

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Рабочая программа
учебной дисциплины
"ЭТИКА БИЗНЕСА"

для иностранных студентов направления
подготовки 6.030601 "Менеджмент"
всех форм обучения

Харьков. Изд. ХНЭУ, 2014

Утверждено на заседании кафедры менеджмента и бизнеса.
Протокол № 1 от 27.08.2013 г.

Составители: Седова Л. Н.
Малюкина А. А.

P58 Рабочая программа учебной дисциплины "Этика бизнеса" для иностранных студентов направления подготовки 6.030601 "Менеджмент" всех форм обучения / сост. Л. Н. Седова, А. А. Малюкина. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2014. – 36 с. (Русск. яз.)

Представлены тематический план учебной дисциплины, ее содержание по темам, планы лекций, практических и семинарских занятий, самостоятельная работа студентов, контрольные вопросы для самодиагностики, тематика эссе и методики активизации процесса обучения, система текущего и итогового контроля знаний студентов.

Рекомендовано для иностранных студентов направления подготовки 6.030601 "Менеджмент".

Введение

В Новое время, в эпоху неуверенности в сущем, когда каждый человек должен сам заботиться о своей нравственности, этические идеалы вновь получают гуманитарную направленность. Однако сфера нравственно-этических проблем стала все более соотноситься с процессами, происходящими в социуме, приобретая социально-правовой характер. Немецкий философ И. Кант отмечал, что "в морали человек подчинен своему собственному и тем не менее всеобщему законодательству" [3].

Показательным является тот факт, что в ранее тождественных друг другу понятиях этики, морали и нравственности происходят существенные изменения.

Этика бизнеса является наукой о "должном", она регламентирует то, как должен поступать человек, формируя нравственные нормы и принципы. Сложнейшие этические проблемы в деловой культуре любого народа возникают с осознанием морали как сферы самостоятельного выбора. Например, проблема самостоятельного выбора и его этического измерения становится одной из ведущих в XIX – XX веках. Появляются новые аспекты изучения этики бизнеса. Во второй половине XX века возникает идея отказа от попытки определить основные моральные категории, поскольку описать их в рамках существующей научной продукции было невозможно.

Следует отметить, что процесс формирования нравственных норм, действующих как в мировом, так и в отечественном бизнесе, происходит уже давно. По мере развития предпринимательства образовывались и этические аспекты деловых отношений. Как явление реальной жизни, отражающее деловую сферу, этика бизнеса представляет собой довольно сложный конгломерат ее составляющих. Это и обусловило трудности ее теоретического изучения. Она рассматривалась в рамках различных наук: философии, социологии, психологии и культурологии. Пытаясь дать определение этике деловых отношений, ученые выделяли именно те грани, которые были наиболее актуальны и существенны для тех наук, с позиции которых она рассматривалась. Этику бизнеса следует рассматривать как систему специфических и универсальных нравственных требований и норм поведения, реализуемых в профессиональной деятельности. Таким образом, этика бизнеса – это система норм и взаимоотношений между различными сторонами бизнеса, а также социальная

ответственность предпринимателей по отношению к внутренней и внешней среде. Соблюдение этических норм является одним из главных критериев оценки профессионализма как отдельного сотрудника, так и организации в целом.

Исследуя этические нормы и процессы протекания деловых отношений, нетрудно заметить взаимосвязь учебной дисциплины "Этика бизнеса" с другими дисциплинами.

В *философии* этику традиционно рассматривают как философскую дисциплину, объектом изучения которой является мораль. Этические нормы деловых отношений, изучаемых этой дисциплиной, базируются на общечеловеческих моральных нормах и правилах поведения, обусловленных как личной, так и профессиональной деятельностью человека.

В *социологии* как науке, изучающей закономерности развития и функционирования социальных систем, обнаруживается связь с этикой в аспекте социального компонента, соотносящегося с определенными нормами и принципами взаимоотношений делового мира и общества в целом. И реализуется это, например, в системе социально-корпоративной ответственности организаций.

В *культурологии* этика рассматривается как технология деятельности людей и способ реализации творческого потенциала человека.

В *психологии* этика бизнеса рассматривается со стороны основных закономерностей межличностного общения, знание которых позволяет более успешно осуществлять процессы деловых отношений.

Таким образом, для более глубокого понимания сущности учебной дисциплины "Этика бизнеса" необходимо обладать определенным запасом знаний в областях тех наук, с которыми она имеет непосредственную связь или соприкосновение.

Элементами деловой этики выступают категории, формирующие сущность и развитие этики бизнеса. Важнейшими элементами деловой этики являются: моральные нормы общества; стандарты поведения; принципы делового общения; закономерности межличностных отношений; личные и трудовые права сотрудников; стиль и культура управления; служебные взаимоотношения; деловая репутация и деловая философия.

Каждый из элементов деловой этики обладает собственным значением. Однако, вступая в процесс реальной жизненной практики взаимо-

действия друг с другом, они приобретают дополнительный смысл и образуют сложную систему отношений, формирующих деловую этику.

Как сложная система, деловая этика включает в себя еще ряд подсистем, соотносящихся, во-первых, со специализацией человеческой деятельности и, во-вторых, с важнейшими социальными институтами.

Цель данной учебной дисциплины – сформировать у студентов умения и практические навыки по эффективному формированию и успешному построению успешного бизнеса с учетом опыта европейских компаний.

Задачей учебной дисциплины является необходимость дать теоретические знания, базирующиеся на изучении совокупности принципов и системы норм, принятых в данной эпохе и в данной социальной среде; помочь студентам адаптировать основополагающие нравственные ценности непосредственно профессиональным интересам бизнеса.

Задачей студентов, изучающих дисциплину, является научиться претворять в реальность моральные и философские принципы; воспитывать в себе гибкость поведения и готовность идти на компромиссы по важным вопросам.

Предметом изучения этики бизнеса являются принципы и закономерности деловых отношений.

Новое время предполагает и новую систему хозяйствования, которая, в свою очередь, предполагает наличие таких специалистов, которые умеют аргументированно отстаивать свои права, идеи, взять на себя инициативу и ответственность.

Изучение принципов, моделей общения и закономерностей формирования организационной и корпоративной культуры в организации позволит сформировать у будущих менеджеров практические навыки, которые помогут им проявить себя в управленческой деятельности, такие, как:

- ✓ эффективное взаимодействие с партнерами по бизнесу, коллегами и подчиненными;
- ✓ умение наладить стабильную и эффективную коммуникацию с поставщиками;
- ✓ умение организовать деловые контакты, провести переговоры, заинтересовать партнера и обеспечить стабильные отношения;
- ✓ умение выходить самому и выводить из конфликтных ситуаций коллег и партнеров по бизнесу.

Структура программы учебной дисциплины представлена в табл. 1.

Таблица 1

Структура программы учебной дисциплины

| | | |
|--|---|--|
| Учебная дисциплина: подготовка бакалавров | Область знаний, направление подготовки, образовательно- квалификационный уровень | Характеристика учебной дисциплины |
| Количество кредитов по ECTS – 3; в том числе самостоятель- ная работа | Область знаний – 0306 "Ме- неджмент и администриро- вание" | Дисциплина по выбору. Год подготовки – 1. Семестр – 1 |
| Количество часов: всего – 108 | Шифр и направление под- готовки – 6.030601 "Ме- неджмент" | Лекции – 32 ч. Семинарские и практические занятия – 16 ч. Самостоятельная работа – 60 ч. |
| Количество недель по учеб- ной дисциплине – 16; количество часов в неделю – 6 | Образовательно-квалифика- ционный уровень – бакалавр | Вид контроля – ПМК |

1. Квалификационные требования к студентам

С целью наилучшего усвоения учебного материала по данной учебной дисциплине студенты параллельно должны получить знания и навыки в области психологии, социологии, управления персоналом, дисциплин блока "Менеджмент" и овладеть методическим инструментарием анализа управленческого взаимодействия.

