) поручено этическим комитетам, которые фактически сделали биоэтику общественным институтом.

Рассмотренные исторические модели можно считать «идеальными». Сегодня на практике существуют более реальные модели, которые включают в себя некоторые правовые аспекты описываемых отношений.

Порой большая часть проблем появляется в медицинской практике там, где ни состояние больного, ни назначаемые ему процедуры сами по себе их не порождают. В ежедневных контактах с пациентами в основном не возникает неординарных в моральном плане ситуаций.

Самая важная проблема современной медицинской этики заключается в том, что охрана здоровья должна быть правом каждого человека, а не привилегией для ограниченного круга людей, которые в состоянии себе это позволить. В наши дни, как, впрочем, и в прошлом, медицина не идет по такому пути. Хотя данная норма как моральное требование завоевывает сегодня все большее признание. Большую роль сыграли две революции: биологическая и социальная. Благодаря первой революции охрана здоровья стала правом каждого человека. Все члены общества должны рассматриваться как равные в том, что объединено с их человеческими качествами – достоинством, свободой и индивидуальностью. Согласно праву человека на охрану здоровья, исторически сложившимся моделям моральных взаимоотношений «врач – пациент» и состоянию современного общества, можно считать приемлемыми следующие синтетические модели отношений между врачом и пациентом.

Модель «технического» типа

Одним из результатов биологической революции является возникновение врача-ученого. Научная традиция повелевает ученому быть «беспристрастным». Его работа должна основываться на фактах, врач обязан избегать ценностных суждений. Только после создания атомной бомбы и медицинских исследований нацистов, когда за испытуемым не признавалось никаких прав (речь идет об опытах, которые проводились над заключенными концентрационных лагерей), человечество стало осознавать опасность подобной позиции.

Настоящий ученый не может находиться над общечеловеческими ценностями. При принятии важных решений он также не может избежать суждений морального и другого ценностного характера.

Модель сакрального типа

Полярной к описанной выше модели стала патерналистская модель отношений «врач – пациент». Социолог Роберт Н. Вилсон охарактеризовал эту модель как сакральную.

Главный моральный принцип, который формулирует традицию сакрального вида, гласит: «Оказывая пациенту помощь, не нанеси ему вреда».

В работах по медицинской социологии можно найти положение, что между пациентом и врачом неизменно возникают образы ребенка и родителя.

Хотя патернализм в диапазоне ценностей лишает пациентов возможности принимать собственные решения, перекладывая ее на врача. Таким образом, для уравновешенной этической системы необходимо расширение круга моральных норм, которых необходимо придерживаться медикам. Вот основные принципы, которые должен соблюдать врач по этой модели.

1. Приносить пользу и не наносить вреда. Никто не может снять моральную обязанность. Врач должен приносить только пользу пациенту, избегая полностью причинения вреда. Этот принцип воспринимается в широком контексте и составляет только один элемент всей массы моральных обязанностей.

2. Защищать личную свободу. Основопологающей ценностью любого общества является личная свобода. Личная свобода как врача, так и пациента должна защищаться, даже если кому-то кажется, что это может нанести вред. Суждение какой-либо группы

людей не должно служить авторитетом при выборе решения, что приносит пользу, а что наносит вред.

3. Охранять человеческое достоинство. Равенство всех людей по их моральным принципам предполагает, что любой из нас обладает главными человеческими достоинствами. Личная свобода выбора, полное распоряжение своим телом и собственной жизнью оказывают содействие реализации человеческого достоинства.

4. Говорить правду и исполнять обещания. Моральные обязанности врача – говорить правду и исполнять данные обещания – столь же разумные, сколь и традиционные. Но можно лишь сожалеть о том, что и эти основания взаимодействия между людьми можно сделать минимальными с той целью, чтобы соблюсти принцип «не навреди».

5. Соблюдать справедливость и восстанавливать ее. Социальная революция усилила озабоченность общества равенством распределения основных медицинских услуг.

Таким образом, если охрана здоровья является правом, то это право должно быть для всех. Отрицательной же чертой такой модели является то, что соблюдение всех указанных принципов возложено только лишь на врача, что требует от него самых высоких моральных качеств.

К сожалению, сейчас похожий подход при оказании медицинских услуг очень трудно реализовать вследствие высокого уровня дискриминации по разным признакам (материальному, расовому, половому и пр.).

а) эвтаназия;

Термин «эвтаназия» происходит от двух древнегреческих слов: *thanatos* – «смерть» и *eu* – «хорошо», что переводится буквально как «добрая, хорошая смерть». В современном понимании этот термин означает сознательное действие либо отказ от действий, которые приводят к скорой и часто безболезненной смерти безнадежно больного, мгновенно прекращая при этом нестерпимую боль и страдания.

На практике применяется довольно четкая классификация эвтаназии.

Медицинское решение о конце жизни (*Medical decision concerning end of life*, или *MDEL*). *MDEL* можно разделить также на две большие категории.

1. Непосредственно эвтаназия – когда происходит активное участие врача в смерти пациента. Это, по сути дела, производимое врачом убийство больного с осведомленного согласия последнего. А также суицид, ассистированный врачом (*Physician assisted suicide*, или *PAS*). В этом случае врач изготавливает смертельное лекарство, которое больной вводит себе сам.

2. Случаи, при которых врач с согласия пациента прекращает назначение лекарств, которые продляют жизнь больного, или, наоборот, увеличивает дозы (например, обезболивающего, снотворного), в результате чего жизнь больного сокращается. Главным образом, это прием опиоидных анальгетиков.

Также к этой группе относят сознательное информирование безнадежно больного о смертельной дозе принимаемого им препарата.

В настоящее время в обществе получили распространение два противоположных подхода к проблеме эвтаназии: либеральный и консервативный. Сторонники каждого из них приводят свои доводы эвтаназии.

Сторонники эвтаназии считают ее возможной по нескольким соображениям.

1. Медицинским – смерть выступает при этом как последнее средство прекратить невероятные страдания больного.

2. Заботы больного о близких – «не хочу обременять их собой».

3. Эгоистическим мотивам самого больного – «хочу умереть достойно».

4. Биологическим – необходимостью уничтожать неполноценных людей из-за угрозы вырождения человеческого рода, вследствие накопления патологических генов в популяции.

5. Принципа целесообразности – прекращение длительных и безуспешных мероприятий по поддержанию жизни неизлечимых больных, для того чтобы иметь возможность использовать аппаратуру для лечения вновь поступивших с меньшим объемом поражений.

6. Экономическим – лечение и поддержание жизни целого ряда безнадежных больных связано с использованием дорогостоящих лекарств и приборов.

Последние три принципа уже очень широко использовались в фашистской Германии: государственная политика истребления «неполноценных», умерщвление тяжелораненых из-за дефицита медикаментов и ресурсов госпиталей в конце войны.

Противники эвтаназии во всякой форме приводят следующие аргументы.

1. Религиозные моральные установки – «не убий» и «любовь к ближнему ради Бога» (самоочищение и путь к спасению через заботу о тяжелобольных людях).

2. Медицине, например, известны редкие случаи самопроизвольного излечения рака, даже само развитие медицины – это борьба со смертью и страданием (открытие новых средств и методов лечения).

3. При активной социальной позиции всего общества возможна практически полная реабилитация инвалидов с любой степенью ограничения возможностей, которая позволяет вернуть больного к жизни как личность. Самыми активными и последовательными противниками эвтаназии являются представители духовенства. Именно они рассматривают любой вид эвтаназии как убийство пациента врачом (если падает выбор на активную эвтаназию) или как потворство самоубийству пациента (при пассивной эвтаназии), что в любом случае является преступлением законов, положенных Богом.

В литературе приводятся два очень ярких примера эвтаназии из реальной жизни, которые вызвали широкое обсуждение общественности. Прежде всего это скандал вокруг деятельности доктора Джека Кеворкяна (США) и изучение подлинных причин смерти мужчин-гомосексуалистов, больных СПИДом, в Голландии.

Драматическая история, которая произошла в США и получила огромный общественный резонанс: за период с 1990 по 1997 гг. в результате эвтаназии, которой ассистировал доктор Джек Кеворкян, наступила смерть нескольких десятков пациентов, больных разными формами рака, синдромом хронической усталости, болезнью Альцгеймера и др. неизлечимыми сегодня заболеваниями. Джек Кеворкян даже разработал специальное приспособление для введения в организм пациента яда.

Его использовали, когда пациент сам нажимал специальную кнопку, которая приводила весь механизм в действие И это лишь те случаи, которые следствию удалось связать с личностью Джека Кеворкяна.

Также было установлено, что в Нидерландах 2,1% всех смертей предшествовало так называемое медицинское решение о конце жизни. Хотя эвтаназия и PAS разрешены там в ограниченных законом случаях, но правомерность их использования все еще обсуждается.

Многие ученые полагают, что частота случаев эвтаназии и PAS у безнадежно больных СПИДом должна превосходить официальные 2,1%. Внимание общественности привлек про–веденный анализ данных о смерти 131 мужчины-гомосексуалиста. Всем им в период с 1992 по 1995 гг. был поставлен диагноз СПИДа, и все они умерли до 1 января 1995 г. Два описанных выше варианта MDEL приравнивали при этом к случаям, когда наступала естественная смерть (без какого-либо медицинского вмешательства), что тоже могло укорачивать жизнь больных.

Всестороннее исследование показало, что 29 (22%) мужчин умерли в результате эвтаназии/PAS и 17 (13%) – при применении других MDEL. 1/3 этих больных приняла предложенные им медицинские решения о конце жизни.

Очень существенные различия были обнаружены в возрасте больных на момент постановки их диагноза: в группе «эвтаназия/PAS» оказалось 72% пациентов, которые были в возрасте 40 лет и старше. В то же самое время среди умерших естественной смертью таковых было лишь 38%. Это дает возможность предполагать наличие относительного риска применения собственно эвтаназии или ассистируемого суицида.

Вероятным объяснением большей частоты MDEL в этих случаях следует считать информированность больных о течении СПИДа и неэффективности современных методов его лечения.

Таким образом, известные факты свидетельствуют о готовности ряда врачей оказать содействие в ускорении наступления смерти пациента, готовности ряда медицинских работников оказать помощь в быстром наступлении смерти пациента и готовности отдельных категорий больных принять предложение врача об эвтаназии.

Это должно заставить общество серьезно задуматься о действительной угрозе того, что в скором будущем оно может обратиться к моральной модели, которую описал Ф. Ницше: «Больной – паразит общества. В известном состоянии неприлично продолжать жить...».

б) аборт. Моральные и нравственно-религиозные аспекты аборта;

1. Отношение к проблеме аборта православной конфессии

аборт религиозный конфессия эмбрион

В нашей стране господствующей конфессией является православие, поэтому позицию православия мы разберем более подробно, нежели позиции других конфессий.

На юбилейном соборе в 2000 году Русской Православной Церковью был принят официальный документ «Основы социальной концепции», в котором было сформулировано отношение к различным биомедицинским проблемам, в том числе к проблеме аборта. «С древнейших времен Церковь рассматривает намеренное прерывание беременности (аборт) как тяжкий грех. Канонические правила приравнивают аборт к убийству... Широкое распространение и оправдание аборт в современном обществе Церковь рассматривает как угрозу будущему человечеству и явный признак моральной деградации. Православная Церковь ни при каких обстоятельствах не может дать благословение на производство аборта». На чем основано такое убеждение?

Библейский взгляд на аборт.

Как известно, в Библии нет изречений, прямо относящихся к обсуждаемой проблеме, за исключением, может быть, одного установления из «Книги Договора»: «Когда дерутся люди, и ударят беременную женщину, и она выкинет, но не будет другого вреда, то взять с виновного пеню, какую наложит на него муж той женщины, и он должен заплатить оную при посредниках; а если будет вред, то отдай душу за душу, глаз за глаз, зуб за зуб, руку за руку, ногу за ногу, обожжение за обожжение, рану за рану, ушиб за ушиб» (Исход 21, 22-25). Опираясь на этот текст, автор статьи об аборте в биоэтическом словаре делает вывод, что плод - не человек, и потому смерть плода не влечет сурового наказания. «Ни о каких правах плода, эмбриона не говорится ни в Ветхом, ни в Новом Заветах», - самоуверенно заявляет он. Да, конечно, о правах плода в Библии не сказано ничего, и это не удивительно: в то время не было еще понятия права. Зато в Священном Писании есть несколько мест, которые показывают Божие отношение к еще неродившемуся ребенку. Давид написал одно из самых острых свидетельств относительно Божьих знаний и заботы о еще не родившемся дитя.

«Ибо Ты устроил внутренности мои, и соткал меня во чреве матери моей. Славлю Тебя, потому что я дивно устроен. Дивны дела Твои, и душа моя вполне сознает это. Не сокрыты были от Тебя кости мои, когда я созидаем был в тайне, образуем был во глубине утробы. Зародыш мой видели очи Твои; в Твоей книге записаны все дни, для меня назначенные, когда ни одного из них еще не было» (Псалом 138: 13-16). В этом псалме Давид воспевал хвалу Богу за жизнь, которую Он дал ему. Бог сотворил Давида как человека и личность не в момент его рождения, а ещё до того. И Господу известно будущее каждого человека ещё до его рождения.

То же самое Бог сказал и Иеремии: «И было ко мне слово Господне: Прежде, нежели Я образовал тебя во чреве, Я познал тебя, и прежде, нежели ты вышел из утробы, Я освятил тебя: пророком для народов поставил тебя» (Иереем. 1: 4-5). Как Бог мог познать (узнать и меть взаимоотношения с Иеремией) в утробе матери, если бы Иеремия не был личностью - человеком?! Здесь, кстати, звучит еще одна важная мысль, касающаяся нашей проблемы: для каждого человека Господь приготовил особое задание, особое назначение, поэтому, убивая неродившихся детей, мы срываем замысел Бога о мире.

Иов описывает развитие плода в материнской утробе как творческий акт Бога: «Твои руки трудились надо мною и образовали всего меня кругом... Не ты ли вылил меня, как молоко, и, как творог, сгустил меня, кожей и плотью одел меня, костями и жилами скрепил меня, жизнь и милость даровал мне, и попечение Твое хранило дух мой... Ты вывел меня из чрева» (Иов 10: 8-12; 18).

В Новом Завете первые свидетельства о личностном статусе зачатой жизни мы находим в самом начале Евангелия от Луки.

После архангельского благовестия, возвестившего Пресвятой Деве Марии о рождении у нее Мессии Иисуса, Матерь Божия поспешила в «град Иудин» к родственнице своей Елисавете, находящейся уже на шестом месяце беременности. «И было: когда Елисавета услышала приветствие Марии, разыграл младенец во чреве ее; и Елисавета исполнилась Святого Духа, и воскликнула громким голосом, и сказала: благословенна Ты между женами, и благословен плод чрева Твоего! И откуда это мне, что пришла Матерь Господа моего ко мне?» (Лк 1: 41-43). Но коль скоро младенец разыграл, то есть откликнулся на приближение Господа, значит, еще до рождения человек таинственным образом способен к общению с Богом, а общение с Богом всегда лично.

С другой стороны во время этой встречи Матерь Божия была беременна всего несколько дней. Согласно данным современной эмбриологии это время, когда эмбрион еще не закрепился в стенке матки. Елисавета именует Деву Марию «Матерью Господа моего». Но Бог, согласно библейской традиции, -- Личность, а стало быть, лично и бытие человеческой природы Сына Божия после Его воплощения и вочеловечивания, и на 3-4 день после зачатия Он уже является абсолютно отдельным существом, с уникальным геномом и т.д. Он - Личность, причем, не будущая, не потенциальная, но уже реально присутствующая, бытийствующая и именно так воспринимаемая Елисаветой, которая была в тот момент осенена Святым Духом.

Но если это верно в отношении Христа, то верно и в отношении каждого человеческого эмбриона, ибо все наше спасение строится только благодаря этому тождеству. Нет такого возраста или природного свойства человека, которым не найдется места в воскресении, ибо человеческая природа во всей целокупности была воспринята воплотившимся Богом.

Кроме того, если мы обратимся к лингвистическому анализу данного текста (Лк. 1, 41-43), то обнаружим, что евангелист для обозначения слова младенец прибегает к греческому *всЭцпт*. Это же слово употребляется и в некоторых других текстах: «И вот вам знак: вы найдете Младенца в пеленах, лежащего в яслях» (Лк. 2, 17).; «Приносили к Нему младенцев, чтобы Он прикоснулся к ним» (Лк. 18, 15). Таким образом, ясно, что

евангелист не делает различия между детьми родившимися и находящимися в утробе матери.

Однако пора вернуться к тому предписанию из книги Исход, с которого мы начали данный параграф: как же оно все-таки соотносится с общим контекстом Библии. Для ответа на этот вопрос будет лучше обратиться не к еврейскому тексту (и переведенному с него русскому), а к греческому переводу семидесяти толковников, который также принят Церковью, но имеет некоторое отличие. Итак, «Если дерутся двое людей, и ударят беременную женщину, и она выкинет младенца не сформировавшимся, то взять с виновного пеню...; а если младенец будет сформировавшимся, то да отдаст душу за душу».

Таким образом, мы имеем двух поссорившихся дерущихся людей. В ссору вмешивается и какая-то женщина, возможно, жена одного из них. Однако она беременна, и получив удар или упав от толчка, выкидывает плод. Моисей предусматривает два наказания для виновника выкидыша: штраф, если плод не сформирован, и смерть, если плод приобрел вид человека. Но дело здесь не в эмбрионе, а в преступнике. Не оформившийся плод имеет возраст около 2-3 месяцев, а в это время беременность еще не заметна, следовательно, преступник не знает о ней. Но когда плод уже полностью оформился, то, значит, беременность перевалила уже за четвертый месяц и заметна для каждого! И, следовательно, эта женщина вправе требовать от всех особого, бережного отношения. Так что виновник выкидыша должен был быть очень внимателен. В этом случае у преступника нет оправдания. Он действовал, зная о возможной опасности. Поэтому и наказание жестокое: смертный приговор!

В подтверждение вышеприведенных рассуждений можно сослаться на два аналогичных примера из той же книги, из той же главы - Исх. 21, 12-13; Исх. 21, 28-29.

К тому же, еврейское слово «yeled», используемое в этом отрывке, означает ребёнка, как малыша, так и подростка. У евреев не было отдельного слова (и по-видимому, у них не было даже необходимости в подобном слове) для описания не рождённых детей. Не рождённый ребёнок считался таким же ребёнком, как и все остальные, только намного моложе.

В Библии упоминаются как рождённые, так и не рождённые дети, но нигде в не говорится о «почти что детях» или о «потенциальных детях» или «практически детях». Для писавших Ветхий и Новый Заветы ребенок, новорожденный или ещё не рождённый, являлись одинаково полноценными детьми.

Существуют также три праздника в Православной Церкви, которые также подтверждают церковную позицию, признающую начало человеческой жизни с момента зачатия: 6 октября мы празднуем праздник Зачатия Предтечи Крестителя Иоанна, 22 октября мы празднуем Зачатие Праведной Анной Пресвятой Богородицы, ну и 7 апреля - Благовещение (Зачатие Христа).

Кроме того, все святые отцы единогласно признавали аборт убийством человека независимо от срока беременности. А единогласное мнение отцов по какой-либо проблеме (consensus patrum) обладает в Церкви непререкаемым авторитетом.

в) биомедицинские проблемы генной инженерии.

