

## Оглавление

<b>Введение .....</b>	<b>3</b>
<b>Раздел I. Этикет как социокультурный феномен.....</b>	<b>6</b>
Лекция № 1. Этикет как элемент культуры .....	6
Лекция 2. Возникновение этикета, его функции и виды.....	11
Лекция № 3. Историко-культурные условия развития этикета в России.....	29
<b>Раздел II. Национально-культурные особенности этикета.....</b>	<b>51</b>
Лекция № 4. Особенности национального этикета в странах Западной Европы.....	51
Лекция № 5 Этикет в странах Восточной Азии .....	69
Лекция № 6. Этикет народов Северного Кавказа. . .	91
<b>Раздел III. Деловой этикет .....</b>	<b>106</b>
Лекция № 7. Понятие и сущность культуры делового общения.....	106
Тема 8. Этика вербальной коммуникации .....	115
Лекция № 9 Имидж современного человека. ....	126
<b>Заключение.....</b>	<b>135</b>
<b>ГЛОССАРИЙ.....</b>	<b>138</b>
<b>Указатель имен.....</b>	<b>146</b>
<b>Приложения.....</b>	<b>150</b>
<b>Список использованной литературы .....</b>	<b>154</b>

## Введение

Актуальность и значимость учебного пособия состоит в том, что основными целями социально-гуманитарной подготовки студентов в вузе выступают формирование и развитие социально-личностных компетенций, основанных на гуманитарных знаниях, эмоционально-ценностном и социально-творческом опыте и обеспечивающих решение и исполнение гражданских, социально-профессиональных, личностных задач. Эффективность концепции преподавания, стимулирующего адекватное изучение студентами данного курса, определяется множеством факторов, основополагающим необходимо признать его соответствие специфике этического и этикетного знания, а также субъектный характер взаимодействия преподавателя и студентов.

Главной теоретической и методической ориентацией данной стратегии преподавания является обеспечение возможностей для творческого приобщения студентов к этическому и этикетному знанию, т.е. «оживления» этого знания в процессе самостоятельной работы. Такой подход в наибольшей степени соответствует специфике этики как «практической философии» и позволяет студентам воспринимать ее не в качестве догматизированной системы, а в контексте реальных проблем экзистенции человеческого бытия.

На протяжении своего существования человечество выработало различные способы общения, которые, отражая объективные потребности коллективного образа жизни людей, становились все разнообразнее по мере развития самого общества. И сегодня мифы, легенды, ритуалы, обычаи, нормы и правила этикета в трансформированном, обновленном виде окружают мир современного человека. Являясь традиционными ценностями, они составляют духовный фундамент жизни, истории и культуры человеческого общества.

Вступление общества в новую информационную эпоху своего развития определило возникновение и новых способов общения - прежде всего речь идет об имидже и о деловом этикете. Имидж и деловой этикет - это сложные коммуникативные структуры, востребованные условиями формирования и развития современной цивилизации. Их содержание, специфические особенности, смысловое значение и социальная роль все в большей степени привлекают внимание общества.

**Цель и задачи учебного пособия** – познакомить студентов с научными и прикладными знаниями в области национального этикета: дать представление о национальных особенностях этикета в историческом развитии в различных странах мира, методах применения этих особенностей в современной практике.

### **Задачи:**

- овладеть классическими и современными концептуальными подходами к этикетным нормам различных

цивилизаций;

- сформировать уважительное отношение к этикетным нормам народов мира;
- раскрыть природу, сущность и основные принципы этики деловых отношений;
- рассмотреть сущность общения как коммуникативного инструмента этики деловых отношений, виды и методы управления деловым общением

# Раздел I. Этикет как социокультурный феномен.

## Лекция № 1. Этикет как элемент культуры.

### План лекции.

1. Этикетные ценности
2. Этикетные нормы
3. Этикетные оценки

Под этикетом понимают совокупность правил поведения, регулирующих внешнее проявление человеческих отношений (обхождение с окружающими, поведение в общественных местах, формы обращения и приветствий, манеры, одежду и т.п.)<sup>1</sup>. Об этикете принято говорить *в широком смысле*, как о совокупности этически определенных норм и правил поведения и общения, принятых в обществе, и *в узком смысле*, т.е. конкретно-индивидуальном для определенного круга людей, социальной группы и наборе внешне проявляющихся форм поведения и общения.

Помимо такой трактовки этикета в современной литературе можно встретить множество других терминологических вариантов. Дело в том, что специфические особенности проявления этикета в различных сферах *общественных отношений* и *видах человеческой деятельности* являются объектом изучения различных социальных и гуманитарных наук. Различные аспекты этикетной регуляции освещаются с точки зрения этнологии, этнографии, социологии, психологии, философии, этики и культурологии.

В настоящем учебном пособии этикет рассматриваются как явление культуры общества. Его сущность, содержательная сторона, структура анализируется через ценности, нормы и оценки. Виды этикета соотносятся с культурой как результатом человеческой деятельности, с основными сферами общественной жизни и видами человеческой деятельности. Предлагается общая методологическая основа изучения этикета через аксиологический подход. Все это позволяет говорить о *культурологическом подходе* к изучению такого явления культуры как этикет.

Этикет выступает как сложное социокультурное явление, следовательно, его необходимо изучать как феномен культуры и в первую очередь как *феномен культуры общения*. Вместе с тем, некоторые специалисты, изучающие этикет, отмечают, что «хотя этикет и является заметным и важным разделом культуры, в научном смысле пока остается недостаточно ясным, к какому именно «разделу» его следует, в конце

---

<sup>1</sup> См.: Словарь поэтике. - М.: Политиздат, 1989. - С. 427; Культурология. Краткий словарь /ред. И.Ф. Кефели. Изд.2-е. – СПб.: Петрополис, 1995.- С. 39.

концов, отнести и каково его специфическое культурно-философское значение»<sup>2</sup>.

Часто, употребляя в качестве синонимов термина «этикет», такие словосочетания, как «правила вежливости», «нормы поведения», «формы символического общения», «стандарты поведения», «манеры» и т.п. учитывается только его видимая, внешняя сторона и остается не осмысленным внутреннее содержание и смысл этикетных установок.

А между тем, этикет, помимо внешне проявляемых форм поведения и общения, имеет глубокий, внутренний смысл.

Этикет как явление культуры, представляет собой двуединый феномен, соединяющий в себе *внешние, материальные факторы* и *внутренние духовные сущности*. Объяснение кроится в специфике этикета «одной своей стороной укорененного в моральных нормах и ценностях и органически связанного с ними, с другой – проявляемого в наблюдаемых формах поведения»<sup>3</sup>.

Итак, этикет – это не простая совокупность норм и правил, регулирующих поведение людей в обществе. За всей совокупностью этикетных норм в целом, за каждой нормой в отдельности, стоят, прежде всего, *духовные ценности* как основополагающие ориентиры существования человека и общества.

Культурологический подход требует обращения к ценностному аспекту этикета и уточнения понятия «ценность». Несмотря на то, что *аксиология* как теория ценностей успешно развивается с конца XX в., до сих пор единого подхода к проблеме ценности не выработано.

Одной из наиболее методологически успешных стала философская теория ценностей М.С. Кагана. Данный подход предполагает рассмотрение не самой по себе ценности как таковой или ценностной оценки, а целостного ценностного отношения, когда любая ценностная ситуация, в том числе и этикетная, выступает как форма субъектно-объектных отношений.

Рассматривая ценность как особую форму связи объекта и субъекта, М.С. Каган, выявил, что ценностное отношение со стороны *субъекта* по отношению к *объекту* имеет двойственную основу – *как отнесение к ценности оцениваемого объекта и как его осмысление*<sup>4</sup>. В ценностном анализе обязательно надо учитывать эту двойственность.

Такой подход позволяет выявлять конкретный смысл их оценки со стороны субъекта, осмысление оцениваемого и понимание того конкретного смысла, который данный объект имеет для субъекта. В соответствии с таким подходом *человек, его деятельность* и поведение, в том числе и *этикетное поведение*, рассматриваются в субъектно-объектных отношениях. Это

---

<sup>2</sup> Мамина Р.И. Деловой этикет в системе имиджа: философско-культурологический анализ. – СПб.: ИД «Петрополис», 2012. – С. 9.

<sup>3</sup> Байбурин А.К., Топорков А.Л. У истоков этикета. Л.: Наука, 1990.- С. 10.

<sup>4</sup> Каган М.С. Философская теория ценности. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1997. – 205 с.

означает придание ценности всему тому, что создается самой культурой через человека и его деятельность и входит в ее пространство.

Вместе с тем, следует различать понятия «ценности» и «нормы». Обычно нормы определяют как «образец, правило, принцип деятельности, признанные социальной организацией (системой, группой) и в той или иной форме заданные для исполнения ее членами»<sup>5</sup>.

Этикет представляет собой относительно самостоятельную структуру, содержанием которой являются особые для данного способа общения нормативные установки, специфически проявляющие себя применительно к различным видам общественных отношений и сферам человеческой деятельности.

Определяя ценности как внутренний регулятор поведения человека, *нормам* М.С. Каган отводит *внешнюю* роль. Он отмечает: «Норма является чисто рациональным и формализованным регулятором поведения людей, который они получают извне - из традиции, нравственного кодекса, религиозного установления, языковых правил, этикета поведения, юридического закона и т.п.; люди должны подчиняться ей, даже если не понимают ее смысла, целесообразности, соответствия собственным интересам; между тем ценность – это внутренний, эмоционально освоенный субъектом ориентир его деятельности, и поэтому воспринимается им как его собственная духовная интенция, а не имперсональный, надличностный, отчужденный от него регулятор поведения»<sup>6</sup>.

Если ценности более соотносятся с целеполагающими сторонами человеческой деятельности, то нормы тяготеют преимущественно к средствам и способам ее осуществления<sup>7</sup>.

Нормы, так же, как и ценности, не берутся ни откуда и не существуют сами по себе. Они выступают как «формализованные носители ценностей, они конкретизируют ценности, способствуют реализации ценностных установок»<sup>8</sup>. Нормы осуществляют взаимосвязь ценностно-значимого с жизнью, с практическим поведением человека в обществе, в его повседневной жизни, в быту.

Таким образом, ценности задают общую направленность поступкам, поскольку ценностная ориентация исходит из внутреннего побуждения, а нормы определяют внешние параметры этой направленности, обеспечивают на практике реализацию ценностных установок как целевых ориентиров. Ценности и нормы как элементы в структуре этикета – взаимодополняющие и равно необходимые культуре регуляторы поведения человека в обществе, в конкретных этикетных ситуациях. Отсюда вытекает следующая логическая цепочка: Ценности – Нормы – Поведение.

<sup>5</sup> Философский энциклопедический словарь. – М.: сов. Энциклопедия, 1989. – С. 428.

<sup>6</sup> Каган М.С. Философская теория ценности. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1997. – С. 164.

<sup>7</sup> Иванько Л.И. Ценностно-нормативные механизмы регуляции // Культурная деятельность: опыт социологического исследования / Отв. ред. Л.Н. Коган. М.: Наука, 1981. – С. 150.

<sup>8</sup> Мамина Р.И. Деловой этикет в системе имиджа: философско-культурологический анализ. – СПб.: ИД «Петрополис», 2012. – С. 13.

Вместе с тем, «отнесение к ценности» происходит не на основе абстрактных представлений о ценностях, а на основе выработанных в ходе исторического развития общества определенных норм и правил, конкретизирующих эти ценности. Именно поэтому, в зависимости от вида доминирующих ценностей в том или ином обществе, мы имеем соответствующий набор норм и правил, ценностную оценку, которые устанавливаются на основе соответствия или несоответствия идеалу – долженствованию. Поведение человека, его поступки и есть не что иное, как реализация выносимой *ценностной оценки*.

Так что же следует понимать под *ценностной оценкой*? Любая ценностная оценка содержит нравственную и эстетическую составляющие. *Этические (нравственные) ценности*: добро, благородство, уважение, бескорыстие, справедливость, честь, достоинство и др. проявляются в поступках человека, но «характеризуют не проявление, не внешний облик, не «тело» этого поступка, а его внутренний импульс, его духовную мотивацию, – поэтому нам не нужно видеть, как совершен поступок, чтобы дать ему нравственную оценку, необходимо лишь знать, *почему* он совершен...»<sup>9</sup>.

*Эстетические оценки*: прекрасное, безобразное, возвышенное, низменное, героическое и др. выносятся при непосредственном восприятии предметов, явлений природы или результатов человеческой деятельности. Эстетическую оценку можно дать «только увидев, *как* это поступок совершен, безотносительно к «почему» и «зачем», ибо оценивается не «что», а «как»<sup>10</sup>.

Таким образом, для этической оценки определяющим является содержание или «духовная мотивация», а для эстетической - приоритет принадлежит форме, материальной структуре предмета, явления, действия и т.п. «Форма становится носительницей определенного содержания и приобретает эстетическую ценность как выразительница этого содержания»<sup>11</sup>.

Важно помнить, что ценностным критерием эстетической оценки является *эстетический вкус*, а критерием этической (нравственной) оценки выступает *совесть*.

Уникальность *этикетной оценки* состоит в том, что она занимает промежуточное положение между этической (нравственной) и эстетической оценками. Это значит, что этикетную ситуацию необходимо видеть, т.е. либо непосредственно участвовать в ней, либо выступать в роли наблюдателя, свидетеля и зрителя, чтобы оценить, насколько она соответствует принятым в обществе нормативным установкам.

Как отмечалось выше, в этикетной оценке значение *формы* является определяющим, т.е. оценивается не столько «что?» и «почему?», сколько

---

<sup>9</sup> Каган М.С. Философская теория ценности. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1997. С. 107.

<sup>10</sup> Там же. – С. 108.

<sup>11</sup> Мамина Р.И. Деловой этикет в системе имиджа: философско-культурологический анализ. Изд. 2-е испр. и дополн. – СПб., ИД «Петрополис», 2012. – С. 16.

«как?». Однако, в отличие от эстетической оценки, где критерием является эстетический вкус, в этикетной оценке в качестве мерила так же, как и в нравственной оценке, выступает совесть. Поэтому все нравственные ценности – добро, благородство, уважение, бескорыстие и др. – являются ключевыми в содержании этикетной нормы. Следовательно, рассматривать этикет только со стороны формы будет также не правильным, как и рассматривать его исключительно через содержание.

Содержание и форма «выступают в единстве и взаимодействии при видимой значимости и приоритетности формы, которая приобретает эстетическую ценность как выразительница нравственного содержания»<sup>12</sup>. И, тем не менее, независимо от того, насколько красиво обставлена ситуация, решает ситуацию её нравственное содержание, а не как может показаться на первый взгляд красота формы, при всей ее значимости в данной ситуации.

Вместе с тем, «информацию об этом содержании мы получаем именно на основании соблюдения формы, которая выражается как прямо через этикетный знак, так и косвенно на основе кинетических (жесты, позы, мимика, взгляд), проксемических (выше – ниже, дальше – ближе, право–лево) и паравербальных (громкость голоса, темп, интонация, паузы и др.) характеристик»<sup>13</sup>.

**Вывод.** Этикет – это не формализованная норма или абстрактный эталон общения и поведения. Это, прежде всего, признание самооценности человека, необходимости уважения его чести, достоинства, положения в обществе, выражаемое через реальное поведение взаимодействующих людей. Соединяя в себе два начала – нравственное и эстетическое, где нравственное является определяющим, этикет предстает как один из сущностных элементов культуры.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Дайте определения понятия «этикет» и объясните его многозначность.
2. Чем определяется значимость этикета в обществе.
3. Назовите этические ценности
4. Что является определяющим для этической оценки

#### **Основная литература:**

1. Мамина, Р.И. Деловой этикет в системе имиджа: философско-культурологический анализ. – СПб.: ИД Петрополис, 2012.

