МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ ПОЛИТЕХ

Кафедра философии

**РЕФЕРАТ**

по дисциплине «Этика бизнеса»

**на тему:** **«Уважение личности в общении людей друг с другом».**

Выполнил:

Проверил:

2009 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

1. Самоуважение

2. Уважение

3. Деловое общение

4. Потребность в уважении личности при общении

Заключение

Список литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

Деловое общение является необходимой частью человеческой жизни, важнейшим видом отношений с другими людьми. Вечным и одним из главных регуляторов этих отношений выступают этические нормы, в которых выражены наши представления о добре и зле, справедливости и несправедливости, правильности и неправильности поступков людей. И общаясь в деловом сотрудничестве со своими подчинёнными, начальником или коллегами, каждый так или иначе, сознательно или стихийно опирается на эти представления. Но в зависимости от того, как человек понимает моральные нормы. Какое содержание в них вкладывает, в какой степени он их вообще учитывает в общении, он может как облегчить себе деловое общение, сделать его более эффективным, помочь в решении поставленных задач и достижении целей, так и затруднить это общение или даже сделать его невозможным.

Для обеспечения высокого уровня общения руководитель должен уметь пользоваться технологиями общения, основанными на психологических знаниях. Так, нужно обязательно учитывать, что в процессе общения между партнерами, коллегами может возникнуть напряженность и даже конфликтная ситуация, например, из-за неуважения к чувству собственного достоинства. Или, также, неумелое пользование словом может привести к значительным информационным потерям, а следовательно, к сбоям в выполнении служебных обязанностей.

# САМОУВАЖЕНИЕ

*Уважение других дает повод*

*К уважению самого себя.*

*Рене Декарт.*

Человек уважает себя за достойные поступки, совершенные для людей и общего блага, а также за то, что у него есть достоинство, если, конечно оно является таковым. Достоинство содержит скромность, которая является безусловной его частью. Скромность – это осознание своего равенства со всеми людьми, независимо от каких-либо различий.

Если гордость считать просто самоуважением, тогда в ней есть смысл, однако гордость – это нечто большее, то есть, потеряна мера и мозг может посчитать, что разумом можно тоже гордиться. А это не так. Разум нужно просто иметь и не терять его, тогда он будет оставаться идеальным мышлением и абсолютной категорией. Разум – это не часть достоинства, это всего лишь способ мышления, который был бы к лицу любому человеку. Если вдруг кто-то начнет гордиться тем, что у него есть разум, он сразу этим поступком уйдет снова в логику. Потому, что может кажется и логичным, что человек с идеальным мышлением достоин признания общества, однако мы согласимся, что это да – логично, но не разумно. Вообще человеку нужна гордость для признания другими людьми, то есть, если мы ждем от кого-то признания, значит сами в себе не уверены. Мы ищем опоры и поддержки в чужих глазах? Тогда какое же это идеальное мышление? Когда мозг знает истину, ему не нужна ничья поддержка и ничье признание. То же можно сказать и о памяти будущих поколений. Люди устанавливают памятники своим героям и великим умам в своих городах, но приходят новые поколения и прославляют своих пророков, они рушат созданное ранее.

Если мы будем обсуждать гордость человека в контексте общения с другими людьми, то нужно разобрать ситуацию. Родители указывают сыну с кем ему общаться. Они считают, что он должен выбирать людей, с которыми идти по жизни, а не водиться с кем попало. В их словах мы видим высокомерие, предвзятое отношение к людям, которое является основой их стереотипа. Они аргументируют свои требования тем, что их сын должен иметь гордость, то есть уважать себя и поэтому искать людей достойных себя. Здесь они перепутали все понятия, поэтому их сын может вырасти эгоистом. Личность – это тот, кто ведет за собой всех людей. Как мы будем помогать людям, если мы избегаем общения с ними. Если кто-то заблуждается и теряет достоинство, задача личности находить способы убеждения, чтобы направить этого человека на путь истины.