В процессе изучения учебной дисциплины у студентов должны быть сформированы следующие компетентности (табл. 2).

Таблица 2

Компетентности, сформированные у студентов в процессе изучения дисциплины

| Название темы | Компетентности |
|--|--|
| 1 | 2 |
| Модуль. Этика деловых отношений в бизнесе | |
| Тема 1. Особенности этики бизнеса | 1. Умение применять жизненно необходимые для менеджера морально-этические принципы |

| 1 | 2 |
|---|---|
| | <p>2. Умение направлять деятельность своей организации в соответствии с основами корпоративной и деловой этики, соотнося ее с основами хартии делового сообщества.</p> <p>3. Умение вести бизнес, основываясь на принципах добропорядочности и справедливости.</p> <p>4. Умение применять принципы персонального видения и визуализации, принципы эмпатического общения</p> |
| <p>Тема 2. Этика личности и этика характера</p> | <p>1. Умение применять новый уровень мышления, используя силу парадигмы.</p> <p>2. Умение в общении "включать" программу психологического фитнеса.</p> <p>3. Умение использовать синергическую коммуникацию для достижения необходимого результата</p> |
| <p>Тема 3. Управленческая этика и этика управленческого общения</p> | <p>1. Умение применять разные стили руководства в зависимости от формальных признаков коллектива.</p> <p>2. Умение гибко использовать принципы работы с персоналом.</p> <p>3. Умение использовать правила эффективного руководства.</p> <p>4. Умение согласовывать свою как бизнесовую, так частную жизнь с правилами нравственного управления</p> |
| <p>Тема 4. Государственная, социальная, производственная, коммерческая этики и этика теневого бизнеса</p> | <p>1. Умение применять в своей практической деятельности классификационные характеристики чиновников и налаживать, сохранять и поддерживать взаимодействие с ними.</p> <p>2. Умение устанавливать уровни социально ориентированного бизнеса.</p> <p>3. Умение реализовывать в своей практической деятельности правила и принципы социальной, производственной и коммерческой этик</p> |

| 1 | 2 |
|---|---|
| Тема 5. Этика деловых контактов | <p>1. Умение организовывать различного рода деловые контакты: определять место проведения делового контакта, устанавливать временные рамки встречи, формировать команду, встречать команду партнеров, подготавливать помещение как для встречи участников, так и для отдыха.</p> <p>2. Умение организовывать и проводить протокольный визит вежливости своей команды.</p> <p>3. Безукоризненное владение правилами делового протокола</p> |
| Тема 6. Национальные особенности ведения бизнеса | <p>1. Умение организовывать и проводить деловые контакты, в том числе переговоры, с представителями различных деловых культур.</p> <p>2. Умение применять знания по ведению бизнеса с представителями разных деловых культур.</p> <p>3. Умение использовать полученную невербальную информацию при проведении деловых встреч и переговоров</p> |
| Тема 7. Этика и этикет в бизнесе и их взаимосвязь | <p>1. Умение налаживать деловые контакты, используя знания как общегражданского, так и делового этикетов: знания правил этикета, умения поддерживать имиджевую составляющую организации, включая стандарты одежды.</p> <p>2. Умение организовывать и проводить деловые встречи на высоком уровне, используя знания делового протокола</p> |
| Тема 8. Этика бизнеса и социальная ответственность сторон | <p>1. Умение эффективно использовать 16 законов успеха Г. Форда.</p> <p>2. Умение находить аргументированные подходы в пользу социальной ответственности сторон в бизнесе.</p> <p>3. Умение находить правильные основания для ведения этичного бизнеса</p> |

2. Тематический план учебной дисциплины

С самого начала изучения учебной дисциплины каждый студент должен быть ознакомлен с программой учебного курса и формами организации обучения, со структурой, содержанием и объемом каждой темы, а также со всеми видами контроля и методикой оценки знаний.

Учебный процесс в соответствии с программой учебной дисциплины "Этика бизнеса" осуществляется в следующих формах: лекции, семинарские и практические занятия, самостоятельная работа и контроль знаний студентов.

Изучение студентами учебной дисциплины происходит путем последовательной и обоснованной отработки каждой темы.

Тематический план учебной дисциплины "Этика бизнеса" состоит из 8 тем (табл. 3).

Таблица 3

Структура зачетного кредита учебной дисциплины

| № тем курса | Название тем курса | Количество учебных часов, отведенных на: | | |
|--|--|--|------------------------------------|----------------------------------|
| | | лекции | практические и семинарские занятия | самостоятельную работу студентов |
| Модуль. Этика деловых отношений в бизнесе | | | | |
| 1 | Особенности этики бизнеса | 4 | 2 | 6 |
| 2 | Этика личности и этика характера | 4 | 2 | 8 |
| 3 | Управленческая этика и этика управленческого общения | 4 | 2 | 8 |
| 4 | Государственная, социальная, производственная, коммерческая этики и этика теневого бизнеса | 4 | 2 | 8 |
| 5 | Этика деловых контактов | 4 | 2 | 8 |
| 6 | Национальные особенности ведения бизнеса | 4 | 2 | 8 |
| 7 | Этика и этикет в бизнесе и их взаимосвязь | 4 | 2 | 8 |
| 8 | Этика бизнеса и социальная ответственность сторон | 4 | 2 | 6 |
| Всего часов по дисциплине | | 32 | 16 | 60 |

3. Содержание учебной дисциплины

Модуль. Этика деловых отношений в бизнесе

Тема 1. Особенности этики бизнеса

Понятие сущности этики бизнеса. Взаимосвязь этики деловых отношений с другими учебными дисциплинами. Элементы деловой этики. Принципы и моральные нормы общества. Этика и корпоративная культура – три типа принципов. Морально-этические принципы ведения дел 1912 г. и принципы служебной этики. Стандарты поведения – три модели делового общения в бизнесе.

Тема 2. Этика личности и этика характера

Парадигма, основанная на принципах. Принципы персонального лидерства. Тридцать причин для возникновения неудач. Определение проактивности характера. Настойчивость как высший секрет этики характера. "Этический имидж" бизнес-элиты. Современные международные базовые принципы этики бизнеса. Основа этических правил бизнеса в международном сотрудничестве. Хартия корпоративной и деловой этики. Четыре группы компонентов, формирующих деловую репутацию. Волшебная сила убеждения. Психологический фитнес характера.

Тема 3. Управленческая этика и этика управленческого общения

Этика руководителя: авторитарный, демократический, либеральный и смешанный стили руководства. Принципы работы с персоналом: принципы гибкости, дисциплинированности, иерархичности, коллегиальности, комплексности, концентрации, кооперации, корпоративности, личной ответственности, оперативности, параллельности, согласованности, специализации, централизации, децентрализации, альтернативности, бюрократии, единоначалия, полной занятости, простоты, плановости, ротации, научности. Основные направления в стиле руководства организаций, предприятий и методы руководства. Правила эффективного руководства. Этика служебных взаимоотношений. Нравственная основа служебной субординации. Служебная и административная этика. Этика управленческого общения. Алгоритм управленческого общения. Сферы влияния в бизнесе (в деловом мире). Психологические особенности деловых партнеров или типы "трудных людей". Принципы психопрофилактического воздействия К. Дейнеки (в процессе коммуникации). Этические требования к управленческому общению, основанные на десяти факторах.

