

Є.А.Пінчук, О.Б.Попова

ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА ТА ЕТИКЕТ У СПОРТІ

Навчально-методичний
посібник

Київ - 2017

**УДК 364-78: [659.1: 005.1
М 13**

**Рекомендовано Вченою радою
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький
державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»
(Протокол № 2 від 3.02.2017 року)**

Р е ц е н з е н т и:

Архипова С.П., канд. пед. наук, проф., завідувач кафедри соціальної роботи і соціальної педагогіки Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Доброскок І.І., д-р пед. наук, професор, завідувач кафедри професійної освіти ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Шпак О.Т., д-р пед. наук, проф. Національного педагогічного університету ім. М.П.Драгоманова

М 13 Мазоха Д.С. Рекламно-проективна діяльність в соціальній роботі: Курс лекцій для студентів-магістрантів. – К.: Міленіум, 2017. – 112 с.

УДК 364-78: [659.1: 005.1

Курс лекцій передбачений для студентів-магістрантів денної та заочної форм навчання. Основне призначення: дати студентам теоретичні та практичні знання та орієнтири з рекламно-проективної діяльності в соціальній роботі, результатом якого будуть активне використання вказаної технології в практиці майбутньої професії.

ISBN 978-966-8063-79-55

© Мазоха Д.С., 2017

**© ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький
державний педагогічний університет імені
Григорія Сковороди», 2017**

Київ, 2017

УДК 177:796/011

ББК 87.7

Ш49

**Рекомендовано вченою радою НУФВСУ
(Протокол № 13 від 6 червня 2017 року)**

Рецензенти:

Стогній І.П. доктор філософських наук, професор, Заслужений працівник освіти України, академік РАПСН, лауреат Міжнародної премії імені Григорія Сковороди, завідувач кафедри філософії Державного педагогічного інституту імені Г.Сковороди

Лях В.В., доктор філософських наук, професор, завідувач Відділу історії зарубіжної філософії Інституту філософії ім. Г.С.Сковороди АН України

Пінчук Є.А., Попова О.Б. Професійна етика та етикет у спорті

УДК 177:796/011

Навчально-методичний посібник розрахований на студентів спортивних вузів денної та заочної форми навчання. Основне призначення: дати студентам теоретичні та практичні знання у галузі етики та етикету, навички грамотного поводження у сфері спортивної комунікації та бізнесу, морально-нормативні орієнтири для успішної діяльності та роботи в у вітчизняному та міжнародному спорті.

Київ - 2017

Зміст

Вступ	1
1.Принципи етико-моральної свідомості та спорт	12
2.Загальні риси та принципи ділової корпоративної етики	25
3.Принципи справедливої гри та олімпізму	32
4. Етика спортивного менеджменту	50
5. Загальні принципи ділового етикету.	
Етика та етикет ділових зустрічей та нарад	57
6. Спорт та екологічна етика	85
7. Етика та етикет у спорті	90
8. Бізнес-етикет та дрес-код.	107
9. Особливості національного етикету	122
10. Етика освітньо-виховного процесу у спорті	139
11. Етика стосунків у педагогічному спортивному колективі	150
12. Практичні завдання з ділового спортивного етикету	155
13. Питання для контролю з етики	161
14. Питання для контролю з етикету	163
15. Список використаних термінів та понять	167
15. Список використаної та рекомендованої літератури	182

Предметом вивчення навчальної дисципліни є професійна етика та етикет у сфері спорту та фізичного виховання.

Принципи моралі та гуманістичні норми поведінки у спорті є предметом спортивної етики та етикету, у яких відображаються та вивчаються професійні особливості моралі, яка сформована специфікою навчально-тренувального процесу, особливістю спортивної змагальної боротьби та складностями взаємовідносин людей, причетних до спорту.

Для оволодіння дисципліною студенти мають бути знайомі з визначальними морально-етичними нормами та категоріями історії, філософії, соціології, політології, психології, культурології та теорії держави і права.

Основний зміст посібника зосереджений на таких положеннях:

1. Професійна етика та мораль як невід’ємна складова спортивного процесу

2. Основні принципи професійної етики та етикету у сфері спорту

1.1. ***Метою*** викладання навчальної дисципліни “Професійна етика та етикет у спорті” є надання знань про засадничі основи етики та моралі, базові форми професійної моралі, яка є «невід’ємною частинкою загальнолюдської моралі і формується на її основі”. Поняття загальнолюдської та професійної етики є близькі та взаємозалежні, а етикет є дотичним та невід’ємним до них поняттям. Професійна спортивна етика, хоча й відокремлюється від загальної, але свої базові засади бере саме з неї.

Основними ***завданнями*** вивчення дисципліни “Професійна етика та етикет у спорті” є вироблення вмінь аналізувати й оцінювати соціальні норми, принципи, вчинки, що існують у соціальній, зокрема, спортивній сфері, на основі світоглядного гуманізму та розуміння особливостей розвитку окремої особистості, малої соціальної групи і цілого суспільства в контексті світового гуманітарного прогресивного розвитку, застосовувати набуті знання для практичної діяльності у відповідності із вимогами сучасних глобальних

процесів; сприяння утвердженню етико-морального громадянського мислення та гуманітарної культури; формування свідомого та різнобічно освіченого громадянина, якій володіє навичками поведінки у різних соціально-культурних середовищах.

Сутність професійної етики полягає в її глибокому гуманізмі, обов'язковому дотриманні, пунктуальному додержанні основних людиноцентричних принципів, слідування їм в усьому. У сучасному світі кожна професійна компанія намагається дотримуватися певних корпоративних моральних засад. Частіше за їх дотриманням слідує відділ персоналу, який в свою чергу постійно доносить до кожного працівника організації настанови внутрішньої професійної етики, яка була закладена керівництвом даної організації. Кожна галузь професійної діяльності має свою власну етику, свій комплекс морально-етичних настанов та правил поведінки. [42]

Оскільки етика – це наука про мораль, тому цю категорію необхідно розглянути детальніше.

Мораль (mos, moris – характер, звичай) як усталений термін походить від латинського відповідника слова етика. Його значення подібне до поняття «звичай, властивість, закон» і веде свою етимологію з давньогрецької мови. Мораль являє собою систему поглядів, уявлень, норм, оціночних суджень, які регулюють діяльність людини; це - своєрідна форма суспільної свідомості. Відомий філософ стародавнього Риму Цицерон виводив похідний прикметник «моральний», за аналогією зі словом «етичний». [120] Мораль – це уособлення прагнення людей до взаємодії у суспільстві, до злагоди, співробітництва та соціального розвитку. **Мораль та моральність** – одна з базових категорій суспільного життя, яка є інституціонально структуруючою та визначальною для збереження цілісності та розвитку суспільства на шляху до його гуманізації, етнізації (наповнення життя національним змістом) та демократизації. **Мораль** - це особливо значуща форма суспільної свідомості, яка формується соціально-культурним середовищем, це - характеристика стосунків у суспільстві, що

визначається сукупністю цінностей та особливих способів нормативного врегулювання суспільної взаємодії людей в усіх сферах життєдіяльності. Визначаючи сутність моралі, спочатку слід з'ясувати основні її складові та характер взаємозв'язків між ними. У структурі моралі виділяють дві загальні частини: *моральної свідомості* та *моральної практики* (моральності), кожна з яких має свою структуру. [120]

Суспільна мораль формується соціально-культурним середовищем на основі індивідуальної внутрішньої трансформаційної роботи кожної окремої особистості, саморефлексії та формування світу індивідуальних цінностей та принципів життя.

«Моральність сучасною наукою визначається як суб'єктивне відображення зовнішньої моралі; сукупність правил та норм, які відбиваються в свідомості людини. Свідома морально-етична поведінка, що є вищим щаблем розвитку людської моралі, спирається на добровільну орієнтацію на добро, здатність на сувору самодисципліну, добровільний вибір вчинків та свідомо відповідальність за них через непередбачувані наслідки. Мораль створюється особистістю в результаті наполегливої внутрішньої роботи і не сприймається як зовнішнє нав'язування. Вона переосмислюється на кожному конкретному етапі вже саме як внутрішня, притаманна особистості необхідність.» [120]

Мораль та моральність виникають на найбільш ранніх стадіях соціальної історії і поступово трансформується протягом усіх етапів історичного розвитку. Перебуваючи у людській спільноті, ідентифікуючи себе серед собі подібних, людина відчувала необхідність визначати та формувати моральні канони, що трансформувалися у звичаї та традиції, державні та релігійні постулати. Розуміння та з'ясування етики як особливого предмету передбачає надання йому принципово нового та інституціонально значущого смислу замість вузько-традиційного, обмеженого лише поведінковими характеристиками. Тому, вивчаючи мораль як соціальне явище, наука етика зосереджується на найбільш глибоких та сутнісних причинах формування тих чи інших етико-

моральних настанов, на з'ясуванні соціально-раціональної необхідності їхнього дотримання. [120]

Етика формує засади суспільної злагоди та домовленості, що дають можливість підтримувати, розвивати та покращувати життя людей. Етика є базовим принципом соціальної взаємодії. П. Буаст стверджував, що є дві моралі: одна пасивна, що забороняє робити зло іншим, інша активна, яка наказує робити добро.

«Етика не схильна перейматися безпосередньо детермінованими вчинками та діяльністю особистості не маючи при цьому вибору. Тобто, наука етика вивчає мораль на всіх її рівнях і сферах суспільного функціонування. Відповідно до приналежної їй системи категорій етика інтерпретує й обґрунтовує норми моралі, стимулюючи нерідко їх подальший розвиток».[120]

Моральність є виключно людською рисою, саме вона робить людину людиною, без неї неможливе творення людиноцентричного середовища: «З часу свого відокремлення від несвідомого існування в природі людина виділялася серед інших представників флори й фауни, тим що своїми проявами поставала не просто як активна одиниця, а як цілеспрямований суб'єкт притаманної їй діяльності». [120] П. Бейль зазначав, що мораль дає загальні принципи поведінки, часто залишаючи без уваги конкретні обставини.

Сучасна гуманістична мораль формувалася поетапно, зазнаючи впливу конкретних історичних обставин, виростаючи із звичаєвого права, поступово набуваючи загальнолюдського характеру, «у свідомості людства виникає розуміння себе як суб'єкта моральної діяльності», що є «більш високим рівнем духовного розвитку», у якому відображаються протиріччя між бажаними та реально існуючими формами суспільної взаємодії і прагненням людей до реалізації загальносуспільних інтересів. «Мораль – це об'єктивне явище, що має місце у суспільстві, а коли починають впливати на свідомість індивіда, то спонукають до появи у нього моральності». [18, 120]

Люди відділилися від тваринного світу і пішла своїм особливим цивілізаційним шляхом, вони створили нові засади для творення власної

життєдіяльності. Але, чи дійсно їм вдалося створити справді людиноцентричний та гуманітарно орієнтований світ? На жаль, більшість людей не замислюються над тим, «наскільки внутрішній світогляд людини, її поведінка, її характер у суспільстві повинні опиратись на достатньо обдумані і складно сформовані норми і правила». В результаті «постає всім відома ситуація, яка полягає в тому, що людина знає як їй потрібно себе вести, знає, що від неї вимагається, розрізняє гідні і не гідні вчинки і не зважаючи на все це все одно не робить цього, навпаки, намагається уникнути цього». [81, 120]

Етикет поєднаний з етикою понятійно та етимологічно. Сприйняття та навчання етикету неможливе без базового осягнення соціальних засад етики. Етикет формується історично в різних культурах на базових принципах моралі, а його правила є втіленням на практиці етико-моральних уявлень конкретного нації, народу, етносу, людської спільноти в цілому.

Моральність проявляє себе у повній мірі поряд із своєю протилежністю – аморальністю, яка означає порушення тих принципів, які вважаються і приймаються як загальноприйнятні та соціально значущі. «Аморальною» називають людину, яка заперечує будь які моральні норми, відкидає їх, яка визнає і розуміє значення моральності, але при цьому нехтує ними відносно якоїсь конкретної особистості або ж ситуації, називають не інакше як «циніком». Подібна моральна позиція отримала назву «цинізм», яка пішла зі Стародавньої Греції, в якій була філософська течія з такою назвою, яка зганьбила себе недотриманням власних, нею ж проголошуваних принципів.

Парадоксальну філософію «імморалізму» у XIX столітті підтримав Ф. Ніцше, який вважав, що будь-які моральні правила не мають сенсу, що «мораль – це стадний інстинкт в окремій людині, це марнославство людини перед природою», що «ви будете мати лише таку мораль, яка відповідає вашим силам», що ці правила стоять на позиції неможливості і недоречності обмеження людського життя законами, виходячи з такого твердження життя не має підпадати під моральне регулювання, існує поза мораллю. [81,120] Схожу думку висловлював Е. М. Ремарк: «мораль – вигадка слабких, жалібне скиглення

невдах». Б. Рассел підкреслював, що моральні правила не повинні заважати інстинктивному щастю.

Засуджуючи християнську мораль, Ф.Ніцше все ж визнає, що в людині сидить тварина (звір), якого треба обманути, «інакше він розірвав би нас», що без моралі людина залишилася б звіром.

Щоб зрозуміти, як сформувалася суспільна мораль, необхідно простежити соціально-культурні процеси становлення норм і правил людської поведінки в історичній ретроспективі. Вже було зазначено, що мораль не виникла одразу, в готовому вигляді, в такому, якому ми можемо спостерігати її у суспільному житті сьогодні. Категорії та структурні елементи моралі подолали надзвичайно довгий і складний напрям розвитку, вони поступово розвивалися, еволюціонуючи від звичайних, простих засад та уявлень до найвищих духовних критеріїв постмодерних проповідників непорочності та святості. Пізнання та глибоке осягнення всієї історії становлення та інституалізації моралі принципово важливе для її розуміння, для осмислення її глибинної сутності. На жаль, під час вивчення та пошуків шляхів походження моралі, мислителі стикаються з різноманітними перепонами. Це природньо, адже з'ясування питань культурних витоків та базових засад людської моралі виводить дослідників на більш глибоку і значущу проблему, проблему сутності людського соціуму, розкриття таємниці самого ества людини. Проте усвідомлення цих проблем кожною окремою кожною особистістю – завдання, що залежить не тільки від досягнень численних суміжних наук, але і від світогляду тих, хто моралізує. Саме тому наука фіксує розбіжності в поглядах на цю проблему.[120] Так, А.Шопенгауер стверджував, що проповідувати мораль легко, але важко її обґрунтувати. А. Фішер наполягав, що більша частина світового зла лежить у прірві, що розділяє особисті мораль та суспільну аморальність. І. Кант говорить, що мораль є учення не про те, як ми повинні бути щасливими, а про те, як ми повинні стати гідними щастя. [39]

Визначаючи та усвідомлюючи свої інтереси, запити і потреби, людина вступає у сферу взаємодії з інтересами, потребами і запитамі інших акторів

суспільного процесу, приходячи до їхньої осмисленої реалізації. Повсякчас це призводить до різноманітних протиріч, які часто переростають у конфлікти не тільки міжособистісні, а і міжгрупові і т. д. Конфлікти, що виникають в процесі комунікації, в різні історичні періоди регулювалися різними традиціями, звичаями, релігійними та правовими нормативними регуляторами. «Так вже склалося, що за час історичного поступового розвитку мораль постала і як суспільний, і як особистісний регуляторний феномен, який певною мірою являє собою сукупністю усталених законів, норм, оціночних суджень щодо поведінки як окремих людей, так і всієї спільноти. Важливо зазначити, що «підвалинами моралі є не спеціальні установки (такі як норми права, наприклад), а сила особистого переконання, актуальна суспільна думка, авторитетність окремих установ чи осіб». [120]

Важливо розрізняти мораль і моралістів, які готують рецепти поведінки для інших, а самі ними не користуються. П. Бейль зазначає, що немає іншої моралі, окрім тієї, яка заснована на принципах розуму та походить з природнього прагнення людини до добра.

Етика потрібна людині, щоб навчитися любити Іншого, любити людей, розуміти та приймати їх, створювати з ними комунікаційний простір. Видатний дослідник феномену етики та моралі М.Гартман вважає, що «справжня любов до ближнього є по суті щось дійсно дивовижне», «навіть звичайне її визнання уже потребує певної сили віри». Сутністю етики мислитель вважає «загадкову причетність власного «Я» переживанню, почуттю, моральному існуванню чужого «Я», етична комунікація зазвичай вічно розділених світів Я і не-Я» [21] І.Кант підкреслював, що етика є філософія доброї волі, а не тільки доброї дії. [39]. А.Швейцер зазначав, що абстрактні поняття – це смерть для етики, бо етика є живе відношення до живого життя. В той же час, говорить філософ, істинна етика починається там, де перестають користуватися словами.

У 1993 році Парламент релігій світу прийняв «Декларацію про глобальну етику», де проголошувалось, що найголовніша вимога – щоб «з кожною

людською істотою поводитися по-людськи», тобто у згоді з «невідчужуваною і недоторканною гідністю людини».

Етика як всезагальне явище напряду стосується інституту спорту, який так само є явищем всезагальним, тому етика сфери спорту має бути під постійною увагою з боку суспільної спільноти та держави, як виразника її інтересів.

Оскільки спортивна етика є різновидом професійної етики, подібно до освітньо-педагогічної, лікарської, політичної, юридичної, то вона у своїх принципах та нормах регламентує наступні моменти: стосунки спортсменів та інших діячів сфери спорту у загальному фізкультурно-спортивному просторі; визначення кордонів та обмежень, де закінчується тактика спортивної боротьби та починається непорядність поведінки; норми взаємовідносин спортсменів один з одним в умовах внутрішньої групової та внутрішньої командної конкуренції; взаємовідносини тренера з вихованцем, включаючи такі проблеми, як участь у змаганнях після хвороби або з травмою; способи вирішення моральних проблем при переході спортсмена до іншого тренера або в іншу команду; взаємовідносини з судейським апаратом, взаємовідносини з уболівальниками, з тим спортивним середовищем, яке часто здійснює некерований вплив на спортсмена, і навпаки. [133, 141]

Завдання даного посібника полягає в тому, щоб навчити студентів: аналізувати та застосовувати етико-моральні та етико-правові норми у сфері спорту як в Україні, так і на міжнародній арені; гарантувати дотримання моральних чеснот людства (гідність, чесність, справедливість, толерантність, людяність, вихованість, стриманість, порядність, емпатійність) у сфері фізичної культури та спорту; давати оцінку стану нормативного забезпечення в галузі спорту, включаючи його галузеві складові, а також міжнародні документи; використовувати отримані знання етико-правового регулювання на практиці у конкретному виді спорту; приймати управлінські рішення у відповідності з етико-моральними нормами; сприймати і реалізовувати етико-нормативно-інновації у

професійній спортивній діяльності; вміти користуватися правилами і нормами етикету у різноманітних соціокультурних середовищах.

Квінтесенцією мети викладання предмету «Професійна етика та етикет у спорті» є слова з Кодексу Олімпійця України: «Найпочеснішою місією вітчизняного олімпійця на європейській і світовій аренах є утвердження іміджу України як цивілізаційного, історичного і географічного центру Європи, духовного мосту між Заходом і Сходом, Північчю і Півднем, расами і націями, релігіями і культурами».[150]

ПРИНЦИПИ ЕТИКО-МОРАЛЬНОЇ СВІДОМОСТІ ТА СПОРТ.

Сучасне людство перебуває у надзвичайно кризовій ситуації, в умовах перманентного наростання соціально-культурних та політико-економічних протиріч, коли кожного дня зростає загроза знищення цивілізації на Землі. Наука вважає, що без етики, без моралі подолати цю кризу неможливо, оскільки:

- без гуманітарної етико-моральної свідомості неможливо говорити про успішний та прогресивний розвиток цивілізації;
- без реальної, реалізованої на практиці, етико-моральної орієнтації неможливо казати про шлях до збереження життя на Землі;
- без ефективної етико-моральної діалогічності у стосунках між людьми, неможливо казати про обов'язок громадян, який визначає відповідальність перед суспільством;
- без інституціональної етико-моральної обов'язковості неможливо казати про спільну єдину практику, яка давала б можливість долати конфлікти;
- без успішної етико-моральної практики не можна казати про подолання конфліктів, про позитивне, реальне майбутнє людства на нашій планеті. [45, 120]

«Мораль – це своєрідний спосіб ставлення особи до дійсності, який налаштовує поведінку людини, якщо розглядати з точки зору безкінечного протистояння добра та зла. В цьому і проявлятиметься оцінювальний характер, в цих прагненнях і спроможності оцінювати вчинки людини, дії різних суб'єктів з точки зору благородності і гріховності, справедливості і безчестя і т.д. Мораль являє собою особливу форму взаємодії особи з навколишнім середовищем, з іншими людьми, соціальними малими та великими групами, взаємодії з природою та культурним середовищем». [45, 120]

Історичні передумови виникнення етики та етикету

Правила та закони поведінки людей у суспільстві формувалися тисячоліттями у різних культурних середовищах, формувалися під впливом соціально-політичних змін, націотворчих та культурних процесів. Зокрема, на основі змагальності вибудовувались стосунки у політичній справі між різними політичними партіями у межах міст-держав Давньої Греції. Особливу актуальність складали проблеми справедливості, гідності, міри моральності, доброчесності вчинків і таке інше. Виходячи з потреб розв'язання цих проблем і народжується давньогрецька етична наука: «За свідченнями Діогена Лаертського відомо про десяток шкіл та їх засновників в Давній Греції, де так чи інакше вивчалась етика: Платонівська (академічна), Арістіна Кіренського (кіренська), Федона Елідського (елідська), Евкліда Мегарського (мегарська), Антісфена Афінського (кінічна), Менедема Еритрейського (еритрейська), Клітомах Карфагенського (діалектична), Арістотеля Стагірійського (перипатетична), Зенона Кітійського (стоїчна), Епікура (епікурейська)». [120]

Дослідники давньогрецької філософії вбачають зародки рефлексивно-філософського осмислення проблем моралі ще у творах Гомера та Гесіода. У гомерівському епосі (XI-IX століття до нашої ери) такі чесноти як хоробрість, мужність, фізична могутність та військову доблесть стають предметом уславлення поетом. Гесіод же (у VIII-VII столітті до нашої ери) у своїх поемах утверджував сумлінну працю, простоту у побуті, помірність в задоволеннях.

Основним принципом поведінки, що утверджувався за часів Гесіода, був принцип *«дотримання міри у всьому»*. [120]

Сенатор Цицерон виводив мораль із божественного духу, а етику вважав мистецтвом людей правильно жити. Філософ-раб Епіктет говорив, що мета людини – це моральне удосконалення, що дарує їй справжню внутрішню свободу. Цю думку підтримує і Сенека у «Листах до Луцилія»: «Найвище благо – у добропорядності», «усі люди рівні».

Філософ-імператор Марк Аврелій, проповідуючи філософію несупротиву насиллю та покори, говорив, що «людина повинна любити тих, хто ображає та принижує її». Закликаючи до покори, він у той же час вимагає поважати розум людини.

Епоха Середньовіччя вносить нові акценти у морально-етичну тематику, у першу чергу – з точки зору теології. Усе, що «від Бога», проголошувалось апріорі моральним як Августином Блаженным, так і Томою Аквінським.

Мораль у Середньовічний період на пряму залежить від парадигми безсмертя душі. Блаженство може бути досягнуто при житті людини тільки шляхом дотримання добропорядності, освяченої інститутом церкви.

Виникнення лицарської культури призвело до появи культу куртуазного кохання, формування таких лицарських чеснот, як вірність обов'язку, державі, національним інтересам. Разом з процесом урбанізації в Європі виникає міська мораль, в рамках якої н перший план виходить повага до працелюбства та підприємництва, з якої пізніше і виростає етика бізнесу та мораль ділових стосунків.

Бернард Мандевиль у своїх висловлюваннях парадоксально протистоїть традиційним дохристиянським моралістам, але, наслідуючи концепцію «Граду земного» як уособлення зла на противагу «Граду Божественному», він вважає, що «основу особистості людини та життя суспільства складає не добра основа, а зла», і саме з нею треба боротися, в цьому – головне завдання суспільної моралі.

Французький мислитель П'єр Бейль зазначає, що «дуже релігійні люди можуть бути дуже аморальними», а «джерело моралі – у самій природі людини», при цьому він заперечував, «що все на краще у цьому найкращому із світів».

Шарль Сент-Евремон справжньою метою проголошував насолоду, а гедоністичне учення Епікура, на його думку, повністю співвідноситься із християнською етикою.

Вольтер наполягав: «Якщо розум людини, розвиваючись у суспільному середовищі перетворює загальний моральний інстинкт у логічно сформульований закон, який діє у всьому людстві, то виконання цього закону має, очевидно, зробити людей щасливими, а ухилення від нього – нещасними». Критерієм істинності етичних категорій великий філософ вважав задоволення, інтерес, насолоду: «Природний закон» моральності, - говорив він, - закликає до людство до миролюбства, дружби та братерства».

Центральною категорією професійної етики є поняття честі. А.Шопенгауер говорив, що «честь – це зовнішня совість, а совість - це внутрішня честь»

Етика спорту спирається на загально-філософські етичні принципи, сформовані і сформульовані видатними мислителями Заходу і Сходу за всю історію цивілізації.

Ф.Бекон висловлювався про етику таким чином: «Завдання етики... виявляються трохи більш складними, ніж завдання політики... Етика ставить своєю метою наповнити душу внутрішньою порядністю, тоді як громадянська наука не вимагає нічого, крім зовнішньої порядності»

І.Кант вважав, що етика – це філософія переконання. На думку видатного мислителя, головне у житті – мораль: «Дві речі наповнюють душу завжди новим і все сильнішим подивом і благоговінням, чим частіше і довше ми замислюємось над ними, - це зоряне небо наді мною і моральний закон у мені». Морально-категоріальний імператив І. Канта – це «максима всезагального блага».

Видатний німецький поет Й.В.Гете визначав моральний борг як усвідомлення обов'язків людини по відношенню до себе та до інших людей. Видатний поет і мислитель вважає, що глибина наукових досягнень ученого залежить від рівня його моральності, а етика невід'ємна від естетики. Він не вірив у революційні перетворення суспільства, обґрунтовував ідею морального прогресу, тісно пов'язував останній з діяльністю на благо суспільства. Поважаючи життя, поет наполягав, що задоволення матеріальних потреб так само важливо і природньо, як і реалізація прагнень духовних.

Етика В.Ф. Гегеля включає в собі такі принципи:

- Моральна свобода полягає у пізнанні історичної необхідності;
- Природна воля являє собою початковий ступінь у розвитку свободи волі людини;
- Розумна воля – є пряме заперечення природної волі;
- суб'єктивна мораль індивіда не має ніякого сенсу та значення поза суспільної моралі та суспільних інтересів;
- моральність – це рушійна пружина усього суспільного розвитку;
- суспільство має всезагальну волю;
- вільною особистістю може бути лише той, хто володіє приватною власністю;
- сфера моралі – це суб'єктивні переконання людини;
- мораль стосується абстрактного права;
- людина несе моральну відповідальність лише за провину, а не за наслідки своїх дій;
- свобода волі – необхідна умова моральності.

Л.Толстой підкреслював значення моралі і моральності в житті суспільства: «Люди тільки роблять вигляд, щ воюють, торгують, будують, головне ж, що вони роблять усе життя – це вирішують моральні проблеми»

3. Фрейд побачив у законах моралі перепони та заборони, що заважають особистості розвиватися.

А. Швейцер, наполягаючи на практичній значущості етики, говорив: «Абстракція – це смерть для етики, тому що етика є живе ставлення до живого життя»; «Світ – це жахлива вистава самосуперечності волі до життя. Буття стверджує себе за рахунок іншого життя, одне знищує інше» Мислитель підкреслював «самосуперечність волі до життя».

Про етику як базову суспільну цінність видатні уми висловлювались часом досить парадоксально. Б.Мандевиль наполягав, що основу особистості людини та життя суспільства складає не добра основа, а зла. А П. Бейль знаходив джерело моралі у самій природі людини, тому спорт, який трансформує людську тілесність, вступає у простір етики та моралі. Шарль Сент-Евремон визначає єдиною справжньою метою людини насолоду. І цей погляд так само дотичний до екзистенційної сутності спорту, що має фізичне задоволення як один із своїх базових компонентів.

Ерік Фромм здійснює глибокий соціально-психологічний аналіз поняття етики: «Завдання ученого-етика – підтримувати та посилювати голос людського сумління, розуміти, що добре для людини, а що погано, незалежно від того, добре це чи погано для суспільства на даному етапі його розвитку. Правда, він може виявитися «волаючим у пустелі», але якщо його голос буде живим та безкомпромісним, то рано чи пізно, але перетвориться пустеля у плідючий край» [94, С.106].

Творець комунікативної етики Ю.Хабермас згадує про необхідність зв'язку діючого в рамках комунікативної дії розуму з тілесно-орієнтованим досвідом [88].

За Ю. Хабермасом сфера моралі включає в себе такі структурні елементи:

- взаємодію між індивідом та суспільством
- взаємодію між індивідом та колективом
- взаємодію між окремим колективом та суспільством
- взаємодію між людиною та людиною
- ставлення людини до самої себе [89]

Дослідник визначає морально-етичну дію як продумане рішення в рамках раціональності. «Моральний дискурс» – це «засіб соціалізації освіти та виховання», а «етика – метод філософії». [18]

Г. Йонас вважає, що у сучасному світі «нагальною стає пошукувана евристика страху», яка вимагає таких позицій: мораль сильного (переможця) щодо слабкого (переможеного); встановлення зв'язку між моральною нормою та поняттям добра; необхідність визначати моральні норми таким способом, яким мораль регулює соціальну діяльність; необхідність усвідомлення вигідності етичної поведінки; усвідомлення концепції збалансованого (сталого) розвитку, проголошеної ще Римським клубом; формування парадигми «спільносвіту», що охоплює як сферу людського буття, так і сферу докладання людських пізнавальних і перетворювальних сил, здібностей, прагнень. Учений проголошує «принцип переваги буття перед небуттям». [38]

Голістська етика екогуманізму надає морального статусу усій природі. Згідно з цією етикою, людина створює зі світом єдину систему «дружньої космосу етики» і має рухатися шляхом злагоди з природою (А.Єрмоленко). До цієї концепції належить фізіоцентрична етика К.М.Маєра-Абіха («Шляхи до миру з природою»), головний принцип цієї етики – «поважати все у своїй самоцінності»; «не людина є мірою усіх речей, а все, що нас оточує є мірило нашої людськості». [35, 36]

За М.Гайдеггером «тут-буття» - це буття разом з іншими, як спільнобуття, яке він протиставляє поняттю «навколишній світ»

Етика у спорті вимагає особливого ставлення людини до своєї ролі на землі, такої, яку висловив Антуан де Сент-Екзюпері у «Планеті людей»: «Коли ми усвідомимо свою роль на землі, нехай навіть дуже скромну і непомітну, тоді лише ми будемо щасливими. Тоді лише ми зможемо жити і вмирати спокійно, тому що те, що дає сенс життя, дає сенс і смерті»

Питання морально-етичних цінностей у спорті, в олімпійському русі піднімає відомий російський дослідник спорту В.Столяров. Він підкреслює значення понять дружби, удосконалення, поваги і самоповаги, наскільки вони

реальні, а не тільки декларативні. Дослідник підкреслює роль лідерів олімпійського руху, зокрема П'єра Кубертена, у боротьбі за збереження справжніх моральних цінностей у спорті. особливості розвитку олімпійського руху у зв'язку з комерціалізацією та професіоналізацією олімпійського спорту, проблема заміни гуманістичної орієнтації та цілком прагматичну. На жаль, як вважає дослідник, після Олімпійських ігор в Пекіні принцип «Перемога будь-якою ціною» став превалювати, в результаті чого образ олімпійця перестав виглядати як взірць для наслідування. Дослідник піддав аналізу явище «олімпізму» як «частину проекту колоніального панування». Виявлені проблеми з МОК: багато фактів свідчать про те, що основні зусилля о олімпійському русі спрямовані все ж не на реальне підвищення гуманістичної цінності цього руху, а на посилення пропагандистської діяльності з метою переконати міжнародну спільноту в його гуманістичній орієнтації. Дослідники Е. Ленски, Дж Лайнз відзначають, що «спортсмени, задіяні у «просвітницькій діяльності» олімпійської індустрії в якості зразка для наслідування, ризикують закріпити сексизм, расизм та інші дискримінаційні системи». Важливо, щоб акцент робився на олімпійському вихованні, тобто формуванні реальної та повсякденної поведінки спортсмена у відповідності з тими олімпійськими ідеалами, які декларуються. Для цього необхідно суттєво підвищити гуманістичну орієнтацію самого олімпійського руху. А для цього, в свою чергу, необхідно суттєво підвищити гуманістичну орієнтацію самого олімпійського руху. Важливо створювати такі стимули та умові, які спонукали б усіх учасників руху до орієнтації у спортивному процесі та у поведінці на гуманістичні олімпійські ідеали, як моральні зразки для наслідування (В. Столяров). [76]

М.Візитей визначає моральний вибір як «базову ситуацію для суб'єкта спортивної діяльності», оскільки «спорт – це уособлення прагнення людини до зовнішнього самоствердження» [16]. Так, у спорті проявляється агресія, але «спортсмен постійно відкриває для себе можливість бути благородним, самозреченим, орієнтуватися на надособистісне, підтримувати принцип «закону

і порядку». Спортсмен змушений орієнтуватися на «успіх спільної справи». Він «постійно несе на собі «тягар відповідальності», йому потрібна велика моральна сила. Спорт формує «особистості майже виключно дуже високого морального гатунку». Бути першим у спорті – означає сприймати себе як найважливішу умову самореалізації інших (М. Візтей). [16].

Професор М. Візтей наполягає на тому, що «моральний вибір є базовою ситуацією для суб'єкта спортивної діяльності», «спортсмен потребує великої моральної сили» і «постійно несе на собі «тягар відповідальності». Учений звертає увагу на наукову дискусію щодо того, чи є сучасний спорт чи ні сферою відчуження людини [16, С. 189]. В той же час феномен гри, присутній у спорті, є базисним явищем у культурі: «Ситуація смислу представлена не у якості простору «гравальної» (гедоністично-самодостатньої) активності, а переважно у якості простору здійснення зобов'язання, тобто можна стверджувати, у якості сфери реалізації діяльності морально-відповідальної, «серйозної»» [16, С.97].

Професор М. Ібрагімов виділяє основні моменти перетину сфери спорту та сфери моралі, а саме: «людина у спорті має самоідентифікуватись з прагненням до перетворюючої діяльності»; саме у спорті формується поняття «людиномірності»; «моральна оцінка спорту та всієї фізичної культури базовою позицією має ідею «досконалості» [47].

«Обдурювати чи бути обдуреним» - ставить у підзаголовку питання автор статті «Бій з тінню» О. Айзенберг у газеті «Київський телеграф» за 24 липня 2004 року: «Таким чином, нікому, крім зацікавлених осіб, нема сенсу в тому, щоб обдурювати або бути обдуреними у своїх застарілих надіях на олімпійські ідеали» [109]. Тоді, робить висновок автор, заборона на допінг більше не потрібна. На жаль, зазначається у статті «можна припустити, що фармацевтичні гіганти, які ведуть нещадну боротьбу з допінгом за дорученням відповідних спортивних структур, самі ж його і виробляють» На жаль, заради перемоги у змаганнях люди не гребують ніякими методами, у тому числі дуже аморальними. Справжня мораль лише у тому, що «закон повинен виконуватися реально». Це – аксіома». «Якщо закон не виконується принципово, немає сенсу

у такому законі – він компрометує владу». Додамо, що це компрометує усе суспільство, національну спільноту, говорить про неї як про недосконалу та недорозвинену: «Вигоду ж, до того ж незаконну, отримують інші» [109]. Незважаючи на те, що цивілізоване суспільство створює реальний захист проти подібних негативних явищ, наприклад, введення антимонопольного законодавства, але вочевидь, цього не достатньо, і потворні порушення норм спортивної та загальносуспільної етики та моралі повсякчас з'являються знову і знову.

Професор М. Сараф вважає, що «професіоналізація спорту в останні двадцять п'ять років набула майже загального характеру і стала усіма, хто ще зовсім недавно ставився до неї дуже критично, розглядатися майже як природний процес цього розвитку». Однак я геть, як й раніше, гадаю, що фаховий спорт, цілком наділений правом на самостійне існування, є явище дещо іншого ґатунку, ніж спорт, орієнтований гуманістичні ідеали самовдосконалення, приятельської змагальності та соціальній гармонії. Але що у час саме професійний спорт займає домінують в ієрархії цього були діяльності, оскільки події та люди саме сфери професійного спорту задають тут тон привертають найбільше зацікавлення глядачів і читачів, оскільки вони у найбільшою мірою визначають характері і зміст суспільної думки щодо приводу спорту, і навіть потужно впливають інші сфери суспільної життя (економіку, політику, культуру), остільки стають дедалі актуальнішими та такими, що набувають загального характеру породжувані їм етичні проблеми. (М. Сараф) [118].

Саме тут, підкреслює професор, і «виникають проблеми професійної етики: чи будуть форми твого самоствердження сприяти розгортання й удосконаленню того простору, чи дадуть вони нові можливості твоїм партнерам-конкурентам, будуть вони об'єктивно зацікавлені у співробітництві-суперництві з тобою, наскільки співвідноситься добре що вузької професійної сфері зі благом загальнозначущим у соціальному плані, наскільки ти, реалізуючи професійний інтерес, розвиваєш чи утрачаєш у собі людину». [118]

Спортивна етика передбачає регулярний та обов'язковий обмін інформацією між учасниками спортивних заходів. Інша річ корпоративні секрети (технічні, технологічні та інших.), які існують в областях високоефективної виробничої, комерційної діяльності, галузю якої є професійний спорт, - етика потребує їхнього збереження.

Спортивна етика вимагає від учасників спортивних відносин дотримання корпоративної честі, тобто гідного уявлення про свій клуб, свою партію, публічної демонстрації їх престижу. Спортивна етика вимагає виявляти солідарність, коли справа стосується забезпечення, захисту національних інтересів і товаришів з професії, незалежно від своєї клубної та національної приналежності.

Деякі дослідники наполягають, що спортивна етика не дозволяє використовувати цінності спорту (славу, ім'я, кольору та знаки клубів) для антигуманістичних, антигромадських чи злочинних цілей (Демшевський). [118]

Є думка, що історично спочатку з'явилась моральна практика, а вже потім виникла моральна свідомість. На ранніх стадіях, в часи первісного суспільства мораль являла собою реальну практику людських відносин. [120]

Але в силу рефлексивного характеру людської діяльності, в результаті якої виникає її усвідомлення і одночасно все більше визначається усвідомленням, із заглибленням різноманітності соціуму і відповідним ускладненням відносин між людьми мораль віддаляється від реальної практики людей, переміщаючись в ідеальну сферу (сферу належного). Як наслідок, моральне життя і суспільства, і окремої людини, формується як складна структура, в якій основним елементом є моральна практика. [120]

Як відомо, жодна спільнота не може існувати і розвиватися без вирішення різних суперечних, в основному протилежних, інтересів людей, існування людських спільнот також залежить від дотримання конкретних взаємних обов'язків, правил поведінки, які поступово стають звичними та загальноприйнятними, які згодом перетворюються на традиції, звичаї, стійкі норми поведінки. Отже, суспільство в процесі історичного розвитку винайшло

неповторний соціальний інструмент для регуляції та спрямування поведінки людей, щоб вони не руйнували структуру соціуму в боротьбі за окремі вузькі інтереси, але й зміцнювали його, усвідомлюючи свою зацікавленість у спільному існуванні та розвитку. Мораль виступає тим інструментом та соціальним інститутом, який працює на зміцнення структури суспільства. [120]

Вважається, що існують *різні форми етики та моралі*. Одна форма моралі являє собою особисті моральні якості (наприклад, скромність, щирість, відповідальність і т. д.). Друга форма моралі виявляється в сукупності норм суспільної поведінки і оціночних уявленнях (наприклад, «не вбий», «не вкради» і т. д. також «порядно», «справедливо» і т. д.).

Отже, *моральні якості* є як моральними нормами і оціночними уявленнями, так і реалізуються у відносинах між індивідами і виражають їхні суспільні зв'язки. Що стосується першого випадку, то тут ці зв'язки виступають в суб'єктивно-особистісній формі, стосовно другого – як об'єктивний, «надіндивідуальний» зв'язок. Таким чином ми можемо собі дозволити називати мораль соціальними стосунками.

