Этика и этикет: единство и различие

Содержание

Введение

1.История появления и развития этики

2. История развития этикета как части этики

3. Этикет: его основные требования, место в деловых отношениях

Заключение

Список литературы

Введение

«Этика» в греческом языке, «мораль» в латинском языке, «нравственность» в русском языке означают одно и то же – область знаний о регламентации отношений между людьми.

Этика, как теоретическая дисциплина, является разделом философии. Предметом исследования этой науки являются нравственность и мораль как свойства действующих индивидов, малых и больших социальных групп. Объектом этих исследований предстает человек как разумное существо, конкретные обстоятельства его бытия отходят на второй план, хотя и активно используются в этической аргументации. Предметом прикладных исследований является поведение индивидов в отдельных областях человеческой деятельности и в связи с какими-либо конкретными обстоятельствами.

Этика и этикет — понятия близкие, взаимозависимые, взаимно друг друга дополняющие. Этика, естественно, понятие намного более широкое.

Этикет — система правил поведения в общественных местах, при контактах с другими людьми. Он касается всех форм человеческого общения, но, прежде всего, конечно, общения в сфере бизнеса.

# 1. История появления и развития этики

Этика зарождалась в глубокой древности, в эпоху становления классового общества и разделения труда, отделения духовно-теоретической деятельности от материально-практической. Этика как разновидность духовно-теоретической деятельности отделяется от стихийно формирующегося нравственного сознания масс и становится способом теоретического рассмотрения практических и нравственных проблем, встающих перед человеком в обыденной жизни: что есть добро и зло? Как следует жить и почему? К чему следует стремиться и чего избегать? В чем состоит назначение человека и имеет ли жизнь смысл? Практические жизненные вопросы осмысливаются этикой как учением о природе добра и зла, идеала и долга, принципов и норм поведения человека, назначения и смысла его жизни. Для того, чтобы убедительно обосновать ответы на эти вопросы, этика стремилась постичь природу морали и человека, источник и содержание нравственного долженствования, сущность моральных ценностей.

Этика как бы завершает пирамиду философского знания, рассматривая ценностные и смысложизненные проблемы человеческой жизни и стремясь научить человека достойной и правильной жизни.

Таким образом, этика в развитом виде состоит из теоретической части – учения о морали, ее происхождении, сущности и функциях, и практической – нормативной этики, формулирующей цели и принципы человеческой жизни. [1, c.14]

Этика (греч. ethika, от ethikos - касающийся нравственности, выражающий нравственные убеждения, ethos - привычка, обыкновение, нрав), философская наука, объектом изучения которой является мораль, нравственность как форма общественного сознания, как одна из важнейших сторон жизнедеятельности человека, специфическое явление общественно-исторической жизни. Этика выясняет место морали в системе других обществ, отношений, анализирует её природу и внутреннюю структуру, изучает происхождение и историческое развитие нравственности, теоретически обосновывает ту или иную её систему.

В особую дисциплину этика была выделена Аристотелем, который поместил её между учением о душе (психологией) и учением о государстве (политикой): базируясь на первом, она служит второму, поскольку её целью является формирование добродетельного гражданина государства. Однако вплоть до нового времени этика часто понималась как наука о природе человека, причинах и целях его действий вообще, т.е. совпадала с философской антропологией (например, у франц. просветителей, Д. Юма) или даже сливалась с натурфилософией. Этика совмещала в себе теорию бытия человека, изучение страстей и аффектов психики (души) и одновременно учение о путях достижения благой жизни (общей пользы, счастья, спасения). [2, с.78]

Главной проблемой этики всегда был вопрос о природе и происхождении морали, однако в истории этических учений он обычно ставился в виде вопроса об основании представлений морального сознания о должном, о критерии нравственной оценки. В истории этики следует особо выделить авторитарные концепции морали, согласно которым единственным основанием её требований является некий авторитет - божественный или личный. В современной буржуазной этике проблема основания морали часто представляется вообще неразрешимой. Наконец, вопрос о природе морали в истории этики часто выступал в виде вопроса о характере самой нравственной деятельности, соотношении её с остальной повседневной жизнедеятельностью человека.

