# МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования

«МИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Доклад

**Межкультурные различия этикета**

Составитель: студентка II курса

переводческого факультета

218 гр.

Осененко Анастасия

Минск 2010 год

**Международный этикет**

 Основные правила этикета являются универсальными, то есть правила вежливости используются не только у себя дома, но и приняты в международном общении. Порой случается и так, что хорошо воспитанный человек попадает в затруднительное положение. Как правило, это происходит, когда необходимо знание международного этикета. Каждый представитель своего государства является носителем политических взглядов своей страны, религиозных воззрений, обрядов и национальных традиций, уклада жизни, психологии и культуры. Общение с представителями других стран требует не только знания иностранных языков, но и умения вести себя тактично, естественно и достойно, а также предварительного изучения особенностей национального характера, специфики их образа жизни и манеры поведения, Подобные знания не приходят сами по себе. Школу международного этикета следует изучать.

**Международный этикет** - очень сложное сочетание национальных традиций и обычаев народов. Иностранный гость всегда должен проявлять внимание к хозяевам страны, интерес к национальной культуре и уважение к обычаям.

С каждым годом значительно возрастает количество людей, посещающих зарубежные государства в качестве туристов или деловых партнеров. Многие из них, к сожалению, не обладают опытом международного общения, поэтому ниже даются основные рекомендации по общественному поведению в чужой стране.

**Англия**

Английские традиции предписывают сдержанность в беседе. Иностранцу с первого взгляда может показаться, что английская беседа бессодержательна и постна. Но это в корне не так. Англичанин избегает раскрываться в беседе, задавать . такие вопросы, которые затрагивают частную жизнь собеседника. Сложившиеся правила поведения не допускают, чтобы человек выражал свои мысли прямо, поэтому в разговоре принято изъясняться намеками и недомолвками, всегда используется подтекст

Не следует дамам целовать руки или публично делать им такие комплименты, как: «Какое у вас платье!» или «Как восхитителен этот торт!» - эти расценивается как большая неделикатность."

В Англии очень важна манера держаться за столом. По этому надо соблюдать основные правила этого этикета. Никогда не кладут руки на стол, их держат па коленях. Приборы не снимаются с тарелок, так как подставки для ножей с Англии не предусмотрены. Столовые приборы не Перекладывают из одной руки в другую, нож все время находится в правой руке, вилка - в левой, острие обращено к тарелке. Так как различные овощи подаются одновременно с мясными блюда ми, то следуете помощью ножа накладывать на вилку маленький кусочек мяса, а на него немного овощей. Здесь необходимы навык и чувство меры — при поднесении ко рту нищи овощи не должны сыпаться с вилки назад в тарелку, а если кто-то рискнет Наколоть на вилку хоть одну горошину, то его сочтут невоспитанным.

За столом, если присутствующих более двух персон, не разрешается вести отдельные беседы. Все должны слушать того, кто говорит и, при необходимости, поддерживать беседу. Следует избегать излишней жестикуляции.

При переписке с англичанами следует учитывать, что они никогда не пишут свой обратный адрес на конверте.**( с. 3)**

**Франция**

Во Франции особо ценится ораторское искусство. Собеседник должен не только владеть искусством красноречия, но быть еще и тонким психологом. Француз никогда с ходу не выложит свою проблему. Он долго и витиевато будет подводить собеседника к нужной теме и, как правило, только в конце обеда или ужина он начнет говорить о ней.

Французы очень ироничны. Но едкие реплики собеседника не должны обижать вас, так как насмешка для француза — своеобразная реакция самозащиты, потому что он сам ужасно боится стать источником насмешек.

Большинство французов отличается бережным отношением к деньгам, иногда граничащим со скупостью. Сами же они считают это качество не недостатком, а достоинством, Каждый стремится обеспечить свою старость должным образом.

Эта нация ценит честный труд На рискованные финансовые операции мало кто пойдет.

Французы ценят вежливость, личную свободу, соблюдают субординацию. Панибратство, особенно после короткого знакомства, воспринимается как дурной тон. Даже с хорошими знакомыми они соблюдают внутреннюю дистанцию и мало с Кем обсуждают личные проблемы.