---

<sup>12</sup> Мамина Р.И. Деловой этикет в системе имиджа: философско-культурологический анализ. Изд. 2-е испр. и дополн. – СПб., ИД «Петрополис», 2012.– С. 17.

<sup>13</sup> Там же. – С. 18.

2. Каган, М.С. Философская теория ценности. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1997.
3. Иванько Л.И. Ценностно-нормативные механизмы регуляции //Культурная деятельность: опыт социологического исследования /Отв. ред. Л.Н. Коган. М.: Наука, 1981.

#### **Дополнительная литература:**

1. Философский энциклопедический словарь. – М.: сов. Энциклопедия, 1989. – С. 428.

## **Лекция 2. Возникновение этикета, его функции и виды**

### **План лекции**

1. Генезис этикета. Этикетные нормы античности и средневековья
2. Функции этикета
3. Виды этикета

Считается, что слово «*этикет*» (*etiquette*) пришло во французский язык из голландского в XII в. и обозначало деревянную бирку, ярлык, ценник, этикетку на товаре. В период правления Людовика XIV, вместе с возникновением дворцовых церемониалов, появляются так называемые *этикетки* – подробные письменные инструкции гостям с описанием правил поведения, жестов, внешнего вида и т.п.

Но как явление культуры, как свод правил и норм поведения, этикет появился гораздо раньше, в период Древнего мира. Предполагается, что ритуал предшествовал этикету, а этикет формировался на основе ритуала.

Однако, как утверждают специалисты, «нормирование жизни людей появилось раньше, чем собственно культура стала проявлять свою специфику. Человеческое общество в своем становлении вынуждено было нормировать, упорядочивать действия, отношения людей, так как наследственные программы поведения у человека почти отсутствуют»<sup>14</sup>.

Первые нормы имели табуобразный характер, представляя собой систему запретов как элемент синкретичной культуры первобытности. Скорее всего, и тогда, они проявляли свое ценностное содержание, смыслы архаических праценностей. Наряду с ритуалами, мифами, легендами и обрядами нормы выполнял функцию охраны целостности рода, передачи социального опыта от поколения к поколению.

---

<sup>14</sup> Культурология: учеб. /в.П. Большакова, Е.П. Борзова, С.Н. Иконникова и др.; науч. Ред. С.Н. Иконникова, В.П. Большаков. – М.: Проспект, 2011. – С. 70.

Вместе с разложением первобытнообщинного строя и выделением из синкретической культуры с общинным субъектом индивидуального субъекта, этикет постепенно выделился в самостоятельную систему культуры.

В традиционном обществе, с точки зрения этнографов А.К. Байбурина и А.Л. Топоркова «и ритуал, и этикет являются средствами борьбы с социальным хаосом»<sup>15</sup>. Это мнение разделяет исследователь А.Ю. Сеницын, изучавший особенности этикета традиционного бирманского общества. Он отмечает: «Этикет определяет место человека в общественной иерархии, т.е. его социальный статус, и налагает соответствующие обязанности по отношению к другим членам общества. В зависимости от социального статуса каждый человек, оказываясь в этикетной ситуации, может выступать в роли старшего или младшего. Статус человека в традиционном бирманском обществе, степень его «старшинства» определяется по трем признакам: пол, возраст и социальное положение»<sup>16</sup>.

Другая исследовательница традиционного этикета народов Индии, Непала и Шри Ланки Н.Г. Краснодембская на первое место в этикете ставит функцию «фиксации в обыденной жизни позиции человека в мировом и социальном пространстве; и в этом смысле ритуально-обрядовые средства фактически отличаются от этикетных только своей концентрированной «силой». С помощью правил этикета очень четко, иногда жестко кодируются отношения в семье и в более широком социуме. В таком плане, безусловно, и ритуал, и этикет являются средствами борьбы с социальным хаосом»<sup>17</sup>.

В традиционном обществе этикет воплощает в себе ритуалы, обряды, церемонии.

В исторически первоначальном значении этикет в узком смысле представлял собой свод правил обхождения, принятых при дворе, в дипломатическом кругу и т.п.; в широком значении – совокупность правил поведения, вежливости, принятых в каком-либо обществе или его части (половозрастной, кастовой, сословный, профессиональный и тому подобный этикет)<sup>18</sup>.

Первые упоминания об этикете как об установленных правилах поведения встречаются в литературных текстах Шумерского царства (IV-III тыс. до н.э.). Считалось, что правила поведения людям дали боги.

В Древней Индии этикет существовал в рамках кастовой системы. Брахмачарин (ученик) должен был узнать не только правила общения с представителями высших или низших каст, но и со своей собственной кастой.

---

<sup>15</sup> Байбурин А.К., Топорков А.Л. У истоков этикета. Этнографические очерки. – Л.: Наука. 1990.- С. 95.

<sup>16</sup> Сеницын А.Ю. Некоторые аспекты традиционного бирманского этикета //Этикет у народов Юго Восточной Азии. – СПб.: Петербургское Востоковедение, 1999. – С. 13.

<sup>17</sup> Этикет у народов Южной Азии / Сб. ст. – СПб.: Петербургское востоковедение, 1999. – С. 25.

<sup>18</sup> Там же. – С. 8.

В Древнем Китае в I в. до н.э. были выработаны нормы поведения под названием «Ли», которые позже были зафиксированы в трех трактатах - Чжоу ли, И-ли, Ли-цзы. Они представляли собой свод правил поведения, проведения обрядов, регламентирующих всю человеческую жизнь до мелочей в соответствии с рангово-иерархической системой древнего Китая. Знание правил поведения и их неукоснительное исполнение в соответствии с традицией было особенно важно для привилегированных образованных слоев, являясь залогом успешной карьеры.

Правила Чжоу ли воспринимались не как человеческие установления, а как отражение небесного порядка, которые должны были соблюдать все без исключения. Правила Ли-цзы учили в школах как эталон правильного поведения. В дошедшем до наших дней разговоре Конфуция с сыном о Правилах (Ли) говорится: «Если ты не будешь учить Правила, у тебя не будет ничего, на чем утвердиться». Конфуций наставлял, что учение начинается с выполнения повседневных обязанностей и советовал первым делом быть серьезным и внимательным в мелочах, начинать с выполнения долга перед ближними.

«Даже в обществе двух человек я непременно найду, чему у них поучиться. Достоинствам их я буду подражать, а на их недостатках сам буду учиться»;

- «при встрече с достойным человеком думай о том, как сравняться с ним. Встретившись с низким человеком, вникай в себя и сам себя суди. Ибо даже самый большой путь проходят маленькими шагами, и на вершину не взойти, не начав с подножия»;
- «любить людей, любить по-настоящему, незаинтересованно, не унижая опекой или равнодушием, принимая их таковыми, какие они есть, помогая развиваться, всему лучшему в них, но, не закрывая глаза на их пороки и слабости»;
- «быть нескромным и грубым в молодости, не создавать ничего достойного в зрелом возрасте и бояться смерти в старости – вот что я называю ничтожеством»;
- «если руководить народом с помощью добродетели и вносить в народ порядок с помощью правил поведения, то народ будет знать стыд и исправится... нужно руководить народом на основе морали, ограничить действия людей нормами поведения, и народ не только своих преступлений станет стыдиться, но и будет с охотой подчиняться правителям».

Каждый народ сформировал свои правила поведения, которые при всем их многообразии и постоянной изменчивости имеют общие черты. На стиль жизни, быта, общения людей оказывают влияние многие факторы: и природные условия, и климат, и экономические процессы, и вся предшествующая история, и перспективы развития народа и страны.

Греческий полис (polis) - город-государство и римский цивитас (civitas) - община обеспечивали полное развитие гражданских, физических,

творческих возможностей свободных граждан, что и определяло нормы поведения в обществе. В светской жизни не предполагалось каких-либо формальных ограничений, и только в период поздней Римской империи стали появляться первые признаки строгой регламентации поведения, складывались основы этикета.

Большую часть дня греки проводили вне дома - в палестрах и гимназиях. Все граждане стремились попасть на агору (рыночную площадь) в центре города, где проходили личные и деловые встречи. Здесь греки узнавали новости, обсуждавшие всю вторую половину дня. Поэтому сопровождавший греческого гражданина раб приносил с собой складной стул для более удобного общения. Зачастую приходилось возвращаться ночью в сопровождении рабов-факелоносцев. В течение дня мужчины обычно принимали участие в нескольких спортивных состязаниях, а также азартных играх (игра в мяч, в кости, в петушиных боях). Женщина согласно обычаям могла выходить из дома только в сопровождении рабов. Рабыни несли за хозяйкой зонтик от солнца, рабы - складной стул.

Одежда у греков была очень простая. Основным видом мужской и женской одежды был хитон. Хитон - это до колен или ниже платье, стянутое на талии поясом, он мог быть с рукавами или без рукавов и скреплялся на плече пряжкой. Поверх хитона мужчины надевали гиматий (длинный плащ), а женщины - пеплос (длинный плащ с капюшоном). Мужчины носили еще короткий плащ - хламиду, которая прикреплялась к одежде застежками. Материалом для изготовления одежды служили шерсть и лен. Головной убор греки надевали только в дождь или на солнце; в тени - в садах академии и в портиках - шляп не надевали. Тем не менее, мужские головные уборы были в Греции очень разнообразны: шляпы войлочные, широкополые, с мягкими, то завернутыми вверх, то опущенными вниз полями. Греки носили так же шляпы, похожие на гриб с остроконечной верхушкой. Их плели из соломы и красили. Солдаты, охотники и путешественники носили узкополые шляпы петос. Обувью для греков служили сандалии и войлочные или кожаные сапоги, зашнурованные спереди. Сложные женские прически укреплялись шпильками из драгоценных металлов и камней. Кроме богато украшенных поясов, женский туалет дополняли драгоценности: серьги, браслеты, диадемы.

Греки придавали особое значение физической красоте и здоровью, тесно связывая их с красотой души и ума. Общество очень заботилось о поддержании здоровья, в частности о гигиене. Поэтому в крупных городах существовали общественные бани. В баню греки приходили через день в сопровождении рабов. Раб нес с собой масло, соду, жирную глину, белье, полотенце и щетки. Горячую ванну принимали в круглом чане; после нее следовали холодные купания. Существовали также парильни с сухим горячим воздухом. Греческие спортивные состязания, в частности Олимпийские игры, посвящались богам и героям. Греки стремились к

гармоничному развитию. Такой знаменитый философ как Платон в молодости прославился как кулачный боец.

Трехразовое питание в Греции предполагало наличие двух завтраков и обильного обеда. Обед устраивался в вечернее время. На пир приглашались друзья, которым присылались приглашения через вестников-рабов. Приглашенные могли привести на пир своих друзей. Случалось, что к обеду приходили граждане, которых никто не приглашал - паразиты. Непрошенных гостей не принято было выгонять, но к ним относились с презрением. За стол садились строго в назначенное время, не дожидаясь опоздавших. Пир устраивался только на мужской половине дома. Так как аккуратность считалась признаком вежливости, то у входа все снимали обувь, рабы омывали гостям ноги, предлагали принять ванну и умаститься благовониями. Еда расставлялась на столах, вокруг которых в форме подковы размещались лежа. Лежа было высоким, покрывалось красивым одеялом. На нем могли расположиться двое гостей спиной друг к другу. Обедали в положении полулежа, опираясь левым плечом на подушку или валик. Хозяин дома располагался в центре. Самым почетным считалось место справа от него, ели руками, вытирая пальцы тестом или мякишем хлеба. Ложка полагалась только для жирной пищи. Обед начинался с закусок, возбуждающих аппетит, далее следовали перемены из мяса, рыбы, зелени и соусов. По окончании трапезы совершали омовение рук и приносили жертвы богам вином. После следовал десерт из сыра, фруктов, сладостей и вина. Это было началом симпозиума (симпозиум - философская беседа с вином). Лучшие вина с острова Лесбос, Самос и Хиос смешивались с водой в пропорции один к трем. Пить неразбавленное вино считалось неприличным, подобающим лишь варварам. Во время обеда велись важные и интересные беседы. На симпозиум приглашались флейтистки и акробаты для развлечения.

Важнейшими чертами общественной жизни греков были дружелюбие и гостеприимство, переходившие в государственную обязанность. Гостеприимство превращалось в институт проксении - прообраз дипломатической службы. При переезде из своего отечества грек оказывался чужаком в соседнем государстве. Проксены (представители Афинского государства в других полисах) защищали их интересы, предоставляя им жилье, ссужая их деньгами, обеспечивая удобства и создавая им привычную среду. За свою службу проксены получали ряд привилегий в тех полисах, гражданам которых они оказывали эти услуги.

Греки и римляне, несмотря на ближайшее соседство, резко отличаются друг от друга. Общественная и деловая жизнь в Риме проходила в основном на Форуме и Марсовом поле. В Риме и других крупных городах граждане ходили пешком, передвигались на носилках, которые несли на плечах 6-8 рабов, или в повозках, запряженных мулами. Римские граждане охотно посещали общественные игры и зрелища, число которых доходило до 170 в год. Иногда, особенно в бане в древний период, граждане и сами участвовали в играх и состязаниях. Устраивание таких зрелищ было важным

общественным долгом видных граждан, а позднее - почти исключительной привилегией императоров. Историк Светоний в своих «Жизнеописаниях Цезарей» подробно рассказывает о многих играх, неизменно ставя их в заслугу организаторам. Осуждая жестокость этих зрелищ с современной точки зрения, следует помнить, что тогдашняя мораль коренным образом отличалась от нашей.

Римского гражданина можно было узнать по обязательному виду одежды - тоге. Тога - это большой овальный кусок белого полотна, в которую человек завертывался с ног до головы, перебрасывая один конец через левое плечо. Тога римского сенатора украшалась широкой красной каймой. Роль верхней одежды играла пенула - плащ без рукавов и лацерна - короткий плащ, скрепленный на плече застежкой. Плащи изготавливались из шерсти. Нижней одеждой являлась короткая туника, стянутая на талии поясом. Женщины носили длинные туники, которые под грудью перехватывал широкий кожаный пояс, служивший корсетом. На тунику набрасывали покрывало - столу. Выходя из дома, римлянка должна была надеть длинный плащ - палла. Одежду шили из беленого холста и белой и черной шерсти. Только в период Империи появились шелковые ткани, и одежда стала разноцветной. На улице женщины накидывали на голову покрывало, а мужчины в непогоду надевали капюшон. Кроме сандалий, распространенным видом обуви были закрытые башмаки. Босиком, выходить на улицу было не принято. Суровый быт римлян ранней Республики резко отличался от роскоши конца Республики - начала Империи. Всевозможные излишества, духи и благовония в сосудах из драгоценных металлов получили тогда широкое распространение. Неоднократно принимавшиеся законы против роскоши не смогли переломить эту тенденцию.

В жизни римлян термы играли большую роль, чем у греков, из-за своего multifunctional характера. В имперское время из общественных бань термы превратились в роскошные дворцы, предназначенные не только для купания. Здесь появились спортплощадки, комнаты отдыха, буфеты и библиотеки. Это было место отдыха, непринужденного общения. Сюда приходили в сопровождении рабов, которые несли простыни, скребки и т. д. В термах предоставлялись: душ, холодная и горячая ванна, умощения благовониями. Во время Империи термы играли роль клубов, в которых одновременно могли присутствовать 3-4 тысячи человек. Здесь устраивались представления, велись философские беседы. Термы стали обязательным элементом городской застройки всех городов Римской Империи.