В течение XX века люди неоднократно сталкивались с непосредственными и крайне скверными последствиями, казалось бы, выдающихся научно-технических достижений. Подобное произошло и с трансплантацией органов, клонированием. С одной стороны, благодаря трансплантации органов врачи получили возможность спасти сотни жизней безнадежных больных, продлить им жизнь. Но какой ценой? В один прекрасный день люди найдут возможности, чтобы справиться и с реакцией отторжения, и с побочными действиями медикаментов. Но моральные и религиозные проблемы останутся.

Вряд ли раньше могла прийти в голову мысль трансплантировать орган только что почившего христианина. Тем самым нарушается покой умершего человека. А это уже можно считать надругательством, так как желание сохранить физическую целостность и после своей смерти свойственно каждому человеку. Кроме того, перед обществом встала и еще одна проблема – торговля человеческими органами.

Термин «клон» означает «веточка», «побег». Клонирование растений, их вегетативное размножение было известно человечеству более 4 тыс. лет назад. Другое дело – это клонирование животных! Эти работы начались в середине XX в. Первые опыты проводили на земноводных.

Учеными был разработан микрохирургический метод пересадки ядер эмбриональных клеток от одной лягушки в лишенные ядер яйцеклетки другой особи. Из зародышей появились нормальные головастики. С 1980-х гг. стали проводиться опыты клонирования кроликов, мышей, коров и свиней. И в 1990-е гг. удалось клонировать овцу, которая известна теперь как овечка Долли.

Она развилась из яйцеклетки овцы, донором ядра которой стала клетка молочной железы другой овцы. Долли являлась точной копией овцы-донора.

Уже во время опытов над животными ученые столкнулись с отрицательными побочными явлениями. Во-первых, из зародышей головастиков благополучно развивались лишь 80%, остальные гибли. Во-вторых, опыты с мышами себя вообще не оправдали, так как большинство эмбрионов погибали уже на ранних стадиях. В-третьих, лишь 3% кроликов развились в нормальных животных, у других отмечались отклонения.

Что касается клонирования человека, то здесь возник сразу вопрос этического характера. Проблема эта широко обсуждается общественностью. Часто выдвигаются следующие аргументы против клонирования.

1. Становление человека как личности обуславливается не столько биологической наследственностью, сколько семейной, социальной и культурной средой. И практически все религиозные традиции указывают на то, что рождение человека, появление его на свет определяется Богом, и зачатие должно происходить естественным путем! А что, если недобросовестные люди захотят клонировать себя? Что тогда будет?

2. Люди не имеют морального права создавать копии себе подобных. К каждому родившемуся ребенку необходимо относиться как к личности, а не копии другого человека!

3. Человек при клонировании является товаром, торговля людьми – криминальная сфера.

4. Непозволительно лишать любого человека жизни, следует ввести запрет на эксперименты с человеческими зародышами.

5. Ученые не должны стремиться к «улучшению» человеческих генов, так как нет критериев «идеального человека».

6. Зачем лишать природу генетического многообразия?

7. Вдруг клон, копия окажется уродом? Кто будет нести за это ответственность?

Выдвигаются также и положительные аспекты клонирования:

1. Терапевтическое клонирование приводит к образованию стволовых клеток зародыша, которые идентичны клеткам донора. Их можно использовать при лечении многих заболеваний.

2. Репродуктивное клонирование создает клон донора. Это может помочь бесплодным парам родить ребенка – копию одного из родителей.

3. Производство на свет детей с запланированным генотипом позволит множить гениальных людей в лабораторных условиях.

Сегодня человечество стоит на распутье: надо ли продолжать работы по клонированию или прекратить исследования. Существует опасность, что беспринципные диктаторы попытаются увековечить власть, клонировав себя и обрета таким образом бессмертие. Они могут создать армию сверхлюдей, которые будут представлять угрозу

для общества. Но это все же не аргумент для полного прекращения исследований! В создавшихся условиях необходимы законы, регулирующие происходящие процессы. С 2000 г. попытки государственного регулирования процессов уже имеют место. Во многих странах под давлением общественности опыты по клонированию человека приостановлены. Но только запретительными мерами не обойтись.

Поэтому предлагают ввести законодательно следующие ограничения:

1. Клонам должны будут предоставить официально такие же юридические права, что и любому человеку.
2. Живущего в настоящее время человека нельзя клонировать без его письменного согласия.
3. Человек может по своему желанию разрешить клонировать себя после смерти.
4. Клонов человека могут вынашивать, а также рожать женщины, действующие без принуждения, по собственной воле.
5. Запретить клонирование убийц и других жестоких преступников.

1.4 Лекция №4 (2 часа)

Тема: «Основы религиозной этики»

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Понятие религиозной морали.
2. Мораль Иудаизма.
3. Мораль Буддизма.
4. Этика Христианства.
5. Этика Ислама.

1.4.2. Краткое содержание вопросов

1. Понятие религиозной морали.

Понятие религиозная мораль встречается в нашей жизни довольно часто. К этому понятию давно привыкли, его широко используют ученые, публицисты, писатели и пропагандисты.

Чаще всего под «религиозной моралью» понимают систему нравственных понятий, норм, ценностей, которые обоснованы религиозными идеями и представлениями.

Мораль и религия – это социальные явления, каждое из которых имеет качественное своеобразие. Говоря о «религиозной морали», необходимо соотнести это понятие и с религией и с нравственностью как формами общественного сознания, со свойственным каждой из них специфическим способом регуляции социального поведения человека.

Наиболее расширительное толкование «религиозной морали» сводится к тому, что под ней понимают вообще нравственное сознание верующего. Так, В.Н.Шердаков, например, замечает: «Религия в полном смысле слова органически включает в себя учение о том, как следует жить, что считать добром и что злом; мораль составляет существенную сторону любой религии». Но ведь за поступками, намерениями, мыслями верующего далеко не всегда стоят именно религиозные мотивы. Поэтому я согласна с мнением многих ученых, что близость морали и религии по ряду внешних признаков не дает еще полного основания говорить о целесообразности использования в научной и пропагандистской литературе понятия «религиозная мораль» как внутренне логичного и теоретически адекватно отражающего в себе известное явление.

Для того чтобы лучше понять смысл толкования «религиозной морали» попытаемся выяснить значение «религиозной заповеди» и «нравственности».

Религиозные заповеди предполагают у верующего соображения только внешней целесообразности, которые выступают как мотивы религиозного поведения. Понятно, что

такого рода мотивация противоречит самому духу нравственности. Так, отношение к добру в религии представляется весьма противоречивым. С одной стороны, добро объявляется высшей ценностью, и добро совершается ради него самого. И в этом невольный шаг навстречу морали, невольное ее полупризнание, которое, однако, не может быть признано религией целиком, так как тогда самой религии не осталось бы места.

В морали же в специфическом характере мотивации следования нравственной норме и заключается своеобразие собственно морального момента.

Таким образом, обусловленность так называемой «религиозно-нравственной» нормы идеей бога, сверхъестественная санкция «религиозной морали» лишает ее собственно нравственного содержания. «Поэтому следует согласиться с мнением В.В.Ключкова, что «нормы, которые обычно рассматриваются в нашей атеистической литературе как «религиозно-нравственные», на самом деле являются нормами специфически религиозными». Другими словами, речь идет о том, что одни и те же общественные отношения могут регулироваться различными видами социальных норм, каждая из которых воздействует на них своими, только ей присущими способами»¹.

Санкции и критерии религиозной и нравственной норм отличаются, равно как и побуждения к их осуществлению. Обоснование правомерности употребления понятия «религиозная мораль» не может строиться лишь на констатации ряда черт внешнего сходства между моралью и религией. «Понятие «религиозная мораль» нельзя признать удачным, ибо в нем смешивается то, что как раз должно различаться. Не случайно Г.В.Плеханов брал понятие «религиозная мораль» в кавычки, а А.Бebelь утверждал, что «мораль не имеет ровно никакого отношения ни к христианству, ни к религии вообще»².

Нравственные аспекты общественного поведения и активность личности

На основе сочетания ряда признаков есть смысл различать общественное и индивидуальное поведение, с одной стороны, общественное и антиобщественное – с другой. В первом случае внешним признаком общественного поведения становится его массовидность, своего рода многосубъективность. Но это только внешний признак. Главным же является то, что термин «общественное» указывает на отношение к социальным нормам, обычаям, традициям, системе ценностей. Во втором случае термин «общественное», как и «антиобщественное», указывает на соответствие или несоответствие поведения объективно существующим системам норм, ценностям, т.е. берется в положительном или отрицательном смысле слова. Таким образом, под общественным поведением понимаются такие типичные массовидные человеческие действия, которые характеризуются социальной значимостью, их отношением к социальным институтам, нормам, нравственным ценностям и в то же время обусловлены определенными экономическими, политическими и другими социальными мотивами.

Если сосредоточить внимание на зависимости общего от единичного, то здесь, прежде всего, бросается в глаза неременная зависимость между практическими действиями индивидов и их сознанием или его подструктурами: знаниями, убеждениями, чувствами, привычками. Поведение складывается из поступков, хотя это верно лишь в самом общем теоретическом смысле. Что касается массовидного поведения, то оно может рассматриваться как одна из существенных черт конкретно-исторического образа жизни.

Довольно часто разделяют и противопоставляют средства социального контроля и механизмы внутреннего самосознания индивидов на том основании, что первые оказываются внешними по отношению к самоопределению человека, сковывают его свободу и обеспечивают только адаптивно-приспособительное поведение. Такое положение имеет место, но оно не является всеобщим, особенно в социалистическом обществе.

Что касается социальной активности личности, то она является специфическим свойством формы движения материи; с одной стороны, она есть родовое понятие по отношению к деятельности, с другой – означает меру интенсивности социальной деятельности, меру ее реального осуществления.

Чрезвычайно важным условием качественной оценки социальной деятельности является ее направленность. С этической точки зрения это может быть коллективистская или индивидуалистическая направленность, что выступает одновременно наиболее общей характеристикой общественного поведения и его субъектов.

В целом, нравственными побудителями общественно-политической активности масс, конечно же, являются: сознание общественного долга, чувство ответственности, вера в справедливость.

2. Мораль Иудаизма.

Моральные ценности иудаизма. Согласно догмам этой религии, евреи-богоизбранная нация. Иудеи живут согласно десяти заповедям Моисея. Первые три из них требуют почитание бога Яхве. Четвёртая заповедь обязывает всех евреев в субботу откладывать все дела и заниматься только поклонением Богу.

Следующая заповедь обязывает почитать отца и мать, а 6-10 заповеди рассматривают нормы, регулирующие межличностные взаимоотношения. В них запрещается убивать, прелюбодействовать, красть чужое имущество и лжесвидетельствовать. Эти заповеди позже нашли отражение и в исламе, и в христианстве.

Заповеди Моисея

Идеолога иудаизма, повторяя библейскую версию о том, что правила морали были открыты богом Яхве пророку Моисею на горе Синай, пытаются убедить верующих, что эти правила установлены на вечные времена для всех людей. Однако анализ моральных предписаний Пятикнижия показывает, что подобные утверждения построены на ложной основе. В так называемом декалоге первые три заповеди запрещают человеку иметь других богов, кроме Яхве - "Да не будет у тебя других богов пред лицом моим" (Исх., 20: 3); не поклоняйся и не служи чужим богам, а самому Яхве не делай "кумира и никакого изображения" (Исх., 20: 4) и, наконец, не произноси "имени господа, бога твоего, напрасно, ибо господь не оставит без наказания того, кто произносит имя его напрасно" (Исх., 20: 7).

Приведенные положения ничего общего с нормами нравственности не имеют. Они являются требованиями религиозного характера и вызваны были борьбой сторонников монотеизма против последователей многобожия, отражавшей классовую борьбу монархических властей рабовладельческого государства с первобытнообщинными и родовыми традициями.

Далее в декалоге говорится: "Помни день субботний, чтобы святить его" (Исх., 20: 8). Книга Исход мотивирует святость субботы тем, что сам бог почил в этот день, закончив после шестидневных трудов сотворение мира. Второзаконие предписывает "соблюдать день субботний", потому что Яхве вызволил свой народ из египетского рабства. Этим разнбоем в библейских текстах воспользовались раввины. Они опутали субботу своими предписаниями и запретили в этот день зажигать огонь, готовить пищу, обсуждать какие-либо дела, работать в поле, лечить больных, хоронить умерших и т. п. И верующие, одурманенные раввинами, покорно исполняли ненужные обряды, еще более проникаясь слепой верой в святость и ненарушимость субботы. Действительное же происхождение субботних запретов никакого отношения к морали не имеет. В глубокой древности у иудеев суббота была посвящена духу Луны. Этим днем отмечались фазы Луны, а потому "день покоя" отмечался каждые семь дней. Верования древних иудеев и нашли отражение в библейской заповеди о субботе.

Пятая библейская заповедь гласит: "Почитай отца твоего и мать твою" (Исх., 20: 12). Требование уважать родителей - одно из элементарнейших правил морали, сложившихся в человеческом коллективе до появления каких бы то ни было религиозных представлений. Тем, что оно фигурирует в ветхозаветном декалоге, воспользовались

иудейские клерикалы. Они толковали это требование в том смысле, что оно дает им право подавлять вольнодумные устремления молодежи, воспитывать ее в духе смиренности и послушания, расправляться с теми, кто поднимал бунт "против тяжелой руки наших отцов". Что касается остальных пяти заповедей (см. Исх., 20- 13-17), то их дает ей только отрицательные качества: лень, завистливость, болтливость, истеричность и т. п. Все рады, заявляют талмудисты, при рождении сына и грустны, если рождается дочь.

Женщина, по Талмуду, - рабыня своего мужа: "Все, что человек хочет делать с женой, он делает, - вроде как мясо с бойни". Удел женщины: девушкой - быть под властью отца, супругой - находиться под властью мужа.

Женщина -- узница. Она должна сидеть дома, взаперти, замыкаться в четырех стенах своей комнаты, ни с кем не общаться, проводить свою жизнь в полном уединении.

Талмуд отказывает женщине в гражданских правах. Она, как и раб, не может явиться в суд, призывать свидетелей или быть свидетелем. Она не имеет права на образование. Ей запрещено читать книги. Даже знакомиться с Библией ей не позволено. "Обучать свою дочь Торе, - говорится в Талмуде, -- это то же, что воспитывать ее в распутстве".

В своих комментариях к ветхозаветному мифу о сотворении Евы из ребра Адама иудейские теологи поносят женщину. Оказывается, бог долго раздумывал, из какой части Адамова тела сотворить Еву. Сотворю я ее, рассуждал он, не из головы - чтобы она не поднимала высоко голову, не из глаза - чтобы не подсматривала, не из уха - чтобы не подслушивала, не из уст - чтобы не болтала, не из сердца - чтобы не была завистлива. Наконец бог решил сотворить ее из скрытого органа, чтобы она была скромной, -- из ребра. "При каждом органе, который бог создавал ей, он приговаривал: "Будь скромной, будь скромной" (Берешит рабба, VIII, 3).

Талмуд запрещает женщине заниматься общественным трудом. Она должна работать только дома для мужа своего. Женщина предназначена для рождения детей. Отказаться от брака - преступление и грех. Брак совершается не по любви, не по выбору, не по доброй воле, а по принуждению. Так относится иудаизм к женщине, основываясь на поучениях "священных" книг.

Семейно-брачный кодекс иудаизма

В Талмуде разработан бракоразводный кодекс, призванный регулировать семейные отношения, сложившиеся в эпоху рабовладения. Основу общества, по учению талмудистов, составляет семья, которая складывается следующим образом: 1) домовладыка -- полновластный господин семейства, 2) женщина -- средство прибавления семьи, 3) рабы, обязанные трудиться. В соответствии с таким пониманием основ общества талмудисты рассматривают брак как имущественную сделку, в силу которой женщина попадает под неограниченную власть мужа. Сделке предшествует сговор, который облекается в письменную форму. В нем перечисляются обязанности нареченных, определяются размер приданого и способы его уплаты.

Законы в области семейных отношений, брака и развода, созданные талмудистами и зафиксированные в Талмуде, были типичны для рабовладельческого общества. Однако семейное право в Талмуде толкуется в религиозном духе, окружено туманом мистики. Браки, учат талмудисты, заключаются на небесах. В Талмуде сказано: за 40 дней до рождения ребенка бог назначает ему супругу в его будущей земной жизни.

В этой "священной" книге подчеркиваются особые права мужчин. Мужу разрешается разводиться с женой по любому поводу. Один из талмудистов, рабби Акиба, утверждал, что даже если мужчина просто увидел женщину более красивую, чем его жена, то он вправе дать жене развод.

Раввины и поныне ревностно соблюдают талмудическое бракоразводное право. В государстве Израиль в вопросах семьи, брака и развода синагога одержала полную победу. "Счастье тысяч семейств, -- пишет прогрессивная деятельница Рут Любич, -- находится в руках клерикалов. Существующий закон о браке - позор для страны".

Гражданское законодательство Израиля - одно из самых отсталых в мире. Поучения Талмуда о женщине возведены в закон. Женщины не имеют права на получение наследства, не могут выступать в суде первой инстанции в качестве свидетелей. Женщина лишена права на развод. Только мужчина имеет право решать вопрос о разводе. Если же муж отказывается развестись с женой, то ни одна судебная инстанция не может расторгнуть брак.

Фатализм

Талмуд принижает не только человеческое достоинство женщины, но и вообще личность человека. Поучения Талмуда проникнуты фатализмом. Талмудист Элеазар Каппор учил: "Знай, что все -- по счету, соразмерно содеянному; не уверяй себя, что могила для тебя -- убежище, ибо не по своей воле ты родился, не по своей воле живешь, не по своей воле умрешь и не по своей воле отдашь отчет царю царей, святому".

Фатальная обусловленность действий человека лишает его какого-либо выбора, вся его жизнь зависит от слепых внешних сил. Моральные мотивы человека побуждают его, учат иудейские проповедники, вести праведное, богоугодное существование, не обращая никакого внимания на процессы реальной действительности.

Религиозная проповедь о фатальной обусловленности всех поступков человека противоречит учению иудаизма о рае и аде, о загробном прянике и кнуте. Поэтому талмудисты, вопреки логике, выдвинули положение о том, что "все предвидено, и свобода дана" (Абот, III, 15). Этим внутренне противоречивым и надуманным положением они пытались спасти одно из важнейших моральных правил иудаизма, заключающееся в том, что за всякое человеческое деяние ожидается справедливое воздаяние на небе со стороны бога Яхве.

Этический иудаизм

За последнее время проповедникам иудейского вероучения приходится усиленно приспосабливаться к новым социальным условиям жизни. Если до XX в. эти проповедники занимались главным образом толкованием религиозных догматов и обрядов, то в нашу эпоху иудейские клерикалы во имя спасения своих позиций выдвигают на первое место этическую ценность иудаизма.

По мнению одного из современных столпов иудаизма в США, М. Винера, настало время, чтобы узконационально-НУЮ, полную запретов религию превратить в "чисто этическую религию". Винер, как и другие иудейские богословы, заявляя, что источником нравственных идей иудаизма являются Ветхий завет и Талмуд, рекомендует извлечь из библейского декалога и многочисленных поучений Талмуда нормы и принципы для некой универсальной религии.