**Германия**

При обращении следует называть титул каждого, к кому обращаются или с кем разговаривают. Если у собеседника нет титула, то к нему обращаются; «Herr Doctor!». Слово доктор не зарезервировано, как у нас, только для медиков, а употребляется в любом случае при указании специальности или профессии.

Если с немецкой стороны поступило предложение вместе отобедать в ресторане, гости должны знать, что и приглашенные и приглашающие оплачивают каждый свой счет. За столом следует пить, только когда хозяин произнесет традиционное «Прозит!».

Перед тем как выпить, поднимают бокал и чокаются с хозяином.

В ресторане приветствуют тех, кто находится рядом, даже незнакомых, выражением <<Mahlzeit>, приблизительно означающим «Приятного аппетита».

При выборе нейтральной темы для разговора следует учитывать, что немцы любят три вещи — музыку, цветы, животных.

**Италия**

Итальянцы экспрессивны, умны, сообразительны, вежливы, но в то же время вспыльчивы и мстительны Итальянцы «фонтанируют» анергией, открыто выкалывают свои чувства, поэтому сдержанность может восприняться как лицемерие.

 Итальянцы — народ не очень организованный и пунктуальный, поэтому на встречу могут опоздать.

Деловые встречи должны проходить ял равных, то есть чтобы представители обеих фирм занимали равное положение в деловом мире или обществе. Итальянцы-бизнесмены не затягивают решение организационных вопросов, охотно идут па альтернативные варианты связей.

**Испания**

Церемония знакомства у испанцев традиционна - рукопожатие и обмен визитными карточками.

Испанцы-бизнесмены несколько сложим а работе. Они исполнительны, но если от них зависит какая-то часть работы, которую нужно выполнить самостоятельно, опт будут затяги пать ее исполнение до последнего,

Если предстоит деловая встреча с испанцем, не стоит торопиться. Склонность испанцев опаздывать на встречи известна многим, поэтому можно опоздать минут на 15. В Испании не принято наносить визит в послеобеденной время, так как это час фиесты.Нужно иметь в вмду, что в Испании завтракают в \4 чи сов, а обедают в 22 часа. За столом не принято разговарииать о корриде, политике и затрагивать темы личной жизни.Если прозвучало приглашение на завтрак — не следует ею принимать, так как это лишь акт вежливо:™ и является простой формальностью. Если приглашение повторяют — от него снова отказываются. Только после третьего раза можно принять приглашение, так как на этот раз они будет искренним, а не просто жестом вежливости.

**Голландия**

В отличие от Испании, здесь нужно соблюдать исключи тельную точность. Опоздание на встречу неприемлемо. Следует избегать рукопожатий, не делать комплиментов. Голландцы любят сдержанность, может быть даже чрезмерную.

**Азиатские страны и Латинская Америка**

Во многих южных и азиатских странах гостей часто принимают во дворе, который является, по местному обычаю, продолжением дома; в турецкой семье могут пригласить провести время в бане; на востоке суп подают в конце обеда; н Бразилии не принято носить тропический шлем, а н Таиланде — говорить о жаре.

Латиноамериканцы, в знак своего особого расположения к гостю, часто переходят в разговоре на «ты».

Современный этикет наследует обычаи и традиции поведения всех народов. Посещение других стран, общение с иностранцами позволяет пополнять личный культурный багаж, корректировать свою культуру поведения, «впитывать» а себя все лучшее, что есть у других народов. Таким образом, каждый человек может непосредственно участвовать в дальнейшем развитии культуры общения современного общества**.(с. 1)**

**Особенности делового международного общения.**

**Деловой этикет** — сформировался в течение длительного времени как результат постоянного отбора правил и форм наиболее целесообразного делового поведения, способствующего успеху в деловых отношениях. Поэтому, если вы желаете добиться установления прочных деловых отношений с зарубежными партнёрами — изучите деловой этикет той страны, в которую собираетесь отправиться.