Філософія розрізняє *два рівні або дві сфери морального життя людини*: сфера сущого і сфера належного. Сутність схеми сущого полягає в норових, які реально існують, дійсних ціннісних значеннях реальних форм соціальних взаємовідносин між особами. А ось сфера належного включає в собі нормативні установки моральної свідомості. Таким чином мораль не вичерпується моральною свідомістю. Мораль також являє собою ціннісний зміст, який значиться в існуючих між суспільних стосунках, у практичній взаємодії людей. Аналізуючи поведінку людей, тобто практику, мораль створює конкретні умови («як має бути»), які мають підтримку громадської думки і (або) власною совістю людини, її переконаннями. Отже, мораль це по суті система вимог, норм поведінки, які історично були закладені в суспільство і її дотримання несе добровільний характер. [47, 120]

Інститут спорту і потребує дотримання моралі, і формує нові морально-етичні категорії як у власному, так і загально-соціальному комунікативному просторі. На цьому шляху етика спорту стикається з цілим рядом загроз та морально-етичних руйнувань, без переборення яких розвиток неможливий. Це такі загрози:

- надмірна комерціалізація, преференції «елітним» та «дорогим» видам спорту перед масовими;
- недосяжність спорту для широких верств населення;
- елітизація і навіть олігархізація спортивного процесу, закритість прийняття важливих рішень;
- допінгізація, надмірне та нелегальне застосування лікарських та інших засобів для підсилення фізіологічних здібностей людського організму;
- корупція та хабарництво у сфері спорту, продажність чиновників від спорту;
- надмірна заполітизованість спортивного процесу, використання спорту та спортсменів у політиці, комерційних іміджевих акціях;
- соціальна незахищеність спортсменів, що закінчили виступати, загроза безробіття та відсутність соціальної адаптації.

Питання для контролю:

1. Що говорили про морально-етичну свідомість видатні мислителі минулого?
2. Як пов'язані спорт і загальна етика?

ЗАГАЛЬНІ РИСИ ТА ПРИНЦИПИ ДІЛОВОЇ КОРПОРАТИВНОЇ ЕТИКИ

Професійна (корпоративна) етика являє собою систему морально-етичних норм, що є базовими та регулюють стосунки між людьми певної професії. Крім того, це – система досліджень етичного спрямування відносно основних принципів та засад професійної діяльності. [42]

Такими принципами є:

- 1) відчуття та збереження професійної солідарності;
- 2) першочерговість усвідомлення обов'язку та честі;
- 3) особлива форма відповідальності, обумовлена предметом і родом діяльності.

Етика сфери фізичної культури та спорту пов'язана та обумовлена важливістю та функціональністю спорту як соціальної мегаінституції, що відповідає за виховання та формування як людської тілесності, так і духовності, як за конструювання соціальних інновацій, так і збереження безцінних традицій. Сучасне суспільство потребує морального спорту, сповненого високих гуманітарних принципів, усвідомлення цінності кожної людської особистості. Такий підхід потребує врахування та дотримання наступних моментів:

- відкритості та доступності спорту;
- масовості спорту, залучення широких верств населення;
- зняття за допомогою спорту надмірної агресії, яка формується у суспільстві;
- регулювання за допомогою спорту гендерних проблем, що виникають.

Головною смисловою віссю парадигмальної пари етики та етикету є відчуття того, що:

- Все має йти за планом;

- Етична поведінка є більш вигідною, ніж не етична;
- Антиподом етичної поведінки є поведінка нетолерантна (девіантна)

[122]

Положення професійної етики є засадничими для професійного етикету, основними елементами якого слід вважати такі принципи та методи:

- 1) Завжди посміхатись та бути приязним до людей;
- 2) навчіться любити людей, перейматися їхніми проблемами;
- 3) намагайтеся не помічати негативних рис партнера чи клієнта, спробуйте зрозуміти його;
- 4) вміти слухати співбесідника (клієнта);
- 5) повага до представників протилежної статі;
- 6) недопустимість вживання фамільярних, грубих та панібратських звернень до клієнта (опонента);
- 7) уважність до побажань та прохань клієнтів, особливо клієнток (вони це обов'язково поважатимуть); [122]
- 8) якщо ви не здатні самі (або вам дуже важко) дотримуватись етичної поведінки з представниками протилежної статі, представниками інших рас та національностей, найміть працівників, у яких це буде краще виходити;
- 9) грамотне та етичне спілкування в Інтернеті;
- 10) повага до підлеглих, вміння правильно побудувати стосунки з ними.

[122]

Сучасні дослідники під професійної етикою розуміють «систему принципів, і ціннісних думок, що регулюють відносини у сфері певного виду професійної діяльності» (М. Сараф). Ця сфера у першу чергу визначається включенням до неї суб'єкта з урахуванням трудового законодавства (контракт, оренда та інші форми домовленості, навіть примус). Безумовно, найважливішу роль тут відіграє професіональна підготовка (освіта, кваліфікація, досвід минулого і т.п.), але ці обов'язкові (хоча й завжди) умови вступу до найцікавішої фахової діяльності. [118]

Важливо підкреслити, що «якщо етика (мораль та моральність) регулює відносини між людьми з точки зору їх визнання одне одного як частини людської спільноти, то професійна етика регулює відносини між суб'єктами професійної сфери», вона «визначає не ставлення людини до людини, не умови гуртожитку, а ставлення одного колеги до іншого, умови спільної і однотипної праці». Щодо спорту, то останні дослідження говорять про «відносини між функціями чи торгівлі між соціальними ролями у сфері спортивних змагань, головне завдання яких - отримання комерційної прибутку» (М. Сараф). [118]

Перш ніж говорити про корпоративну етику, окреслимо основні види та риси корпоративних культур. Сьогодні науковці визначають такі види корпоративної культури: 1) ринкова, 2) адхократична; 3) ієрархічна; 4) кланова [42, С.258] Визначення основних рис професійної культури важливе для розуміння та усвідомлення пануючих у кожному типі корпоративної культури морально-етичних норм поведінки. Кожна з вказаних культур має свою специфіку, від якої і залежить характер внутрішньо-культурної етики та виробленого етикету.

Ринкова культура визначається орієнтацією на ефективний результат, акцентуванням прагнення до перемоги, концентрацією на завданні проникнення на професійні ринки, пріоритетом конкурентного ціноутворення, прагнення лідерства на ринку, організаційно-жорсткими орієнтаціями на конкурентну спроможність, формуванням у лідерів твердих рис та орієнтації на конкурентоспроможність. *Ієрархічна* ж культура більш формалізована і структурована, діями людей керують процедури, організацію об'єднують формальні правила й офіційна політика. *Адхократична* корпоративна культура характеризується динамічною підприємливістю, готовністю іти на ризик, сполучним елементом організації є відданість експериментуванню та інноваціям. Для *кланової* культури властива схожість організацій на великі родини, сполучним елементом організації є відданість експериментуванню та інноваціям. [42, С.258]

Професійна етика є невід'ємною складовою професійної культури, яка потребує детальної підготовки, формування та формулювання її основних принципів, проектування майбутніх форматів, вироблення стратегії і тактики, формулювання цілей та вибір цінностей. Ядром професійної етики є вироблення стилю поведінки. До процесу вироблення базових етичних принципів в середині корпорації бажано залучити якнайбільшу кількість учасників, тобто широкі кола персоналу, залучати співробітників до продуктивної та креативної співпраці.

Основними елементами професійної етики є:

- 1) базові гуманістичні вітальні цінності, налаштованість на соціальну взаємодію;
- 2) цінності ефективного та продуктивного процесу спільної діяльності
- 3) шляхи та методи реалізації спільних корпоративних інтересів
- 4) методи мотиваційного спонукання до ефективної діяльності
- 5) контроль за дотриманням базових етичних та світоглядно-гуманітарних суспільних норм у процесі корпоративно-професійної діяльності
- 6) допустимі кордони та методи внутрішньо-корпоративного впливу

Корпоративна етика, крім того, включає в собі такі атрибути:

- моральні цінності, які співробітники сповідують у першу чергу у своєму житті та роботі;
- довіра до керівництва, упевненість в успіху, взаємодопомозі та справедливості;
- комфортна система спілкування в колективі, вдале використання усної та письмової комунікації;
- поважливе ставлення до використання часу, розуміння важливості його планування, ефективного планування розпорядку дня;
- якість взаємовідносин між колегами різного віку, статі, статусу, рівня знань;
- забезпечення умов для розвитку та саморозвитку персоналу, регулярні тренінги, якісна передача професійного досвіду;

- дотримання правил трудової етики, використання методів стимулювання якості роботи персоналу;
 - увага до іміджу співробітників, діловий стиль одягу та поведінки.
- [3, 42]

Ділова людина має вміти слухати як партнера, так і опонента, цілком зосереджуватись на виконанні своїх обов'язків. Тому під час роботи недопустиме використання телефону для особистих дзвінків, порушити цей принцип можна лише у крайньому випадку.

Спортивна професійна етика має свою специфіку та включає в себе:

- 1) взаємовідносини тренера з вихованцями, зокрема, та специфічні стосунки, що стосуються участі у змагання, реабілітацію після травми або у зв'язку із хворобою
- 2) окреслення меж, за якими тактика спортивної боротьби переходить у стан непорядної та антисоціальної поведінки
- 3) базові норми взаємостосунків між спортсменами за умови існування внутрішньо командної або міжгрупової конкуренції
- 4) прийоми та методи вирішення етико-моральних протиріч та конфліктів при заміні тренера або переході в інший спортивний колектив (зміна команди)
- 5) стосунки із судьями, з болільниками, з широким спортивним середовищем

Важливо пам'ятати, що загальна професійна мораль спирається на певний каркас, тобто центральні (базові) принципи, без яких подібне явище просто не існує:

- високий рівень професійності;
- усвідомлення професійного обов'язку;
- професійна честь та гідність;
- толерантність та тактовність;
- професійний оптимізм;

- розуміння міри та «золотої середини» (між пихатістю, марнославством та приниженням, надмірним заграванням)

- професійна діяльність має бути освячена «високою» метою.

Сучасна наука виробила певні принципи та напрямки гуманізації виробничих професій, а, отже, і підвищення людино центричності професійної культури:

1. в системі управління, професійного менеджменту наголос має робитися на цінності, а не на ціни, на загальнолюдській культурі;

2. основою управління процесами має базуватися на організаційній культурі;

3. пріоритет етико-моральних методів мотивації перед корисливо-хижацькими, врахування особистих потреб працівників організації;

4. підвищення рівня інтелектуалізації та освіти в системі менеджменту;

5. піклування до створення комфортних умов праці;

6. підтримання прагнення персоналу до самореалізації та самовдосконалення;

7. обов'язковість створення фірмового стилю, вироблення у персоналу смаку до покращення власного індивідуального іміджу та фірмового дизайну;

8. формування здорового колективізму, вміння працювати у колективі, але прагнути до розкриття індивідуальних здібностей;

9. опертя на знання історії власної організації, її засновників та найбільш достойних людей.

10. прискіплива увага до останніх досягнень науки у сфері корпоративної етики. [42]

Професійна культура містить у собі професійну місію. Дослідник професійної культури С. Седун так обґрунтував необхідність визначення професійної місії для індивіда:

- 1) створення спеціальної структури психологічних консультацій для психологічної підтримки окремої людини;
- 2) «включеність у свою власну безпосередню діяльність, любов до найменшої її грані, простий гармонійний зв'язок цієї діяльності із життям світу в цілому»;
- 3) поєднання високого професіоналізму, морального способу життя та душевних сил людини;
- 4) людина, що не випадково вибирає професію, зберігає їй вірність, отже, вона знайшла своє покликання;
- 5) професіональна місія співробітника має поєднуватися зі функціональними структурами організації, відповідати загально-організаційним завданням;
- 6) подібна місія формує у співробітників етику відповідальності та віру у позитивний результат та розвиток спільної справи;
- 7) концепція професійної місії сприяє постійному включенню людини у спільний організаційно-виробничий процес [42, 74]

Питання до контролю:

1. З яких елементів складається корпоративна культура?
2. Як, на вашу думку, співвідноситься професійна культура, професійна місія та професійна етика?

ПРИНЦИПИ СПРАВЕДЛИВОЇ ГРИ ТА ОЛІМПІЗМУ

Наприкінці XIX століття були відроджені Олімпійські ігри. Світова спільнота згадала чудову традицію, яка об'єднувала народи і підносила гармонійне поєднання спортивного тіла та духу. Олімпізм є справжньою філософією життя, що базується на основі уявлення про гармонію тіла, духу, розуму та волі людини. Олімпійський рух є концентрованим проявом прагнення до захисту людської гідності, збереження миру, поваги до всезагальних етичних принципів.

Олімпійський рух включає в себе численні організації – Міжнародний Олімпійський комітет, національні федерації, національні олімпійські комітети, національні асоціації, організаційні комітети олімпійських ігор. Цей рух охоплює п'ять континентів. [100, 139]

Відомо, що принципи олімпізму, сформульовані ще П. Кубертенем, включають наступні моменти:

- захист стабільності спортивного процесу
- кодекс честі, сформульований ще у давньогрецькі часи
- захист особистої гідності та честі спортсмена
- формування сильного характеру та вміння програвати
- усвідомлення моральних зобов'язань перед суспільством
- формування свідомого громадянства та почуття патріотизму

В Олімпійській хартії ці принципи визначаються так:

1) «Олімпійський рух являє собою життєву філософію, що підносить і сполучає в єдине ціле переваги тіла, волі та розуму»;

2) «Метою олімпійського руху є становлення спорту на службу гармонійного розвитку людини, щоб сприяти створенню мирного суспільства, що піклується про збереження людської гідності»;

3) Діяльність олімпійського руху носить погоджений, організований, постійний і універсальний характер і здійснюється під верховною орудою Міжнародного олімпійського комітету, всіх організацій і осіб, натхнених його цінностями»;

4) «право займатися спортом є правом людини; кожна людина повинна мати змогу займатися спортом без будь-якої дискримінації та в Олімпійському дусі, що вимагає взаєморозуміння, духу дружби, солідарності й чесної гри»;

5) «несумісною з належністю до олімпійського руху є будь-яка форма дискримінації стосовно країни або особи за расовими, релігійними, політичними, статевими або іншими ознаками»;

6) «критерієм належності до Олімпійського руху є згода додержуватися положень Олімпійської хартії й визнання Міжнародним олімпійським комітетом». [139]

Принцип «справедливої гри» передбачає дотримання базових етичних принципів діяльності у сфері спорту:

- сприйняття всезагального як базової цінності людської діяльності;
- «Інший» як носій всезагального;
- прагнення особистості до високого особистісного статусу у сфері спорту;
- захист базових етичних норм та принципів суспільного життя та їхнє зміцнення;
- прагнення до утвердження загально-соціальних норм, які формують простір соціальних статусів;
- прагнення до захисту власної гідності та реалізації права бути достойним звання першого. [49, 100]

В 1992 році Рада Європи прийняла Кодекс спортивної етики, призначений для вирішення етичних проблем, які виникають у спорті (расизм, насилля та ін.) і просування принципу справедливої гри. Цей документ є додатком до Спортивної хартії Європи, розробленої в тому ж році з метою

підтвердити невід'ємне право кожної людини на спорт і фізичний розвиток. Розширена цитата з кодексу забезпечить надання повного уявлення про етико-моральні принципи спортивної діяльності та про ставлення до них з боку держави: [100]

«1. Кодекс спортивної етики Ради Європи Справедлива гра – шлях до перемоги є заявою про наміри, прийнятою міністрами Європи, відповідальними за спорт.

2. У основні принципи Кодексу закладені міркування етичного характеру, спрямовані на дотримання справедливої гри, які є невід'ємною частиною, а не факультативними елементами усієї спортивної діяльності, спортивної політики, політики управління, і застосовуються в усіх сферах як рекреаційної, такі спортивної діяльності.

3. Кодекс забезпечує міцну етичну основу для боротьби з негативними проявами в сучасному суспільстві, які підривають традиційну основу спорту – основу, побудовану на справедливій грі, товаристві. Мета Кодексу

4. Основною метою Кодексу є Справедлива гра в спорті для дітей і юнацтва, маючи на увазі те, що завтра вони стануть дорослими учасниками і зірками спорту. Кодекс призначається для установі дорослих осіб, які мають пряме або непряме відношення до залучення молоді до участі в спорті.

5. Кодекс включає положення про ПРАВО дітей і юнацтва брати участь в спортивній діяльності і насолоджуватися нею, а також ОБОВ'ЯЗОК установі дорослих осіб поширювати правила Справедливої гри і забезпечувати повагу названих прав.

6. У визначення поняття Справедлива гра включено більше, ніж просте наслідування правил спортивної діяльності воно включає поняття дружби, повагу і шанування атмосфери, в якій здійснюється рекреаційна або спортивна діяльність. Справедлива гра – це образ мислення, а не лише поведінка. Вона виключає обман, застосування допінгу, насильство, образи (фізичні і словесні), експлуатацію, а також нерівні можливості, надмірну комерціалізацію і корупцію.

7. **Справедлива гра** – поняття позитивне. Кодекс визнає, що спорт є громадською і культурною діяльністю, яка, при дотриманні правил Справедливої гри, збагачує суспільство і зміцнює дружбу між народами. Спорт визнається також як вид індивідуальної діяльності, яка, при її справедливому проведенні, надає можливості самовдосконалення, самовираження і реалізації особистих досягнень, набуття навичок і демонстрації майстерності соціальної взаємодії, хорошого проведення вільного часу, здоров'я і благополуччя. Залучення до занять спортом накладає відповідальність на суспільство, що має в розпорядженні широку мережу клубів, і на лідерів, що працюють добровільно. На додаток до цього відповідальність за деякі види діяльності сприятиме виробленню правильного відношення до довкілля. Відповідальність за дотримання Справедливої гри

8. Кодекс визнає, що залучення до занять спортом дітей і юнацтва охоплює широкі соціальні верстви. Він також визнає, що потенційні вигоди для суспільства і окремих осіб значно зростуть при дотриманні Справедливої гри і отримання нею центрального місця замість займаного раніше периферійного. Кодекс визнає, що Справедлива гра повинна користуватися найвищим пріоритетом у всіх, хто безпосередньо або опосередковано впливає на спортивну діяльність дітей і юнацтва. Ці пріоритети включають:

8.1. Уряди на всіх рівнях, включаючи організації, що працюють з ними. Освітні установи несуть особливу відповідальність;

8.2. Спортивні організації і організації, що стосуються спорту, включаючи спортивні федерації і інші органи управління, асоціації фізичного виховання, тренерські центри і інститути, осіб медичної і фармакологічної професій і засоби масової інформації. Комерційний сектор, що включає виробників спортивних товарів, агентства з роздрібною торгівлі і маркетингу, також несе відповідальність зате, щоб сприяти дотриманню Справедливої гри;

8.3. Окремі особи, включаючи батьків, педагогів, тренерів, суддів, офіційних осіб, керівників спорту, адміністраторів, журналістів, лікарів і фармацевтів, а також тих зірок в спорті, які досягли слави і спортивної досконалості. Кодекс

дотримується незалежно від того, чи здійснюється діяльність на добровільній або професійній основі. Глядачі на спортивних змаганнях також несуть відповідальність за дотримання Кодексу.

9. Кожна з вказаних осіб і установ повинна виконувати свою роль і нести свою відповідальність. Цей Кодекс етики адресується їм. Він буде ефективним тільки тоді, коли всі, залучені до спорту, будуть готові взяти на себе відповідальність, закладену в Кодексі.

10. Уряди несуть відповідальність за те, щоб:

10.1. заохочувати впровадження високих етичних норм в усі сфери суспільства, де здійснюється спортивна діяльність;

10.2. заохочувати і підтримувати організації і окремих осіб, які строго дотримуються етичних принципів у своїй роботі в сфері спорту;

10.3. сприяти, щоб в системі професійного навчання була здійснена підтримка спортивної діяльності і правил Справедливої гри як однієї з центральних частин програм фізичного виховання;

10.4. підтримувати ініціативи, спрямовані на впровадження Справедливої гри в спорті, і заохочувати організації, які розглядають Справедливу гру як пріоритетну у своїй роботі;

10.5. заохочувати дослідницьку роботу на національному і міжнародному рівнях, спрямовану на поліпшення нашого розуміння комплексу питань, пов'язаних із залученням молоді до спорту, таку, що виявляє випадки неправильної поведінки, а також можливості з впровадження Справедливої гри. Спортивні організації та організації, що стосуються до спорту;

11. Спортивні організації та організації, що стосуються спорту, несуть відповідальність і повинні :

11.1. публікувати чіткі установки, що вважати етичним або неетичним в поведінці, і забезпечувати, щоб на усіх рівнях участі в спортивній діяльності або в процесі залучення до неї завжди використовувалися відповідні заохочення або покарання ;

11.2. забезпечувати, щоб усі рішення в конкретному виді спорту приймалися

відповідно до Кодексу етики, який відображає положення Європейського Кодексу;

11.3. підвищувати увагу до справедливої гри в межах своєї сфери впливу за допомогою проведення різних кампаній, церемоній нагородження, поширення матеріалів виховного характеру і використання можливостей в процесі тренувань. Вони також повинні керувати цим процесом і оцінювати його результати ;

11.4. визначити такі системи, які б винагороджували за особисті досягнення в дотриманні Справедливої гри, окрім успішних виступів в змаганнях ;

11.5. забезпечувати допомогу і підтримку засобам масової інформації з тим, щоб вони сприяли пропаганді етичної поведінки ;

11.6. забезпечувати, щоб структура змагань відповідала особливим вимогам молодого і підростаючого покоління і забезпечувала для них можливість участі в діяльності на різних рівнях – від рекреаційного до змагань високого класу;

11.7. підтримувати зміни правил з тим, щоб вони відповідали особливостям дуже молодих і незрілих людей і акцентували увагу швидше на Справедливій грі, ніж на успішних виступах у змаганнях;

11.8. забезпечувати заходи безпеки з метою уникнення експлуатації дітей, особливо обдарованих;

11.9. забезпечити, щоб усі люди, що входять в організацію, або асоціативні члени, які несуть відповідальність за дітей і молодь, мали відповідну кваліфікацію для організації управління, тренувального процесу і навчання, особливо в частині розуміння біологічних і фізіологічних змін, що відбуваються в організмі дитини в період його дозрівання.

12. Окремі особи несуть відповідальність та зобов'язані :

12.1. подавати приклад своєю поведінкою з тим, щоб діти і молодь наслідували їх, а також в жодному разі не заохочувати і особисто не проявляти та не заохочувати інших до несправедливої гри, застосовуючи відповідне покарання у випадку негідної поведінки;

12.2. забезпечити, щоб власний рівень підготовки і кваліфікація відповідали

особливостям дітей нарізних стадіях їхньої спортивної діяльності;

12.3. вважати своїм першочерговим завданням турботу про здоров'я, безпеку і благополуччя дитини або молодого спортсмена і забезпечити, щоб ці вимоги не домінували над репутацією школи, клубу, тренера або батька;

12.4. сприяти тому, щоб набутий дітьми спортивний досвід залучив їх до занять фізичною діяльністю для зміцнення здоров'я протягом усього життя ;

12.5. виключити підхід до дітей просто як до маленьких дорослих, пам'ятати про фізіологічні і біологічні зміни в їхньому організмі період дозрівання і про вплив цього на результати їх виступів;

12.6. не покладати на дитину надій, що перевершують його можливості;

12.7. ставити *в центр уваги задоволення* від виконуваної ними діяльності і ніколи не чинити тиск на дитину відносно її вибору брати участь або не брати участь в тій або іншій діяльності;

12.8. ставитись однаково як до обдарованих, такі до менш обдарованих дітей, підкреслювати та заохочувати особисті досягнення і спортивні навички так само які успіхи у змаганнях;

12.9. заохочувати дітей у винаході ними нових ігор з власними правилами, а також виконання ними ролей керівника, тренера, судді, а не лише учасника визначення самими дітьми заходів заохочення за Справедливу гру і особистої відповідальності за свої вчинки;

12.10. надавати дитині і її батькам повну інформацію відносно її можливостей в досягненні високих результатів.

Висновок:

13. Справедлива гра є невід'ємною і важливою умовою успішного розвитку спорту і залучення до спорту. За допомогою Справедливої гри виграють усі – від окремих осіб до спортивних організацій і суспільства в цілому. На всіх нас лежить відповідальність за поширення і дотримання Справедливої гри». [100]

3 травня 2006 року в Україні був прийнятий Кодекс честі Олімпійця України, який сформулював базові принципи діяльності вітчизняних

спортсменів та спеціалістів галузі спорту в руслі світового олімпійського руху. [100,150]

КОДЕКС ЧЕСТІ ОЛІМПІЙЦЯ УКРАЇНИ

I. Загальні положення

Кодекс честі – це сукупність найвищих моральних принципів, якими людина керується в особистій і громадській поведінці. Кодекс честі олімпійця України розроблений з урахуванням норми вимог Конституції України, чинного законодавства України в сферах освіти, фізичної культури і спорту, положень Олімпійської хартії, Етичного кодексу МОК, Антидопінгового кодексу. Кодекс честі олімпійця України – це фундаментальний та універсальний документ, який є нормативною основою української системи спортивного виховання і самовдосконалення. Мета Кодексу полягає в тому, щоб через широку гармонізацію форм, методів і принципів виховної роботи домогтися успіху у підготовці спортсменів, майбутніх олімпійців. Кінцевим її результатом є вихідна рівень усебічно розвиненої особистості з глибокими морально-етичними переконаннями, правилами та нормами життя в українському суспільстві, під час навчально-тренувальних зборів та змагань на європейській і світовій аренах. Головне спрямування Кодексу полягає у сприянні розвитку олімпізму в Україні, активізації руху за духовне збагачення та моральне очищення всього суспільства, утвердження цивілізованого способу життя, зміцнення здоров'я української нації. [150]

Олімпізм – це філософія життя, яка звеличує та об'єднує в гармонійне ціле найвищі якості духу, волі, душі, розуму та тіла, формує повагу до універсальних фундаментальних етичних принципів і ставить спорт на служіння гармонійному розвитку людини. Кожен громадянин, незалежно від національності, віку, статі, фаху, ідеологічних чи релігійних переконань, має законне право на заняття спортом в Україні. Спорт є тією біоенергетичною і соціальною силою суспільства, яка реальністю ефективного впливу на людину,

здатністю розкривати її вроджені якості, визначає спосіб і стиль життя особистості. [150]

Людина-спортсмен вирізняється у своїй трудовій діяльності високим почуттям відповідальності, умінням цінувати час, завзятістю і наполегливістю, здатністю швидко приймати рішення, легко знаходити спільну мову з колегами, суперниками і вболівальниками, активною участю у *громадському* житті як колективу, такі всього суспільства. Норми та вимоги Кодексу втілюються вжиття впродовж усього періоду спортивної діяльності атлета під час навчально-тренувальних занять та зборів, змагань, повсякденного життя. Відповідальність за виховання спортсменів, майбутніх олімпійців у дусі норм та вимог Кодексу честі олімпійця України покладається на батьків, викладачів, вчителів, тренерів, менеджерів сфери фізичної культури, спорту та олімпійського руху, системи органів виконавчої влади і громадських організацій. [150]

Згідно кодексу олімпієць повинен: жити з великою вірою й усвідомленням обраності своєї землі; постійно дбати про примноження слави Державного Герба України; постійно працювати над розвитком почуттів дружби, товаришування, колективізму; пам'ятати, що вихід на вершину спортивного Олімпу – це колективний труд його батьків, тренерів, науковців, лікарів, масажистів, управлінців і обслуговуючого персоналу різних сфер діяльності, виховувати в собі постійне прагнення вчитись і самовдосконалюватись; навчитись і уміти працювати з максимальною віддачею духовної і фізичної енергії; ставити за мету збагачення нашого суспільства шляхетністю, чесністю, добрими вчинками; жити за загальнолюдськими чеснотами, які є визначальними в досягненні вершин спортивної майстерності: вірою, надією, любов'ю, мудрістю, справедливістю, хоробрістю, волею, стриманістю, доброзичливістю; пам'ятати, що він у постійному моральному боргу перед своїми батьками; вчитися стійко і гідно переносити поразку, завдану кривду, образу, не допускати фізичної розправи над своїм

супротивником чи кривдником; пам'ятати, що спортивний дух – це сплав людської волі, тіла та розуму. Вживання допінгу принципово суперечить спортивному духу; виробляти в собі звичку ділитися своїми надбаннями – матеріальними і духовними – з тим, хто того потребує; не допускати бруду, злоби і неправди у ставленні до своїх суперників як у думках своїх, так і в діях; бути милосердним, бороти в оточуючих байдужість і черствість, не допускати проявів негативного ставлення до навколишнього природного середовища; не допускати насильства над людьми, не залишатись осторонь, коли ближньому потрібна допомога. Розвинені фізичні якості, вміння і навички використовуються тільки для захисту слабшого та заради справедливості; не плямувати свою гідність – навіть помислами – про незаконне заволодіння чужою матеріальною чи інтелектуальною власністю; пам'ятати, що спортивна діяльність несумісна з найприкрішими і найганебнішими рисами характеру людини: чванливістю, заздрістю, зажерливістю, гнівом, лінівством, приниженням людської гідності; не забувати, що найтяжчим злочином є позбавлення людини життя, а юридично і морально неприпустимою дією – зумисне завдання їй тілесних ушкоджень; очищувати від скверни себе, колектив і все українське суспільство. Боротись із проявами пияцтва, наркоманії, бродяжництва, безпритульності та іншими антиморальними явищами; постійно пам'ятати про особливу роль жінки, проявляти щодо неї вихованість, благородство, повагу, турбуватися про піднесення її значимості у спортивній діяльності й громадському житті; робити все можливе, щоб для спортсмена та оточуючих його людей спорт і олімпізм стали сутністю їхнього життя, були вірними, незмінними і надійними супутниками повсякденної діяльності.[150]

Сьогодні очевидно, що професійна спортивна етика має формуватися у відповідності з принципами комунікативної теорії. Розглядаючи професійну етику спортивної сфери у розрізі сучасної комунікативної та екологічної етики, бачимо актуальність та значущість етико-морального формотворення у спорті, важливість перманентного моніторингу процесу соціальної комунікації серед

акторів спорту, створення соціального простору етики відповідальності, «людиномірності» та громадянського дискурсу.

Сучасна концепція збалансованого розвитку цивілізації, сформульована ще Римським клубом наприкінці 1960-х, вимагає формування та дотримання раціональних гуманістичних принципів соціальної взаємодії та комунікації, однією з базових складових якої є професійна корпоративна етика. У сфері спорту корпоративна етика формується та розвивається відповідно до змін та зрушень у структурі суспільства, до взаємодії між державою та громадянською спільнотою. [65]

Отже, *основними ціннісно-моральними засадами спортивної етики* є такі:

- етика спорту створюється на базі принципу, сформульованого ще І.Кантом: «Усі матеріальні практичні принципи, як такі, суть зовсім одного ж того роду і підпадають під загальний принцип себелюбства або особистого щастя» [І.Кант];

- елементи етикету у спорті є втіленням базових принципів етики, вони слугують для полегшення комунікації у сфері спорту; утвердження між учасниками єдиного комунікативного поля; гарантії якості та результативності процесу комунікативної взаємодії; спортсменам етикет потрібен як зручний інструмент досягнення та збереження власної професійної та ділової легітимності та респектабельності [65];

- «людина не може існувати не перетворюючи світ; навіть зводячи найпростішу оселю, їй доводиться змінювати своє довкілля» (А.Єрмоленко) [35, С.210];

- спорт як раз та сфера, де людина перетворює світ, перетворюючи себе; і при цьому вона не спотворює еко-середовище, вона здатна його удосконалювати, покращувати; завдяки спорту вона здатна звільнитися від зайвих некорисних і навіть небезпечних бажань;

➤ творення особистості у сфері спорту в основному не вимагає спеціального великого фінансування, а можливості невичерпні. «Оскільки ми живі істоти, ми маємо стверджувати й захищати себе як систему, а отже боротися з хвороботворними мікроорганізмами, знищуючи їх» [35, С.211];

Виникає питання, чи справжнє спортивне життя, що корелюється із здоровим способом життя та фізичною культурою, не є фізичним і духовним очищення людини від усього зайвого та недосконалого? Професор А.Єрмоленко стверджує, що «...як біологічна істота, що прагнутиме самозбереження і самоствердження, людина завжди здійснюватиме свої інтервенції в зовнішню природу, а отже, завжди матиме своє, притаманне саме їй, докільля, що окреслюватиме світ її існування і забезпечуватиме його відповідними засобами» [35, С.211].

Людина в умовах «планетарної відповідальності за світ», коли вона володіє «руйнівною силою» (В.Гугенбергер), що знищує світ, мала б звернутися до самовдосконалення як духовного, так і тілесного, змінювати власні етико-моральні пріоритети: «Нечуване збільшення предметів людської відповідальності загалом впливає і на наші етичні орієнтири» [35, С.182].

Етика відповідальності сьогодні вбачається обов'язковою умовою розвитку сучасного спорту. А вона, у свою чергу, можлива за умови розвинутого комунікативного дискурсу. Професор А.Єрмоленко зазначає: «Отже, етика до якої я постійно апелюю, має бути універсалістською етикою діалогу, серцевиною якої є дискурс, за якою всі суб'єкти, зокрема й суб'єкти міжнародних відносин – окремі культури, етноси, нації, групи націй, поставали б рівноправними суб'єктами цих відносин». [35, С.370].

Проблеми спорту елімінуються із загально цивілізаційними проблемами та загрозами, де наростає протистояння між цивілізаціями, культурами, ціннісними системами. Наука ставить питання: «чи є концепт прав людини універсальним, чи його значущість знову ж таки обмежується тільки західною цивілізацією» (А. Єрмоленко) [35, С.371]. В умовах морально-етичної глобалізації спорт стає над-інституцією, що відповідає за соціальний характер

та формує нові соціально-демографічні спільноти. Великий М. Монтень казав: «Жити – це означає навчатися помирати». Спорт закликає до життя всупереч самим умовам того ж таки життя

Глобальна або універсалістська етика акцентує значущість життя заради життя, хоча часто і будь-якою ціною, а не заради «красивої» чи «достойної» смерті. Так само етика спорту спонукає і закликає жити, а не помирати, і сучасне життя потребує саме такої етики, етики сильного гуманізму, етики людини, що здатна не тільки вижити, але й зберегти природу, що є її оточенням та гарантією процвітання: «Спортсмен – це тілесна реальність, яка нагадує про трагічність людського буття, з одного боку, його обмеженість, а іншого – нездоланну і невинну життєтворчість» (Л. Сохань) [7, С.191]. Професор А.Єрмоленко закликає перевести етику сучасної людини у трансцендентально-прагматичну площину, яка «відкрита для участі в універсальному дискурсі геть усім розумним істотам, принаймні таку відкритість треба розглядати як ідеал» [7, С.373]. Через таку етику тільки і можна встановити той вічний мир на планеті, про який говорив ще І.Кант.

«Девальвація цінностей у спорті відбувається завдяки нехтуванню високими гуманістичними ідеалами. «Цінності» залишаються беззмістовним, абстрактним поняттям, якщо його розглядати поза ідеалами епохи. Вони складають основу орієнтаційних мотивів у діяльності людей, їхніх настроїв, що спонукають до фізично-спортивної діяльності», – зазначає професор М.Ібрагімов [47].

Спорт та спортивна діяльність здатні і повинні структурувати простір, в якому, за виразом І. Канта людина стає «ціллю сама по собі, тобто ніколи ніким (навіть богом) не може бути використана тільки, як засіб, не будучи при цьому разом з цим і ціллю, тому, отже, людство має бути для нас святом, оскільки людина є об'єктом морального закону» [39].

Вчинки у спорті, спортивні дії та діяльність несуть на собі тягар етичної відповідальності перед суспільством в цілому та його окремими особистостями. Окремі функції і професії у спортивному просторі є особливо етико- та морально-

емними, особливо насиченими відповідальністю за наслідки. Так, суддя міжнародної категорії з понад 20-річним досвідом, яка працювала в суддівському складі на чотирьох олімпіадах і 12 міжнародних змаганнях, член Міжнародної федерації гімнастики, до того ж перекладачка Тетяна Шуйська-Горжий зазначає: «Якщо немає стовідсоткової впевненості в помилці спортсмена, вирішуй на його користь». Вирішення морально-етичної дилеми на користь головного суб'єкта спортивного процесу – спортсмена, це – справжнє гуманістичне рішення, про що, читаємо в одному з матеріалів газети «Урядовий кур'єр» [65]. Дійсно, суддя зобов'язаний вирішувати як питання справедливої спортивної гри, так і слідкувати за збереженням морально-етичної атмосфери на змагальному полі. Ставлячи спортсмена в центр уваги, суддя дотримується принципу «людиномірності» та «людиноцентричності» у спорті, стоїть на сторожі якості спортивної комунікації.

Тут йдеться не про етику спортивних відносин взагалі, що є не менш актуальним і у цій сфері зроблено багато істотних і глибоких розробок з урахуванням принципів «Fair Play», а саме про особливості професійної спортивної етики. Необхідно ставити питання про якість учасників спортивної діяльності у розумінні як суспільної моралі, так і щодо моралі професійної, які за великим рахунком мають збігатися. Нестиковки та страшної суперечності між ними часто впадають у вічі й породжують багато подиву, непорозумінь і навіть обурень, передусім простодушних глядачів чи романтично налаштованих журналістів і засобів масової інформації. (М. Сараф)

Відомий дослідник спортивної етики професор М. Сараф зазначає, що сьогодні «багато говорять і пишеться із громадянським і моральним обуренням про агресію» у спорті, «а я гадаю, що її не більше, ніж у рибальському чи столярному справі. Просто форма агресії стає в умовах високої публічної конкуренції необхідним атрибутом видовищності дії, і тому найчастіше вона - лише як маска, без якої, зрозуміло, неспроможне відбутися жодне шоу». «Інша річ, що висока емоційно-психічна напруга, супроводжує змагання, провокує прояв агресії як і однієї з складових азарту, як і кошти, який би претензії конкурента. А професійність завжди однак пов'язана із змагальністю, тобто з

конкурентністю, з необхідністю самоствердження в діяльнісному просторі професії». «До того ж, для фахівця професійний інтерес, вирішення професійних завдань можуть заступити решту, навіть інтереси людства загалом. Крім того, у прагненні реалізації власного професіоналізму він вузькі професійні інтереси, чи інтереси власні може усвідомлювати як загальнозначущі, загальнонаціональні і навіть загальнолюдські» (М.Сараф) [118]. Для подолання подібних негативів і потрібне впровадження принципів «*Fair Play*».

Спортивна етика приречена будуватися на відповідальності спорту перед суспільством, на його формотворчих та соціотворчих можливостях. За останнє століття спорт та фізична культура перетворились на мегаінституцію, що займає таке ж значуще місце у структурі соціуму, як освіта або релігія. Більше того, у багатьох аспектах і сферах суспільного розвитку спорт навіть виходить на перше місце. Потреба у гармонійній тілесності, здоровому способі життя та якісному відпочинку заохочує до заняття спортом все ширші верстви населення. Спорт стає потрібним і необхідним у повсякденному житті. За таких обставин спортивна етика стає актуальною і визначальною не тільки для тих, хто займається спортом професійно, але і для любителів та вболівальників. [65]

Спираючись на конвенціональну теорію Л. Кольберга, можна твердити, що спортивна етика формується на постконвенціональному рівні, коли «моральні рішення генеруються правами, цінностями або принципами, з якими згодні усі індивіди, що складають або засновують те чи інше суспільство, з метою здійснення чесних та взаємовигідних практичних дій» [9, С.185] Цей рівень складається з двох етапів (ступенів), які містять: 1) «охорону базисних прав, цінностей та законних домовленостей, прийнятих у суспільстві, навіть, якщо вони суперечать конкретним правилам та законам будь-якої групи»; 2) визнання універсальних етичних принципів справедливості, які визнаються при прийнятті приватних рішень [9, С.185 – 186]. Сфера спорту, як одна з найактуальніших для окремої людини та суспільства в цілому в інформаційному суспільстві, формує свої базові принципи та цінності за даною

схемою, коли конкретні особисті рішення приймаються, виходячи з вказаних цінностей. Комунікація у спорті відбувається принаймні на декількох рівнях: 1) між спортсменами, 2) між спортсменами та тренером, 3) між спортсменами та уболівальниками. На кожному з цих рівнів комунікація відбувається за особливими принципами та правилами, часто спираючись на неоднозначні етико-моральні засади. Специфіка спортивного дискурсу вимагає врахування особистісних характеристик кожного талановитого спортсмена, неординарності та емоційності кожного справжнього тренера, прагнення до креативності у кожному спортивному змаганні та кожній спортивній грі.