Обед, в том числе и торжественный, устраивался не раньше двух часов и занимал всю вторую половину дня. Во время пира происходило не только принятие пищи, но и обсуждение философских вопросов, литературные диспуты, чтение стихов. Столы с кушаньем расставлялись так, чтобы каждый из них был окружен тремя ложами. Такие столы назывались триклиниями. Наиболее почетным было центральное ложе. На каждом ложе, которое с

помощью покрывал и валиков превращалось в диван, размещалось по три человека. Рабы сопровождали хозяина на торжественный пир, неся с собой его парадную одежду и обувь, в которую римляне переодевались перед едой.

В начале пира возносили молитвы богам. Пищу и вино выставляли на очаг в дар домашним богам-ларам. Обед состоял из трех блюд - закуска (яйца, салат, овощи, устрицы) и собственно обед, состоящий из нескольких мясных и рыбных перемен. Пир завершал десерт с вином. Кушанья подавали на больших серебряных блюдах, с которых их брали руками. Хлеб и вино разносились прислугой. Во время еды руки вытирали полотенцем и салфеткой. На пиру произносились тосты. В отличие от Греции у римлян жены посещали пиры вместе с мужьями. Описание роскошных пиров, сохранившиеся в изобилии у античных авторов, повествуют о всевозможных ухищрениях устроителей и поваров. Экзотические блюда доставлялись в Рим со всех концов империи. Римляне ценили не только вкусовые достоинства, но и другие необычные качества пищи. Так, скромная рыбка-султанка приводила всех в восхищение своей способностью менять цвет - ее закалывали прямо на виду у пирующих. Чтобы позабавить гостей, устраивались разнообразные сценки, нередко шуточные перебранки между рабами. Пирующим раздавались иногда весьма ценные подарки, например, в раковинах моллюсков оказывались жемчужины. Зал для пиров украшался цветами, цветочные, чаще розовые, лепестки сыпались с потолка. Такая роскошь осуждалась многими римскими интеллектуалами. «Городу, в котором рыба стоит дороже упряжного вола, помочь уже ничем нельзя!» - восклицал один из них.

В период Принципата верховная власть императора (принцепса) постепенно из почетной обязанности становилась выражением его величия. Приближенные к принцепсу демонстрировали могущество верховной власти. При Августе, основателе системы Принципата, «друзья» императора образовали Совет принцепса - консилиум (*consilium*). Их можно считать первыми вельможами, постоянно свидетельствующими свое почтение императору. В I-II веках сенаторы обязаны были присутствовать при пробуждении императора. В период римских династий Юлиев-Клавдиев, Флавиев и Антониев сенаторы имели простой доступ к персоне императора. В обычай вводятся утренние приемы. Охрану дворца обеспечивали гвардейцы-преторианцы, а личную охрану императора - телохранители из варваров. Император приветствовал уважаемых гостей поцелуями. Сенаторы и придворные могли вести беседу с императором сидя. На императорских пирах особо почетных гостей принцепс сам принимал и рассаживал. Однако гостей предварительно обыскивали на предмет ношения оружия. Роскошные пиры императоров привлекали богатых провинциалов, готовых платить огромные суммы денег за право принять в них участие.

Распространение культа императора в Римской империи постепенно возвышает особу верховного правителя над массой его подданных. С III века римский император, «деус эт доминус» («бог и господин»), был отдален не

только от массы своих подданных, но и от высших должностных лиц государства. Даже членам верховного совета при императоре доступ к нему был затруднен. Они должны были докладывать свои вопросы только стоя. Верховная власть в Римской империи в IV-V веках начинает испытывать мощное влияние Среднего Востока в оформлении придворного этикета. Двор императора, ранее состоявший лишь из близких друзей, разрастается до гигантских размеров и превращается в огромный штат чиновников разного ранга. Низшие должности, предназначавшиеся в период Республики и ранней Империи для рабов и вольноотпущенников, становятся вожделенными для людей высшего сословия (секретари, курьеры, держатели опахала и т. д.). Восточной чертой при римском дворе было появление евнухов, которые приобрели сильное влияние в дворцовой жизни. Появляются должности, ранее неизвестные республиканскому Риму: царский виночерпий, надзиратель царского ложа. Носители этих должностей начинают влиять на политику императора в большей степени, чем вызывающие его опасения командир охраны и крупные полководцы. Если в период ранней Империи такие принцепсы, как Траян, Адриан внешне мало чем отличались от знатного римлянина, то в поздней Империи пурпур становится основным цветом в одежде императора, который одежду из простых и удобных тканей заменяет на шелковые златотканые одеяния; без них император не появляется на людях. Голову императора венчает тяжелая золотая диадема с драгоценными камнями. Большой штат чиновников, составляющий канцелярию императора, служит буфером между ним и его подданными. Просители заранее записывались на прием и могли месяцами дожидаться вызова в канцелярию. Дворец начинает жить самостоятельной жизнью и превращается государство в государстве.

В эпоху средневековья этикет строго регламентировал поведение в обществе. Кодекс рыцарской чести предписывал соблюдение множество сложных церемоний, ритуалов, этикетных ситуаций.

Ориентация рыцарской культуры на внешнее проявление выражалась в том, что в качестве рыцарских добродетелей подчеркивались красота и привлекательность. Отсюда и внешний блеск культуры рыцарства, особое внимание к ритуалу, атрибутике, символике цвета, предметов, манерам. Красоту рыцаря должны были подчеркивать дорогие одежды, богато украшенные золотом и драгоценными камнями. Одежда точно указывала на социальную категорию и положение носившего ее человека. Носить не ту одежду, которая подобает человеку по его рангу, означало совершить грех гордыни или, наоборот, падения. Особое внимание в этом плане уделялось аксессуарам – головным уборам и перчаткам, которые точно указывали ранг.

От рыцаря требовались учтивость, умение сочинять или хотя бы читать стихи, играть на каком-либо музыкальном инструменте. Он должен был быть развитым и физически, поскольку от него постоянно требовалась довольно большая физическая сила – иначе он просто не смог бы носить доспехи, которые весили 60 – 80 кг. Отличительной чертой рыцаря была

безусловная верность своим обязательствам по отношению к равным себе, поэтому в этой среде были широко распространены различные рыцарские обеты, клятвы, соглашения, которые сопровождались специальными жестами. При этом рыцарским клятвам и обетам придавался характер публичности.

Обязанностью рыцарей была и забота о сиротах, вдовах и вообще забота о слабых. Но все же главным составляющим рыцарского кодекса было отношение к врагу и женщине.

Одним из безусловных требований к рыцарю было мужество. Боязнь быть заподозренным в трусости, недостатке мужества диктовала и соответствующие формы поведения рыцаря в бою: он не имел права отступать; нельзя было убивать противника сзади; убийство безоружного врага покрывало рыцаря позором; следовало предоставлять противнику, по возможности, равные шансы (если противник упал с коня, рыцарь тоже слезал с коня) и т.д.

Все эти правила, обязательные в сражении, диктовались уважением к противнику, гордостью и, наконец, гуманностью. Главным для рыцаря была не сама победа, а поведение в бою, причем независимо от того, был ли этот бой настоящим сражением или рыцарским турниром, приобретшим особую популярность и пышность в XII – XIV вв., когда на них собирались рыцари со всех концов Европы.

Вместе с тем, рыцарские идеалы не совсем соответствовали тем принципам гуманизма, равенства перед Богом, всепрощения и т.д., которые проповедовались христианством. Гордыня – один из самых страшных грехов для христианина – считалась важнейшим достоинством рыцаря. Месть за оскорбление (нередко мнимое) была законом его этики. Рыцари мало ценили человеческую жизнь, свою и особенно чужую... Пренебрежение к чужой жизни усугублялось тем, что свой этический кодекс рыцари считали необходимым выполнять только в рамках социальной группы, к которой они принадлежали.

Особым было и отношение рыцаря к своему коню и, конечно, к своему оружию, которое, как и одежда, было включено в этикетную классификацию: в зависимости от социального статуса в иерархической структуре предполагалось ношение того или иного оружия. Так, например, сабля и скрамаскас ценились выше, чем копье, лук и стрелы еще ниже.

Ну и, наконец, одной из важнейших обязанностей рыцаря было поклонение прекрасной даме.

Любовное служение, культ дамы были своего рода религией рыцарства. Любви придавалось исключительное значение. Она должна была облагораживать рыцаря, вдохновлять его на подвиги. Чтобы завоевать благосклонность своей возлюбленной, рыцарь должен был демонстрировать самоотречение, преданность, самоотверженность в служении. Он должен был уметь владеть собой, укрощать свои порывы.

Вместе с тем, отношение к женщине зависело от того, кем она была: дамой благородного происхождения или простолюдинкой. Заботливость и обожание, разумеется, могли относиться только к даме из своего сословия. Изысканно ухаживая за женщиной, оказывая ей всевозможные знаки внимания и любви, рыцарь тем самым подчеркивал свою принадлежность к миру избранных, свое отличие от «деревенщины».

Такой тип любовных отношений к Прекрасной Даме получил название «куртуазной любви» (от старофранц. *court* – «двор») – изысканно вежливой, утонченной, любезно-галантной.

Куртуазная любовь, по существу, представляла собой некую форму игры, в которой участникам надлежало строго следовать правилам и отведенной им роли. Французский историк Жорж Дюби так описывает модель куртуазной любви: «В центре ее находится замужняя женщина, «дама». Неженатый мужчина, «юноша», обращает на нее внимание и загорается желанием. Отныне, пораженный любовью (любовь означала тогда исключительно плотское влечение), он думает только о том, чтобы овладеть этой женщиной. Для достижения цели мужчина делает вид, что подчиняется во всем своей избраннице. Дама – жена сеньора, нередко того, которому он служит, во всяком случае, она хозяйка дома, где он принят, и уже в силу этого является его госпожой. Мужчина, однако, всячески подчеркивает свое подчинение. Он, как вассал, встает на колени, он отдает себя, свою свободу и дар избраннице. Женщина может принять или отклонить этот дар. Если она, позволив себе увлечься словами, принимает его, она более не свободна, так как, по законам того общества, никакой дар не может остаться без вознаграждения... Однако дама не может располагать своим телом по своему усмотрению: оно принадлежит ее мужу. Все в доме наблюдают за ней, и если она будет замечена в нарушении правил поведения, ее обвинят виновной и могут подвергнуть вместе с сообщником самому суровому наказанию.

Опасность игры придавала ей особую пикантность. Рыцарю, пустившемуся в любовное приключение, надлежало быть осторожным и строго соблюдать тайну. Под покровом этой тайны, скрывая ее от посторонних глаз, влюбленный ожидал вознаграждения... По правилам игры, он должен был контролировать себя, бесконечно оттягивая момент обладания возлюбленной. Удовольствие, таким образом, заключалось не столько в удовлетворении желания, сколько в ожидании. Само желание становилось высшим удовольствием. В этом – истинная природа куртуазной любви, которая реализуется в сфере воображаемого и в области игры»<sup>19</sup>.

Любопытное, но отнюдь не лишнее оснований, объяснение причин зарождения любви куртуазного типа можно найти в романе Л. Фейхтвангера «Испанская баллада»: «Незамужние дочери дворян вне дома появлялись редко и только в большом обществе, и поэтому куртуазный кодекс

---

<sup>19</sup> Жорж Дюби. История Франции. Средние века, М.: Международные отношения, 2001.- С.87

предписывал влюбляться в замужних дам и посвящать им высокопарные замороженные любовные стихи»<sup>20</sup>.

Первоначально у феодалов особенно почитаются воинские доблести, физическая сила. Мужество, удаля, презрение к смерти, воинская верность и удача – вот, что воспевается в народных сказаниях о рыцарях – в «Песне о Роланде», «Сказании о Сиде», в «Слове о полку Игореве». Светский феодал-рыцарь во Франции должен был обладать семью рыцарскими «добродетелями»: владеть копьём, фехтовать, охотиться, ездить верхом, плавать и играть в шахматы, уметь слагать стихи возлюбленной даме. Именно эти качества воспевают в рыцарях нравоучительная европейская литература XII -XIV веков.

Одним из наиболее волнующих (особенно юные девичьи души) остается мифологизированное «рыцарское» отношение к женщине как к Прекрасной Даме. В реальной же средневековой жизни все выглядело отнюдь не столь радужным, как это представляется нам сквозь призму прошедших веков и сквозь толщу прочитанных рыцарских романов.

Забота и воздыхание о Даме, сидящей где-то на балконе во время поединков рыцарей, были скорее исключением, чем правилом жизни. А вообще-то речь шла о любви отнюдь не платонической, и, чаще всего, с чужой женой. Что касается соблазненной Прекрасной Дамы, то романтическое увлечение кончалось, иногда, весьма печально: сожжением на костре. (И что любопытно, столь жестокое наказание не отпугивало, а скорее притягивало симпатии и интерес к адюльтеру). В средневековой Франции, прославившейся куртуазным служением благородной даме, где ради взгляда и жеста красавицы сражались на турнирах, где любовь и поклонение воспевались трубадурами и труверами, муж мог подвергнуть лишь только заподозренную в неверности жену наказанию кнутом, мог погрузить ее в воду в клетке, мог сослать ее в монастырь.

Но, как бы то ни было, кодекс рыцарской чести лег в основу придворного этикета более позднего времени, который, в свою очередь, оказал существенное влияние на становление этикета наших дней.

Эпоха Возрождения оставила нам интереснейший трактат Л.Б. Альберти «О семье», написанный в форме беседы между отцом и пятью его сыновьями. Семья, по мнению Альберти, должна быть большой, все поколения должны быть вместе. В семье царят патриархальные отношения и поэтому непререкаем авторитет отца, а также власть и право старших. Альберти перечисляет основные моральные заповеди, сохраняющие семью: трудолюбие, справедливость, миролюбие, самообладание, скромность. Еще один немаловажный момент выделяет автор: Пусть ваши расходы будут равными доходам или меньше доходов. Главной женской добродетелью (после невинности к моменту брачной ночи) Альберти считает умение вести

---

<sup>20</sup> Людвиг Фейхтвангер. Испанская баллада. – М.: Иностранная литература, 1988. – С.43

домашнее хозяйство (не рассчитывая на помощь мужа) и... молчать, слушая его поучения и наставления.

Многие положения трактата Альберти перекликаются с российским «Домостроем» (XVI век). И хоть до русского Ренессанса было еще ой как далеко, многие правила и обычаи у нас с Европой были на удивление схожими.

В период укрепления абсолютной монархии, когда вместо сотен маленьких княжеств на территории Европы начинают возникать и мужать крупные государства, меняется и быт придворной жизни. Это уже не «рыцарские попойки» времен короля Артура с их грубоватой простотой и безыскусностью. Это уже строго канонизированная, пышная, чопорная церемонность.

В это время появляются различные пособия по этикету, который становится настолько сложным, что при дворах появляются специальные люди, знающие все его тонкости и следящие за их безусловным исполнением – церемониймейстеры. А чуть позднее появляется и резкая критика «идиотизма придворной жизни». «Вообразите себе человека, невежественного в законах, чуть не прямого врага общественного блага, преследующего единственно свои личные выгоды, преданного сладострастию, ненавистника учености, ненавистника истины и свободы», – писал Э. Роттердамский<sup>21</sup>.

Этикет пронизывал все сферы жизни высшего сословия, буквально до мелочей регламентируя жизнь двора. Члены семьи монарха должны были в определенный час вставать. Точно указывалось, кто обязан присутствовать при одевании монарха, кто должен держать и подавать одежду, туалетные принадлежности и т.д. Заранее было определено, кто сопровождает монарха, как проходят церемонии аудиенций, обедов, прогулок, балов.