Знание этикета собственной страны еще не значит, что ваши манеры оценят представители других государств. Необходимо твердо усвоить, что и как надо делать в тех или иных ситуациях в конкретных странах. Поэтому, отправляясь в другую страну, изучите особенности этикетных взаимоотношений, принятых в ней. И чем больше вы почерпнете информации о той стране, в которую собираетесь ехать, тем больше у вас будет шансов на успех. Для начала попробуйте самое простое — выучить хотя бы несколько вежливых фраз: «спасибо», «пожалуйста»; научитесь считать до десяти. Если вы не знаете, какое обращение принято в данной стране, обращайтесь к человеку по имени и фамилии.

При переговорах с зарубежными партнерами часто необходимы услуги переводчика. От квалификации переводчика часто зависит атмосфера и успех переговоров, особенно хорошо когда переводчик владеет специальным (профильным) языком. Поэтому, если вы не уверены в своем знании иностранного языка, то присутствие переводчика на переговорах обязательно. К тому же наличие переводчика позволяет дополнительно выиграть время и обдумать сказанное собеседником. На ответственных переговорах желательно задействовать переводчика-профессионала, качество работы которого у вас уже была возможность проверить.

Не возбраняется также попросить ваших местные партнеров говорить медленнее, если те говорят слишком быстро для вас, объясните это своим слабым знанием языка. Никогда не обвиняйте их в том, что они быстро говорят. Точно так же, если переговоры ведутся на вашем родном языке, не вините их за акцент — говорите медленно, четко проговаривая слова. Уважайте друг друга.

**Германия.**

Всем известны сильные черты немецкого национального характера: трудолюбие, пунктуальность, рациональность, бережливость, организованность, серьезность. Личное представления и знакомство соответствует общепринятым международными нормами: рукопожатие и обмен визитками. Первым следует назвать того, кто находится на более высокой ступени. Лицо менее значительное положено представлять лицу более значительному.

Переговоры обычно ведутся с участием одного или нескольких партнеров. Все встречи назначаются заблаговременно. Необходимо помнить, что немцы очень сдержанны и официальны, и потому многим кажутся недружелюбными. Любят последовательность и пунктуальность. Не любят необоснованного риска, продумывают все до мелочей. Это касается не только деловых контактов, но и, скажем, административных. Заключая сделки, немцы настаивают на жестком выполнении принятых обязательств, и, в случае их невыполнения, на условии уплаты высоких штрафов. Могут потребовать предоставления гарантийного периода на поставленный товар и залога на случай поставок недоброкачественного товара.

Приглашение к себе домой деловых партнеров встречается редко. Но уж если такое произойдет, непременно принесите хозяйке дома цветы. Вас могут пригласить в ресторан, но имейте в виду, что счета в ресторане часто оплачиваются приглашающими и гостями раздельно; бокалы поднимают после того, как хозяева произнесут приветствия.

**Франция.**

Во Франции рабочий день длится с 8.30 до 12.30 и с 15.00 до 18.30. Обедают французы обычно дома. Деловые переговоры, как правило, начинаются в 11.00. В 12.30 участникам переговоров могут предложить традиционный завтрак с аперитивом. Широко практикуется обсуждение дел за едой. Как правило, деловой обед может длиться полтора-два часа, деловой ужин — занять весь вечер. За трапезой пьют почти всегда вино, а крепкие напитки — редко. Поднимая бокал, говорят: «За ваше здоровье», длинные замысловатые тосты не приняты. Пищу на тарелках не оставляют. Счет в ресторанах, как правило, оплачивает приглашающая сторона.

Быть приглашенным на ужин деловым партнером — большая честь. На ужин надо прибыть на пятнадцать минут позднее назначенного времени, пунктуальность — не самая характерная черта этой нации. Существует также географическая и административная зависимость этого качества (пунктуальности): чем южнее местность, тем менее пунктуальны французы; чем выше ранг приглашенного, тем позже он приходит на прием. Кстати, если вы приглашены на ужин, прихватите в качестве подарка цветы, коробку конфет или шампанское. В приветствии весьма важны рукопожатия. Французское рукопожатие разнообразно и имеет множество оттенков — оно может быть холодным, небрежным, снисходительным, дружеским, горячим и т. д.