В системе категорий этики воссоздаётся структура морали как целостного общественного образования, обладающего множеством сторон и моментов. Основу такой системы составляют категории моральной деятельности, нравственных отношений и морального сознания, которые отражают три основных стороны морали - содержание предписываемых и оцениваемых нравственностью действий и их нравственной мотивации; способ регуляции этой деятельности моралью, выражающийся в совокупности обществ, связей, направляющих и контролирующих индивидуальное и коллективное поведение; наконец, идеальное отражение деятельности и отношений морали в сознании и их специфическое нравственное обоснование. Категория нравственной деятельности включает следующие моменты: структура отдельного поступка и составляющие его элементы (мотив, побуждение, намерение, выбор, решение, деяние, цели и средства, последствия), общая линия поведения индивида (в т.ч. нравственные привычки, навыки, склонности, убеждения, чувства); нормы поведения и нравы общества, составляющие в совокупности его нравственный образ жизни в целом.

Анализ структуры нравственных отношений и нравственного сознания позволяет установить соотношение таких категорий, как нравственное требование, обязанность, долг, ответственность, достоинство личности, совесть, отражающих различные формы отношения личности к обществу, а также взаимосвязь таких категорий, как норма, моральное качество, оценка, нравственный принцип, общественные и нравственные идеалы, добро и зло, справедливость, смысл жизни, назначение и счастье человека, составляющие логический каркас всякой системы морали и наполняющиеся каждый раз иным содержанием. По-разному определяя конкретные функции морали и их число, большинство исследователей считает важнейшими функциями морали регулятивную (в специфической оценочно-императивной форме), познавательно-ориентационную и воспитательную.

Практическое значение этики для решения социальных проблем современной эпохи и, в частности, проблемы формирования всесторонне развитой личности может быть реализовано только в тесном взаимодействии с другими науками - социологией, психологией, теорией обществ, воспитания, педагогикой, а также эстетикой, с которыми этика имеет ряд пограничных проблем. [3, с.56]

# 2. История развития этикета как части этики

Этикетные нормы. Этикет — практическое воплощение нравственности применительно к той или иной конкретной ситуации. Этикетные нормы различны в разных культурах, но в любой культуре они жёстко предписывают одну линию поведения и запрещают иную. Эти нормы вырабатываются людьми, обладающие наибольшим авторитетом и влиянием в данной общности. Этикетные нормы выражают «моду» в нравственных отношениях и потому они наиболее подвижны и изменчивы.

Этикет имеет ярко выраженный ситуативный характер. Необходимость выбора того или иного слова, жеста или какого-либо еще этикетного знака в первую очередь обусловлена специфической ситуацией.

Этикет органически связан с моральными нормами и ценностями общества. Система моральных установок, определяющих характер общения у самых разных народов, включает набор универсальных общечеловеческих ценностей: почтительное отношение к старшим, родителям, женщинам, понятия чести и достоинства, скромность, толерантность, благожелательность.

Правила общения людей вырабатывались человечеством на протяжении тысячелетий. Со времен средневековья эти правила именуются этикетом. Этикет определяет основные формы общения — как спорить, не задевая чувств собеседника, как вести себя в обществе.

Рассматривать нормы этикета в отрыве от этических и моральных принципов невозможно. Можно точно выполнять все предписания правил поведения, но культурным человеком не быть. Л.Н. Толстой в рассказе «После бала» описывает, насколько был потрясен юноша, увидевший, как полковник, несколько часов перед этим блиставший своими манерами, варварски наказывал подчиненного. [4, с.92]

Приветливость и учтивость отнюдь не равнозначны льстивости, угодливости. А.П. Чехов в рассказе «Смерть чиновника» описал чиновника Червякова, который на спектакле в театре имел неосторожность чихнуть и доставить тем самым неприятность сидевшему впереди него статскому генералу. Червяков после этого извинялся во время действия на сцене, в антракте, в кабинете генерала, на прием к которому специально пришел. В результате генерал выгнал его, и потрясенный чиновник, вернувшись домой, умер.