Представленная ко двору женщина, удаляясь от царствующей особы, должна была двигаться спиной к выходу, ногой отбрасывая шлейф своего платья, чтобы не запутаться в нем.

Этикет точно регламентировал, на какую высоту, переступая порог, могли поднимать юбки придворные дамы того или иного ранга. Указывалось, каким именно придворным дамам следует ходить рука об руку. Этикет предписывал количество и конфигурацию линий, которые должны были вычерчивать при реверансе придворные особы.

Этикет носил характер закона и имел очень сильное воздействие на высшее общество. Нарушение норм этикета рассматривалось как преступление. И в своем кругу придворные должны были строго соблюдать понятиям чести. Но и придворная честь, по мнению Монтескье, это выражение интереса к собственному образу в глазах окружающих (а не внутренняя потребность). И человек должен говорить правду только потому, “что человек, привыкший говорить правду, кажется смелым и свободным”, и

---

<sup>21</sup> Эразм Роттердамский. Избранные произведения. - М.: "Наука", 1986.- С.-68

быть вежливым не потому, что не может иначе, а потому, что вежливость свидетельствует, что мы не низкого звания.

Несмотря на то, что, как правило, «странами классического этикета» называют Францию и Италию, понятие «истинного джентльмена» зародилось в Англии. Английский этикет на протяжении столетий несколько изменился, хотя основные формальности остались прежними и оказывают влияние на современный деловой этикет. Чтобы стать джентльменом, необходимо обладать безупречными манерами и соблюдать этикет.

Н. Клэйт – современный автор ряда популярных английских изданий по этикету, в книге «Гид по этикету джентльмена» отмечает: «Хорошо выглядеть и быть чистым, побритым и хорошо одетым – важная часть нашей повседневной жизни. Все это делает нас гордыми за самих себя, здоровыми людьми и свидетельствует о том, что мы движемся в правильном направлении к поставленной цели. Такую же важную роль помимо гигиены играет этикет. Он дает нам знания о том, как вести себя в обществе, чтобы оставить хорошее впечатление о себе. Вместе с тем, умение вести себя не может существовать без чистой рубашки»<sup>22</sup>.

Поскольку этикет есть проявление культуры, то и его назначение, функции имманентны самой культуре. В его функции наиболее полно проявляется специфика этикета и сущность в отличие от других форм ценностного отношения.

Как уже отмечалось, нормативно-этическая сущность этикета обуславливает его основную, главную функцию – регулятивную. Этикет выступает в роли социального стабилизатора, как система норм, с помощью этикетных правил и норм фиксируются социальные роли людей и задается определенная программа поведения в различных ситуациях, что ведет к упорядочиванию социальных связей и отношений, поддержанию порядка в обществе во имя социального блага. В то же время нарушение правил этикета дает импульс к постепенной дезинтеграции ценностей и дестабилизации существующих отношений между людьми.

Направленность этикетных правил и норм задается системой ценностей. В зависимости от региональных и национальных особенностей устанавливаются доминирующие ценности – нравственные, эстетические, религиозные или др. Поэтому детерминирующее значение в этикетной регуляции имеет **аксиологическая** (ценностная) функция.

Именно нравственные ценности оказывают существенное влияние на характер общения. Почтительное отношение к старшим, родителям, женщинам, к людям, занимаемым более высоким социальным положением, правила гостеприимства, понятия чести, достоинства, долга, доброжелательности, справедливости и др. выражаются в поведении людей независимо от существующих различий в национальных и религиозных культурах, являются причиной и следствием этикетной регуляции.

---

<sup>22</sup> Clayton N. A Butlers Guide to Gentlemen's Grooming. – London: National Trust Books, 2010. - P. 13.

**Оценочная функция** обуславливает ориентацию человека на «идеальную норму», «идеальную модель», «образец»<sup>23</sup>.

Еще одна функция этикета – **эстетическая функция**, которая «представляет собой акт соотнесения реального поведения партнеров по общению с некой идеальной нормой. Относительное соответствие этой идеальной норме воспринимается не как формальная констатация выполнения нормы, а как проявление уважения к человеку, признание его самооценности»<sup>24</sup>. Оценочная функция проявляется как подтверждение собственной значимости через наблюдаемое поведение взаимодействующих людей с точки зрения идеальной нормы или образца долженствования, выраженных этикетными средствами.

Если исходить из того, что этикет – это знаковая система, обладающая целым комплексом сочетания знаков и построения текстов, то следует учитывать его **семиотическую (знаковую) функцию**. Этикет включает набор различных поведенческих стереотипов, маркирующих те или иные жизненные ситуации. К ним относятся формы обращения, приветствия, благодарности и т.п. В этикетных знаках различают означающее (форму) и означаемое (содержание). Отсутствие предполагаемого этикетного знака в типичной ситуации осуждается, в то время как его присутствие воспринимается с точки зрения обыденной привычки. По мнению специалистов «этикетные знаки упорядочены в парадигматическом отношении (человеку предоставляется возможность выбора одного из совокупности знаков, маркирующих ту или иную ситуацию), а также в синтагматическом отношении (выбор некоего знака влечет за собой с большей или меньшей степенью обязательности соответствующий набор последующей цепочки»<sup>25</sup>.

С точки зрения одного из основателей семиотики Ф. Соссюра «язык – есть система знаков, выражающих понятия, а следовательно, его можно сравнивать с письменностью, с азбукой для глухонемых, с символическими обрядами, с формами учтивости, с военными сигналами и т.д., и т.п. Он только важнейшая из этих систем ...социальный продукт, совокупность необходимых условностей, принятых коллективом, чтобы обеспечить реализацию, функционирование способности к речевой деятельности, существующей у каждого носителя языка»<sup>26</sup>. Разграничение языка и речи имеет существенное значение для этикета.

Учитывая, что этикетная оценка предполагает наличие означаемого (форму) и означающего (содержание) важное значение придается эстетической функции этикета. По сути, этикет учит «красивому поведению», где в качестве формы выступает этикетный знак. Однако, внешне красивая форма, образованная эстетическими ценностями,

---

<sup>23</sup> Мамина Р.И. Деловой этикет в системе имиджа: философско-культурологический анализ. – СПб.: ИД «Петрополис», 2012. – С. 30.

<sup>24</sup> Там же.

<sup>25</sup> Байбурин А.К., Топорков А.Л. У истоков этикета. Этнографические очерки. – Л.: наука, 1990.- С. 95.

<sup>26</sup> Соссюр Ф. Труды по языкознанию. – М., 1977. – С. 54.

обязательно наполняется нравственным содержанием и приобретает эстетическую ценность только как результат соответствия этому содержанию.

Общение – неотъемлемый элемент культуры, отвечающий фундаментальным потребностям человека. Под общением понимают «взаимодействие людей, в рамках какой-то общности, к которой они принадлежат, при условии хотя бы частичной согласованности их действий»<sup>27</sup>. Общение и коммуникация тесно связаны, но не тождественны. С точки зрения М.С. Кагана общение отличается от коммуникации по следующим признакам:

Общение является связью равных-партнеров, стремящихся к совместной выработке информации, тогда как коммуникация есть процесс, предполагающий функциональное неравенство сторон:

- одна из них - отправитель сообщения – коммуникатор, адресант, другая – получатель послания, адресат;
- общение имеет своей целью общность, а коммуникация – передачу информации (или обмен информацией, когда есть и обратная связь). Коммуникация по природе своей монологична, а общение диалогично, поэтому законом коммуникации является убывание информации в канале связи, а законом общения – возрастание информации, обогащающей духовный мир обоих партнеров («обоих» в простейшей модели «Я» и «Ты», а в принципе же бесконечного множества партнеров);
- общение возможно лишь при свободном вхождении в него участников, а коммуникация отличается тем, что общество обязывает принять и усвоить ту информацию, которая передается, например, в школе, в средствах массовой информации, программируя необходимый с его точки зрения объем знаний и проектов, которые должен усвоить каждый член общества;
- акт коммуникации безличен, послание коммуникации отправляется всем и все адресаты должны одинаково принять, понять и усвоить его содержание. Общение же интенционально: диалог предполагает ощущение индивидуальности партнера и ориентацию высказывания на его характер, на его тезаурус, на его мировоззрение, на его отношение»<sup>28</sup>.

Таким образом, общение становится способом приобщения к ценностям другого. Этикетная ситуация – это ситуация, возникающая в процессе общения, даже тогда, когда ее участники разделены в пространстве и во времени. Следовательно, этикетная ситуация по своей сути носит коммуникативный характер и выполняет коммуникативную функцию.

---

<sup>27</sup> Культурология: учеб. /в.П. Большакова, Е.П. Борзова, С.Н. Иконникова и др.; науч. Ред. С.Н. Иконникова, В.П. Большаков. – М.: Проспект, 2011. – С. 169.

<sup>28</sup> Каган М.С. Мир общения. - М., 1993.

Различают такие формы этикетной коммуникации как поведенческую (*поведенческий этикет*), речевую (*речевой этикет*), эпистолярную (*письменный этикет*).

Специалисты отмечают, что «этикетное поведение обычно рассчитано на двух адресатов – непосредственного и дальнего («публику»); в этом смысле его можно сравнить с действиями актеров, ориентированными одновременно на партнера и на зал»<sup>29</sup>. Если первый – это непосредственный участник этикетной ситуации, то в качестве второго адресата выступает общественное мнение.

Известно, что чем ближе люди, тем меньше со стороны общества предъявляется требований по соблюдению этикета, и наоборот, чем менее знакомы люди, тем более необходимо соблюдение установленных норм поведения. Однако, коммуникативные роли участников общения с точки зрения этикета обусловлены не только степенью родства и знакомства, но возрастными, половыми, социальными характеристиками, к также местом и временем общения, т.е. конкретной ситуацией и спецификой общения.

Поэтому «этикет в первую очередь призван обеспечить общение неравных (по тем или иным параметрам) партнеров. С этой точки зрения он служит своеобразным «механизмом балансировки общения... это всегда компромисс, заключаемый на взаимоприемлемых условиях»<sup>30</sup>. С помощью этикета в каждой ситуации негласно устанавливаются первые роли и степень дистанции между взаимодействующими людьми – участниками общения.

Существует еще не менее важная защитная функция этикета. Этикет не только регулирует взаимодействие людей в обществе, но и выступает в качестве средства психической защиты личности. Дело в том, что «исполнение этикетных норм вообще теснейшим образом связано с эмоциями, на каждый этикетный знак человек реагирует, прежде всего, чувством. Хотя значительная часть этих норм исполняется, казалось бы, почти машинально (а может быть поэтому), тем не менее, правильное их исполнение всегда обеспечивает определенный эмоциональный комфорт (в каждом моменте как бы фиксируется, подтверждается правильное течение жизни), а, следовательно, и психическую стабильность. Таким образом, этикет является как бы одним из элементов культуры психики в целом... инструментом контроля и балансировки психики»<sup>31</sup>.

Реализация функций этикетной регуляции, в том числе и защитной, возможна только при условии целенаправленного формирования ценностного отношения и ценностных ориентаций личности, поскольку они являются свойствами приобретенными, а не генетически обусловленными. Отсюда роль и значение культурно-воспитательной функции этикета. Культурно- воспитательный процесс – это процесс приобщения индивида к

---

<sup>29</sup> Байбурин А.К., Топорков А.Л. У истоков этикета. Этнографические очерки. – Л.: наука, 1990.- С. 6.

<sup>30</sup> Там же. - С. 7.

<sup>31</sup> Этикет у народов Южной Азии.: Сб. ст. – СПб.; Петербургское Востоковедение, 1999. – С. 297.

системе ценностей, принятых в обществе. При этом формирование личности определяется как двуединый процесс: социализация личности, т.е. превращение индивида в носителя общественных отношений, воплощенных в социальных ролях и процесс культурации, где «культурация» индивида есть интериоризация накопленных в истории культуры знаний, ценностей, идеалов»<sup>32</sup>. Процессы социализации и инкультурации формируют личность. Поэтому **культурно-воспитательная функция** этикетной регуляции, «с одной стороны, приобщает индивида к комплексу знаний этикетного, неэтикетного и антиэтикетного поведения в обществе, с другой, формирует отношение к другому, другим как ценности. Обучение этикету - это обучение главным образом нормам, а не только технике общения»<sup>33</sup>.

Этикет как важная сторона культуры поведения формируется посредством *воспитания, образования, самовоспитания*.

В тоже время этикетные нормы не только прививаются в ходе социализации личности, но и контролируются различными формами принуждения, в том числе посредством общественного мнения, оценки поступков окружающими людьми (родственниками, друзьями, соседями, коллегами и т.п.).

**Выводы:** можно выделить следующие основные функции этикета: регулятивную, аксиологическую, оценочную, эстетическую коммуникативную, защитную, культурно-воспитательную. Регулятивная, аксиологическая, оценочная, коммуникативная, защитная функции имеют значение содержания, а эстетическая функция выступает в значении формы. Все функции этикета взаимосвязаны, представляют собой единую ценностно-обусловленную систему и направлены на формирование культуры поведения в обществе.

Деление современного этикета на виды связано с основными сферами общественной жизни (экономической, политической, социальной, духовной, национальной и т.п.). Каждая сфера общественной жизни имеет свою специфику, поэтому ей соответствует определенный вид этикета

В зависимости от сферы применения этикетных отношений традиционно выделяли следующие виды этикета: *придворный, дипломатический, воинский, общегражданский*<sup>34</sup>. Современные исследователи этикета выделяют еще два других вида этикета, которые являются необходимыми элементами, основой и фундаментом культуры современного общества. Это *деловой* и *национальный* этикет.

Придворный этикет – это строго установленный порядок и формы обхождения при дворах монархов, применяемый в настоящее время в обществе стран с монархической формой правления.

---

<sup>32</sup> Каган М.С. Философская теория ценности. – СПб.: Петрополис, 1997. – С. 179.

<sup>33</sup> Мамина Р.И. Деловой этикет в системе имджа: философско-культурологический анализ.- СПб.: ИД «Петрополис», 2012. – С. 35.

<sup>34</sup> Смирнов Г.Н. Этика бизнеса, деловых и общественных отношений. – М.: Изд-во УРАО, 2001. – С. 12-13.

Дипломатический этикет состоит из правил поведения дипломатов и других официальных лиц в отношениях друг с другом и на различных официальных дипломатических мероприятиях (приемы, визиты, презентации, переговоры, встречи делегаций и т.п.).

Воинский этикет представляет собой свод общепринятых в данной армии правил, норм и манер поведения военнослужащих во всех сферах их жизни и деятельности в частях, на кораблях и в общественных местах.

Гражданский этикет – это совокупность правил, традиций и условностей, соблюдаемых в общении между собой частными лицами данного общества.

Деловой этикет – это совокупность правил и норм официальных форм общения, официальных приемов, а также норм официальной и деловой одежды.

Национальный этикет – совокупность наиболее типичных правил и норм поведения, обусловленных культурными ценностями и традициями этноса, которые выделяются самим этносом в качестве наиболее специфичных, маркирующих его культурное своеобразие.

Каждому из видов этикета соответствуют особые формы этикетной коммуникации: *речевая, письменная и поведенческая*. Речевой, письменный и поведенческий этикет не являются самостоятельными видами этикета.