Разговор у французов имеет непринужденный характер и происходит с огромной быстротой. Во время деловых приемов к обсуждению дел переходят только после того, как подано кофе, — до этого момента французы традиционно говорят о культуре и искусстве. Обсуждение проблем личной жизни не возбраняется. Переход к деловому разговору здесь происходит постепенно. Такой стиль общения в значительной степени обусловлен системой образования, ориентированной на воспитание независимых, свободно мыслящих и высококультурных людей. Большое внимание в высших слоях общества уделяют философии, искусству, французской истории и культуре.

Главной чертой французов при ведении дел является осторожность. Они весьма искусно и изящно отстаивают свои интересы и позиции, не любят торговаться, переговоры ведут весьма жестко. Они мастерски используют всяческие стратегии и тактики ведения переговоров. Не любят, резкой смены позиций в ходе переговоров. Не выносят давления с чужой стороны. Совместные контракты исключительно корректны и точны в формулировках, не допускающих разночтений.

Стоит помнить, что французы весьма патриотичны. Они относятся с любовью к истории своей обожаемой родины, к ее культуре, языку. Поэтому на переговорах с ними весьма желательно использование в качестве официального французского языка. Материалы, используемые на переговорах, также лучше готовить на этом языке. Договоренность о встрече необходимо всякий раз подтверждать в письменном виде на безупречном французском языке.

**Англия.**

Английский характер, прежде всего, это сдержанность, склонность к недосказанности, немногословие, граничащее с молчаливостью. Англичанам присуще чувство справедливости. При ведении дел англичане полагаются на веру в честность партнера, не терпят коварства и хитрости. Общеизвестно их уважение к мнению собеседника. Именно поэтому они избегают категорических утверждений, либо несогласий. Кроме того, в разговоре не приветствуется обсуждение личностной жизни. Любой разговор на эту тему считается вторжением в личную жизнь. Еще одна яркая национальная черта англичан — это абсолютное соблюдение установленных правил и законов. При этом они требовательны и к себе, и к иностранцам.

Имея дело с англичанами, всегда держите в уме господствующее в этой стране правило: «Соблюдай формальности». Обращение по имени не приветствуется, если этот человек не дал такого разрешения. К людям следует обращаться официально — Мистер, Миссис, Мисс. Важно разбираться в званиях и титулах, однако нельзя награждать титулами себя. Как уже говорилось выше, англичане любят формальности и традиции. Это относится и к процедуре знакомства. Большое значение имеет, чье имя будет названо первым. В служебной обстановке приоритет при знакомстве отдается клиенту, поскольку именно он более важное лицо. Если приходится представлять своего коллегу лицу, занимающему более высокий пост, первым полагается назвать имя высокопоставленного лица.

При первой встрече принято обмениваться рукопожатиями, при дальнейших достаточно устного приветствия. Вообще, физические контакты с ними должны быть минимальны. Разговор начинается с посторонних тем — погода, спорт и т. д. Решение англичане принимают медленно. На их честное слово можно положиться. Общаясь с англичанами, не бойтесь пауз в разговорах — грубым поведением считается болтливость. В Англии принято четко разграничивать работу и отдых, поэтому все разговоры о делах прекращаются с истечением рабочего времени. И тем более, проявлением невоспитанности станет попытка заговорить о делах, пока не заказаны блюда. Это считается невежливым по отношению к официанту**.(с.3)**

**Италия.**

Вопреки распространенному мнению, деловые итальянцы отличаются определенной сдержанностью, т. е. в известной мере они чопорны. Представляясь, необходимо назвать только свою фамилию, и обменяться рукопожатиями. В Италии рукопожатием обмениваются даже женщины. Целовать руку женщине можно в нерабочей обстановке, в деловой же — не принято. Рабочий день в этой стране длится с 9.00 до 13.00 и с 16.00 до 20.00 (в перерыве — сиеста) Деловые люди более энергичны и активны на первых этапах переговоров, стараются не затягивать решения организационных и формальных вопросов, весьма охотно соглашаются на альтернативные варианты решений.