Моральні питання, «не можуть бути вирішені монологічним шляхом, а вимагають колективних зусиль» [18, С.338]. Оскільки спортивні ігри це та колективна діяльність, яка спонукає до формування колективної свідомості для досягнення спільних цілей, тому для спортивної сфери вказаний принцип є особливо важливим.

Спортивна поведінка та реалії спорту вимагають вироблення цілком конкретних принципів комунікації, етикету, що ґрунтуються на базових принципах загальногуманістичної етики. Існують соціально-когнітивні поняття «соціального миру» та того, хто «керується нормами взаємодії», що формуються в рамках децентрованого світосприйняття та обов'язаного своїм виникненням диференціації світових перспектив та перспектив комунікатора [18, С.210]. Ю. Габермас сподівається, що «досить складні засади кольбергівських соціальних перспектив повинні, нарешті, вкласти у наші руки дороговказну нитку, для того, щоб звести ступені морального судження до ступенів інтеракції» [18, С.210]. Завдання етики спорту так само виробити основні засади таких перспектив, щоб внутрішньоструктурна спортивна комунікація досягла гармонії та ефективної рівноваги: «... особливого значення у житті суспільства набуває те, що умовно можна назвати «організацією тренувальних ситуацій» - ситуацій активної взаємодії індивідів, у рамках яких навмисно відкривається і навіть спеціально створюється конфлікт, але

одночасно забезпечується можливість його цивілізаційного продуктивного вирішення» [3, С.108].

Очевидно, що професійна/корпоративна діяльність визначається умовами контракту чи найму. Отже, найголовнішою етичною вимогою для акторів професійної сфери є сумлінно виконання договірних зобов'язань, які, у свою чергу, покликані як забезпечувати достатній рівень матеріальних та комерційних інтереси контрагентів, так і захищати та зміцнювати їх гуманітарні та статусні позиції. Визнаючи, що сфера спорту орієнтована на гуманістичні ідеали, на які спирається життя демократичного та європоцентричного суспільства, то слід визнати, що фаховий успіх у цій сфері має визначатися цими ідеалами, відповідно до них має формуватися і спортивна етика. Професор М.Сараф ставить питання: «Якщо ж успіх спортивного професіоналізму вимагає порушення таких ідеалів?». Він підкреслює, що у цьому не слід вбачати ні провину спорту, ні провину суб'єктів спортивних відносин, так само, як немає персональної провини великих фізиків сучасності за «нинішню жахливу екологічну обстановку». (До слова, великий учений та винахідник водневої бомби Д.Сахаров так не вважав). Виникає питання, «який же зміст загальних принципів спортивної етики за умов професіоналізму?» «Оскільки етика регулює відносини між суб'єктами діяльності, то передусім спортивна етика жадає від них створювати, підтримувати та зміцнювати спортивні відносини (зокрема й спортивну поведінку), що сприяло б досягненню вищих результатів. Вона потребує шанобливого ставлення до партнерів, і особливо до глядачів, як до необхідного умові діяльності (різного роду скандали і скандальне поведінка тут допускаються як антуражу, свого роду реклами, тобто знов-таки умов, сприяють успіху діяльності». [118]

Моральне сходження особистості у соціальному просторі проходить декілька ступенів (за Р. Селманом), зокрема, перший містить суб'єктивні перспективи, характерні для кожного окремого індивіда, його почуття, бажання та стани представляються як єдине органічне ціле; на другому етапі сходження особистості здатні до подвійної поведінки та орієнтації «на видимі явища, які можна виставляти напоказ, і на приховану реальність, що має більшу

справжність» [18, С.212]. Спортсмен знаходиться у дихотомічній взаємодії «Я – Ти», проявляє себе, свою здатність до звершень через Іншого, суперника або партнера у грі. Третій ступінь визначається як прийняття перспективи третьої особи та взаємної перспективи [18, С.214]. Спортивна діяльність цілком відповідає цьому ступеню та включає вказані елементи, адже у спорті неможливо не визначати себе та свої досягнення через оцінку третьої особи або осіб, якими виступають і спортивні судді, і фанати, і прості уболівальники. Отже, формування ціннісно-морального простору в етиці спорту відбувається крок за кроком у відповідності з теорією комунікативної етики. [65] Особливо цей процес актуалізується у поєднанні спорту і бізнесу, як зазначає відомий колумбійський спортивний журналіст Хосе Мануель Рамбла, сміливо визначаючи спорт як форму управління суспільством: «...бізнес і спорт зливаються в одне ціле і породжують цунамі, в якому оборотні кошти приголомшують уяву мало не більше, ніж подвиги спортсменів» [10, С.14].

Таким чином, розглядаючи професійну етику спортивної сфери у розрізі сучасної комунікативної та екологічної етики, треба підкреслити актуальність та значущість етико-морального формотворення у спорті, важливість перманентного моніторингу процесу соціальної комунікації серед акторів спорту, створення соціального простору етики відповідальності, «людиномірності» та громадянського дискурсу. [65]

Питання для контролю:

1. Розкрийте суть принципів олімпізму та «справедливої гри»?
2. У чому полягає суть етики відповідальності у спорті?

ЕТИКА СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.

Дотримання гуманістичної етики та моралі конче необхідне для успішного розвитку спортивного менеджменту. У сучасному менеджменті та корпоративній культурі виділяють принаймні два полярні види управління: авторитарно-автократичний та демократичний. Якщо перший відзначається переважно тактичним управлінням, наказовою формою керування, вимогою одностайності думок («єдиномислієм»), переважно вертикальними зв'язками, ієрархічністю структури, то у другому представлені переважно стратегічним тип управління, заохочення інакомислення, прийняття рішень на усіх рівнях, горизонтальне особистісне спілкування, звужений простір контролю.

Сучасні реалії спортивного життя та діяльності містять обидва типи управління, але кожному з них відповідає своя етика поведінки. У першому варіанті формується етика сильного керівника, з усіма характерними рисами: надмірна грубуватість, ієрархічна зверхність, недопущення іншої, часто протилежної думки. Другий, демократичний тип, більш прийнятний для сучасного постмодерного суспільства, створюється і формує ту етику поведінки, яка спирається на справжній, європоцентричний гуманізм, толерантність, повагу, уважність, відкритість, доброзичливість. Але на практиці ми бачимо постійне змішування обох типів управління, а, отже, обох типів морально-етичної поведінки. Контент «людини спортивної» неминуче породжує авторитарно-жорсткий тип управлінської поведінки, хоча він може пом'якшуватись через внесення до нього рис протилежного, демократичного типу спілкування та менеджменту. Співіснування цих двох типів комунікації у сфері спортивного менеджменту потребує уважного соціального моніторингу, аналізу, колективних зусиль громадських, освітніх та культурних інституцій. [71]

Сучасна наука розрізняє цілий ряд моделей управлінських організацій та типів управління, а саме: підприємницька, групова, децентралізована,

споживацька, демократична, централізована, відкрита комунікативна, виконавча, формально-бюрократична, стратегічна, лідерська, інноваторська. [71]

В системі спортивного менеджменту етика поведінки, дотримання етикету вкрай необхідні як спосіб виявлення статусу людини, вони підвищують ступінь довіри між діловими та професійними партнерами. Норми етикету, поважливе ставлення до принципів етики у спілкуванні є камертоном підвищення рівня ділового спілкування, покращення системи управління, збільшення її ефективності.

Ці норми формувалися протягом століть і продовжують формуватися сьогодні.

«Існує така історія. На одному з розкішних та вишуканих прийомів, які так любив улаштовувати король, всі запрошені отримали картки з цупкого паперу - етикетки, де були перераховані правила поведінки. Відтоді правила поведінки отримали назву етикет. Однак, правила поведінки склалися задовго до XVIII ст. Наприклад, у Давньому Єгипті існувала "Інструкція з поведінки", написана приблизно 2350 р. до н.е.

Великий мислитель Давнього Китаю Конфуцій (551-479 р. до н.е.) ввів таке поняття як мі-етикет і відводив йому особливу роль у формуванні гармонійних стосунків між людьми як регулятора поведінки в різних життєвих ситуаціях». [121]

Статус співбесідника у менеджменті формується його вмінням поводитись як у рамках етикету, так і сприйняттям і повагою до високих гуманістичних і толерантних принципів комунікативної етики.

Значущою для спортивного менеджменту є звукова комунікація: «те, яким чином ми використовуємо слова, не менш важливо, чим їх значення, інтелектуальна, звільнена від емоцій, компонента мови». [71]

Етична поведінка є надзвичайно важливою, навіть центровою частиною невербальної поведінки в процесі виконання професійної управлінської

діяльності, зокрема, спортивної. Сучасний професійний спортивний менеджер, відповідальний керівник просто зобов'язаний досконально володіти правилами етикету, як загально-цивілізаційного, так і конкретно-культурного, а також бути освіченим і усвідомленим у базових парадигмах філософської етики. [10, 22, 71]

Задля формування корпоративної культури організовуються спеціальні тренінги, курси як для окремих особистостей, так і для цілих колективів. Професійні групи, які потребують корпоративних тренінгів, пропускаються через певні механізми коректування, а саме: а) формування зацікавленість у спільній роботі; б) виховання толерантності та психологічна налаштованість на симпатію; в) вироблення колективного емоційного досвіду; г) орієнтація на емоційну підтримку, верифікація реальності; д) готовність до професійного та емоційного реагування, реалізація зворотного зв'язку; є) уміння та бажання узгоджувати оцінки, погляди та дії; ж) вироблення навичок саморефлексії та самодослідження. [71, 99]

Формування етики спілкування у корпоративній культурі, особливо у сфері спорту, вимагає спеціального виховання, тренінгу, підготовки. Спеціальні тренінги, спрямовані на створення корпоративної культури, мають формувати високий рівень відкритості та відвертості учасників. Для цього необхідно, щоб ті, хто ці тренінги проводять, повинні спеціально підбиратися з широкого кола професіоналів, не бути «своїми» в організації, вміти спонукати учасників до відвертості, тримати мотивацію вихованців-учасників на високому рівні, наполягати на свободі вибору для учасників, руйнувати стереотипи та підбирати незвичайні та нетрадиційні прийоми проведення тренінгу, створювати для учасників нестандартну атмосферу, впливаючи на підвищення їхньої креативності.

Професійна культура та професійна етика спортивної організації потребують створення та ретельного формування фірмового стилю, концепції дизайну інтер'єру цієї організації та ділового іміджу її персоналу. Стиль

забезпечує цілісність візуального сприйняття організації, є втіленням корпоративної культури та характеризується єдиною системою форми, кольору, матеріалу виконання, технологіями, представленими засновниками та працівниками клубу, спортивної школи, бізнесової організації тощо. Фірмовий стиль формується паралельно із метою, яку ставлять перед собою засновники, на яку має орієнтуватися персонал у своїй роботі, здатності успішно вирішувати форс-мажорні проблеми.[10, 15]

Менеджмент спорту вимагає орієнтації на дію, на цілеспрямовання. За такої вимоги норми етики та моралі стають важливим стримуючим, обмежуючим та орієнтуючим інструментом. В умовах, коли потрібно мобілізувати кращі сили команди, відчуття толерантності, міри, не агресивності виступають формуючим фактором. Спортивний менеджмент вимагає діяти «обличчям до клієнта».

«Вчиняй так, як буде зрозуміло пересічним громадянам суспільства» - один з принципів сучасного спортивного менеджменту, який означає зв'язок з життям та керівництвом, спираючись на загальноприйнятні цінності.

Цілком слушно зазначено, що «підприємець – це людина, яка робить щось нове» (С. Свистунов) [71, С.29]. А спортивний підприємець – це новатор у спорті, який наймає менеджера для реалізації своїх новацій. Підприємливість, активність, креативність мають обов'язково поєднуватись з толерантністю, ввічливістю та справедливістю. Реалії ринкової конкуренції, зокрема, і у сфері спорту, вимагають від учасників віртуозного поєднання часом зовсім не поєднаних рис: наполегливості і терплячості, агресивності і м'якості, непоступливості та компромісності.[71]

Неабияк важливою стороною сучасного спортивного менеджменту є характер та стиль прийняття рішень. Розрізняють такі їх види: реактивний, поступовий, продуманий.[71] Кожен з цих видів містять в собі обов'язкові моменти етико-моральних принципів та правил, без яких стилі не зможуть реалізуватися. Різний характер прийняття рішень обумовлений психологічною

різноманітністю людей, особистісними особливостями поведінки у процесі комунікації та управління.

Прийняття рішень у спортивному менеджменті потребує особливої толерантності до клієнтів, партнерської поведінки, здатності передбачувати наслідки своїх вчинків, формувати стратегію і тактику, виходячи з гуманістичних принципів та цінностей. Усвідомлення того факту, що прийняття рішення – це складний психологічний процес, сам по собі вже є актом гуманістичної моралі. Складне організаційне рішення у спортивному менеджменті вимагає розуміння специфіки діяльності в певній спортивній галузі, усвідомлення необхідності принципів поваги і самоповаги у діловому спілкуванні. [71]

Етичні принципи містяться в основі раціонального вирішення менеджерської проблеми. Крім того, спортивний менеджер має володіти стилем послідовного прийняття рішення, гуманістичними принципами формування комунікативної стратегії, принципи постановки діагноза, проблеми.

Етика надає процесу менеджменту усвідомлення результату та кристалізації методів. У спортивному менеджменті потрібен адекватний партнер а не партнер-хуліган, який прагне принизити, захопити зненацька, надурити. Свідомий сучасний менеджмент містить усвідомлення не просто необхідності, але й вигідності дотримання гуманістичних етичних принципів, зокрема, поваги та толерантності.

«Із розвитком буржуазних відносин роль етикету децю змінилась. Мислителі-раціоналісти Нового часу розглядали його перш за все як засіб стримування бурхливих емоцій, проявів сильного збудження. Для вихованої людини обов'язковим було мати "елегантну незворушність".

«Прагматичні буржуа згодом відкинули ті елементи середньовічного етикету, які були несумісні з діловими, комерційними відносинами. Так, наприклад, кодекс честі дворянина зобов'язував його платити тільки карткові борги (він вважався "боргом честі"), а на всі інші можна було не звертати

уваги. Проте, коли дворянство почало займатися комерцією, своєчасна сплата будь-яких боргів, стала питанням честі так само, як і необхідність рахуватися з оточуючими, поважати їхні смаки та інтереси. Етикет Нового часу склав основу сучасного етикету, поєднав "купецьку солідність із рицарською честю".[121]

Сучасна наука виробила певні принципи та напрямки гуманізації професійної діяльності, а, отже, і підвищення людино-центричності професійної культури: в системі управління, професійного спортивного менеджменту наголос має робитися на цінності, а не на ціни, не на тимчасову вигоду та сумнівну насолоду, а на загальнолюдській культурі; орієнтація управління та його прийомів на організаційній культурі; пріоритет етико-моральних методів мотивації перед корисливо-хижацькими, врахування особистих потреб працівників організації; підвищення рівня інтелектуалізації та освіти в системі менеджменту; піклування до створення комфортних умов праці; підтримання прагнення персоналу до самореалізації та самовдосконалення; обов'язковість створення фірмового стилю, вироблення у персоналу смаку до покращення власного індивідуального іміджу та фірмового дизайну; формування здорового колективізму, вміння працювати у колективі, але прагнути до розкриття індивідуальних здібностей; опертя на знання історії власної організації, її засновників та найбільш достойних людей; прискіплива увага до останніх досягнень науки у сфері корпоративної етики [42]. Спортивний менеджмент має узгоджуватись з принципами олімпізму та «справедливої гри», які включають в себе базові етичні принципи діяльності у сфері спорту: захист честі і гідності; сприйняття всезагального як базової цінності людської діяльності; «Інший» як носій всезагального; прагнення особистості до високого особистісного статусу у сфері спорту; захист базових етичних норм та принципів суспільного життя та їхнє зміцнення; прагнення до утвердження загально-соціальних норм, які формують простір соціальних

статусів; прагнення до захисту власної гідності та реалізації права бути достойним звання першого. [64]

В системі сучасного спортивного менеджменту етика поведінки, дотримання етикету вкрай необхідні як спосіб виявлення статусу людини, їхнє дотримання підвищує ступінь довіри між діловими та професійними партнерами. Норми етикету, поважливе ставлення до принципів етики у спілкуванні є камертоном високого рівня ділового спілкування, покращення системи управління, збільшення її ефективності [3]. Статус співбесідника формується його вмінням поводитись як у рамках етикету, так і сприйняттям і повагою до високих гуманістичних і толерантних принципів комунікативної етики [64]

Значущою для спортивного менеджменту, його освітніх форм, зокрема тренерської діяльності, є звукова комунікація: «те, яким чином ми використовуємо слова, не менш важливо, чим їх значення, інтелектуальна, звільнена від емоцій, компонента мови» [3, С.88]. Етична поведінка є надзвичайно важливою, навіть центральною частиною невербальної поведінки в процесі виконання професійної діяльності, зокрема, спортивної. Професійний спортивний менеджер просто зобов'язаний досконально володіти правилами етикету, як загально-цивілізаційного, так і конкретно-культурного, а також бути освіченим і усвідомленим у базових парадигмах філософської етики. [64]

Питання для контролю:

1. Назвіть основні принципи етики у сфері спортивного менеджменту.
2. Які типи управління ви можете назвати?
3. Які стилі прийняття рішень ви знаєте?
4. Без яких принципів неможливо вирішувати менеджерські проблеми у сфері спорту?

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ДІЛОВОГО ЕТИКЕТУ

Етикет, що невід’ємний від етики, базується на принципі глибокої раціональності. П. Сорокін висловив принципову необхідність дотримання принципів етики та етикету так: «Люди поставлені в необхідність жити спільно, хочеш-не-хочеш, а повинні виробити який-небудь порядок співіснування. Ніяке тривале спільне життя їх неможливе, якщо їхні відносини сьогодні будуть одні, завтра – інші, якщо кожен з людей не знатиме, що він повинен робити, як повинен ставитися до інших людей, на що він має право і як він зобов’язаний діяти...» [74, с.40-41] Великий філософ підкреслює, що люди поступово пристосовувалися один до одного, і певні типи поведінки повторювалися, так склалися звичаї, традиції, зразки поведінки, які вважалися найбільш доречними у тих чи інших комунікаційних ситуаціях.

Етикет дає можливість людині завжди залишатися на пристойному рівні (або рівні благопристойності), навіть, якщо вона повністю і не володіє правилами етикету. Знання етикету так само необхідне, як базові професійні знання у будь-якій галузі людської діяльності і спортивної чи не у першу чергу. Грамотне володіння прийомами етикету цілком може врятувати людину навіть у ситуаціях, які здаються глибоко програшними, коли здається, що їх розв’язання до етикету не мають жодного стосунку. Вчасно застосована посмішка, приязне поводження, елегантність манер можуть зіграти роль, якої від них не чекаєш. Вольтер стверджував, що прекрасна думка втрачає свою ціну, якщо вона погано висловлена. Дотримання етикету включає ефект релаксації, - вчасний дотепний жарт здатний сприяти налаштуванню позитивного зв’язку швидше за довгі та нудні пояснення. «Гумор створює природну паузу для відпочинку людей, зближає і налаштовує на доброзичливий лад» [15, С.143-146]

Базовим поняттям етикету є ввічливість, про яку великий М.Сервантес сказав: «Ніщо не дістається так дешево і не цінується так дорого, як

ввічливість». Легко опановують принципи та правила етикету лише ті люди, які прагнуть до доброзичливої взаємодії з іншими людьми, хто б вони не були, партнери у бізнесі, колеги по роботі, підлеглі на фірмі чи у клубі, суперники під час спортивних змагань.

Основними завданнями етикету є:

- Полегшення та покращення взаємодії між людьми
- Зняття надлишкової емоційності з людських стосунків
- Утвердження пріоритету гуманізму в соціальній комунікації
- Запобігання та зняття непотрібної та небезпечної напруги в комунікації
- Створення особливого морального простору у сфері соціальної взаємодії [99].

«Етикет як і будь-яке явище має свою історію, в якій відображається його становлення та розвиток. У США було створено Інститут етикету (1946). Його заснувала Е.Поуст - "перша дама етикету", як її називають. Метою створення інституту було: збереження традицій, вивчення історії розвитку етикету, вироблення нових форм поведінки та поширення їх у суспільстві. Е.Поуст та її колеги і послідовники зробили вагомий внесок у розвиток етикету не тільки у США, а і за їх межами.

Термін "етикет" з'явився у XVIII ст. у Франції за часів правління короля Людовіка XIV. У буквальному перекладі з французької (l'etiquette) - це ярлик, церемоніал, норма поведінки». [121]

У Стародавній Русі на початку XII ст. було широко відоме "Поученіє" князя Володимира Мономаха. В ньому викладені норми, яких треба було додержуватися дітям князів та дружинників: "При літніх мовчати, мудрих слухати, літнім коритися, з рівними собі і молодшими в любові бути..." [121]

Як детально розроблена нормативна система етикет виник в епоху середньовіччя, в епоху становлення монархічних держав, в осередку феодалів.

Однією з перших збірок правил гарного тону вважають книгу Альфонса "Дисципліна клерикаліс" (Іспанія, 1204 р.). [121]

Дуже жорсткими і суворими були вимоги щодо поведінки при дворах монархів. Порушення вимог придворного етикету впливало не тільки на кар'єру, але й загрожувало життю.

Етикет став настільки складною, деталізованою системою, що з'явилося ціле коло людей, які забезпечували дотримання вимог етикету: церемоніймейстери відповідали за дотримання правил поведінки при дворі, багаточисленні гувернери та вчителі навчали дітей дворян і заможних мешканців міст вишуканим манерам. [121]

Видавалися відповідні книжки з питань політесу. Наприклад у "Галатео, або Книзі гарних манер" (Італія, 1558) наводиться наступне: "Кожен повинен одягатися відповідно своєму віку та стану у суспільстві... за столом ніколи не витирай брудні пальці скатертиною... людина не повинна вихвалитися своїм походженням, заможністю, а також своїм розумом...говорити треба спокійно, з гідністю, так щоб вас розуміли; людина... повинна все робити красиво, витончено, бути люб'язною".[121]

Велике значення надавалося зовнішньому вигляду та світським манерам. Був поширений такий вираз - "comte il faut". Бути "комільфо" (франц. comte il faut - як треба) значило виконувати все відповідно до етикету, починаючи від зовнішнього вигляду, манери одягатись і спілкуватися.

Вишукані правила поведінки, звісно, могли процвітати тільки на засадах матеріального добробуту, точніше багатства та розкошів. [121]

Дворянський етикет переймали купці, заможні міщани і він набував спотворених форм. Так, наприклад, права жінки довгий час нехтувались, у родині і суспільстві проголошувалась влада чоловіка, який мав необмежені права щодо жінки та своїх дітей.

Жінці заборонялось їздити на велосипеді. Вважалося порушенням гарного тону (моветоном), коли молода жінка виходила на прогулянку із собакою,

тому, що навіть вихований тер'єр міг поставити жінку у незручне становище. На перший погляд всі ці заборони здаються кумедними, однак це прикмети часу і моралі. Вони зайвий раз засвідчують, що певному періоду розвитку суспільства відповідали свої критерії порядності, чемності і гідності. [121]

Таким чином, сучасна молода людина, підприємець у сфері спорту просто зобов'язаний взяти на озброєння етику та естетику поведінки, одягу, навчитися правильній міміці, «загострене почуття такту, щоб випромінювати чарівність, елегантну манеру спілкування, впевнений і доброзичливий погляд і т.ін» [15, С.143-146]

Питання та завдання для контролю:

1. Що таке етикет і в чому полягає його суспільне значення?
2. Перерахуйте основні принципи сучасного етикету.
3. Яке твердження не є правильним?

Службовий етикет – це:

- 1) прагнення бути приємним і корисним;
- 2) форма взаємовідносин між людьми, сутність яких - доброзичливість, бажання добра іншій людині;
- 3) це загальноприйняті правила соціальної поведінки у професійному спілкуванні в конкретній організації;
- 4) глибока зацікавленість в задоволенні інтересів та почуттів інших співпрацівників;
- 5) невимушеність та свобода в усьому.

ЕТИКА ТА ЕТИКЕТ ДІЛОВИХ ЗУСТРІЧЕЙ ТА НАРАД

Базовим принципом ділового етикету слід вважати відкритість та готовність до щирої взаємодії з партнерами. Спілкування, що осяяне приязною посмішкою, обов'язково буде плідним і корисним.

Сучасному етикету притаманні основні базові принципи:

- 1) принцип гуманізму і людяності, який вимагає бути ввічливим, тактовним, гречним, скромним;
- 2) принцип доцільності, який дає змогу людині поводитися розумно, просто, зручно для себе й оточуючих;
- 3) принцип краси поведінки, шляхетності, естетичності;
- 4) принцип дотримання звичаїв і традицій тієї країни, в якій перебуває людина [57, 58]

Прикладом реалізації базових принципів етикету є правила поведінки у церкві (ми тут не розглядаємо сутнісну роль цього інституту у суспільстві). І.Кант висловив глибинний сенс тих правил поведінки у храмі, які є загальновідомими: «Молитва - щире бажання стати угодним Богові своєю поведінкою». [39]

Основними підсистемами етикету є:

I. – Мовленнєвий або вербальний етикет

II. – Міміка та жести або *кінесика*

У різних народів вони різні

III. Організація простору в етикеті або етикетна *проксемика*

Важливе значення має розміщення, розташування співрозмовників у просторі, тобто – порядок місць за столом, розташування гостей під час урочистого поздоровлення тощо

IV. Речі в етикеті або етикетні атрибутика [44]

До етикетної атрибутики належать одяг, головний убір, прикраси, подарунки, квіти тощо.

Будь-яка ділова зустріч, чи урочистий прийом починаються з запрошення. Офіційні зустрічі потребують дотримання особливих правил запрошення, застосування спеціальних написів та позначок.

Важливо пам'ятати, що, у випадку, коли є потреба розсадити гостей строго за задумом, треба надсилати запрошення наперед, щоб точно знати кількісний та персональний склад гостей, щоб правильно скласти план розміщення їх за столом. Запрошення краще писати від третьої особи, можна передавати його по телефоном або телеграфом, і, звичайно, електронною поштою. На дипломатичні високі прийоми прийнято друкувати повністю або частково на дуже якісний папір, а текст має бути кардинально чорний (інші кольори та відтінки вважаються поганим тоном). Текст краще повністю надрукувати, а вручну вписати тільки ім'я гостя та його дружини, якщо потрібно. [43]

На той випадок, коли прийом організує високопосадовець (президент країни, прем'єр-міністр, посол, глава парламенту тощо), то на бланку запрошення у верхній частині, розміщують зображення державного гербу або печатку офісу цієї посадової особи. [43,117]

Часто у верхній частині запрошенні або в середній долі тексту вміщується інформація про те, що прийом влаштовується на честь будь-якої визначеної особистості (високого гостя, політика або державного чи національного свята). [117]

У сучасному діловому етикеті часто використовують символи, що мають певне значення. Написи, що роблять на візитівках мають велике символічне значення і для ділової людини, тому, безумовно, дуже важливо уміти читати та розуміти їх правильно.

Запрошення, що відправляється почесному гостю, на честь якого організують вечір, не пояснює причину заходу, а містить напис «*To Remind*» або «*Pour Memoire*» (PM). [84, 146]

;

Написи, що зустрічаються на візитівках, запрошеннях мають особливе значення, і їх бажано помічати і враховувати.

Букви **P.F. (*pour feter*)** означають поздоровлення зі святом.

Для поздоровлення з Новим роком добавляються ще букви **N.A** , тобто, позначаємо - **P.F.N.A. (*pour feter le Nouvel An*)**. [117, 146]

У відповідь на поздоровлення з новим роком слід відповісти поздоровленням з позначкою - **P.R.F.N.A. (*pour remercier et pour feter le Nouvel An*)**. [146]

Коли на візитівці є позначка **P.R. (*pour remercier*)**, це означає, що вам висловлюють вдячність за поздоровлення, подарунок або для виразу співчуття, а надсилають її протягом 24 годин як візитівка у відповідь. [146]

P.F.C. (*pour faire connaissance*) – вираз задоволення знайомством.

P.C. (*pour condole`ances*) – щоб висловити співчуття. (у випадку смерті ділового партнера). [146]

P.P.P. (*pour prendre part*) – висловлювання співчуття та бажання допомогти. [146]

P.P. (*pour presenter*) – для представлення. Візитівки надсилається для заочного представлення певної особистості, яка має бути добре відома тому, кому її представляють, або офіційній особі. На цій другій візитівці проставляються літери **p.p.** На візитівці того, кого представляють, ніяких позначок робити не треба. [146]

P.P.C. (*pour prendre conge`*) – висловлювання остаточного прощання. Визитная карточка с этими сокращениями направляется в связи с длительным отпуском или окончательным отъездом из страны. Это делается в том случае, когда не наносится прощальный визит. [146]

Візитівки з буквами **p.r., p.p.c.** мають залишатися без відповіді. У відповідь на візитівки із скороченнями **p.p.c., p.c., p.f.** надсилають візитівку з буквами **p.r.**, тобто, із вдячністю. На візитівці із скороченням **p.p.** відповідь треба давати на адресу тієї особистості, яку представляють візитною карткою

без підпису. Це означає, що можна налагоджувати зв'язки, адже представлення прийнято до уваги. [146]

Текст візитівки, як правило, пишеться у третій особі, а підпис ставити не потрібно. На візитівках, які використовує широке коло людей, часто можна побачити короткі повідомлення без скорочень на рідній або іноземній мові. Наприклад: «Василь Васильович Сидоренко (це треба друкувати) щиро дякує за поздоровлення у зв'язку з його ювілеєм» [146] Але коли ви звертаєтесь до добре знайомої людини, можна дописати декілька слів від першої особи та підписатися. [146]

Слід уникати помилок у візитівках, оскільки візитівка – це обличчя та частина іміджу ділової людини, вона дає можливість створити перше враження. На відміну від одягу, вона коштує зовсім небагато. [146] Треба зазначити, що візитівка – це один з найнадійніших рекламних носіїв, часто вона залишається у людей роками. І те, наскільки довго вона буде зберігатися, і яку користь принесе своєму хазяїну, залежить від того, наскільки креативно та розумно вона була зроблена.

Крім візитівок, треба вміти правильно читати написи на запрошеннях.

Запрошення на прийом з розсадкою гостей обов'язково у нижньому кутку містить букви **R. S. V. P.** — прохання відповісти. Якщо нижче є уточнення — **«Regrets only»** — повідомити лише у випадку неможливості бути присутнім. Якщо ви чекаєте відповіді по телефону, то слід писати номер під проханням дати відповідь. [84, 146]

Якщо на заході передбачається певний стиль одягу, то про це необхідно обов'язково повідомити у тексті. Коли передбачається повсякденний одяг, то про це позначають словами **«informal, tenue de ville, undress»**, **«casual»**

Коли у запрошенні є позначка **«Фрак»**, **«Смокінг»** або **«black tie»**, **«white tie»**, то треба одягатися відповідно до правил дрес-коду (про це мова буде далі). Можливе використання **«dinner dress, tuxedo»** для напівформальних заходів. [84, 146]

Якщо у запрошенні форма одягу не вказується, то вибір стилю одягу залишається за запрошеним, або це питання треба уточнювати. Відмова дотримуватись вказаного дрес-коду не робить вам честі, а свідчить про неповагу та несмак.

Важливо зазначити, що розсилати запрошення треба заздалегідь, не менше ніж за тиждень.

Коли у запрошенні стоїть спеціальна позначка або пряме прохання про необхідність дати відповідь, слід зробити це не пізніше, ніж протягом 1-2 днів після його отримання. Відмова буде виглядати, як образа. Якщо ви не впевнені у своїй можливості відвідати захід, слід обов'язково про це повідомити організаторів. [56. 57, 119]

Слід пам'ятати, що на важливі запрошення (наприклад, від голови держави), треба відповісти протягом 24 годин. Не відповідати можна лише за дуже поважних причин (важкої хвороби, смерті).

Відповідати треба у письмовому вигляді, писати на білому бланку, бажано такого ж формату, як формат запрошення. Лист треба писати від третьої особи. [37, 119]

Важливим моментом у протоколі та етикеті запрошень на дипломатичні офіційні прийоми є питання про недопустимість просити запрошення для себе на будь-які заходи. [117] Офіційна особа може висловити прохання про запрошення для свого колеги або особистості, що займає високу посаду. Дипломатичний працівник може попросити включити гостя у список на офіційні чи дипломатичні заходи.

Після того, як ми зустріли гостя або самі потрапили на прийом, урочистий чи діловий, треба звернути свою увагу на мистецтво та етикет мовленнєвої комунікації.

Сучасні спеціалісти з мовленнєвої комунікації дають конкретні поради, як досягти високої культури мовлення, виразності й багатства індивідуальної мови»: [124]

- «виробіть стійкі навички мовленнєвого самоконтролю і самоаналізу;
- потрібно навчитися говорити не квапливо, уникати швидкого мовлення без пауз та "ковтаючи" слова;
- частіше "заглядайте у словник" (М. Рильський), правопис, посібники зі стилістики тощо;
- постійно збагачуйте свій інтелект, удосконалюйте мислення, бо немає думки — немає мови;
- - слід постійно збагачувати себе новими мовними засобами зі сфери професійного мовлення як власної сфери, так і близьких спеціалізацій;
- - необхідно постійно вивчати мовлення відомих майстрів слова;
- - слід читати хоча б інколи українську класичну і сучасну літературу та публіцистику, пресу з тим, щоб мати "на слуху" рівень розвитку сучасної української літературної мови;
- -слід намагатися бути постійно уважними до своєї мови і мови найближчого оточення, треба дбати про автоматизм гарного мовлення;
- -сприймайте мову як свою людинолюбну сутність, як картину світу, як порадника і помічника в суспільному житті;
- -треба постійно намагатися оволодівати жанрами, видами писемного мовлення, зокрема ділового мовлення;
- -важливо привчати себе до системного запису власних думок та спостережень, щоденникових записів, сімейної хроніки тощо;
- -треба виробити звичку читання "з олівцем у руках";
- -жоден цікавий і вартісний вираз не повинен бути втрачений. [124]

Кожна людина повинна дбати про культуру свого мовлення. [66, 124]

Відомо, що етикет підніс типові висловлювання у ранг нормативного, зовнішньо обов'язкового поведінкового імперативу. Тому кожен спеціаліст має дбати про дотримання правил мовного етикету.

Окремо слід розглянути поняття мовного етикету.

«**Мовний етикет** — це сукупність мовних засобів, які регулюють нашу поведінку в процесі мовлення. Термін етикет походить від французького слова *etiquette*, що означає ярлик, етикетка».[66, 124]

Загальноприйнятими конкретно-практичними принципами ділового етикету є:

- 1) Позитивність та доброзичливість у спілкуванні
- 2) Дотримання принципу «розумного егоїзму»
- 3) Передбачуваність у вчинках та обіцянках;
- 4) Дотримання статусних принципів
- 5) Доречність та раціональність дій та пропозицій. [66, 72]

Крім того, спеціалісти ділового етикету радять перед початком розмови чітко сформулювати для себе, що ви бажаєте досягти в результаті зустрічі.

«Щоб з самого початку бесіда була продуктивною, треба:

- встановити контакт зі співрозмовником;
- створити сприятливу атмосферу для бесіди;
- привернути увагу партнера;
- розбудити інтерес до бесіди;
- «перехопити» ініціативу, якщо це необхідно». [134]

«Існують такі способи початку бесіди, що закривають нам шлях до чи успіху сильно утрудняють його досягнення. Варто уникати їх якщо ви хочете щоб ваша бесіда була результативною:

- прояв ознак непевності в собі й у необхідності зустрічі;
- прояв неповаги на початку зустрічі, навіть у м'якій формі;
- порушення оборонної позиції співрозмовника першими ж питаннями»

(Е.Н.Іванова). [84, 134]

Ділова бізнес-комунікація відбуваються у таких формах, як засідання та нарада.

Засідання визначається як ділова зустріч чи присутність у конкретному офісі людей, які поєднані спільною метою. [119]

Нарада – це певна форма прийняття/ухвалення спільного колективного рішення. [43, 56]

Етика ведення наради або ділової зустрічі вимагає чіткого уявлення про мету засідання. Виступу передують коротке вступне слово, яке формулює основне завдання, налаштовує аудиторію на включеність у роботу.

Підготовка будь-якої наради, засідання, зустрічі та перемовин вимагає зосередження значної уваги до місця проведення заходу, до атмосфери приміщення, його стилістичного та іміджевого оформлення. Важливим є грамотне врахування дистанції між комунікаторами, що відноситься до проксемічних характеристик. Крім того, до цього виду параметрів слід віднести і культурні та національні традиції. У сучасній науці виділяють різні типи дистанцій, яких треба дотримуватися при спілкуванні:

- 1) Особиста дистанція, яка доречна у спілкуванні між близькими людьми;
- 2) Соціальна дистанція фіксується між незнайомими людьми;
- 3) Суспільна дистанція, якої дотримуються під час виступів перед великими громадами та у різних аудиторіях. [43, 56, 57]

Не врахування особливостей дистанції може стати причиною серйозних непорозумінь та непередбачених результатів, що абсолютно неможливо та небезпечно у бізнесовій комунікації.

Важливими проксемічними елементами є орієнтація та кут спілкування між комунікаторами. Якщо характер переговорів планується досить гострий, краще партнерам сідати навпроти один проти одного, а при дружній розмові більш рекомендованим є кутова позиція між партнерами. Дружні або ворожі жести – невід’ємна складова ділового спілкування, їхнє співпадіння – важливий елемент підсилення потрібного ефекту. [56, 57]

Не слід забувати і про **просодик**у - сукупність ритміко-інтонаційних сторін бесіди, а саме: підсилення голосу, шепіт, тембр голосу та характер наголосу, висловлення смутку чи радості. Багато у комунікації залежить і від швидкості розмови, від швидкості та якості реакції. [43, 57]

Суттєвою складовою комунікації, зокрема і ділового, є невербальні методи спілкування. У процесі комунікації невербальна поведінка розкриває правду про психічний стан людини і є засобом його вираження, часто розкриваючи приховані бажання та наміри, особливості характеру та внутрішнього світу окремих особистостей. «Мова тіла» розкриває ті таємниці, які люди прагнуть замаскувати і добре навчилися приховувати у вербальній комунікації.

Сучасна наука розробила ряд класифікацій невербальних засобів спілкування. До таких відносять усі рухи тіла, інтонаційні характеристики голосу, тактильні впливи та просторову організацію процесу комунікації. [147]

Дослідники розрізняють різноманітні невербальні засоби спілкування.

Кінетичні засоби, - це базові засоби, це рухи іншої людини, що сприймаються зором, і виконують виразно-регулятивну функцію спілкування. До таких відносять виразні рухи, міміка, пози, погляди, - усі рухи іншої людини, що сприймаються візуально, та виконують виразно-регулятивну функцію у спілкуванні.

Міміка відіграє особливу роль у передачі інформації.

Дослідження показали, що під час лекції втрачається до 10-15% інформації, якщо обличчя лектора непорушне або, якщо слухачі не мають змогу його бачити. Головною характеристикою міміки є її динамічність та цілісність. Дослідниця В.Лабунська розробила схему мімічних кодів емоційних станів: гнів, радість, страждання, здивування, страх, відроза. [147]

З мімікою тісно пов'язаний погляд чи візуальний контакт.

Американські психологи Р.Екслейн та Л.Вінтерсон довели, що погляд пов'язаний з процесом формування висловлювання та складнощами цього процесу. [147]

Візуальний контакт свідчить про готовність та налаштованість на спілкування. Прийнято вважати, що якщо візуальний контакт незначний або перерваний, коли людина відводить погляд, уникає візуального контакту, то це слід розглядати як сигнал про небажання продовжувати комунікацію. Якщо ж

такий контакт надмірний, то це свідчить або про виклик, або про дуже гарне ставлення.