Раввины в нашей стране в своих устных выступлениях также пытаются осовременивать обветшалые ветхозаветные предписания. Адепты этического иудаизма рассматривают все категории морали абстрактно, в отрыве от социальных условий, породивших формы общественного сознания. Они скрупулезно разбирают вопросы об отношении человека к богу, защищая при этом культ частного интереса и индивидуального счастья. Они требуют от человека эгоистической заботы о спасении своей души и об обеспечении себе личного благоденствия в потустороннем мире.

Вполне понятно, что нравоучения иудаизма противостоят коммунистическому воспитанию и мешают формированию таких качеств характера, как гордость, независимость, сознание собственного достоинства и творческая активность.

Вера в приход мессии (машиаха), в индивидуальное бессмертие, в существование загробного мира и небесного царства является одним из главных догматов иудейства. Проповедью о приходе мессии идеологи иудаизма усыпляли народ, создавая фантастические картины общественного переустройства, которое якобы зависит от морально-религиозного поведения людей. Талмудисты и современные иудейские клерикалы защищают богословскую идею о том, что жизнь всей вселенной, отдельного

человека, его будущность зависят от строгого исполнения заповедей бога, его Торы и декалога.

В трактате Сангедрин перечисляются безнравственные лица, которые не имеют удела в будущем мире. К таким лицам отнесены утверждающие, что нет воскресения мертвых, те, кто говорит, что Тора не от бога, те, кто читает светские книги, кто "свергает иго", "разрушает завет", эпикурейцы и т. п.

Учение Талмуда о мессианском царстве уже в I в. н. э. получило ярко выраженную эсхатологическую окраску, и к талмудистам в определенной мере можно отнести слова Ф. Энгельса, характеризующие первоначальных христиан как людей, серьезно отнесшихся к суду небесному, к наградам и карам в потустороннем мире, создавших небо и ад и тем самым нашедших выход, "который вел страждущих и обездоленных из нашей земной юдоли в вечный рай" (Маркс К., Энгельс Ф. Соч, т. 22, с. 483).

В моральных поучениях Талмуда земной греховной жизни противопоставляется идеальная жизнь на небесах. Это раздвоение мира в сознании человека является отражением социальной придавленности человека в эксплуататорском обществе. Гнет и унижение вызывают религиозное самоотчуждение человека и водворяют его на небесах. Поэтому борьба с религией в условиях капитализма сводится не только к критике религиозных поучений, но и к борьбе за социальный прогресс, демократию и социализм.

3. Мораль Буддизма.

Как всякая религиозная мораль, буддийская мораль, по мнению приверженцев буддизма, направлена на обеспечение их спасения в загробном мире и обосновывается основными догматическими положениями этой религии. Несмотря на относительную сложность буддийской схоластики, основанная на ней мораль проста и доступна пониманию широких масс. Это сыграло большую роль в распространении буддизма вне Индии, так как везде - и в Тибете, и в Китае, и в Японии, и среди населения Индокитая и Цейлона - в условиях классового общества важнейшие исходные положения буддийского учения о неизбежности страданий были понятны, легко воспринимались угнетенными и являлись выгодными угнетателям.

Исходя из учения о неизбежности земных страданий, буддизм утверждает, что дело спасения каждого человека находится в его собственных руках. Всякая попытка вести борьбу за земные интересы, по словам проповедников буддизма, таит в себе страшную опасность бесконечного продолжения новых страданий. Отказ от жажды жизни, преодоление в себе "всякого сильного чувства" - все это приводит к прекращению страданий. Как же подавить в себе жажду жизни, столь естественную для человека, для всякого живого существа? Путь крайнего аскетизма, самоистязания и умерщвления плоти ранний буддизм отрицал. Сам Будда до своего "просветления", говорит легенда, в течение семи лет предавался строжайшему аскетизму, но это не помогло ему найти истину. Единственным путем спасения, утверждает буддизм, является "благородный срединный

4. Этика Христианства.

Христианская мораль

Христианская мораль находит свое выражение в своеобразных представлениях и понятиях о нравственном и безнравственном, в совокупности определенных моральных норм (например, заповедях), в специфических религиозно-нравственных чувствах (христианская любовь, совесть и т. п.) и некоторых волевых качествах верующего человека (терпение, покорность и пр.), а также в системах нравственного богословия или теологической этики. Все вместе перечисленные элементы составляют христианское нравственное сознание.

Нравственное сознание христиан является социально и исторически обусловленным отражением их практического поведения в коллективе и обществе. Оно первоначально возникло как отражение бессилия рабов и поработенных Римом народов в

борьбе за свою свободу и счастье. Христианская мораль в последующем развитии приобрела некоторую самостоятельность, проявившуюся в том, что христианское нравственное сознание в своем архаичном идейно-образном содержании продолжает существовать вплоть до наших дней, выступая силой, тормозящей дальнейший нравственный прогресс человечества. В своем многовековом историческом существовании христианская мораль приспосабливалась к социально-политическим интересам различных классов, воплощаясь в свои классовые разновидности: христианско-феодалную католическую и православную мораль, а также христианско-буржуазную протестантскую мораль, с одной стороны, с другой - в христианско-демократическую мораль средневековых народных ересей и даже христианско-пролетарскую мораль на ранних этапах рабочего движения ("христианский социализм"). При всем том в христианской морали сохранялось устойчивое религиозно-нравственное ядро, что позволяет выделить христианское нравственное сознание как самостоятельное идеологическое явление, обладающее специфическими особенностями, позволяющими отличить его от других систем морали, например от буржуазно-просветительских или, тем более, от атеистической пролетарской морали.

Главной особенностью христианской (как и вообще всякой религиозной) морали является то, что ее основные положения ставятся в обязательную связь с догматами вероучения. Так как "богооткровенные" догматы христианского вероучения считаются неизменными, основные нормы христианской морали, в их отвлеченном содержании, также отличаются относительной устойчивостью, сохраняют свою силу в каждом новом поколении верующих людей. В этом заключается консервативность религиозной морали, которая и в изменившихся социально-исторических условиях несет груз обветшавших нравственных предрассудков, унаследованных от прошедших времен.

Другой особенностью христианской морали, вытекающей из ее связи с догматами вероучения, является то, что в ней есть такие нравственные наставления, которые невозможно найти в системах нерелигиозной морали. Таково, например, христианское учение о страдании-благе, о всепрощении, любви к врагам, непротивлении злу и другие положения, находящиеся в противоречии с насущными интересами реальной жизни людей. Что касается положений христианства, общих с другими системами морали, то они получили в нем значительное изменение под влиянием религиозно-фантастических представлений.

В самом сжатом виде христианскую мораль можно определить как систему нравственных представлений, понятий, норм и чувств и соответствующего им поведения, тесно связанную с догматами христианского вероучения. Поскольку религия есть фантастическое отражение в головах людей внешних сил, которые господствуют над ними в их повседневной жизни, постольку и в христианском сознании отражаются реальные межчеловеческие отношения в искаженном религиозной фантазией виде.

5. Этика Ислама.

Мусульманская мораль.

Мусульманская доктрина нравственности исходит из абсолютного значения норм морали, установленных Кораном. Она отрывает эти нормы от конкретно-исторических условий общественного развития и потребностей людей и объявляет их вечными и неизменными. Аллах, создавший, по утверждениям религиозных деятелей, исламскую мораль, является абсолютным совершенством. Отсюда выводят они и учение об абсолютной истинности, вечности и неизменности исламской морали, которая, по их мнению, пригодна "для всех времен и народов". Ничего и никогда не может измениться в этой морали, утверждают богословы. Следование ей и даже только вера в аллаха обеспечивает высшее нравственное совершенство личности. Наряду с принципом этического абсолютизма исламское учение утверждает принцип морального догматизма. Оно требует от приверженцев религии безусловного исполнения коранических моральных

норм как данных богом и не подлежащих разумному обоснованию, независимо от социальных последствий такого поведения. Богословие исходит из того, что так, а не иначе человек должен вести себя не потому, что это разумно или целесообразно, а потому, что так предписано свыше, угодно богу. Самостоятельное, критическое отношение индивида к освоению богатств общественной морали здесь исключено. В самом деле, разве смеет человек, это низменное, мелкое, суетливое существо (по оценке вероучительных книг), критически осмысливать, ставить хотя бы на мгновение под сомнение нормы, предписанные всевышним. Последовательное насаждение этих принципов, требование неукоснительного следования им ведет к утверждению среди последователей ислама слепой, некритической приверженности нормам мусульманской морали, воинственной нетерпимости к инакомыслию и инакомыслящим, исключающей всякий диалог с ними. Такая нетерпимость в истории неоднократно оборачивалась массовым физическим уничтожением идейных противников под флагом "борьбы с неверными".

Исходя из учения ислама о вечности, неизменности и универсальности мусульманской нравственности, пригодности ее норм для всех времен и народов, мусульманам, живущим в обществе развитого социализма, предлагается руководствоваться в жизни нормами и принципами морали феодального общества.

Марксистско-ленинская наука убедительно доказала несостоятельность утверждений о сверхъестественном происхождении морали. Опираясь на достижения в развитии общественной мысли и исторические факты, К. Маркс и Ф. Энгельс убедительно показали, что любая система нравственности есть отражение социальных отношений, существующих в обществе, и поэтому явление историческое, развивающееся. В классовом обществе не было и не могло быть общечеловеческой морали. "...Мы утверждаем, - писал Ф. Энгельс, - что всякая теория морали являлась до сих пор в конечном счете продуктом данного экономического положения общества. А так как общество до сих пор двигалось в классовых противоположностях, то мораль всегда была классовой моралью: она или оправдывала господство и интересы господствующего класса, или же, как только угнетенный класс становился достаточно сильным, выражала его возмущение против этого господства и представляла интересы будущности угнетенных" (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 20, с. 95-96).

Исламская концепция нравственности утверждает, что только бог может создать мораль, человек же не в состоянии выработать моральные понятия, что только неуклонное следование предписаниям аллаха делает индивида нравственным, попытка же человека действовать по своему усмотрению ведет его к пороку. Низменная природа человека тянет его ко греху, и только страх божьего наказания понуждает его быть добродетельным, вещают, руководствуясь установками вероучительных книг, защитники религии на протяжении столетий. Это показывает, что исламская мораль исходит из того, что поведение человека определяется внешним принуждением, боязнью божьей кары. И здесь мы видим неверие в возможности человека, в действенность благородных побудительных мотивов, в способность человека совершать благородные поступки и тем более выполнять требования долга свободно, без внешнего принуждения, без страха быть наказанным за это.

Исламская мораль исходит из низкого уровня нравственного сознания человека, предполагая, что человек может поступить правильно лишь в том случае, если ему будет указано, что данный его поступок в любой обстановке, при любых ситуациях будет правилен. Такая мораль ориентирует человека на бездумное поведение. И в этом есть своя логика: если все действия людей давно predeterminedены свыше, то человеку нет никакого смысла задумываться над сложностями жизненных ситуаций.

Согласно исламской морали, нравственность возможна только в рамках религии, всякая же человеческая мораль признается неистинной. Мусульманская традиция исключает возможность существования атеистического нравственного сознания. Атеизм

фактически приравнивается к безнравственности. В Коране довольно часто ставится знак равенства между неверными и несправедливыми. Только верующие могут творить добро, неверующим этого не дано.

Несостоятельность точки зрения ислама по поводу невозможности существования нравственности вне религии опровергается многими доводами. Прежде всего нравственные нормы долгое время существовали вне всякой связи с религией.

Во-вторых, человеческое общество может успешно существовать без религии. Общество же без морали невозможно. Наглядным примером тому является общество массового атеизма, каковым является социалистическое общество. В нем религия стала анахронизмом, который все более и более теряет свои позиции. Что же касается морали, то ее роль и значение в деле регулирования человеческих отношений все более возрастает.

1.5 Лекция №5 (2 часа)

Тема: «Бытовой этикет и его виды»

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Определение понятия «бытовой этикет».
2. Формирование бытового этикета в странах Европы.
3. Особенности бытового этикета в России.

1.5.2. Краткое содержание вопросов

1. Определение понятия «бытовой этикет».

Многочисленные правила этикета обычно подразделяют в соответствии с теми общественными сферами общественной жизни человека или типичными ситуациями, в которые он попадает, – служебный этикет, семейный этикет, этикет приема гостей и т. д. Они определяют формы обхождения с представителями различных классов, должностными лицами, дают рекомендации о поведении в различных кругах. Современный этикет становится более свободным и естественным, приобретая смысл повседневного благожелательного, уважительного отношения к людям. Внимание к внешней форме проявляется только для отражения представления о красоте в поведении и внешнем облике человека.

Этикет– это устойчивый порядок поведения, совокупность правил вежливого обхождения в обществе.

Этикет– установленный порядок поведения, формы обхождения в каком-либо обществе.

Этикет– знание приличий, умение держаться в обществе так, чтобы заслужить всеобщее одобрение и никаким из своих действий не оскорбить людской слабости.

Этикетные правила представляют собой поведенческий язык культурного общения. В служебном этикете главным является соответствие манер, внешнего вида, речи, жестов, мимики, позы, осанки, тона, одежды характеру социальной роли, в которой выступает человек, а также служебному и социальному статусу контактера и конкретной специфике ситуации, в которой происходит общение.

Это требование приобретает особую значимость при участии в строго регламентированном церемониале, где определенные официальные формы поведения должностных лиц должны не выходить за пределы жестко установленных рамок, неисполнение требований этикета по причине их незнания или неуважения к ним воспринимается как оскорбление личного достоинства и часто становится причиной конфликтов или, по крайней мере, вызывает оправданное неодобрение.

В *структуре этикета* можно выделить две стороны –морально-этическую и эстетическую.

К морально-этической стороне относятся нормы поведения, основы которой составляют такие требования, как вежливость и такт.

Вежливость предполагает внимательность, уважительность, доброжелательность в отношении к людям, готовность оказать поддержку тем, кто в ней нуждается.

Такт, или тактичность – это проявление в отношении друг к другу чувства меры, сдержанности, приличия, умения сказать или сделать что-нибудь кстати, он исключает из взаимоотношений неловкость, неприличные жесты и неуместные суждения. Напротив, бестактность – это свидетельство отсутствия культуры у данного человека, показатель его грубости и невоспитанности.

Профессиональный такт – это проявление по отношению к другим сдержанности, предусмотрительности и приличия при общении. Такт предполагает бережное, внимательное отношение к личности собеседника, исключающее возможность задеть его «больные струны». Это умение по возможности тактично, корректно обойти вопросы, могущие вызвать неловкость у окружающих; что-то сказать или сделать кстати, без ненужных «перегибов», назойливости и бесцеремонности. Проявление бестактности – безошибочное свидетельство отсутствия культуры, показатель грубости и невоспитанности. Важно постоянно помнить, что соблюдение этикета и проявление такта не просто обязательный элемент общения, а неотъемлемая составная часть духовной культуры личности.

К эстетической стороне как внешним проявлениям этих норм относят изящество манер.

Манеры – это способ держать себя, внешние формы поведения и обращения с другими людьми, совокупность свойств речи и характерные для человека походка, жестикуляция, мимика, а также «манера одеваться». В реальной жизни порок, пошлость, духовная нищета нередко маскируются внешней красотой формы, манер, слов. Отличия подлинной красоты от красоты мнимой выявляется через ее отношение к добру.

Различают несколько **видов этикета**, основными из которых являются:

придворный этикет – строго регламентируемый порядок и формы обхождения, установленные при дворах монархов;

дипломатический этикет – правила поведения дипломатов и других официальных лиц при контактах друг с другом, на различных дипломатических приемах, визитах, переговорах;

служебный воинский этикет – свод общепринятых в армии правил, норм и манер поведения военнослужащих во всех сферах их деятельности;

общегражданский этикет – совокупность правил, традиций и условностей, соблюдаемых гражданами при общении друг с другом.

Существует и иная трактовка разновидностей этикета:

этикет конкретного сословия, или титулованный этикет – нормы поведения королей, князей, графов;

ранговый этикет – этикет сановников и чиновников на различных ступенях иерархической лестницы;

этикет определенных социальных слоев – дворян, купечества, предпринимателей; «национальный» (этнический);

«религиозный» этикет христиан, мусульман, буддистов;

профессиональный этикет – воинский, дипломатический, врачебный, педагогический, юридический, судебный, сотрудников ОВД;

семейно-бытовой этикет – взаимоотношения родителей, супругов, детей, соседей.

2. Формирование бытового этикета в странах Европы.

Европа. Можно с уверенностью утверждать, что вопросы нравственности, воспитанности и приличного поведения волнуют человечество уже на протяжении многих

тысяч лет. Первые правила того, что мы сегодня называем этикетом, зародились, видимо, еще до появления письменности и были зафиксированы в древнейших текстах в уже сформированном виде. Литературные памятники древнего Египта, Индии и Междуречья, созданные за много веков до нашей эры, содержат наставления, касающиеся того, каким должен быть человек, и как ему надлежит вести себя в общении с окружающими. В трудах античных философов и поэтов часто поднимались вопросы воспитания и нравственности, вежливого и уважительного отношения к людям. Об этом писали Гомер, Платон, Аристотель, Овидий и многие другие выдающиеся люди той эпохи. Поэтому можно сказать, что основы этикета, являющегося частью европейской культуры, начали формироваться именно тогда.

С наступлением Средних веков многое было утеряно и забыто. Невежество и грубость нравов господствовали почти повсеместно, а «право сильного» долгое время оставалось лучшим аргументом в общении. Однако даже тогда находились люди, стремившиеся напомнить современникам о нравственности, необходимости вести себя, как подобает человеку, а не зверю. В первую очередь это были лица духовного сословия, которые, опираясь на непререкаемый авторитет церкви и Священного писания, в своих проповедях и трактатах призывали к доброте, скромности, человечности. С развитием общественной жизни и международных контактов появилась необходимость составления руководств по поведению. Первое из них, дошедшее до наших дней, принадлежит перу испанца Петруса Альфонса. Этот труд, появившийся в 1204 году, носил название «Дисциплина клерикалис» и адресовался духовным лицам. Однако страной, которая по праву может считаться родиной этикета, является все же Италия. Там внимание изысканным манерам, правилам хорошего тона и поведения в обществе стало уделяться значительно раньше, чем в Англии, Франции или Германии, где вплоть до XV – XVI веков царили нравы, которые нельзя назвать иначе как варварскими. В Италии Эпохи Возрождения произошел возврат к наследию античности и его духовным ценностям, в том числе и нормам поведения. Первые руководства по этикету предназначались для придворных и аристократии, и поэтому хорошие манеры, учтивость и вежливость довольно долго оставались принадлежностью высших слоев общества. Так, при короле Франции Людовике XIV, любившем пышные торжества и роскошные банкеты, всем приглашенным на приемы во дворце раздавали небольшие карточки, на которых были указаны основные правила поведения в этой обстановке. Именно благодаря подобным мерам постепенно сложились предпосылки для появления в XVII – XVIII веках придворного этикета, многие правила из которого впоследствии перешли в современный дипломатический протокол.

С наступлением Эпохи Просвещения этикет перестал быть достоянием избранных. Стали появляться и расходиться большими тиражами книги о культурном поведении в обществе. Хорошие манеры уже не были отличительным признаком аристократии, а начали цениться и в других слоях общества. И если требования придворного этикета со временем становились все более сложными и запутанными, то в средних слоях общества зародилось стремление к демократизации норм поведения, подчинения их актуальным жизненным требованиям и целесообразности. Именно эта тенденция и по сей день играет немаловажную роль в формировании норм этикета, принятых в странах современной Европы.