Другое дело родители боятся, что их сын сам может сбиться с истинного пути, это уже будет недостаток их воспитания. А здесь гордиться уже нечем. То же самое можно сказать о гордости девушки, которая считает ниже своего достоинства разговаривать с иным человеком, на том основании, что тот недостойно себя ведет. Если он ведет себя недостойно, нужно иметь острый ум и быть находчивой, это значит, не осуждая человека указать на его эгоистические качества и намерения и призвать к разуму. Нужно пробуждать в каждом человеке тот свет, который он скрывает за пеленой грубости и цинизма, а не ожесточать его характер и ум.

Мы здесь указали понятие самооценка, потому, что если у человека есть разум, то он способен сам разобраться и оценить себя и свои поступки. самоуважение должно появиться тогда, когда человек добьется результатов в контексте своей деятельности. Если результатов нет, значит уважать себя не за что, как нет и причин ждать уважения от других людей. Надменность, гордость и спесь именно и появляются после того, как человек бессилен, что-либо разумного сделать. Чувства недовольства и раздражения к другим людям, которые якобы вас не понимают, станут основой нашей спеси. И тогда нам останется лишь гордиться своей исключительностью и презирать весь мир, катящийся в пропасть, равнодушно провожая его своим надменным взглядом. Человек до сих пор не знает, за что он может себя уважать, потому что он путает еще и понятия уважение – страх и уважение – сочувствие.

Если предприниматели решили уважать друг друга за красивые брюки и роскошный автомобиль, то кого уважать милиционеру с их точки зрения? Тех людей, которые за красивые брюки готовы не только уничтожить всех предпринимателей, но и вообще всех, кто под руку попадется. Ученые решили гордиться своими дипломами. Пусть теперь они возьмут и выяснят, какой из дипломов действительно отражает ум, а какой отражает кошелек родителей соискателей мест в науке и продажность их коллег.

Самоуважение человека – это разумность его поступков и устремлений, которые утверждают его в обществе как личность. Но научить другого человека уважать себя невозможно, не научив его уважать других людей. Здесь мы говорим, что самоуважение является категорией сознания, а гордость чувств, которые требуют показать всем свои заслуги и успехи. Если успехи действительно заслуживают всеобщего обозрения, то их увидят сразу, и они вызовут зависть. Поэтому разумный, уважающий себя человек спокойно указывает другим, как достичь взаимопонимания и согласия среди всех народов, он несет знания другим людям.[[1]](#footnote-1)

# УВАЖЕНИЕ

*Кто легко склонен терять*

*Уважение к другим, тот прежде*

*всего не уважает себя.*

*Ф.М. Достоевский.*

Что такое уважение? В чем его смысл, и имеет ли смысл то уважение, которое мы испытываем к другим людям? Мы рассматривали до этого понятие самоуважение, как признания своей личности, теперь мы говорим о том, что значит признать личность другого человека. Прежде чем определять данные понятия обратимся к основам мышления, то есть операциям мозга.

Основные операции мышления – это сравнение, анализ, синтез, противопоставление, конкретизация и абстрагирование. Почему именно эти операции? Они естественны для мозга любого живого организма, чтобы делать выбор. Основой выбора является операции конкретизация и противопоставление. Для того, чтобы совершить любой выбор нужен анализ того из чего мы выбираем. То есть, здесь мозг рассматривает условия предложенной среды. То, что мы ведем себя по-разному – работа сознания, сформированного в разных условиях. Таким образом, мы тоже приспосабливаемся друг к другу и приспосабливаем свое сознание к меняющимся условиям, сообразно выгоде для организма.

Теперь перейдем к понятию уважение. Скорее всего, понятие уважение появилось вначале от понятия страх. Люди боялись более сильного и вынуждены были признавать и покоряться его силе и могуществу. Но чтобы оправдать свою трусость придумали уважение. Но уважение, как и самоуважение – это признание высоких моральных качеств, таких, как честь, достоинство и признание в человеке личности, равной себе. Таким образом, уважение – это признание равенства всех людей на земле. Когда мы говорим равенство, то речь идет о единстве сознаний разных людей.