Тема 4. Государственная, социальная, производственная, коммерческая этики и этика теневого бизнеса

История и типы государственной власти. Характеристики типов власти: белая власть, серая власть, синяя власть, черная власть. Классификация чиновников и методы взаимодействия с ними. Социальная этика. Уровни социально ориентированного бизнеса. Социальная этика для сотрудников службы социального развития. Производственная этика. Коммерческая этика. Основные характеристики коммерческой этики. Этика теневого бизнеса. Этика управления конфликтами.

Тема 5. Этика деловых контактов

Менеджер нового типа. Подготовка и организация деловых контактов. Деловой протокол. Организация встречи участников делового визита и рассадка в машинах и за столом переговоров. Протокольный визит вежливости. Речевой этикет в сфере бизнеса. Вербальный этикет при проведении деловых контактов. Невербальные компоненты коммуникации. Стандарты одежды для деловых контактов.

Тема 6. Национальные особенности ведения бизнеса

Особенности ведения бизнеса с представителями различных деловых культур. Кросскультурные особенности ведения бизнеса. Национальные особенности невербальных сигналов участников. Правила приветствия, знакомства, обращения, комплимента, поздравления и прощания в различных деловых культурах. Невербальные компоненты коммуникации в различных деловых культурах.

Тема 7. Этика и этикет в бизнесе и их взаимосвязь

История возникновения и развития этикета. Взаимосвязь этики и этикета. Этикет и профессиональная нравственность. Показания к обхождению в мире бизнеса. Деловой этикет повседневности. Общегражданский этикет. Правила этикета на все случаи жизни. Значение правил хорошего тона. Этика и этикет в бизнесе.

Тема 8. Этика бизнеса и социальная ответственность сторон

Обстоятельства, выступающие против социальной ответственности. Экономическая этика. 16 законов успеха Г. Форда, базирующихся на этике. Составляющие социальной ответственности сторон. Компоненты деловой репутации. Аргументы в пользу социальной ответственности сторон. Социальные ожидания.

4. Планы лекций

Модуль. Этика деловых отношений в бизнесе

Тема 1. Особенности этики бизнеса

- 1.1. Природа и сущность этики бизнеса.
- 1.2. Элементы деловой этики.
- 1.3. Три типа принципов, область их соблюдения и применения.
- 1.4. Подходы к ведению дел и этика деловых отношений в бизнесе.
- 1.5. Этические нормы служебной этики.
- 1.6. Этика современного бизнеса.
- 1.7. Стандарты поведения в бизнесе.

Литература: [3; 8; 32; 52; 53; 61; 65; 73].

Тема 2. Этика личности и этика характера

- 2.1. Новый уровень мышления и сила парадигмы, основанной на принципах.
- 2.2. Принципы персонального лидерства и основные причины для возникновения неудач.
- 2.3. Принципы персонального видения и визуализации.
- 2.4. Характер и принципы эмпатического общения.
- 2.5. Синергическая коммуникация и синергия в бизнесе.
- 2.6. Принципы сбалансированного самообновления личности.
- 2.7. Социально-экономическое обновление личности.

Литература: [25; 35 – 37; 49; 54; 59; 61; 64].

Тема 3. Управленческая этика и этика управленческого общения

- 3.1. Этика руководителя.
- 3.2. Принципы работы с персоналом.
- 3.3. Этика служебных взаимоотношений.
- 3.4. Нравственные основы и мораль служебной субординации.
- 3.5. Этика управленческого общения.

Литература: [1; 21; 22; 26; 28; 34; 37; 40; 41; 57; 60; 61; 70; 79; 86; 88; 93; 95].

Тема 4. Государственная, социальная, производственная, коммерческая этики и этика теневого бизнеса

- 4.1. История и типы государственной власти.
- 4.2. Характеристики типов власти.

- 4.3. Социальная этика и уровни социально ориентированного бизнеса.
- 4.4. Производственная этика.
- 4.5. Коммерческая этика.
- 4.6. Этика теневого бизнеса.
- 4.7. Этика управления конфликтами.

Литература: [7; 11; 20; 22; 26; 27; 35; 57; 70; 79; 95].

Тема 5. Этика деловых контактов

- 5.1. Организация деловых контактов.
- 5.2. Подготовка к деловым контактам.
- 5.3. Определение места проведения деловых контактов и установление временных рамок.
- 5.4. Формирование команды и подготовка помещений к встрече.
- 5.5. Встреча участников.
- 5.6. Протокольный визит вежливости.
- 5.7. Значение речевого этикета в сфере бизнеса.
- 5.8. Вербальная этика при проведении деловых контактов.
- 5.9. Невербальные компоненты коммуникации.
- 5.10. Стандарты одежды для деловых контактов.

Литература: [3; 4; 10; 12; 14; 18; 19; 23; 24; 29; 33; 38; 39; 42; 45; 48; 51; 61; 63; 76; 77; 81; 82; 87].

Тема 6. Национальные особенности ведения бизнеса

- 6.1. Организация и проведение деловых контактов с представителями разных деловых культур.
- 6.2. Значение невербальных сигналов для представителей различных деловых культур.
- 6.3. Правила приветствия, знакомства, обращения, комплимента, поздравления и прощания в различных деловых культурах.
- 6.4. Значение невербальных компонентов коммуникации с представителями различных деловых культур.

Литература: [3; 4; 6; 42; 63; 66; 72].

Тема 7. Этика и этикет в бизнесе и их взаимосвязь

- 7.1. История возникновения и развития этикета.
- 7.2. Взаимосвязь этики и этикета. Виды этикета: протокольный, дипломатический, воинский, общегражданский, деловой.

7.3. Манеры и показания к житейскому обхождению.

7.4. Правила делового этикета повседневности.

7.5. Правила хорошего тона.

7.6. Этика и этикет в бизнесе.

Литература: [2; 9; 13; 16; 17; 43; 44; 50; 62; 67; 68; 84; 85; 90; 92].

Тема 8. Этика бизнеса и социальная ответственность сторон

8.1. Составляющие корпоративной этики, входящие в политику концепции социальной ответственности.

8.2. Компоненты деловой репутации организации, учреждения, фирмы.

8.3. Аргументы в пользу социальной ответственности сторон.

8.4. Экономическая этика.

Литература: [15; 37; 46; 83; 94].

5. Планы практических и семинарских занятий

Семинарское занятие (СЗ) – это форма учебного занятия, где преподаватель организует обсуждение наиболее проблемных тем.

Практическое занятие (ПЗ) – это форма учебного занятия, где преподаватель организует практическое применение полученных знаний в виде решения ситуационных заданий, деловых игр или тренинга.

На каждом практическом или семинарском занятии преподаватель должен определить результаты работы каждого студента.

Оценка за каждое практическое и семинарское занятие должна быть выставлена каждому присутствующему студенту в журнал. Полученные оценки входят затем в общую систему оценивания знаний.

Модуль. Этика деловых отношений в бизнесе

Семинарское занятие по теме 1

"Особенности этики бизнеса" (2 ч.)

Обсуждение:

- сущности этики ведения бизнеса;
- элементов деловой этики;
- трех типов морально-этических принципов и области их применения;
- подходов к ведению дел и проблем этичности деловых отношений;
- этических норм и правил;

- этического кодекса предпринимателей 1912 г.;
- этических норм служебной этики;
- принципов ведения современного бизнеса;
- стандартов поведения в бизнесе.

Литература: [25; 35 – 37; 49; 54; 59; 61; 64].

Семинарское занятие по теме 2

"Этика личности и этика характера" (2 ч.)