3. Особенности бытового этикета в России.

Иностранцев в России в немалое изумление приводит такая «национальная особенность», как продолжительные приемы. Если гостей приглашают на ужин или обед, они практически никогда не спешат разойтись через пару часов, как полагается по европейскому этикету. Застолье часто затягивается надолго, до самой полуночи, а то и до утра. Так дают о себе знать отголоски исконно русского застольного этикета, согласно которому полагалось сидеть за столом как можно дольше, а есть и пить как можно больше, дабы в полной мере выразить свое уважение к хозяину.

Еще нередко недоумение у гостей из-за рубежа вызывают домашние тапочки, которые предлагают гостям в российских семьях. У европейцев, как известно, другая традиция - они ходят дома либо в той же обуви, что и на улице, либо надевают специальные домашние туфли. Но такой разновидности обуви, как тапки, у них нет.

Почему же этот обычай оказался таким живучим в России? Опять же, его корни следует искать еще в глубокой древности. Дело в том, что полы в избе обычно были застелены ковриками и половиками, и ради того, чтобы не испачкать их подошвами уличной обуви, при входе в дом принято было разуваться. Но современный городской этикет исключает требование к гостям снять ботинки. Для сохранения чистоты полов хозяева могут постелить у двери коврик, чтобы гости вытерли подошвы обуви, но нельзя заставлять их разуваться.

1.6 Лекция №6 (2 часа)

Тема: «Особенности делового этикета»

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Понятие «делового этикета».
2. Профессиональная этика.
3. Культура речи. Принципы речевого воздействия в деловой риторике.
4. Разговорная деловая речь.
5. Внешний вид делового человека.

1.6.2. Краткое содержание вопросов

1. Понятие «делового этикета».

Деловой этикет – это определенные нормы и правила, регламентирующие стиль работы бизнесменов, манеру их деловых контактов, а также их внешний вид.

Соблюдение норм делового этикета является необходимым условием достижения успеха в бизнесе, так как способствует развитию чувства такта во взаимодействиях с деловыми партнерами, формирует основу уважительного отношения к их интересам и мнениям, помогает выработать умения всегда владеть собой, приучает сохранять собственное достоинство. Владение правилами делового этикета устраняет скованность в деловых отношениях, облегчает деловые и профессиональные контакты, формирует благоприятный имидж организации и бизнесмена.

Д. Ягер представил следующие *принципы делового этикета*:

1. Делайте все вовремя.
2. Не болтайте лишнего.
3. Думайте о других, а не только о себе.
4. Говорите и пишите хорошим языком.
5. Одевайтесь, как положено.
6. Делайте все вовремя.

Точность и обязательность - важнейшие требования делового этикета. Это показатели таких качеств делового человека, как способность анализировать обстановку, оценивать свои и чужие поступки, прогнозировать последующие действия. Точность и обязательность относятся ко времени прибытия на назначенные встречи, беседы, совещания. Чем более официальный характер имеет встреча и чем больше число принимающих в ней участие, тем пунктуальнее должны быть ее участники. Принцип «делай все вовремя» требует справляться в срок с запланированной работой. Здесь необходимо помнить, что все дела занимают больше времени, чем нам кажется. Поэтому стоит выделять время с запасом на возможные трудности и помехи. Указанная заповедь относится и к следующему: немедленно отвечайте на любые проявления заинтересованности к вам со стороны потенциальных партнеров, даже если вы еще не

приняли окончательного решения. Особо это касается взаимоотношений с зарубежными партнерами, которые стараются реагировать немедленно и действовать молниеносно.

Этикет – это правила поведения в той или иной социальной группе, профессиональной сфере, внешние формы поведения. Очень важно, чтобы сотрудники в компании одинаково понимали, что принято в их организации, а что нет, что приемлемо в поведении, а что недопустимо.

Деловой этикет применим:

- На работе;
- На встречах;
- В телефонных разговорах и деловых письмах;
- В путешествиях;
- На деловых обедах;

Поскольку существуют внутренние клиенты – это весь персонал компании и внешние клиенты – это те, кто потенциально приносит деньги в компанию, то необходимо создать документы, регламентирующие этикет для внутренних и внешних клиентов.

Например, в некоторых компаниях для регламентации этикета для внутренних клиентов создается «Кодекс поведения сотрудника» или документ «У нас так принято». А для того, что описать, каков этикет при работе с внешними клиентами, может быть создан «Стандарт обслуживания клиентов».

Бывает, что создается один документ, определяющий этикет для внутренних и внешних клиентов. Например, в «Книге сотрудника» одной московской торговой сети есть такие разделы:

- Обращение к сотруднику генерального директора,
- Миссия компании,
- Философия компании,
- Что компания ожидает от Вас?
- Чего Вы вправе ожидать от компании?
- Стандарты поведения на работе,
- Желаемый образ будущего компании,
- Принципы работы с покупателем,
- Информационная безопасность,
- Система мотивации и оплаты труда,
- Система дисциплинарных взысканий и штрафов,
- Организационные процедуры.

Целесообразно, чтобы этот документ регламентировал как можно больше сторон жизни компании. Таким образом, работающим сотрудникам не нужно каждый раз размышлять, как поступить в той или иной ситуации. А сотрудникам только что поступившим на работу в компанию, изучив этот документ, тоже становится понятно, что принято в поведении, а что нет. Поскольку жизнь зачастую непредсказуема и описать все ситуации, которые могут возникнуть в трудовой жизни работника, не представляется возможным, то необходимо, чтобы в документе были названы основные принципы. Например, по отношению к внутренним клиентам – уважение и тактичность на всех уровнях иерархии, а по отношению к внешним клиентам – принцип обслуживания каждого клиента как дорогого гостя, то есть принцип гостеприимства.

Современный этикет формировался тысячелетиями и вобрал в себя нормы, отобранные и проверенные временем. В деловом этикете нет ничего лишнего. Нет ничего такого, что затрудняло бы деловую коммуникацию и мешало вести дела. Напротив, деловой этикет – это инструмент, повышающий эффективность общения, дающий положительные эмоции и радость. Деловой этикет формирует лояльность внешних и внутренних клиентов. Многие преуспевающие компании, формируя свой фирменный стиль, сделали ставку на безупречные манеры сотрудников и таким образом создали себе конкурентное преимущество, выгодно отличающее их от конкурентов.

Действительно, в ситуации рыночной экономики и усиливающейся конкуренции, когда многие компании предлагают похожий ассортимент и цены, возникает вопрос, чем отличаться от других, как победить в конкурентной борьбе? Отвечая на этот вопрос, многие успешные компании отдают приоритет обучению персонала на всех уровнях в компании деловому этикету и эффективному деловому общению.

Функции делового этикета.

Деловой этикет - это установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов.

Этикет, если понимать его как установленный порядок поведения, помогает избегать промахов или сгладить их доступными, общепринятыми способами. Поэтому основную функцию или смысл этикета делового человека, можно определить как формирование таких правил поведения в обществе, которые способствуют взаимопониманию людей в процессе общения.

Второй по значению функцией этикета является функция удобства, то есть целесообразность и практичность. Начиная с мелочей и до самых общих правил, этикет представляет собой приближённую к повседневной жизни систему.

Одно из основных правил, определяющих сам этикет - поступать так стоит не потому, что так принято, а потому, что или целесообразно, или удобно, или просто уважительно по отношению к другим и самому себе.

Этикет является одним из главных "орудий" формирования имиджа. В современном бизнесе лицу фирмы отводится немалая роль. Те фирмы, в которых не соблюдается этикет, теряют очень многое. Там, где присутствует этикет, выше производительность, лучше результаты. Поэтому всегда нужно помнить один из главнейших постулатов, который знают бизнесмены всего мира: хорошие манеры прибыльны. Гораздо приятнее работать с той фирмой, где соблюдается этикет. Практически во всём мире он стал нормой деятельности. Это потому, что этикет в силу своей жизненности создаёт приятный психологический климат, способствующий деловым контактам.

Нужно запомнить, что этикет помогает нам только тогда, когда нет внутреннего напряжения, рождающегося из попытки сделать по правилам этикета то, что раньше мы никогда не делали.

2. Профессиональная этика.

Регулировать нравственные отношения людей в трудовой деятельности призвана профессиональная мораль. Она рождается в рамках конкретной деятельности, образуя одну из сторон этой деятельности. Ее функция – обеспечить такое поведение членов профессиональной группы, при котором данная деятельность приносит наилучшие результаты, оправдывая свое общественное предназначение. Поэтому профессиональная мораль непосредственно включена в технологический процесс деятельности каждого члена трудовой группы, ориентируя его личностные устремления на выработанные стандарты поведения.

Профессиональная этика – наука о профессиональной морали как совокупности идеалов и ценностей, идей о должном, этических принципов и норм поведения, отражающих сущность профессии и обеспечивающих отношения между людьми, складывающиеся в процессе труда и вытекающие из содержания их профессиональной деятельности. Профессиональная этика вместе с тем – это нравственное самосознание профессиональной группы, ее психология и идеология.

Профессиональная этика как совокупность устойчивых норм и правил, которыми должен руководствоваться работник в своей деятельности, возникла в глубокой древности. Первые профессионально-нравственные требования можно встретить в древнеегипетском манускрипте «Наставления начальника города и визиря Птаххеттепа» (III тыс. до н.э.). В числе прочих требований указывается необходимость добросовестного

выполнения своих обязанностей, поскольку прилежание в труде – это залог будущей высокой должности и богатства.

Возникновение первых целостных профессиональных кодексов специалисты относят к периоду ремесленного разделения труда, т. е. к XI-XII вв., когда стали появляться первые ремесленные цеха.

Выработанные стандарты профессионального поведения закрепляются с помощью особого рода кодексов, клятв, уставов и т.д. Например, медики до сих пор обращаются к таким документам, как знаменитая «Клятва Гиппократата». Педагоги и сегодня считают актуальными многие из тех требований к учителю, которые сформулировал римский философ и оратор Квинтиллиан. Профессиональные кодексы могут иметь вид уставов, предписаний, инструкций и разрабатываться на различных уровнях: на уровне фирмы, предприятия, организации, на отраслевом, региональном, международном уровнях. Кроме того, профессиональные отношения регулируются различными санкциями: поощрениями, наказаниями и т.д.

Итак, первоначально (исторически) понятие «профессиональная этика» означало «кодексы профессиональной морали», и это значение сохраняется по сей день. Современная профессиональная этика как наука объединяет этические воззрения, характерные для конкретных видов деятельности, конкретных профессий. Причем связаны эти воззрения главным образом с обоснованием или разработкой норм и правил поведения, которые могли бы помочь при разрешении типичных для данной деятельности нравственных коллизий. Приведем довольно распространенное определение: профессиональная этика есть совокупность моральных норм, определяющих отношение человека к своему профессиональному долгу, к людям, с которыми он связан в силу своей профессии и в конечном счете к обществу в целом.

Происхождение профессиональной этики

Выяснить происхождение профессиональной этики - это проследить взаимосвязь моральных требований с разделением общественного труда и возникновением профессии. На эти вопросы, много лет назад обращали внимание Аристотель, затем Конт, Дюркгейм. Они говорили о взаимосвязи разделения общественного труда с моральными принципами общества. Впервые материалистическое обоснование этих проблем дали К. Маркс и Ф. Энгельс.

Возникновение первых профессионально-этических кодексов относится к периоду ремесленного разделения труда в условиях становления средневековых цехов в XI-XII вв. Именно тогда впервые констатируют наличие в цеховых уставах ряда нравственных требований по отношению к профессии, характеру труда, соучастникам по труду.

Однако ряд профессий, имеющих жизненно важное значение для всех членов общества, возникли в глубокой древности, и поэтому, такие профессионально-этические кодексы, как "Клятва Гиппократата", нравственные установления жрецов, исполнявших судебные функции, известны гораздо раньше.

Появление профессиональной этики во времени предшествовало созданию научных этических учений, теорий о ней. Повседневный опыт, необходимость в регулировании взаимоотношений людей той или иной профессии приводили к осознанию и оформлению определенных требований профессиональной этики. Профессиональная этика, возникнув как проявление повседневного морального сознания, затем уже развивалась на основе обобщенной практике поведения представителей каждой профессиональной группы. Эти обобщения содержались как в писанных так и в неписанных кодексах поведения, так и в форме теоретических выводов. Таким образом это свидетельствует о переходе от обыденного сознания к теоретическому сознанию в сфере профессиональной морали. Большую роль в становлении и усвоении норм профессиональной этики играет общественное мнение. Нормы профессиональной морали не сразу становятся общепризнанными, это бывает связано с борьбой мнений. Взаимосвязь профессиональной этики и общественного сознания существует и в форме

традиции. Различные виды профессиональной этики имеют свои традиции, что свидетельствует о наличии преемственности основных этических норм, выработанных представителями той или иной профессии на протяжении столетий.

Основные принципы профессиональной этики

Профессиональная этика регулирует взаимоотношения людей в деловом общении. В основе профессиональной этики лежат определенные нормы, требования и принципы.

Принципы - это абстрагированные, обобщенные представления, которые дают возможность тем, кто на них опирается, правильно формировать свое поведение, свои действия в деловой сфере. Принципы дают конкретному работнику в любой организации концептуальную этическую платформу для решений, поступков, действий, взаимодействий и т.п.

Порядок рассматриваемых этических принципов не обуславливается их значимостью.

Сущность первого принципа исходит из так называемого золотого стандарта: « В рамках служебного положения никогда не допускать по отношению к своим подчиненным, к руководству, к коллегам своего служебного положения никогда не допускать по отношению к своим подчиненным, к руководству, к коллегам своего служебного уровня, к клиентам и т.п. таких поступков, каких бы не желал видеть по отношению к себе».

Второй принцип: нужна справедливость при наделении работников необходимыми для их служебной деятельности ресурсами (денежными, сырьевыми, материальными и пр.).

Третий принцип требует обязательного исправления этического нарушения независимо от того, когда и кем оно было допущено.

Четвертый принцип - принцип максимума прогресса: служебное поведение и действия сотрудника признаются этическими, если они способствуют развитию организации (или ее подразделений) с моральной точки зрения.

Пятый принцип - принцип минимума прогресса, в соответствии с которым действия работника или организации в целом этичны, если они хотя бы не нарушают этических норм.

Шестой принцип: этичным является терпимое отношение работников организации к моральным устоям, традициям и пр., имеющим место в других организациях, регионах, странах.

Седьмой принцип рекомендует разумное сочетание индивидуального релятивизма и этического релятивизма с требованиями общечеловеческой (универсальной) этики.

Восьмой принцип: индивидуальное и коллективное начало равно признаваемы за основу при разработке и принятии решений в деловых отношениях.

Девятый принцип: не следует бояться иметь собственное мнение при решении любых служебных вопросов. Однако неконформизм как черта личности должен проявляться в разумных пределах.

Десятый принцип - никакого насилия, т.е. «нажима» на подчиненных, выражающегося в различных формах, например, в приказной, командной манере ведения служебного разговора.

Одиннадцатый принцип - постоянство воздействия, выражающееся в том, что этические стандарты могут быть внедрены в жизнь организации не единовременным приказом, а лишь с помощью непрекращающихся усилий со стороны и менеджера, и рядовых работников.

Двенадцатый принцип - при воздействии (на коллектив, отдельного работника, на потребителя и пр.) учитывать силу возможного противодействия. Дело в том, что признавая ценность и необходимость этических норм в теории, многие работники, сталкиваясь с ними в практической повседневной работе, по той или иной причине начинают им противодействовать.

Тринадцатый принцип состоит в целесообразности авансирования доверием - чувству ответственности работника, к его компетенции, к чувству долга и т. п.

Четырнадцатый принцип настоятельно рекомендует стремиться к бесконфликтности. Хотя конфликт в деловой сфере имеет не только дисфункциональные, но и функциональные последствия, тем не менее конфликт - благоприятная почва для этических нарушений.

Пятнадцатый принцип - свобода, не ограничивающая свободы других; обычно этот принцип, хотя и в неявной форме, обусловлен должностными инструкциями.

Шестнадцатый принцип: работник должен не только сам поступать этично, но и способствовать такому же поведению своих коллег.

Семнадцатый принцип: не критикуй конкурента. Имеется виду не только конкурирующая организация, но и «внутренний конкурент» - коллектив другого отдела, коллега в котором можно «усмотреть» конкурента.

Указанные принципы должны служить основанием для выработки каждым работником любой фирмы собственной личной этической системы.

Содержание этических кодексов фирм берет свое начало из принципов этики.

Виды профессиональной этики

Каждому роду человеческой деятельности (научной, педагогической, художественной и т.д.) соответствуют определенные виды профессиональной этики.

Профессиональные виды этики - это те специфические особенности профессиональной деятельности, которые направлены непосредственно на человека в тех или иных условиях его жизни и деятельности в обществе. Изучение видов профессиональной этики показывает многообразие, разносторонность моральных отношений. Для каждой профессии какое-то особое значение приобретают те или иные профессиональные моральные нормы. Профессиональные моральные нормы - это правила, образцы, порядок внутренней саморегуляции личности на основе этических идеалов.

Основными видами профессиональной этики являются: врачебная этика, педагогическая этика, этика ученого, актера, художника, предпринимателя, инженера и т.д. Каждый вид профессиональной этики определяется своеобразием профессиональной деятельности, имеет свои специфические требования в области морали. Так, например, этика ученого предполагает в первую очередь такие моральные качества, как научную добросовестность, личную честность, и конечно же патриотизм. Судебная этика требует честности, справедливости, откровенности, гуманизма (даже к подсудимому при его виновности), верности закону. Профессиональная этика в условиях воинской службы требует четкого выполнения служебного долга, мужества, дисциплинированности, преданности Родине.

Я бы хотела поподробнее остановиться на следующих видах профессиональной этики: медицинской этике и экономической этике.

Значение профессионального кодекса для фирм и организаций

Кодекс профессиональной этики в деятельности организации выступает в роли корпоративной «интуиции». Будучи четко определенным и закреплённым в корпоративном сознании каждого сотрудника, профессиональный кодекс организации служит донором тех важных ориентиров делового поведения, которые вступают в силу, когда какой-либо эпизод деловых отношений выпадает из привычного алгоритма деятельности, не соответствует общепринятому в организации шаблону реализации корпоративной политики.

4 простых следствия наличия действенного профессионального кодекса, выраженного в непосредственных материальных выгодах для компании:

1. Сильный профессиональный кодекс компенсирует затраты на обучение, переобучение и контроль за деятельностью сотрудников. Профессиональный кодекс

призван дать сотрудникам ориентиры для поведения, самоанализа, саморефлексии и самоконтроля.

2. Кодекс профессиональной этики усовершенствует отношения в системах «сотрудник-клиент» и «корпорация-клиент». Гармоничный кодекс организации даст основания для столь же гармоничного адекватного отражения принципов и ценностей организации со стороны клиента.

3. Профессионально-этический кодекс (Professional Code of Ethics) является залогом быстрого принятия решений и адекватного реагирования на нестандартные ситуации. Сотрудникам придаст уверенности и чувства защищенности четкое представление того, что и как делает организация, и я, как часть этой организации.

4. Профессиональный кодекс является основой формирования торговой марки, бренда Вашей организации. Логотип Вашей компании должен говорить не только и не столько о специфике деятельности Вашей организации, а о качестве, способах решения профессиональных задач и философии взаимодействия с окружающим миром: партнером, клиентом, конкурентом. Только благодаря нужной мере профессионального кодекса Ваша компания сможет выделиться на фоне остальных представителей соответствующего профессионального сообщества.