Сегодня мы добиваемся равенства перед законом или пытаемся приблизить условия каждого человека к справедливым, то есть более менее равным, однако все эти действия лишь оправдания той иллюзии справедливости, которую мы имеем. В логике невозможно достичь ни равенства, ни справедливости. Во-первых, мы рождаемся в разное время, поэтому тот, кто родился раньше успевает устроить свою жизнь с большей выгодой. Как только человек достигает более выгодного положения, он тут же начинает оберегать свою нишу всеми возможными способами, в частности сочувствием к тому, кто по каким-то причинам находится в менее выгодном положении. И это сочувствие выдается за уважение. Здесь уважение является своеобразной защитой от раздражения тех, кто в менее выгодных условиях. Но нас людей и запутала логика. Ведь из-за нее мы приспосабливаемся к существующей действительности, но даже не задумываемся о той действительности, которая ждет нас завтра. Поэтому наши законы автоматически являются несправедливыми, так как они защищают интересы только определенного круга граждан, особенно тех, кто эти законы придумывает, то есть предыдущее поколение эгоистов. Такие законы нельзя принимать как законные и разумные, они полностью несправедливые и не могут считаться законами вообще ни с разумной точки зрения ни с логичной. Наши законы не уважают и даже не сочувствуют людям, поэтому соблюдать их и присягать им и уважать их – это безумие и невежество.

Возьмем пример с врачами. Они лечат наших детей и спасают от смерти наших родителей. Мы должны уважать людей данной профессии, и мы это делаем. Но в чем выражается наше уважение? Мы же не делаем их жизнь достойной. Мы обрекли их на недостойное существование, значит, не признаем их равными, скажем, предпринимателю, но вынуждены сочувствовать им и одновременно признавать их как личностей, достойных уважения. В чем же разница между сочувствием и уважением? Здесь речь будет идти о понимании другого человека. Мы не понимаем, почему врачи продолжают делать свое дело, их действия практически бескорыстны в создавшихся условиях, они как чудо для нас, и страх перед болезнью и смертью вынуждает нас уважать врачей. Здесь уже идет пара уважение – страх. Мы можем также одновременно восхищаться мастерством тех же врачей, но в этом случае нужно рассматривать сопряженные понятия уважение – гордость.

Приведем еще ситуацию. Подумаем, уважает ли кто-нибудь солдата, который отдает свою жизнь, защищая нашу страну. Возможно, есть какой-то момент уважения в форме лицемерия во время праздника, когда солдаты наряжаются и всюду в их честь звучат добрые слова, которые, кстати, солдатам не нужны, а нужны больше политикам, чтобы отвлечь и развлечь людей.

Понятие «понимание» является основой нашего уважения и сочувствия. Но понимать другого человека - значит знать, почему он такой, почему не такой как ты. И здесь нужно просто немного разбираться в логическом мышлении. В логике человека делают условия, поэтому каковы были условия, таким стал и человек. И упрекать или сочувствовать ему – значит продолжать оставаться человеком чувственным, или эгоистом. Нужно научиться уважать других людей, а значит действовать ради них. Уважение – это понимание в действии.

Чтобы мы смогли уважать в другом человеке честь, достоинство и личность, нужно, чтобы эти явления стали основными его качествами. То есть, личность можно уважать за что-то. А для этого нужно воспитать человека именно личностью, а не эгоистом. Эгоисты не могут никого уважать, потому, что они думают только о себе, признают только себя и соответственно уважение проявляют только по отношению к себе. Основой уважения к другим людям является страх, корысть, сочувствие и даже безразличие.

Воспитывая детей, мы должны учить их относиться одинаково ко всем людям на земле, и признавать всех равными себе. Чувства симпатии, схожесть характеров или общие интересы, которые являются основой уважения среди детей, должны быть определены в голове ребенка, как не самые важные. Иначе, искаженное представление о людях сформирует искаженный стереотип и узость мышления. Лучше всего, чтобы ребенок имел очень много знакомых и друзей, так он быстрее научится понимать людей. Взрослым обязательно нужно обсуждать отношения их ребенка с другими детьми и направлять его мысли и действия в разумные русла. Привязанность к ограниченному кругу друзей даст только ограниченный выбор действий и увлечений. В системе образования детей всегда закрепляют за определенной группой, поэтому они привязываются к одним людям и испытывают дискомфорт и сомнение, находясь в незнакомой компании. Это порождает симпатию и уважение в виде гордости к одним, и антипатию и уважение в виде сочувствия или страха по отношению к другим людям.