Этикет, не основанный на высоких моральных принципах, не достигает главного — уважительного отношения к людям. Слово «этикет» вошло в обиход со времен французского короля Людовика XIV. Но правила отношений между людьми определялись не только королевскими указами. На формирование этикета воздействовали обычаи и традиции разных народов, уровень развития этики и морали.

При характеристике основных черт этикета обычно подчеркивают его универсальность, возможность применять правила вежливости не только в деловом общении, но и дома, на улице и т.д. ранее этикет был в ходу при дворе правителей и при международных контактах. Юридические документы, фиксирующие правила поведения в международном общении, составляют дипломатический протокол. Он регламентирует формы официальных контактов между представителями различных государств. В протокольных церемониях отдаленных времен были отражены формы международной вежливости, которые и сегодня применяются не только в отношениях между правительствами, но и между общественными организациями, отдельными гражданами.

На основании археологических раскопок, проведенных в конце прошлого века, было установлено, например, что первый письменный договор в истории человечества был заключен между египетским фараоном Рамзесом II и королем хеттов Хаттушилем III в 1278 г. до н.э. Для подтверждения верности документу, выгравированному на серебряной плитке, на одной ее стороне король хеттов изобразил себя сидящим рядом с богом ветров, а на другой — королеву рядом с богиней солнца. Рамзес II также имел серебряную плитку с аналогичными изображениями. Обычай подготовки двух одинаковых текстов договора и обмена ими вошел с той поры в повседневную практику международного общения. Древние египтяне и другие народы Востока вели устные и письменные переговоры, принимали послов, объявляли войны и заключали перемирия, размечали границы, обменивались пленными. Эти международные действия осуществлялись в соответствии с установленными обычаями и освящались «божественными силами». Для официального общения с другими государствами стали назначаться специальные лица — послы. В древнем египетском документе — «Наставления Дуау, сына Ахтои, своему сыну Пиопи» — среди прочего есть такое упоминание: «Посланец, отправляясь в чужую страну, делает завещание в пользу детей из боязни львов и азиатов... Когда он уходит, кирпич у него за поясом» (кирпич — глиняная клинописная табличка с полномочиями посланца).

«Посольский церемониал» обставлялся с особой торжественностью. В Древней Греции покровителем послов считался бог Гермес. Он же покровительствовал путникам и купцам. Послы носили при себе специальные «жезлы Гермеса». На верхушку жезла, обвитого лавром, прикреплялись крылья птицы и два переплетенных узла. Узлы символизировали расторопность и хитрость, а крылья — маневренность и подвижность. Послам давались инструкции, написанные на двух карточках или табличках, сложенных пополам, — «дипломах».

Посланник короля Италии Беренгария (X в.) Лиутпранд так описывает церемонию приема в Византии. Перед троном царя стояло золотое дерево, на котором щебетали и порхали золотые птицы. По сторонам трона стояли золотые львы, которые били хвостами и рычали. Трон с сидящим на нем царем вдруг поднялся до потолка, а на царе уже была другая одежда.

Первый трактат о поведении «Дисциплина клерикалис», появившийся в 1204 г., был написан испанским священником Педро Альфонсо. Книга предназначалась для духовенства. Позже выходят пособия по этикету в Англии, Голландии, Франции, в германских и итальянских землях. В них фиксировались правила поведения за столом, порядок ведения бесед, приема гостей.

В средние века все чаще общаются не только дипломатические представители, но и коронованные особы, дворяне, купцы, ученые, странствующие студенты. Законодателем правил этикета в начале и середине Средних веков служила церковь, в позднее Средневековье — королевские дворы Парижа, Лондона и других европейских столиц.