3. Культура речи. Принципы речевого воздействия в деловой риторике.

Деловая риторика является прикладным направлением общей риторики. Она ориентирована на «обеспечение» руководителей и специалистов правилами обращения со словом. Деловая риторика прежде всего учитывает факторы, влияющие на коммуникативность, и является инструментом коммуникационного общения.

Владение ею не на должном уровне — одна из существенных причин многих неудач руководителей и специалистов, их низкого личного рейтинга в трудовых коллективах. В этом несложно убедиться, если присмотреться, как они неэффективно используют такие риторические методы коммуникационного воздействия, как убеждение, внушение и подражание.

Красноречие — важнейший признак профессиональной пригодности современного руководителя. Искусству говорить надо учиться, и прежде всего следует освоить основные принципы речевого воздействия.

В деловой риторике используются следующие принципы речевого воздействия:

- доступность;
- ассоциативность;
- сенсорность;
- экспрессивность;
- интенсивность.

Рассмотрим их подробнее.

Доступность предполагает взвешенность содержания речи, учет культурно-образовательного уровня слушателей, их жизненного и производственного опыта. Многие люди слышат то, что хотят слышать. Поэтому следует принимать во внимание социальный состав аудитории (пенсионеры, молодежь, женщины, научные работники и т.д.). Эффективен прием актуализации содержания, использования малоизвестной информации (новизна и оригинальность), сочетания разнохарактерных сведений, их достоверность.

Ассоциативность означает вызов сопереживаний и соразмышлений, который достигается обращением к эмоциональной и рациональной памяти слушающих. Для этого используются такие приемы, как аналогии, ссылки на прецеденты, образность высказывания. Специальный ряд приемов связан с привлечением стихов, музыки, живописи, видеофильмов и т.п.

Сенсорность предусматривает широкое использование в коммуникационном общении цвета, света, звука, рисунков, моделей. Чем основательнее и разностороннее

задействованы человеческие ощущения, тем эффективнее проникает информация в психику людей и тем активнее идет процесс ее освоения.

Экспрессивность предполагает эмоциональную напряженность речи, ее эмоциональный подтекст, выразительность мимики, жестов, позы выступающего. Такая изнутри идущая раскрытость выступающего свидетельствует о его полной самоотдаче. Страстность, неподдельная радость или грусть, сострадание — все это конкретные формы экспрессивности.

Интенсивность характеризует темп подачи информации, степень подвижности выступающего во время общения. Разная информация и различные люди нуждаются в дифференцированном темпе изложения и усвоения услышанного. Нужно учитывать темперамент людей, их подготовленность к принятию конкретного вида информации, личную заинтересованность в ней.

Например, темп выступления на совете организации и на уличном митинге, естественно, разный. Поэтому выступающий должен умело ориентироваться в настроении аудитории, вовремя предложить ей приемлемый скоростной режим усвоения информации. Эти принципы коммуникационного общения обретают наибольшую выразительность при разумном использовании риторического инструментария.

Его практическое назначение — так провести коммуникационное общение, чтобы оно оказало оптимальное воздействие на мысли, и чувства людей. Данный риторический инструментарий включает следующий набор коммуникационных эффектов:

- визуального имиджа;
- первых фраз;
- аргументации;
- квантового выброса информации;
- интонации и паузы;
- художественной выразительности;
- релаксации;
- дисперсии.

Остановимся на них внимательнее.

Эффект визуального имиджа рассчитан на впечатление от внешнего вида выступающего. Известно, что он (вид) может вызвать симпатию или антипатию еще до того, как выступающий начал говорить. Привлекательный внешний вид, элегантная манера общения, доброжелательный, открытый взгляд — все это оказывает на людей положительное воздействие до начала выступления оратора.

Эффект первых фраз, как правило, закрепляет или корректирует первоначальное впечатление, которое производит выступающий. Главным критерием эффекта первоначальных фраз является заключенная в них привлекательная или интересная информация.

Она может быть известной, но поданной в новой интерпретации, сопровождаемой оригинальными примерами.

Очень важно при подготовке к выступлению определить основные социальные группы аудитории, настроения и ожидания, особенности эмоционального склада слушателей. Поэтому надо располагать набором начальных фраз, ориентированных на социальные группы, преобладающие в аудитории.

Эффект аргументации основан на логике выступления, которая придает ему обоснованность и убедительность. Если логика — это внутренняя организация речи, то внешней ее стороной является теоретическая и практическая аргументация.

К теоретической аргументации относятся научные положения, концепции, к практической — конкретные факты, цифры, статистические данные.

Эффект квантового выброса информации является одним из действенных риторических приемов для поддержания внимания аудитории. Он основан на заранее продуманном размещении по всей речи новых мыслей и аргументов. Таким образом,

выступающий активизирует внимание слушателей, выбрасывая через определенные временные интервалы кванты свежей информации.

Эффект интонации и паузы — весьма доступный и продуктивный по результату риторический инструмент. Специалисты утверждают, что интонация и паузы способствуют 10—15%-ному приращению информации. Такова особенность человеческого восприятия. Придание слову или фразе определенной голосовой тональности, как правило, вызывает у слушающих людей определенные ассоциации. В итоге происходит информативное приращение к тому, что говорит выступающий.

Деликатным риторическим инструментарием является пауза. Ее применение эффективно, если выступающий уверен, что его слушатели активно включились в коммуникационный процесс, что их мышление, память и воображение интенсивно соучаствуют в нем. Вот тогда для самостоятельного осмысления слушателями получаемой информации, подключения к ней собственных знаний и полезна пауза.

Эффект художественной выразительности связан с умением «воплощать» мысли в соответствующие слова, грамотно строить предложения, соблюдать правила словоударений. Логика речи подсказывает, какие фразы достойны занять место в выступлении. В него не может быть вставлена любая фраза, а лишь такая, которая не нарушает смысл изложения, ясно и понятно доносит его суть.

Эффект релаксации используется оратором, чтобы помочь слушателям. Важное значение имеет умение слушать. Чем сложнее выступление, тем большие усилия приходится прилагать слушателям для концентрации своего внимания. Цель эффекта релаксации — снять эмоциональную напряженность. И здесь на помощь приходит юмор. Благодаря юмору создается естественная пауза для отдыха и появляется возможность для восстановления эмоциональной энергии.

Эффект дисперсии. Приведем такие данные: если за 100% принять замысел выступления, то его словесная форма составит 90%, из которых 80% получили устное звучание; из объема услышанной информации поняты были 60%, а в памяти осталось около 25%.

Таким образом, коммуникационный процесс — это не простое переливание информации из одного сосуда в другой. Этому процессу свойственны непрерывная потеря информации и субъективное ее искажение, что объясняется многими причинами. Одна из них в риторике обозначается понятием «дисперсионные потери». Под ними подразумевается рассеивание информации по мере получения ее от выступающего.

Для повышения качества деловой риторики можно воспользоваться следующими практическими рекомендациями:

- следите за правильным употреблением слов, их произношением, ударением. Если вы не уверены в произношении или употреблении какого-либо слова, обращайтесь к словарям ударений, толковому и орфоэпическому;
- избегайте многословия, канцеляризм, штампов. Не используйте без необходимости иностранные слова (например, «детерминировать» — вместо «определить», «имманентный» — вместо «внутренний»). Неправильное или параллельное употребление иностранной лексики ведет, как правило, к ненужным повторениям (например, в словосочетании «промышленная индустрия», слово «индустрия» уже включает понятие «промышленная»);
- не забывайте, что безликие конструкции часто прикрывают нежелание брать на себя ответственность, самостоятельно думать;
- необходимо избавляться от слов, засоряющих речь: «так сказать», «понимаете», «вот», «скажем так». Такие слова не украшают речь, а лишь вызывают раздражение аудитории.

4. Разговорная деловая речь.

Разговорная деловая речь имеет несколько упрощенный характер. Между тем это вовсе не значит, что слова, обозначающие абстрактные понятия, здесь неуместны. Однако в количественном отношении по сравнению с письменной деловой речью их здесь значительно меньше.

Синтаксис делового разговора всецело отвечает условиям непринужденности и непосредственности речевого общения. Обилие готовых застывших конструкций и прежде всего речевых штампов помогает конкретнее, лаконичнее и понятнее выразить мысль, полностью исключив ее различное толкование. Отсюда установка на стандартизацию делового языка при отображении типовых ситуаций делового общения и сужение диапазона используемых речевых средств.

Такая установка существенно облегчает ведение делового разговора. Действительно, если располагать набором готовых и уже проверенных долготелней практикой делового общения стандартных фраз-клише, по аналогии с которыми можно было бы сформулировать нужную мысль, то выразить ее особых трудностей не составит. Эти конструкции требуют минимального напряжения при восприятии и существенно облегчают положение говорящего, позволяя не тратить дополнительных усилий на поиски нужных формулировок.

Синтаксис делового разговора характеризуется также неполнотой грамматического состава предложений и ослаблением форм синтаксических связей в них. Распространены в нем и присоединительные синтаксические конструкции, связанные предложения и обращения. Сюда же следует отнести замену деепричастных и причастных оборотов придаточными предложениями.

Употребление сложных предложений – отличительная черта письменной деловой речи. В разговорной речи деловых людей в основном используются простые предложения, причем очень часто – неполные (отсутствие тех или иных слов восполняется жестами, мимикой, телодвижениями). Это объясняется тем, что содержание высказываний обычно не требует сложных синтаксических построений, которые отражали бы логико-грамматические связи между частями высказывания.

Отсутствие союзов в такой речи компенсируется интонацией, приобретающей в ней решающее значение для выражения различных оттенков смысловых и синтаксических отношений.

В деловой разговорной практике используется большое количество выдержек из технической документации, технических условий, стандартов и других документов. Вполне естественно, что такой язык тяготеет к характерным для подобных изданий емким синтаксическим конструкциям (причастные обороты, отглагольные существительные и т. п.). Указанные формы не воспринимаются здесь как стилистический недостаток, поскольку они придают устной деловой речи необходимую для точной передачи деловой информации.

5. Внешний вид делового человека.

Прежде всего, деловых людей, с которыми хотят взаимодействовать окружающие, отличают от остальных такие черты характера как аккуратность, организованность, целеустремленность и умение ценить свое и чужое время. Причем проявление внутреннего стержня, всегда отражается в одежде. Опрятность и аккуратность – именно такой внешний вид делового человека является залогом хорошего впечатления. В то же время неопрятная, мятая, а то и вовсе грязная одежда сразу ассоциируется с забывчивостью, лишней суетой и ненадежностью. Чтобы не стать объектом из второй категории, стоит запомнить, какие виды делового стиля существуют на сегодняшний день.

Вне зависимости от половой принадлежности нюансы, которые касаются деловой одежды, едины для всех. Каждая компания или фирма диктует свои правила дресс-кода в рабочее время. Однако в природе существует всего два типа:

1. **Консервативный дресс-код.** Этот стиль характеризуется единством правил для всех сотрудников компании и не приемлет исключений. Костюмы, блузки, носки и даже пуговицы должны строго соответствовать допустимым цветам. Этот стиль обязателен для тех, кто проводит переговоры вне офиса, а расцветка в большинстве случаев является корпоративной.

2. **Контактный дресс-код.** Такой стиль больше подходит для встреч с коллегами в нерабочее время. Например, на торжественных вечерах и прочих не формальных мероприятиях. Главный принцип – соблюдение рамок приличия и элегантности. Строгие костюмы и рубашки можно заменить на свободные брюки с блузками без пиджака. Женщинам можно сделать более яркий макияж и добавить к своему образу различные аксессуары.

В деловой среде стоит придерживаться правил консервативного дресс-кода. Для представителей разных полов требования естественно будут разными.

Самым приемлемым атрибутом одежды современного бизнесмена является костюм. Эта классическая форма одежды всегда будет актуальной. Однако, есть и такие мелкие детали мужского гардероба как жилет, ремень и носки. Как правильно их сочетать, чтобы создать образ делового человека:

- длина брюк должна быть такой, чтобы слегка спускаться на обувь спереди и доходить до начала каблука туфель сзади;
- наиболее предпочтительный вид пиджака – «английский», т.е. классический. Он имеет две шлицы сзади и придает элегантности в любой позе, независимо стоит мужчина или сидит;
- если мужчина надевает жилет, то стоит помнить, что он не может быть слишком коротким. Рубашка и ремень не должны быть видны;
- нейлоновые и трикотажные рубашки в деловом гардеробе крайне не рекомендуются. Также нельзя под пиджак надевать рубашку с коротким рукавом;
- воротник рубашки должен быть на один или полтора сантиметра выше вороника пиджака;
- ремень никак не сочетается с подтяжками. Надевать следует что-то одно;
- носки независимо от вида костюма должны быть в тон. Белые и слишком длинные недопустимы.

Еще несколько советов для различных ситуаций: светлые костюмы лучше надевать днем, а темные вечером. На любой официальной встрече пиджак лучше носить застегнутым. Расстегивать пуговицы можно на торжественном банкете или в театре. Также в арсенале любого мужчины должно быть два носовых платка. Один – в кармане брюк, а другой – во внутреннем кармане пиджака.

Как должна выглядеть деловая женщина. Представительницы прекрасной половины имеют больше выбора в фасонах и видах материала для одежды. Главное – это соответствие образа обстановке, в которой находится дама. Итак, несколько слов о том, каким должен быть вид деловой женщины:

- если речь идет о деловом костюме, стоит помнить, что сюда относится пиджак с юбкой или брюками. К оттенкам делового цвета относятся черный, серый, синий, бежевый, сине-зеленый и оливковый. Как дополнение допускается галстук, шейный платок или шарф;
- блузки должны быть постельных тонов, а водолазки и пуловеры – однотонными. Второй тип одежды лучше всего сочетается с жилетом.
- деловые платья хорошо сочетаются с жакетом. Цветовая гамма та же, что и у деловых костюмов;
- туфли должны быть из матовой кожи, а каблук не выше среднего. При этом носы практически всегда должны быть закрыты;
- неизменные атрибуты делового стиля женщины – макияж и прическа. Волосы должны быть в идеальном состоянии, прибраны таким образом, чтобы убрать

недостатки и подчеркнуть достоинство лица. Макияж должен быть аккуратным и неброским. Приемлемо использование тональных средств, пудры, контура для глаз и мягких теней. Цвет помады особого значения не имеет.

И ещё несколько советов: роскошные платья в дневное время не надевают. Лучшей заменой будет платье-костюм. Блондинкам предпочтительнее надевать одежду синего цвета, а брюнеткам – желтого. Для тех, у кого розовый оттенок кожи лица больше всего подойдет белый цвет. А черный цвет способен поглощать блеск других цветов.

1.7 Лекция №7 (2 часа)

Тема: «Стиль и культура деловых переговоров»

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Подготовка к переговорам
2. Документация переговоров
3. Стратегия и тактика ведения переговоров.
4. Возможные варианты результатов переговоров.
5. Анализ переговоров.

1.7.2. Краткое содержание вопросов

1. Подготовка к переговорам

Переговоры представляют собой неоднородный процесс, состоящий из нескольких стадий, каждая из которых отличается по своим задачам. Самая простая и в то же время содержательная модель переговорного процесса предложена М.М. Лебедевой в работе “Вам предстоит переговоры”. В соответствии с этим подходом можно выделить три основные стадии переговоров:

- 1) подготовка к переговорам;
 - 2) процесс ведения переговоров;
 - 3) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.
- Остановимся подробнее на характеристике этих стадий.

Тщательная подготовка к переговорам — это залог их успешного проведения. Зачастую люди испытывают соблазн идти по пути

наименьшего сопротивления и экономят время и силы на подготовке к переговорам. Представьте себе простую жизненную ситуацию: оказавшись в незнакомом городе, вы решили добраться куда-либо на такси. Велика вероятность того, что доставят вас на место, выбрав самый длинный и дорогой маршрут. Если такое произойдет, значит, вы заплатили за то, что не подготовились. Даже эта простая ситуация демонстрирует важность подготовительной работы, в условиях же конфликта она является совершенно необходимой.

Подготовительный период может начаться задолго до фактического начала переговоров и включает два основных аспекта; организационный и содержательный.

1 Организационный аспект. Вне зависимости от темы предстоящих переговоров в ходе их подготовки стороны должны согласовать ряд вопросов процедурного характера.

Прежде всего, необходимо осуществить выбор места и времени встречи. Здесь могут быть реализованы различные варианты. При выборе места проведения переговоров следует помнить о том, что люди комфортнее чувствуют себя на своей “территории”, будь это офис или страна. А потому принимающая сторона имеет определенное преимущество, В данном случае приемлемым может оказаться решение о попеременном проведении встреч на территории участников конфликта. Возможен и выбор нейтральной территории. Примером может служить Тегеранская конференция 1943 г., в которой принимали участие СССР, Великобритания и США. Распространенной является и практика проведения

переговоров на территории посредника, как, например, в ситуации Ближневосточного конфликта, когда неоднократно встречи сторон проходили в США.

Что касается временного параметра переговоров, то их начало зависит, прежде всего, от реальных возможностей подготовки. С другой стороны, длительность переговоров может быть весьма различна: от одного — двух дней до нескольких месяцев. Например, внеочередной саммит Организации Африканского Единства (Сирия, 1999) проходил всего два дня, а Венский конгресс (1814 – 1815), созванный после завершения войн против наполеоновской Франции, продолжался около 10 месяцев.

Определение повестки дня — не менее важная составляющая подготовки к переговорам. Повестка дня выступает неким инструментом для регулирования хода переговоров. В процессе ее составления определяется круг вопросов для обсуждения, устанавливается порядок их обсуждения, решается вопрос о длительности выступлений оппонентов. Разработка повестки дня может превратиться в непростую проблему. Однако она вносит ясность в процедуру проведения заседаний, что особенно важно при наличии целого клубка проблем и в ситуациях многосторонних переговоров.

Организационная сторона подготовительного периода связана и с решением такой задачи, как *формирование состава участников переговоров*. В этом случае необходимо определиться с вопросом о том, кто возглавит делегацию, каков будет ее количественный и персональный состав. Решая вопрос о главе делегации, важно учитывать не только уровень проведения переговоров, наличие полномочий для принятия тех или иных решений, но и возможные личные симпатии и антипатии оппонентов.

Состав участников во многом зависит от того, какие вопросы предполагается обсудить в ходе переговоров. Соответственно включение каждого члена в состав делегации должно определяться тем, что именно этот человек способен добавить нечто существенное к будущему диалогу. В противном случае необоснованно значительная численность участников может вызвать организационные трудности в процессе переговоров. Однако, например, при разрешении конфликта с детьми целесообразнее вести обсуждение в присутствии всей семьи. Это позволит исключить возможное перефразирование, а также искажение ребенком в свою пользу информации при передаче ее от мамы к папе, а от них к бабушке (к чему дети бывают весьма склонны).

2 Содержательный аспект. В ходе подготовительного периода конфликтующие стороны обязательно решают ряд задач, которые и составляют собственно подготовку к предстоящим переговорам, а именно:

- анализ проблемы и интересов сторон;
- оценку возможных альтернатив переговорному соглашению;
- определение переговорной позиции;
- разработку различных вариантов решения проблемы и формулирование соответствующих предложений;
- подготовку необходимых документов и материалов.