### **Контрольные вопросы.**

1. Дайте характеристику Древнекитайскому этикету
2. Объясните систему ценностей античного этикета
3. Что предписывал кодекс рыцарской чести
4. Объясните понятие «куртуазная любовь»
5. Дайте характеристику средневекового этикета
6. Перечислите функции этикета
7. Назовите виды этикета

### **Основная литература:**

1. Байбурин А.К., Топорков А.Л. У истоков этикета. Этнографические очерки. – Л.: Наука. 1990.
2. Винничук, Л.А. Люди, нравы и обычаи Древней Греции и Рима. <http://www.alleng.ru/edu/cultur2.htm>
3. Кузнецов, И.Н. Деловое общение. Деловой этикет. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008

### **Дополнительная литература:**

1. Смирнов Г.Н. Этика бизнеса, деловых и общественных отношений. – М.: Изд-во УРАО, 2001.
2. Этикет у народов Южной Азии.: Сб. ст. – СПб.: Петербургское Востоковедение, 1999.
3. Каган М.С. Мир общения. - М., Наука, 1993.

### Лекция № 3. Историко-культурные условия развития этикета в России

#### План лекции:

1. Нормы, традиции и обряды на Руси в допетровскую эпоху.
2. Этикет в эпоху Петра.
3. Дворянские этикетные нормы XIX века.

В России, не переживавшей классического европейского средневековья, культура этикета распространилась значительно позднее, чем в Западной Европе, – в первой половине XVIII века.

Патриархальность как жизненный уклад был присущ всем европейским народам, но чаще всего он ассоциируется именно с Россией, с «русским духом».

Вероятно, это связано с тем, что Россия гораздо позже других народов вошла в единую европейскую цивилизацию. Существовала достаточно замкнуто, вдали от потрясений, вызванных в Европе то революциями, то перекраиванием границ феодальных княжеств, то социальными волнениями крепнущего «третьего сословия».

С движением солнца люди соотнобразовывали и свое перемещение в пространстве, до полного восхода все работали дома, с восхода до заката расширялось и поле деятельности, особенно у мужчин, к сумеркам снова возвращались домой.

Имелся будничный набор приветствий, обращений, форм общения – рабочих и гостевых. Социальная разница сказывалась в жестах и формулах приветствий: большим обычаем – поклоном до земли – могли приветствовать не только духовное лицо, но и богатого односельчанина, малым обычаем – поклоном в пояс – обменивались равные по происхождению, «отдавали» его при входе в чужую избу (мужчины и женщины), жена кланялась мужу, женщины – мужчинам (последние могли и не отвечать). Общение было пронизано разнообразными формулами благопожеланий на все случаи жизни: это были иносказания или молитвенные образования.

Формы поведения будничного досуга, различаясь соответственно природе полов, носили у мужчин и женщин в целом замкнутый характер. Мужчины, обсуждали хозяйственные и общественные дела, слушали рассказы стариков, солдат, странствующих ремесленников, «сказывали» (анекдоты, сказки, былички), читали вслух, пели мужские песни, пили, играли в карты. Женщины, соединяя отдых с какой-либо работой, обсуждали семейные дела, слушали рассказы богомолок, религиозное чтение, пели песни и т.д.

Одной из ярких хозяйственно-бытовых особенностей будней являлось обособление мужчин и женщин. Будничное поведение слагалось из активной бытовой деятельности – работа, свершение жизненно-важных дел и событий (сватовство, крестины, семейные заботы, обучение детей, лечение больных, помощь старым, соседям, гигиена, похороны и пр.) и различных ритуальных

действий, связанных с активной деятельностью, то есть подавляющая часть обрядов магически-религиозного происхождения (так называемые календарные, трудовые, семейные и пр.) свершалась именно в будни. Будничное поведение характеризовалось четкостью временно-пространственных отрезков и их наполнений, чередованием работы и отдыха, умеренностью в быту (пища, одежда, общение и т.д.).

Будничное поведение имело в основе сакральную причастность к жизни и составляющие его деритуализированные формы восходили к ритуальным, в единстве с магическими и религиозными действиями: символика жестов, передвижения, вербального (приветствия, обращения, рабочие присловья, благодарности, благословения, будничные формы повествовательного фольклора и т.д.) и музыкального выражения (будничные, трудовые песни, трудовая и досуговая инструментальная музыка), вещественные атрибуты и их «места». В этом контексте половое обособление было ритуально значимо и обусловлено, а, следовательно, нормы поведения мужчин и женщин на этом уровне – равноправны, поскольку лишь в таком разделении и единстве осуществлялась нормальная жизнедеятельность общины. Заметим, что роль женщин в ритуализации будней была очень велика: они являлись основными хранителями традиций.

**Праздники и праздничное поведение.** Церковные и государственные мероприятия по упорядочиванию счета времени всегда носили социально-дифференцированный характер, поскольку власти, прежде всего, были заинтересованы в организации трудового времени низших слоев общества. Знаменитые преследования церковью «языческих пиршеств», главным образом их «неурочного», «неподобного» времени и «непристойного» поведения, а также дней, считавшихся в народе запретными для различных работ, усиливались по мере роста государственности, не только и не столько из-за живучести отдельных «поганых» обычаев, сколько из-за стремления ввести в четкие пределы границы рабочего и нерабочего времени и придать последнему «истинно христианский» характер. Воскресенье было основным стабильным регулятором соотношения – чередования – будничного и праздничного времени года; с воскресением Христа была связана пасхалия – система подвижных праздников: воскресенье, троица (пятидесятница), петровское заговенье, масленица.

Но предшествовавшие этикету формы регламентации, подкрепленные обычаями и нормами православной морали, были достаточно широко представлены в среде высших слоев России в XVI – XVII вв. Убедительным примером тому служит «Домострой» – свод правил поведения, получивший свою законченную форму к середине XVI века. Этот кодекс поведения, представлявший собой «обрядник всего, что делать и как жить», устанавливал строгую иерархию в отношениях между людьми и требовал точного соблюдения определенных циклов и организации жизненных процессов, как семьи, имения, так и города, государства. Это был своего рода сценарный план проведения жизненно важных семейных и общественных

действий. «Домострой» охватывал практически все стороны жизни дворян, помещиков. В нем подробно излагались наставления по воспитанию детей, ведению хозяйства, приготовлению пищи, приему гостей, свадебным ритуалам, торговле и т.д.

Сами названия глав этой книги говорят за себя: «Как с домочадцами угощать благодарно приходящих в твой дом», «Наказ ключнику на случай пира», «Как детей учить и страхом спасать», «Как жене с мужем советоваться каждый день и обо всем спрашивать: и как в гости ходить, и к себе приглашать, и с гостями, о чем беседовать» и т.д. Да и сами наставления достаточно красноречивы: «есть и пить вам во славу Божию, не объедаться, не упиваться, пустых речей не вести», «Когда перед кем-то ставишь ты еду, и питье, и всякие яства, или же перед тобою поставят их, хулить не следует, говоря: «это гнилое», или «кислое», или «пресное», или «соленое», или «горькое», или «протухлое», или «сырое», или «переварено», или еще какое-нибудь прорицание высказывать, но подобает дар Божий – любую «еду и питье» – похвалить и с благодарностью есть». «Когда пригласят тебя на пир, не упивайся до страшного опьянения и не сиди допоздна, потому что во многом питии и долгом сидении рождается брань и свар, и драка, а то и кровопролитие». «Хозяин дома (или слуги его) должен подавать всем есть и пить... разделив по достоинству, и по чину, и по обычаю».

Интересным и важным с точки зрения становления хороших манер представляется и «Василия Кесарийского поучения юношам», вошедшее в «Домострой» в качестве фрагмента в главе «Как детей учить и страхом спасать». В этом поучении, в частности, говорится: «Следует оберегать душевную чистоту и телесное бесстрастие, имея походку кроткую, голос тихий, словно благочинно, пищу и питье не острые; при старших – молчание, перед мудрейшими – послушание, знатным – повиновение, к равным себе и к младшим – искреннюю любовь; нечестивых, плотских, любострастных людей избегать, поменьше говорить, да побольше смекать, не дерзить словами, не засиживаться в беседах, не бесчинствовать смехом, стыдливостью украшать, с распутными бабами не водиться... избегать прекословия, не стремиться к высокому сану и ничего не желать, кроме чести от всех»<sup>35</sup>.

Глава семьи по «Домострою» был неограниченным владыкой домочадцев, которым, при их неповиновении хозяину, советовалось «сокрушать ребра». Весь этикет домашней жизни практически сводился к повиновению тем правилам и распоряжениям, которые исходили от главы дома. И это вполне соотносилось с общим строем общественной и культурной жизни России той поры. Неограниченная власть мужчины – хозяина дома – соответствовала духу феодальных отношений, когда князю, боярину предписывалась роль «отца» своих подданных.

---

<sup>35</sup> Книга, глаголемая Домостроем <http://nesusvet.narod.ru/books/domostroy.htm>

«Домострой» помогал учить детей ремеслу и торговле, при неповиновении советовал «сокрушать ребра». Жена, по «Домострою», участвует в воспитании детей и ведет хозяйство, но ее следует при совершении оплошности наказывать грозно.

Несмотря на то, что «Домострой» первоначально написан Сильвестром с частной целью – дать руководство своему сыну Анфиму, в нем выражаются не частные взгляды самого автора и не только воззрения и правила современного ему русского общества XVI века. В «Домострое» – отражение всей предшествующей жизни. Он не представляет точную картину жизни этого общества, “это не исторический рассказ о том, как должно жить, и походит больше на дидактическую поэму, где главный элемент не исторический, а дидактический”.

«Домострой» учит «не красть, не солгать, не оклеветать, не завидовать, не осуждать, не бражничать, не насмешничать, не помнить зла, не гневаться ни на кого. С большим быть послушным и покорным, со средним – любовным, к меньшим и убогим – приветным и милостивым».

Находим мы в «Домострое» и золотое правило: «Чего сам не любишь, того и другому не делай». Однако «Домострой» – это скорее свод нравственных, чем этикетных правил, это скорее «что надо делать», а не «как надо».

Таким образом, весь этикет домашней жизни – основной формы общения людей в тогдашние времена – сводился к повиновению домашнему деспоту, воля которого определяла конкретные правила поведения каждого домочадца, каждого, кто находился в зависимости от него. Неограниченная власть главы семьи, прежде всего, соответствовала духу феодальных отношений, когда князю, боярину приписывалась роль отца своих подданных. В связи с этим слово домострой стало нарицательным, означающим консервативный бытовой уклад жизни.

Из-за жестокости и деспотичности, характерных для «Домостроя», само понятие домострой (домостроевщина) в последующие эпохи стало нарицательным, означающим консервативный бытовой уклад жизни. Хотя, конечно, само содержание литературного памятника отнюдь не сводится к тезису «жена да убоится мужа...», и, по большому счету, лишено той «домостроевщины», представление о которой сформировано в нашем обыденном сознании. «Домострой» – это энциклопедия домашней жизни зажиточных городских семей XVI -XVII веков.

Формирующиеся светские приличия в этот период истории России часто смешивались с существующими религиозными нормами. Пожалуй, в наибольшей степени это проявилось в отношении общества к женщине, которая считалась существом «Двенадцать раз нечистым» и всегда опасным. И чем женщина моложе и красивее, тем она опаснее и больше заслуживает проклятья. Поэтому, чтобы уменьшить зло и удалить опасность, женщину старались держать взаперти. Причем в большей степени это касалось женщин высшего класса. (Вне этого класса опасность не представлялась

такой сильной.) Помещение боярыни, – по свидетельству К. Валишевского, – находится в глубине дома у боярина. Это своего рода тюрьма. Сюда не может проникнуть никакой мужчина, хотя бы он был самым близким родственником. Окна женского помещения выходят во двор, обнесенный высоким забором и защищенный таким образом от нескромных взглядов. Обыкновенно там имелась часовня или молельня, где женщина молилась. В церковь она ходила только в большие праздники, и при этом ее окружают большими предосторожностями... По правилу жена не должна была показываться перед гостями мужа. Но делалось исключение, когда хотели оказать почтение избранным гостям. Среди пира происходила церемония, на которой как бы отразились рыцарские понятия Запада. По знаку хозяина боярыня спускалась по лестнице из своего терема, одетая в лучшие свои наряды, с золотым кубком в руке. Коснувшись его своими губами, она потом подавала его каждому гостю. Затем становилась на почетное место и принимала от них поцелуи.

Такие затворнические приличия терема приводили к тому, что стоило девице сказать несколько слов чужому мужчине, не родственнику, чтоб навсегда потерять доброе имя. Даже то излишне усердное употребление косметики (румян, белил и т.п.), которое было характерно в ту пору, объяснялось стремление спрятать то, чего не следует показывать, – естество, телесность женщины.

Вместе с тем, стремление к неким высшим формам культурной жизни было, безусловно, свойственно русской знати, и, прежде всего, именно женщинам, что проявлялось в культе личной красоты и заботе о ней, постоянному интересу к украшениям, драгоценностям, дорогим одеждам и т.д.

Жизненный уклад в России начал резко меняться в бурную эпоху Петра I (1672 – 1725), насыщенную значительными событиями.

Поставив своей задачей европеизацию всего уклада жизни в России, Петр I стал с невиданным размахом вводить различные новшества в повседневную жизнь и быт российского дворянства и всего русского общества в целом.

Петр преследовал три главные цели: приобщение русской женщины к общественной жизни по примеру западных стран; приучение высших классов русского общества к формам обхождения, распространенным в Европе; и, наконец, слияние различных классов и их смешение с иностранцами. Как известно, последняя цель не была достигнута – русские дамы упорно стремились выбирать своими кавалерами только соотечественников. Зато две другие были во многом реализованы.

Реформы, проведенные Петром I, вскоре сказались на быте дворянства, который стал значительно отличаться от быта прежних поколений. Молодые люди – отпрыски вельмож, высших чиновников и офицеров – получили возможность обучаться в учебных заведениях, где они овладевали светскими приличиями (умением расточать улыбки и быть

предупредительными с дамами и старшими), учились танцам, фехтованию, искусству красноречия и т.д. Обучению юношества во многом способствовало создание специальных руководств и наставлений, где подробно разъяснялось, как надлежит себя вести в обществе в тех или иных ситуациях.

Бесспорно, ведущее место среди этих наставлений занимала книга под названием «Юности честное зеркало, или Показания к житейскому обхождению. Собранные от разных авторов», которая была напечатана в Санкт-Петербурге в 1717 г.

Считается, что автором-составителем этой книги был друг, сподвижник Петра I генерал-фельдцейхмейстер Я.В. Брюс, прослывший в народе русским Фаустом. Впервые изданная при Петре, она впоследствии много раз переиздавалась.

Книга была предназначена для светского воспитания юношей дворянского сословия. Особенностью этого пособия было то, что заимствованные из европейского этикета правила были конкретизированы и дополнены применительно к отечественной действительности и существовавшим в России нравам.

Среди многочисленных советов в ней содержались наставления следующего характера:

- у родителей речей перебивать не надлежит, не следует им прекословить... но ожидать пока они выговорят. Часто одного дела не повторять, на стол, на скамью или на что иное не опираться и не быть подобным деревенскому мужику, который на солнце валяется, но стоять должно прямо;
- отрок должен быть весьма учтив и вежлив, как в словах, так и в делах: на руку не дерзок и не драчлив. Также, встретив знакомого, за три шага должен шляпу приятным образом снять, а, не мимо прошедши и назад оглядываясь приветствовать его. Ибо вежливым быть на словах, а шляпу держать в руках неизбыточно, а похвалы достойно. И лучше когда про кого говорят: он вежливый, смиренный и молодец, нежели когда скажут про которого, он есть спесивый болван.<sup>36</sup>

Особенностью этой книги было и то, что последние разделы ее были посвящены девицам, которым надлежало иметь значительно больше добродетелей, нежели юношам: смирение, трудолюбие, милосердие, стыдливость, бережливость, верность, чистоплотность и т.д. Причем у девиц особенно ценилось умение краснеть, что являлось признаком нравственной чистоты и смирения.