Обсуждение:

- нового уровня мышления и силы парадигмы, если она основана на принципах;
- принципов персонального лидерства и причин для возникновения неудач;
- психологического фитнеса характера;
- миссии организации и значения четырех основополагающих факторов личности;
- значения синергической коммуникации и синергии в бизнесе;
- принципов сбалансированного самообновления личности.

Литература: [25; 35 – 37; 49; 54; 59; 61; 64].

Семинарское занятие по теме 3

"Управленческая этика и этика управленческого общения" (2 ч.)

Обсуждение:

- правил поведения руководителя;
- принципов работы с персоналом;
- этики служебных взаимоотношений;
- нравственных основ управленческой этики;
- принципов управленческого общения.

Литература: [1; 21; 22; 26; 28; 34; 37; 40; 41; 57; 60; 61; 70; 79; 86; 88; 93; 95].

Семинарское занятие по теме 4

"Государственная, социальная, производственная, коммерческая этики и этика теневого бизнеса" (2 ч.)

Обсуждение:

- истории и типов государственной власти;
- характеристик типов государственных чиновников;

- социальной, производственной и коммерческой этик;
- уровней социально ориентированного бизнеса;
- принципов этики теневого бизнеса;
- принципов этики управления конфликтами.

Литература: [1; 7; 20; 22; 26; 27; 35; 57; 70; 79; 95].

Семинарское занятие по теме 5

"Этика деловых контактов" (2 ч.)

Обсуждение:

- сущности и предмета различных деловых контактов – совещаний, деловых приемов, переговоров и т. д.;
- подготовки к различным контактам и определения места проведения деловых встреч;
- правил формирования команды и установления временных рамок встреч;
- делового протокола – встречи участников, их рассадки по машинам и за столом;
- организации делового визита вежливости;
- значения речевого этикета в сфере бизнеса и вербальной этики при проведении деловых контактов;
- значения невербальных компонентов коммуникации;
- стандартов одежды для деловых контактов.

Литература: [3; 4; 10; 12; 14; 18; 19; 23; 24; 29; 33; 38; 39; 42; 45; 48; 51; 61; 63; 76; 77; 81; 82; 87].

Семинарское занятие по теме 6

"Национальные особенности ведения бизнеса" (2 ч.)

Обсуждение:

- кросскультурных особенностей поведения партнеров различных деловых культур;
- значения форм представления, знакомства, поздравления, комплимента и прощания для партнеров различных деловых культур;
- невербальных компонентов коммуникации с представителями различных деловых культур.

Литература: [3; 4; 6; 42; 63; 66; 72].

Семинарское занятие по теме 7

"Этика и этикет в бизнесе и их взаимосвязь" (2 ч.)

Обсуждение:

- истории возникновения и развития этикета;
- взаимосвязи этики и этикета;
- видов этикета – протокольного, дипломатического, воинского, общегражданского и делового;
- манер и правил хорошего тона;
- значения этики и этикета в бизнесе.

Литература: [2; 9; 13; 16; 17; 43; 44; 50; 62; 67; 68; 84; 85; 90; 92].

Семинарское занятие по теме 8

"Этика бизнеса и социальная ответственность сторон" (2 ч.)

Обсуждение:

- составляющих корпоративной этики;
- компонентов деловой репутации;
- экономической этики;
- аргументов в пользу социальной ответственности сторон.

Литература: [15; 37; 46; 83; 94; 96].

6. Самостоятельная работа студентов

Необходимым элементом успешного усвоения учебного материала дисциплины является организация самостоятельной работы каждого студента над курсом.

Организовать свое время – это самое сложное для студентов первого курса, которые еще ничего не знают о тайм-менеджменте.

Для того чтобы направить работу студентов над курсом в нужное русло, мы рекомендуем им следующее:

- а) обязательное последовательное изучение тем курса;
- б) обязательное и последовательное запоминание терминов и понятий тем изучаемой дисциплины;
- в) обязательная и системная работа с рекомендованной литературой и особенно работа со словарями;

- г) обязательная и систематическая подготовка к семинарским занятиям, дискуссиям, деловым играм и тренингам;
- д) обязательная контрольная проверка своих знаний;
- е) обязательное написание эссе по каждой теме, которые затем можно объединить в эссе по курсу, что даст безусловный результат.

7. Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Что является предметом рассмотрения настоящей учебной дисциплины?
2. Дайте определение понятиям "этика", "нравственность", "мораль".
3. Дайте определение понятию "бизнес".
4. Дайте определение этике с позиции других наук: философии, социологии, культурологии, конфликтологии, основ менеджмента, организационной культуры, основ управления персоналом, социальной психологии.
5. Назовите элементы деловой этики.
6. Дайте определение понятию "принципы" и назовите три типа принципов.
7. Назовите принципы служебных взаимоотношений.
8. Интерпретируйте три философских принципа принятия этических решений и философские принципы, на которых строится корпоративная философия.
9. Назовите подходы к эффективному ведению дел.
10. Назовите и объясните семь официальных механизмов, посредством которых можно внедрить в практику этические нормы.
11. Расскажите об этических стандартах поведения в организации.
12. Что такое парадигма и в чем сила изменения или сдвига парадигмы?
13. Объясните, в чем особенность "нового уровня общения".
14. Назовите тридцать основных принципов возникновения неудач.
15. Назовите признаки недостаточной настойчивости на пути достижения успеха.
16. Объясните, в чем заключается волшебная сила убеждения.
17. Объясните, в чем особенность психологического фитнеса характера.
18. Дайте определение понятиям "синергия" и "синергетика". Объясните, где точки соприкосновения этих понятий.

19. Опишите структуру корпоративной культуры организации и назовите три ее основных компонента.

20. Назовите правила первого впечатления и объясните их значение в деловом мире.

21. Назовите и объясните значение правил при формировании корпоративной культуры.

22. Назовите цивилизованные принципы, на которых базируется классическое рыночные предпринимательство.

23. Назовите международные базовые принципы этики ведения бизнеса.

24. Назовите два основных направления в стиле руководства и дайте им оценку.

25. Дайте оценку стилям управления, которые являются визитной карточкой любой организации, и дайте интерпретацию стилям и методам руководства.

26. Назовите и поясните принципы работы с персоналом.

27. Назовите и дайте интерпретацию основополагающим правилам принятия решения.

28. Назовите этические правила служебных взаимоотношений.

29. Назовите правила этического поведения молодого руководителя.

30. В чем состоит мораль служебной субординации?

31. Интерпретируйте практические рекомендации для начинающих бизнесменов.

32. Объясните алгоритм управленческого общения.

33. Дайте определение понятиям "эмпатия" и "экспектация".

34. Назовите 3 сферы влияния на жизнь человека и дайте им пояснения.

35. Назовите и интерпретируйте типы "трудных людей" и определите тактику общения с каждым из этих типов.

36. Назовите и объясните принципы психопрофилактического воздействия К. Дейнеки.

37. Назовите стадии развития коллектива и построения взаимодействия в нем.

38. Назовите 10 факторов эффективного управления людьми и поясните значения каждого.

39. Назовите и интерпретируйте типы государственной власти.

40. Назовите характеристики типов власти по цветам.