В Китае императору заставляли отвешивать девятикратный земной поклон. Когда же русский посланник счел для себя это унизительным, китайский двор счел себя оскорбленным. Пренебрежительное отношение к представителям других стран имело место и в более поздние времена.

В Америке, еще находившейся под британским колониальным господством, Джордж Вашингтон написал сто десять «Правил приличного поведения», среди которых были советы: «не чешись за столом, не ковыряй вилкой в зубах, не дави блох на людях, в противном случае донельзя опрохвостишься в домах сильных мира сего».

Каждый народ вносил в развитие этикета свою специфику, свой национальный колорит. Большинство обычаев оставались национальным достоянием, но некоторые были приняты и другими народами.

Из скандинавских стран пришел принятый ныне во всем мире обычай, в соответствии с которым самое почетное место за столом предоставляют главному гостю.

С давних времен важной частью этикета стал обычай гостеприимства. В Древнем Риме его прославляли Цицерон, Тацит, Цезарь. Ишер в своей «Истории обычаев и культуры» описывает церемонию приема гостей в средневековых замках: «Страж со своего наблюдательного пункта оглашает появление чужестранца, и тут же хозяева замка начинают готовиться к приему. На почетном дворике хозяйка приветствует гостя, пока тот спешивается, помогает ему освободиться от тяжелых доспехов и дает чистую одежду. Затем гостю предлагают охлажденные напитки и готовят для него баню. В то же время остальные члены семьи подготавливают торжественную трапезу. За столом гостю предоставляют почетное место напротив хозяина замка. Жена хозяина или его старшая дочь садятся рядом с гостем, потчуют его яствами и питьем». [5, с.34]

Таким образом, в разные исторические времена этикет изменял свои черты, нормы, значимость. Но всегда сохранял универсальные, общепризнанные формы вежливости, такта, корректности, которые имеют значение эстетичных и моральных потребностей человеческого сосуществования. Их ценность проверена временами. И в современном обществе этикет не потерял своего авторитета, более того, он приобрел вид обязательности и стал необходимостью для каждого современного человека. [6, с.180]

3. Этикет: его основные требования, место в деловых отношениях

К сегодняшним дням сложились общепринятые основные принципы этикета, в числе которых приоритет старшего и приоритет женщины, принцип гигиены и эстетический принцип. Поведение человека должно быть красивым, вызывать чувство прекрасного.

Общие принципы культуры поведения конкретизируются основными требованиями этикета: вежливость, корректность, тактичность, деликатность, скромность, естественность поведения, точность, обязательность. Для делового человека строжайшее соблюдение этих требований — основа достижения успеха.

Вежливость — доброжелательность, приветливость. На Востоке говорят: «Приветливость — это золотой ключ, который открывает железные замки людских сердец». Деловой этикет требует от человека улыбки, в каком бы затруднительном положении он ни находился. Ведь если сам не будешь добрым, человечным, то стоит ли ожидать этого от других. Интересны данные исследования: на вопрос, какие черты человек хотел бы воспитать в себе, 46% респондентов назвали решительность и уверенность, 30% — выдержку и уравновешенность, 30% — целеустремленность и силу воли, 12% — терпимость и 10% — доброжелательность. Другим людям хотели бы добавить доброты и человечности 50% опрошенных, честности и порядочности — 30%, взаимопонимания и сочувствия — 22%, терпимости — 16%, альтруизма и щедрости — 12%. Значит, себе желают больше твердости, а окружающим — больше теплоты. Отсюда — взаимная неудовлетворенность и напряженность. Необходимо проявлять терпимость и понимание.

В сфере деловых отношений вежливость считают экономической категорией, содействующей повышению прибыли, способом сохранить хорошие отношения, что оборачивается выгодой. Дефицит вежливости создает у людей ощущение дискомфорта, раздраженности, излишней нервозности, которые по правилам этикета необходимо сдерживать. Л.Н. Толстой считал, что если человек, принятый в обществе, имеет бестактность портить удовольствие другим выражением своей скуки, то это доказывает, что он просто не на уровне той среды, в которой находится.