Эта книга, безусловно, сыграла огромную положительную роль в развитии культуры этикета в среде российского дворянства. Но не в малой степени этому способствовали и другие, предпринятые Петром I культурные

---

<sup>36</sup> Юности честное зеркало, или показания к житейскому обхождению <http://litrus.net/book/read/3406>

акции, в частности введение новых покроев платья, париков, бритье бород и т.д.

Борода составляла для Петра предмет особой, отчасти личной, ненависти, – пишет К. Валишевский. – Она олицетворяла в его глазах все привычки, заветы, предрассудки, предназначенные им к искоренению. Борода в это время стала своеобразным знаменем в борьбе между сторонниками реформ и традиционалистами, ревнителями старины. Поэтому Петр I боролся с бородами беспощадно. Известно, что в 1704 г., производя в Москве обзор штата своих крупных и мелких чиновников, он даже велел наказывать плетью Ивана Наумова, отказавшегося обрить бороду. Эти действия Петра влекли за собой много эмоциональных переживаний у мужчин, привыкших веками носить бороды не только как знак мужского достоинства и красоты, но и как естественную защиту лица от суровых российских морозов. Некоторые, принужденные Петром расстаться со своей бородой, даже завещали положить ее с собой в гроб, чтобы после смерти предстать перед святителем в благообразном виде.

Разрешение носить «волосатое украшение» выдавалось лишь ограниченному кругу лиц, за что им приходилось уплачивать налог до ста рублей в год и носить на виду выдававшуюся при взносе денег бляху с надписью: «Борода – лишняя тягота».

Эмоциональная напряженность, сопровождавшая реформы Петра, была связана и с той прямолинейностью, с которой он решал многие, требующие деликатности вопросы. Так, одновременно с ликвидацией бород, царь решил укоротить и женские одежды, и, если юбка превышала установленную длину, ее всенародно обрезали, нисколько не щадя стыдливости женщин. Хотя тот способ, который употреблялся в борьбе с бородами и национальными русскими платьями, по справедливому замечанию историка С.М. Соловьева, «был завещан ему предшественниками, и другой способ был тогда немыслим... Еще в 1681 году царь Федор издал указ о ношении коротких кафтанов, в охабнях и однорядках было запрещено являться в Кремль».

Правила этикета внедрялись Петром соответствующими указами, содержащими угрозы наказания за их невыполнение. И в этом отношении, как и в Европе, этикет имел силу закона. Указ от 29 августа 1699 г. предлагал населению сбрить бороды и начать носить европейское платье – французское или венгерское. Образцы установленного платья были расклеены по улицам. Бедным людям давалась временная отсрочка для донашивания старой одежды, но с 1705 г. все были обязаны носить новое платье под страхом штрафа или даже более сурового наказания.

Петр I обучал своих придворных различным премудростям этикета с таким же усердием, как офицеров военному искусству. Он составил инструкцию, которой должны были руководствоваться в Петергофе. Она примечательна как свидетельство того, какие элементарные правила поведения царь внушал своим придворным: «Кому дана будет карта с

номером постели, то тут спать имеет, не перенося постели, ниже другому дать или другой постели что взять». Или еще более выразительный пункт: «Не разуваясь с сапогами или башмаками, не ложиться на постели».

26 ноября 1718 года первый Санкт-Петербургский генерал-полицмейстер граф Антон Емануилович Девиер опубликовал распоряжение Петра I об организации ассамблей – вольных собраний, открывавшихся по вечерам в знатных домах по установленному порядку. Ассамблея, разъяснялось в указе, слово французское. Оно означает некоторое число людей, собравшихся вместе или для своего увеселения, или для рассуждения дворянских и купеческих сословий должны встречаться с иностранцами и перенимать у них формы политеса и одежды, тут можно друг друга видеть и о всякой нужде переговорить, также слушать, что где делается.

На ассамблеи приглашалось избранное общество. Вместе с женами туда должны были являться высшие офицеры, вельможи, чиновники, корабельные мастера, богатые купцы и ученые. Лакеям и служителям вход был воспрещен.

Петр I сам составил правила организации ассамблей и поведения на них гостей, руководствуясь впечатлениями от французских гостиных, в которых он побывал во время заграничных поездок, но с добавлениями собственного изобретения. Он же установил и строгую очередность их созыва.

Ассамблеи сыграли положительную роль в культурном развитии России уже тем, что открыли новую форму общения людей, которое в допетровской Руси было крайне ограничено. Представители господствующего класса общались редко, фрагментарно, да и сам круг общающихся был очень узок и ограничивался в основном родственниками и соседями. Жили замкнуто, встречи носили преимущественно хозяйственно-деловой характер, даже самой потребности провести время в кругу знакомых еще не появилось. Ассамблеи же разрушили прежнюю замкнутость и значительно увеличили круг людей, вступающих друг с другом в длительное общение. Да и само общение людей, особенно мужчин и женщин, стало более раскрепощенным.

Мужчины стали услужливы и внимательны к дамам, правда, их услужливость часто носила преувеличенный характер. Так, например, в 1721 году, чтобы почтить красоту княгини Кантемир, гости, собравшиеся после обеда у нее в спальне, пили за ее здоровье из вещей, принадлежавших ей: стеклянных башмаков, сапожков и проч.

В обществе учтивый кавалер должен был подносить даме, которую хотел отличить, букет свежих цветов. На улице, когда ехавший мужчина встречался со знакомою дамой в карете, оба экипажа с многочисленной свитой останавливались, кавалер, невзирая на погоду, выходил из своего экипажа и с обнаженной головою, держа шляпу в руках, подходил к карете красавицы, чтобы иметь удовольствие приветствовать ее поцелуем руки.

Основным законом ассамблеи была совершенная непринужденность. У каждой двери повешено было напоминание посетителям не чиниться, не беспокоить себя ни для какого лица, под опасением наказания осушить огромный кубок Большого Орла, который тут же под крышкой находился на мраморном пьедестале.

Такому наказанию могли подвергаться все участники ассамблеи – сам царь, царица, все мужчины и замужние женщины, с той лишь разницей, что женский кубок был втрое меньше против мужского.

Этикет в России в это время формируется по образцу, придворной культурой Франции, Голландии и других европейских стран.

Этикет приобретает светский, открытый характер, во многом противоречащий моральным нормам православной церкви. Меняется отношение к красоте. Признается ценность внешней красоты, порою в ущерб красоте нравственной, содержательной. Признается идея о том, что красота должна приносить радость, удовольствие. А для этого она должна быть открытой, доступной глазу.

Вступление в свет — большое событие в жизни молодой девушки. Подготовка к этому дню и обсуждение всего, с ним связанного, начинались задолго до его наступления. Двери светской жизни распахивались для барышни с 16 лет — она начинала с матерью «выезжать в свет» (в театры, на балы, на обеды, в гости). До этого времени она, приезжая с родителями к кому-нибудь с визитом, общалась обычно со сверстниками в детских комнатах и появлялась перед взрослыми в гостиной только тогда, когда ее звали; девочка могла также посещать детские концерты и вечеринки.

Для первого бала молодую девушку одевали в простое легкое белое платье с небольшим декольте. Драгоценности надевать было не принято, кроме нитки жемчуга. Прическа должна была быть как можно более простой, без взбитых локонов, в волосах — нежные цветы или бутон. В зал девушку вводил под руку отец. Он представлял ее старым друзьям, а ему представлялись кавалеры, которые хотели бы танцевать с его дочерью.

С первого дня появления девушки в свете посетители оставляли для нее визитные карточки, так же как и для матери, ее упоминали в пригласительных записках на балы.

Первый выезд в свет молодого человека был также строго регламентирован. Появиться на балу в первый раз он мог во фраке или мундире. Сапоги, перчатки, шляпа, галстук и прическа должны были быть безукоризненными. На балу он должен быть внимательным к хозяевам дома и к дамам, с которыми танцует. Умение ловко лавировать между парами, почтительно-уважительное отношение к дамам, независимо от их возраста, привлекательности и богатства свидетельствовали о превосходном воспитании молодого человека и принадлежности его к избранному обществу.

До вступления в брак образ жизни девушки и молодого человека кардинально отличался. Молодой человек не подчинялся какому-либо

контролю и вполне был свободен в своих знакомствах и развлечениях. Молодая девушка, наоборот, если она не сирота, не имела права жить и выезжать в свет одна; обязана была жить с родителями и подчиняться их воле. После 25 лет, если девушка осталась незамужней, ей позволялось выезжать одной, но до 30 лет она не должна была принимать у себя мужчин и ездить вечером в театр без почтенной спутницы. Исключение делалось только для молодых девушек, живущих своим трудом и по роду своих занятий вынужденных самостоятельно выходить из дома.

Если девушка рассчитывала найти себе жениха, она должна была придерживаться исключительно общества женщин. Покровительство мужчин, дозволенное для вдов и замужних женщин, считалось неприемлемым для девушки. В разговоре ей следовало быть максимально сдержанной, и ей никогда не отдавалось первенство в церемонии светского этикета.

Молодой человек, избравший себе будущую жену, раньше, чем сделать предложение, убеждался, что девушка и ее семья готовы породниться с ним. А также наводил справки о размере приданого, чтобы впоследствии невольным разочарованием не оскорбить свою избранницу.

После принятия предложения обе семьи извещали родных, друзей и знакомых о предстоящем браке. Получив извещение, те, в свою очередь, должны были ответить поздравлениями. Помолвка совершалась в доме родителей невесты, причем без присутствия посторонних, приглашали лишь близких родственников обеих семей. На следующий день родители жениха приглашали к обеду невесту с ее семьей, затем помолвленные наносили визиты родственникам с той и другой стороны.

Встречи жениха и невесты проходили, как правило, в присутствии матери невесты или пожилой родственницы, оставлять молодую пару наедине было не принято. Никаких фамильярностей, кроме почтительного поцелуя руки или в лоб, невеста не позволяла. При посещении жениха невеста не сидела в праздности, а занималась рукоделием.

Невеста могла подарить жениху золотой медальон со своим портретом. Жених обычно приносил в подарок цветы, конфеты и фрукты, но ценные вещи дарил нечасто, чтобы не обязывать девушку. Подарки жениха могли включать всевозможные предметы, кроме тех, что полагаются в качестве приданого. Не принято было в это время дарить белье, ткани, серебро или посуду, но можно мех, редкий фарфор, нарядную шаль и другие предметы роскоши. Период между обручением и свадьбой проходил весело, в предвкушении большого торжества. Все угождали молодой невесте, предупреждая ее желания и исполняя малейшие прихоти.

Свадебная церемония угощения происходила обычно в семейном кругу, без приглашения посторонних. Туалет невесты был очень прост; обычно светлое, к лицу, платье и нарядная фата с короной из искусственных цветов.

Свадебные визиты новобрачная делала вместе с мужем, начиная с его семьи, затем ее семьи, а также общих друзей и знакомых. Если муж был очень занят, молодая женщина делала часть визитов со свекровью, но никогда с матерью, даже к своим знакомым. День для приемов назначался через два месяца после свадьбы.

Если мужу необходимо было отлучиться вскоре после свадьбы, молодая переселялась к его родителям.

Вступая в новую полосу своей жизни, женщина соглашалась повиноваться во всем мужу, но стремилась при этом не терять собственной воли. Для этого ей необходимо было освоить науку взаимоотношений в семье — жить в согласии с мужем и его другими родственниками, достойно вести себя с его друзьями и знакомыми, уметь радушно и любезно принимать гостей.

В отсутствие мужа молодая женщина воздерживалась от визитов и выездов, принимая у себя только родных или самых близких друзей, и не показывалась в свете.

Жених в период ухаживания проходил не меньше испытаний, чем молодая девушка. Бывая у будущей невесты, он обычно появлялся одетым во фрак или сюртук и проводил долгие часы за беседой с ней и должен был убедить ее в своей любви, не произнося при этом самого слова, выказывая хорошие манеры, изящество. Встречи проходили под наблюдением родных девушки, оценивающих потенциального жениха, и необходимо было иметь большой запас ума и такта, чтобы понравиться девушке и ее родителям и получить согласие на брак.

Мужчина после свадьбы сохранял за собой право руководить женой в ее светских отношениях. Для этого он должен был сопровождать ее и проводить с нею все свободное время, предостерегать жену от опрометчивых поступков, например от тесной дружбы со свободными от брака женщинами, которые предаются кокетству и роскоши.

Женщина могла оказаться одинокой по нескольким причинам: совсем не выйти замуж, т.е. остаться старой девой, быть вдовой или разойтись с мужем. В каждом случае были свои общественные законы, и к соблюдению их в свете относились очень строго.

Молодая вдова все время траура должна была жить в семье мужа, по крайней мере, до тех пор, пока вторично не выйдет замуж. Если у нее уже были дети, она могла жить одна. По окончании траура вдова, как бы молода она ни была, и каким бы ни был срок ее замужества, могла жить, как ей нравилось, и выезжать куда угодно: на балы, в театр, принимать гостей у себя и во всем остальном вести себя как замужняя женщина. Она могла принимать и посещать мужчин адвокатов, нотариусов и т. д., если вынуждена была сама заниматься делами; при таких посещениях не нужно было брать с собой пожилую родственницу или подругу.

Одинокая вдова не обязана была давать ответные обеды, если посещала другие дома по приглашению. В то же время ей не следовало жить

слишком уединенно и рекомендовалось принимать у себя в доме тех, кого она сама намерена была посещать. На свои обеды и вечера она могла приглашать и мужчин, которые посещали ее с визитами вежливости в ее приемные дни. Тем не менее, в течение 3—4 лет после смерти мужа вдова должна была воздерживаться от светских развлечений, выездов и приемов у себя. Вдова, имевшая детей, которых по возрасту следовало вывозить в свет, могла нарушить этот срок.

Положение женщины, разошедшейся с мужем (что было редким явлением среди знати), было совершенно иным. Женщина могла остаться в доме мужа, если вина за развод лежала на нем, и общество это признавало. Если же виновной стороной была жена, она возвращалась в свою семью, и ей не рекомендовалось показываться в обществе, в публичных местах и принимать у себя мужчин. Чтобы избежать осуждения в свете, она обязана была жить в совершенном уединении. Если у нее были дети (и при этом муж и его родственники доверяли ей их воспитание), то она полностью посвящала себя им и нигде без них не появлялась.

Женщина, разошедшаяся с мужем, в общественных отношениях подчинялась тем же законам, что и замужняя. Например, на Новый год, она не могла послать свою визитку мужчине, не могла сама прибыть с визитом. Это считалось допустимым только из деловых соображений — в таких случаях визитера принимали не в гостиной, а в рабочем кабинете или в конторе. Женщина могла адресовать письмо или оставить свою карточку человеку, с которым она ведет дела.

Любая женщина, замужняя, вдова или незамужняя, если ей не исполнилось 60 лет, не могла показываться одна в увеселительных публичных местах таких, как кафе, ресторан, театр, скачки, казино без сопровождения, хотя бы пожилой женщины. Двум молодым женщинам также неприлично было появляться в подобных местах без сопровождения. Однако женщина смело могла посещать подобные места со своими детьми, которые в данном случае являлись ее покровителями.