Использование деловых партнеров для установления контактов и деловых связей отнюдь не возбраняется. Следует также учитывать, что итальянские предприниматели придают большое значение тому, чтобы переговоры происходили между людьми, занимающими примерно равное положение на своих предприятиях, в деловом мире или обществе. Деловые развлекательные встречи итальянцы предпочитают устраивать в ресторане. Неформальным отношениям они придают большое значение, полагая, что более свободная атмосфера таких мероприятий способствует устранению противоречий. За трапезами итальянцы чаще всего пьют местное вино, без которого не обходится ни одно застолье. Перед тем как выпить, в Италии говорят «чин-чин». Длинные тосты не в почете. **(с.2)**

**Японцы.**

В отличие от многих других попытки установления деловых контактов с японскими фирмами путём переписки и телефонного общения, как правило, малоэффективны, так как:

* большинство действующих на национальном рынке мелких и средних фирм ведут свои дела на японском языке и контакты с ними требуют переводчика;
* японские предприниматели чрезвычайно щепетильны и скрупулезно относятся к принимаемым на себя обязательствам, а следовательно, не зная партнёра, не склонны иметь с ним деловые отношения;
* в японских фирмах действует весьма сложная процедура принятия решений;
* японские предприниматели предпочитают личные беседы.

Важнейшим элементом правил хорошего тона являются поклоны. Причем пятнадцати, например, поклонов достаточно лишь для простого приветствия. Чтобы произвести хорошее впечатление, нужно кланяться сорок пять раз, особое почтение выражают семьюдесятью поклонами, а наиболее уважаемую личность приветствуют, поклонившись девяносто (!) раз подряд. Непривычному русскому человеку иногда бывает очень сложно это сделать. При представлении необходимо поменяться своими визитными карточками. Японцев как нацию помимо высокой организованности и аккуратности отличает отсутствие чувства юмора и самокритичность. Улыбка или смех в Японии могут означать разное – это и признак дружеского расположения, и выражение сдержанности, скрытности, и открытое выражение эмоций, и признак неловкости, вызванной затруднительным положением.Японцы уделяют много внимания развитию личных отношений с партнёрами во время неофициальных встреч. Если получено приглашение в ресторан традиционно японской кухни, необходимо обратить внимание на обувь и носки – придётся разуваться. **(с. 3)**

**Заключение.**

Традиции и обычаи складывались веками, передавались из поколения в поколение, и у каждого народа они свои. Из древних народных традиций постепенно складывались и совершенствовались законы проведения празднеств, гостеприимства, застольного этикета.

Этикет был и остаётся необходимым современному человеку, он не устарел с веками, а скорее, наоборот. Необходимо уметь вести себя дома и в обществе так, чтобы заслужить всеобщее одобрение и не оскорбить при этом достоинств другого.

У нас бытует пословица: "Встречают по одёжке, а провожают по уму". В других странах эта пословица звучит по-иному: "Встречают по одёжке, а провожают по манерам". **(с. 4)**

Интеллигентность состоит не только в знаниях, но и в способности к пониманию другого. Она проявляется в тысяче и тысяче мелочей: в умении уважительно спорить, вести себя скромно за столом, в умении незаметно помочь другому, беречь природу, не мусорить вокруг себя – не мусорить окурками или руганью, дурными идеями.

Интеллигентность - это терпимое отношение к миру и к людям.

В основе всех хороших манер лежит забота о том, чтобы человек не мешал человеку, чтобы все вместе чувствовали себя комфортно. Надо уметь не мешать друг другу. Воспитывать в себе нужно не столько манеры, сколько то, что выражается в манерах, бережное отношение к миру, к обществу, к природе, к своему прошлому.

Не надо запоминать сотни правил, а запомнить одно – необходимость уважительного отношения к другим.

**Список литературы**

1. http://a-nomalia.narod.ru/rIskusstvo/52.htm (16.11.10)
2. http://www.nebog.com/etiket/Oblasti\_jetiketa/Delovoj\_jetiket\_v\_raznyh\_stranah.html (16.11.10)
3. Вандербильт Э. Этикет. В 2 кн.: пер. с англ. под ред. Л. Барыкиной – М.: АО "Авиаль", 1996.
4. Энциклопедия хороших манер / Сост. В. Пивовар – СПб.: ТОО "Диамант", 1996.