41. Опишите классификацию чиновников и методы взаимодействия с ними.
42. Опишите место социальной этики в организации.
43. Назовите уровни социально ориентированного бизнеса.
44. Дайте классификацию факторов, влияющих на производственную этику.
45. Назовите четыре вида стимулов поведения.
46. Проверьте, запомнили ли вы советы высокоэффективных менеджеров молодому руководителю.
47. Назовите задачи изучения коммерческой этики и интерпретируйте их.
48. На чем основывается коммерческая этика?
49. Объясните разницу между микро- и макроуровнями коммерческой этики.
50. Назовите и поясните основные характеристики жесткой и цивилизованной конкуренции.
51. Дайте определение понятию "этика теневого бизнеса" и объясните, что включает в себя понятие "теневой бизнес".
52. Назовите подходы к изучению теневого бизнеса и дайте интерпретацию каждому из них.
53. Приведите практические рекомендации молодому бизнесмену "Как избежать втягивания в теневую экономику?".
54. Что такое деловой конфликт и какие причины могут его породить?
55. Назовите способы и методы разрешения конфликтов.
56. Назовите типы конфликтов с точки зрения организационного взаимодействия.
57. Перечислите и объясните подходы в технологиях малоконфликтного поведения.
58. Что лежит в основе деловых контактов?
59. Назовите основные этапы подготовки деловых контактов.
60. Назовите основные элементы делового протокола.
61. Назовите все "за" и "против" проведения деловых встреч на "своей" и "чужой" территории.
62. Назовите принципы формирования команд для делового контакта.

63. Назовите принципы определения места и времени проведения деловых контактов.
64. Назовите и интерпретируйте нормы и формы речевого этикета.
65. Назовите правила по эффективному слушанию на деловой встрече.
66. Чего не следует делать слушая собеседника?
67. Опишите варианты рассадки участников деловой встречи за столом переговоров.
68. Расскажите о кросскультурных особенностях ведения бизнеса представителей разных национальностей.
69. Расскажите о правилах приветствия, знакомства и прощания с представителями разных деловых культур.
70. Назовите особенности невербальных компонентов общения у представителей разных деловых культур.
71. Назовите самый известный трактат о поведении, изданный в 1204 году.
72. Кто инициировал издание первой книги по этикету в России, как она называлась и когда была издана?
73. Назовите алгоритм общегражданского этикета.
74. Назовите взаимосвязь этики и этикета и перечислите виды этикетов.
75. Расскажите об истории возникновения и развития этикета.
76. Назовите требования светского этикета.
77. Расскажите о деловом этикете повседневности и правилах делового этикета.
78. Расскажите о правилах хорошего тона.
79. В чем заключается корпоративная социальная ответственность.
80. Что вы понимаете под юридической ответственностью сторон?
81. В чем цель экономической этики и кто был родоначальником экономической этики?
82. Назовите 16 законов успеха по Г. Форду.

8. Индивидуально-консультативная работа

Индивидуально-консультативная работа осуществляется по графику в форме индивидуальных занятий или консультаций.

Эта работа может осуществляться в разных формах:

а) в форме индивидуальной беседы и обсуждения усвоенного материала;

б) в форме групповых занятий – в виде рассмотрения типовых примеров или ситуаций;

в) в форме индивидуальных защит своих эссе.

Эссе – это самостоятельная внеаудиторная творческая работа студентов по предложенным темам учебной дисциплины. Эссе допускает выражение автором своей точки зрения, личной субъективной оценки предмета обсуждения, что дает возможность нестандартного, оригинального освещения темы. Структура эссе может быть свободной, однако должна быть по сути проблемы. В эссе должен присутствовать анализ проблемы с применением концепции и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках учебной дисциплины.

Эссе должно содержать выводы, обобщающие позицию автора в рамках проблемы.

Качество эссе зависит от трех взаимозависимых составляющих:

1) от качества использованного материала: конспекта, учебного пособия, записей результатов дискуссий, прочитанной литературы по описываемой проблеме и наличия жизненного опыта;

2) от качества обработки имеющегося материала и умелого отбора необходимых доводов или аргументов;

3) от самостоятельности мышления и качества полученных знаний.

Тематика эссе

1. Значение элементов деловой этики и морально-этических принципов для эффективной деятельности организации.

2. Значение подходов к ведению дел и их взаимосвязи с этикой деловых отношений.

3. Как, на ваш взгляд, соотносятся этические правила и нормы, отраженные в кодексе предпринимателей 1912 г., с представлениями о ведении дел в современном бизнесе.

4. Этика современного бизнеса – это...

5. Как вы полагаете, существует ли на практике этика управленческого общения? Если да, то в чем основные ее направления.

6. Как вы понимаете нравственные основы служебной субординации?

7. Составьте и обоснуйте, в чем, на ваш взгляд, состоит психологический фитнес характера?

8. Миссия организации – в чем секрет?

9. Ваш взгляд на коммерческую этику.

10. Опишите отличительные черты социальной, производственной и государственной этик. Ваше отношение к государственным чиновникам и их принципам ведения дел.

11. Какой из типов государственной власти вы бы выбрали, если бы стали президентом?

12. Подготовка и организация деловой встречи, формирование команды участников – в чем секрет успешности?

13. Значение протокольного визита вежливости для эффективного ведения дел.

14. Значение вербальной и невербальной компонент в эффективном ведении бизнеса.

15. Как вы полагаете, может ли неверно выбранная одежда сыграть с вами злую шутку? Назовите случаи.

16. На ваш взгляд, нужны ли современному деловому человеку знания национальных особенностей ведения дел?

17. По вашему мнению, нужны ли современному деловому человеку (менеджеру) знания о различных видах этикетов?

18. Что вы знаете о возникновении и развитии этикета – от Аристотеля до наших дней.

19. Могут ли знания общегражданского и делового этикетов помочь деловому человеку в его успешности?

20. Этика и этикет в бизнесе. Ваше личное представление о их месте в деловом мире.

21. Обозначьте наиболее важные компоненты деловой репутации. Ваше отношение к предмету разговора.

22. Составьте, на ваш взгляд, наиважнейшие аргументы в пользу социальной ответственности сторон в бизнесе.

23. На ваш взгляд, почему в Римской империи правила такие разные императоры, как непобедимый Цезарь и развращенный Калигула, воинственный полководец Антоний и кровожадный Нерон?

24. Как вы полагаете, почему именно Древняя Греция дала так много ярких личностей в области науки, искусства, культуры, таких, как: Архимед, Аристотель, Евклид, Платон, Сократ, Софокл, Эсхил? Чем так они отличились перед всем миром?

25. Как удалось императору Петру I и Екатерине II существенно развить и укрепить государство Российское? Какие печатные труды способствовали развитию этики и этикета в империи?

9. Методики активизации процесса обучения

Для активизации учебного процесса при чтении учебной дисциплины "Этика бизнеса" предусматриваются такие формы обучения, как: проблемные лекции, мини-лекции с привлечением студентов к решению обсуждаемой проблемы, работа в малых группах, семинары-дискуссии, мозговые атаки, использование кейс-метода и ролевых игр, презентации и ситуационные задания.

Проблемные лекции направлены на развитие логического мышления студентов, круг вопросов темы ограничивается двумя-тремя ключевыми моментами, внимание студентов концентрируется на материале, который не нашел отражение в учебниках, используется опыт зарубежных учебных заведений с раздачей студентам во время лекций печатного материала и выделением главных выводов из рассматриваемых. При изложении материалов лекций студентам предоставляются вопросы для самостоятельного размышления, на которые лектор отвечает сам, не дожидаясь ответов студентов. Такая система заставляет студентов сконцентрироваться и начать активно мыслить в поисках правильного ответа.

Мини-лекции предусматривают изложение учебного материала за короткий промежуток времени и характеризуются значительной емкостью, сложностью логических построений, образов, доказательств и обобщений. Мини-лекции проводятся, как правило, как часть занятия-исследования.

Работа в малых группах позволяет структурировать практически-семинарские занятия по форме и содержанию, создает возможности для участия каждого студента в работе по теме занятия, обеспечивает формирование личностных качеств и опыта общения.