В предпринимательской практике часто приходится иметь дело с человеком, не заслуживающим уважения. Тогда на первый план выходит корректность, умение держать себя в рамках приличий в любых ситуациях. Грубость никогда не приносила хороших результатов. Лев Успенский отмечал, что вежливость — это великое искусство вписываться в общество, умение действовать так, чтобы давать другому все, что сам хочешь получить от него, и не причинять ему огорчений, каких сам не желаешь принять от этого другого.

В успешных деловых отношениях важно проявлять исключительное внимание к человеку, который с вами разговаривает, для него нет ничего более лестного. Дейл Карнеги подчеркивает, что для осознания такого факта незачем учиться четыре года в Гарварде.

Деловые контакты, сделки, поток текущих дел — все способно вызвать у человека нервное перенапряжение. В таком случае важно вовремя задать себе вопрос: «Что дороже — сорванный контракт, разрыв деловых связей или сдержанность?». Человек, выплескивающий свои эмоции на окружающих, живет дольше, в меньшей степени подвержен стрессам и сердечно-сосудистым заболеваниям. Поэтому психическая разрядка всегда должна найти выход, но не в форме гнева. В таких случаях рекомендуются прогулки, ходьба, физические упражнения, счет про себя, отвлечение на другие темы, не связанные с данным делом.

Деловой этикет по сравнению с бытовым более официален. Деловая вежливость обычно не приемлет заверений в расположенности собеседников друг к другу, длительных благодарностей, извинений за отнятое у человека время. Вежливость предполагает и предупредительность, готовность оказать услугу. Предупредительность не следует смешивать с подобострастием или льстивостью. Вежливый человек сгладит неловкость, поможет человеку выйти из сложной ситуации.

Особое значение имеют тактичность и деликатность. Неизменным спутником и лучшим советчиком бизнесмена должна стать именно деликатность. Деликатность — слово нерусское, но так получилось, что оно очень емко стало выражать то, что мы имеем в виду, когда говорим о чутком, тонком, даже несколько щепетильном отношении к окружающим, к их чувствам. Деликатность не должна быть излишней, превращаться в льстивость, приводить к ничем не оправданным восхвалениям. Тактичность — чувство меры, которое необходимо соблюдать в личных и служебных отношениях, способность чувствовать границу, которую нельзя переступать во взаимоотношениях с людьми. Важно учитывать духовный мир окружающих, понимать то, что у людей может вызвать негативную реакцию. Тактичный человек твердо знает, в какое время и в каком месте можно совершать те или иные действия. Л.Н. Толстой писал: «Ты можешь быть умным, ты можешь быть глупым, но тактичным ты быть обязан». Дж. Леббок, английский естествоиспытатель утверждал: «При помощи такта можно добиться успеха даже в тех случаях, когда нельзя ничего сделать при помощи силы».

Тактичность предполагает осознание того, что может доставить другому человеку неприятность или радость, это способность оценить потребности другого человека. Тактичность предполагает внимание к человеку, основанное на чувстве меры, которое появляется как итог жизненных наблюдений. Тактичный человек старается предупредить ситуации, создающие неловкость.

Чтобы воспитать в себе тактичность, важно ставить себя на место другого человека. Это требование относится и к тактике деловых отношений. «Если здесь и есть какой-либо секрет успеха, — говорил Генри Форд, — то он заключается в умении понять точку зрения другого человека и смотреть на вещи и с его, и со своей точек зрения».

Очень важное требование этикета — скромность. Признак воспитанного человека — его поведение, приспособленное к окружающей обстановке, способность скромно держаться. Она свидетельствует о цельности личности, ее разностороннем внутреннем мире, умении всегда владеть собой, что располагает к человеку, способствует эффективному решению деловых вопросов.