Коли людина тільки формує думку, вона частіше «дивиться у простір», а коли думка сформувалася, - погляд зосереджується на співбесіднику. [43, 147]

Розширення і звуження зіниць не піддається контролю, тому вміння зчитувати інформацію з очей надзвичайно важливе для досягнення успіху у спілкуванні. Доведено, що якщо людина збуджена, зацікавлена у спілкуванні, її зіниці розширюються у чотири рази проти нормального стану. Поганий же настрій, засмученість, ворожість, не налаштованість на спілкування проявляються через звуження зіниць. Таким чином, погляд може нести так само інформацію, як і міміка. [43]

Психологи наполягають, що обличчя у багатьох випадках виглядає набагато менш інформативно щодо психологічного стану людини, ніж тіло, оскільки мімічний вираз обличчя свідомо контролюється набагато краще, ніж рухи тіла. [147] За певних умов, коли людина прагне приховати свої почуття, головним джерелом інформації для партнера стає не її обличчя, а тіло – пози, жести, манера спілкування, хода, тембр голосу та ін. [147]

Починати зустріч або наряду краще коротким вступним словом, формулюючи головну мету та пропонуючи регламент для виступів, визначаючи загальну тривалість заходу. Необхідно слідкувати за дотримання регламенту, спрямовувати комунікацію, ставити конкретні і доцільні питання. [119]

Наприкінці засідання необхідно підбити підсумки і окреслити результати. Важливо грамото підготувати рішення, в якому окреслити терміни виконання основних завдань.

Дату і час проведення наради або зустрічі слід призначати заздалегідь, спираючись на підготовлений план, та погоджуючи їх із зацікавленими індивідуальними учасниками та цілими підрозділами. [56, 57]

Вважається, що нарада чи засідання не повинні тривати довше, ніж півтори години. Така тривалість забезпечує достатній рівень працездатності

учасників. Оптимально, щоб тривалість обговорення окремого питання не перевищувала 50 хвилин. [57, 119]

Проводити за один робочий день більше однієї наради ризиковано.

Усі підприємці, особливо ті, що діють у сфері спорту, рано чи пізно вступають у комунікацію з партнерами – постачальниками, реалізаторами, виробниками. Вміння налаштовувати комунікацію відіграє ключову роль у боротьбі за успіх спортивного бізнесу. Грамотна підготовка до перемовин включає розгляд усіх можливих варіантів завершення перемовин, це дає можливість попередити можливі ускладнення або підготуватися до них. У цьому аспекті діячі спорту мають спиратися на загальну культурну освіченість та етикетну підготовку. [57, 59]

У діловому етикеті сьогодні розроблено цілий ряд методів та прийомів для успішного ведення переговорів, доведення їх до потрібного результату.

Діловий прийом слід проводити на ранній стадії партнерства з іншою фірмою, після встановлення контактів, які мають виявити двосторонню зацікавленість. Готуючись до зустрічі з партнером необхідно ретельно визначити свою тактичну лінію. Для цього корисно засвоїти тактичні прийоми, які можна застосувати в ході перемовин, домагаючись своєї мети. Так, прийом чи метод *«відходу»* чи *«відхилення від боротьби»* застосовується, коли піднімаються питання, що є небажані для обговорення, або, щоб не давати партнеру точну інформацію або однозначну відповідь. Прийом полягає в тому, що партнера просять відкласти розгляд того чи іншого питання, перенести його на інше засідання і т.п. При цьому прохання слід супроводжувати переконливими аргументами. [15, 119]

Близькі за змістом до *«відходу»* інші тактичні прийоми – *«затягування»*, *«очікування»*, *«салямі»* (за принципом нарізування ковбаси тонкими шматочками). Подібні методи спілкування використовують тоді, коли хочуть затягти процес перемовин, щоб роз'яснити ситуацію, одержати більше інформації від партнера і т.п.

Прийом (метод) **«пакетування»** полягає в тому, що до обговорення пропонується не одне питання, а більше. При цьому зважуються задачі подвійного або амбівалентного характеру (привабливі та непривабливі, чи пропозиції пропонується пакет поступок).[15, 44, 57]

Прийом **«завищення вимоги»** полягає в тому, щоб включити до складу обговорюваних проблем такі пункти, які потім можна безболісно зняти, зробивши вигляд, що це є поступкою, і чекати з боку партнера аналогічних кроків у відповідь. [44, 57]

Цікавим є метод **«розміщення помилкових акцентів власної позиції»**, який полягає в тому, щоб продемонструвати партнеру максимальну зацікавленість у розгляді певного питання, яке у дійсності є другорядним. Іноді це робиться для того, щоб, знявши є питання з порядку денного, одержати необхідні рішення по іншому, більш важливому питанню. [44, 57]

Прийом **«висування вимог в останню хвилину»**: -він полягає в тому, що один з партнерів висуває нові вимоги наприкінці переговорів, коли залишається тільки підписати контракт. Якщо інша сторона дуже зацікавлена в контракті, вона прийме ці вимоги [15, Венедиктова В.И. Ділова репутація: особистість, культура, етика, імідж ділової людини]. Усі ділові люди повинні опанувати технікою живого контакту. Мова спілкування повинна бути красивою і правильною, слід намагатися якнайменш використовувати слова-«паразити», тому що це розсіює увагу, відволікає від теми розмови і може дратувати співрозмовника. [56, 119]

Отже, першочерговими **правилами ділового етикету** є такі:

1. пунктуальність як базова умова успішної комунікації з наявними та потенційними діловими партнерами;
2. чітке формулювання мети спілкування;
3. підготовка плану, стратегії та тактики ділових зустрічей;
4. самоконтроль та вміння володіти собою, що, однак, не означає втрати власної самобутності, краще залишатись вірними власній манері спілкування, бути незалежним та самостійним;

5. природність у проявах почуттів, щирість у висловлюванні думок та намірів;
6. дотримання правил поведінки та дрес-коду під час зустрічей та нарад, в процесі бізнес-спілкування;
7. вміння попереджувати можливі конфліктні ситуації та вирішувати проблемні питання;
8. дотримання вказаних вище правил етики та етикету дасть можливість досягти консенсусу – такого рішення, яке задовольняло б усі сторони конфлікту. [43,46, 119]

Питання для контролю

1. Назвіть основні принципи ділового етикету.
2. Які види дистанцій під час спілкування ви знаєте?
3. Що таке службовий етикет?
4. Назвіть моральні якості, якими повинен володіти сучасний працівник сфери спорту.
5. Чому, на вашу думку, в діяльності сучасного спортсмена та діяча сфери спорту необхідно дотримуватися моральних норм і принципів?
6. Які правила поведінки в колективі ви вважаєте найбільш доречними?
7. Які правила невербального ділового етикету ви знаєте?
8. Які етичні норми поведінки повинні бути притаманні керівникові спортивного закладу?
9. Що таке мовленнєвий етикет?
10. Назвіть змістовні перешкоди (бар'єри) успішного ділового спілкування.
11. Якими етичними критеріями треба керуватися під час бесіди?
12. Яких правил службового етикету необхідно дотримуватися під час проведення ділової бесіди?

13. Яких етичних норм і правил етикету слід дотримуватися учасникам колективного обговорення, щоб досягти позитивного результату?

14. Яких етичних норм та правил слід дотримуватися, попереджаючи та розв'язуючи конфлікти?

15. Який найбільш бажаний (з точки зору європейської моралі та гуманізму) результат завершення конфлікту?

16. Що таке проксемика, кінесика та просодика?

Тестові завдання

1. Який з перерахованих нижче видів комунікації не належить до типів ділової бесіди?

- 1) нарада директорів;
- 2) бесіда при прийомі на роботу, бесіда при звільненні;
- 3) ділові переговори;
- 4) телефонна розмова;
- 5) бесіда при консультуванні. [134]

2. Які, на ваш погляд, з перерахованих нижче принципів, допомагають досягти успіху у діяльності керівника спортивного закладу?

- 1) пунктуальність, конфіденційність, доброзичливість, увага до оточуючих, зовнішній вигляд, грамотність;
- 2) відкритість, креативність, нетерплячість;
- 3) пунктуальність, конфіденційність, коректність, тактовність;
- 4) доброзичливість, увага до оточуючих, лагідність, зовнішній вигляд, грамотність;
- 5) люб'язність, делікатність, коректність. [134]

3. Толерантність – це:

- 1) наполегливість у спілкуванні;
- 2) підкреслено офіційна, переважно службова й дещо сухувата, холодна ввічливість, особливе вміння стримувати себе в будь-яких обставинах, конфліктах;

3) однаково рівне та поважне ставлення до представників різних рас, національностей, статей, політичних та релігійних поглядів;

4) це чуття міри, яке підказує людині в певній конкретній ситуації передбачливо не зауважувати помилок і вад іншої людини, не робити їй зауважень у присутності інших осіб, не ставити запитань, які ставлять співрозмовника в невігідне становище;

5) куртуазність та особлива м'якість у стосунках з людьми. [134]

4. Які принципи службового етикету є важливими в першу чергу для діячів сфери спорту?

1) критичність, воля, наполегливість, інформованість;

2) пунктуальність, конфіденційність, коректність, тактовність;

3) гуманізм, доцільність дій, естетична привабливість поведінки, глибока повага до інтересів та почуттів інших співпрацівників.

4) гуманізм, пунктуальність, естетична привабливість поведінки;

5) конфіденційність, коректність, тактовність, люб'язність. [134]

5. Які з наведених типів комунікації, не належить до ділової бесіди:

1) ділові переговори;

2) бесіда при прийомі на роботу, бесіда при звільненні;

3) телефонна розмова;

4) спілкування в «контакті»;

5) бесіда при консультуванні. [134]

6. Ділова бесіда включає:

1) укладання договорів;

2) обмін думками та інформацією;

3) веселе застілля;

4) вироблення обов'язкових для виконання рішень;

5) вироблення правил у діяльності організацій. [134]

7. За правилами етикету першим кладе слухавку у розмові:

- 1) той, хто дзвонив;
- 2) старший за віком;
- 3) жінка у розмові з чоловіком;
- 4) старший за службовим положенням;
- 5) чоловік у розмові з жінкою.

8. Оптимальна тривалість ділової телефонної бесіди:

- 1) 7 хвилин;
- 2) поки не вирішите проблему;
- 3) 10 хвилин;
- 4) 15 хвилин;
- 5) 3 – 5 хвилин. [134]

9. Запитання, які дозволяють з'ясувати цінності і установки претендента на посаду, називаються:

- 1) навідні;
- 2) гіпотетичні;
- 3) зондувальні;
- 4) риторичні
- 5) вузькоспеціальні. [134]

10. Як називається тактика поведінки, коли використовується прохання про підтримку?

- 1) домовленість;
- 2) дружнє звертання;
- 3) раціональне наполягання;
- 4) коаліційна;
- 5) укладання угод. [134]

11. До невербальних засобів спілкування належать:

- 1) танці;
- 2) мова і мовлення;
- 3) емоції, почуття;
- 4) природні і штучні запахи людини;
- 5) жести, міміка, хода, погляд. [134]

12. Механізм міжособистісного сприйняття у спілкуванні, який характеризує розуміння та інтерпретацію співрозмовника шляхом ототожнення себе з ним, називається:

- 1) комунікацією;
- 2) рефлексією;
- 3) емпатією;
- 4) ідентифікацією;
- 5) стереотипізацією. [134]

13. Неправильне ставлення у процесі спілкування партнерів по комунікації один до одного належить до наступних бар'єрів спілкування:

- 1) емоційних;
- 2) фізичних;
- 2) соціально-психологічних;
- 3) неправильної настанови свідомості;
- 4) організаційно-психологічних
- 5) ментальнісних. [134]

14. Культура мовлення керівника – це:

- 1) специфічна поведінка, яка відрізняє одну людину від іншої;
- 2) доцільність використання мовно-виражальних засобів у певному мовному середовищі;
- 3) досконале володіння мовою, її нормами у процесі мовлення;

4) форма спілкування з іншими людьми залежно від конкретних обставин, ситуацій;

5) сукупність загальновизнаних мовно-виражальних норм, рекомендованих для використання в різних ситуаціях спілкування зі співрозмовником. [134]

15. Наради, які проводяться у точно визначені дні і години – це:

- 1) репрезентативні;
- 2) підсумкові;
- 3) директивні;
- 4) інструктивні;
- 5) інформаційні. [134]

16. Знайти оптимальне управлінське вирішення проблемних питань – це мета нарад:

- 1) комунікативних;
- 2) інструктивних;
- 3) диспетчерських;
- 4) директивних;
- 5) проблемних. [134]

17. Неправильне ставлення у процесі спілкування партнерів по спілкуванню один до одного належить до бар'єрів спілкування:

- 1) політичних;
- 2) фізичних;
- 3) соціально-психологічних;
- 4) неправильної настанови свідомості;
- 5) організаційно-психологічних. [134]

18. Наради, які проводяться у точно визначені дні і години – це:

- 1) консультативні;

- 2) оперативні;
- 3) директивні;
- 4) інструктивні;
- 5) інформаційні. [134]

19. Тактовність – це:

- 1) підкреслено офіційна, переважно службова й дещо сухувата, холодна ввічливість, особливе вміння стримувати себе в будь-яких обставинах, конфліктах;
- 2) ввічливість, що демонструє повагу до людини, виявляється у ставленні до літніх людей;
- 3) це чуття міри, яке підказує людині в певній конкретній ситуації передбачливо не зауважувати помилок і вад іншої людини, не робити їй зауважень у присутності інших осіб, не ставити запитань, які ставлять співрозмовника в невігідне становище;
- 4) ввічливість у поєднанні з особливою м'якістю й глибоким розумінням внутрішнього стану та настрою інших людей.
- 5) люб'язність, делікатність, коректність. [3, 119, 134]

20. Підберіть групу принципів службового етикету, які є першочергово важливими для керівників у сфері спорту:

- 1) непоступливість, упертість, авторитарність, грубуватість;
- 2) пунктуальність, конфіденційність, лагідність, коректність, тактовність;
- 3) гуманізм, доцільність дій, естетична привабливість поведінки, глибока повага до інтересів та почуттів інших співпрацівників.
- 4) професійність, гуманізм, пунктуальність, естетична привабливість поведінки;
- 5) конфіденційність, коректність, тактовність, люб'язність. [119, 134]

21. Ділова бесіда включає:

- 1) обмін емоціями;

- 2) обмін думками та інформацією;
- 3) укладання договорів;
- 4) вироблення обов'язкових для виконання рішень;
- 5) вироблення правил у діяльності організацій. [3, 119, 134]

22. Як називається тактика поведінки, коли використовується прохання про підтримку?

- 1) суперечка;
- 2) офіційне звертання;
- 3) раціональне переконання;
- 4) коаліційна;
- 5) домовленість про підтримку. [3, 119]

23. До невербальних засобів спілкування належать:

- 1) демонстрації та вигуки;
- 2) мова і мовлення;
- 3) емоції, почуття;
- 4) природні та штучні запахи людини;
- 5) жести, міміка, хода, погляд. [119]

24. Запитання, які дозволяють з'ясувати цінності та установки претендента на посаду, називаються:

- 1) запитальні;
- 2) навідні;
- 3) гіпотетичні;
- 4) зондувальні;
- 5) вузькоспеціальні. [3, 119]

25. Як слід реагувати на запрошення з написом: **R.S.V.P.** (*regrets only*)?

26. Як правильно реагувати на запрошення з написом **R.S.V.P.** (*to reming*)?

27. Як слід реагувати на запрошення з написом **p.r., p.p.c.** ?

28. Як правильно реагувати на запрошення з написом «**white tie**»?

29. Як слід реагувати на запрошення з написом «**black tie**»?

30. Якими символами позначається подяка на візитній картці?

а) **P.R.;**

б) **P.C.;**

в) **P.F.C. [136]**

31. Які подарунки ми можемо дарувати в діловій сфері?

а) сорочку;

б) парфуми;

в) **краватку. [136]**

32. Що потрібно робити при прийомі подарунків?

а) **розгорнути його в присутності особи, яка його подарувала і подякувати;**

б) неввічливо розгортати його в присутності особи, яка його подарувала;

б) **не розгортати подарунок, але подякувати. [136]**

33. Кому не рекомендується дарувати яскраво-червоні квіти (особливо троянди)?

а) **заміжнім жінкам**

б) чоловікам;

в) **дівчаткам, які не досягли 18 років. [136]**

34. Головне правило підбору ділового костюма:

а) стильність;

б) охайність;

в) відповідність ціни костюма соціальному статусу людини, яка його одягає. [136]

35. Яка кількість кольорів може одночасно поєднуватися в діловому костюмі?

а) не більше трьох;

б) скільки завгодно;

в) не більше двох. [136]

36. Імідж для ділової людини – це...

а) уміння керувати враженнями;

б) уміння легко комунікувати;

в) вміння впливати на людей. [136]

37. Стиль чоловічого костюма під час ділової зустрічі:

а) має відповідати стилю інших учасників зустрічі;

б) має бути індивідуальним, що дасть можливість впливати на формування іміджу;

в) вибір стилю не регламентується. [136]

38. Під час ділових зустрічей жінці рекомендується:

а) одяг, який не буде відволікати співрозмовника від ділової розмови.

а) одягати міні-спідниці;

б) одяг яскравих кольорів. [136]

39. Який з вказаних прийомів відноситься до денних:

а) “фуршет”

б) “келих вина”

в) “обід”. [136]

40. Діловий прийом “обід” розпочинається:

- а) о 20.00;**
- б) о 14.00;
- в) о 15.00. [136]

41. “Жур-фікс” – це діловий прийом:

- а) для жінок.**
- б) для чоловіків;
- в) для молоді. [136]

42. На діловий прийом з розміщенням:

- а) потрібно приходити раніше визначеного часу;
- б) приходити у визначений час**
- в) порядок не регламентований.

[136]

43. Кому належить ініціатива залишення прийому?

- а) правила це не регламентують;
- б) головному гостю;**
- в) за вказівкою господаря. [136]

44. Просодіка – це:

- а) система жестів;
- б) вчення про мову;
- в) вчення про наголос.**

45. Кінесика – це:

- а) поняття про етикет;
- б) сукупність рухів, жестів;**
- в) невербальне спілкування. [136]

46. Проксеміка – це:

а) сукупність правил поведінки;

б) теорія доцільної відстані для спілкування;

в) теорія жестів. [136]

47. Під час ділової зустрічі не рекомендується:

а) постійно посміхатися;

б) бути уважним;

в) часто виходити з приміщення.

СПОРТ ТА ЕКОЛОГІЧНА ЕТИКА.

Ми живемо у світі, який постійно змінюється через втручання людини у природу: «Кінець природи вочевидь зовсім не означає, що фізичний світ або фізичні процеси перестали існувати. Він стосується факту, що лише дуже незначна частка нашого навколишнього матеріального середовища бодай залишилася незайманою через людське втручання» [26, С.25]. Сучасна телеологічна етика проголошує завдання: «Захищай своє довкілля!» Мораль, сформована високоорганізованим та високосвідомим суспільством, є підґрунтям для формування екологічної етики: «Мораль є показником ступеня розвиненості, характеру відносин індивідууму з оточуючими людьми та суспільним середовищем, її духовної зрілості. Мораль – це складний, багатоаспектний феномен, усвідомлення сутнісного ядра якого неможливе без широкого усвідомлення природи», без встановлення органічного зв'язку з тваринним та рослинним світом, структурних особливостей цього світу та «сфери його функціонування». [120]

Спорт вписується у головне питання екологічної етики: чи є природа цінністю чи метою для людини, чи вона ціннісна сама для себе. У цьому розрізі виникає питання, чи розвинута спортом тілесність людини є цінністю сама по собі і сама для себе, чи має право людина шкодити власній тілесності, шкодити їй. Чи шкода власній тілесності приведе людину до тієї шкоди, яка знищить її саму? Антропоцентричне вирішення проблеми етики у спорті веде до необхідної гуманізації діяльності у спорті. У цьому аспекті спорт та фізичне виховання «спрямоване на вирішення таких завдань:

- сприяння вихованню морально-вольових якостей, психічної стійкості, дисциплінованості, духу відповідальності;
- всебічний розвиток фізичних якостей і забезпечення на цій основі міцного здоров'я і високої працездатності учнів і студентів;

- навчання прикладним руховим умінням і навичкам, необхідним у житті, конкретної трудової діяльності;

- навчання знанням в області гігієни та фізичної культури, виховання потреби до систематичних занять фізичними вправами, прищеплення умінь самостійно організовувати раціональний руховий режим;

- вдосконалення в обраному виді спорту як продовження фізичної та тілесної культури [98, С.97-98].

Перед діячами сфери спорту стоїть нагальна проблема екологічної моральної мотивації, «яка спонукає до дії, як потреба віднайти шлях до здійснення ідеї добра» [86, С.107] **Екологічна мораль** – це прагнення, яке «у позитивному плані виявляє себе в ідеалі як абстрактна максима воління», «а на практиці вимагає для свого здійснення неординарних рішень», «творчої дії» [86, С.107]. Спорт є тією сферою практичної конкретики, яка «постає в моральному ідеалі, як вимогливість, узгоджена з життєвим досвідом», він є втіленням «активності волі», «яка безпосередньо доступна свідомості», як «прихована» активність цінностей. Що відкриваються свідомості рефлексивно» [96, С.107, 109].

Сучасний спорт – це великий бізнес, на ньому робляться мільярдні статки. На жаль, часто бізнесові інтереси у спорті протирічають базовим принципам екологічної етики, таким, як захист навколишнього середовища, частиною якого є і людське тіло, і, зокрема, тіло спортсмена.

Спортсменів купляють та продають за великі гроші, торгують їхніми вміннями та професіоналізмом. Але права спортсменів як людей та громадян часом зовсім не захищені. Так, за трьох найдорожчих гравців «Шахтаря», за кожного з яких заплатили від 12 до 20 мільйонів євро, не мали стабільного місця в основному складі команди. [113] Прикладів порушення прав спортсменів в історії спорту знаходимо безліч.

Екологічна етика у сфері спорту зосереджується на гуманістичних засадах, що захищають моральність спортивного процесу, стверджують його людиноцентричність та людиномірність.

Базовим принципом екологічної етики у спорті є:

- захист гармонійного розвитку людського тіла
- створення середовища для формування людини спортивної
- захист прав людини як частини еко-середовища (тобто, заборона жорстоких видів спорту, агресивних ігор, навмисне нанесення фізичних травм, спотворень та каліцтв);
- формування свідомого громадянина, який сповідує філософію екологічної етики.

Складною проблемою у розрізі екологія-спорт постає гендерна проблема, у першу чергу, проблема жінки та жіночої тілесності у спорті. Рівноправність статей та перманентна боротьба жіноцтва за свої права практично зрівняли можливості жінок для участі у спортивному процесі поряд із чоловіками. Жінки з радістю і готовністю долучаються до важких і зовсім не жіночних видів спорту, наполягають на власному природному та громадянському праві обирати для себе улюблений вид спорту. Хоча це зовсім не тільки їхня особиста проблема. Незважаючи на прагнення самих жінок, сьогодні суспільство має усвідомлювати, що професійне заняття спортом, великі навантаження, які необхідні для досягнення високих результатів, часто негативно впливають на жіночу фертильність, здатність жіночого організму успішно виконувати репродуктивні функції. Великим етико-моральним завданням у цій царині є донесення усіх ризиків у цьому питанні до широких верств суспільства. [65]

Сьогодні усе частіше висловлюється думка, що «в цьому світі боротьби за існування немає етики, немає моралі. Цей світ по той бік добра і зла!» [36, С.207] Але потреба вижити, зберегти людство як самоціннісну систему призводить до усвідомлення необхідності екоетики як інструментальної раціональності: «Інструментальна раціональність є фундаментальним атрибутом сутності людини як природної істоти, тому вона дотична до екологічної раціональності» [36, С.210]. Спорт сьогодні став тією спільнотою, яку Норберт Еліас називає «ми-спільнота», – це спільнота яка здатна творити та уже творить нові еко-моральні сутності. Етико-моральна відповідальність за

власну тілесність як самоцінність, за її розвиток та саморозвиток – головні етичні завдання професійного спорту сьогодні. Неоднозначну думку висловлює суддя міжнародної категорії з понад двадцятирічним досвідом, член Міжнародної федерації гімнастики Тетяна Шуйська-Горжий: «Якщо немає стовідсоткової впевненості в помилці спортсмена, вирішуй на його користь» [64] Це свідчить про те, що, чи не головною смисловою віссю екологічної діяльності у спорті є відчуття того, що етична поведінка є більш вигідною, ніж не етична; антиподом етичної поведінки є поведінка нетолерантна та девіантна.

Як слушно зазначають сучасні теоретики, «засади поведінки у суспільстві проводяться не за сценарієм генетичної запрограмованості, а базуються на інших – культурно та історично вироблених згодах та заборонах, створених свідомою думкою всього людства. Необхідно розуміти також і те, що зазначені згоди й протилежні їм заборони мають враховувати свободу притаманну людині, її волю, розум, врешті-решт те, що людські зносини відбуваються не на основі біологічної діяльності і потреб, а на основі історичних і культурних фактів і процесів, на основі величезної кількості штучно створених речей і засобів життєдіяльності людини (артефактів), на основі мистецтва, організованих форм соціального життя (державне управління, правові аспекти та ін.)». [120]

Етична поведінка у парадигмі еко-етики виступає як раціональна необхідність та екологічна раціональність, що орієнтує на базові принципи задля збереження людської тілесності як базової цінності та збереження людства на планеті. [64] Вона спонукає до формування такого суспільства, «яке служило б життю», в якому люди б змогли «усвідомити різницю між життєстверджуючими та життєзаперечувальними видами потреб», за виразом Е. Фромма [94, С.311]. Спорт є саме такою життєстверджувальною потребою у житті людей, яка є структурною підставою для утвердження та розвитку суспільства.

Таким чином, досягнення спортсменами та іншими діячами сфери спорту високого рівня екологічної етики вимагає:

- усвідомлення людської тілесності як важливої складової природи та екологічного довкілля;
- особистого морального зосередження;
- духовної роботи;
- високого професіоналізму;
- свідомої громадянської позиції та відповідальності перед суспільством;
- усвідомлення актуальності виконання гендерних соціальних ролей;
- досягнення високої корпоративної відповідальності перед наступними поколіннями спортсменів.

Питання для контролю:

1. Розкрийте суть екологічної етики.
2. Чи є протиріччя між інтересами діячів спорту та принципами екологічної етики?
3. Яка роль спорту у створенні еко-середовища на Землі?

Теми для самостійної роботи:

1. Соціальна етика та екологія спорту.
2. Екологічна криза як морально-етичний виклик людству.
3. Ціннісно-нормативні аспекти екологічної етики спорту.

ЕТИКА ТА ЕТИКЕТ У СПОРТІ

Етика спорту як одна із складових науки про спорт, спирається на глибокі соціально-філософські дослідження життєвих практик у сфері спорту та фізичної культури. «Соціально-філософський аналіз спорту як складової категорії в системі ціннісних орієнтацій, обумовлений необхідністю реагувати на практичні проблеми сучасного способу життя молоді – на проблему соціалізації, навчальну, виробничу, дозвільну, що багато в чому визначаються рівнем розвитку і пріоритетом фізичної культури і спорту в тому чи іншому соціальному середовищі. Прискорений структурно-організаційний розвиток науки про спорт вимагає також вирішення цілого ряду соціальних проблем як на теоретичному, так і на практичному рівні підготовки високо професійних організаторів фізкультурно-спортивної діяльності. Її полісфера залежить значною мірою від інфраструктури і системи підготовки інструкторів, учителів фізичного виховання, тренерів» [60, С.42] Останнє завдання принципово можливе лише за умови врахування етико-моральної складової соціальної комунікації у спорті.

Принципи та поняття моралі у спорті сягають своїм походженням давньогрецьких часів: «До намагання осмислити проблеми моралі спонукав давньогрецький стиль життя. Ідея змагальності (агону) ставила особистість на всіх рівнях буття перед потребою вибору вчинків та наступної відповідальності за подальші наслідки. Ці змагання супроводжувалися у військових походах та були рушійною силою на Олімпійських іграх; були характерними в управлінні державою, а також стосувалися художньо-мистецької творчості (змагання поетів у складанні ліричних творів, у драматургії тощо)». [120]

Ми вже говорили про принципи олімпізму та справедливої гри у спорті у попередніх розділах. Окремо слід зупинитися на загально-інституціональних засадах етики спорту, на морально-етичних проблемах, що виникають як перед

окремими спортсменами, так і перед цілими спортивними інституціями, організаціями, клубами та фірмами.

Відповідальна та етико-моральна поведінка щодо клієнтів у сфері спорту включає в себе ряд важливих принципів ділової та професійної етики, а саме:

- дотримання принципу «не нашкодити»: безпечність послуг для клієнта;
- надання клієнту повної інформації про послуги, які йому пропонуються;
- необхідність враховувати вимоги та побажання клієнта;
- захист та гарантування збереження здоров'я клієнта;
- розробка, підтримка та реалізація освітніх програм, спонсорування безпечного та екологічного використання спортивного спорядження;
- участь в екологічних програмах;
- повага та врахування інтересів бізнес-спортсменів;
- недопущення маніпулятивних дій з інвестиціями та спонсорською допомогою;
- недопущення та боротьба з таємними угодами на ринку спортивних послуг;
- недопущення та боротьба з дискримінацією у сфері спортивної зайнятості. [133]

У спортивній сфері існують неписані правила поведінки, деякі з них є спільними для усіх, а деякі – ексклюзивні для кожного окремого виду спорту:

- 1) вітання спортсменів та команд одна одну перед початком гри;
- 2) у випадку травми спортсмена-суперника, треба йому допомогти;
- 3) під час нагородження колишні суперники доброзичливо поздоровляють один одного;
- 4) підтримка спортсменами один одного у суб'єктивних видах спорту, коли учасники виступають один за одним;

5) автомобілісти при нагородженні переможців поливають призерів товаришів по команді, тренерів та механіків шампанським. [134]

Професійна спортивна етика, що є невід'ємною складовою професійної культури, потребує детальної підготовки, формування та формулювання її основних принципів, проектування майбутніх форматів, вироблення стратегії і тактики, формулювання цілей та вибір цінностей. Ядром професійної етики є вироблення стилю поведінки, базових етичних принципів в середині спортивної організації чи корпорації, і до цього процесу вироблення бажано залучити якнайбільшу кількість учасників, тобто широкі кола персоналу, залучати співробітників до продуктивної та креативної співпраці, спортивних ігор та змагань. Загальновизнано, що основними елементами професійної етики є базові вітальні цінності; цінності ефективного та продуктивного процесу спільної діяльності; шляхи та методи реалізації спільних корпоративних інтересів; методи мотиваційного спонукання до ефективної діяльності; контроль за дотриманням базових етичних та світоглядно-гуманітарних суспільних норм у процесі корпоративно-професійної діяльності; допустимі кордони та методи внутрішньо-корпоративного впливу.[42]

Визначаючи структуру спортивної професійної культури та етики, треба зазначити, що вона включає в себе такі елементи:

1) взаємовідносини тренера з вихованцями, зокрема, ті специфічні стосунки, що стосуються участі у змаганнях, реабілітацію після травми або у зв'язку із хворобою;

2) окреслення меж, за якими тактика спортивної боротьби переходить у стан непорядної та антисоціальної поведінки;

3) базові норми взаємостосунків між спортсменами за умови існування внутрішньо командної або міжгрупової конкуренції;

4) прийоми та методи вирішення етико-моральних протиріч та конфліктів при заміні тренера або переході в інший спортивний колектив (зміна команди);

5) стосунки із суддями, з болільниками, з широким спортивним середовищем.[140]

Професійна мораль спирається на певний каркас, тобто базові принципи, без яких подібне явище просто не можливе, а саме:

- високий рівень професійності;
- усвідомлення професійного обов'язку перед суспільством;
- професійна честь та гідність;
- толерантність та тактовність;
- професійний оптимізм;
- розуміння міри та «золотої середини» між крайніми позиціями етико-моральної дистанції;
- висока мета, якою має бути освячена професійна діяльність [42].

«У лицарів існував свій кодекс честі зі своєрідними ритуалами, символами, атрибутикою. Деталі одягу, особливо головні убори, відображали соціальний статус, ранг людини. Навіть серед бою лицар мав дбати про свою честь. Йому заборонялося завдавати удару супротивнику у спину, вбивати неозброєного. Лицар зобов'язаний був піклуватися про слабких, виявляти щедрість. А про вишукане ставлення до жінки навіть складали легенди. Проте слід зазначити, що з людьми, які не належали до лицарського прошарку, вони були тихими і брутальними». [121]

Однією з складних етико-моральних проблем є неадекватна, деліквентна поведінка спортивних, у першу чергу, футбольних фанів, зокрема, про культуру поведінки на стадіонах. Ця проблема ставала усе гострішою протягом багатьох останніх десятиліть. Якщо у першій половині XX століття колективна девіація футбольних фанів сприймалася чи не як цілком нормальне явище, а після другої світової війни – і взагалі віталася, як вільний випуск накопиченої агресії та соціальної напруги. Поступово як суспільство в цілому, так і окремі його члени, починали усвідомлювати недопустимість агресивної та нестандартної поведінки під час футбольних матчів на великих спортивних аренах. Уже наприкінці століття зустрічаємо заклики «зменшити пристрасті» та працювати

над «культурою поведінки на стадіонах», у численних листах до редакцій спортивних і не тільки газет люди почали вимагати «навести лад на трибунах футбольних арен, очистити їх від псевдоуболівальників, чия недостойна поведінка псує настрій та спотворює радість від спортивного видовища» [111]. Назви матеріалів преси останніх радянських років говорять самі за себе – «Така підтримка нам не потрібна», «Крикуни на стадіоні» та ін. Суддя республіканської категорії В.Симакова висловлюється ще гостріше: *«Болільникам» від футболу – не місце на трибунах наших стадіонів. Я, наприклад, відношу таких людей до маніяків, які слабо розбираються у футболі, не знають правил гри, не говорячи про їхні тонкощі»*. Автор закликає негативно ставитися до «крикунів на стадіонах»: «Дуже часто доводиться спостерігати, як призначення штрафного або вільного удару викликає прямо-таки диспут з суддею на поле, постановки «стінки» - палкі суперечки, незгода, відкрите збурення, а вже одинадцятиметровий часом і зовсім нагадує сцену зі східного базару» [111.] Важливо спробувати проаналізувати причини та наслідки надмірної емоційності та агресивності у спорті: *«У цьому зв'язку не можна не підняти питання про сплеск емоцій після забиття голу. Майже кожен раз футболісти влаштовують на полі таку «чехарду», цілуючи один одного та «піднімаючи руки до неба та радісно стрибаючи, що доводиться просто дивуватися»*. Часом кипіння почуттів переходить усякі критичні рамки. Люди старшого покоління, зазначається у статті, не пригадували «якого-небудь показового випадка, щоб гравці кінця сорокових або п'ятдесятих років були такими собі «цілувальниками», радіючи взяттю воріт суперників». Очевидно, що орієнтація на «старі часи» як приклад для наслідування для сучасної молоді виглядає не коректно. Потреба у глибокому аналізі тих потворних, з точки зору традиційної моралі, процесів, що часом відбуваються у спорті, проглядається через численні матеріали журналістів. Чимало спеціалістів та знавців сфери спорту висловлюють слушну думку про авторитет старших наставників та відповідальність тренерів за своїх вихованців, про коректність та тактовність до глядачів [65]

Перераховуючи етико-моральні проблеми спорту, бачимо великий список позицій, зокрема, у сфері футболу: *«занадто багато претензій до справедливості спортивного суддівства; неспортивна поведінка на полі багатьох футболістів; часто неадекватна поведінка уболівальників; недостатня й дуже якісна представленість українських футболістів у складах наших найкращих команд; украй слабка фінансова база деяких команд»; «вельми слабкі та нерівні виступи національної збірної»; «слабка професійна підготовка більшості футбольних коментаторів – зірок, спроможних порівнятися з майстрами минулих років Вадимом Синявським, Львом Озеровим, Коте Махарадзе, Володимиром Маслаченком та іншими, наразі не видно» [108]*

Проблеми несправедливого суддівства та грубощів під час футбольних матчів піднімає видатний український спортсмен Олег Блохін у документальній повісті *«Футбол на все життя»*. Описуючи випадок, що трапився з ним під час матчу динамівців з ташкентським *«Пахтакором»* влітку 1981 року, коли його було видалено з поля за неправомірні дії, зірка вітчизняного футболу зазначає *«Грубощі суперників – серйозний подразник, і звикнути до них не можна. Але справа не тільки в цьому. Я прийшов до висновку, що міг би тримати свої нерви в узді, якби дії судді стосовно грубіянів були чіткими, суворими, безкомпромісними»*. [О.Блохін, Д.Аркад'єв *«Футбол на все життя»* (рос. мовою), К.: *«Веселка»*. – 1988. – 351 с.]

Футбольні і спортивні клуби, як правило, є приватною власністю якогось власника, який може на свій розсуд вирішувати долю і окремих спортсменів, і цілого колективу. У цьому криється надзвичайно гостра етико-моральна проблема. До неї дотична проблема корупції та хабарництва, про що знавець спортивних реалій пише: *«Часом про загальне панування корупції найголосніше кричать самі корупціонери – вже хоч би для того, щоб виправдати власні нечесні дії. Одного дня, спілкуючись з іноземцем, я дізнався, що його український підлеглий переконав його в тому, що в Україні абсолютно нічого не робиться без хабарів. У результаті цей підлеглий перед будь-яким зверненням*

до державних органів отримував від свого іноземного начальства «дарунки», які найчастіше – повністю або частково – клав до своєї кишені... А іноземець виїхав з України з думкою, що тут навіть листоноші потрібно давати хабарі. Головне – не розмови про корупцію, а реальна боротьба з нею і дотримання законів і правил» [108].

Багато хто із поціновувачів футболу пам'ятає некрасиву та неприємну, але досить символічну історію, що проgrimіла ще у 1990-і роки, і стосувалася як проявів корупції, так і особливостей міжнародних стосунків у сфері спорту, зокрема, ставлення представників західних держав до спортсменів та представників вітчизняного спорту. Іспанський арбітр Антоніо Хесус Лопес Н'ето звинуватив вітчизняний клуб «Динамо» у спробі підкупу, через що клуб був позбавлений прав виступати *«У присутності директора та однієї з працівниць Лопес Н'ето обрав дві норкові шуби (для матері та дружини) та чотири шапки, також з норки.... Суддя поклав речі у свою сумку, а ось із боковими арбітрами та четвертим суддею вийшла проблема – не виявилось потрібного розміру. Директор запевнила, що на ранок усе буде в порядку. Дійсно, вранці ... один з працівників ательє доставив ще три шуби та пред'явив усім чотирьом рахунок на 30 тисяч доларів. І ось тут почався кінець світу. Іспанці впали в істерику. Н'ето в ярості вийняв обидві шуби з сумки з шапками та повернув їх представникам ательє. Те ж саме зробили і його товариші... Від образи він і заявив про спробу підкупу, якого і близько не було» [110]* Сумна історія, правду про яку розказав генеральний директор київського клубу «Динамо» В. Бабійчук, свідчить, що хабарництво та корупція інтернаціональна проблема. Якби не наполегливість та порядність італійських журналістів, які надрукували свідчення учасників цієї історії з української сторони, київський клуб «Динамо», його спортсмени та спортсмени ніколи б не повернули свого чесного імені.