Семинары-дискуссии предусматривают обмен мнениями и взглядами участников по поводу данной темы, а также развивают мышление,

помогают формировать взгляды и убеждения, вырабатывают умения формулировать мысли и выражать их, учат оценивать предложения других людей, критически подходить к собственным взглядам.

Мозговые атаки – метод решения неотложных задач, сущность которого заключается в том, чтобы выразить большее количество идей за очень ограниченный промежуток времени, обсудить и осуществить их селекцию.

Кейс-метод – метод анализа конкретных ситуаций, позволяющий приблизить процесс обучения к реальной практической деятельности специалистов и предполагает рассмотрение производственных, управленческих и других ситуаций, сложных конфликтных случаев, проблемных ситуаций, инцидентов в процессе изучения учебного материала.

Ролевые игры – форма активизации студентов, при которой они задействованы в процессе инсценировки определенной производственной ситуации в качестве непосредственных участников событий.

Презентации – выступления перед аудиторией, используемые для представления определенных достижений, результатов работы группы, отчета о выполнении индивидуальных заданий, инструктажа, демонстрации новых товаров и услуг.

Распределение форм и методов активизации процесса обучения представлено в табл. 4.

Таблица 4

Распределение форм и методов активизации процесса обучения по темам учебной дисциплины

| Название тем | Практическое применение учебных технологий |
|--|--|
| 1 | 2 |
| Модуль. Этика деловых отношений в бизнесе | |
| Тема 1. Особенности этики бизнеса | 1. Мини-лекция об эффективности формирования морально-этических принципов и сущности этики бизнеса. 2. Обсуждение на тему этичности бизнеса |
| Тема 2. Этика личности и этика характера | 1. Мини-лекция на тему этики личности и этики характера. 2. Работа в малых группах по составлению миссии |

| 1 | 2 |
|--|--|
| Тема 3. Управленческая этика и этика управленческого общения | <ol style="list-style-type: none"> 1. Проблемная лекция по управленческой этике и способам коммуникации с "трудными людьми". 2. Дискуссия на тему "Существует ли управленческая этика?". 3. Работа в группах из 8 – 10 человек по обсуждению психологических типов людей и способов коммуникации с ними |
| Тема 4. Государственная, социальная, производственная, коммерческая этики и этика теневого бизнеса | <ol style="list-style-type: none"> 1. Проблемная лекция об этических проблемах в органах государственной власти. 2. Семинар-дискуссия на тему "Административная культура и злоупотребление служебным положением" |
| Тема 5. Этика деловых контактов | <ol style="list-style-type: none"> 1. Мини-лекция на тему "Организация деловых контактов". 2. Презентация деловой встречи партнеров и раскладки за столом. 3. Презентация невербальных сигналов |
| Тема 6. Национальные особенности ведения бизнеса | <ol style="list-style-type: none"> 1. Мини-лекция на тему "Особенности кросскультурного общения". 2. Презентация национальных особенностей в различных деловых культурах |
| Тема 7. Этика и этикет в бизнесе и их взаимосвязь | <ol style="list-style-type: none"> 1. Проблемная лекция "Взаимосвязь этики и этикета в бизнесе". 2. Презентация элементов делового этикета при проведении различных видов контактов |
| Тема 8. Этика бизнеса и социальная ответственность сторон | <ol style="list-style-type: none"> 1. Мини-лекция "Компоненты деловой репутации организации и составляющие корпоративной этики". 2. Работа в группах по обсуждению аргументов в пользу социальной ответственности сторон |

10. Система текущего и итогового контроля знаний студентов

Система оценки результативности учебной деятельности при изучении дисциплины предусматривает проведение текущего и итогового контроля.

Текущий контроль является средством выявления уровня восприятия студентом учебного материала дисциплины, определения недостатков при усвоении знаний и умений, установления степени ответственности студен-

тов и овладения ими навыками самостоятельной работы, стимулирования интереса студентов к изучению дисциплины и активности в познании.

Проведение текущего контроля при изучении дисциплины "Этика бизнеса" предусматривает выставление оценок по следующим формам контроля при проведении лекционных, практических и семинарских занятий: устный опрос, теоретическая контрольная работа, тестирование, практическая контрольная работа, выполнение практических заданий (в аудитории и самостоятельно).

При определении итогового количества баллов, полученных студентом при изучении дисциплины, не допускается отказ студента (из-за отсутствия на соответствующем лекционном, практическом или семинарском занятии без уважительных причин) от участия в мероприятиях текущего контроля.

Итогом контроля знаний является ПМК – письменная работа.

Критерии оценки эссе

Эссе оценивается по следующим критериям: самостоятельность выполнения; самостоятельность и состоятельность суждений; логичность и последовательность изложения материала; полнота раскрытия темы; обоснованность выводов; использование новой информации и дополнительных литературных источников; наличие выводов и предложений; качество оформления.

Баллы за эссе ставятся с учетом качества написания и оформления работы, при обязательной ее защите.

12 баллов можно получить за отлично выполненную работу, главным критерием которой будет самостоятельность мышления и состоятельность суждения; работа должна содержать материал, который может поразить своей актуальностью и глубиной исследования;

11 баллов студент может получить за отличную работу, в которой будут прослеживаться собственные суждения автора эссе, его умозаключения и их глубина, но работа будет иметь небольшие погрешности;

10 баллов студент может получить за отлично выполненную работу, недостатки которой могут быть: недостаточно глубокие суждения или недоработка мелких деталей;

9 баллов студент получит за хорошо выполненную работу, где будут учтены все критерии оценки эссе, но с несколькими незначительными недостатками;

8 баллов студент может получить, когда в работе раскрыты основные положения темы, но некоторые вопросы раскрыты не полностью или есть некоторые неточности при изложении материала или оформлении работы; если отсутствует творчество и самостоятельность в исследовании и выводах; если в процессе защиты студент допускает некоторые ошибки; если студентом была устранена значительная часть замечаний, которые сделал научный руководитель;

7 баллов студент получит, когда в работе раскрыты основные положения темы, но некоторые вопросы раскрыты не полностью или есть определенные неточности при изложении материала или оформлении работы; если в работе отсутствуют творчество и самостоятельность в суждениях; если в процессе защиты допущены некоторые ошибки;

6 баллов студент получит, когда основные теоретические вопросы освещены поверхностно, нет выводов или они не имеют самостоятельного характера; недостаточно использованы источники литературы; студент слабо владеет материалом; работа оформлена с нарушением требований;

5 баллов студент получит, когда основные теоретические вопросы освещены поверхностно, теория слабо подкреплена фактическим материалом; нет выводов или они не имеют самостоятельного характера;

4 балла студент получит, когда основные теоретические вопросы освещены поверхностно, теоретические положения очень слабо подкреплены фактическим материалом; нет выводов или они не имеют самостоятельного характера; использовано мало источников литературы; студент слабо владеет материалом, не может связать теорию с практикой; оформление работы не соответствует требованиям;

3 балла студент получит за недобросовестно выполненную работу, в которой плохо прослеживаются знания, фактический материал не проработан, нет выводов, а главное, нет собственных суждений по исследуемой проблеме;

2 балла студент получит за невыполненную работу.

Использованная литература

1. Алексина Т. А. Прикладная этика / Т. А. Алексина. – М. : РУДН, 2002. – 210 с.
2. Архангельская М. Д. Бизнес-этикет, или Игра по правилам / М. Д. Архангельская. – 3-е изд., доп. – М. : Изд. "Эксмо", 2006. – 176 с.