Важнейшее для делового этикета требование — точность и обязательность. Люди, умеющие ценить время, считают неприличными необязательность и неточность. Например, недопустимо заставлять человека ожидать более пяти минут, назначать встречу одновременно нескольким людям.

Пунктуальности и обязательности можно поучиться у японцев. Назначая встречу японцу на три часа, вы смело можете приходить без десяти минут три — он уже будет вас ждать. Можно сказать, что секрет японского процветания — именно пунктуальность и обязательность.

Пунктуальность и обязательность считаются у англичан качествами национального характера.

Человек, обещая сделать что-либо, должен быть хозяином своему слову и выполнить обещанное точно в срок. Точность и обязательность — проявление таких качеств человека, как способность анализировать обстановку, оценивать свои и чужие поступки, прогнозировать последующие действия. Деловой человек не дает пустых обещаний. Предварительно взвесив свои возможности, он лишь затем оценит степень своего участия в бизнесе. Точное соблюдение обязательств — лучшая черта делового человека.

При работе с западными бизнесменами наши предприниматели поражаются их стремлению выполнять свои обязательства аккуратно и в срок, способности держать свое слово. При решении многих вопросов обычно не берутся квитанции, справки, расписки и другие письменные документы. Предпочитается доверие.

Для Бенджамина Франклина идеалом добропорядочности был человек, «заслуживающий кредита». Кодекс правил приличия бизнесмена «В срок и полностью выплачивать свои долги». Если человек что-то обещает, заранее зная, что он этого не выполнит, т.е. не собираясь сдержать свое слово, он теряет доверие к себе, снижается прочность деловых отношений. Если стали известны обстоятельства, которые затрудняют выполнение взятых обязательств, следует сразу поставить в известность того, кому это обязательство дано, а не тянуть. Таким образом вы даете возможность своему партнеру вовремя подыскать другие пути решения возникшей проблемы.

Этот же подход относится и ко времени прибытия на назначенные встречи, беседы, совещания и т. п. Чем более официальный характер имеет встреча и чем больше число принимающих в ней участие, тем более точными обязаны быть ее участники. Совещания или лекция должны начинаться точно в указанное время. Это же относится и к встрече деловых партнеров.

В гости также следует приходить вовремя, однако здесь лучше задержаться, чем придти раньше. В то же время более чем получасовая задержка приглашенных в гости неприлична и может рассматриваться как неуважение к хозяевам или виновникам торжества. Приходить следует всегда вовремя. Это позволит сберечь свое и чужое время и укрепить репутацию, сформирует мнение о партнере как человеке обязательном, на которого можно положиться. В компаниях, банках и организациях обычно ценят наличие чувства собственного достоинства, деловитость, собранность, умение контролировать эмоции. Общаются в сдержанной манере, профессионально.

По тому, как организованы взаимоотношения, как одеваются и ведут себя деловые люди, следует судить об их интеллектуальных и профессиональных качествах, о статусе учреждения или фирмы, в которой они работают. В этих деталях, бросающихся в глаза посетителям и клиентам, проявляется «деловой стиль», элементы этики, корпоративной культуры и этикета, возникающих сейчас в России.

В нашей деловой сфере весьма важно придерживаться норм служебной субординации, основанной на обязательном подчинении младших старшим, правилах служебной дисциплины и разграничения профессиональных полномочий. Четкая координация взаимодействий обеспечивает тонкую чувствительность и быстрый ответ.

Субординация предполагает: власть и подчинение, исполнительность, контроль, координацию своих действий с действиями других сотрудников аналогичного уровня, запрет на действия подчиненного, минуя своего непосредственного руководителя, обозначение «рамок компетентности» в принятии управленческих решений, четкую фиксацию служебных прав и обязанностей.

Но в этом есть и отрицательная сторона. Люди работают годами, общаясь только на деловой основе, практически не знают друг друга лично. Здесь нет возможности проявить свою индивидуальность. Система нивелирует личности работников. Не принято, скажем, просто пошутить или проявить личное отношение, как во взаимоотношениях с коллегами, и особенно перед руководителем выше тебя по рангу. Нельзя пойти против воли начальства.