Спортивні організації повсякчас переймаються етико-моральними проблемами серед спортсменів, На жаль, інколи за цим проглядається внутрішньо-корпоративна підкилимна боротьба. Так, конфліктна ситуація між

власниками спортивного клубу «Динамо» та чиновниками від футболу вилилася у суворе рішення конгресу Федерації футболу України: «VIII конгрес ФФУ висловлює своє занепокоєння з приводу випадку некоректних дій у футбольному середовищі крани. Конгрес вважає неприпустимими прояви зневажливої оцінки діяльності нашої громадської організації. Конгрес засуджує: грубі вислови та безпідставні і такі, що не відповідають дійсності, звинувачення на адресу ФФУ, асоціацій, регіональний федерацій футболу або клубів та їх офіційних представників; неетичну, некоректну поведінку до, під час та після матчів; порушення вимог футбольного законодавства, статутних і регламентних норм ФІФА, УЄФА та ФФУ. Конгрес вимагає від КДК ФФУ вести непримиренну боротьбу з ганебною практикою дискредитації національного футболу та карати певних, незалежно від посад і рангів, заборону на ведення діяльності, пов'язаної з футболом».[116]

Історія вітчизняного спорту, особливо в останні десятиліття, неодноразово демонструє численні приклади того, як відомі спортсмени поступово просуваються у громадсько-політичній сфері, користуючись послугами професійних імідж-мейкерів. Самі по собі такі явища не є незаконними, але можуть містити в собі певні етико-моральні порушення та викликати запитання у суспільства щодо щирості, чесності та відкритості спортивних кумирів. Так, брати Віталій та Володимир Клички користувалися послугами відомих промоутерських компаній, усвідомлюючи і розуміючи значення грамотного піару через громадську сферу: *«Однією з відмінностей професіонального боксу від аматорського є те, що на профі-ринзі зі спорту вміють робити шоу. Навіть якщо події відбуваються не в престижних Лас-Вегасі чи Лос-Анджелесі, а в Києві, де з помітних поєдинків можна пригадати хіба що бій у грудні 1998-го, коли тоді ще «молодий і зелений» Володимир Кличко програв Росу П'юріті». «Отже, періоду «гастарбайстерства» українських боксерів на західноєвропейських рингах, схоже, покладено край» «Адже більш відома на Заході промоутерська компанія братів Кличко «К-2» і більш знана в Україні «National Box Promotion» створили нового гравця на*

рингу проведення боксерських шоу. Головною метою компанії «K2 East Promotion» її творці оголосили попередження від'їзду талановитих вітчизняних майстрів шкіряної рукавички у закордонні клуби, де до них ставляться, відверто кажучи, без належної поваги. Віталій Кличко та Вадим Бухкалов разом зі своїми компаніями об'єднують зусилля заради майбутнього українського боксу. Кличко-старший уже зараз придивляється до нинішнього складу нашої збірної. Бо там є чимало хлопців, яким до снаги у найближчий період, завоювавши авторитет серед любителів, здобути визнання і серед професіоналів». «Сьогодні ми маємо можливість створити в Україні Мекку для боксерів усього пострадянського простору, - упевнений Віталій» За п'ять років «National Box Promotion» навчилася проводити турніри найвищого рівня. «Сам Віталій Володимирович теж збирається вийти на ринг наступного року. Наразі ж, подекуять, йому запропонували посаду віце-прем'єра підготовки до футбольного чемпіонату Європи 2012 року. Стосовно цього боксер і політик із притаманною йому дипломатичністю відповів, що про його призначення говорити зарано. Але, як відомо, диму без вогню не буває» [115, 65].

Сумною сторінкою в історії вітчизняного спорту є участь представників бійцівського спорту у рекеті та незаконних формуваннях та кримінальних угрупованнях. Особливо поширилося це явище у буремні 90-і роки ХХ століття, коли складні економічні умови, необхідність боротися за виживання змушувала спортсменів, як відомих, так і менш успішних, порушувати закон. В результаті спортивні кумири, які раптом стали «вчорашніми», опинялись в тюрмах, перетворювались на алкоголіків і наркоманів, закінчували життя самогубством.

На жаль, етико-моральні хвороби нашого суспільства віддзеркалюються у сфері спорту, яка містить у собі величезну кількість порушень законів і принципів гуманістичної та демократичної етики.

Гострою етико-моральною проблемою у сфері спорту є питання зміни громадянства вітчизняними спортсменами з метою переходу до іноземних спортивних клубів, де, як правило, зарплата у них набагато вища. Подібне

явище стало особливо масовим в останні роки перед трагічними подіями 2013-2014 років. Перехід у закордонні клуби з паралельною зміною громадянства глибоко стурбував видатного українського спортсмена Сергія Бубку. Його стаття в газеті «Україна молода» називається «За честь чужого прапора?» [112]. Особливо ганебно виглядають переходи спортсменів під прапор Російської федерації сьогодні, коли Україна переживає тяжкі часи агресії «старшого брата». С.Бубка зазначає: *«Не секрет, що мине кілька років, і росіянками стануть нинішній гравець основи 18-річна Наталі Гончарова та її на рік старша сестра Валерія, котрі зараз виступають у московському «Динамо». Останнім часом змінили громадянство ще кілька провідних українських волейболісток. Під прапор тієї ж Росії стали Цокур і Манюк, підданство Казахстану прийняла Калинина (Дробішевська), найближчим часом мають це зробити Софронова і Мудрицька; крім Сказки, разом із Максименко азербайджанкою може стати Андрусенко. І зупиняти цей потік ніхто не збирається. Більше того – чиновники національної федерації всіляко приховують ці своєрідні «трансфери».А рятівників у цій ситуації не видно. Чи не звернутися до МНС?»* [112]. Загострення політичних конфліктів у країні виявило етичні проблеми спорту, які корелюються з суспільно-політичними проблемами. Спортсмени, як звичайні, так і олімпійці, не можуть залишатися осторонь життя суспільства, і, як усі інші громадяни, у кризові моменти, мусять вирішувати морально-етичні проблеми.

Етичні проблеми глибоко занурені у проблемах медичного забезпечення спортсменів, якісних реабілітаційних та рекреаційних процесів. І хоча міністерство ніби виділяє достатньо коштів для нормальної підготовки, але команди та збірні потребують окремих спонсорів. Спортивні бази, якісний інвентар – яке це має значення для проблем етики у спорті, але саме ці проблеми безпосередньо впливають на морально-емоційний стан спортсменів, рівень упевненості у своїх можливостях та готовності до майбутніх перемог. Професіонали спорту добре знають, що без якісного спортивного забезпечення ніякі справжні перемоги неможливі. Те, на чому ми плавали вітчизняні

спортсмени ще кілька років тому, не принесло б нам медалей, навіть якби ми були значно сильнішими за конкурентів. Позитивний результат з'явився тоді, коли і юнаки, і молодь, і дорослі, – всі забезпечені добротними човнами. На жаль, тут не все гладко в Україні з базами для тренувань. Влітку підготовку проводимо вдома – у Києві на Трухановому острові на базах «Буревісник» і «Славутич», а також на базах шкіл вищої спортивної майстерності в Дніпропетровську й Херсоні. У нас є лише один канал у тому ж Дніпропетровську, але в поганому стані. Немає там і відповідної інфраструктури...»

Етика спорту полягає ще і в тому, щоб підтримувати достатній рівень медичного забезпечення, який в Україні залишає бажати кращого, в той час як із кращими екіпажами світу працюють цілі наукові групи та інститути. Сучасний професійний спорт неможливий без щоденної біохімії, зняття та врахування фізичних та медичних показників, медико-відновних процедур.

Окремою проблемою є співвідношення професійної етики і системи суспільної моральності, становлячи її органічну частину, а може і виламуватиметься з її, для протистояння їй, руйнувати її. Не всі віддають усвідомлювали у цьому, що групове думку може збігатися про те, що прийнято називати громадської думки, і навіть приходити що суперечило з. Ще поширеної помилкою є перенесення суспільної думки однієї соціальної групи для характеристики на другий або для всієї сфери спортивних взаємин у цілому.

Особливі труднощі викликає розрізнення найвищих цінностей в системах суспільної моралі та професійної етики. У першій найвищими моральними цінностями є людина і усе, що спрямоване в розвитку та вдосконалення чоловіки й людські стосунки, незалежно від цього, хто яке посідає у суспільстві, незалежно роду занять і валідності учасників відносин. Тут головне – гідність людину як таку. У професійному ж етики вищу харчову цінність є лише те, що веде до професійного успіху, до вищої результату у цій у сфері діяльності. З цього погляду тут оцінюються і суб'єкт діяльності, і між

суб'єктами у цій діяльності, й стосунку до зовнішніх умов і обставинам. "Нехай загине світ, але тріумфує закон" - ось квінтесенція професійної судової (юридичної) етики. І неважко бачити, що у будь-яку професійної діяльності - чи це діяльність літератора чи офіцера (отут уже особливо), діяльність вченого чи актора, - той, хто не хоче домогтися скільки-небудь значимих результатів, тим паче вищих, повинен не щадити, працювати, що називається, до зносу, просто жертвувати собою. Бо у світі діяльність із перевазі є професійної, цій основі і виникають найгостріші системних протиріч. Відомо, що "мистецтво вимагає жертв", та заодно майже запитують, що за жертви, яка ж ціна цих жертв і хто має бути жертвою? Одна річ, якщо жертвою діяльності є його особистий суб'єкт, що йде на жертвність зі свого власному розуміння і внутрішньої необхідності, інша, коли він спонукається до жертвності зовнішніми і антигуманістичними обставинами. Однак, за умов масової культури повсюдно жертвою опиняється людина непричетна, споживач продукту професійної діяльності, етнос, суспільство загалом. Відбувається це не через злий умисел, а внаслідок вузько професійного підходу до розв'язання завдань, вузькоспеціалізованого мислення.

Одне з найбільш глибоких системних протиріч культури, і спорту як його частини, вважаю, у тому, що (сфера професійної діяльності) то, можливо хоч й у відносної, але у незалежності він сфери суспільної моральності. І це отже, що професійна діяльність то, можливо (буває) у самій мері вільна від гуманістичних детермінант. Для професіонала все питання полягає за умов праці, за яких він може оптимально застосувати знання й уміння щоб одержати вищого результату. Ось і міститься небезпека служіння хибним богам.

Етичний парадокс у тому, що у боротьбі за вищий результат, який досягається часом шляхом самозаперечення суб'єкта, останній досягає і свою міру людського досконалості та людської цінності. Усе це повністю стосується й професійної спортивної діяльності. [118]

Постановка питання про етику у спорті була б не повною без розгляду та розуміння принципової важливості знання та дотримання етикету у спорті, його правил та принципів.

Правила ділового етикету для спортсменів передбачають дотримання загальних правил, які діють в інших сферах професійної етики та культури, але мають свою специфіку у реалізації та дотриманні. Їхня мета – забезпечити нормальну комунікативну взаємодію між різними учасниками спортивного процесу, створити комфортний простір для всіх без виключення.

Правила поведження у спортивному клубі загальновідомі:

- 1) одягайте акуратний і зручний спортивний одяг; потрібно уникати надмірного і непотрібного оголення;
- 2) у роздягальні дотримуйтеся акуратності, не залишайте за собою сміття;
- 3) не запізнюйтесь на спортивні заняття;
- 4) намагайтесь бути ввічливим з тренером та партнерами по заняттям;
- 5) беріть із собою власний чистий рушник, краще мати і власну чисту ковдру для занять;
- 6) не розмовляйте під час занять по телефону;
- 7) не заважайте іншим розмовами та надмірною активністю;
- 8) не треба заносити до спортивного залу великі сумки, це заважатиме сусідам, краще залишати їх у роздягальні;
- 9) якщо потрібний тренажер зайнятий, треба ввічливо почекати;
- 10) намагайтесь створити про себе приємне враження;
- 11) не користуйтеся занадто сильними парфумами, які можуть дратувати ваших партнерів. [133, 141]

У світі спорту люди діляться на дві глобальні групи - спортсменів та уболівальників. Вони взаємодіють між собою, використовуючи правила, що, з одного боку, склалися десятиліттями, а, з іншого, продовжують змінюватися сьогодні. Кожен, хто хоче стати невід'ємною складовою спортивного

колективу, має дізнатися про ці правила і враховувати їх у власній комунікації з партнерами. Кожен вид спорту має свої правила і традиції. Але існують і спільні традиції, що спираються на етику олімпізму і символізують гуманістичні традиції єднання, толерантності, поваги до переможця.[122]

Такі правила і традиції створюють загальний гуманістично-толерантний фон, який формує дружню і товариську атмосферу спортивного середовища.

Перед початком змагань спортсмени шикуються під звуки гімни своїх країн і тиснуть один одному руки. Взагалі, вітання спортсменами один одного як перед, так і після змагань - уже давно стало стійкою традицією.

Після футбольних матчів деякі болільники міняються футболками. У футболі не прийнято кидати друзів по команді у біді: якщо хтось зазнав травми, гру зупиняють, а гравці команди-суперника можуть підтримати спортсмена на знак пошани, суперники демонструють люб'язність у відповідь. Спортсмен, який порушив правила і зробив підніжку представнику команди-суперника, може допомогти йому піднятися та вибачається. Такі правила та звички встановилися без вказівок «зверху», стихійно.

У баскетболі, щоб не затримувати гру, прийнято піднімати руку гравцю, який отримав зауваження. [133]

У легкій атлетиці склалась традиція: після завершення змагань усі спортсмени, і переможці, і переможені, беруться за руки та роблять коло пошани, щоб глядачі змогли привітати усіх учасників.

Переможці у автоперегонах поливають один одного, тренерів та механіків шампанським, демонструючи радість і повагу до інших учасників змагань

У єдиноборстві спортсмени демонструють свою готовність до чесного бою, а після бою дякують один одному за достойне змагання.[133]

На п'єдесталі пошани переможці тиснуть один одному руки та поздоровляють один одного. Після нагородження та вручення медалей, переможець змагань запрошує інших призерів, які не досягли найвищих результатів, піднятися на верхній щабель, щоб разом сфотографуватися.

У тенісі перед початком розіграшу площадки суперники обов'язково тиснуть один одному руки та судді на знак пошани. Так само вони тиснуть один одному руки після завершення гри. Під час гри, якщо м'яч торкається сітки, гравець, що здобув очко, піднімає руку догори. Цим жестом він ніби просить вибачення. [141]

У більшості видів спорту (плаванні, катанні, гімнастиці, біатлоні), після завершення змагань вчорашні суперники поздоровляють один одного та дякують за боротьбу.

Болільники мають пам'ятати про оточуючих людей, не заважати їм насолоджуватися спортивним видовищем. Спортивні пристрасті не відмінюють звичайного повсякденного етикету. Болільникам не слід у громадських місцях носити відзнаки улюбленої команди. Це більш доречно лише на стадіоні або змаганнях. [143]

Окремі правила існують для відвідувачів спортивних клубів. Не слід затримуватись занадто довго на одному тренажері, адже своєї черги чекають інші клієнти клубу та спортсмени.

Кожний вид спорту має свої традиції і щодо одягу. Наприклад, не доречно носити до спортивного залу занадто відкриті та тісні трико.

Визнаючи важливість і значущість правил спортивного етикету, не слід забувати, що спортивна діяльність базується на важливих принципах етики, яка потребує не тільки суворого дотримання, але і постійного аналізу та рефлексії.

Підсумовуючи, можемо сказати, що основними етико-моральними і загально-соціальними загрозами спорту як надзвичайно важливого соціального інституту є:

- зростаюча комерціалізація спорту,
- надмірна елітизація сфери спорту, закритість, неможливість потрапити у цю сферу талановитої молоді;
- застосування допінгу та допінг-шахрайство;
- зростання агресії як серед спортсменів, так і серед фанатів;
- корупція у сфері спорту;

- використання спорту у політиці, зокрема, відомих спортсменів для підняття іміджу політичних партій та окремих політиків;
- протиріччя між суспільним авторитетом призерів спорту високих досягнень та проявами антисоціальної та неморальної поведінки серед відомих спортсменів.

Крім того, спорт як складний соціальний інститут містить у собі ряд загроз, та потенційних конфліктів, зокрема, виникнення агресії під час спортивних змагань, прояви гендерних конфліктів та конфліктів між представниками різних поколінь. Сьогодні суспільство потребує вироблення шляхів та способів вирішення соціально-психологічних та етико-моральних конфліктів у сфері спорту.

Суспільство сьогодні потребує дотримання таких принципів у спорті:

- відкритості і доступності;
- масовості та залучення молоді до можливостей реалізації себе у спорті;
- зняття надмірної агресії, зокрема, у середовищі фанів;
- регулювання гендерних проблем спорту;
- достойного загальноосвітнього рівня спортсменів, їхньої репрезентативності у суспільстві та політиці

Питання для контролю.

1. Назвіть базові принципи ділової та професійної етики у сфері спорту.
2. Назвіть основні правила поведінки у спортивному закладі.
3. Які етико-моральні проблеми з'явилися у сфері спорту за останні десятиліття?
4. Які неписані правила поведінки у сфері спорту свідчать про високий етико-моральний рівень спортсменів різних видів спорту?

5. Які етичні проблеми з'являються у зв'язку з появою та трансформацією субкультури спортивних фанів?

6. Які правила етикету у різних видах спорту ви знаєте? Чи вважаєте ви їх завжди виправданими і потрібними?

Теми для самостійної роботи:

1. Етико-моральний аспект проблеми допінгу у спорті.
2. Етико-моральні аспекти професійного спорту.
3. Етико-моральні аспекти процесу комерціалізації спорту.
4. Морально-етичні аспекти гендерних та расово-національних проблем у спорті.

БІЗНЕС-ЕТИКЕТ, ДРЕС-КОД ТА ОСОБЛИВОСТІ СВЯТКОВОГО ЕТИКЕТУ.

Бізнес-етикет у сфері спорту у загальних рисах відповідає базовим принципам етикету бізнесу. Окрім перерахованих у попередніх розділах правил етикету у бізнесі, треба відзначити такі важливі елементи етикету, як просторова організація місця ділових зустрічей, характер поз та рухів, що є принциповою частиною невербальної комунікації у бізнесі. Розміщення перемовників, вирази їх облич, освітлення приміщення – усе це має величезне значення і відіграє принципову роль для результатів бізнес-спілкування. Освітлення краще підсилити, щоб не було відчуття похмурості та суму, можна додати музичний супровід, але неголосний та ненав’язливий.

Під час ділового спілкування краще дотримуватись «відкритих» «наполеонівських» поз, які б свідчили про рішучість та готовність до співпраці, в той час як «закриті» пози будуть сприйматися як незгода, страх, недовіра і не сприятимуть пошуку консенсусу.[8, 22]

До невербальних видів спілкування відносяться і жести, які доносять до співрозмовника важливі моменти інформації у формі емоційної експресії, підкреслюють основну лінію думок та пропозицій, які викладаються.

Важливим елементом професійної етики є дизайн спортивного офісу чи клубу, імідж персоналу. Сучасна наука визначає декілька основних стилів оформлення робочих приміщень, зокрема, спортивних клубів. Існує декілька класифікацій функціональних стилів. Одна з них вирізняє чотири стилі [42, С.149]:

1) *Чоловічий* - характеризується використанням природніх матеріалів; грубими, чіткими, важкими формами, геометричним малюнком, превалюванням коричневих, чорних, «земляних» кольорів,

2) *Жіночий* стиль має традиційні витончені форми, орнаментовані декоративні поверхні, використанням ексклюзивних, м'яких та витончених тканин

3) *Сільський* або *етно-стиль* – допускає використання простих, грубих, але натуральних матеріалів; важкі традиційні форми, «народний» чи «селянський» малюнок

4) *Професійний* стиль виділяється використанням «технічних» матеріалів, міцних та стійких до зношування; кольори – чорний, сріблястий, «металік»; застосування нових, досконалих принципів та інноваційних технологій

До дизайну та стилю приміщення слід добирати і одяг персоналу. Але спочатку слід звернути увагу на дрес-код для керівників та учасників спортивного бізнесу. Питання дрес-коду вимагає особливої уваги та професійного підходу.

Останнім часом український бізнес-простір долучився до практики введення обов'язкових дрес-кодів для своїх співробітників, тобто до утвердження комплексу вимог до одягу та зовнішніх проявів корпоративної культури організації. Від персоналу вимагається дотримання спеціального стилю, який рекомендований керівництвом та є обов'язковим для дотримання співробітниками під час виконання своїх обов'язків, під час перемовин та навіть неформального спілкування з колегами.

Головним принципом ділового етикету є принцип не виділятися своїм одягом у робочий час, піджак у діловій обстановці має бути застібнутим, у чоловіка має бути два носовичка – у кармані брюк та у кармані піджака. Для спортсменів, що хочуть увійти у бізнес-середовище, важливо пам'ятати, що не допустимо поєднувати діловий костюм із спортивним взуттям та спортивною сумкою. [43]

Традиції розвинутого західного світу поступово стають звичними для вітчизняного ділового бомонду. Важливо зазначити, що кожна організація має право на формування та вибір власного дрес-коду, залежно від традицій, ментальності, гендерно-демографічного складу. Часом дрес-код

регламентується досить детально, інколи він допускає значний ступінь свободи у виборі власного іміджу співробітниками.[43]

У багатьох великих компаніях дрес-код надзвичайно регламентований: від кольору сорочки до висоти підборів та якості аксесуарів.

На невеликих же підприємствах мова іде про діловий стиль у загальних рисах, що визначають скоріше заборонені предмети гардеробу. Офісний стиль одягу слід вибирати виходячи не з загальноприйнятих норм та правил, а з традицій, що панують в офісі. [8, 43]

Діловий стиль – це один із стилів одягу, призначений для ділової сфери життя, характеризується строгістю, стриманістю і консерватизмом у виборі кольору, тканини, покрою і аксесуарів; близький до консервативного стилю, стилю англійської королеви; майже не підпорядковується віянням моди, він практично не змінився з початку XX ст. [62,119]

Усі люди прагнуть бути успішними, а для цього треба гарно виглядати.

В наш час правила дрес-коду у першу чергу розповсюджуються на офісних працівників. Вважається, що чоловіки мають ходити на роботу у сорочці з довгим рукавом. Навіть у теплий час року це правило ніхто не відміняв, - для того, щоб трохи спека переносилась легше, можна закатати рукава. В офісі не прийняті сорочки з коротким рукавом, оскільки вважається, що вони не можуть створити імідж успішної людини. [119]

Якщо ви одягаєте костюм, обов'язково підберіть правильно краватку, її колір має підходити до сорочки, а матеріал – до матеріалу костюма. Для більш цупких костюмів підберіть краватки з цупких тканин, для легких літніх – тонкі краватки. Треба звертати увагу на довжину краватки, - вона повинна доходити до середини паску, трохи довше або коротше – і увесь зовнішній вигляд буде зганьблений. Серйозно треба ставитись до вибору шкарпеток. Часто чоловіки беруть ті, які перші потрапили до рук, помилково вважаючи, що ніхто на них не звертає уваги. Але діловий стиль одягу регламентує, що панчохи мають бути підібрані в тон до взуття або костюму. Ознакою несмаку вважається радикальне не поєднання кольору брюк та шкарпеток [119]

Визначимо класичні, прийняті у світі, типи (коди) ділового та публічного одягу (М.Подопригора) [62]:

➤ **Придворний** - *Court dress* – придворне плаття, відповідний одяг, що диктується певними двором, придворним середовищем;

➤ **Формальний**- *Formal (Full formal, Full dress, Formal attire)* – Стиль, який передбачає для жінок бальні сукні, а для чоловіків вдень *Morning dress* - світлі костюми зі світлою жилеткою (камізелькою) та краваткою (за виключенням траурних заходів), а ввечері *White tie* – чорний фрак з білим метеликом

▪ - **Напівформальний** - *Semi-formal (Smoking, Le Smoking)* — жінкам коктейльні та вечірні плаття, чоловікам – смокінг з темним метеликом (вдень може знадобитися *Stroller* — менш формальний різновид «*Morning dress*»);

➤ **Неформальний** - *Informal (Cocktail (old-style) or Business attire)* — ділові костюми.

➤ **Ошатно-повсякденний** - *Smart casual (Business casual (old-style), Cocktail (new style), Executive Casual, Corporate Casual)* — для жінок - слакси, джинси або спідниця з блузою чи водолазкою, можливі модний ремінь, піджак, куртка або светр в залежності від загального стилю, чоботи або туфлі на середньому підборі одягаються на колготи, панчохи або шкарпетки. Можливі прикраси, що гармонічно взаємодіють з усім одягом. Чоловікам слід одягати брюки (інколи джинси) та сорочку з довгим рукавом (можна без краватки), вільні туфлі типу мокасин, одягнуті на панчохи. Обов'язковим є ремінь. Можлива куртка, але не вітрівка. [62]

Для випадкового бізнесу - *Business casual (Dressy, Resort Casual, Country Club, Casual chic, Semi-casual, Neat casual)* — жінки носять капрі, довгі шорти або тканинні брюки (не джинси або брюки з тяжкої натуральної бавовняної тканини) з поло; чоловікам сорочка або поло та бавовняні брюки з ременем та вільними туфлями, одягнутими на панчохи. Жінки можуть різноманітнити свій одяг через незвичайний одяг та незвичний колір.

Лібералізація у правилах комунікації в останні десятиліття торкнулася і моди на ділові костюми. Сьогодні вважається. Що нічого поганого не має в тому, якщо чоловік з'явиться на зустрічі у піджаку з м'якою, природньою лінією плечей. Але обов'язковими залишаються класичні туфлі, але не лаковані (за виключенням «оксфорд» чи «дербі») [62]

Можливі сьогодні і класичний твінсет – водолазка і кардіган, що допустимі у парі з ніби завеликими, але трохи звуженими донизу брюками.

Захід з дрес-кодом «*Cocktail*» не такий суворий, як *Black tie* і *White tie*, але також містить багато нюансів, про які не слід забувати. чоловіки можуть одягти замість смокінгу класичний темний костюм, а монохромного метелика замінити більш яскравою або взагалі відмовитись від неї, можливо, на користь краватки. [62]

Сьогодні не обов'язково підв'язуватися шовковим поясом, головне не забути тримати розстібнутим нижній гудзик піджаку, показати білі крохмальні манжети.

Одяг не має бути занадто складним чи розцяцькованим: класичний елегантний стиль на ділових зустрічах більш доречний, але, якщо відсутні яскраві деталі, це може здатися нецікавим. На перемовинах з іноземними партнерами або важливих ділових зустрічах може бути встановлено дрес-код **Btr** (Business Traditional). Це означає, що ви повинні дотримуватися жорстких принципів: чоловіки мають одягти класичний однотонний або комбінований костюм, жінки – брючний костюм по фігурі або плаття-футляр з жакетом. Однак, при усій строгості цей стиль залишає місце для фантазії, на відміну від **Bb** (Business Best). Тут усе максимально просто: чоловік одягає темно-синій костюм, білосніжну сорочку, галстук будь-якого відтінку червоного, класичні нелаковані черевики та не забуває про запонки. Жінкам краще відмовитись від окремих спідниць та жакетів і одягти сірий, бежевий або темно-синій костюм з панчохами та туфлями на 3-5 сантиметрових підборах. [42, 144]

Підходи до класифікації різних стилей дрес-коду мають певні відмінності. Частіше вдаються до вирізнення трьох основних видів дрес-коду: класичного, неформального та творчого (М. Подопрігора).

Для чоловіків краще дотримуватися класичного стилю, який характеризується такими рисами:

- класичний костюм
- максимальний контраст між кольором сорочки та кольором костюму;
- аксесуари мають бути у гармонії з костюмом;
- чоловік має бути якісно поголений;
- якісний годинник класичної форми;

Жінки у цьому стилі дотримуються таких принципів:

- зачіска скромна, волосся підібране;
- спідниця не коротше, ніж до коліна;
- туфлі на середніх підборах.

Ще одним стилем спілкування, а, отже, і одягу, є так званий неформальний стиль. Він годиться співробітникам фірм, які зайняті комунікацією, зав'язуванням стосунків та торгівлею.

Він характеризується тим, що не можна одягати нічого яскравого, але допускається деяка свобода у виборі одягу. Так, для чоловіків:

- допускається невелика борідка,
- можна не одягати повний костюм,
- дозволяється поєднання класичної сорочки з темними джинсами,
- годинник може бути на металевому ремінці,
- контраст між кольором сорочки та костюма може бути не різким. [62]

Наведемо кілька загальних порад щодо ділового костюму чоловіків:

➤ Якщо ви йдете, стоїте або перебуваєте на офіційному заході, піджак повинен бути застібнутий (однобортний – на верхній гудзик (якщо його два). Якщо гудзиків три, то на середній. Двобортний піджак – на всі гудзики).

➤ Сорочка ділової людини білого або світлих тонів (слонової кістки, бежева, блакитна, не забороняється тонка клітинка або ледь помітна смужка). За етикетом вважають елегантним, коли манжети на 1.5 – 2 см визирають з-під рукава піджака.

➤ Зазвичай в діловій обстановці не прийнято одягати сорочку з коротким рукавом, але в спеку, залежно від ситуації, допускається однотонна і при краватці. [62]

➤ «Діловий низ»:

- шкарпетки темні, довгі, без жодної зморшки,
- добротне закрите взуття класичної форми, зі шкіри.
- Лаковане взуття дозволяється носити з фракком або смокінгом.

Колір туфель найвигідніше чорний, він підходить до будь-якого костюму, не забороняється і бежево-коричневий. [127]

Для жінок у неформальному стилі рекомендують:

- більш вільний стиль зачіски,
- легкий макіяж
- Сукня для коктейлю – найкращий варіант для жінки.

Третім стилем одягу та іміджу є **вільний** або **творчий стиль**. Він годиться для застосування у таких сферах діяльності, як мода, дизайн, реклама, косметика, шоу-бізнес.

Для нього характерні такі риси:

- новинки моди, авангард
- светри з незвичною горловиною або жакети з неправильними лініями
- брюки у жінок наближені до класичної форми
- чоловікам можна не одягати краватку

Дрес-код, як невід’ємна складова етикету, виник як спосіб еліти/вищого класу показати свою зверхність над нижчими стратами суспільства:

Доведені інколи до абсурду світські манери збільшували прірву між заможним прошарком суспільства та біднотою. Ненависть до експлуататорського класу після революції 1917 р. призвела до появи так

званого "нігілізму". Частина населення, головним чином пролетарі, відкидали всі існуючі правила етикету. Зникали вікові, прошаркові дистанції, дистанції між статями, це призвело до панібратства. Прямота без коректності оберталася хамством, брутальністю. Нехтування зовнішнім виглядом, зневажливе ставлення до моди породжувало неохайність. Пам'ятаєте слова Шарікова з "Собачого серця" М.Булгакова: "Ось, все у вас як на параді... серветку - туди, краватку - сюди, та "пробачте", та "будь ласка-мерсі", а так щоб по справжньому, це ні. Мучите самі себе, як при царському режимі". Знадобилося не одне десятиліття, щоб зробити переоцінку цінностей, і порядні манери перестали сприйматись як чужі моральні категорії. [135]

Останнім часом дослідники усе частіше зазначають, що існує багато протиріч у питанні дрес-коду: з одного боку, він знищує індивідуальність працівника, а з іншого налаштовує на діловий лад, на ефективне виконання своїх професійних завдань, однаковий одяг допомагає співробітникам ідентифікувати себе з компанією, покращує взаємодію в команді, розглядається як інструмент формування іміджу компанії у зовнішньому середовищі (Болотіна Г.О., Ляшко Н.Ю) [9]

«На захист введення дрес-коду в організаціях можна привести наступні аргументи:

- -строгий одяг дисциплінує, налаштовує на роботу;
- -клієнти та партнери сприймають підтягнутий, діловий зовнішній вигляд персоналу як ознаку надійності та благополуччя;
- -людина, що дотримується норм в одязі, мимоволі строгіше буде слідувати і іншими правилами;
- -загальний стиль в одязі, а в ще більшому ступені єдина форма об'єднує людей, сприяє формуванню спільності, команди;
- -сучасному офісу з його лаконічним інтер'єром з естетичної точки зору більш відповідає діловий одяг співробітників;

- -фірмовий одяг є своєрідним рекламним носієм, він несе інформацію про компанію, а також сприяє підвищенню впізнаності її торгової марки».

«Щодо протилежної думки, то вона найчастіше зводяться до наступного:

- -на роботі ми проводимо велику частину життя, а діловий костюм - не самий комфортний одяг, у більш вільному одязі людина відчуває себе зручніше і більш розкуто;

- -необхідність носити навіть у спеку костюм з довгими рукавами і особливо панчохи, не тільки викликає дискомфорт, заважає працювати, але і здатна завдати шкоди здоров'ю. Точно так само, як заборона в холодну пору року на теплі речі;

- -не завжди заробітна плата дозволяє співробітникам пристойно виглядати і купувати дорогий діловий одяг, а відривати значні суми від сім'ї для того щоб відповідати вимогам роботодавця, готовий далеко не кожен;

- -багатьом співробітникам, особливо жінкам, не подобається виглядати «як усі» і цілий рік носити одне й те саме, особливо, якщо модель невдала або не підходить до типу фігури;

- -у прагненні заощадити, компанії часто замовляють дешевий одяг, який швидко втрачає вигляд. Як висновок можна сказати, що існує безліч проблем введення дрес-коду на українських підприємствах, так як в Україні поняття дрес-коду ще зовсім нове і немає широкого розповсюдження. Тому впровадження його має бути серйозно аргументовано, щоб воно не було сприйнято негативно. Кожен керівник зазвичай сам визначає, чи повинні його співробітники дотримуватися дрес-коду чи ні» (Болотіна Г.О., Ляшко Н.Ю) [9].

Для представниць прекрасної статі у спортивному бізнесі зберігаються ті ж правила, що діють в інших видах бізнесової та громадської діяльності. Бажано, щоб жінка-бізнесмен у спорті усвідомлювала необхідність залишатися стриманою, не кокетувати під час переговорів та ділових зустрічей, намагатися не демонструвати свої сімейні проблеми, зайнятість з дітьми, намагатися не поступатися чоловікам у спритності та ефективності ділового спілкування.

Перш, ніж приймати запрошення на ділову, приватну або святкову вечерю, спортсменам та діячам сфери спорту слід добре ознайомитись з правилами поведінки у ресторані. Треба враховувати, перш за все, що у багатьох ділових колах, зокрема, іноземних, прийнято під час ділової вечері розплачуватися кожному гостю самотійно. У ряді дорогих ресторанів ціни взагалі можуть не вказуватися, в інших - вказуються лише до особливих фірмових блюд. [9, 132]

Велику серветку слід розгорнути і покласти на коліна. Не можна починати їсти, поки їжа не буде доставлена усім присутнім, поки не розпочав їсти хазяїн застілля – той, хто запрошував на свято. Спочатку замовляють холодні закуски, при цьому спочатку овочі, потім риба, потім – м'ясо. [9, 132]

Починати їсти треба тими приборами, які розміщені якнайдалі від тарілки. Десертні прибори кладуть над тарілкою.

Чим міцніше спиртний напій, тим менша ємність (бокал, чарка), що призначена для нього.

Якщо потрібно піти раніше закінчення торжества, це потрібно зробити по можливості непомітно, не залучаючи уваги присутніх, попрощавшись лише з людиною, що запросила вас. Виходячи з-за столу, за яким залишилися інші люди, слід побажати їм смачного і попрощатися. Це, звичайно, не стосується великих та урочистих прийомів, якщо виникає необхідність піти завчасно, - досить, вибачившись, попрощатися лише з сусідами. [99, 132]

Якщо ви хочете звернутися до офіціанта, краще не гукати «гарсон», «хлопець» і т.д. – це вважається неввічливим. Як правило, над нагрудним гаманцем фірмового одягу офіціанта є картка з його іменем.

Перша страва, як правило, подається у глибокій тарілці, яка ставиться на більшу тарілку, яку не варто використовувати для складання кісточок, хвостиків та інших непотрібних інгредієнтів блюд [132].

Ніколи не можна різати хліб ножем, а тільки відламувати по шматочку. Банани підрізають ножем біля держака, знімають шкіру та їдять за допомогою десертного ножа та виделки, відрізаючи по шматочку.

Ложка з супу ні за яких умов, ні під час їжі, ні після, не повинна опинитися на столі – вона може бути тільки у тарілці.

Бажаючи підтримати застільну бесіду, ні в якому разі не слід довго говорити самому, не даючи співбесідникові вставити слово. Якщо ви ведете бесіду з одним із гостей, не ввічливо, побачивши когось знайомого, вигукувати, голосно вітатися, кричати комусь іншому, тим більше, кидати без вибачень співбесідника і бігти за іншим. У разі необхідності терміново переговорити з кимось, кого ви тільки-но побачили, треба вибачитись з великою ввічливістю, якщо співбесідник жінка, поцілувати їй руку. Це хоч трошки пом'якшить нетактовність вашого вчинку.[137]

Не слід забирати з собою з ресторану залишки їжі (фрукти, цукерки, тістечка і ін.) або недопите вино.

Як уже зазначалося, на початку трапези подають закуски, в основному холодні, наприклад паштети, заливна риба та ін. До страв з ніжним, тонким смаком подають сухі білі. До салатів типу «Олів'є», французькому або до шинки подають легкі червоні вина. Потім подають основні страви. До смаженої або запеченої риби, птиці, гарячої шинки, телячої печінки або копченого язика подають не дуже міцні білі вина. До більш важких м'ясних страв, таких як свинячі котлети, біфштекс, ростбіф, гуляш, тушонка печінка, копчені ковбаски подають червоні сухі вина. До овочів подають ті ж вина, як і до м'яса. До грибів подають виключно червоне вино. Шампанське подають лише в особливо святкових випадках. До солодких страв – десерту – подають солодкі десертні вина, у яких вище зміст алкоголю та цукру: лікери або солодкі ігристі вина. З сиром, який має тонкий та ніжний смак, добре поєднуються білі сухі вина без різкого кислого присмаку. До пікантних, гострих сирів слід подавати терпке вино. Ніколи не слід зловживати вином. Треба завжди пам'ятати, що вино – це вишуканий напій, якій особливо гарний у правильному поєднанні з певними стравами.[137]

Треба пам'ятати, що до темного м'яса та м'яса диких тварин підходить червоне вино, до білого м'яса та риби або птиці – виключно білі вина. До більш

тонких та ніжним за смаком страв слід обирати більш м'які вина, до пікантних – більш різкі. До свинини та смаженої гуски можна подати і біле, і червоне вино, але це мають бути міцні, добре витримані вина.

«Прикладом гідної поведінки, є поведінка Юлія Цезаря. Якось на обід господар подав старе масло замість свіжого, решта гостей відмовлялася його їсти, лише один Юлій Цезар їв його більше ніж завжди, щоб не виказати того, що він докоряє господарю в недбайливості або нечемності». [121]

Важливо пам'ятати правила користування серветкою. Її треба скласти вдвічі і покласти на коліна, загнутим боком до себе. Краще не заправляти її ні за пасок, ні за комір (це допускається у крайніх випадках, – краще слідкувати, як вчиняє хазяїн, що вас запросив). Чоловіки зазвичай кладуть серветку на ліве коліно. Пальці можна витирати верхньою частиною серветки, при цьому не знімаючи її з колін. Якщо ви закінчили приймати їжу, серветку залишайте праворуч від тарілки, якщо ви хочете залишити стіл ненадовго, то - ліворуч.

Якщо ви хочете зробити паузу у застіллі, то покладіть столові прибори на край тарілки, щоб ручки були або на тарілці, або на столі. Після закінчення обіду чи вечері, столові прибори кладуть на тарілку паралельно один одному або посередині тарілки, або на 5 годин. [137]

Слід пам'ятати, що ресторанні традиції деяких народів є особливо важливими, взірцевими для усього світу. Мова йде перш за все про французьку націю, яка відома своїми кулінарними, зокрема, ресторанными традиціями:

«Порядок подачі страв дещо відрізняється від прийнятого в Україні. Страви завжди подаються одна за одною і ніколи не змішуються, на стіл ніколи не ставиться декілька салатів або закусок відразу, як у нас. Обід починається із супу (якщо він є в меню) або з холодної закуски, причому її роль може виконувати, наприклад, диня (але, ні в якому разі, не сир, його подають в кінці трапези). За холодною закускою слідує гаряча, потім основна страва - м'ясна або рибна (якщо в меню включено і те і інше, то рибу подають перед м'ясом). Услід йде овочевий салат, а після нього сир - різні сорти нарізані трикутними

шматочками, подають на одному великому підносі. Після сиру подають “антреме” (буквальний переклад “між стравами”) - страву, що створює плавний перехід від обіду до десерту. Після антреме (мус, крем, суфле, млинчики, пампушки) подають самий десерт. Французи знаються на ресторанній справі. Тому найпрестижніші рейтинги в ресторанному світі створюються саме у Франції. Самим |шанованим| є “Червоний гід Мішлен”: його штатні інспектори анонімно відвідують ресторани Європи, оцінюючи кухню, комфорт, гармонію з інтер'єром, обслуговування. Наступні за авторитетністю рейтинги - французькі “Томійо”, “Пюдло” і “Гід Лебей»» [142].

У розмові в суспільстві рекомендується проявляти стриманість, не захоплюватися обговоренням питань, що стосуються лише вас і вашого співбесідника, або зрозумілих лише вам двом, хвалитися своїми успіхами, говорити про хвороби, шептати. Якщо хочете сказати те, чого не можна говорити вголос, краще залишити це до більш відповідної обстановки.

Нетактовно переривати співбесідника. Вкрай невіжливо та нешанобливо відгукуватися про начальника або неприязно говорити про своїх знайомих, родичів. Не прийнято говорити про політику чи хвороби.

Невіжливо також відповідати людині, що звернулася до вас, коротко, недбало, не дивлячись на неї.