3. Бегъюли Ф. Переговоры. Мастер-класс / Ф. Бегъюли ; пер. с англ. Т. Горбовской. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 224 с.
4. Борисова Е. А. Эффективные коммуникации в бизнесе / Е. А. Борисова. – СПб. : Питер, 2005. – 208 с.
5. Бороздина Г. В. Психология делового общения : учебник / Г. В. Бороздина. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 296 с.
6. Босрок, Мэри Мюррей. Деловая Европа / Босрок, Мэри Мюррей ; пер. с англ. Р. Оганяна. – М. : Поколение, 2007. – 678 с.
7. Ботавина Р. Н. Этика менеджмента : учебник / Р. Н. Ботавина. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 192 с.
8. Браим И. Н. Культура делового общения : учебн. пособ. / И. Н. Браим. – Мн. : ИП "Экоперспектива", 1998. – 176 с.
9. Бреннен Л. Новая энциклопедия этикета: Деловой этикет двадцать первого века / Л. Бреннен ; пер. с англ. Ю. Ю. Анахиной. – М. : РИПОЛклассик, 2004. – 352 с.
10. Велингтон П. Стратегия Кайзен для успешных продаж / П. Велингтон ; пер. с англ. под ред. А. Заболотной. – СПб. : Питер, 2004. – 272 с.
11. Вишнякова Н. Ф. Конфликтология : учебн. пособ. / Н. Ф. Вишнякова. – Мн. : ООО "Попурри", 2000. – 248 с.
12. Гарнер А. Язык разговора / А. Гарнер, А. Пиз. – М. : Изд. "ЭКСМО-Пресс", 2002. – 224 с.
13. Гестеланд Ричард Р. Кросскультурное поведение в бизнесе. Маркетинговые исследования, ведение переговоров, поиски источников поставок и рынков сбыта, менеджмент в различных культурах / Гестеланд Ричард Р. ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 288 с.
14. Вилсон Г. Язык жестов / Г. Вилсон, К. Макклафлин. – СПб. : Изд. "Питер", 2000. – 224 с.
15. Делоров М. Г. Делайте бизнес красиво. Этические и социально-психологические основы бизнеса : практическое пособие / М. Г. Делоров. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 240 с.
16. Деловой этикет / авт.-сост. И. Афанасьев. – К. : Альтерпресс, 2000. – 352 с.
17. Зурабов М. А. Знаменитые греки и римляне / М. А. Зурабов. – СПб. : Питер, 1993. – 74 с.

18. Иващенко А. А. Товарная биржа (за кулисами биржевой торговли) / А. А. Иващенко. – М. : Международные отношения, 1991. – 272 с.
19. Игнатин Ю. В. Искусство переговоров / Ю. В. Игнатин. – М. : Бератор-Пресс, 2005. – 128 с.
20. История экономики. Современные предприниматели: опыт Запада и наши проблемы. – М. : РУДН, 2002. – 188 с.
21. Кармин Галло. 10 простых секретов лучших мастеров деловой коммуникации / Кармин Галло ; под ред. Креницкой Т. Б. и Антоновой С. В. ; пер. Аудишат М. М. – К. : Коледж Паблицинг, 2008. – 320 с.
22. Карнеги Дейл. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – М. : ООО "Евро-пресс", 2002. – 592 с.
23. Кессон Герберт Н. Как завоевать престиж / Кессон Герберт Н. ; пер. с англ. Н. Д. Дякусара. – М. : Агенство "ФАИР", 1998. – 176 с.
24. Кехо Д. Деньги, успех. Умение вести переговоры / Д. Кехо ; пер. с англ. Е. Г. Гендель ; худ. обл. М. В. Драко. – 2-е изд. – Мн. : ООО "Попурри", 2006. – 256 с.
25. Кибанов А. Я. Этика деловых отношений : учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 320 с.
26. Кови С. Р. Главное внимание – главным вещам / С. Р. Кови ; пер. с англ. П. А. Самсонова. – Мн. : ООО "Попурри", 2002. – 480 с.
27. Кови С. Р. Принцип-центричное руководство / С. Р. Кови ; пер. с англ. П. А. Самсонова. – Мн. : ООО "Попурри", 2002. – 368 с.
28. Кови Стивен. Семь навыков высокоэффективных людей / Кови Стивен. – Ужгород : Світ, 2006. – 400 с.
29. Ковров А. В. Психологические аспекты ведения переговоров / А. В. Ковров. – М. : Бератор-Пресс, 2003. – 200 с.
30. Козлов Н. И. Формула личности / Н. И. Козлов. – СПб. : Изд. "Питер", 2000. – 368 с.
31. Конфуций. Лунь-ой. Древнекитайская философия. Собр. текстов : в 2-х т. Т. 1. – М. : Мысль, 1972. – 388 с.
32. Конфуций. Изречения. – М. : МГУ, 1994. – 58 с.
33. Корэн Л. Искусство торговаться, или все о переговорах / Леонард Корэн, Питер Гудмен ; пер. с англ. – М. : Бератор-Пресс, 2006. – 400 с.
34. Кузин Ф. А. Культура делового общения : практическое пособие / Ф. А. Кузин. – М. : Ось-89, 1999. – 240 с.

35. Курбатов В. И. Стратегия делового успеха : учебн. пособ. для студентов вузов / В. И. Курбатов. – Ростов н/Д : Изд. "Феникс", 1995. – 416 с.
36. Курс практической психологии, или Как научиться работать и добиваться успеха : учебн. пособ. для высшего управленческого персонала / авт.-сост. Р. Р. Кашапов. – Ижевск : Изд. Удм. унив., 1999. – 448 с.
37. Кьелл А. Нордстрем. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл А. Нордстрем, Йонас Риддерстрале ; пер. с англ. П. Павловского. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2006. – 280 с.
38. Лебедева М. М. Вам предстоит переговоры / М. М. Лебедева. – М. : Экономика, 1999. – 156 с.
39. Лилцич П. Как проводить деловые переговоры / П. Лилцич. – М. : Экономика, 2006. – 176 с.
40. Лукашевич Н. П. Как достигнуть успеха в деловой карьере. Кн. 1. Деловая карьера: путь к успеху / Н. П. Лукашевич, О. Н. Лукашевич. – Х. : Око, 1998. – 128 с.
41. Лукашевич Н. П. Самоменеджмент: как достигнуть успеха в деловой карьере. Кн. 2. Практикум деловой карьеры / Н. П. Лукашевич, О. Н. Лукашевич. – Х. : ОКО, 1998. – 160 с.
42. Маккей Х. Как уцелеть среди акул: опередить конкурентов в умении продавать, руководить, стимулировать, заключать сделки / Х. Маккей ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1992. – 172 с.
43. Моррисон Терри. Деловая Азия: как вести бизнес в 12 странах Азии / Моррисон Терри, Конвей Уэйн А. ; пер. с англ. Е. М. Климовой. – М. : Поколение, 2007. – 400 с.
44. Моул Дж. Обратите внимание на ваши манеры: Европейская культура бизнеса / Дж. Моул. – Х. : Изд. "Скорпион", 1999. – 208 с.
45. Манхарт Ульрике. Формула успешных переговоров / Манхарт Ульрике ; пер. с нем. – К. : Companion Group, 2013 – 240 с.
46. Мясникова-Блумдаль М. Шведский опыт: этика в бизнесе – это ответственность за работников и общество / М. Мясникова-Блумдаль // Журнал Top-Manager. – 2004. – № 33.
47. Наполеон Хилл. Думай и богатей-4. Шестнадцать законов успеха / Наполеон Хилл ; пер. с англ. В. Ф. Рубцова. – М. : Агентство "Фаир", 1998. – 544 с.