Важнейшей составляющей содержательной стороны подготовительной работы является анализ проблемы и интересов конфликтующих сторон. Ни один хороший боксер не выйдет на ринг, не изучив сильные и слабые стороны будущего противника, его любимые приемы и специфику стиля. Будущие переговоры могут увенчаться успехом лишь в том случае, если стороны досконально проанализируют сложившуюся ситуацию и соберут необходимую информацию. Пренебрежение такого рода действиями может значительно ослабить позиции той или иной стороны или вовсе привести к срыву переговоров. Иллюстрацией серьезного отношения к этому вопросу может служить пример из отечественной истории. В 1810 г. для получения детальных сведений о планах Наполеона по инициативе М.Б. Барклая-де-Толли в России впервые в мире была создана служба военных атташе, прикомандированных к русским посольствам за границей и обладающих дипломатической неприкосновенностью. Сведения, добытые одним из таких военных агентов — А.И. Чернышевым, — о начале создания Наполеоном антирусской

коалиции были использованы, в частности, при переговорах с бывшим наполеоновским маршалом и будущим шведским королем Бернадотом. Итогом стало заключение в 1812 г. весьма важного для России союзного договора со Швецией.

Разработка возможных альтернатив предполагает проведение следующих операций:

- 1) обдумывание плана действий в том случае, если соглашение не будет достигнуто;
- 2) совершенствование нескольких лучших идей и разработка их практического воплощения;
- 3) выбор наиболее приемлемого варианта для осуществления в том случае, если во время переговоров соглашение с оппонентами не будет достигнуто.

Наконец, следует оценить не только собственные альтернативы переговорному соглашению, но также попытаться составить аналогичный список вариантов, имеющихся у другой стороны. Подобные действия позволяют реалистичнее оценивать ожидаемые результаты переговорного процесса.

Предусмотрительность сторон, анализирующих возможные обоюдные альтернативы переговорному решению, позволяет придать уверенность их действиям и облегчить процесс ведения переговоров. К тому же, “прервать переговоры легче, если вы знаете, куда направляетесь”.

В процессе подготовки к переговорам каждой из конфликтующих сторон необходимо также разработать различные варианты решения проблемы и сформулировать предложения, отвечающие тому или иному варианту решения. Даже если предметом обсуждения является одна проблема, то и в этой ситуации вряд ли можно говорить о наличии только двух вариантов ее решения — по одному на каждого оппонента. Такой подход конфликтующих сторон сразу заводит еще не начавшиеся переговоры в тупик, так как, скорее всего, эти варианты решения взаимонеприемлемы. Наоборот, следует увеличить “пирог”, прежде чем разделить его. Поэтому, готовясь к будущим переговорам, необходимо разработать несколько возможных вариантов решения, учитывая как собственные интересы, так и интересы оппонентов. По словам Р. Фишера и У. Юри, “мастерство в изобретении вариантов — самое полезное качество в переговорах”.

2. Документация переговоров

Итоги успешно завершенных переговоров, как правило, оформляются письменно. Названия итоговых документов, их формы весьма разнообразны. Они зависят от количества участников, от важности взятых ими обязательств, от содержания обязательств и т.д.

Все международные договоренности можно разделить на две основные категории: договоренности, носящие международно-правовой характер, и договоренности политического характера.

Договоренности первой категории в большинстве случаев оформляются в виде договоров, соглашений или конвенций, но их могут называть пактами, особенно когда речь идет о более чем двух участниках, декларациями (подписными) или давать им иные наименования. Главная отличительная характеристика таких документов в том, что они проходят через ратификацию -внутригосударственную процедуру их одобрения высшим законодательным органом страны. Эти договоренности вступают в силу после того, как стороны произведут обмен ратификационными грамотами или сдадут их стране-депозитарию, когда речь идет о многосторонних договоренностях. Документы, вступившие в силу после завершения таких процедур, становятся международно-правовыми обязательствами государства и являются основными источниками международного права. В статье 15 Конституции Российской Федерации записано: «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются частью ее Правовой системы». И далее: «Если

международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора».

Международное право предусматривает возможность введения в действие такого рода документов сразу после подписания, на временной основе, имея в виду, что их ратификации произойдет позже. Это возможно при взаимном согласии сторон. Договоренности, содержащие обязательства политического характера, - другая категория итоговых документов - также могут носить названия договоров и соглашений. Им могут даваться названия деклараций, в том числе неподписных, протоколов, совместных коммюнике. Они могут принимать форму обмена нотами и т.д. Но такие договоренности не проходят через процедуру ратификации, хотя в отдельных случаях могут требовать процедуры одобрения со стороны правительств. Как правило, такие договоренности вступают в силу с момента их подписания или одобрения. Итоговые документы могут носить и специальные названия. Так, Венский конгресс 1815 года завершился подписанием Заключительного генерального акта. Вдохновляясь этим прецедентом, участники Соперования по безопасности и сотрудничеству в Европе по инициативе нашей страны дали итоговому документу этого форума название Заключительный акт, что подчеркивало его значимость и неординарность.

Договоры и соглашения обычно состоят из преамбулы, в которой излагаются цели договоренности, основной части, содержащей обязательства сторон, и заключительных положений, где определяются порядок вступления договоренностей в силу, сроки их действия, порядок пролонгации или прекращения действия договоренности. Структура итоговых документов может варьироваться, чтобы как можно более полно и выпукло изложить содержание договоренностей.

Международные договоры и соглашения регистрируются в международных межправительственных организациях. Это, в частности, открывает возможность ссылаться на них в органах этих организаций. Так, в Уставе ООН записано, что всякий договор и всякое международное соглашение должны быть при первой возможности зарегистрированы в Секретариате ООН и им опубликованы.

Договоренности не обязательно должны оформляться письменно. Они могут быть и устными. Устные договоренности называют джентльменскими соглашениями.

3. Стратегия и тактика ведения переговоров.

Среди стратегий ведения переговоров достаточно четко можно выделить три, каждая из которых задает свою линию их проведения.

Первая стратегия - это стратегия «жесткого прессинга», которая характерна для переговоров, где каждая из сторон ставит в качестве неперемного условия цель - победить во что бы то ни стало, победить любой ценой. «Стороны занимают жесткую позицию и не желают понять друг друга, выслушать точку зрения оппонента. Участники переговоров пытаются отстоять свои собственные ранее утвержденные позиции. Они не договорились об общем предмете переговоров и не приняли процедурных правил. В таких переговорах каждый участник не склонен считаться с партнерами и настроен упрямо отстаивать свою позицию».

Вторая стратегия - это стратегия уступок, где взаимные уступки, разумные компромиссы как бы дополняют друг друга. При этом каждый из участников переговоров видит, а главное, осознает сильные и слабые стороны друг друга и в определенной степени учитывает интересы партнера. «Такие переговоры характеризуются мягким стилем, в них отсутствует силовое давление. Однако конструктивными их все же не назовешь. Обусловлено это тем, что по своей природе переговоры, основанные на совпадающих проблемных полях, являются либо терминологическим спором, либо игрой и ритуалом, либо явным выражением конъюнктуры. Результат таких переговоров - чаще

всего сами переговоры. Они используются для затягивания времени, решения посторонних задач или, в лучшем случае, достижения терминологической ясности».

Третья стратегия - это стратегия поиска взаимоприемлемых решений.

«Такой подход может быть назван партнерским. Он наиболее продуктивен и конструктивен, в нем доминируют деловая принципиальность, твердый, но не жесткий стиль, лояльные манеры, более высокий уровень доверия между сторонами».

Вступая в переговоры, участники могут использовать различные стратегии их ведения. Выбор той или иной стратегии зависит от ситуации, в которой ведутся переговоры, готовности сторон реализовать интересы друг друга, понимания успеха переговоров их участниками.

Выделяют две основные стратегии ведения переговоров: 1) позиционный торг, ориентированный на конфронтационный тип поведения, и 2) переговоры на основе взаимного учета интересов, что предполагает партнерский тип поведения сторон. Каждая из обозначенных стратегий имеет свою специфику.

Позиционный торг представляет собой такую стратегию ведения переговоров, при которой стороны ориентированы на конфронтацию и ведут спор о конкретных позициях.

Важно различать позиции и интересы. Позиции -- это то, чего стороны хотят добиться в ходе переговоров. Интересы, лежащие в основе позиций, указывают на то, *почему* стороны хотят добиться того, о чем заявляют. Если позиции достаточно ясно формулируются участниками, то обнаружить интересы, стоящие за той или иной позицией, гораздо сложнее.

В целом позиционный торг имеет следующие особенности:

участники переговоров стремятся к реализации собственных целей в максимально полном объеме, мало заботясь о том, насколько оппоненты будут удовлетворены итогами переговоров;

переговоры ведутся на основе первоначально выдвинутых крайних позиций, которые стороны стремятся отстаивать;

подчеркивается различие между сторонами, а сходство, даже если оно имеется, часто отвергается;

действия участников направлены, прежде всего, друг на друга, а не на решение проблемы;

стороны стремятся скрыть или исказить информацию о своих истинных намерениях и целях;

перспектива провала переговоров может подтолкнуть стороны к определенному сближению и попыткам выработать компромиссное соглашение, но совместные действия при этом носят вынужденный характер;

в результате зачастую достигается соглашение, удовлетворяющее каждую из сторон в меньшей степени, чем это могло бы быть.

Выделяют два стиля позиционного торга: мягкий и жесткий. Жесткий стиль предполагает стремление твердо придерживаться выбранной позиции с возможными минимальными уступками, мягкий -- ориентирован на ведение переговоров через взаимные уступки ради достижения соглашения. В ходе торга выбор одной из сторон мягкого стиля делает ее позицию уязвимой для приверженца жесткого стиля, а итог переговоров -- менее выгодным. Однако, с другой стороны, реализация каждой из сторон жесткого стиля может привести к срыву переговоров (и тогда интересы участников вообще не будут удовлетворены).

В отличие от позиционного торга, который ориентирован на конфронтационный тип поведения участников, *переговоры на основе взаимного учета интересов* являются реализацией партнерского подхода. Эта стратегия предполагает взаимное стремление сторон к выработке решения, максимально удовлетворяющего интересы каждой из них.

Основные особенности переговоров на основе взаимного учета интересов подробно описаны их убежденными сторонниками Р. Фишером и У. Юри:

участники совместно анализируют проблему и совместно ищут варианты ее решения, демонстрируя другой стороне, что являются ее партнером, а не противником;

внимание концентрируется не на позициях, а на интересах сторон, что предполагает: их выявление, поиск общих интересов, объяснение собственных интересов и их значимости оппоненту, признание интересов другой стороны частью решаемой проблемы;

участники переговоров ориентированы на поиск взаимовыгодных вариантов решения проблемы, что требует не сужать разрыв между позициями в поисках единственного правильного решения, а увеличивать число возможных вариантов, отделять поиск вариантов от их оценки, выяснять, какой вариант предпочитает другая сторона;

стороны стремятся использовать объективные критерии, что позволяет выработать разумное соглашение, а потому должны открыто обсуждать проблему и взаимные доводы, не должны поддаваться возможному давлению;

в процессе переговоров люди и спорные проблемы разделяются, что предполагает четкое разграничение взаимоотношений оппонентов и самой проблемы, умение поставить себя на место оппонента и попытаться донять его точку зрения, согласование договоренностей с принципами сторон, настойчивость в желании разобраться с проблемой и уважительное отношение к людям;

достигнутое соглашение должно максимально учитывать интересы всех участников переговоров.

Переговоры на основе взаимного учета интересов предпочтительнее: ни одна из сторон не получает преимуществ, и участники переговоров рассматривают достигнутые договоренности как справедливое и наиболее приемлемое решение проблемы. Это, в свою очередь, позволяет оптимистично оценивать перспективы пост-переговорных отношений, развитие которых осуществляется на столь прочной основе. Кроме того, соглашение, позволяющее максимально удовлетворить интересы участников переговоров, предполагает, что стороны будут стремиться к соблюдению достигнутых договоренностей без какого-либо принуждения.

При реализации в процессе переговоров позиционного торга или стратегии их ведения на основе взаимного учета интересов следует соотносить свой выбор с предполагаемыми результатами, учитывать специфику каждого подхода, его достоинства и недостатки. Кроме того, жесткое разграничение этих стратегий возможно лишь в рамках научного исследования, в реальной же практике переговоров они могут иметь место одновременно. Речь идет лишь о том, на какую стратегию участники переговоров ориентируются в большей степени. о позиции партнера по переговорам.

4. Возможные варианты результатов переговоров.

Первый этап переговоров – взаимное предъявление интересов, точек зрения и позиций участников.

Для выработки договорённости необходимо, прежде всего, выяснить точки зрения друг друга и обсудить их. Поспешность на этом этапе переговоров нежелательна, поскольку даже хорошо подготовленные переговоры оставляют ряд неясностей. Вам следует убедиться, что в одни и те же термины стороны вкладывают одинаковый смысл, так как даже говоря на родном языке, этого не всегда удаётся достичь. Кроме того, можно учесть ряд существующих рекомендаций по ведению диалога:

- лучше сказать мало, чем слишком много;
- важнейшие мысли следует чётко сформулировать;
- короткие предложения лучше осмысливаются, чем длинные (фраза не должна состоять более чем из 20 слов, поскольку в таком случае она практически не будет восприниматься собеседником);

- помните, что ваша речь способна выступать в качестве своеобразной лакмусовой бумажки, которая может выдать противоположной стороне переговоров ваше психологическое состояние – неуверенность в себе или недостоверность информации, о чём свидетельствуют слова-паразиты, частые паузы или, наоборот, скороговорка.

Уметь изложить свою точку зрения – это в переговорном процессе ещё только полдела. Необходимо внимательно выслушать партнёров:

- дайте вашему собеседнику понять, что вы внимательно слушаете его (подтвердите это позой, направленным взглядом, уточняющими вопросами, активными эмоциями);

- наблюдайте за позой, жестами и мимикой говорящего;

- уясните для себя, насколько они соответствуют (или не соответствуют) смыслу произносимых слов;

- помните, что цель собеседника – заставить вас встать на его точку зрения, изменить ваше мнение, а поэтому не отвлекайтесь на частности, следите за основной мыслью;

- не перебивайте говорящего без надобности и в ходе его выступления избегайте диалога со своими коллегами, так как это вызывает раздражение;

- не делайте поспешных выводов из выступления партнёра.

Второй этап переговоров – обсуждение интересов, точек зрения и позиций участников, которое предполагает выдвижение аргументов в поддержку своих взглядов и предложений, т.е. их обоснование, аргументация.

Аргументация участников переговоров направлена главным образом на то, чтобы обосновать собственную позицию или возразить партнёру. Выдвигая аргументы в ходе дискуссии, высказывая оценки и предложения, стороны таким образом указывают на то, что, по их мнению, не может войти в заключительный документ, с чем они принципиально не согласны и почему, а что, напротив, может быть предметом дальнейшего обсуждения.

Успешный подбор аргументации – непростое дело. При этом следует:

- избегать быстрых уступок. Если какое-то требование было для вас неожиданным, и вы не знаете, что сразу ответить, то лучше ответить «нет», чем «да». Всегда проще что-нибудь уступить позднее, чем взять своё необдуманно данное обещание обратно.

- постараться свои уступки совершать отдельно друг от друга, поскольку во время переговоров весьма существенным является сам факт уступки.

Третий этап переговоров – согласование позиций и выработка договорённостей.

На этом этапе можно выявить две фазы согласования позиций: сначала вырабатывается общая формула соглашения, приемлемая для обеих сторон, затем происходит его детальная проработка – редактирование текста и выработка окончательного варианта итогового документа.

Для деловых переговоров существуют две принципиально отличающихся друг от друга техники их ведения. Это так называемый метод «позиционного торга» и метод принципиальных переговоров.

Суть метода «позиционного торга» заключается в том, что стороной занимаются определённые позиции, которые затем последовательно и постепенно уступаются. Торг начинается с изложения исходных позиций, которые предполагают весьма значительное завышение первоначальных требований. Выдвигается крайняя позиция (например, максимальная цена на товар), которая упорно отстаивается, и допускаются лишь небольшие уступки. Чем более жёсткую позицию сторона занимает и чем незначительнее её уступки, тем больше времени и усилий требуется, чтобы обнаружить, возможно ли соглашение с ней или нет.

Цель «позиционного торга» вполне ясна – реализовать свою исходную, как правило, завышенную позицию наиболее полно при минимальных уступках, оказывая давление на партнёра.

В зависимости от условий реализации «позиционный торг» может выступать в двух вариантах. В основе первого из них лежит расчёт: либо абсолютный выигрыш, либо полный проигрыш (иными словами: «всё или ничего»), причём выигрыш одного из участников переговоров равняется проигрышу другого. Конечно, такой крайне упрощённый и жёсткий вариант торга в деловых переговорах встречается достаточно редко. Чаще всего противоборство сторон выражено менее ярко, поскольку они обладают более или менее равной силой. В результате такого торга его участники выходят на некоторое «серединное решение». Так, опыт коммерческих сделок показывает, что продавцы в своих предложениях перед началом торга обычно завышают цену товара на 10-20% по отношению к расчётной, постепенно в ходе торга понижая её до уровня, приемлемого для покупателя. Покупатель же, начиная разговор, напротив, заявляет продавцам заниженную цену, а впоследствии начинает повышать её до уровня, приемлемого для продавца. Очень часто, когда все аргументы торгующихся сторон уже исчерпаны, а позиции сторон не сблизилась, партнёры делят «неуторгованную» разницу между ценой продавца и ценой покупателя пополам.

«Позиционный торг» как жёсткий метод ведения деловых переговоров имеет целый ряд недостатков: непредсказуемость результата, большие затраты времени, возможность ухудшения взаимоотношений с партнёрами, угроза для сотрудничества с ними в будущем.

Поэтому более эффективным методом ведения деловых переговоров часто признаётся метод так называемых принципиальных переговоров. Суть его такова: партнёры не торгуются по поводу того, на что может пойти или не пойти каждая из сторон, а стремятся найти взаимную выгоду там, где это возможно, а там, где их интересы не совпадают, добиваются такого результата, который был бы обоснован справедливыми нормами, независимо от воли каждой из сторон. Отсюда и иное их поведение на переговорах – значительно бóльшая степень открытости и доверительности, здесь не практикуется и начальное завышение требований. Для того чтобы переговоры носили более объективный и справедливый характер, приглашаются независимые эксперты, посредники, наблюдатели.

Реализация метода принципиальных переговоров возможна при соблюдении следующих условий:

1. необходимо сделать разграничение между участниками переговоров и предметом переговоров, т.е. не рассматривать их и предмет обсуждения как один и тот же фактор. Не следует поэтому
2. делать выводы о намерениях партнёров, исходя из собственных об этих намерениях соображений;
3. принимать свои опасения за намерения другой стороны;
4. обвинять партнёров даже тогда, когда они этого заслуживают, – такие обвинения крайне непродуктивны, поскольку вынуждают другую сторону перейти в оборонительную позицию, вступить с вами в конфронтацию.
5. необходимо сосредоточиться на интересах сторон, а не на их позициях, поскольку для достижения разумного решения, необходимо примирить интересы, а не позиции. Трудность заключается в том, чтобы за позициями партнёров разглядеть их интересы. Для этого
6. следует объяснить партнёру, в чём заключаются интересы вашей стороны и почему они для вас важны. При этом будьте точны и конкретны, поскольку это повышает доверие к вам.
7. надо признать интересы другой стороны частью решаемой проблемы. Покажите, что вы стремитесь понять и понимаете интересы партнёров.