Уважение появляется только в процессе общения и совместной деятельности. Каждый человек добивается того, чтобы его уважали в той среде, где он живет и ему не важны уже те чувства, которые к нему питают люди другого круга. Преступника уважают в своем круге, который уважает и он, и дальше ему безразлично мнение кого-то еще. Принадлежность к определенной группе людей формирует узкое сознание и искаженный стереотип.

Человек должен причислять себя в первую очередь ко всему человеческому роду. Мы должны уважать и в себе и в людях то, что является высшим достижением развития – личность и разум. Уважать – значит беречь и хранить, передавая из поколения в поколение свой смысл. Наконец, возьмем контекст международной политики. Капиталистические государства всего мира, которые противостояли социализму видимо из чувства уважения к нам, к русским утверждали, что их товары и продукты намного лучше наших. Они утверждали, что мы, русские, тоже достойны ездить на хороших автомобилях и пить качественное вино. Если бы речь шла об уважении, то они бы могли просто научить нас производить качественные товары, но здесь была чистая корысть, захватить экономическое пространство и наводнить страну своими якобы качественными товарами. Теперь мы, благодаря им, имеем разваленную экономику и толпы безработных людей, которые готовы работать, но не имеют возможности, ведь все ниши заняты иностранными товарами. И ото всюду слышны голоса, сочувствующих нам действительно искренне, и стремящихся помочь из уважения, своими кредитами под выгодные проценты. И когда наши руководители посещают западные страны удивляясь степенью развития той цивилизации, в их мозги редко приходят мысли о том, что такое развитие досталось им в том числе и за наш счет.[[2]](#footnote-2)

# ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Общение – процесс взаимодействия между людьми, взаимоотношение. Сторонами такого взаимоотношения являются люди, субъекты общения. В основе общения лежит, прежде всего, их отношение друг к другу.

Под деловым общением понимается общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы осуществить значимые для них цели. Деловое общение содействует установлению и развитию отношений сотрудничества и партнёрства между коллегами по работе, руководителями и подчинёнными, партнёрами, соперниками и конкурентами. Оно предполагает такие способы достижения общих целей, которые не только не исключают, но, наоборот, предполагают также и достижение лично значимых целей, удовлетворение личных интересов. Причем речь идёт об интересах физических и юридических лиц.

Знания личности позволяют определить, насколько эффективными могут быть деловые отношения с конкретным человеком.

Этика делового общения основывается на таких правилах и нормах поведения партнеров, которые в конечном счете способствуют развитию сотрудничества, т.е. укрепляют сущностную основу деловых отношений. Смысл этих правил и норм – укрепление взаимного доверия, постоянное информирование партнера о своих намерениях и действиях, исключение обмана и дезориентация партнера. Практика делового общения разработала немало кодексов чести предпринимателя, профессиональных кодексов банкиров и т.п.

Понимание процессов передачи информации, закономерностей, существующих в этих процессах, выработка навыков эффективного взаимодействия с людьми необходимы менеджеру любого уровня. Сегодня опытный руководитель тратит большую часть времени не на решение финансовых, технических или организационных проблем, а на решение психологических задач, возникающих в процессе общения с подчиненными, коллегами и начальством. Знание и умение в области общения необходимы не только менеджерам, но и любому из нас, ибо через общение человек организует и оптимизирует свою производственную, научную, коммерческую, учебную и любую иную деятельность. Общение позволяет решать не только вопросы организации, но и проблемы ее сотрудников.[[3]](#footnote-3)

# ПОТРЕБНОСТЬ В УВАЖЕНИИ ЛИЧНОСТИ ПРИ ОБЩЕНИИ

Все люди в современном обществе имеют потребность в стабильной, обоснованной и достаточно высокой самооценке. Она всегда опирается на признание и уважение со стороны окружающих. Человек комфортно себя чувствует только в том социальном окружении, которое поддерживает в нем чувство собственного достоинства и высокую самооценку.

Удовлетворение потребности в самоуважении вызывает чувство уверенности в себе, ощущение своей полезности, ценности, силы, признание своих способностей и полезных результатов деятельности, ощущение своей адекватности жизненной ситуации. Препятствия в реализации потребности в самоуважении ведут к появлению чувства неполноценности, слабости и беспомощности.