Особое значение в последнее время приобретает организация деловых контактов. В соответствии с общепринятой практикой, прежде чем начать пребывание в городе, гости наносят визит вежливости в организацию, их принимающую, или лицу, от имени которого было отправлено приглашение.

Весьма невежливо, если гостям приходится самим разыскивать нужный кабинет, блуждать по коридорам и спрашивать встречных о том, как пройти к тому или иному лицу. [7, с.78]

Таким образом, знание и выполнение оптимальных моделей поведения в конкретных, предварительно известных, ситуациях отношений людей, то есть выполнение этикета, является неотъемлемой частью культуры морального общения, в целом моральной культуры современной личности. Этикет, с одной стороны, облегчает общение и взаимопонимание между людьми, с другого — сохраняет достоинство каждой личности, способствует гуманизации человеческих отношений. Моральное содержание этикета было обусловлено соответствием и соотношением внешних норм этикета и содержания морального сознания общества и личности. Имеется в виду то, что внешние правила поведения и общения базируются, прежде всего, на моральных принципах. Самым главным из них есть «золотое правило» нравственности — обращаться с другими так, как ты желал бы, чтоб они обращались с тобой. Важными принципами этикета является также приоритет старшего, приоритет женщины. Довершают этикет принцип гигиенической и принцип эстетичности. [8, с.56]

Этикет современного общества — это, главным образом, форма отношений людей в повседневной жизни. Это своеобразный вид соглашения между людьми о том, что принято и является правильным в отношениях в конкретно-историческом обществе. Его выполнение способствует нормализации человеческих отношений.

Человеческая жизнь, деятельность разнообразные, многоплановые, что обусловлено индивидуальностью каждого человека, который создает свою жизнь. И поэтому, наверно, нельзя охватить правилами этикета все виды и условия осуществления человеческой жизни. Но осознание типичности сфер общественной жизни и определенных ситуаций дало возможность выделить и сгруппировать эти нормы. Так, например, существуют правила поведения в общественных местах; служебный этикет; этикет знакомства, приветствия, прощания; этикет разных видов общения; правила приема, посещение гостей, поведения за столом; этикет отношений между людьми разного возраста, пола, социального статуса, семейный этикет. В каждой ситуации необходимо применять определенные нормы и правила. В целом же, этикет был оправдан единственным моральным содержанием и своим смыслом.

# Заключение

Появление этики было обусловлено необходимыми факторами развития человечества. Этика включала в себя целый ряд проблем философского плана, связанных с бытием человека. Этическими нормами являются понятия нравственности и морали. Этикет является частью этики.

Важность и необходимость этикета для каждого современного человека стала результатом развития и совершенствования человеческих отношений в течение многих веков, а также осознание человечеством значимости каждой отдельной личности и необходимости для нее сосуществовать с себе подобными. Этикет определяет ситуативные нормы поведения людей. Несмотря на то, что в каждом веке он претерпевал изменения, его основополагающие принципы остаются неизменными в течение многих веков.

# Список литературы

1. Кондрашев В.А., Чичина Е.А. Этика: История и теория. Р н/Д: Феникс, 2004. – 544с.
2. Очерк истории этики. М., 1969
3. Шварцман К.А., Теоретические проблемы этики, М., 1969.
4. Некрасов А.И. Этика: Учебное пособие. – Х.: ООО «Одиссей»,2003. – 400с.
5. Скрипник А.П. Этика. Учебник. – М.: Проект,2004. – 352с.
6. Етика. Навчальний посібн. / За ред. проф. В.О.Лозового. - К. ЮрІнком Інтер, 2002. - 224с.
7. Уткин Э.А. Этика бизнеса. Учебник для вузов. — М.: Издательство "Зерцало", 2000. — 256с.
8. Столяренко Л.Д. Психология и этика деловых отношений. Р.н/Д.: «Феникс», 2003. - 512с.