Замужние женщины и вдовы могли ходить в церковь, в магазины, делать визиты, однако женщина, имеющая мужа, не должна была ездить без него на бал или на обед. Если муж не любил выезжать, жена должна была делить с ним уединение, если у нее не было дочери-невесты. В последнем случае мать обязана была вывозить в свет дочь. Поправить свое расстроенное здоровье или здоровье детей женщина могла на водах. Сопровождение мужа при этом не считалось обязательным.

Общество допускало, чтобы замужнюю женщину, посещавшую свет или публичные места, сопровождал посторонний мужчина, но приличия требовали, чтобы она выбирала себе достойного спутника.

Что касается туалетов, то для каждого возраста существовали свои фасоны и цвета. Вне зависимости от моды девушкам не рекомендовались яркие, броские наряды. Желтый цвет был юным особам противопоказан всегда, лиловый — зимой. Женщины, которым исполнилось сорок лет,

должны были избегать нежных тонов: голубого, розового, а также белых нарядов, сшитых из легких воздушных тканей. Матери с дочерью и сестрам не следовало одеваться одинаково.

### **Общественные отношения.**

Светскими отношениями называли знакомства, заведенные в салонах с обоюдного согласия, при взаимной симпатии и равенстве сторон. При знакомстве обменивались карточками, визитами, и всевозможными любезностями, следуя законам светских приличий. При встречах жали друг другу руки, садились рядом на диван и вели беседу.

Если после взаимного представления от какой-либо из сторон следовало приглашение, на него отвечали визитом, отказаться было неприлично. Если же приглашения не было, но хотелось завязать знакомство, через день после представления посылали визитную карточку и ждали приглашения.

Если знакомство происходило между лицами, занимающими неравное положение, или в знакомстве была заинтересована, лишь одна сторона, это не расценивалось как светские отношения: высшее лицо приглашает, но не может быть приглашено; ему делают визит, но оно не обязано отвечать визитом. Если же положение просителя соответствовало положению высшего лица, то мимолетное знакомство могло перерасти в светскую связь.

Деловые отношения не требовали никаких личных любезностей. Вне кабинета, конторы или магазина знакомство прекращалось, каково бы ни было положение сторон в обществе. В дальнейшем при встречах обменивались только поклонами. Отношение подчиненного к начальнику основывалось на соблюдении приличий, если отсутствовали близкие связи. Подчиненный, даже если был выше своего начальника по состоянию и происхождению, не заговаривал с ним первый, разве только о делах, и не старался сблизиться с ним, а оказывал при всех обстоятельствах почтение.

Самый важный и титулованный начальник должен был быть всегда любезен и вежлив с подчиненным; подчиненный же в свою очередь должен был быть почтительным, но не подобострастным. Подобострастие и заискивание не поощрялись.

Правила приличия запрещали мужчине посещать лиц, которых он не считал достойными ввести в свой дом; исключение составляли лишь деловые партнеры.

**Визиты.** Визиты были необходимым элементом светского общения. Люди посещали друг друга или для того, чтобы завязать знакомство, или для поддержания старого. Особые визиты наносились начальникам, доктору или адвокату и деловым людям.

Короткие визиты принято было делать при отъезде. Уехать, не нанеся знакомым визита и не сообщив им об отъезде, противоречило правилам хорошего тона. Возвращаясь после долгого отсутствия, тоже нужно было посетить знакомых. Причем семейным людям супруги наносили визиты

вместе, а холостяков или вдовцов, у которых не было взрослых дочерей, мужчина посещал один. В пятницу и субботу на Страстной неделе визитов не делали.

Для визитов не надевали только что купленное платье, так как оно стесняет. Визитный туалет должен быть простым и изящным. Собираясь в гости, всегда брали с собой визитные карточки.

Когда приходили с визитом, хозяйка сама шла навстречу здороваясь, и, если в гостиной еще кто-нибудь находился, знакомила визитера со всеми. Хозяйка, встретив гостя, — как женщину, так и мужчину, — садилась не раньше, чем сядет гость.

Муж с женой, приходя с визитом, не должны были входить под руку, жена должна была пройти вперед. Если во время вашего визита приходил кто-нибудь еще, нельзя было уходить тут же — это оскорбило бы вновь прибывших. Уходящих визитеров, если никого из чужих в доме больше не оставалось, хозяйка вела в переднюю и ждала там, пока они не уйдут. Но по уходе дверь закрывали не сразу же, а ждали, пока гости не отойдут немного, после этого дверь запирали по возможности бесшумно.

Обычно визиты проходили в гостиной, но приятельские посещения дам могли совершаться и в спальне.

В те времена существовало понятие первого, или вступительного, визита. Такие визиты совершались новобрачными, служащим, прибывшим в другую местность, а также молодым человеком, который стал самостоятельным.

Гость должен был следить за тем, чтобы «не засидеться» больше 20 минут. Требуемое вежливостью предложение хозяев остаться подольше, всерьез не воспринималось. Во время первого визита угощение не подавалось. В начале разговора визитер благодарил за оказанную ему честь.

После первого визита было принято прислать ответное приглашение в течение недели, иначе считалось, что знакомство не будет иметь продолжения. Если ответный визит откладывался на неопределенное время, это означало, что знакомство нежелательно.

Молодой холостой, самостоятельно живущий человек, впервые посетивший знакомую семью, не мог рассчитывать на ответный визит. Следовало считать за особую честь, если хозяин дома, куда молодой человек вхож, посетит его хотя бы на короткое время.

**Семейные праздники.** Именины были одним из самых торжественных семейных праздников. Именинника поздравляли родные и близкие, а также знакомые — кто лично, кто письменно. Если именинник глава дома, остальные домочадцы поздравляли его утром, как только он появлялся к утреннему чаю.

Именины могли праздноваться в тесном семейном кругу, не слишком торжественно. Если же им хотели придать характер праздника, посылали приглашения на званый обед или вечер.

Наносить визиты для поздравления именинника было принято часа в три-четыре. Гость, войдя в гостиную, сначала поздравлял именинника с днем ангела, а затем домашних и окружающих — с именинником. Если именинница дама, пришедший целовал ей руку с кратким пожеланием или приветствием. Поздравляя именинника-начальника, подчиненный не должен был показывать раболепного унижения, а лишь почтительно вежливо поздравить и пожелать провести день ангела счастливо и благополучно.

Подарки к именинам обычно делали родственникам, друзьям или близким знакомым. Посторонним дарить подарки в день ангела было не принято, исключение составляли цветы и конфеты дамам.

День рождения справлять было не принято, и он обычно ограничивался скромным праздником в узком семейном кругу, лишенным всякой официальности и торжественности.

**Серебряная и золотая свадьбы** праздновались очень пышно. День начинался с того, что супруги отправлялись в церковь или приглашали священника на дом отслужить благодарственный молебен. На торжественный обед или ужин приглашались заранее гости. В день серебряной свадьбы «молодая» одевалась в наряд, напоминающий венчальный, волосы украшала серебряными цветами. Гости поднимали тосты за здоровье счастливых супругов. Кто-то из гостей в речи касался пройденной четой жизни.

**Семейный званный обед.** Обычный семейный обед устраивался поочередно всеми родственниками каждое воскресенье. Приглашения рассылались заранее. Иногда за столом собиралось около полусотни нарядно одетых людей.

Обеденный стол, по современным понятиям, накрывался очень торжественно. На ослепительно белой скатерти среди ослепительно белых конусов салфеток раскладывали тяжелое, массивное серебро, расставляли сияющий хрусталь. Посредине стола красовались вазы с отборными фруктами, на тарелочках мейсенского фарфора были разложены специально заказанные конфеты.

Меню составлялось в соответствии с общепринятыми представлениями: свежая зелень и фрукты в любое время года, достаточный выбор изысканных закусок, хитроумный десерт и три перемены блюд — рыба, мясо, птица. Это только необходимый минимум, а все остальное зависело от фантазии хозяйки и мастерства кухарки. Хозяйка, готовясь к званому обеду, сама занималась хлопотным и важным делом — закупкой продуктов, которую кухарке или домоправительнице не поручали. Выбор самых свежих, первоклассных продуктов требовал знаний, опыта и умелого общения с владельцами лучших магазинов. Названия блюд ласкают слух: консоме с молодыми овощами, артишоки под голландским соусом, семга по-маршальски, кардинальское мороженое.

В магазинах вблизи дома можно было купить буквально все, что рекомендовала в своей кулинарной книге Елена Молоховец. В Москве в

Охотном ряду можно было найти любые гастрономические редкости — от клубники до свежей зелени круглый год (почти во всех среднерусских усадьбах, в садах при городских домах и на купеческих огородах возвышались оранжереи, устроенные по всем правилам садово-огородного искусства — в то время в России выращивали даже артишоки), в Санкт-Петербурге в кондитерских заказывали к праздникам сласти и мороженое. Всевозможные лакомства в обе русские столицы везли со всех концов света (и с Востока, и с Запада). В лавках колониальных товаров, выбирая праздничные угощения накануне домашних праздников, можно было попробовать заморские деликатесы. В рождественские праздники можно было купить крендельки, затейливые фигурные пряники, халву, яблоки и виноград разных сортов, погруженный в опилки и сохраняющий свою свежесть в течение всей зимы. Кроме бесконечного разнообразия привозных товаров из разных стран и с окраин России, был огромный выбор продуктов, составляющих основу традиционной русской кухни.

**Дуэли.** Дуэльный поединок в России был и делом чести, и сословной прерогативой, и прихотью молодой аристократии. Первая дуэль в России, по свидетельству исторических документов, состоялась между двумя иностранцами еще при отце Петра Великого, Алексее Михайловиче. Как только в России появились так называемые полки иностранного строя, военные иностранцы, которых приглашал Петр Первый, можно было ожидать, что в России возникнет дуэльная традиция. А потом к дуэлям приобщились русские дворяне, которые перенимали аристократические манеры европейцев.

И Петр Великий, и Екатерина II сразу же запретили дуэли, выпустив указы, наказывающие за участие в поединках - вплоть до смертной казни. Однако, как утверждают историки, за всю историю дуэли в России ни одного дуэлянта казнено не было.

Иногда дуэлянтов-офицеров понижали до звания солдата с правом выслуги, и в течение двух месяцев они могли восстановить свое звание, не изменяя привычного образа жизни.

Расцвет дуэлей в России - начало XIX века, время военной славы России, когда с войны 1812 года вернулись офицеры, привыкшие рисковать собственной жизнью, на полях сражения доказывать правоту с оружием в руках.

Жажда острых ощущений гнала молодых людей на поединки чаще всего по пустякам. Как писал Александр Бестужев: «Много ли мы видели поединков за правое дело? А то все за актрис, за карты, за коней или за порцию мороженого».

Для вызова было достаточно ничтожного повода. Некоторые светские щеголи становились профессиональными дуэлянтами, которых интересовал поединок ради поединка. В свете их называли бретерами. Бретером, например, был Долохов в "Войне и мире" Льва Толстого. Повод для дуэли мог быть любым: дерзкая интонация в разговоре, резкое движение. Любой

жест мог быть расценен как личное оскорбление, этого было достаточно, чтобы послать вызов. Нередко на дуэлях дрались за сердце прекрасной дамы: это был самый простой способ избавиться от соперника. Бывали случаи, когда и даму-то не спрашивали, кого именно она предпочитает: кавалеры между собой сами решали этот вопрос с оружием в руках.

Лучшим подарком молодому человеку в начале XIX века считались стволы мастеров Лепажа или Кухенройтера. Дуэльный гарнитур включал дуэльный ящик, пистолеты, деревянный молоток для забивания пороха, шомпол, пороховницу, форму для отлива пуль и отвертки.

Дуэльные пистолеты отличались от обычного военного оружия: они были легче и, как правило, имели более длинный ствол. Создававшие их оружейные мастера стремились в первую очередь к тому, чтобы два пистолета в паре были как можно более схожими как внешне, так и по огневым характеристикам. Дуэльная пара помимо прочего служила и показателем статуса владельца. Она стоила намного дороже, чем боевые пистолеты, хотя с военной точки зрения была оружием устаревшим.

Исход дуэли на пистолетах зависел больше от случая и психологического состояния участников, нежели от их умения, как в случае дуэли на шпагах или рапирах.

Чтобы попасть в цель, стрелок должен знать особенности пристрелки конкретного пистолета, то есть куда попадают выпущенные из него пули относительно точки прицеливания. Правилами дуэли это запрещалось: и секунданты, и дуэлянты должны были поклясться, что участники видят оружие в первый раз.

В начале XIX века, когда дуэльная традиция в России находится в поре расцвета, в Европе дуэльные поединки уже сходят на нет. Русская дуэль по сравнению с французской того же времени - более жестокая. Если в Европе в это время нормальным расстоянием между стреляющимися дуэлянтами были 20 -30 шагов, то в России такая дуэль считалась несерьезной. Русская дуэль - это 10 шагов. Иногда стрелялись и с трех: это нередко заканчивалась гибелью обоих участников.

В дуэлях принимали участие и женщины, например, первая женщина-президент Академии наук княгиня Екатерина Дашкова. Во время путешествия по Европе, в Лондоне, она поспорила с английской аристократкой герцогиней Фоксон. Во время спора обе дамы дали друг другу пощечины. В результате они потребовали оружие, состоялась дуэль на шпагах: Екатерина Романовна получила легкое ранение.

Дрались между собой и секунданты, никаких претензий друг к другу не имевшие, как в знаменитой «четверной» дуэли Шереметьева-Завадовского и Якубовича-Грибоедова. Грибоедов в этой дуэли был серьезно ранен в руку, Якубович контужен, и все - без сколько-нибудь серьезного повода.

Оказывались «на благородном расстоянии» и лучшие друзья, Пушкин стрелялся с Кюхельбекером.

Такое бескомпромиссное отношение к вопросам чести породило и еще одно неслыханное в цивилизованной Европе явление: вызов на дуэль вышестоящего, начальника. Такова дуэль Кушелева и Бахметева, подпрапорщика и полковника. Несмотря на угрозу не только жизни, но и карьере, а для "служаки" это понятия едва ли не равноценные, дуэль состоялась.

Более того, даже особы царской фамилии оказались причастными к дуэльным перипетиям. Известны вызовы великому князю Константину и даже самому Николаю I. Когда Николай I вступил на престол, он заинтересовался данными о дуэлянтах. Выяснилось, что ежегодно в России на поединках, например, погибают 14 представителей знатнейших фамилий, то есть Рюриковичей и Гедеминичей.

Во второй половине XIX века дуэльная традиция в России начала затухать. Офицерский корпус размывается разночинцами, потомственных аристократов, носителей традиции, в армии становится все меньше. Судебная реформа дает право гражданам выяснять отношения не только у барьера, но и в зале суда.

Правительство пришло к выводу, что дуэль необходима для возрождения духа русского офицерства и понятия «офицерская честь». Стали издаваться пособия, документы, нормативные акты, в которых оговаривались, где и как должна происходить дуэль, случаи, в которых офицер непременно должен защищать свою честь с оружием в руках. В 1894 году дуэли официально разрешают.

Последней известной дуэлью принято считать поединок между поэтами Максимилианом Волошиным и Николаем Гумилевым в 1909 году на Черной речке. Н.Гумилев вызвал на дуэль М.Волошина, оскорбившись на его розыгрыш, к счастью, поэты не пострадали. Волошин выстрелил в воздух, а Гумилев промахнулся.

Во многом сверхромантическая, «придуманная», во многом фарсовая, маскарадная, эта дуэль знаменует окончательную гибель дуэли, конец славной эпохи романтического русского дворянства, дворянства не столько по предкам, по чинам, по образованию, сколько дворянства по чувству Чести.