Знавці хороших манер наполягають, що норми етикету різняться в залежності від національних та культурних особливостей. Так, англійська леді під час обіду може покласти руки на коліна, а у Франції дозволяється класти руки на стіл по обидві сторони від тарілки, але англійська леді цього собі дозволити не може. В Європі пристойно тримати ніж у правій руці, а виделку у лівій, не важливо, чи розрізаєте ви стейк чи куштуєте ви його. Американська ж культура дозволяє спочатку відрізати декілька шматочків, потім відкласти ніж, взяти виделку правою рукою і тоді їсти. Але найбільш рафіновані норми – це французькі, тому частіше за все намагаються дотримуватися саме їх. [137]

Якщо хочете піти раніше від закінчення торжества, не слід оголошувати про це усім присутнім. Про це можна повідомити лише того, хто запрошував вас на захід [117]

«Гідна поведінка людини високо цінувалась і в античному світі. Давньогрецький філософ Арістотель (І ст. до н.е.) визначав, що гідна поведінка буває трьох видів: "Перший вид - звертання: як звертаються до тих, кого зустрінуть і вітають їх, подаючи руку. Другий - коли приходять на допомогу всякому злиденному. І нарешті, третій вид, коли бувають гостинними господарями". У творах давньоримського мислителя Овідія можна зустріти застереження стосовно того, що слід, а чого не слід робити. Наприклад, за столом не слід дуже жадібно їсти і багато пити»[121].

Питання та завдання для контролю:

1. Назвіть основні типи сучасного дрес-коду.
 2. Які основні правила поведінки у ресторані?
 3. Назвіть аргументи «за» і «проти» дрес-коду.
 4. Назвіть основні правила ділового та бізнес-етикету? Чи всі вони вас задовольняють, якщо ні, то чому?
 5. Як правильно поводити себе під час званої вечері чи обіду?
- 4.Визначте неправильне твердження з правила етикету при виборі подарунку. Якщо вас запросили на свято до колег або ділових партнерів, краще дарувати:*
- 1) дуже дорогий подарунок;
 - 2) в подарунок обов'язково вкладається чек;
 - 3) можна дарувати старі речі;
 - 4) подарунок повинен нагадувати про роботу, вписуватися в оточуючу обстановку
 - 5) те, що вам не потрібно.
- 5. Підберіть правильні відповіді. Основні правила, які характеризують принципи етикету в одязі, стверджують:*

- 1) одяг повинен бути чистим, відprasованим, акуратно зшитим;
- 2) при виборі одягу не обов'язково враховувати недоліки фігури;
- 4) треба завжди одягати строгий костюм та класичне взуття;
- 5) ділова жінка може прийти на роботу в брюках і кофті.
6. *Визначте помилкове твердження. Етикет візитних карток вимагає,*

щоб:

- 1) візитка має бути дуже красивою і різнокольоровою;
- 2) текст візитки має бути надрукованим з двох сторін – на рідній мові та англійською;
- 3) ділова візитка може бути будь-якого кольору;
- 4) на картці повинні бути надруковані прізвище, ім'я і по батькові, посада, номер телефону і адреса установи;
- 5) на візитках обов'язково проставляється дата вручення візитки.

7. *Назвіть принципи ділового етикету, які є надзвичайно важливими для спортсменів та учасників спортивного процесу:*

- 1) пунктуальність, конфіденційність, коректність, тактовність;
- 2) гуманізм, доцільність дій, естетична привабливість поведінки, глибока повага до інтересів та почуттів інших співпрацівників.
- 3) гуманізм, пунктуальність, естетична привабливість поведінки;
- 4) конфіденційність, коректність, тактовність, люб'язність;
- 5) куртуазність, лагідність, терпимість, ввічливість, доброзичливість.

Теми для самостійної роботи:

1. Особливості застосування правил дрес-коду у сфері спорту.
2. Проблеми спортсменів з дотриманням правил етикету під час міжнародних зустрічей та прийомів.
3. Етико-моральні проблеми

ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕТИКЕТУ.

Сучасний глобальний інформаційний світ вимагає від професійної етики, зокрема, спортивної, врахування національно-культурної різноманітності норм, традицій, манер поведінки.

Постіндустріальна глобальна епоха привнесла зміни до окремих локальних культур, зробила кордони між ними майже прозорими, забезпечила доступність ідей та товарів. Розвиток транспортних засобів та засобів комунікації, розширення економічних зв'язків призвів до посиленні процесу інтеграції окремих етнічних культур в єдину світову культуру, створення єдиної глобальної суперкультури.

На культуру ділових стосунків, стосунків у сфері спорту впливає розширення сфери соціально-культурних контактів, взаємовпливи культур одна на одну, запозичення окремих етико-моральних норм у інших народів. Треба підкреслити, що розвиток сфери освітньої комунікації призводить до того, що молоді люди, отримавши освіту в даній конкретній країні, асимілюються і сприймають особливості місцевої поведінки. В той же час, взаємопроникнення національних стилів поведінки формує відповідні загальні традиції, нормативи в сфері ділової культури та бізнесу. Тому, розглядаючи питання особливостей ділових стосунків в різних країнах світу, не потрібно абсолютизувати вплив національних традицій на процес ведення переговорів та підписання договорів. [99, 121, 135]

Незважаючи на процеси глобалізації, питання вивчення і врахування в діловій сфері національних особливостей залишається важливим аспектом етики ділових стосунків.

Кожний народ має свою національну культуру, її неповторність та оригінальність виявляються як в духовній, так і в матеріальній сферах життя та діяльності. Культурні, психологічні, національні особливості народу не можуть не позначатись на його діловій культурі, не можуть не впливати на культуру

спілкування та взаємодії. Відмінності культур можуть бути досить істотними і стосуватися мови, правил етикету, стереотипів поведінки, використання певних засобів спілкування. Спілкуючись з іноземцями, займаючись бізнесом з іноземними партнерами ми так чи інакше стикаємось з проявами особливостей чужих національних культур, їхніх традицій та особливостями менталітету. Бажано усвідомлювати ті небезпеки і загрози у комунікації, які можуть виникнути, якщо не підготуватися до такого спілкування заздалегідь, щоб не наразитися на неприємні непорозуміння та конфлікти, що не сприятиме налагоджуванню контактів. Особливості поведінки, притаманні окремим народам, слід враховувати, готуючись до будь-яких переговорів з іноземцями, і відповідним чином коригувати свої дії [82, 105].

Проблема врахування національного стилю у ділових стосунках в нашій країні ще далеко не вивчена. На наш погляд, першочергову увагу національним особливостям слід приділяти при підготовці менеджерів спортивної сфери. Все це, безумовно, суттєво позитивно позначатиметься на ефективності співпраці вітчизняного бізнесу з іноземними партнерами.

Таким чином, будь-якому спортсмену, тренеру чи бізнесмену у сфері спорту, який збирається у поїздку за кордон слід порадити ретельно готуватися, вивчати культуру, дізнаватися особливості традицій, обрядів, норм та правил поведінки у різних країнах. Ви можете не вивчити мову, але до вас будуть ставитися з повагою, якщо ви намагатиметеся хоча б декілька слів сказати місцевою мовою та дотримуватись місцевих правил гарної поведінки, тобто етикету. Треба прагнути вивчити хоча б основні слова-привітання, хоча б декілька фраз. Слід намагатися поводити себе, як представники місцевого населення. Кожна країна має свою неповторну культуру. У чужій країні не слід різко негативно говорити про її культуру та спосіб життя. Бажано рахуватися з менталітетом місцевого населення. [118]

Важливо усвідомлювати, що у різних країнах та різних народів по-різному працюють норми етикету, правила поведінки під час зустрічі, святкового обіду. Наведемо деякі приклади:

- калмики у минулі часи, вітаючись, терлися носами;
- японців з дитинства привчають посміхатись, навіть, коли поганий настрій, щоб не псувати настрій оточуючим;
- серед китайців у давні часи при вітанні було прийнято тиснути руки самим собі;
- загальновідомо, що китайська традиція містить дуже велику кількість ритуальних рухів, що мають церемоніальний характер, звідси вираз – «розводити китайські церемонії»;
- у деяких африканських народів прийнято при зустрічі дарувати один одному гарбуза;
- у лапландців було прийнято крутити язиками на всі боки, щоб виявити повагу та шанобливість до співбесідника;
- у народів Кавказу, як правило, приязно зустрічати гостя, пригощали у себе вдома, і в той же час могли пограбувати його на дорозі. [105,121, 142]

Коли спортивна або спортивно-туристична фірма створюється за кордоном, для її засновників та персоналу надзвичайно важливо швидко стати органічною частиною місцевого професійного ринку. Залучення місцевого персоналу до роботи на всіх рівнях, його активна участь у дозвільних заходах та неформальних зустрічах, здатна швидко підвищити ефективність роботи. Компанії, здатні утримувати висококваліфіковані іноземні кадри, мають гарну репутацію. Як результат, скорочується плинність кадрів і, відповідно, витрати на їхнє навчання. Наявність місцевого персоналу свідчить про демократичність та відсутність дискримінації, що додає додаткового ресурсу. Знання національної специфіки і національних ринків зміцнює позиції компанії на світовому ринку. [75.121]

Знайомство з різноманіттям культурних норм, наявність різних типів менталітету збільшують креативні можливості спортивної фірми. Культурно неоднорідна організація має більше шансів прийняти правильне рішення.

Працівники-білінгви відрізняються більш гнучким мисленням, оскільки знання мов збільшує організаційну гнучкість та бізнесову успішність.

- Отже, звернемось до деяких особливостей національних стилів у різних народів: [9; 23].

➤ **Американський етикет.** Зазвичай, Американський стиль характеризується відкритістю та енергійністю. Корінні громадяни США при вирішенні проблем прагнуть обговорити не тільки загальні підходи, а й деталі, пов'язані з реалізацією домовленостей.

Для представників американської нації характерними є мажорний настрій, відкритість, енергійність, дружелюбність, не занадто офіційна манера ведення переговорів.[118, 122]

Громадяни США часто поводяться впевнено, незалежно і прагнуть домінувати, вважаючи, що їхня позиція єдино правильна. На жаль, самовпевненість, що іноді сприймається, як агресивність, представників цього народу інколи призводить до певних ускладнень у переговорному процесі.

Позитивними загальновизнаними рисами перемовників з Північної Америки є високий професіоналізм та самостійність при прийнятті рішень. Вони здатні торгуватися, виявляють наполегливість у досягненні своїх цілей, люблять приймати пакетні рішення, дратуються, коли переговори затягуються. Щоб пришвидшити ведення переговорів, громадяни США полюбляють домовляти про важливі питання по телефону, підтверджуючи їх згодом телетайпом або факсом. Але у випадку довготривалих, довірливих ділових стосунків письмове підтвердження може взагалі не знадобитися. [118, 121, 135]

Американці дуже товариські, але дружні стосунки вони трактують по-своєму, а саме: “друзі по роботі”, “друзі по відпочинку”, “друзі родини”. Якщо

ви хочете в Америці зустрітися з друзями, треба повідомити про свій приїзд заздалегідь і зачекати на запрошення.

В США на ділових зустрічах прийнято говорити про сім'ю, хобі, а теми політики та релігії краще не торкатися. Розмова часто ведеться підвищеним та голосним тоном. [118, 121]

➤ Жителі США люблять обмінюватися візитівками під час зустрічей. Ділові питання можуть вирішувати під час сніданку, обіду або вечері, особливо, якщо справа термінова. Треба пам'ятати, що подарунок на діловій зустрічі американці можуть розцінити як хабар, тому краще дарувати красиву листівку.[121]

Американські ділові жінки люблять яскравий, ретельно накладений макіяж і коротку зачіску.[122]

Під час розмови дотримуються значної дистанції. [9, 122].

➤ **Італійський етикет.** Жителі сучасної Італії веселі та товариські, часто вражають надмірною експансивністю. Їхня поведінка свідчить про повагу до власної історії та дотримання традицій стародавньої культури. Як представники великої культури, вони прив'язані до рідної землі та місцевих традицій.

Італійці багато уваги приділяють власному зовнішньому вигляду, недарма, вони є засновниками ділового та бізнес-стилю. Їхня елегантність стала взірцем для мільйонів поціновувачів смаку. Італійська еліта відома своєю консервативністю та чутливістю до дотримання правил загального етикету.

Під час переговорів італійці дуже енергійні та раціональні, хоча і стримані. Домовлятися та вирішувати бізнесові питання представники великої нації вважають за краще в неофіційній обстановці – за гарною їжею, як вдома, так і в кафе, барах та ресторанах. Італійці дуже гостинні. Як багато інших європейських народів, жителі Італії дуже цінують у партнерах повагу до власної культури та мови.

В Італії не прийнято промовляти довгих тостів, перед тим, як випити, говорять «чин-чин».

Італійці самі полюбляють дарувати подарунки, але приймати прагнуть дари тільки від добре знайомих людей. За їхні подарунки їм краще віддячувати, бо вони будуть ображені.

В Італії часто запізнюються навіть на дуже важливі зустрічі. Існує навіть жартівлива градація, що визначає час початку ділових зустрічей у різних містах: у Мілані все починається із запізненням на 15 хвилин, у Римі – на 30 хвилин пізніше. [123]

➤ **Французький етикет.** Французи дуже скрупульозні у ділових справах. Багато уваги попереднім домовленостям та попередньому обговоренню проблем. Представники їхніх делегацій намагаються зберігати незалежність, але, порівняно з американцями, вони менш вільні при прийнятті рішень і “зв’язані” наданими їм інструкціями. [9, 142].

Французи ведуть переговори досить жорстко, не маючи “запасної” позиції. Вони не люблять, коли партнери без попередження змінюють свою позицію. Позитивно сприймається, коли співбесідник аргументує свою позицію логічними викладками. Представники цієї нації інколи демонструють конфронтаційну манеру поведінки. Переговори можуть бути триваліші, ніж в американців, тому що багато часу витрачається на аналіз. Дуже точно формулюють положення своїх договорів, їхні формулювання однозначні і не допускають можливості подвійних тлумачень. [142]

Важливим є те, що як офіційну мову переговорів вони прагнуть використовувати французьку мову. Загальновизнано, що громадяни Франції не люблять, коли іноземці часто роблять помилки у французькій мові. Французи розмовляють швидко і невимушено, полюбляють перебивати співрозмовника. Представники еліти французького суспільства добре знаються на філософії, історії культури, мистецтві, тому бажано вміти підтримувати розмову на ці теми. У французькому вишуканому середовищі розмови про релігію, політику, питання кар’єри, сімейний стан, прибутки, витрати не бажані. [142].

При налагодженні ділових контактів часто використовуються особисті знайомства та родинні зв’язки. В одязі французи надають перевагу класичному

стилю. Ділові жінки полюбують строгий костюм доповнювати намистом, а до макіяжу ставляться дуже уважно, віддаючи переваги так званому «природному стилю». Під час зустрічі дарувати подарунки не прийнято [142].

«Французи - найбільш "ресторанна" нація світу. Якщо для більшості російських сімей похід в ресторан – це свято і подія, то французи зазвичай| мають свій улюблений ресторанчик поблизу власного дому|, в якому вони часто і снідають, і обідають, і вечеряють. У французькому ресторані цілком допускається "робити бізнес", адже традиції "дипломатії гастронома" існують у Франції і до сьогодні. Французи вважають, що гарний обід стимулює розумову діяльність і допомагає досягти єдності поглядів на будь-яку проблему. Тому не треба дивуватися, якщо ділові партнери запросять вас в ресторан для обговорення робочих питань - за французькою традицією за такі обіди платить фірма. Запрошення колеги по бізнесу "перекусити" зазвичай означає як мінімум півторагодинне гуляння. Обговорення важливих справ прийнято відкладати до гарячих страв або навіть до десерту (щоб партнер вже точно прийшов у благодушний настрій)» [25,142].

У Франції велика кількість кафе та ресторанів, яких часто є сімейним бізнесом. Кожний з цих маленьких ресторанчиків має своє коло постійних відвідувачів, що живуть поблизу, свої фірмові страви і свої кулінарні секрети, що ретельно охороняються. При цьому, з погляду економних французів, добра їжа не повинна коштувати дорого (якщо, звичайно, не йдеться про високу кухню або про заклади для туристів). Для економії коштів у французьких ресторанах рекомендується користуватися "фіксованим меню" (Меню фіхе), тобто замовляти комплексний обід, що складається з основної страви, салату і десерту або сиру (іноді до шести страв). Меню фіхе користується широкою популярністю в обідній час, оскільки споживачеві, що замовив комплексний обід, страви обходяться вдвічі дешевше, ніж, якби він замовляв їх а la carte, тобто, окремо. [122].

Зазвичай французи прагнуть здійснювати комунікацію на короткій відстані.

➤ **Німецький етикет.** Громадяни Німецької Федеративної республіки надають велике значення ретельній підготовці до переговорів і приступають до них тільки тоді, коли впевнені у позитивному вирішенні проблеми. Вони докладно виробляють свою позицію, поетапно обговорюють питання. [128]

Жителі Німеччини вирізняються працелюбством, пунктуальністю, бережливістю, раціональністю, педантичністю, організованістю, скептичністю. Велике значення для них має статус, титули і звання людей, що беруть участь у переговорах.

Зазвичай німці дуже ретельні у виконанні своїх обов'язків, у ставлення до справи чого вимагають і від своїх партнерів. При складанні угод намагаються передбачити великі штрафи при недотриманні гарантійного періоду на товар, що постачається. [128]

У Німеччині двері у службові приміщення слід тримати закритими, бо відкриті двері засвідчують неорганізованість господаря.

Представники німецької нації досить консервативні у виборі одягу для ділових зустрічей.

Вважається, що дарувати подарунки у ділових колах не прийнято. Якщо вас запросили в ресторан, треба бути готовим до того, що свій рахунок доведеться оплачувати самостійно (хоча можуть бути винятки).

Зазвичай, під час бесіди німці дотримуються досить близької відстані – 50 см. [128].

➤ **Англійський етикет.** Жителі «туманного Альбіону», на відміну від германців, підготовці до переговорів приділяють мало уваги і прагнуть вирішити всі питання під час переговорів залежно від позиції партнерів. Вони вирізняються стриманістю, скрупульозністю, діловитістю, повагою до власності.

Для британців характерними рисами є прагматизм, емпіризм, але треба зазначити досить гнучке ставлення до розгляду ділових питань. Вони, як

правило, позитивно реагують на пропозиції протилежної сторони та намагаються уникати конфліктів та конфронтації.

Англіїці вміють терпляче слухати співбесідника, хоча це не означає, що вони згодні. І навпаки, не люблять, коли гість багато говорить, вважаючи це грубим нав'язуванням себе іншим. Розмовляють жителі Британії частіше не голосно. [122, 142].

Не слід поспішати дарувати англіїцям подарунки. Можна дарувати щось на кшталт невеликого сувеніру— фірмові авторучки, запальничку, записники, а на Різдво – алкогольні напої. Занадто дорогий подарунок може бути розцінений як хабар. Улюблені теми англіїців – погода, спорт, садівництво, хатні тварини тощо. В неофіційних розмовах з іноземцями уникають тем про особисте життя, професійні успіхи, релігію, життя королівської родини, тем, пов'язаних з Північною Ірландією. Не люблять співрозмовників, які хизуються своєю ерудицією і категоричні у своїх твердженнях. [122, 142].

➤ Діловим жінкам на переговори слід одягати мінімум прикрас. В одязі приємне враження справляє добір білого, чорного та рожевого кольорів. Макіяж повинен бути виконаний з особливою старанністю.

Англіїці суворо ставляться до одягу під час візитів: на обід – смокінг, на офіційний вечір – фрак. [79, 128].

«Англіїці прагнуть уникати категоричності. Улюбленими їхніми зворотами є: "мені здається", "я думаю", "можливо, я неправий", їх характеризує схильність, якщо це можливо, уникати однозначних відповідей "так" і "ні", що створює іноді труднощі в розумінні їх іноземцями. У такому стилі (ні "так", ні "ні") складаються часто і дипломатичні документи. В англійській мові одне слово може мати багато значень, і тому розуміння того, що насправді хотів сказати англієць і чого він сказати не хотів, буває нелегкою справою. Англієць винятково ввічливий і вимагає такого ж відношення до себе; мовчазний, із незнайомими людьми не буде розмовляти й обговорювати якісь питання; він може бути замкнутим і його треба "розговорити". У той же час

англієць дуже чутливий до натяків, добре розуміє гумор, але не любить "брудних" жартів і тому іноді їх засуджує. Усе це відображається й у дипломатії. "Мовчання — ознака згоди", — говоримо ми. Для англійців мовчання означає просто небажання відповідати. Воно у жодному випадку не означає згоди з вами. Культурних, освічених англійців вирізняє вишуканість мови, їм подобається, коли цю вишуканість оцінюють і відповідають тим самим. Англійським дипломатам притаманний високий професіоналізм, уміння вибрати найкращий час для переговорів. Вони наполегливо підвищують свою кваліфікацію — стажуються у військових коледжах, університетах, банках, різних фірмах тощо. [79, 128].

Англіїці дуже холоднокровні — у критичних ситуаціях поведуться впевнено, вміють не перебільшувати небезпеку, спокійно реагують на зміну обстановки. Британський досвід поведінки в екстремальних ситуаціях заслуговує на уважне вивчення та наслідування. Англіїці дуже вміло використовують свої зв'язки з країнами Британської Співдружності: у низці випадків із пропозиціями, вигідними для англійців, виступають країни Співдружності, а англійці відіграють роль "підтримуючої сторони". Високо оцінюючи англійську дипломатію, не можна не помічати її недоліків. Зокрема, трирічний термін служби дипломатів за кордоном викликає невдоволення як самих дипломатів, так і представників країни перебування. За два роки англійський дипломат налагоджує контакти, а на третьому вже готується до їхнього завершення. Новоприбулі дипломатам доводиться встановлювати контакти починають заново. Деякі спостерігачі звертають увагу на зайву самовпевненість і снобізм англійських дипломатів. У деяких випадках він настільки помітний, що заважає налагодженню дружніх контактів на рівноправній основі. Особливого значення англійські дипломати надають етикету (він значно відрізняється від загальноєвропейського). Помічено, що англійські дипломати або йдуть на порушення етикету, якщо це вигідно, або, навпаки, доводять його правила до крайнощів. [79, 84, 128].

Перебуваючи у Британії, слід пам'ятати, що шотландців, ірландців, жителів Уельсу прийнято називати британцями, а не англійцями. На питання "How do you do" не слід повідомляти про своє здоров'я та стан справ, а краще відповідати таким же питанням. Якщо ваш співрозмовник має дворянське звання, його варто називати "сер" чи "лорд"; зустрічаючись із членом королівської родини, довідайтеся про його титул. Рукоштовуванням при зустрічі жителі королівства користуються рідко, обмін рукоштовуваннями прийнятий тільки при першій зустрічі, у ході подальших контактів англійці обмежуються усним вітанням. Цілувати руки жінкам у наш час не прийнято, а їхнє вбрання не хвалять — це вважається непристойним. При першому відвідуванні нових знайомих прийнято того ж дня надіслати лист подяки, що свідчитиме про ваше бажання продовжити контакт. У Великобританії дуже суворі вимоги до пунктуальності. Перед початком ділової зустрічі слід запитати у партнера, скільки часу він може виділити для розмови. Це свідчення того, що ви цінуєте його час. В британських домах не прийнято обмінюватися візитними картками. У гостях у жодному випадку не звертайтеся до незнайомих людей, поки вам їх не відрекомендують. Щодо поведінки за столом, то тарілки прибираються стюардом тільки після того, як ви покладете ніж і виделку паралельно один одній. Закурити за столом можна тільки після тосту "за Королеву" і з дозволу господині (чи господаря). Зазвичай, палять сигари за кавою. У Британії дотримуються суворих правил, вибираючи одяг для візитів. На обід, як правило, приходять у смокінгу, на офіційний вечір надягають фрак. [128].

Не в англійській традиції вести за столом окрему, локальну розмову, це вважається нетактовним. Ваша промова повинна бути звернена до всіх присутніх, а не тільки до найближчих сусідів. У свою чергу, всі повинні слухати того, хто говорить. Проголошувати тости і цокатися тут не прийнято. Про англійський стиль контактів, бесід і переговорів можна навести слова американського генерала А. Ведемейра, який брав участь у низці найважливіших американських переговорів: "Особливо виділялося вміння англійців використовувати фрази і слова, що мали більше одного значення і

допускали більше, ніж одне тлумачення... Коли йшлося про державні інтереси, совість наших англійських партнерів з переговорів ставала еластичною [70].

У Британії прийнято дотримуватися невеликої відстані між співрозмовниками – не більше 50 см.

➤ **Китайський етикет.** Спеціалісти стверджують, що китайці прагнуть чітко розмежувати окремі етапи переговорів. Спочатку вони оцінюють зовнішній вигляд та поведінку партнерів, їхній статус. Потім вони намагаються з'ясувати позицію та можливості партнерів і тільки після цього висувують свої пропозиції. Остаточні рішення вони приймають тільки після затвердження їх своїм керівництвом. [128].

Китайські підприємці зазвичай не відразу “відкривають карти”, поступки роблять під кінець переговорів, після того, як з'ясують можливості іншої сторони. (Згадаємо Конфуція: «Сидіти на березі та чекати, поки труна з тілом ворога пропливе»). Кажуть, ніхто так не вміє використовувати чужі помилки, як китайці. Тому “дух дружби”, який вони намагаються пропагувати, часто буває оманливим ходом. [128].

В Китаї прийнято приділяти велику увагу обов'язковому виконанню досягнутих домовленостей, навіть застосовуючи різні форми тиску.

В китайські делегації, як правило, включають багато експертів з різних питань, тому їхня чисельність зазвичай виявляється доволі значною. [128].

Повага до стародавніх традицій зробила китайців дуже уважними до неформальної бесіди: вони люблять розпитувати про сім'ю, дітей, вік та уподобання. Подарунки частіше дарують організації, а не окремій особі.

Японський етикет. Жителі Японії прагнуть уникнути обговорень і зіткнень позицій під час офіційних переговорів. Вони максимально намагаються розглянути та обговорити проблеми під час неофіційних зустрічей. Впродовж переговорів, як правило, не змінюють свої позиції та тактику ведення переговорів. Представники великої нації готові йти на поступки, якщо поступки робить й інша сторона. Але вони здатні до досить жорсткого тиску, якщо відчують слабкість партнерів. [128].

Японці велику увагу приділяють розвитку особистих взаємин з партнерами. Головною рисою представників цієї нації є дотримання точності та обов'язковості в усьому, підкреслена демонстрація зацікавленості, увага до співрозмовників (хоча це зовсім не означає, що вони з ними погоджуються).

Важливо пам'ятати, що японці вміють працювати в команді, для них характерна групова солідарність. [128]

Представники японських делегацій зазвичай самі рішень не приймають, а обов'язково його погоджують зі своїм керівництвом, на що витрачають багато часу.

Не рекомендується спілкуватися з японцями про релігію та філософію. Патріархальні традиції в Японії досить сильні, і тому жінки-бізнесмени можуть відчувати складнощі у спілкуванні, адже їх не будуть сприймати серйозно. Якщо ділова зустріч відбувається в Японії, слід пам'ятати, що вуличне взуття знімають біля входу в дім, на татамі не ступають навіть у домашніх капцях. У туалет слід ходити в спеціальних капцях, які стоять біля входу. Їх обов'язково слід знімати. Японці звикли роздавати візитівки і чекають того ж від партнерів, тому бажано запастися таким важливим атрибутом бізнесового спілкування. Японці не потискають рук, а під час бесіди уникають прямих поглядів в очі. [122]

В Японії не прийнято тиснути руки, замість цього - прямо дивляться в очі. Важливим елементом є уклін. Під час розмови дотримуються короткої відстані. [128]

Японські ділові люди завжди попереджають про кадрові зміни у своїй професійній групі.

Ті, хто побували в Японії, мали досвід ділової комунікації з японцями рекомендують: «Не втрачайте самоконтролю, не гарячкуйте у присутності своїх японських партнерів. Навіть якщо вас «заділи за живе», намагайтеся тверезо мислити і посміхайтеся. Немає сил посміхатися — тоді хоч тримайте себе в руках, не допускайте агресивних дій і лайливих висловлювань. Не варто

тиснути на японця, тримайте себе у руках і випромінюйте повагу і ввічливість». [128]

Японці цінують щирість, чуйність та товариськість, тому при обговорення побутових проблем слід уникати холодності та байдужості. Як і представники інших націй, японці цінують повагу та зацікавленість в їхній культурі та традиціях.

➤ *Особливості етикету в мусульманській культурі.*

Для представників Сходу велике значення мають мусульманські традиції. Хоча постіндустріальне вестернізоване суспільство значно вплинуло і на ці регіони, морально-етичні норми продовжують регулюватися базовими законами шариату. Більше того, вплив цих законів дедалі посилюється. Не треба дивуватися, коли під час святкових прийомів або заходів (весілля) жінки і чоловіки будуть перебувати у різних приміщеннях.[122]

Водночас представникам багатьох арабських країн часто подобається, коли ділові жінки, що збираються вести переговори з арабами, прикрашають себе масивними та яскравими ювелірними прикрасами.

Особливо потрібно бути уважним, якщо перебуваєте в арабських країнах. Потрібно пам'ятати, що різні частини арабського світу мають свої особливості етикету та поведінки. В Північній Африці не вживають алкоголю. У Марокко після їжі вам запропонують три склянки з м'ятою – потрібно випити всі. Під час перебування на Близькому Сході не можна давати місцевому жителю гроші або подарунок лівою рукою, оскільки вона вважається нечистою, цим ви образите людину.

Треба зазначити, що так званий арабський світ є дуже неоднорідним, різні народи та представники різних конфесіональних груп дотримуються власних традицій. але можна визначити певні спільні риси та закономірності арабського етикету, враховуючи загальні особливості ісламської релігійної ментальності.

Під час знайомства з представниками арабських країн потрібно активно висловлювати свою прихильність і гостинність. Під час зустрічі арабські

чоловіки зазвичай обнімаються, легко поплескують один одного по плечах та спині. Але це не стосується іноземців, передусім, не мусульман. [104]

В Йорданії, наприклад, після вечері гостю пропонують помити руки. Закінчивши їсти, гість не повинен залишати зразу дім. Хазяїн ще може запропонувати чай, каву, фрукти. [104]

Для арабів важливим елементом етики ділових стосунків є встановлення довіри між партнерами. Перевагу віддають попереднім детальним узгодженням всіх питань. Характерною особливістю є увага до дрібниць, яким іноді інша сторона не надає уваги. Вони не люблять поспіху, розмови та переговори здійснюються поважно. Труднощі й конфлікти під час переговорів іноді виникають через звичку арабів торгуватися, а також тому, що вони побоюються, що їх можуть зневажати і ними хочуть керувати.

Спілкуючись, з арабськими партнерами не припустимо цікавитися здоров'ям дружини та дітей, це може їх образити.

У багатьох ісламських країнах, коли зустрічають гостя, пригощають його певними стравами, і відмовлятися дуже нечемно. Так, туркмени, коли зустрічають гостей, стелять перед ними дастархан (спеціальна національна скатертина) з різними стравами: хлібом, кислим молоком, фруктами, солодощами. При цьому гостя сильно штовхають до накритої скатертини, і чим сильніше, тим більшою є виявлена гостинність, тим більше вона вважається щирою та відкритою [104, С.177]

Турки, коли хочуть показати дорогу, можуть просто кивати головою у певному напрямку, або жест рукою, що означає запрошення іти за собою, що у слов'янській традиції вважається нечемним [104, С.254]

У Туреччині більшість бесід починаються в кафе за чаєм з тістечками. Турки великі ласуни. У них навіть є приказка: «Солодко поїли — солодко поговорили». Під час ділової поїздки до Туреччини, збираючись у гості до свого партнера, не забувайте про квіти для господарки будинку.

Турки дуже люблять дарувати й одержувати подарунки. Вирішивши зробити презент своєму партнерові, подаруйте йому емблему вашої фірми, поклавши її у «плакет» — бронзову коробочку обшиту оксамитом. [122]

Часто в офісах турецьких бізнесменів можна побачити акваріуми, клітки з птахами або кімнатні квіти. Проявіть до них інтерес і це неодмінно розташує до вас господаря кабінету. Ніколи не ходіть на зустріч з представниками турецької нації, не маючи в своєму розпорядженні запасу часу. Адже діловій розмові обов'язково передуватиме «сохбет» — розмова про будь що за чаєм або кавою. І може бути саме під час цієї розмови буде вирішуватися доля вашої пропозиції про спільне співробітництво з вашими **турецькими партнерами**. [122]

В Саудівській Аравії, якщо хочуть вибачитись, то цілують людину в маківку.

В Тунісі, щоб привітатися, треба вклонитися, потім піднести праву руку по черзі до чола, до губ і до серця. Цей традиційний жест символізує піклування та повагу до співрозмовника. Добре відомо, що в країнах ісламського світу іноземцю краще не звертатися і з запитанням чи проханням до місцевих жінок на вулиці. [122]

При спілкування краще дотримуватися досить близької відстані - не менше 20 і до 40 см. [122]

Важливим елементом національного етикету народів Передньої Азії є так званий «банний» етикет, на формування якого найбільш вплив справила культура Туреччини. Ділові зустрічі партнерів-чоловіків у банях завжди були досить розповсюджені в ісламських країнах. Митися у банях, а не дома стало модним серед людей чималого достатку. Але у мусульманській бані митися оголеним не прийнято: у жінок є спеціальна банна сорочка з легкої однотонної тканини, а у чоловіків — спеціальний фартух та нижні панталони. Обстановка у бані залежить від статусу запрошених. Так, багатий клієнт не буде митися сам, для цього є спеціальна людина, яка робить масаж, намилює голову, готує спеціальні страви для пригощання, він може дозволити собі багато часу проводити у бані, запрошувати друзів та гостей [104, С.9].

Отже, особливості етики ділових стосунків у пострадянських країнах, на думку зарубіжних спостерігачів, [23], полягають у тому, що на переговорах вони часто звертають увагу на загальні питання і мало уваги приділяють тому, як їх реалізувати. У них переважає бажання критикувати партнерів, а не висувати власні варіанти конструктивних рішень, є прагнення не приймати ризикованих рішень.

Серйозною проблемою для ділових людей, які вирішують справи за кордоном, взаємодіють з іноземцями, що приїхали в нашу країну, проводять з іноземцями переговори по телефону, є знання і дотримання відповідних національних норм етикету.

Питання для контролю:

1. Що таке національний етикет?
2. Чому, на вашу думку, для спортсменів важливо знайомитися з особливостями національного етикету?
3. Які особливості етикету, прийнятих в країнах Західної Європи, ви знаєте?
4. В чому особливості китайського та японського етикету?
5. На які моменти у правилах поведінки слід звертати особливу увагу в країнах Близького Сходу?

ЕТИКА ОСВІТНЬО-ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ В СПОРТІ

У спілкуванні з підопічними у спортивному процесі особливо важливо збереження відчуття гармонійної атмосфери, налаштованості на позитив.

Має відбуватися *«постійний процес виховання та розвитку особистісних якостей і, що важливо, процес навчання»*, про який говорить відомий футболіст київського «Динамо» Анатолій Бишовець про свій клуб «Анатолій Бишовець: свій серед чужих»/ («Дзеркало тижня». – 2004. – 30 квітня. – С.21) Тут же знаходимо чудові слова, що стосуються і педагогічного процесу, і етики виховання: *«У кращій команді країни футболіст виявляється втягнутим у процес взаємозбагачення: особистісного, техніко-тактичного, емоційного, набирається життєвого досвіду»*.

Тренер має дати можливість кожному окремому спортсмену максимально розкритися. В той же час він має «ліпити», формувати команду, створюючи гармонійний спільний простір гри. Він має мати мудрість старої людини і оптимізм вічної молодості. Він повинен вміти брати відповідальність за команду на себе, не пасувати перед складними і неприємними рішеннями. Для спортивної команди будь-якого виду спорту у наш час актуально мати власного перекладача з англійської мови та з тих мов, з якими стикаються спортсмени під час міжнародних змагань. Ще краще, якщо в команді є викладач або викладачі з іноземних мов, коли постійно ведеться робота у цьому напрямку. І саме тренер має цим постійно опікуватися.

Відповідальність тренера за особистість молодого спортсмена величезна.

Тренер має бути дуже грамотним у психології, намагатися дотримуватися рівних стосунків з підопічними.

Правильна та грамотна організація спільних заходів (змагань, з'їздів, клубних зустрічей тощо) – головна умова успіху роботи тренера

Коли спортсмену важко через поразки, коли падає настрій у команді, тренер має випромінювати оптимізм, упевненість у перемозі, спокійну переконливість, відсутність страху перед поразкою.

Завжди актуальним є уміння вчасно похвалити вихованця, підтримати його морально. Досвідчений, проникливий наставник цілком здатен взяти на себе роль «доброго та усе знаючого генія» (І.Кон), і так спокусливо «влізти в душу» підлітка чи юнака, не виховуючи, а маніпулюючи ним, використовуючи його недосвідченість та наївні уявленнями про світ дорослих стосунків. Подібна поведінка трапляється у спортивному середовищі і, безумовно, є глибоко аморальною. Вона є небезпечною ще і тому, що уявлення тренера про внутрішній світ вихованця може бути помилковим, що може привести до руйнації характеру та структури особистості останнього. Безумовно, прагнення «поговорити по душах», сидячи біля вогнища під час спортивно-туристичних мандрівок та тренувальних зльотів та відряджень. Дорослому не складно засмутити підлеглого, засоромити, примусити червоніти, надавати цілу купу порад, яких той не просив, продемонструвати, що його приховані почуття видно, як на долоні. І хоча подібна нетактовність може робитися з добрих побажань, вона може бути образлива для вихованця (І.Кон). Кожний дорослий повинен пам'ятати про дистанцію спілкування між собою і вихованцями та молодшими партнерами.

Тренер у командних видах спорту відповідальний за те, щоб команда змогла «спіймати гру». Перед грою зростає психологічне напруження в колективі, і зняти її – найперше тренерське завдання.

Але так само велике морально-психологічне навантаження лягає на тренера після перемоги, коли слава та гроші загрожують зламати психіку молодих спортсменів, занурюють їх у зваби світу споживання.

Проблеми впливу тренерів на спортсменів були досліджені в Університеті Конкордії Сандрою Пелаес. У цих дослідження для дисертації у школі «Конкордія» та Управлінні Теоретичного Спорту, приймали участь 17 високопрофесійних (елітних) тренерів, які самі свого часу досягли успіху у

спорті. Дослідження виявили, що тренери дозволяють етико-моральні порушення у стосунках з підопічними. І постало питання, якщо тренери допомагають спортсменам досягти висот фізичної форми, чи зможуть вони навчити їх нормам етики та моралі. Стверджуючи, що це можливо, С.Пелаес свідчить: «У тренерів унікальні відносини зі своїми спортсменами»: «Тренери – це наставники, опікуни та помічники в побудові спортивної кар’єри і одночасно судді». Дослідниця наполягає, що спортсмени спочатку оцінюють відносини з тренерами і потім вирішують, чи приймати їхнє моральне наставництво чи ні. Треба бути добрим з тренером, щоб не сидіти вічно на лавці запасних. Моральний світ спортсменів формується завдяки впливу батьків та родичів. Але у старшому підлітковому віці вони підпадають під вплив тренерів та наставників, і останні стають джерелом формування їхнього морального супер-его. Це призводить до особливого ставлення юних спортсменів до своїх тренерів, захоплення ними, до потрапляння під їхню психологічну владу. Тренери прагнуть в усьому контролювати своїх підопічних, «видаляючи з поля, тих, хто не дотримується правил. Учасники дослідження визнали, що моральний вплив тренерів є важливим, і погодилися, що моральні цінності у спорті бувають декількох видів: 1) «елітна спортивна причетність» (наприклад, дисциплінованість); 2) «взаємодія з іншими» (наприклад, поважливе ставлення до суперника); 3) «власне ставлення і власні почуття» (наприклад, задоволення від спорту); 4) «гра» (наприклад, прагнення стати переможцем)

С.Пелаес підкреслює, що «культурні відмінності є вкрай важливими – і дане дослідження закликає звернути увагу на цей важливий момент»; «Речі, які прийняти в одній культурі, не прийняті в інших. Наприклад, в деяких країнах Східної Європи, ви або вчитеся, або хворієте. Якщо ви пропустите заняття з іншої причини, ви будете покарані, тому що ваше моральне зобов’язання – бути там. Це частина вашого обов’язку перед країною, вашими товаришами по команді і тренером» [140]

Дослідження також показало, що тренери успадковують свої етичні

цінності від власних тренерів. Учасники обговорили проблеми етики, використовуючи те, що їхні власні тренери розробили як систему поглядів. Скопіювали ці тренування або розкритикували їх, але їх розуміння моралі було засновано на тому, що вони дізналися від своїх тренерів, коли вони були спортсменами. "Наші результати досліджень допоможуть розробити матеріали для більш етичної поведінки в спортивному колі", - зазначає дослідниця. "Багато дітей беруть участь у спортивних організаціях і проводять багато часу з тренерами. Розуміння того, як тренери впливають на моральний розвиток людини і в підсумку формують характер, важливо для суспільства, оскільки це пропонує інший спосіб передачі моральних цінностей." [140]

Тренер-наставник обов'язково має вміти слухати своїх підопічних, бути уважним до їхніх проблем. Людина, яка не вміє слухати, неприємна у спілкуванні і, безумовно, така людина не зможе бути ефективним та успішним наставником. Очі, які дивляться в інший бік, шукаючи щось стороннє, і байдужі підлітку, який так потребує психологічної та моральної підтримки.