48. Ниренберг Дж. Гений переговоров / Дж. Ниренберг ; пер. с англ. – Мн. : ООО "Попурри", 1999. – 416 с.
49. Олдхэм Дж. Авторитет вашей личности. Как лучше узнать самого себя / Дж. Олдхэм, Л. Морис ; пер. с англ. – М. : Вече, АСТ, 1996. – 544 с.
50. Панкеев И. Энциклопедия этикета / И. Панкеев. – М. : Олма-пресс, 1999. – 480 с.
51. Пиз А. Язык жестов / А. Пиз ; пер. с англ. – М. : Модек, 1998. – 480 с.
52. Предпринимательская этика и корпоративное управление в России: события, мнения инвесторов. – М. : ЮНИТИ, 2004. – 124 с.
53. Психология и этика делового общения / под ред. проф. В. Н. Лавриненко. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2006. – 415 с.
54. Психология и этика делового общения : учебник для вузов / В. Ю. Дорошенко, Л. И. Зотова, В. Н. Лавриненко и др. ; [под ред. проф. В. Н. Лавриненко]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Культура и спорт, ЮНИТИ, 2006. – 416 с.
55. Робин С. Шарма. СуперЖизнь: 30-дневное петешествие к настоящей жизни / Робин С. Шарма ; пер. с англ. – Мн. : ООО "Попурри", 2000. – 304 с.
56. Роджерс Ф. ИБМ. Взгляд изнутри. Человек – фирма – маркетинг / Ф. Роджерс ; пер. с англ. – М. : Наука, 1990. – 368 с.
57. Рон Колман. 525 способов стать лучшим менеджером / Рон Колман, Гил Барри. – М. : Изд.-торговый дом "Гранд", 2000. – 308 с.
58. Рюттингер Р. Культура предпринимательства / Р. Рюттингер ; пер. с нем. – М. : ЭКОМ, 1992. – 240 с.
59. Свергун О. Ю. Психология успеха, или Как стать хозяином жизни : практическое пособие / О. Ю. Свергун. – М. : АСТ-Пресс, 1999. – 384 с.
60. Свет А. Алхимия успеха. Метод управления ситуациями / А. Свет. – СПб. : Изд. "Питер", 2000. – 188 с.
61. Седова Л. Н. Этика делового общения. Ч. 1 / Л. Н. Седова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2002. – 384 с.
62. Седова Л. Н. Могущество имиджа : учебное пособие / Л. Н. Седова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2005. – 400 с.
63. Седова Л. Н. Переговоры как способ коммуникации в бизнесе : учебное пособие / Л. Н. Седова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2009. – 324 с.
64. Седова Л. Н. Этика личности и этика характера : учебное пособие / Л. Н. Седова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 252 с.

65. Семенов А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса / А. К. Семенов, Е. А. Маслова. – 3-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К^о", 2002. – 200 с.
66. Сірка А. Як провадити бізнес з американцями і канадцями / А. Сірка. – К. : УКСП "Кобза", 1998. – 360 с.
67. Смолка К. Правила хорошего тона / К. Смолка. – М. : Изд. "Лукоморье", 1989. – 168 с.
68. Степанов С. Язык внешности / С. Степанов. – М. : Эксмо-Пресс, 2001. – 416 с.
69. Webster N. An American Dictionary of the English Language / N. Webster. – In II Vol. – Vol. I. – N.-Y. : Published by S. Converse, 1828. – 840 p.
70. Таранов П. С. Золотая книга руководителя. Более 2000 способов победить и преуспеть. Настольная книга бизнесмена / П. С. Таранов. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 496 с.
71. Таранов П. С. Секреты поведения людей / П. С. Таранов. – М. : Агентство "ФАИР", 1998. – 544 с.
72. Тер-Минасова С. Г. Война и мир языков и культур : учебн. пособие / С. Г. Тер-Минасова. – М. : Слово/Slovo, 2008. – 344 с.
73. Тимченко Н. М. Искусство делового общения. Ч. 1 / Н. М. Тимченко ; [вступ. статья А. В. Стешова]. – Х. : РИП "Оригинал", 1992. – 180 с.
74. Трейси Б. Достижение максимума / Б. Трейси ; пер. с англ. Ю. Ткача. – К. : ООО "Восход", 2001. – 288 с.
75. Трейси Б. Постройте свое будущее / Б. Трейси ; пер. с англ. П. А. Самсонова. – Мн. : ООО "Пупурри", 2003. – 288 с.
76. Фишер Р. Подготовка к переговорам / Р. Фишер, Д. Эртоль. – М. : Изд. "Филинь", 1996. – 160 с.
77. Форсайт Патрик. Переговоры / Патрик Форсайт ; пер. с англ. – М. : Изд. дом. "Вильямс", 2003. – 144 с.
78. Фразеологический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1967. – 620 с.
79. Фриман А. 10 глупейших ошибок, которые совершают люди / А. Фриман, Р. Девульф. – СПб. : Изд. "Питер", 2000. – 204 с.
80. Хейзинга И. Homo Ludens, или Человек играющий / И. Хейзинга. – М., 1992. – 311 с.
81. Ходжсон Джейн. Ефективне ведення переговорів / Джейн Ходжсон ; пер. з англ. ; за ред. канд. філол. наук Л. І. Байсарі. – Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2002. – 252 с.

82. Холопова Т. И. Протокол и этикет для деловых людей / Т. И. Холопова, М. М. Лебедева. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 366 с.
83. Хоуард Р. Боуэн. Социальная ответственность бизнесмена / Хоуард Р. Боуэн. – М. : Мысль, 2010. – 288 с.
84. Честара Д. Деловой этикет: Паблик рилейшнз для всех и каждого. Свободное плавание в океане бизнеса / Д. Честара. – М. : Изд.-торговый дом "Гранд", 1999. – 336 с.
85. Честара Дж. Деловой этикет: Паблик рилейшнз для всех и для каждого / Дж. Честара ; пер. с англ. Л. Бесковой. – М. : Агентство "ФАИР", Информпресс+, 1999. – 336 с.
86. Школин А. Репутационный капитал. Спецпроект "Финансы" / А. Школин // Финансы. – 2004. – № 21. – С. 7–11.
87. Шотт Барбара. Как вести переговоры: надежно, креативно, успешно / Барбара Шотт ; пер. с нем. С. В. Базаровой. – М. : Изд. "ОМЕГА-Л", 2006. – 128 с.
88. Етика ділового спілкування : курс лекцій / Д. К. Чмут, Г. Л. Чайка, М. П. Лукашевич та ін. – К. : Вид. МАУП, 1999. – 208 с.
89. Эндрю Кернеги. Евангелие процветания / Э. Кернеги. – М. : Мысль, 1990. – 364 с.
90. Этикет / авт.-сост. Н. И. Ушаков, Е. В. Романова. – М. : Изд. "Лукоморье", Темп МБ, 1999. – 352 с.
91. Этикет и стиль : большая энциклопедия. – М. : Эксмо ; Саратов : Фаворит Букс, 2011. – 320 с.
92. Ягодинский В. Н. Как себя вести : практический курс культурного поведения / В. Н. Ягодинский. – М. : Знание, 1991. – 64 с.
93. Якокка Л. Карьера менеджера / Л. Якокка. – М. : Прогресс, 1990. – 384 с.
94. Корпорация, социальная ответственность и местные власти. Модели эффективного сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.expert.ru.
95. Предпринимательская этика и корпоративное управление в России: события, мнения инвесторов : доклад по результатам анализа деловой практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.gateway2russia.com.
96. Предпринимательская этика и корпоративное управление в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.expert.ru.