8. необходимо разработать взаимовыгодные варианты решения проблемы, которые учитывали бы непересекающиеся интересы сторон и примиряли бы их несовпадающие интересы. Нередко участники переговоров допускают несколько серьёзных просчетов, которые препятствуют поиску взаимовыгодных вариантов, тормозят этот поиск или делают его попросту невозможным:

9. излишне критичное отношение к высказанным вариантам. Нет ничего более вредного для их выработки, чем такое отношение, поскольку преждевременное суждение, высказанное по поводу любой новой мысли, препятствует действию творческого воображения – основному генератору новых идей.

10. поиск единственного ответа. Изначальное стремление сторон найти единственный верный ответ приводит к своеобразному «короткому замыканию» в процессе выработки решений, не позволяя найти и сформулировать несколько ответов, из которых можно было бы выбрать наилучший.

11. мнение, что «решение их проблемы – их проблема». Если вы хотите достичь соглашения, которое отвечало бы вашим собственным интересам, нужно предложить такое решение, которое отвечало бы не только вашим интересам, но и интересам ваших партнёров.

12. необходимо настаивать на том, чтобы результат переговоров основывался на объективной оценке, отражал определённые нормы, а не зависел бы от воли той или другой из сторон. Это означает, что результаты переговоров должны основываться не на нормах, которые выбираете вы или ваш партнёр, а согласовываться с какими-либо объективными, справедливыми критериями. Обсуждая такие критерии, а не желание или, наоборот, нежелание чего-либо сторонами, ни одна из них не будет вынуждена уступать другой, и обе могут надеяться на справедливое решение.

Объективными критериями в переговорах могут выступить разнообразные правовые акты, моральные ценности, чтимые традиции, существующий уровень цен, прецеденты, оценки экспертов.

В ходе ведения деловых переговоров используются разнообразные тактические приёмы, позволяющие добиваться поставленной цели. На каждом этапе переговорного процесса целесообразно использовать определённые приёмы, но вместе с тем существуют и универсальные тактические приёмы, использование которых уместно на любой стадии переговоров:

- «уход» (уклонение от борьбы) – этот тактический приём следует применять в том случае, когда затрагиваются вопросы, обсуждение которых для вас нежелательно. Пример использования этого тактического приёма – просьба отложить рассмотрение проблемы, перенести её обсуждение на другое время или вообще игнорировать её. Иногда в ситуации, когда переговорный процесс зашёл в тупик, целесообразно воспользоваться «уходом», временно отказавшись от рассмотрения одного вопроса и перейдя к рассмотрению других или объявив перерыв. Этот приём может сыграть положительную роль и в том случае, если появилась необходимость согласовать вопрос с другими организациями, тщательно продумать положительные и отрицательные последствия, связанные с принятием вами предложения партнёра.

- «выжидание» – этот тактический приём рекомендуется использовать в тех случаях, когда существует необходимость затянуть переговоры с целью, «вытянув» из партнёра больше информации и оценив все собранные данные, принять собственное решение.

- «салями» (разновидность приёма «выжидания») – это медленное, постепенное приоткрывание собственной позиции (название этого тактического приёма возникло по аналогии с нарезанием тонкими слоями колбасы «салями»). Цель – получив максимально возможное количество сведений от партнёра, сформулировать свои предложения в самом выгодном для себя виде.

- *«пакетирование»* – этот тактический приём заключается в том, чтобы предложить к обсуждению не один вопрос или предложение, а одновременно несколько. При этом в один «пакет» увязываются и привлекательные, и малопривлекательные для партнёра предложения. Предполагается, что партнёру, заинтересованному в одном или нескольких предложениях, поневоле придётся принять и остальные.

- *«завышение требований»* – этот тактический приём (близкий по сути к предыдущему), заключается в том, чтобы включить в состав обсуждаемых вопросов такие, которые потом можно было бы безболезненно исключить, сделав вид, что это является уступкой с вашей стороны, и потребовав аналогичных шагов со стороны партнёра. Обратите внимание на то, что эти вопросы должны содержать только заведомо неприемлемые для партнёра предложения.

- *«расстановка ложных акцентов в собственной позиции»* – этот тактический приём заключается в том, чтобы активно продемонстрировать партнёру крайнюю заинтересованность в решении тех или иных вопросов, которые в действительности являются второстепенными или несущественными. Иногда так поступают для того, чтобы, удалив этот вопрос из повестки дня, получить необходимые решения по другому, более важному вопросу.

- *«выдвижение требований в последнюю минуту»* – суть этого тактического приёма состоит в том, что в конце переговоров, когда остаётся вроде бы только подписать соглашение, один из партнёров внезапно выдвигает новые требования. Если другая сторона очень заинтересована в соглашении, она будет вынуждена принять и эти требования. Вместе с тем иногда бывает так, что подписание контракта по этой причине откладывается или вообще срывается. Следует также помнить, что в серьёзных деловых кругах такая тактика не вызывает уважения, считается шантажом и бестактностью.

- *«постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов»* – этот тактический приём заключается в том, чтобы начинать переговоры с наиболее лёгких вопросов, решение которых оказывает положительное психологическое влияние на партнёра и демонстрирует возможность достижения договорённостей.

Если же говорить не об универсальных, а о частных тактических приёмах ведения деловых переговоров, т.е. о таких приёмах, которые приемлемы только на какой-то определённой стадии переговорного процесса, то среди них необходимо назвать следующие:

- *«принятие первого предложения партнёра»* – этот тактический приём применяется в том случае, когда есть опасность, что партнёр ужесточит свою позицию в ходе переговоров, или когда имеются все основания полагать, что он не пойдёт ни на какие уступки. Этот приём наиболее уместно использовать на этапе уточнения позиций в ходе переговоров.

- *«сюрприз»* – этот тактический приём заключается в принятии предложения, которое по расчётам партнёра не должно быть вами принято. Цель такого маневра – вызвать смятение и растерянность противоположной стороны, а значит, взять инициативу в свои руки. Этот приём наиболее уместно использовать на этапе обсуждения позиций.

- *«ультиматум»* – этот тактический приём используется сразу: или пусть противоположная сторона принимает наше предложение, или мы уходим с переговоров. Риск в данном случае высок, но иногда бывает оправдан.

Нередко бывает так, что в процессе ведения деловых переговоров партнёр стремится манипулировать своими оппонентами, т.е. выступает в роли человека, который пытается использовать оппонента, его личные особенности и слабости для достижения своих корыстных целей. Для этого могут использоваться разнообразные тактические приёмы, о которых следует не только знать, но которые нужно учиться вовремя распознавать и нейтрализовать:

- *намеренный обман* – партнёр утверждает нечто заведомо ложное. Причём если вы выражаете сомнение, он изображает обиду и даже оскорбление. Как следует вести

себя в этом случае? Если у вас есть основания не доверять партнёру, то это вовсе не означает, что вам следует назвать его лжецом. Когда вы чувствуете, что ваш партнёр фальшивит, не старайтесь сразу и во что бы то ни стало уличить его во лжи. Сообщите такому партнёру, что вы ведёте переговоры вне зависимости от того, доверяете или не доверяете противоположной стороне, и собираетесь проверять все её фактические заявления, поскольку это ваша принципиальная позиция на любых переговорах.

- *сомнительность намерений* – если намерение другой стороны выполнить достигнутое соглашение вызывает у вас сомнения, то, для приличия выразив уверенность в её честности, пунктуальности и малой вероятности нарушения условий подписанного договора, внесите в него пункты, которые бы обеспечивали выполнение обязательств, – конкретные жёсткие санкции в случае несоблюдения условий договора.

- *неясные полномочия* – в тот момент, когда вы полагаете, что достигнута твёрдая договорённость, другая сторона объявляет вам, что у неё нет полномочий и прав принимать окончательное решение и теперь ей необходимо получить одобрение другого лица. Поэтому прежде чем приступить к выработке соглашения, рекомендуется уточнить, какими именно полномочиями в данном случае располагает партнёр. Получив двусмысленный или уклончивый ответ, необходимо требовать беседы с лицом, обладающим реальными правами. Если же рассматриваемая ситуация возникла в конце переговоров, можно сказать партнёру примерно следующее: «В случае одобрения этого проекта вашим руководством, будем считать, что мы договорились. В противном случае каждый из нас волен вносить в проект любые изменения».

- *«двойное толкование»* – в выработанное по ходу деловых переговоров соглашение одна из сторон «закладывает» формулировки с двойным смыслом для того, чтобы затем и соблюдение, и нарушение соглашения трактовать как его соблюдение.

- *преднамеренный выбор плохого места для проведения переговоров* – если вы подозреваете, что окружающая на переговорах обстановка работает против вас, что неудобное помещение выбрано партнёром намеренно, чтобы склонить вас быстрее закончить переговоры и предрасположить к уступкам, то нужно постараться понять причины ваших неприятных ощущений, высказать ваши предложения другой стороне, обсудить их. Прямо скажите, что вам неудобно. Потребуйте устроить перерыв, перейти в более удобное помещение.

Заканчивая рассмотрение манипулятивных приёмов ведения деловых переговоров, укажем общее тактическое правило противодействия им. Суть его состоит в том, чтобы своевременно распознать тактику партнёра, назвать и подвергнуть сомнению законность такой тактики, т.е. открыто обсудить её.

В ведении деловых переговоров принято выделять несколько отличающихся друг от друга национальных стилей, разницу между которыми следует учитывать: имея дело с представителями зарубежных стран, следует знать и выражать уважение обычаям и этикету, присущим другим народам. Незнание же национальных обычаев и этикета деловых отношений партнёра способно вызвать отрицательную реакцию и, как следствие, – отрицательный результат переговоров.

Тактические приемы ведения переговоров

В исследованиях, посвященных переговорному процессу, особое внимание уделяется воздействию на оппонента я использованию при этом различного рода приемов. Кратко остановимся на характеристике основных тактических приемов, применяемых в рамках той или иной стратегии ведения переговоров.

Приемы, используемые при позиционном торге.

Приемы, относящиеся к переговорам этого типа, наиболее известны и многообразны.

- 1) Завышение требований. Оппоненты начинают переговоры с выдвижения значительно завышенных требований, на выполнение которых они и не рассчитывают. После этого оппоненты отступают к более реальным требованиям посредством серии

кажущихся уступок. Однако при этом добиваются реальных уступок от противоположной стороны. Если же первоначальное требование является чрезмерно завышенным, то оно скорее всего будет расценено как неправомерное и не вызовет ответных уступок.

2) Расстановка ложных акцентов в собственной позиции. Заключается в том, чтобы продемонстрировать крайнюю заинтересованность в решении какого-либо малозначительного вопроса, а в дальнейшем снять требования по данному пункту. Такого рода действия выглядят как уступка, что вызывает ответную уступку оппонента.

Выжидание. Используется, чтобы вынудить оппонента первым высказать свое мнение, а затем, в зависимости от полученной информации, сформулировать собственную точку зрения.

«Салями». Информация предоставляется оппоненту очень маленькими порциями. Эта уловка используется для того, чтобы получить как можно больше сведений от оппонента или затянуть переговоры.

«Палочные» доводы используются в тех случаях, когда один из участников переговоров испытывает затруднения с контраргументацией или желает психологически подавить оппонента. Суть этого приема заключается в том, что в качестве довода апеллируют к высшим ценностям и интересам, начиная с высказываний типа: «Вы понимаете, на что вы покусаетесь?!».

«Преднамеренный обман». Используется либо для достижения, либо для избежания каких-либо последствий и представляет собой:

- искажение информации;
- сообщение заведомо ложной информации;
- отсутствие полномочий для принятия решений по тем или иным вопросам;
- отсутствие намерений выполнять условия соглашения.

7) Выдвижение требований по возрастающей. Если один из участников переговоров соглашается с вносимыми предложениями, другой участник может прибегнуть к выдвижению все новых и новых требований.

Выдвижение требований в последнюю минуту. Этот прием используется в конце переговоров, когда остается только заключить соглашение. В этой ситуации один из участников выдвигает новые требования, рассчитывая на то, что его оппонент пойдет на уступки ради сохранения достигнутого.

Двойное толкование. При выработке итогового документа одна из сторон «закладывает» в него формулировки с двойным смыслом. Впоследствии такая уловка позволяет трактовать соглашение в своих интересах.

10) Оказание давления на оппонента. Применяется с целью добиться от него уступок и вынудить согласиться на предлагаемое решение. Реализовать такой прием позволяют:

- указание на возможность прекращения переговоров;
- демонстрация силы;
- предъявление ультиматума;
- предупреждение о последствиях, неприятных для оппонента.

Приемы, используемые при переговорах на основе взаимного учета интересов.

Если использование первой группы приемов демонстрирует отношение к оппоненту как противнику, то вторая группа приемов ориентирована на партнерский подход.

1) Постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов. Обсуждение начинается с тех вопросов, которые вызывают наименьшие разногласия, а затем участники переговоров переходят к более сложным проблемам. Использование этого приема позволяет избежать активного противодействия сторон с самого начала переговоров и сформировать благоприятную атмосферу.

Разделение проблемы на отдельные составляющие. В проблеме выделяются отдельные аспекты, по которым постепенно достигается взаимное согласие.

Вынесение спорных вопросов «за скобки». Используется, если возникают трудности с достижением соглашения по всему комплексу проблем. Спорные вопросы не рассматриваются, что позволяет достичь частичных договоренностей.

«Один режет, другой выбирает». Прием основан на принципе справедливости раздела: одному предоставляется право разделить (спорное имущество, полномочия, территорию, функции и т.д.), а другому -- выбрать из двух частей одну. Смысл этого приема заключается в следующем: первый, опасаясь получить меньшую долю, будет стремиться к тому, чтобы разделить максимально точно.

5) Подчеркивание общности. Указываются те аспекты, которые объединяют оппонентов:

заинтересованность в положительном результате переговоров;

взаимозависимость оппонентов;

стремление избежать материальных и моральных потерь;

наличие длительных отношений между сторонами.

Приемы, носящие двойственный характер.

Можно выделить и третью группу приемов, которые сходны по своему проявлению, но имеют различный смысл в зависимости от того, в рамках какой стратегии используются.

1) Опережение возражений. Этот прием сводится к тому, что участник переговоров, начинающий обсуждение, указывает на свои слабые стороны, не дожидаясь, когда это сделает оппонент. Использование этого приема в рамках торга в определенной мере выбивает у оппонента почву из-под ног и вызывает необходимость корректировки доводов «на ходу». При стремлении вести переговоры на основе взаимного учета интересов данный прием сигнализирует о желании избежать острой конфронтации, признании определенной правомерности претензий оппонента.

Экономия аргументов. Заключается в том, что все имеющиеся аргументы высказываются не сразу, а поэтапно. Если участники переговоров ориентируются на позиционный торг, то этот прием позволяет им «придержать» часть аргументов, чтобы использовать их в затруднительной ситуации. При переговорах на основе взаимного учета интересов имеет место другой вариант данного приема. Экономия аргументов облегчает восприятие информации, позволяет избежать игнорирования того или иного довода оппонентом.

Возвращение к дискуссии. Прием сводится к тому, что вопросы, которые уже обсуждались, снова выносятся на повестку дня. В ситуации торга этот прием используется для того, чтобы затянуть переговорный процесс. Участники переговоров, ориентирующиеся на партнерский подход, используют этот прием в том случае, если для кого-то из них вопрос действительно остался неясным.

Пакетирование заключается в том, что несколько вопросов увязываются и предлагаются к рассмотрению вместе (в виде пакета). «Пакет» в рамках торга включает как привлекательные, так и мало приемлемые для оппонента предложения. Такую «пакетную сделку» называют «продажей в нагрузку». Сторона, предлагающая «пакет», исходит из того, что оппонент, заинтересованный в нескольких предложениях, примет и остальные. В рамках переговоров на основе взаимного учета интересов этот прием имеет другой смысл. Здесь «пакет» ориентирован на увязку интересов с возможным выигрышем для всех участников.

Блоковая тактика. Используется на многосторонних переговорах и заключается в согласовании своих действий с другими участниками, выступающими единым блоком. Если оппоненты ориентируются на партнерский подход, то этот прием позволяет сначала найти решение для группы участников и тем самым облегчить поиск конечного решения. При позиционном торге прием блоковой тактики используется для объединения усилий, блокирующих реализацию интересов противоположной стороны.

б) «Уход» (тактика избегания). Может выражаться в переводе обсуждения на другую тему или другой вопрос, а также в просьбе отложить рассмотрение проблемы. В рамках позиционного торга применяется с целью:

не дать оппоненту точной информации;

не вступать в дискуссию, если, например, позиция по данному вопросу плохо проработана;

отклонить в косвенной форме нежелательное предложение;

затянуть переговоры.

Участники переговоров на основе взаимного учета интересов используют «уход» в тех случаях, когда необходимо обдумать предложение или согласовать вопрос с другими лицами.

Характеристика тактических приемов, используемых на различных этапах ведения переговоров, позволяет обратить внимание на важный аспект, отличающий одни приемы от других. Этот критерий -- цель, ради достижения которой используется тот или иной прием. И эти цели заключаются либо в желании облегчить достижение взаимовыгодного результата, либо в стремлении к одностороннему выигрышу.

3. Динамика переговоров

Переговоры представляют собой неоднородный процесс, включающий несколько стадий, каждая из которых отличается своими задачами. Самая простая и в то же время содержательная модель переговорного процесса предложена М.М. Лебедевой в работе «Вам предстоит переговоры». В соответствии с этим подходом можно выделить три стадии переговоров:

1) подготовка к переговорам;

процесс ведения переговоров;

анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

Остановимся подробнее на характеристике этих стадий.

3.1 Подготовка к переговорам

Тщательная подготовка к переговорам -- это залог их успешного проведения. Зачастую люди испытывают соблазн идти по пути наименьшего сопротивления и экономят время и силы на подготовке к переговорам. Представьте себе простую жизненную ситуацию: оказавшись в незнакомом городе, вы решили добраться куда-либо на такси. Велика вероятность того, что доставят вас на место, выбрав самый длинный и дорогой маршрут. Если такое произойдет, значит, вы заплатили за то, что не подготовились к данной ситуации. Даже этот простой пример демонстрирует важность подготовительной работы, в условиях же деловых переговоров она является совершенно необходимой.

В ходе подготовительного периода стороны обязательно решают ряд задач, которые и составляют собственно подготовку к предстоящим переговорам:

1. Важнейшая составляющая содержательной стороны подготовительной работы -- анализ проблемы и интересов сторон. Ни один хороший боксер не выйдет на ринг, не изучив сильные и слабые стороны будущего противника, его любимые приемы и специфику стиля. Будущие переговоры могут увенчаться успехом лишь в том случае, если стороны досконально проанализируют ситуацию и соберут необходимую информацию. Пренебрежение такого рода действиями может значительно ослабить позиции той или иной стороны, привести к срыву переговоров или заключению невыгодной для кого-либо из участников сделки.

Важно разобраться также с хитросплетением интересов, стоящих за той или иной проблемой. Задача эта непростая, и поиск ее решения требует серьезных усилий. Следует анализировать не только собственные интересы, но и интересы оппонентов. В противном случае переговоры рискуют превратиться в «диалог глухих».