Заняття спортом у підлітковому та юнацькому віці проходить на фоні зміни когнітивно-психологічного стану спортсмена, коли дитячий неоформлений світогляд змінюється гнучким та розвинутим абстрактним мисленням. Діти дорослішають і починають розуміти та усвідомлювати багатозначність та об'ємність слів та понять. Саме у юнацькому віці діти частіше заглиблюються в себе, інколи прагнуть усамітнитись від галасливого оточуючого світу. Юнаки набувають здатності аналітично мислити, сягаючи глибин філософського осягнення суті речей. Відкриваючи власне «я», відчуваючи потребу у самовизначення, молодь відчуває величезні психологічні труднощі. За такої ситуації на перший план висувається потреба у здатності та спроможності тренера-наставника до взаємодії з підопічними, настанови їх до саморозвитку та самовдосконалення. І тут надзвичайно важливі не тільки висока професійна компетентність, але і загально-гуманітарна та соціально-

філософська і психологічна освіченість особистостей, що присвятили себе наставництву у сфері спорту.

Особливо важливо враховувати індивідуальні особливості спортсменів під час роботи з командами. Без правильної та кваліфікованої оцінки психологічного та фізіологічного стану спортсменів, стану їхнього організму та внутрішніх органів, особливо серцево-судинної системи підготувати їх до напружених змагань неможливо. Тільки справжня психологічна робота дає фундаментальне підґрунтя для усвідомлення етико-моральних цінностей сучасними молодими спортсменами.

Крім того, спеціалістам спорту, тренерам та наставникам покоління майбутніх олімпійських звершень слід долучати до співпраці спеціалістів із суміжних спеціальностей, перш за все, педагогів та психологів, кваліфікаційні можливості яких підсилять ефективність роботи наставників. Наприклад, «за 19 років незалежності лише вітчизняним біатлоністам та фігуристам вдавалося здобувати нагороди на зимових Олімпіадах» (Мохнач В. «Василь Карленко В. «На передсезонних зборах нам допомагав напарник Кашпіровського»// «Україна молода». – 2010. -23 грудня) Саме завдяки тому, що до штату збірної на посаду головного тренера запросили знаного у спортивному світі теоретика й практика – професора Василя Карпенка. Спеціалісти засвідчили, що те, що під керівництвом останнього у новому сезоні вітчизняні біатлоністи чотири рази ставали призерами на трьох етапах Кубка світу, - це небувалий результат (Там само). Завдяки участі у спортивному процесі психологів-професіоналів, запровадженню психологічного напрямку роботи успішність спортсменів, кількість перемог у змаганнях та успішних виступів різко збільшилась. І одним із базових пунктів тут є прагнення до перемоги як уособлення власної удосконалення та здатності до колективного єднання у спільній командній боротьбі. Принциповою настановою є аналіз помилок та недоопрацювань у змаганнях, що уже відбулися. «Пройшли змагання – забудь про них, навіть якщо ти став олімпійським чемпіоном, але врахуй на наступних змаганнях свої

помилки, інакше прогресу не буде», - говорить професор Василь Карпенко (Там само).

Перепоною до якісного виховного процесу в спорті, та формування особистості спортсмена часто постає алкогольна та наркотична залежність. Вперше алкоголізм як хвороба був діагностований кінці XVIII століття американським ученим Беньяміном Рашем. В Україні скандалі, пов'язані з алкоголізмом виникають не часто, але не тому, що вітчизняні спортсмени так гарно поведуться, але тому, що не прийнято «виносити сміття з хати». Ще у 1990-х роках тодішній наставник київського «Динамо» Йозеф Сабо публічно критикував тричі кращого футболіста України Віктора Леоненко за його пристрасть до пива (Николишин Василий «Спорт под кайфом»//«2000». – 2005. – 14.X) У подібних ситуаціях тренер повинен відчувати стан спортсмена, зробити усе задля підтримки останнього. Наскільки це важливо, яке значення може зіграти тренер у критичних моментах спортивної кар'єри, залежність та вразливість психічного стану останнього особливо добре видно на прикладі випадка з Дієго Марадоною, що стався після чемпіонату світу 1990 року. Марадона тоді виступав за інтереси команди з Неаполя, яка програла аргентинській збірній. Футболіст пізніше визнав, що тоді зненавидів пів-Італії, і це остаточно переконало його залишити Апенніни. Але бос «Наполі» Коррало Ферлайно навідріз відмовився відпускати зірку в іншу команду, що і стало початком кінця феноменального Дієго: *«Я відчував себе обдуреним та розбитим, адже він обіцяв мене відпустити, - визнавав пізніше Марадона. – І дійсно звернувся до наркотиків. Вони стали криком безсилля»* (Там само) Мораль та етика тренера у таких випадках полягає у тому, щоб бути максимально обережним та тактовним, не втручатись грубо та нетактовно у внутрішній світ спортсмена, як відомого та шанованого на увесь світ, так і молодого і такого, що тільки подає надію.

Роль керівників спортивних клубів, тренерів є ключовою у призначеннях спортсменів на участь у грі. Особливо часто ми стикаємося з непорозуміннями,

образами, несправедливістю у футболі. Повсякчас чуються образи молодих, але уже зрілих футболістів, яких не допускають до серйозних матчів, у той час, коли «зрілі» та «перезрілі» гравці, які давно уже втратили мотивацію та прагнення грати блискуче та ефективно: Після чергового програшу нашої команди у Литві у 2008 році один журналіст написав: «Але за такої ж блідої гри, як проти литовців, із трибун головної арени країни може прогріміти підзабуте вже нашими зманіженими футболістами слово «ганьба», яке звучало навіть із трибун у Каунасі» (Фоменко Андрій «Шева, може, й ас, але в Каунасі Любінскас «організував» нам ляпас»/«Україна молода», - 2007. – 20 листопада). Тренер, який прагне працювати по-старому та із «старими», сподівається забезпечити блискучий результат за допомогою экс-чемпіонів, іде проти моралі, порушує принципи справедливої гри та діє не на користь спільної справи, він заважає формуванню здорової мотивації молодій зміні вітчизняного спорту.

Усвідомлення тренером команди особливостей функціонування спортивного колективу як цілісної системи є необхідною умовою досягнення поставлених цілей у професійному спорті. Забезпечення ієрархічної системи стосунків, контролю та підпорядкування, функціонування складної системи обов'язків – це все умови гармонійного протікання виховного процесу. Поведінка та успіхи молоді особистості залежить від етико-моральної атмосфери в колективі, уваги тренера та колег по команді, від можливостей рольової реалізації спортсменів, від врахування особливостей індивідуальної поведінки кожного члена колективу, його особистих прагнень та здатністю сприймати правила та настанови.

Тренер спортивної команди, відчуючи моральну та психологічну відповідальність за долю своїх спортсменів та колег, постійно стикається з проблемами морально-етичного плану. Інколи подібні проблеми проявляються у трохи кумедних ситуаціях. Так, відомий у свій час футболіст, футбольний тренер та віце-президент київського «Динамо» Йозеф Сабо вирішив встановити

пам'ятник донецькому «Металургу», про що і присягнув своїм колегам. При фан-клубі столичної команди навіть створили спеціальну групу для розгляду пропозицій стосовно проекту майбутнього монументу, а роботу цього колективу Сабо контролював особисто. Але гравці команди, яку вирішили увічнити, в особі капітана В'ячеслава Чечера звернулись до Йозефа Йозефовича з проханням «не витрачати гроші на комедійний пам'ятник «Металургу», а передати вільні кошти тим, кому вони по-справжньому потрібні, - дітям-сиротам» [112]. На додаток, донеччани навіть знайшли «конкретного адресата – донецьку школу-інтернат №1 і попросили Сабо вручити чек на суму, яку динамівець вважатиме доцільною, директорів цієї школи» [Там само]. Вони ввічливо обіцяли проконтролювати витрату коштів і сподівалися, що діти оцінять жест іменитого киянина. Йозеф Сабо був надзвичайно здивований, адже гроші дітям він міг і так перерахувати, а ось свою обіцянку щодо пам'ятника все ж таки забажав довести до логічного кінця. Очевидно, що вчинок спортсменів донецького «Металургу», бажали вони того, чи ні, продемонстрував усім, в тому числі й Й.Сабо, що заможні діячі вітчизняного футболу готові витрачати величезні гроші на марно, в той час, як зовсім поряд тисячі дітей можуть жити на рівні голоду. Кожен переможець у сфері високих досягнень, кожен діяч спорту має замислитися: навіщо він справді живе, задля чого усі його досягнення.

Неабияких етико-моральних зусиль вимагають від тренера «після-олімпіадні» та «після-чемпіонатні» періоди, коли часто команду треба створювати майже заново, ніби «начисто». І саме у таких випадках перед тренером постає питання: зберегти «старих» гравців, але замінити їх на молодь і почати все спочатку. Ті спортсмени, хто закінчують уже свою кар'єру, відчувають часто образу, несправедливість, навіть гнів, що їх незаслужено образили. Але усі повинні розуміти: спорт – це постійна ротація, постійна зміна поколінь. Старші мають відкрити шлях до слави і успіху молодим. Безумовно, спортсмени-професіонали, що закінчують кар'єру мають бути забезпечені

можливостями для продовження власного професійного життя, хоча і не в активній ролі у великому спорті, але все ж таки на посадах, де досвід та професіоналізм є першочергово необхідними.

Значним проривом у сучасному спортивному виховному процесі, зокрема, і у зв'язку з вирішенням морально-етичним проблем, є втілення сугестивних методів виховання. Оскільки психологічною та педагогічною наукою давно доведено, що людина не повністю використовує можливості свого мозку і величезні його можливості залишаються незадіяними, значення сугестивних методів, які активізують когнітивні резерви людини, вбачаються особливо значущими. Ці методи спрямовані на подолання антисугестивного бар'єру, коли людина не вірить у власні можливості, тому що впевнена і звикла для їхнього обмеження, і її важко переконати у тому, що вона має надможливості. [148]

Показовим у цьому плані є роботи дослідника біомеханічних технологій підготовки спортсменів І.П.Ратова, який ще в радянські часи разом зі своїми співробітниками досяг високих результатів у спринтері вищих досягнень за допомогою пристосування, які вони називали «полегшувальною підвіскою». «Над біговою доріжкою з електромотором зі швидкістю бігуна переміщався блок з ремнями, що підтягують спортсмена догори і тим самим зменшуючи силу ваги. При цьому результат у спринтерському бігу, природно, виявлявся вище звичайного. Це сприяло формуванню навичок «надшвидкого» бігу, додавало бігуну впевненість, і надалі він поліпшував свій результат на змаганнях» [148]. Зрозуміло, що подібні методи та методики можуть бути використані для підготовки молоді і в інших галузях спорту. [148]

Отже, основними та необхідними правилами етики освітньо-виховного процесу є такі:

- 1) дотримання високого рівня уваги до вихованця, до його потреб та особистісних характеристик;
- 2) толерантне ставлення до підопічного: відсутність грубощів;

необхідність дотримання дистанції між учасниками спортивно-виховного процесу, тобто заперечення та недопустимість панібратства;

- 3) принципове збереження принципу високого професіоналізму;
- 4) забезпечення та гарантії індивідуального підходу до кожного вихованця;
- 5) забезпечення співпраці вихователів/тренерів з батьками та родичами вихованців;
- 6) дотримання принципу делікатного торкання, коли фізичний тактильний контакт між вихователем та вихованцем є не грубий, толерантний, асексуальний, товариський (недопустимість «мацання», зайвого торкання тощо);
- 7) грамотне поводження у гендерному та расово-національному питанні;
- 8) батьківсько-товариський стиль поведінки вихователя щодо вихованця; увага, повага, дистанція, доброта;
- 9) збереження та розвиток професіоналізму.

Для дотримання вказаних принципів необхідна високо-моральна особистість, усвідомлення нею важливості дотримання високих моральних принципів. У цьому сенсі актуальним виглядає зосередження в освітньо-виховному процесі на таких моментах ціннісно-морального формування сучасних спортсменів як: «поєднання гуманістичних принципів ефективного об'єднання спортивної рекреації та краєзнавчого туризму», задля розширення світоглядного горизонту спортивної молоді - «створення професійної соціально-культурної інфраструктури, зокрема, спеціальних осередків спортивно-інформаційно-туристичних центрів» [63], що є необхідною умовою формування етико-моральної та високо-гуманної особистості у сфері спорту.

«Історія зберігає не стільки людську глупоту, скільки приклади високих надбань людського генія, не стільки мішуру звичаїв і забобонів, скільки вагомі і значимі гуманні моральні норми людських відносин. Із часом зникає прошарковий етикет, але залишаються універсальні норми поведінки -

чемність, тактовність, порядність, які роблять відносини між людьми шляхетними та продуктивними. Нині, коли ми увійшли у XXI ст., коли йде процес відродження української нації, - це набуло особливої актуальності. Чому не запозичити те краще, що вже пройшло перевірку часом. Наприклад, стародавній звичай шанування жінки, прародительниці. У давні часи, в різних країнах їм дарували квіти, фрукти як символ краси і родючості. Свою історію має і церемонія вручення подарунків: у прадавні часи дарунок був ознакою довіри. Ці запозичення дають можливість без особливих зусиль користуватись вже готовими зразками поведінки у різних ситуаціях і на різних рівнях спілкування. **Етикет** - це мовчазна мова, завдяки якій можна багато сказати і побачити. По тому, як людина поводить, як входить, вітається, сидить, їсть, як говорить судять про рівень її культури, освіти, про ділові і моральні якості. Слушно це чи ні, але від цього зазвичай залежить прийняття важливих рішень як в особистому житті, так і в бізнесі. Отже, від того, як ми поведимося, як вміємо себе подати, залежить наш успіх». [121]

Питання для контролю:

1. Чому для якості освітньо-виховного процесу у спорті так важливо дотримуватися принципів етико-моральної поведінки?
2. Перелічить основні принципи етики освітньо-виховного процесу у сфері спорту.
3. Якими, на вашу думку, є найбільш складними та ризикованими з точки зору етики, моменти спілкування між тренером та його вихованцями?

ЕТИКА СТОСУНКІВ У ПЕДАГОГІЧНОМУ СПОРТИВНОМУ КОЛЕКТИВІ

Професійний спортивний колектив – це середовище творчої роботи, актуального спілкування, обміну досвідом, де спливає більша частина життя спортсменів та їхніх тренерів, усіх, хто працює на змагальність та успіх. Атмосфера в такому колективі має будуватися на таких принципах як здорова змагальність, толерантність, терпимість, етико-моральне усвідомлення комунікативного дискурсу, рівноправність, професіоналізм та компетентність. **Здатність такого колективу до успішної роботи залежить від моральних якостей кожного члена колективу, кожної самотньої та незалежної особистості: «Моральні якості характеризують особистість з точки зору здатності до спілкування з до себе подібними і спільне існування з ними. Ці моральні якості виявляються і у відносинах з іншими особами і виступають як риси їхнього характеру. Інтереси тих чи інших суспільних угруповань та суспільства в цілому виражають моральні норми та оцінювальні уявлення, які й стають основою людської поведінки. Це та спільна риса в розмаїтті індивідуальних дій, яка є одним із способів зведення від індивідуального до соціального. Вони і є визначником типу поведінки, необхідного для конкретно-історичного суспільства або ж його більшості».** [120]

На шляху до формування гармонійного та ефективного спортивного колективу трапляються чималі перепони, як соціально-економічного, так і психологічного характеру. Одна з них – прихована агресія. Відсутність прихованої агресії – це та умова, до якої слід прагнути, але повністю знищити її неможливо. Лише усвідомлення небезпеки від неї здатне попередити негативні наслідки її прояву.

Величезне революційне значення сьогодні у побудові здорової та творчої атмосфери у спортивному колективі є застосування методів *фасилітації* – спонукання до динамічного результативного мислення, коли кожний член

колективу відчуває себе одночасно, і активним учасником-рядовим, і лідером, від якого залежить успішність групи в цілому. Колективна дія та колективне вирішення спільного змагального спортивного проекту – запорука успіху та перемог у спорті високих досягнень.

Здорова змагальність покликана спонукати до дії, зберігати динамічний характер спілкування.

Боротьба чи суперництво за вихованця мають бути здоровими, а не агресивно-нервовими.

Здорове партнерство тільки допомагатиме, а зденерована ворожнеча заважатиме успіху будь-кого.

Взаємодопомога та обмін досвідом – важлива умова успішної співпраці [42, 67]

Сучасна наука розрізняє кілька типових ілюзій, що змушують людей роздмухувати конфліктні ситуації. Розглянемо їх.

«1. *«Виграв–програв»*. Якщо ставити несумісні цілі, створюється враження, що виграш в одному можливий тільки завдяки програшу в іншому. Ця ілюзія спричинює загострення конфлікту такою мірою, що виграш дістається занадто дорогою ціною.

2. *«Самовиправдання»*. Ми схильні виправдовувати власну поведінку, перебільшувати власні добрі справи або применшувати наші погані риси, кепські вчинки, а то й зовсім не зізнаватися в них. А адже збоку наші застереження можна оцінюватися як помилкові.

3. *«Погана людина»*. Той, хто діє всупереч нашим бажанням, викликає у нас негативну реакцію. Якщо його поведінка порушує наші інтереси, то до нього виникає неприязнь.

4. *«Дзеркальне сприйняття»* має місце тоді, коли у двох людей виникає

симетричне сприйняття одного одним. Наприклад, не поділивши щось, одна людина може звинувачувати іншого в егоїзмі. Так само, кожна зі сторін може мати схожі побоювання щодо іншої сторони, а також виправдовувати і висувати звинувачувальні аргументи». [121]

Ще знамениті Хоуторнські експерименти Е.Мейо наявно продемонстрували, що поведінка людини під час виробничого (чи спортивного) процесу та результати її діяльності залежать від наступних факторів:

- 1) в яких соціальних умовах вона знаходиться на роботі;
- 2) які взаємини встановились між працівниками;
- 3) які стосунки складаються між працівниками і керівниками.

З вказаних експериментів Е.Мейо зробив висновок, що людина – це соціальна істота («соціальна людина» - (Е.Мейо)), орієнтована на колектив і включена в контекст групової поведінки. [121]

Дуже підсилює колектив, зберігає дружню атмосферу проведення спільних заходів – п'ятничних зустрічей, туристичних походів на «week-end», святкування днів народження співробітників тощо.

У стосунках з підлеглими визначають такі принципові моменти (Е.Мейо):

1. Намагайтеся любити і поважати людей, кожного підлеглого цінувати як важливого члена колективу;
2. Необхідно переконати кожного члена колективу, що він є надзвичайно важливим і незамінний
3. Не лінуйте пояснювати підлеглим свою позицію та плани
4. Необхідно дати можливість членам колективу самим визначати тактику своєї роботи, свої конкретні плани в межах загально-організаційної стратегії фірми
5. Дозволити підлеглим проявляти ініціативу у процесі професійної комунікації та прийнятті рішень; стимулювати їхнє прагнення до прояву власної ініціативи;

6. Прагнути до підтримки високого рівня моральності в колективі, не допускати не потрібних і зайвих суперечок, що веде до підвищення продуктивності праці. [135]

Багато залежить від грамотної поведінки керівника, який відповідальний за колектив, стоїть над ситуацією і зобов'язаний регулювати взаємостосунки персоналу, попереджуючи появу нових та загострення уже існуючих конфліктів у колективі. Треба підкреслити, що, перш за все, багато залежить від особистості керівника, його лідерських якостей і певних рис характеру та навичками, якими він зобов'язаний володіти, зокрема:

- намагатися заохочувати підлеглих;
- робити зауваження підлеглим віч-на-віч, а не перед колективом;
- уміти визнавати власні помилки;
- справедливо та толерантно застосовувати покарання;
- навчитися не сперечатися через дрібниці;
- прагнути бути доброзичливим, делікатним у ставленні до всіх співробітників, бути прикладом для них у цьому;
- володіти загальною культурою;
- добropорядно ставитися до інших;
- поважати людську гідність колег та партнерів;
- не бути лицемірним, не брехати. [135]

Роль керівника для гарантування етико-моральних принципів у спортивному колективі, забезпеченні здорової та дружньої атмосфери неможливо переоцінити. Лідерські риси сучасних спортивних тренерів, керівників компаній та президентів спортивних клубів є необхідною умовою їх успішного функціонування та подальшого розвитку.

Питання та завдання для контролю:

1. Які базові принципи етики взаємодії у спортивному колективі?
2. Перерахуйте етико-моральні принципи роботи з підлеглими?
3. В чому полягає діяльність керівника щодо попередження та подолання конфліктних ситуацій у трудовому колективі?
4. Підберіть правильні висловлювання.
Культура спілкування керівника з підлеглими – це:
 - 1) сукупність загальновизнаних мовно-виражальних норм, рекомендованих для використання в різних ситуаціях спілкування зі співрозмовником.
 - 2) гарантія дружньої атмосфери у колективі;
 - 3) досконале володіння мовою, її нормами у процесі мовлення;
 - 4) ефективність використання мовно-виражальних засобів у певному мовному середовищі;
 - 5) форма спілкування з іншими людьми залежно від конкретних обставин, ситуацій;

Практичні завдання з ділового спортивного етикету:

Завдання № 1

1. Жінка-спортсменка розпочинає свій бізнес. Її запросили на діловий обід, де будуть присутні потрібні їй бізнес-партнери. Як їй слід одягтися? Виберіть правильну відповідь: а) у спортивний костюм та одягти медалі за змагання; б) у легке літнє вбрання з відкритими плечима та декольте; в) у темному вечірньому вбранні; г) у яскравих, але в темних тонах, брючному костюмі.

Завдання № 2

Ваш партнер з бізнесу запропонував вам провести тайм-аудит. Ваші дії: а) із задоволенням та готовністю погодитесь; б) відмовитесь, але пообіцяєте зробити це пізніше; в) з'ясуєте, що це таке «тайм-аудит».

Завдання № 3

Вам необхідно сформувати фірмовий стиль свого офісу. Ви обрали «професійний стиль». Які меблі та елементи декору ви доберете? Підберіть правильну відповідь: а) настінне панно з етнічними елементами; б) важкий брутальний стіл з темної деревини; в) симпатичні крісла у скандинавському стилі; г) шафи у стилі «хай-тек»; д) вишукане барокове крісло; є) сучасний, кольору «металіку» стенд з презентаціями останніх досягнень у вашому виді спорту.

Завдання № 4

До офісу вашої фірми завітала відвідувачка. Ваша секретарка веде з нею ввічливу бесіду, але клієнтка відповідає агресивно та у підвищених тонах. Ви маєте втрутитися. Як ви вчините, як звернетесь до відвідувачки? Виберіть правильну відповідь: а) «громадянка, що трапилося?» б) «Жінко» («женщина» (рос.)) , вийдіть з приміщення!; в) «мадам, я можу вам допомогти?» г)

«Тітонько, тітонько, як вас там...» д) «Добрий день (вечір, ранок)! Я – головний менеджер/директор клубу/спортивної школи, чим можу Вам допомогти?»

Завдання № 5

Ви збираєтесь відкрити спортивний клуб. Який із відомих дизайнерських стилів для офісних та клубних приміщень ви оберете: етностиль, «жіночий», «чоловічий» чи професійний?

Підберіть до свого стилю відповідні елементи декору: меблі з натуральних матеріалів; предмети народної творчості; одяг персоналу у стилі «Шанель»; дизайн приймального холу у стилі «Хай-тек»; темні кольори та бруталне оформлення

Завдання № 6

Ви – тренер і у групі ваших підопічних (вихованців) з'явилася чорношкіра дитина. Ви помітили, що діти часто дражнять її, а деякі батьки уже почали висловлювати своє невдоволення тим, що їхні діти спілкуються з «негром». Яким чином ви будете діяти? Підберіть правильний варіант поведінки: а) запропонуєте батькам дитини не відвідувати ваші заняття; б)будете здійснювати інтернаціональне виховання, повчаючи не тільки дітей, але й батьків; в)спробуєте ізолювати цю дитину, дасте їй індивідуальне завдання, окремо від інших дітей, але під час основного заняття; г)призначите індивідуальне заняття в окремий час; д)будете діяти по-своєму, як?

Завдання № 7

Ви прагнете відкрити власний спортивний клуб, але не маєте для цього достатньо грошей. Вам відомо, хто може бути вашим спонсором. Яким чином вам краще діяти, щоб залучити гроші цього спонсора до вашої бізнесової справи? Підберіть правильну відповідь: а)запишетесь на особисту аудієнцію в його офісі; б)відправите йому запрошення на фуршет у вашому клубі чи офісі;

г)запросите його на до ресторану на обід; д) з'явитесь без запрошення до нього на прийом/вечерю, про яку дізнаєтесь від знайомих.

Завдання № 8.

Ваш суперник з бігу на довгій дистанції покалічив ногу (або зламав, упав у яму) і потребує термінової допомоги. Що ви зробите: а) будете рухатися своєю дорогою далі; б) надасте допомогу і програєте змагання; в) дочекаєтесь технічного персоналу і продовжите участь у змаганнях; г) знайдіть інший варіант

Завдання № 9

Ви – тренер у спортивному клубі. Мати (або інша родичка) вашого вихованця поводить грубо, по-хамськи, ображає та принижує вас, ваш клуб і навіть інших вихованців. Ваші дії: а) будете так само кричати на неї виштовхувати з клубу; б) покличете когось із підлеглих, а самі підете геть; в) покличете охоронця, щоб він вивів неприємну клієнтку з клубу; г) ввічливо попросите її заспокоїтись і пояснити, що її турбує; д) прочитаєте матері вихованця лекцію на тему, як треба поводитись, звертаючи на це увагу її сина.

Завдання № 11. Спортсмен-бізнесмен N зайшов до ресторану зі своєю подругою. Біля дверей стояв швейцар, який ввічливо і шанобливо вітав клієнтів. Він вклонився спортсменові N і пропустив його до закладу. Останній пройшов вперед, а за ним швейцар пропустив його супутницю. Якої помилки припустився спортсмен?

Завдання № 12. Спортсмена-бізнесмена N запросили на святкову вечерю до партнера. Після короткої промови хазяїна гостей запросили до розкішного столу. Коли запрошені підійшли до своїх стільців, спортсмен заходився підставляти стільці стоїм сусідам – літній дамі та молодому чоловіку. Останні подякували йому з приязною посмішкою. Як ви вважаєте, чи правильно поведився спортсмен N?

Завдання № 13. Відомого спортсмена **К** після перемоги в міжнародних змаганнях запросили на святковий прийом, де мали бути присутні як відомі політики, так і знамениті актори та діячі шоу-бізнесу. Спортсмен **К** прийшов на вечір у дорогих нових кросівках та фірмовому костюмі. Присутні зустрічали його з великою приязню, зокрема, молоді дівчата. Спортсмен розмовляв з усіма присутніми, одночасно чіпляючись підряд до всіх знайомих і незнайомих, особливо вигукуючи і голосно вітаючи відомих артистів. Йому було дуже весело. Чи зробив спортсмен **К** якісь помилки в етикеті? Якщо так, то як треба було поводитись?

Завдання № 14. Спортсмен **М** запросив до ресторану свою подругу. Коли вони прибули на місце, їх зустрів швейцар. Спортсмен пропустив даму вперед, провів її до гардеробу і попросив його зачекати. Знявши свою куртку, віддав швейцарові та пішов до головного залу, щоб підшукати зручний столик. Супутниця спортсмена **М** самотійно зняла пальто, віддала його до гардеробу та пішла шукати спортсмена **М**, який якраз уже підшукав столик. Чи правильно повадився спортсмен **М**?

Завдання № 15. Спортсмен **Р** вирішив поздоровити жінку-шефа з жіночим днем, для чого купив великий різнокольоровий букет, загорнутий у прозорий папір, прикрашений рожевими рюшами. Чи правильно спортсмен підібрав подарунок своєму шефу?

Завдання № 16. Дівчата-спортсменки зібралися поздоровити свого начальника з днем народження. У квітковому магазині вони розгубилися серед розмаїття товару і не знали, який букет вибрати. Зрештою підібрали великий букет з рожевих троянд на ніжці середньої довжини. Чи правильно вони вчинили? Якi треба підібрати квіти?

Завдання № 17. Спортсмен **К**, запрошений на звану вечерю, на жаль, не знав, як правильно користуватися столовими приборами, і коли побачив чотири

ножі та чотири виделки поряд із тарілкою, вирішив застосовувати їх так, як йому буде зручно. Тому, коли подали салат, він узяв у праву руку велику виделку і почав наколювати на неї інгредієнти салату. Для зручності спортсмен **К** допомагав собі чорним хлібом, який поступово з'їдав, ламаючи його на шматочки. Чи правильно поведився спортсмен **К**? Чи робив він щось правильно?

Завдання № 18. Спортсмен **М** напередодні важливого прийому старанно вчився, як користуватися столовими приборами в ресторані. Під час святкової вечері подали рисовий пудинг. Спортсмен, довго не думаючи, узяв виделку в праву руку і почав їсти пудинг. Чи правильно він вчинив спортсмен?

Завдання № 19. Відома спортсменка під час вечері в ресторані не встигла поласувати бутербродами з червоною ікрою. Побачивши нарізаний шматочками хліб, вершкове масло та ікру, дівчина взяла один шматок хліба, ножом намастила його маслом прямо з спільного прибору, так само зробила з ікрою. Готовий бутерброд взяла у праву руку і почала їсти, підкушуючи шматочками. Чи правильно поведилася відома спортсменка?

Завдання № 20. Переможниця спортивної олімпіади прийшла на святковий прийом у вечірній сукні та зручному взутті без підборів. Вечеря була досить смачною. Спортсменка успішно справилася з усіма виделками та ножом під час вечері. На десерт подали чай та чудові рожеві тістечка із заварним кремом. Дівчина взяла тістечко у праву руку і з задоволенням відкусила маленький шматочок. Потім випила трохи чаю і відчула цілковиту насолоду. Яких помилок припустилась дівчина?

Завдання № 21. Якщо вас запросили на прийом і в запрошенні було зазначено тип одягу «**Bb**», яким чином вам потрібно підібрати гардероб?

Завдання № 22. Спортсмена **Е** запросили на святковий прийом з дрес-кодом «**White tie**». Він підібрав дорогий чорний костюм, білосніжну сорочку,

дорогі шкіряні туфлі «дербі» і темно-червону краватку. Побачивши себе у дзеркалі, спортсмен **Е** був дуже задоволений.

Чи усе правильно зробив спортсмен?

Завдання № 23. Спортсменів **Д** та **Р** запросили на ланч з можливими діловими партнерами. Їм ця зустріч була дуже потрібна, оскільки вони збиралися розпочати власний бізнес. Ланч мав відбутися на природі, у приватному будинку. Спортсмен **Д** ретельно підібрав свій одяг: смокінг, краватку-метелик та туфлі «оксфорд». Спортсмен **Р** вирішив надягти легкі бавовняні брюки, поло та шкіряні мокасини.

Хто з друзів підібрав одяг до ланчу правильно, а хто помилився?

Завдання № 24. Відомий спортсмен **А** запросив на ділову вечерю до ресторану бажаних для нього партнерів з їхніми дружинами. Гостей він чекав біля входу до ресторану. Коли побачив свого партнера, почав гаряче тиснути йому руку та повів до приміщення для курців, забувши про інших гостей. Партнер повідомив, що його дружина вагітна і потребує особливого меню. Спортсмен пообіцяв, що про все подбає. Він розпорядився, щоб дружині партнера принесли вівсяну кашу на молоці. На жаль, другого дня ввечері партнер повідомив, що не хоче мати справу із спортсменом **А**, бо той не вміє поводитись.

Як ви вважаєте, як мав діяти спортсмен у цій ситуації і що він зробив неправильно?

Завдання № 25. Ви - успішний тренер спортивної підліткової команди (вид спорт – на ваш розсуд). Ви помітили, що один з ваших вихованців відверто заздрить своєму товаришу і постійно намагається йому нашкодити. Які ваші дії? Підберіть кращий варіант: а) поговорите з ним про цю проблему наодинці; б) будете критикувати його перед іншими вихованцями; в) звернетесь до батьків/родичів вихованця; г) інший варіант

Питання для контролю з етики

1. Основні категорії морального виховання.
2. Суб'єкт морального виховання як носій певного морального досвіду.
3. Поняття етики, її структура та функції.
4. Принцип довіри та безконфліктності у спорті.
5. Засоби етико-естетичного виховання в процесі занять фізичними вправами.
6. Основні філософсько-етичні теорії.
7. Спорт і здоров'я людини : досягнення і проблеми.
8. Мислителі епохи Просвітництва про принципи етики та моралі.
9. Мораль і комунікація у спорті.
10. Етика та етикет за часів Київської Русі.
11. Мораль і норми поведінки в Україні в епоху Середньовіччя.
12. Учитель фізичної культури – це не професія, а спосіб життя.
13. Етико-моральні принципи Античного світу.
14. Принципи, на яких ґрунтується сучасне моральне виховання.
15. Мотивація моральності у спорті.
16. Етика екогуманізму.
17. Принципи олімпізму.
18. Етика «справедливої гри» та «справедливого змагання».
19. Поняття та структура спортивної етики.
20. Етико-моральні вчення Стародавнього сходу.
21. Вольові зусилля у спорті як фактор етико-морального виховання.
22. Роль ЗМІ у формуванні гуманістичних принципів етики та моралі у процесі спортивної діяльності.
23. Основні принципи сучасного етикету як вираз гуманістичної етики.
24. Гуманістична етика та основні принципи сучасного ділового етикету, чи можуть вони протирічити один одному?

25. Сучасна глобальна гуманістична етика та особливості національного етикету.
26. Принципи етики та базові підсистеми сучасного етикету.
27. Поняття фірмового стилю та його основні характеристики.
28. Недоліки слов'янської (пострадянської) корпоративної етики.
29. Поняття фасилітації та сугестивних методів.
30. Структура тренінгу з розвитку корпоративної (професійної) культури.
31. Етика відносин з клієнтами у спортивному бізнесі.
32. Особливості етики спілкування у сфері спорту.
33. Формування естетики поведінки і міжлюдських стосунків у фізкультурно-спортивній діяльності.
34. Проблеми етико-моральних стосунків між тренером та вихованцем у різних видах спорту.
35. Етика та сучасні гендерні проблеми.
36. Етика та проблеми міжрелігійних та етно-національних відносин.
37. Моральні засади організації спортивного життя.
38. Моральні засади змагальної діяльності.
39. Моральні засади спортивного суддівства.
40. Відповідальність тренера: моральна, громадянська, кримінальна.
41. Професійний обов'язок та його специфіка, особливості професійного обов'язку у сфері спорту.
42. Принцип правдивості у спорті.
43. Принцип автономії особи у спорті

Питання для контролю з етикету

1. Сутність та зміст ділового етикету у сфері спорту.
2. Чому діловий етикет вважається економічною категорією?
3. Що таке діловий протокол? Яку роль він відіграє в діловій сфері та його особливості у сфері спорту?
4. Проаналізуйте основні етичні принципи ділового протоколу.
5. Роль етики та етикету у взаєминах керівника та підлеглих у спортивній сфері.
6. Які, на Вашу думку, умови успішності керівника у сфері спорту?
7. Який вплив мають норми етики та етикету на взаємини з клієнтами та партнерами по бізнесу у спортивній сфері?
8. Прокоментуйте вислів: “Клієнти завжди правий” та особливості його трактування у спортивній сфері.
9. В чому полягає зміст гендерної рівності в діловій сфері, зокрема, для спортсменів?
10. Які гендерні стереотипи існують в діловій сфері?
11. Як впливають поведінкові та психологічні особливості чоловіків та жінок на їх діяльність в діловій сфері, зокрема, у спорті?
12. Правила та особливості поведінки жінок під час ділових зустрічей.
13. Прокоментуйте вислів: “Грамотне інтерв’ю – гарантія від безробіття”.
14. Визначте та прокоментуйте базові принципи написання резюме.
15. Розкрийте логіку та зміст підготовки до співбесіди.
16. Загальна характеристика національних особливостей ділового етикету як важливого фактора відносин у діловій сфері.
17. Проаналізуйте національні особливості ділового етикету однієї з країн.
18. Прокоментуйте відомий вислів Сервантеса: «Ніщо не обходиться так дешево і не цінується так дорого, як ввічливість»

19. Основні форми ділового спілкування та його особливості у сфері спорту.

20. У чому полягає сутність принципів ділового етикету.

21. Як правильно організувати ділову бесіду?

22. Яка робота та фактори визначають ефективність проведення ділових нарад?

23. Назвіть етапи, методи та умови визначають ефективність ділових переговорів?

24. Основні підсистеми сучасного етикету та їх прояви у спорті. Поняття фірмового стилю та його основні характеристики.

29. Деонтологічне виховання обслуговуючого персоналу і вболівальників.

30. Особливості національного етикету.

31. Недоліки слов'янської (пострадянської) корпоративної етики.

32. Правила ділового етикету та використання запрошень та візитівок.

35. Спортивний етикет та поняття гідності особи.

36. Поняття цілісності особи та етикет у спорті.

37. Які правила етикету у різних видах спорту ви знаєте? Чи вважаєте ви їх завжди виправданими?

38. Назвіть основні правила ділового та бізнес-етикету? Чи усі вони вас задовольняють, якщо ні, то чому?

39. Основні етапи розвитку дипломатичного протоколу.

40. Специфіка ділових переговорів по телефону, за допомогою скайпу та електронної пошти. [134]

41. Поняття фірмового стилю та його основні характеристики. Спортивний стиль та його особливості.

42. Етикет поведінки керівника організації та тренера у сфері спорту.

II. Тестові завдання.

1. Підберіть принципи службового етикету, які є, на ваш погляд, важливими для посадових осіб у сфері спорту та фізичної культури.

- 1) пунктуальність, конфіденційність, коректність, тактовність;
- 2) гуманізм, доцільність дій, естетична привабливість поведінки, глибока повага до інтересів та почуттів інших співпрацівників.
- 3) гуманізм, пунктуальність, естетична привабливість поведінки;
- 4) гламурність, конфіденційність, коректність, тактовність, люб'язність
- 5) принциповість, активність, непримиренність, суворість.[134]

2. Ділова бесіда включає:

- 1) обмін думками та інформацією;
- 2) вироблення правил у діяльності організацій;
- 3) укладання договорів;
- 4) вироблення обов'язкових для виконання рішень;
- 5) обмін емоціями та переживаннями.[134]

3. Як називається тактика поведінки, коли використовується прохання про підтримку?

- 1) дружнє звертання;
- 2) винесення догани;
- 3) раціональне переконання;
- 4) коаліційна;
- 5) укладання угод.[134]

5. Які з висловлювань щодо ділового одягу є вірними, а які – ні?

- 1) одяг повинен бути чистим, відпрасованим, акуратно зшитим;
- 2) при виборі одягу необов'язково враховувати недоліки фігури;
- 3) ділова жінка може прийти на роботу в брюках і кофті;
- 4) чоловікам не обов'язково одягати краватку;
- 5) можна одягати те, що зручно.[134]

6. Службовий етикет – це:

- 1) прагнення бути приємним і корисним;
- 2) форма взаємовідносин між людьми, сутність яких - доброзичливість, бажання добра іншій людині;
- 3) спосіб вирішення конфліктних ситуацій;
- 4) це загальноприйняті правила соціальної поведінки у професійному спілкуванні в конкретній організації;
- 5) глибока повага до інтересів та почуттів інших співпрацівників.[134]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ТЕРМІНІВ ТА ПОНЯТЬ

Агон — змагання спортивні і не тільки (поетичні, музичні, театральні) під час релігійних свят у Давній Греції. Перший відбувся в Афінах у 534 до н. е. як змагання серед трагічних поетів. [139]

“антреме” - (буквальний переклад з франц. - “*між стравами*”) - страву, що створює плавний перехід від обіду до десерту. Страви «антреме» - це, як правило мус, крем, суфле, млинчики, пампушки.