Ситуации, которые могут возникать в этой сфере человеческих потребностей, в юмористической форме были блестяще описаны Н. В. Гоголем. В его произведении «Повесть о том, как поссорился Иван Иванович с Иваном Никифоровичем» два старых друга навсегда стали врагами из-за одной-единственной неудачной фразы, показавшейся Ивану Ивановичу крайне унизительной. В удовлетворении потребности в уважении решающее значение играет, по-видимому, психологический компонент межличностного общения, а не экономические или какие-либо другие факторы. Поэтому особая роль в реализации этой потребности принадлежит этике делового общения, грамотной организации работы в контактной зоне.

На реализацию потребности в уважении непосредственно направлены всего несколько видов сервисной деятельности – например организация юбилеев, чествований, торжеств, вручение призов и наград. Однако косвенно эта потребность должна учитываться в проектировании всех услуг без исключения. Уважительное отношение к клиенту и к коллегам по бизнесу всегда остается значимым резервом повышения эффективности сервисной деятельности и привлекательности услуги.

Подчеркнутое уважение к коллегам, партнерам и клиентам проявляется как в психологически грамотно построенном общении, так и в тонном, своевременном, внимательном исполнении своих обязательств. Уважение к клиентам иногда может выражаться в довольно тонких формах. Так, от обслуживающего персонала отелей могут требовать подчеркнутой скромности в одежде: если клиент сочтет, что обслуживающие его люди выглядят изысканнее, чем он сам, это может быть воспринято как неуважение. Как показывают наблюдения специалистов по туризму, многие российские студенты, проходящие практику в отелях, считают унизительным для себя заниматься такой «грязной» работой, как уборка номеров. В странах Западной Европы культурные традиции совершенно другие. Так, в Германии студенты из очень богатых семей рассматривают даже самую непрестижную, «черную» работу в отеле как составную часть своей будущей профессии и выполняют ее, как и любую другую. Потребность в уважении в разных странах и социальных слоях реализуется по-разному, поэтому ее изучение совершенно необходимо при проектировании и оказании любой услуги для того или иного контингента клиентов.

Особое внимание следует обратить на золотое правило этики общения: «Относитесь к другим так, как вы хотели бы, чтобы относились к вам». В отрицательной форме в формулировке Конфуция оно гласит: «Чего не пожелаешь себе, того не делай другим». Это правило применимо и к деловому общению, но по отношению к отдельным его видам «сверху-вниз» (руководитель-подчиненный), «снизу-вверх» (подчиненный-руководитель), «по горизонтали» (сотрудник-сотрудник) требует конкретизации.

*Этика делового общения «сверху-вниз».* В деловом общении «сверху-вниз», т.е. в отношении руководителя к подчиненному золотое правило этики можно сформулировать следующим образом: «Относитесь к подчиненному так, как вы бы хотели бы, чтобы к вам относился руководитель». Искусство и успех делового общения во многом определяются теми этическими нормами и принципами, которые использует руководитель по отношению к своим подчиненным. Под нормами и принципами имеется в виду то, какое поведение на службе является этически приемлемо, а какое – нет. Эти нормы касаются, прежде всего, того, как и на основе чего отдаются распоряжения в процессе управления, в чем выражается служебная дисциплина, определяющая деловое общение. Без соблюдения этики делового общения между руководителем и подчиненным большинство людей чувствует себя в коллективе дискомфортно, нравственно незащищенными. Отношение руководителя к подчиненным влияет на весь характер делового общения, во многом определяет его нравственно-психологический климат. Именно на этом уровне формируется в первую очередь нравственные эталоны и образцы поведения.

*Этика делового общения «снизу-вверх».* В деловом общении «снизу-вверх», т.е. в отношении подчиненного к своему начальнику, общее этическое правило поведения можно сформулировать следующим образом: «Относитесь к своему руководителю так, как вы бы хотели, чтобы к вам относились ваши подчиненные».