2. До начала переговоров каждая из сторон должна оценить возможные альтернативы переговорному соглашению. Это необходимо на тот случай, если переговоры не завершатся успехом.

Так, например, если вы ведете переговоры о повышении заработной платы с руководством своей фирмы, то наилучшей альтернативой переговорному соглашению может быть решение о переходе на работу в другую фирму, куда вас давно приглашают.

Разработка возможных альтернатив предполагает проведение следующих операций:

- обдумывание плана действий в том случае, если соглашение не будет достигнуто;
- совершенствование нескольких лучших идей и разработка их практического воплощения;

- выбор наиболее приемлемого варианта для его осуществления в том случае, если во время переговоров соглашение с оппонентами не будет достигнуто.

Наконец, следует не только оценить собственные альтернативы переговорному соглашению, но и попытаться составить аналогичный список вариантов, имеющихся у другой стороны. Подобные действия позволяют реалистичнее оценивать ожидаемые результаты переговорного процесса.

Предусмотрительность сторон, анализирующих возможные обоюдные альтернативы переговорному решению, позволяет придать уверенность их действиям и облегчить процесс ведения переговоров.

3. Следующий шаг в подготовке к переговорам -- определение переговорной позиции. Чаще всего участники переговоров подразумевают под позицией официально заявленную точку зрения, взгляд на проблему. Стороны должны продумать вопрос о первоначально выносимой на переговоры позиции. Оппоненты зачастую склонны начинать обсуждение с рассмотрения тех аспектов проблемы, по которым их позиции не совпадают. Подобная тактика может привести к осложнению переговорного процесса, и перспектива достижения соглашения становится весьма призрачной.

4. В процессе подготовки к переговорам каждому из участников необходимо также разработать различные варианты решения проблемы и сформулировать предложения, отвечающие тому или иному варианту решения. Даже если предметом обсуждения является одна проблема, то и в этой ситуации вряд ли можно говорить о наличии только двух вариантов ее решения -- по одному на каждого оппонента. Такой подход сторон сразу заводит еще не начавшиеся переговоры в тупик, так как, скорее всего, эти варианты решения взаимонеприемлемы. Наоборот, следует увеличить «пирог», прежде чем разделить его. Поэтому, готовясь к будущим переговорам, необходимо разработать несколько возможных вариантов решения, учитывая как собственные интересы, так и интересы оппонентов.

Столь же важно сформулировать и предложения, соответствующие тому или иному предлагаемому варианту решения. Выдвигаемые предложения, по сути, являются венцом подготовительной работы, отражая видение участниками проблемы, интересов, возможных альтернатив, заявляемых позиций, вариантов решения. Поэтому предложения сторон должны быть понятны и точны.

5. Содержательная сторона предварительной работы завершается подготовкой необходимых материалов справочного характера и документов (текстов выступлений, проектов предложений, предполагаемых итоговых документов).

5. Анализ переговоров.

Состоявшиеся переговоры полезно проанализировать. Это позволит приобрести опыт, избавит от повторения ошибок. Ниже приводится перечень позиций и вопросов для анализа результатов переговоров.

1. Достижение цели.

Чего мы достигли на переговорах и чего не достигли по сравнению с поставленной перед нами задачей?

2. *Причины достижения данных результатов; выводы на будущее.*

3. *Подготовка переговоров.*

Хорошо ли мы подготовились - по содержанию?

- по составу участников?

- по организации?

4. *Настрой на партнера.*

Правильно ли мы настроились на партнера, на его интересы, цели, проблемы, уровень знаний, возможные возражения?

5. *Оценка представленных полномочий.*

Достаточно было их или нет?

Были ли они сужены или расширены?

6. *Свобода действий в рамках переговоров.*

Были ли использованы все имеющиеся возможности для достижения соглашения?

7. *Эффективность аргументации.*

Какие аргументы были убедительны для партнера, почему? Какие аргументы он отклонил, почему? 8 *Новые аспекты*

Выдвинул ли партнер какие-либо неожиданные факторы и критерии оценки предмета разговора, какие?

Почему мы их не учли на стадии подготовки?

9. *Необходимость компромисса.*

Пришлось ли в ходе переговоров пойти на уступки, почему? Как теперь можно оценить их последствия?

10. *План ведения переговоров.*

Была ли соблюдена запланированная поэтапная программа ведения переговоров?

11. *Участие коллектива - "команды".*

Все сделали участники для достижения цели, в чем это проявилось? Оптимальным ли был состав "команды"?

12. *Атмосфера переговоров.*

Что способствовало созданию конструктивной, доброжелательной атмосферы, что препятствовало?

13. *Обеспечение успеха.*

Что помогло найти "полянку взаимодействия"? Является ли полученный результат взаимовыгодным? Каковы перспективы развития отношений с партнером?

14. *Недостатки.*

Что следует предпринять в связи с тем, что поставленные цели не были достигнуты?

15. *Предложения.*

Какие новые выводы принципиального характера по отношению к проблеме можно сделать на основании результатов закончившихся переговоров?

Какие предложения для более успешного решения задач в будущем можно сделать в связи с этим?

1.8 Лекция №8 (2 часа)

Тема: «Сущность и правила ораторского искусства»

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Понятие ораторского искусства.
2. Особенности ораторской речи.
3. Взаимодействие оратора и аудитории.

4. Приемы управления аудиторией.

1.8.2. Краткое содержание вопросов

1. Понятие ораторского искусства.

Выражение «ораторское искусство» имеет несколько значений. Под ораторским искусством прежде всего понимается высокая степень мастерства публичного выступления, качественная характеристика ораторской речи, искусное владение живым убеждающим словом. Это искусство построения, а также публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию. Ораторским искусством называют также исторически сложившуюся науку о красноречии и учебную дисциплину, излагающую основы ораторского мастерства.

Многие современные исследователи рассматривают ораторское искусство как один из специфических видов человеческой деятельности, овладеть которым должен каждый, кто профессионально связан с устным словом.

Термин «ораторское искусство» имеет латинские корни. Его синонимами являются греческие слова: риторика, красноречие. На протяжении многовековой истории ораторское искусство использовалось в различных сферах жизни общества. Наиболее широкое применение оно всегда находило в юриспруденции, в политической деятельности. Многие юристы и политики были известными ораторами.

Необходимо иметь в виду, что ораторское искусство всегда обслуживало и обслуживает интересы определенных социальных групп, классов, отдельных личностей. Оно одинаково может служить как правде, так и лжи, быть использовано в нравственных либо безнравственных целях. Кому и как служит ораторское искусство – основной вопрос, который решается на протяжении всей истории развития науки, начиная с Древней Греции. Поэтому в ораторском искусстве очень важна нравственность оратора, его моральная ответственность за содержание речи.

Ораторское искусство – явление историческое. Каждая эпоха предъявляет свои требования к ораторам, возлагает определенные обязанности, имеет свой риторический идеал. Однако в целом ораторскому искусству присущи конкретные особенности:

1) сложный синтетический характер. Философия, логика, педагогика, языкознание, эстетика, этика – науки, на которые опирается ораторское искусство;

2) неоднородность. Исторически в зависимости от сферы применения оно подразделялось на различные виды и роды. В отечественной риторике выделяют следующие основные роды красноречия: социально-политическое, академическое, судебное, социально-бытовое, духовное. Каждый род объединяет определенные виды речи с учетом ее функций, а также ситуации, цели и темы.

История свидетельствует, что важным условием появления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам являются демократические формы управления, активное участие граждан в политической жизни страны. Отсюда название ораторского искусства как «духовного детища демократии». Неудивительно, что сегодня в связи с демократическими процессами, происходящими в стране, наблюдается новый всплеск интереса к риторике.

2. Особенности ораторской речи.

Ораторская речь – это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения, это речь, адресованная определенной аудитории, публичная речь.

Такая речь произносится с целью информирования слушателей и оказания на них желаемого воздействия. По своему характеру она представляет собой монологическую речь, т. е. рассчитанную на пассивное восприятие, не предполагающее ответной словесной реакции.

Однако если рассматривать публичное выступление с социально-психологической точки зрения, то это не просто монолог слушателя, а сложный процесс общения со слушателями, причем процесс не односторонний, а двусторонний (диалог). Взаимодействие между говорящим и слушателями носит характер субъектно-субъектных отношений. Обе стороны являются субъектами совместной деятельности, сотворчества, и каждая выполняет свою роль в этом сложном процессе публичного общения.

Ораторская речь характеризуется рядом особенностей, определяющих ее сущность:

1) наличие обратной связи (реакция на слова оратора). В процессе выступления оратор имеет возможность наблюдать за поведением аудитории и по реакции на свои слова улавливать ее настроение, отношение к высказанному, по отдельным репликам и вопросам из зала определять, что на данный момент волнует слушателей, и в соответствии с этим корректировать речь;

2) устная форма общения. Публичная речь представляет собой непосредственный разговор со слушателем. В ней реализуется устная форма литературного языка. Такая речь воспринимается на слух, поэтому важно правильно построить и организовать свое выступление таким образом, чтобы его содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателем;

3) сложная взаимосвязь между книжной речью и ее устным воплощением. В процессе обдумывания, разработки, написания текста речи выступающий опирается на книжно-письменные источники, поэтому подготовленный текст – это, по сути, книжная речь. Но, выходя на трибуну, оратор должен именно произнести речь, чтобы ее поняли и приняли. В этот момент появляются элементы разговорной речи, выступающий начинает импровизировать, опираясь на реакцию слушателей;

4) использование различных средств общения. Поскольку публичная речь – это устная форма общения, в ней используются не только языковые средства. Важную роль в процессе выступления играют паралингвистические, невербальные средства коммуникации.

Таким образом, актуализируются слова крупнейшего ученого-лингвиста В. В. Виноградова: «Ораторская речь – особая форма драматического монолога, приспособленного к обстановке общественно-бытового или гражданского “действия”».

3. Взаимодействие оратора и аудитории.

Высшее проявление мастерства публичного выступления, важнейшее условие эффективности ораторской речи – это контакт со слушателем. Психологи определяют контакт как общность психического состояния оратора и аудитории, взаимопонимание между выступающим и слушателем. Эта общность возникает прежде всего на основе совместной мыслительной деятельности. Ритор и слушатель должны решать одни и те же проблемы, обсуждать одни вопросы. Если оратор говорит об одном, а слушатели думают о другом, контакт отсутствует. Совместную мыслительную деятельность ученые называют интеллектуальным сопереживанием. Для возникновения контакта важно интеллектуальное сопереживание, т. е. оратор и слушатель должны испытывать аналогичные чувства во время выступления. Отношение говорящего к предмету речи, его заинтересованность, убежденность передаются и слушателям, вызывая таким образом ответную реакцию. Внешне контакт проявляется в поведении аудитории. Некоторых ораторов слушают, затаив дыхание, боясь пропустить хоть одно слово. В этом случае показателем контакта является тишина. Шутки выступающего, его юмористические замечания вызывают в аудитории улыбки, смех, но все прекращается сразу же, как только оратор начинает излагать свои мысли. Тишина может иметь и иное значение. Так называемая вежливая тишина – показатель того, что тема неинтересна аудитории, что слушатели просто не хотят мешать выступающему, не нарушают порядка и вместе с тем не работают с оратором, мысленно занимаются другими делами.

Главный показатель взаимопонимания между говорящим и слушающим – положительная реакция на слова выступающего, внешнее выражение внимания у слушателей, рабочая тишина в зале.

Контакт может быть полным или неполным, охватывать всю аудиторию или только ее часть, а также устойчивым от начала выступления до его окончания или неустойчивым, меняться в процессе выступления. Факторы, влияющие на установление контакта:

- 1) актуальность обсуждаемого вопроса, новизна в его освещении, интересное содержание выступления;
- 2) личность оратора, его репутация, сложившееся общественное мнение о нем;
- 3) особенности аудитории: ее количественный и качественный состав, мотив действий слушателей, их настроение, установки, интересы и т. п.;
- 4) психология слушателей: аудитория предъявляет к оратору определенные требования и ждет, что он их оправдает. Слушатели должны чувствовать уверенность оратора, его спокойствие и достоинство, твердость и решительность в голосе;
- 5) внешность оратора. Слушатели являются одновременно и зрителями, поэтому важно уделить внимание и внешнему виду ратора, мимике, жестам, позе, движениям. Все это подвергнется критике со стороны слушателей.

Кроме того, перед оратором стоит важная задача – заинтересовать слушателей, настроить их на восприятие речи, удержать внимание до конца выступления.

4. Приемы управления аудиторией.

Как ни интересна была бы речь, внимание слушателей со временем притупляется, и они перестают воспринимать ее. Поэтому ратору необходимо знать приемы управления аудиторией.

Одним из интересных ораторских приемов является так называемая тайна занимательности. П. Сергеич указывает, что «внимание слушателей получает толчок, когда оратор неожиданно для них прерывает начатую мысль, – и новый толчок, когда, поговорив о другом, возвращается к недоговоренному ранее».

К специальным ораторским приемам относят вопросно-ответный ход. Ритор вслух рассуждает над поставленной проблемой. Он ставит перед аудиторией вопросы и сам же на них отвечает, выдвигает возможные предположения и возражения, приходит к определенным выводам.

Нередко юмор становится очень действенным средством разрядки, оживления внимания аудитории. Чтобы достичь взаимопонимания со слушателем, в публичном выступлении используется прием сопереживания. Оратор выражает свое сочувствие слушателям по поводу каких-либо событий, переживает вместе с ними определенное душевное состояние. Благодаря приему соучастия оратор ссылается на совместное участие со слушателем в каких-либо мероприятиях, вспоминает о тех или иных эпизодах.

Выступающий может соглашаться или не соглашаться с мнением предыдущего оратора по обсуждаемому вопросу, цитировать его слова, обыгрывать их. Такой прием получил название апелляции к речи предыдущего оратора.

Ритор для пробуждения внимания аудитории может обратиться к известным или неизвестным событиям, имеющим определенную значимость для аудитории, помогающим осмыслить суть рассматриваемой проблемы, т. е. апеллировать к событиям.

Апелляция к погодным условиям – еще один прием управления аудиторией, когда оратор, говоря о каких-то событиях, ссылается на дождливый или солнечный день, ветреную или теплую погоду и прочее, усиливая тем самым эффект от своей речи.

Чтобы подкрепить свою позицию, сделать ее более убедительной, оратор приводит слова крупных ученых, видных государственных, политических или общественных деятелей, ссылается на известные научные труды, газеты, журналы, мнения авторитетных деятелей. Этот прием называется ссылкой на авторитеты или известные источники.

В некоторых случаях полезна апелляция к интересам аудитории. Оратор рассматривает тот или иной вопрос, подчеркивает актуальность, значимость данной проблемы для слушателей, говорит о практической направленности принимаемых решений и т. п.

Выделяют также такой прием, как апелляция к личности оратора. В данном случае выступающий обращается при обсуждении каких-либо вопросов к собственному опыту, приводит случаи из своей жизни, говорит о своем восприятии тех или иных событий.

Оживляют выступление и примеры из художественной литературы, пословицы, поговорки, крылатые слова и фразеологизмы. Кроме того, помогает и обращение к аудитории. В управлении могут быть полезны голосовые приемы, т. е. повышение или понижение голоса, изменение его громкости, темп речи. Пауза здесь придает значимость сказанному или тому, что будет сказано.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ (РУП не предусмотрено)

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ (РУП не предусмотрено)

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

4.1 Семинарское занятие №1 (2 часа)

Тема: «Место этики в системе гуманитарного знания и духовной культуры общества»

4.1.1 Вопросы к занятию

1. Этика как учение о морали и нравственности.
2. Предмет, функции и гуманистическое значение этики.
3. Этика как часть духовной жизни общества.
4. Структура этического знания.
5. Основные понятия: этика, мораль, нравственность.

4.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятиях: этика, мораль, нравственность.

4.2 Семинарское занятие №2 (4 часа)

Тема: «История возникновения и развития этического учения»

4.2.1 Вопросы к занятию

1. Этика Древнего Востока (Китай, Индия).
2. Античная этика (Сократ, Платон, Аристотель).
3. Этика Средневековья.
4. Этика эпохи Возрождения и Просвещения.
5. Этика Нового времени (И. Кант)

4.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на основных принципах конфуцианской и буддийской этики, этики христианской, а также морально-нравственное учение Канта.

4.3 Семинарское занятие № 3 (4 часа)

Тема: «Современная этика. Проблема этического выбора»

4.3.1 Вопросы к занятию

1. Сущность терминов «толерантность» и «эмпатия» (способы и формы проявления).
2. Философия морали А. Бергсона
3. Этика «Всеединства» Вл. Соловьева.
4. Бытие человека в философии Н. Бердяева.
5. Этика эмотивизма (Б. Рассел, Р. Карнап)
6. Этика интуитивизма (Дж. Мур)
7. Этика прагматизма (Дж. Дьюи)
8. Этика структурализма (К. Леви-Стросс, М. Фуко)

4.3.2 Краткое описание проводимого занятия

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятиях эмпатия и толерантность, рассмотреть основные положения этики Всеединства, эмотивизма, интуитивизма, прагматизма и этики структурализма.

4.4 Семинарское занятие №4 (4 часа)

Тема: «Основы религиозной этики»

4.4.1 Вопросы к занятию

1. Роль религии в жизни общества.
2. Этика католиков.
3. Этика протестантов.
4. Этика в исламе.
5. Этика в буддизме.
6. Конфуцианская этика
7. Особенности православной этики.

4.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на этических нормах мировых и национальных религий: Конфуцианство, Буддизм, Христианство, Ислам.

4.5 Семинарское занятие №5 (2 часа)

Тема: «Бытовой этикет и его виды»

4.5.1 Вопросы к занятию

1. Правила приветствия.
2. Правила поведения в общественных местах: в театре, кинотеатре, магазине, общественном транспорте, в банке и пр.
3. Правила поведения в дни радостных и печальных событий.
4. Умение дарить подарки.
5. Культура бытовой среды

4.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на таких понятиях, как: бытовой этикет, общегражданский этикет, деловой этикет, военный этикет; проанализировать правила поведения человека в различных ситуациях.

4.6 Семинарское занятие №6 (2 часа)

Тема: «Особенности делового этикета»

4.6.1 Вопросы к занятию

1. Вербальное общение.
2. Культура речи. Принципы речевого воздействия в деловой риторике.
3. Этические нормы телефонного разговора: правила и особенности.
4. Культура делового письма: общие требования написания и оформления деловых писем, резюме.
5. Невербальное общение: (визуальная, акустическая, тактильная).
6. Характеристика манипуляций в общении.

4.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятиях: вербальное общение, культура речевого общения, культура делового письма, невербальное общение.

4.7 Семинарское занятие №7 (2 часа)

Тема: «Стиль и культура деловых переговоров»

4.7.1 Вопросы к занятию

1. Невербальные средства общения
2. Эффект визуального имиджа в деловом невербальном общении
3. Невербальные сигналы в бытовом общении

4.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

При подготовке к занятию необходимо акцентировать на понятиях: невербальная среда общения, невербальные сигналы общения, эффект визуального имиджа.

4.8 Семинарское занятие №8 (2 часа)

Тема: «Сущность и правила ораторского искусства»

4.8.1 Вопросы к занятию

1. Понятие ораторского искусства.
2. Особенности ораторской речи.
3. Взаимодействие оратора и аудитории.
4. Приемы управления аудиторией.

4.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятиях: ораторское искусство, ораторская речь.