Благородство – висока моральність, самовідданість, чесність, лицарство, духовність, наближена до святості, «спорідненість Благому».

Діловий стиль – це один із стилів одягу, призначений для ділової сфери життя, характеризується строгістю, стриманістю і консерватизмом у виборі кольору, тканини, покрою та аксесуарів.

Девіантна поведінка – поведінка, яка відступає від загальноприйнятих норм

Деліквентна поведінка – поведінка, що характеризується порушенням загальноприйнятих норм і тягне за собою адміністративне покарання.

Дрес-код - (англ. *dress code* — *кодекс одяжки*) — форма одягу, необхідна для відвідання певних заходів, організацій. Термін виник у Великобританії, але швидко розповсюдився по всьому світу. Вимоги до одягу співробітників може бути обумовлений трудовим договором, і за його порушення передбачаються санкції. [139]

Груповий конфлікт – критичний рівень спілкування, стан дезорганізації, порушення комунікативної рівноваги в соціальній групі. [136]

Демократичний стиль керівництва – стиль базується на колегіальності прийняття рішень, врахуванні думок і, по можливості, побажань підлеглих, передачі частини повноважень підлеглим; стиль заохочення, ініціативи. [136]

Ділова бесіда (розмова) – це вид міжособистісного ділового, службового спілкування, що передбачає обмін інформацією, поглядами, думками і спрямований на вирішення певної проблеми.

Ділове спілкування – характеристика комунікації між представниками бізнесу чи державними функціонерами; спілкування, метою якого є організація і оптимізація виробничої, наукової, комерційної чи іншої діяльності, де на першому місці стоять інтереси справи, а не конкретних співрозмовників. [136]

Діловий етикет – сукупність норм та правил, що регулюють діяльність стиль роботи, манеру поведінки, спілкування людей при вирішенні ділових проблем. [136]

Діловий лист – документ, який використовується для зв'язку, передавання інформації на відстані між кореспондентами (юридичними або фізичними особами). [136]

Діловий прийом – зібрання запрошених гостей на честь завершення переговорів, підписання контракту, запрошених гостей, ювілею і презентації фірми та ін. [136]

Діловий протокол – регламентований порядок зустрічей і проводів делегацій, проведення бесід, переговорів і прийомів, ведення ділового листування, підписання договорів, угод та ін.

Діловодство – сукупність операцій щодо створення, приймання, реєстрації, візування, підписання, затвердження, розмноження, передавання, відправлення, контролю, зберігання і знищення службової кореспонденції.

Динаміка конфлікту – послідовна зміна стадій і етапів, які характеризують процес розгортання конфлікту від виникнення конфліктної ситуації і до її вирішення. [136]

Дипломатичний протокол – система поведінкових настанов, сукупність норм та правил, що регулюють поведінку людей під час міжнародних заходів.

Добропорядність – сукупність рис характеру, стиль поведінки, який відповідає загальноприйнятним принципам моралі і викликає повагу суспільства. Синонім доброчесності.

Довіра – морально-психологічна категорія, яка виявляє ставлення до дій іншої особи і до неї самої; ґрунтується на переконаності, що діє ця особа правильно, що їй притаманні сумлінність і чесність.

Егоїзм – морально-психологічна риса особи; полягає в надмірній зосередженості на своєму “я”, замкненості у вузькому світі своєї індивідуальності.

Економічна етика – розділ науки, визначає методи і форми досягнення етично виправданих економічних цілей.

Емпатія – уміння проникнути в переживання іншої людини, уміння співпереживати, співчувати. [136]

Етика (з грецьк. *ethos* – нрав, звичай, характер) — система знань (наука) про мораль та моральність, їх сутність та історію розвитку, їх роль та місце в житті людини. Е. – система знань про добро та зло, їх актуалізацію в житті людини.

Етика бізнесу – правила, норми, що регулюють відношення суб'єктів бізнесу.

Етика ділових відносин – система знань про моральні аспекти ділових відносин.

Етикет (з франц. etiquette – встановлений порядок і форми обходження при дворах) – це сукупність правил поведінки, які регулюють зовнішні прояви людських стосунків (ставлення до інших, форми звертання, манери, стиль одягу тощо). Це складова зовнішньої культури окремої людини і суспільства в цілому. Етикет є певною формою церемоніалу, це мова символів.

Засідання – це вид ділового спілкування, що визначається як зустріч з діловими партнерами, а також присутність у конкретному офісі групи людей, що поєднані спільною метою.

Заохочення – матеріальне або моральне стимулювання праці, діяльності людей. [136]

Ідентифікація – самовизначення особистості стосовно певної соціальної групи як її складова; уподібнення себе іншому. [136]

Імідж – враження, яке особистість або організація справляють на людей і яке фіксується в їх свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень.

Інцидент – вчинок (подія) в результаті активізації діяльності однієї із протиборчих сторін, який зачіпає інтереси іншої сторони, унаслідок чого може початися конфлікт.

Керівник – управитель; особа, на яку офіційно покладено функції управління/керівництва організацією.

Керівництво (*management, administration*) – 1) мистецтво впливати на інших для досягнення певної мети; 2) керівник, керівний склад якої-небудь організації.

Кінесика – (з грець. – рух) – сукупність рухів, жестів, які люди використовують в процесі спілкування (за винятком рухів мовленнєвого апарату). Вперше цей термін був введений Р.Бірдістелом у 1952 р. до кінесики відноситься і пантоміма. [139]

Коктейль-стиль - «*Cocktail*» (*new style*), - стиль одягу, який використовується для заходів з позначкою «*Cocktail*»; він не такий суворий, як *Black tie* і *White tie*, але також містить багато нюансів, про які не слід забувати. чоловіки можуть одягти замість смокінгу класичний темний костюм, а монохромного метелика замінити більш яскравою або взагалі відмовитись від неї, можливо, на користь краватки. [62]

Колектив – соціальна група вищого рівня розвитку з певною організаційною структурою, що поєднана цілями спільної суспільно-корисної діяльності і має складну динаміку формальних та неформальних стосунків. Діяльність членів К. визначається особистісно значимими і соціально визнаними цінностями. [136]

Комерція – організація торгівлі, торговельні операції, торговельна і торговельно-посередницька діяльність, участь у продажу товарів і послуг; вид підприємницької діяльності.

Композиція (з лат. composition – складання, створення) – побудова виступу, співвідношення його окремих частин, відношення кожної окремої частини до виступу як єдиного цілого.

Комунікабельність – риса особистості, здатність її до спілкування з іншими людьми, товариськість.

Комунікація – фундаментальна (базова) характеристика людської культури, яка полягає у взаємозв’язку, взаємоспілкуванні, взаємодії людей на основі обміну певною інформацією.

Конфлікт (з лат. conflictus – зіткнення) – особливий вид особистісної взаємодії осіб, в основі якого лежать протилежні і несумісні в даній ситуації цілі, інтереси, типи поведінки і під час якого виникають неприємні почуття та переживання. [136]

Конфліктна ситуація – суперечні позиції сторін, прагнення до протилежних цілей, розбіжності в інтересах і бажаннях.

Культура спілкування – це сума набутих людиною знань, вмінь та навичок спілкування, які створені, прийняті та реалізуються в конкретному суспільстві на певному етапі його розвитку. [136]

Культура управління – Система характеристик, комплексна узагальнена характеристика управлінської праці, що відображає її якісні ознаки і особливості останньої. Культура містить: сукупність знань, поглядів, морально-естетичні норми праці, ставлення до праці, навички організації праці, вміння володіти собою і розуміти людей, які працюють поряд. [136]

Ліберальний (номінальний) стиль керівництва – базується на тому, що роль керівника у прийнятті рішень стає номінальною, вказівки не даються, керують підлеглі, діє принцип “своя людина”. [136]

Лідер (від англ. leader – провідний, керівник) – особистість, що має визнання та авторитет групи і за якою група визнає право приймати рішення про дії у важливих ситуаціях, бути організатором діяльності групи і регулювати стосунки в групі. [136]

Маніпулятор – людина, яка свідомо (тоді це - цинізм) або несвідомо вдається до всіляких хитрощів, щоб контролювати ситуацію та досягти своєї мети. [136]

Маніпуляція – комунікативний вплив, що сприяє створенню в іншій людини мотиваційних станів (почуттів, стереотипів), який спонукає її до поведінки, вигідної тому, хто на неї впливає. [136]

Маркетинг – система науково-обґрунтованих заходів, спрямованих на вивчення ринку й активного впливу на споживчий попит з метою розширення збуту вироблених товарів. [136]

Менеджер – найманий професійний керуючий виробництвом, фахівець з керівництва виробництвом. [136]

Менеджмент – управління виробництвом, принципи, методи, засоби і форми його здійснення. [136]

Методи управління персоналом - сукупність прийомів чи операцій для впливу на колективи та окремих працівників, щоб скоординувати їхню діяльність у процесі функціонування організації (адміністративні, економічні та соціально-психологічні). [136]

Міміка – рухи м'язів обличчя, одна із форм виявлення психічних станів людини (особливо емоційних – радість, сум, гнів тощо). М. посідає значне місце в процесі комунікації як додатковий засіб вираження та сприйняття емоційного стану людей, оскільки вона невіддільна від усього складу думок, дій, почуттів людини і є органічним виявом внутрішнього життя. [136]

Моббінг (англ. - *mobbing* – тиснення, переслідування) негативні дії однієї або кількох людей, спрямовані проти іншої людини, внаслідок чого людина, яку переслідують, відчуває себе ображеною і пригніченою. [136]

Мова – суспільно зумовлена система словесних знаків, яка слугує засобом спілкування в певному суспільстві. [136]

Мовлення – вербальний процес, процес спілкування засобами мови, мова в дії.

Мовний етикет — «це сукупність мовних засобів, які регулюють поведінку людей в процесі мовлення. Термін «етикет» походить від французького слова *etiquette*, що означає ярлик, етикетка». [125]

Мораль (з лат. *moris* – норов, звичай, характер) – теоретична сукупність поглядів на мораль та моральність, моральнісні відношення, якості, діяльність людини; це моральні принципи, норми і правила поведінки. Мораль визначає цінності людини, регулює її поведінку з точки зору принципового протиставлення добра та зла.

Моральна культура – частина сталеної в суспільстві культури, зміст якої включає вироблене віками загальнолюдське уявлення про добро, сумління, обов’язок і відповідну їм поведінку. [136]

Моральна практика являє собою сферу індивідуально-масових проявів . поведінки, стосунків, діяльності, спрямованих на найвищі, універсальні людські цінності. [120]

Моральна свідомість являє собою вираженням того ідеального належного, на яке потрібно орієнтуватись. Мораль існує в свідомості, в протилежному випадку людські вчинки, акти особистісної комунікації не мали б морального виміру, тоді б людина не усвідомлювала їхню суть, не співвідносила їх з власними уявленнями про добре у цьому світі та зле, належне та справедливе, з власним сумлінням. Але моральну свідомість саму по собі ще не можна називати повноцінним моральним феноменом. [120]

Моральність – поведінка, вчинки, властивості, відношення, ставлення до «Іншого», характеристика діяльності людини як результат безпосередньої реалізації моральних ідей, цінностей, принципів, норм і правил поведінки [136]

«Мораль» і «моральність» – визначення, які нерідко ототожнюють і підстави для цього не тільки у синонімічній спорідненості. Сучасна література закріплює за цими поняттями, спираючись на німецького мислителя Гегеля, осмислення моралі як одну з форм людської свідомості, комплексу усвідомлюваних індивідом положень, норм поведінки, засад і приписів; моральність же визначається як утілення таких принципів, нормативів та правил у наявній поведінці особистості й відносинах у суспільному товаристві. [120]

Морально-психологічний клімат – стійкий емоційно-моральний стан соціальної групи або колективу; настрої людей, їхнє ставлення один до одного, суспільну думку щодо найважливіших матеріальних і духовних цінностей.

Навіювання – психологічний вплив однієї людини на іншу або на групу людей, має своєю передумовою некритичне сприймання висловлених думок і волі. Воно є механізмом, який дає змогу вплинути на несвідоме: установки, емоційні реакції, очікування тощо. Виокремлюють такі види Н. на людину: 1) коли вона перебуває в активному стані; 2) під гіпнозом; 3) під час сну. [136]

Напівформальний стиль (англ.-*Semi-formal - (Smoking, Le Smoking)* - - — для жінок коктейльні та вечірні вбрання, для чоловіків – смокінг із темним метеликом (вдень може знадобитися *Stroller* — менш формальний різновид «*Morning dress*»).

Нарада – це певна форма ділового спілкування, прийняття або ухвалення спільного колективного рішення.

Неформальний стиль - *Informal (Cocktail (old-style) or Business attire)* - - — ділові костюми. [62]

Наполегливість – вольова риса характеру, яка полягає у здатності людини тривало, не знижуючи активності, домагатись поставленої мети, не зважаючи на труднощі та перешкоди. [136]

Наслідування – біхевіористичний (англ. - поведінковий) прийом, манера поведінки, особлива форма поведінки людини, що полягає у відтворенні нею дій інших осіб. (Наслідування дітьми дорослих, наслідування дій наших кумирів). [136]

Невербальна комунікація – комунікація за допомогою немовних засобів (жести, міміка, паузи, манери, зовнішність).

Олімпійська хартія - документ, у якому викладені основні засади та принципи діяльності Міжнародного олімпійського комітету (МОК). Остання редакція документу набула сили з 9 вересня 2013 року. [139]

Організаторські здібності – сукупність психічних рис особистості, необхідних для успішного оволодіння організаторською діяльністю, її ефективного виконання. [136]

Організація – стійка форма об'єднання людей або груп, пов'язаних спільною діяльністю (підприємство, комерційні та некомерційні установи та ін.) [136]

Особистість – сукупність соціально-значущих поведінкових якостей окремої індивідуальності, соціально-психологічна сутність людини; формується внаслідок засвоєння індивідом суспільних форм свідомості і поведінки, суспільно-історичного досвіду людства. Особистістю людина стає під впливом здійснюваних у суспільстві і процесі виховання, навчання, спілкування тощо. Особистість – ступінь набуття людиною соціальної сутності. Особистість – це соціальний індивід. [136]

Ошатно-повсякденний стиль – (англ. - *Smart casual (Business casual (old-style), - - l Executive Casual, Corporate Casual)*) — для жінок - слакси, джинси або спідниця з блузою чи водолазкою, можливі модний ремінь, піджак, куртка або светр в залежності від загального стилю, чоботи або туфлі на середньому підборі одягаються на колготи, панчохи або шкарпетки. Можливі прикраси, що гармонічно взаємодіють з усім одягом. Чоловікам слід одягати брюки (інколи джинси) та сорочку з довгим рукавом (можна без краватки), вільні туфлі типу мокасин, одягнуті на панчохи. Обов'язковим є ремінь. [62]

Переговори – метод досягнення угоди шляхом ділового спілкування, коли обидві сторони мають як спільні, так і протилежні інтереси.

Переконання – спосіб впливу, коли людина звертається до свідомості, почуттів і досвіду іншої людини з тим, щоб сформувати у неї нові установки. Це такий вплив однієї людини на іншу або на групу людей, який діє на раціональне та емоційне в їхній єдності, формує нові погляди, відносини. [136]

Придворний стиль – (англ. - *Court dress*) – придворне плаття, відповідний одяг, що диктується певними двором, придворним середовищем [62]

Прийоми – зібрання запрошених гостей, під час якої гостям пропонують різні страви і створюють умови для спілкування і знайомства, відпочинку, ритуальних процесій і церемоній. Прийоми мають діловий характер і проводяться з метою поглиблення і розширення ділових контактів, продовження переговорів, здобуття нових партнерів, одержання необхідної інформації, презентації своєї продукції, реклами тощо. [136]

Проксémіка (англ.- *Proximity* — *близькість*) — область соціальної психології, практичної психології і семіотики, що займається вивченням просторової і тимчасової знакової системи спілкування.[139]

Просодика - сукупність ритміко-інтонаційних особливостей бесіди, а саме: посилення голосу, шепіт, тембр голосу та характер наголосу, висловлювання смутку чи радості. Багато залежить і від швидкості розмови, від швидкості та якості реакції. [136]

Протокол – це форма ієрархічного порядку, вияв гарних манер у стосунках між партнерами. Протокол є сукупністю правил поведінки, норм і традицій, що діють під час офіційних та неофіційних зустрічей. [136]

Професійна етика – сукупність моральних норм, які визначають відношення людини до своєї професії і регулюють відношення людей в трудовій сфері. [136]

Публічний виступ – усне монологічне висловлювання з метою вплинути на аудиторію. [136]

Рефлексія – у соціальній психології це механізм усвідомлення індивідом чи групою того, як їх насправді сприймають і оцінюють інші індивіди чи групи. [136]

Риторика – теорія ораторського мистецтва, наука про красномовство. [136]

Службовий етикет – сукупність найдоцільніших правил поведінки, дотримуваних там, де відбувається професійна діяльність (на виробництві, в будь-якій організації). [136]

Соціально-психологічний клімат – рівень міжособових стосунків; виявляється як сукупність психологічних умов, які сприяють або заважають продуктивній діяльності особистості у групі; домінуючий настрій, морально-психологічна атмосфера, в якій виявляється властиве членом групи ставлення

до загальної справи і одного до одного. Істотним показником Соціально-психологічний клімат окреслює рівень згуртованості групи. [136]

«Справедлива гра» - сукупність норм та правил, закріплених у кодексі Олімпійця та інших документах міжнародної спортивної спільноти, що регулюють стосунки акторів спортивного процесу, виходячи з принципів гуманізму, толерантності та демократизму.

Спілкування – взаємодія людей, яка полягає в обміні інформацією, діями та встановленні взаєморозуміння.

Стиль для випадкового бізнесу - (англ - *Business casual (Dressy, Resort Casual, Country Club, Casual chic, Semi-casual, Neat casual.)*) — жінки носять капрі, довгі шорти або тканинні брюки (не джинси або брюки з тяжкої натуральної бавовняної тканини) з поло; чоловікам сорочка або поло та бавовняні брюки з ременем та вільними туфлями, одягнутими на панчохи. Жінки можуть різноманітнити свій одяг через незвичайний одяг та незвичний колір.

Можливі сьогодні і класичний твінсет – водолазка і кардіган, що допустимі у парі з ніби завеликими, але трохи звуженими донизу брюками. [62]

Стиль управління (керівництва) – стійка сукупність особистісних та соціально-психологічних характеристик керівника, за допомогою яких реалізується той чи інший метод (методи) керівництва. [136]

Стратегія спілкування – загальна схема дій або загальний план досягнення мети. На відміну від способів і моделей спілкування вона описує не одну особливість цього процесу, а характеризує в єдності мотиваційну, змістову і операційну. [136]

Сугестивні методи (англ. *suggest* – натяк, навіювання думки) – прогресивні методи навчання і педагогічної діяльності, які полягають в активізації пізнавальної діяльності людини [148]

Тактика спілкування – система дій, що використовується для реалізації стратегії. [136]

Толерантність – (від лат. *tolerantia* — терпіння) — це здатність сприймати без агресії думки, які відрізняються від власних, а також — особливості поведінки та способу життя інших; терпимість до чужого способу життя, поведінки, звичаїв, почуттів, ідей, вірувань є умовою стабільності та єдності суспільств, особливо тих, які не є гомогенними ні у релігійному, ні в етнічному, ні в інших соціальних вимірах. [139]

Упевненість – психічний стан людини, коли в неї сумніви зведені до мінімуму або й зовсім відсутні. У. будується на знанні і міцно пов’язана з переконанням. Однак переконання має цілком визначену практичну спрямованість, воно спонукає людину здійснити те, в чому вона впевнена. [136]

Управління – 1) галузь наукового знання, яка вивчає об’єктивні закономірності процесу управління; 2) сукупність взаємопов’язаних елементів (мети, функцій, організаційних структур управління, методів управління, кадрів управління та ін.) і підсистем управління, що взаємодіють між собою для досягнення головної мети діяльності організації; 3) свідомий і цілеспрямований процес впливу на свідомість і поведінку окремих індивідів або членів групи, колективу, організації з метою підвищення організованості та ефективності їх спільної діяльності. [136]

Характер – такий комплекс сталих психічних властивостей людини, який виявляється в її поведінці та діяльності, у ставленні до суспільства, до праці, до інших, до самої себе. [136]

Цінності – об’єкти, явища та їх властивості, абстрактні ідеї, які втілюють у собі узагальнені ідеали, виступаючи завдяки цьому еталоном належного.[136]

Фасилітація (англ. *facilitate* – допомагати, полегшувати) - стиль управління, що спирається на семантичні процеси; цей стиль допомагає людині поєднати у собі функції і лідера, і учасника групового процесу динамічного розвитку (навчання, спортивної змагальної діяльності тощо).

Формальний стиль- *Formal (Full formal, Full dress, Formal attire)* – стиль, який передбачає для жінок бальні сукні, а для чоловіків вдень **Morning dress** - світлі костюми зі світлою жилеткою (камізелькою) та краваткою (за винятком траурних заходів), а ввечері **White tie** – чорний фрак з білим метеликом [62]

Список використаної та рекомендованої літератури

- 1.Адорно Т. Теорія естетики: Пер. з нім. / Т.Адорно – К.: Основи, 2002.
- 2.Апель К.-О. Екологічна криза як виклик дискурсивній етиці / К.-О.Апель - С.444-445.
3. Афанасьєв І. Діловий етикет : 2-е вид., перероб. і доп / Афанасьєв І. – К. : “Альтерпрес”, 2001. – 352 с. – рос. мовою.
- 4.Барвінський А.О. Соціологія: курс лекцій для студентів вищих навчальних закладів / А.О. Барвінський – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
- 5.Бекон Ф. О мудрости древних. Сочинения. Т.2. / Ф. Бекон – М.: Мысль, 1978.
6. Бендас Т. В. Гендерная психология : учебное пособие / Т.В. Бендас – СПб. : Питер, 2006. – 341 с.
- 7.Бердяев Н. О назначении человека / Н.О. Бердяев - М., 2003.
- 8.Білик Е. Сучасна енциклопедія етикету: 1000 правил і корисних порад /Е. Білик, Пер. з рос. Олени Росінської. – Донецьк: БАО. – 2005. – 382 с.
- 9.Болотіна Г.О., Ляшко Н.Ю. Дрес-код як частина корпоративної культури організацій // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2010. – С.50-53.
- 10.Ботавина Р. Н. Этика деловых отношений: учебн. пособие / Р.Н.Ботавина – М. : “Финансы и статистика”, 2004. – 208 с.
- 11.Бралатан В.П. Професійна етика: навч. посібник / В.П. Бралатан, І.В. Гуцаленко, Н.Г.Задирко – К.: Центр учбової літератури. – 2011. – 251 с.
- 12.Бычков В.В. Эстетика: учеб. / В.В. Бычков – М.: Гардарики, 2004. – 486 с.
- 13.Ващенко И.В., Гиренко С.П. Общая конфликтология: Учеб. Пособие – 2-3 изд. Харьков: Оригинал, 2001.

- 14.Вебер М. Избранное. Образ общества / М.Вебер - М., 1994.
- 15.Венедиктова В.И. Ділова репутація: особистість, культура, етика, імідж ділової людини / В.И. Венедиктова – М., 1996.
- 16.Визитей Н.Н. Социология спорта / Н.Н.Визитей - К.: Олимпийская литература, 2005. – 247 с.
- 17.Воропай С.М. Спортсмен як проблема в олімпійському русі та підходи до її вирішення / Воропай С.М. // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2011. - №9. - С.21-25.
- 18.Габермас Ю. Мораль і моральність. Чи стосуються гегелівські заперечення Канта також і дискурсивної етики / Ю.Габермас // Комунікативна практична філософія. Підручник.
- 19.Габермас Ю. Структурні перетворення у сфері відкритості / Ю. Габермас. - Львів: «Літопис» – 2000. – 320 с.
- 20.Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів / Галушко В. П. – Вінниця : НОВА КНИГА, 2002. – 223 с.
- 21.Гартман Н. Этика / Н. Гартман – Спб.: Санкт-Петербург. Ун-т- 2002. – 708 с.
- 22.Гах Й. М. Етика ділового спілкування : навч. посібник / Гах Й. М. – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 160 с.
- 23.Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / Гаркавенко С. С. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
- 24.Гельбах-Гроссер С. Деловой этикет для женщин. Пер. С нем. / С.Гельбах-Гроссер М.: Добрая книга. – 2012. – 304 с.
- 25.Герет Т. Етика бізнесу: монографія /Томас Герет, Річард Дж. Клонскі, Пер. з англ. Остап Ватаманов. Ред. Степан Панчишин, Роман Цяпало. – 2-е вид, - К.: Основи. – 1999. – 214 с.
- 26.Герчанівська П. Е. Культура управління : навч. посібник / П.Е. Герчанівська – К. : ІВЦ Видавництво “Політехніка”, 2005. – 152 с.
- 26.Гіденс Е. Нестримний світ: як глобалізація перетворює наше життя: (Пер. з англ. Н.Поліщук) / Е. Гіденс - К.: Альтерпрес. – 2004.

- 27.Гіденс Е. Соціологія. К.: Основи, 1999. – 726 с.
- 29.Горбатенко В.П. Стратегія модернізації суспільства: Україна і світ на зламі тисячоліть / В.П. Горбатенко – К., 2009
- 30.Грищенко Т.Б. Етика ділового спілкування / Т.Б. Грищенко. – К.: «Центр учбової літератури». – 2007.
- 31.Гьосле В. Практична філософія в сучасному світі. Пер. з нім., примітки та післямова А. Єрмоленка / В.Гьосле – К.: Лібра, 2003.
- 32.Гусейнов А.А., Апресян Р.Г. Этика: Учебник А.А.Гусейнов, Р.Г.Апресян – М.: Гардарики. – 2000. – 472 с.
- 33.Дмитриев С.В. Принципы целеполагания в спорте – новые понятия, новые реальности или парадоксы мышления / Дмитриев С.В. // Физическое воспитание студентов. – 2010. - № 3. – С.17-30.
34. Зусін В. Я. Етика та етикет ділового спілкування: навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. / В.Я. Зусін – К. : Центр навч. літератури. - 2005. – 224 с.
- 35.Єрмоленко А.М. Комунікативна практична філософія. Підручник / А.М.Єрмоленко // Київ: 1999. – 488 с.
- 36.Єрмоленко А. Соціальна етика та екологія / А.Єрмоленко – К.: Лібра. – 2010. 416 с.
- 37.Калашник Г. М. Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету : навч. посібник / Г.М. Калашник – К. : Знання, 2007. – 143 с.
- 38.Йонас Г. Принцип відповідальності. У пошуках етики для технологічної цивілізації / Г.Йонас // Пер. з нім.- К.: Дух і Літера. - 2002.
- 39.Кант И. Собрание починений. В 8-ми тт.. М., 1998.
- 40.Карабут І.І. Етичні аспекти проблем сучасного спорту / І.І. Карабут, Г.Г.Ружи́ло // Спортивна наука України. – 2010. - №2, С.105-115.
- 41.Комунікативна практична філософія. Підручник. – К.
- 42.Корпоративна культура: навчальний посібник. Під заг. ред. Г.Л.Хаєта. – К.: Центр навчальної літератури. – 2003. – 403 с.
- 43.Кубрак О. В. Етика ділового та повсякденного спілкування : навч. посібник / О.В. Кубрак. – Суми : ВДТ “Університетська книга”, 2005. – 221 с.

44. Культура ділового спілкування: Навч. посібник/ Укл. Л. Зубенко, В. Немцов. – К.: ЕксОб. – 2000. – 196 с.
45. Малахов В. Етика / В. Малахов К.: Наукова думка, 2000.
46. Митителло В.Л. Етика й етикет ділової людини / В. Л. Митителло - Самара, 1992.
47. Ібрагімов М.М. Філософія спорту як антропологічний проект (російською мовою) / М.М. Ібрагімов. - Харків: «Глобус» – 296 с.
48. Ібрагімов М. Сова Мінерви і Аполлон: філософське есе про спорт / М.Ібрагімов – К.: ТОВ «НВП» Інтерсервіс, 203. – 320 с.
49. Карабут І.І. Етичні аспекти проблем сучасного спорту / І.І. Карабут // Спортивна наука України. – 2010. - №2. – С.105-115.
50. Людина та її цінності. – М., 1988.
51. Лукашенко И.Г., Туленков Н.В. Социология, К.: МАУП, 2002. - 272 с.
52. Морита А. Сделано в Японии. История фирмы Сони : пер. с англ. / А. Морита – М : Прогресс, 1990. – 410 с.
53. Нестеров А.А. Педагогический принцип индивидуализации в системе спорта высших достижений / А.А. Нестеров Учен. Записки ун-та им П.Ф.Лесгафта - №4 (26), 2007. – С.54.
54. Ницше Ф. Рождение трагедии:, или эллинизм и пессимизм // Ф. Ницше Социология. В 2-х т. – Т.1. – М.: Мысль, 1990. – С.47-157.
55. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : навч. посібник / Орбан-Лембрик Л. Е. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.
56. Палеха Ю. І. Ділова етика : навч.-методичний посібник / Ю. І. Палеха – К. : ЄУФІМБ, 2000.– 250 с.
57. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин : навч. посібник / Ю.І. Палеха – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
58. Палкін В. А. Етикет підприємницької діяльності (у схемах, таблицях, малюнках, завданнях для самостійної та індивідуальної роботи): навч. посібник / В. А. Палкін. – Донецьк : ТОВ „Юго-Восток, Лтд”, 2003. – 60 с.

59.Петрунін Ю.Ю., Борисов В.К. Етика бізнесу / Ю. Ю. Петрунін, В. К. Борисов. – М.: Справа, 2000.

60.Пінчук Є.А. Філософія спорту в концепті професійної підготовки фахівців з фізичної культури і спорту / Є. А. Пінчук // Філософія спорту як трансдисциплінарна галузь знань. Тези доповідей і виступів учасників УІ Всеукраїнського «круглого столу» з філософії спорту К.: НУФВСУ. - 2016. - С.41-44.

61.Платон. Протагор Собр. Соч. В 4-х томах. Т.1. / Платон – М.: Мысль. – 1994. – С.430-432.

62.Подопригора М.Г. Деловая этика. Учебное пособие / М.Г.Подопригора. – Таганрог: Изд-во ТТИУФУ. – 2012. – 116 с.

63.Попова О.Б. Соціально-організаційні засади трансформацій спортивно-рекреаційного туризму/ О.Б.Попова // Практична філософія. - № 4. – 2016. – С.181-186.

64.Попова О.Б., Соколова Н.Д. Етико-моральні проблеми спортивного менеджменту/О.Б.Попова, Н.Д.Соколова // Матеріали ХХІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації» -Переяслав-Хмельницький.31 січня 2017 р.- С.540-543

65. О.Попова, Ціннісно-моральні засади спортивної етики / О.Б.Попова // Практична філософія. – №1. – 2017. - С.151-155

66. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування : навч. посібник / Я. Радевич-Винницький – К. : Знання, 2006. – 291 с.

67.Робинсон Д. Доможися від людей найкращого / Д.Робинсон - М. - 1994.

68.Роджерс Ф. Дж. ІВМ. Взгляд изнутри. Человек – фирма – маркетинг : пер. с англ. / Роджерс Ф. Дж. – М. : Прогресс/ - 1990. – 280 с.

69. Сабат Э. М. Бизнес-этикет: пер. с англ. / Э. М. Сабат– М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 240 с.

- 70.Сагайдак О.П. Дипломатичний протокол та етикет. Навчальний посібник / О.П. Сагайдак – К.: Знання, 2006. – 380 с.
- 71.Свистунов С.В. «Основы менеджмента» / С.В.Свистунов – Киев: ЧП «Полиум» – 2016. – 268 с.
- 72.Смирнов Г.Н. Етика ділових відносин / Г.Н.Смирнов - М. - 2008.
- 73.Соловьев Э. Я. Современный этикет. Деловой протокол: 4-е изд., перераб. и доп. / Э. Я. Соловьев– М. : Изд. “Ось-89”, 2003 – 208 с.
- 74.Сорокин П. Общедоступный учебник по социологии / П.А.Сорокин – М.: Наука, 1994. – 560 с.
- 75.Статінова Н.П., Радченко С.Г. Етика бізнесу: Навч. Посібник / Н.П.Статінова, С.Г.Радченко – К.: Київ. Нац. Торг-економ. ун-т, 2001.
- 76.Столяров В.И. Поиски альтернатив современному спорту и олимпизму Современность как предмет исследования: сб. мат. 4-й Всерос. Очно-заочный науч. конф. / В.И. Столяров – Малаховка: МГАФК, 2012, - С.34-37.
77. Стоян Т. А. Діловий етикет: моральні цінності і культура поведінки бізнесмена: навч. посібник / Стоян Т. А. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 232 с.
78. Тимошенко Н. Л. Корпоративна культура : діловий етикет: навч. посібник / Н. Л. Тимошенко– К. : Знання, 2006. – 391 с.
79. Тоехиро Коно. Стратегия и структура японских предприятий : пер. с яп. / Тоехиро Коно. – М. : Прогресс, 1987. – 384 с.
- 80.Тоффлер А. Будущее труда // Новая технократическая волна на западе / А.Тоффлер – М.: Прогресс, 1986. – С.250-275.
- 81.Тофтул М.Г. Етика: навчальний посібник / М.Г.Тофтул – К.: ВЦ «Академія». – 2006. – 416 с.
82. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посібник / Г.Л. Чайка – К. : Знання, 2005. – 442 с.
- 83.Черниш Н. Соціологія. Підручник / Н.Черниш К.: Знання, 2008. – 574 с.

84. Чмут Т. К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування : навч. посібник: 3-є вид., перероб. і доп. / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. – К.: Вікар, 2003.– 223 с.
85. Церква і спорт: на шляху до співпраці. – Л.: Галиц. Вид. спілка, 2003. – 46 с.
86. Цивилизационные модели современности. - К.: Наукова думка. - 2002
87. Цивілізаційні виміри моральності: зміна парадигм. – Відповідальний редактор В.Малахов – К.: «Наукова думка». – 2007. – 160 с.
88. Хабермас Ю. Будущее человеческой природы. На пути к либеральной евгенике? / Ю.Хабермас – М.: Весь мир, 2002.
89. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Ю.Хабермас. – Санкт-Петербург: «Наука», 2001. – 344 с.
90. Ханников А. Деловой этикет и ведение переговоров. Правила хорошего тона с комментариями психолога / А.Ханников – Москва: Эксмо. - 2005.
91. Фальковська Л.М. Справедливість як предмет соціально-психологічного дослідження / Л.М. Фальковська // Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина Української держави : зб. наук. праць / Асоціація політичних психологів України; за заг. ред. М. М. Слюсаревського; упоряд. Л.А. Найдьонова, Г.В. Мироненко. – К. : Міленіум, 2011. – Вип.11. – С. 299– 299.
92. Филатова З.И. Ценностные ориентации и отношение студентов к занятиям физической культуры в условиях специализированных медицинских групп З.И.Филатова // Педагогіка, психологія і медико-біол. Пробл. Фіз. Виховання і спорту: зб. Наук. Праць / за ред С.С.Єрмакова. – Х. 2008. - №8. – С.151-154.
93. Фромм Э. Бегство от свободы: пер. с англ. / Э. Фромм – М.: Академический проект, 2007. – 272 с.
94. Фромм Э. Психоанализ и этика: пер. с англ. / Э. Фромм - М.: Республика. – 1993. - 416 с.
95. Шахлин Б. Олимпийский орден. / Б.Шахлин - К.: Олимп.лит, 2004.

96.Швейцер А. Благоговение перед жизнью / А.Швейцер – М.: Прогресс, 1992.

97.Швейцер А. Культура и этика»/ А.Швейцер – М.: Прогресс, 1973.

98.Шеремет Л.А. Гуманістичний потенціал спорту як соціокультурного феномена./ Л.А.Шеремет – К.: Міленіум – 2016. – 280 с.

99. Шеломенцев В. М. Етикет і сучасна культура спілкування : 2-е вид. / В.М.Шеломенцев – К. : Лібра, 2003. – 416 с.

100.Шиманова О. Етика і професійна етика. Навчально-методичний посібник / О.Шиманова – Львів: ПП Сорока Т.Б..- 2013. – 132 с.

101.Шмидт Р. Мистецтво спілкування / Р. Шмидт - М., 1992.

102.Шминке Д. 47 Принципов Древних Самураев или Кодекс Руководителя : пер. с англ. / Д. Шминке – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2003. – 159 с.

103.Шопенгауэр А. Об основе морали. Свобода воли и нравственность / А. Шопенгауэр – М.: Республика. – 1992.

104.Этикет у народов Передней Азии – М.: Изд-во «Наука. – 1988. – 264 с.

105. Южин В. И. Полная энциклопедия этикета / Южин В. И. – М. : РИПОЛ классик, 2007. – 512 с.

106. Ягер Джен Деловой протокол : стратегия личного успеха : пер с англ. / Ягер Джен. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 344 с.

107.Ясперс К. Смысл и назначение истории / К.Ясперс. – М. - 1994.

108.День.- №102-103.- п'ятниця-субота.- 14-16 червня.- 2013.

109.«Київський телеграф» - 24 липня 2004 р.:

110«Наша республика» - № 50-51.- 22.12.1995

111.«Советская Россия» - 21 липня 1981 р.

112.Україна молода, 2007. – 14 листопада, с.11

113. «Експрес», 26 грудня-2 січня 2014 р.,

114. «2000». – 2005. – 14.X
115. «Україна молода» середа, 6 вересня 2006 р.- С.11
116. Голос України, 26 грудня 2006 , №245
117. http://www.Allref.com.ua/Pravila_etiketu
118. <http://www.bukvar.su/fizkultura-i-sport>.
119. <http://www.delovoi-etuket.ru>
120. <http://www.etica.in.ua/etica-normal-moral-moral-nist-pohodzhennya-terminiv/>
121. <http://www.bizlovo.org/content/sndex.php/en/diloviy-etyket/166-mizhnarodniy-etyket.htm>
122. <http://www.etuket.com/national>
123. <http://www.expat.su/Italy/manery-i-etiket-italyantesv/>
124. <http://www.info.library.com.ua/books>
125. <http://www.infotour.in.ua/rudenko31.htm>
- 126.. <http://www.italia-portal.com/2013/06/etiket-v-Italii.html>
- 127.. <http://www.factorsvit.com.ua>
- 128.. http://www.knigge.ru/national_rules.htm
- 129.. <http://www.Libfree.com>
- 130.. <http://www.langust.ru/review/xeno-it4.shtml>
131. <http://www.Livingvega.com>
- 132.. <http://www.MegaSite.In.UA>
- 133.. <http://www.On-sports.ru>
134. <http://www.Osvita.ua>
135. <http://www.pidruchniki.com>
136. <http://www.Posibnyky.vntu.edu.ua>.
137. <http://www.restoclub.ru/spb/review/expert>
138. <http://www.restorator.name>
139. <http://www.ru.wikopedia.org/wiki>
140. [https://sites/google.com/site/saportlich/sportivna-etika](https://sites.google.com/site/saportlich/sportivna-etika)

- 141. <http://www.Sportguide.kiev.ua>
- 142. <http://www.Studopedia.su>
- 143. <http://www..servisda.com>
- 144. <http://www..the-village.ru/village/>
- 145. <http://www.Tursvit.info/natsionalni-osoblyvost-etyketu>
- 146. <http://www..the-village.ru/village/>
- 147. <http://www.artimage.ru>.
- 148. <http://www..studfiles.ru>
- 149. <http://www.soulpsyhology.ru>
- 150. <http://www.noc-ukr.org>

НАВЧАЛЬНО МЕТОДИЧНЕ ВИДАННЯ

Є.А.Пінчук, О.Б.Попова

Професійна етика та етикет у спорті

Навчально-методичний
посібник

Підписано до друку 08.08.2017 р. Формат 60х84/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Друк офсетний
Умовно-друковані арк. 12,5. Обліково-видавничі арк. 11,7
Наклад 300 прим. Замовлення № 49

Видавництво «МІЛЕНІУМ»(Київ)
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, вигитівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 535 від 19.07.2001 р.



Видавництво «МІЛЕНІУМ»

м. Київ, вул. Фрунзе, 60
Тел.: +38 (067) 849-34-60
Факс: +38 (044) 222-50-84
E-mail: milenium_ofis @ukr.net