Знать, как следует обращаться и относиться к своему руководителю, не менее важно, чем то, какие нравственные требования следует предъявлять к своим подчиненным. Без этого трудно найти «общий язык» с начальником, и с подчиненными. Используя те или иные этические нормы, можно привлечь руководителя на свою сторону, сделать своим союзником, но можно и настроить его против себя, сделать своим недоброжелателем.[[4]](#footnote-4)

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Каждый из нас – уникальная личность, каждый обладает собственным мнением. Тем не менее, мы должны уважать других людей, даже если мы не согласны с их точкой зрения. Уважение дарит людям хорошее настроение, помогает им почувствовать свою важность. Человек, способный уважать других, имеет определенное достоинство, потому что у него есть что-то, что он может предложить другим. Человек, который не уважает его уважающих, не может предложить ничего.

Если мы хотим, чтобы другие люди нас уважали, нам сначала придется проявлять уважение к ним. Мы можем выглядеть более привлекательно и быть умнее, чем, скажем, кто-то из наших друзей, но можно ли при этом быть абсолютно уверенными, что мы действительно лучше?

Если мы кого-нибудь ценим, то тратим время и силы, чтобы подготовиться к встрече с этим человеком. Мы хотим сверкать, произвести хорошее впечатление. И когда мы встречаемся, мы, несомненно, излучаем гораздо больше уверенности и самоуважения. Мы общаемся более эффективно и наше "Я" проявляется во всем блеске. Но когда мы делаем вещи с полу-душой и полу-сердцем, проявляются наши недостатки. Так происходит потому, что отношение отражается и на нашем облике, поступках, поведении, и в результате этого человек, которого мы должны встретить, вряд ли оценит нас так, как нам хотелось бы.

Уважение – это такое отношение к человеку, когда мы ценим кого-то, не смотря на его недостатки. Иначе говоря, уважение влечет за собой доброе отношение к человеку, несмотря на его ошибки. Воспитать в себе такое уважение к людям возможно только в том случае, если мы научимся видеть в любом человеке, прежде всего его положительные качества.

Тем не менее, некоторые люди предполагают, что другие должны жить по их принципам, и разочаровываются, когда этого не происходит. Однако представляется более правильным основывать свое уважение на том, что человек сделал, а не на том, чего он не достиг. Если вы рассердились на кого-то из-за того, что он не оправдал ваших ожиданий, то почему бы вместо этого не рассердиться на самого себя из-за преувеличенных надежд? Может быть, человек жил в соответствии с собственными требованиями к самому себе. Он делал максимум того, что мог, и поэтому заслуживает уважения.

Когда мы показываем уважение к тем, кто нас окружает, тем самым мы обновляем, развиваем наши взаимоотношения. Когда уважение увядает, приходят проблемы. Когда мы больше не уважаем человека, мы склонны замечать пятна на его одежде, небрежно причесанные волосы, и чувствуем, что нас оскорбляет манера его поведения. Мы легко расстраиваемся, когда встречаем его на своем пути, когда он берет стул, на который мы собирались сесть, или ест те фрукты, которые мы приготовили для себя. Когда же мы испытываем к нему любовь и уважение, мы просто не замечаем ничего плохого, а те черты, которые раньше вызывали неприязнь, теперь не только не раздражают нас, но, наоборот, кажутся привлекательными!

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильев А. Пробуждение разума или как стать личностью.
2. Красовский Ю. Д. Организационное поведение. — М.: Юнити, 1999, 471с.
3. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. — М.: Юнити, 1997.
4. Разин А.В. Этика: Учебник для вузов. — 3-е изд., перераб.— М.: Академический проект, 2006. — 624 с*.—(«Gaudeamus», «Классический университетский учебник»)*.
5. Философия. Учебник для высших учебных заведений. — Ростов-на-Дону: Феникс, 1995г.
6. http://www.e-college.ru
7. http://mirbudushego.ru
8. http://sophia.ru/book/book629.html
9. http://shop.top-kniga.ru
10. http://www.koob.ru
11. http://npk.edu.ru
12. http://psychology.superreferat.ru
1. http://mirbudushego.ru [↑](#footnote-ref-1)
2. Васильев А. Пробуждение разума или как стать личностью. [↑](#footnote-ref-2)
3. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. — М.: Юнити, 1997. [↑](#footnote-ref-3)
4. Разин А.В. Этика: Учебник для вузов. — 3-е изд., перераб.— М.: Академический проект, 2006. [↑](#footnote-ref-4)