**Что такое интеллигентность?** Очень интересные мысли об интеллигенте прошлого века есть у писателя Сергея Залыгина: «...человек, именующий себя интеллигентом, тем самым брал на себя совершенно определенные моральные обязательства.

Мерилом интеллигентности были не только убеждения и мораль, но и поступки. Человек, оскорбивший прислугу, незнакомое прохожего, мужика, приехавшего на базар, нищего, сапожника, кондуктора, в интеллигентской среде не принимался, от него отворачивались, но тот, же человек, надерзавший начальству, а то и плюнувший ему в лицо (тогда говорилось «в физиономию»), вызывал полное доверие. Но доносить нельзя было, ни на кого, даже на начальника...

Карьеризм, ни в какой степени не поощрялся, но в отдельных случаях был терпим... Обогащение было презираемо, особенно в тех случаях, когда разбогатевший человек никому не оказывал материальной помощи...

И еще был неписанный порядок: осуждение, порицание, недовольство по отношению друг к другу редко высказывались вслух, тем более многословно, это считалось плохим тоном. Хороший тон был — дать понять. Дать понять тем, что человека переставали приглашать в гости, не приходили к нему, сухо с ним здоровались или не здоровались совсем, но это уже в самых крайних случаях. Кроме того, в каждой компании был человек, который не стеснялся. Он и произносил в лицо осуждение тому, кто, по общему мнению, этого заслужил. К такому не стеснительному относились с уважением: он может!

Интеллигентность обозначала и товарищество, взаимопомощь и совет... И еще была такая черта как доверие.

Кодекс интеллигентности никогда и нигде не был написан, но понятен был всем, кто хотел его понять, тот и знал, что такое хорошо и что такое плохо, что можно, а чего нельзя. Именно потому, что интеллигентность предусматривала мораль поступка и образа жизни, она и не была сословностью, и граф Толстой был интеллигентом, и мастеровой был им...».

Интеллигент был воплощением идейности, просвещенности, духовности, непрерывного самосовершенствования, личной нравственной ответственности перед обществом за свои действия и поступки, которые при этом должны были отличаться тонкостью и деликатностью.

**Речевой этикет в дореволюционной России.** Кроме общепринятых обращений господин и госпожа существовали и другие формы. Слово товарищ — очень старое, оно имело много значений: соратник, соучастник похода или торгового путешествия. Из косвенного значения «спутник», которое было в ходу уже в старину, например, боярин (такой-то) со товарищи, выработалась должностная дореволюционная терминология: товарищ прокурора, товарищ министра, то есть помощник, заместитель министра. После революции слово товарищ употреблялось по отношению к товарищам по партии, по классу. В конце 30-х годов, во время Отечественной войны и после нее, слово товарищ стало использоваться как общепринятое обращение.

Столь же интересна жизнь слова гражданин, употребляющегося в роли обращения. До конца XVIII века использовалось слово гражданин в значении «житель города». Затем значение слова претерпело изменения. В начале XIX века, наряду с прежним значением, оно стало употребляться и в значении «член общества». Император Павел попытался вывести из употребления в России слово гражданин после Великой французской революции, стремясь противопоставить манеры русского монархического общества манерам революционной Франции. В XIX веке слово гражданин обозначает человека, приносящего пользу обществу, подчиняющего личные интересы общественным.

### **В русской армии обращения четко регламентировались:**

*Ваше Высокопревосходительство* — обращались к полным генералам;

*Ваше Превосходительство* — к генерал-лейтенантам и генерал-майорам, если они не имели княжеского и графского титула; с прибавлением к чину слова господин: господин полковник или господин капитан — обращение к начальникам и старшим из штаб- и обер-офицеров со стороны прапорщиков и кандидатов на классную должность;

*Ваше Высокоблагородие* — обращение к штаб-офицерам и капитанам со стороны прочих нижних чинов;

*Ваше Благородие* — обращение к обер-офицерам со стороны нижних чинов;

*Ваше Сиятельство* — к офицерам, имевшим графский или княжеский титул.

Нижние чины обращались к начальникам и к старшим из нижних чинов: господин подпрапорщик, господин фельдфебель, господин унтер-офицер. Начальники и старшие, обращаясь к подчиненным и младшим офицерам, именовали их по чину или по чину и фамилии. Нижних чинов они называли просто по фамилии, кроме старших боцманов и кондукторов флота, которых называли по званию.

Обращения к чинам гражданским во многом совпадали с принятыми в армии:

*Ваше Высокопревосходительство* — обращались к действительным тайным советникам;

*Ваше Превосходительство* — к тайным и действительным статским советникам;

*Ваше Высокоблагородие* — к чиновникам 8—5 ступени;

*Ваше Сиятельство* — к чиновнику, имеющему графский или княжеский титул;

*Ваша Светлость* — к чиновнику из княжеского рода.

Исконно русским, традиционным, является обращение на ты. Многие века русские люди так говорили со всеми: близкими, старшими по возрасту, вышестоящими на общественной лестнице. Таковы обращения в сказках, в молитвах к Богу, царю.

В XVIII веке, когда усилиями Петра I в России утверждается европейский стиль поведения, в русском языке появляется обращение на вы, заимствованное из западноевропейских языков. Обращение во множественном числе к одному человеку имело первоначально особый смысл: ты один стоишь многих. Этим как бы подчеркивалась особая вежливость друг к другу. Попад в Россию, европейская форма на вы стала смешиваться с привычными, собственно русскими формами на ты. Сначала, да и позднее — в XIX веке, — столкновение вы и ты было причиной многих курьезов, комичных и нелепых речевых ситуаций.

Ревнителю чистоты русского языка, активные противники всяческих заимствований выступали против вежливого европейского вы. В. И. Даль

назвал такое обращение «искаженной вежливостью», а для убедительности своей позиции привел пословицу: «Лучше по чести тыкать, нежели с подвохой выкать».

Революция 1917 года резко изменила не только социально-экономическую жизнь в России, но и вторглась в старый быт и этикет, нарушив гудком бронепоезда «патриархальную тишину» «голубой Руси». Новые пролетарские правила этикета чаще всего исходили из принципа «от противного», в соответствии с революционной идеей – «кто был никем, тот станет всем». Ломке подвергся и светский этикет столичной жизни, и старосветские нравы русской глубинки.

**Выводы.** В допетровскую эпоху на Руси в основе традиций, обрядов, норм поведения лежала православная мораль. Убедительным примером тому может служить «Домострой», который устанавливал строгую иерархию в отношениях между людьми и требовал точного соблюдения определенных циклов и организации жизненных процессов, как семьи, имения, так и города и государства.

Жизненный уклад России резко меняется в бурную эпоху Петра, который преследовал следующие цели: приобщение русской женщины к общественной жизни по примеру западных стран; приучение высших классов русского общества к формам обхождения, распространенным в Европе; и, наконец, слияние различных классов и их смешение с иностранцами, последнее ему осуществить не удалось.

Этикет девятнадцатого века приобретает светский, открытый характер. В это время появляется новый для России вид этикета – дуэльный. Дуэльный поединок в России был и делом чести, и сословной привилегией, и прихотью молодой аристократии.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Дайте характеристику будничного и праздничного поведения в Древней Руси
2. Назовите памятник православной морали средневековой Руси
3. Определите роль «Юности честное зерцало...» в светском воспитании дворянской молодежи.
4. Перечислите участников «дуэли четырех»

#### **Основная литература:**

1. Домострой <http://lib.pravmir.ru/library/book/1976>
2. История развития этикета в России <http://cribs.me/etika-i-estetika/istoriya-razvitiya-etiketa-v-rossii>
3. Правила русской дуэли [http://www.koryazhma.ru/articles/all/russian\\_duel\\_rules.asp](http://www.koryazhma.ru/articles/all/russian_duel_rules.asp)

#### **Дополнительная литература:**

1. Горбатова А.В. , Елескина О.В. Деловая этика: учебное пособие. – Кемерово: Кузбассвуиздат, 2007
2. Фомичев С.А. Грибоедов. Энциклопедия. – СПб.: Нестор-История, 2007

### Тесты

- 1. В какие часы было принято делать визиты в Древней Греции:**
  - А) в утренние;
  - Б) в обеденные;
  - В) в вечерние
- 2. Без чего ни один уважающий себя грек не мог появиться на улицы:**
  - А) без шляпы;
  - Б) без палки;
  - Г) без прически
- 3. Кто из ниже перечисленных философов сформулировал определение воспитанного грека как «...гражданин Греции – это человек, все движения которого плавны, речь спокойна, нетороплива и приглушена»**
  - А) Архимед;
  - Б) Диоген;
  - В) Аристотель;
  - Г) Платон
- 4. Что в Древней Греции считалось проявлением «дурного тона»**
  - А) приветствовать друг друга жестом;
  - Б) кланяться или кивать головой в знак приветствия;
  - В) произносить слово «хайре» (возрадуйся);
  - Г) произносить слово «желаю здравствовать»;
  - Д) произносить слово «трудись и преуспевай»
- 5. К какому предмету одежды Древние Египтяне испытывали особо трепетное отношения:**
  - А) к схенти (набедренная повязка);
  - Б) к ювелирным украшениям;
  - В) к сандалиям;
  - Г) к парикам;
- 6. В Древнем Египте правила вежливости обязывали хозяина дома встречать гостей:**
  - А) в доме;
  - Б) в саду;
  - В) у ворот;
- 7. В Древнем Египте в знак уважения и благодарность за визит от имени хозяина слуги должны были преподнести каждому из гостей;**
  - А) ювелирное украшение;
  - Б) раба;

В) цветок лотоса

**8. Во время пира у египтян была традиция демонстрировать своим гостям:**

А) свое богатство;

Б) музыкальные инструменты имеющиеся в доме;

В) саркофаг с мумией

**9. Какого цвета не могла надеть тогу матрона Рима:**

А) желтого

Б) коричневого;

В) зеленого

Г) белого;

Д) лилового

**10. Этикет Средневековья нередко называют этикетом жестов. Что обозначал поднятый вверх большой палец:**

А) просьбу о прощении;

Б) духовность и божественность;

В) враждебность

**10. Какой из ниже перечисленных приборов появился самым последним ( в XII в.)**

А) ложка;

Б) кубок;

В) нож;

Г) вилка

## **Радел II. Национально-культурные особенности этикета**

**Лекция № 4. Особенности национального этикета в странах Западной Европы.**

**План лекции:**

1. Национальный этикет Германии.

2. Этикетные традиции Италии.

3. Особенности национального этикета Франции.

4. Национальный этикет Испании

5. Английский этикет – правила и особенности

6. Современные тенденции скандинавского этикета

В каждой стране и у каждого народа существуют традиции и обычаи общения и этики. Важны ли они при встрече представителей разных

культур? Существуют две точки зрения на этот счет. Обе признают наличие национальных особенностей. Согласно первой точке зрения интенсивность делового общения в современном мире приводит к «размыванию» национальных границ, формированию единых норм и правил. Развитие международных связей, обмена в области культуры, науки, образования ускоряют процесс. В результате, например, японец или китаец, получивший образование в США, воспринимает особенности американского мышления и поведения. По мере развития цивилизации, процессы, связанные с проникновением национальных стилей общения, формированием многих единых параметров ведения переговоров, играют всё большую роль.

Представители второго направления, напротив, склонны отводить национальным особенностям одно из центральных мест в международном общении и, в частности, на переговорах, составляющих основу этого общения. Они полагают, что трудности на переговорах возникают в связи с различием в ожиданиях, которые в свою очередь, обусловлены различиями культур. Наибольшее влияние на человека оказывают ценности, традиции, обычаи и т.д., усвоенные в детстве, т.е. те, которые имеют именно национальную основу. К данному аргументу добавляется другой. В международный бизнес активно включается всё большее число людей, часто не обладающих опытом международного общения. Они вносят значительный элемент национальной специфики.

Шведский исследователь К. Йонссон отмечает, что обычно при значительном совпадении интересов сторон, т.е. при сотрудничестве, национальные различия не замечаются, но стоит возникнуть конфликту, как они начинают играть важную роль.

Но национальные особенности влияют на деловые отношения не только при конфликте сторон. Например, одна западноевропейская фармацевтическая компания решила поставить партию нового болеутоляющего препарата в Арабские страны. Препарат хорошо раскупался на европейском континенте, что позволило компании рассчитывать на успех. Для рекламы в Европе использовались 3 картинка: на первой изображена женщина, кричащая от боли, на второй – она же принимала лекарство, на третьей – после приёма препарата боль прошла, и она изображалась в расслабленном, спокойном состоянии. Рекламу, которая не требовала пояснений, решили оставить. Через некоторое время обнаружили, что препарат вообще не покупается в Арабских странах. О том, что там читают справа налево, разумеется, знали, но о том, что это относится и к картинкам, просто не подумали. Без учёта культурной специфики смысл рекламы оказался прямо противоположным: женщина принимает предлагаемое лекарство, после чего кричит от боли.

Итак, участники международного общения придерживаются единых норм и правил, тем не менее, национальные и культурные особенности могут оказаться весьма значительными при деловых отношениях. Прежде чем

описать национальные особенности необходимо сделать несколько пояснений:

1. Под национальными особенностями понимаются стили, типичные скорее для тех или иных стран, а не определённых национальностей.

2. Необходимо учитывать, что практически невозможно «абсолютно объективно описать» национальный стиль делового общения. Всегда работают устоявшиеся стереотипы национальных черт тех или иных народов.

Национальный стиль – это наиболее распространенные, наиболее вероятные особенности мышления, восприятия поведения. Они не будут обязательными чертами, характерными для всех представителей описываемой страны, а только типичными для них. Знание национальных особенностей может служить своеобразным путеводителем, ориентиром возможного поведения партнёра.

**Немцы** убеждены, что жизнь делится на две части: публичную и частную. Публичная жизнь включает в себя работу, политику, бизнес. А личная жизнь – это семья, друзья, хобби и отдых. Поэтому, что уместно в одной жизни, недопустимо в другой. И часто получается, что на людях – показная благопристойность, а дома – всевозможные чудачества.

Формальные правила этикета в Германии очень просты. Принятой формой обращения в Германии является «вы». Немец никогда не обратится, особенно к малознакомому человеку, на «ты». При первом знакомстве к собеседнику принято обращаться «гerr» и «фрау» с добавлением фамилии. Позднее, если у вас обнаружатся общие интересы или общие знакомые, к вам обратятся по имени и фамилии. И только по прошествии месяцев или лет возможно обращение на «ты». Но нужно быть готовым к тому, что немцы очень неохотно переходят на дружескую ногу. Это свидетельство их вечной серьезности, в том числе, и в дружбе. Немцы предпочитают делать все, не спеша, постепенно.

В официальном обращении в Германии принято называть титул каждого, к кому вы обращаетесь. Если звание человека вам неизвестно, то можно использовать слово «доктор» (например, «гerr» доктор), поскольку оно применимо почти к каждому образованному человеку.

Четкое деление на личное и публичное является залогом того, что в личной, частной жизни немцы открыты и искренни. Немцы не слишком любезны в общении, так как считают это ненужным изыском, с иностранцами держатся довольно замкнуто и не спешат сблизиться с незнакомыми людьми, но если вам удалось перейти с немцем на «ты», значит теперь вы друзья.

Немцы пожимают друг другу руки при каждом удобном случае, рукопожатие – обязательный элемент их жизни. Руки принято пожимать при встречах и расставаниях, при приезде и отъезде, в знак согласия и несогласия тоже. В знак дружеского расположения руку удерживают, как можно дольше.

Отвечая на телефонный звонок, немец обычно называет свое имя – это устная замена рукопожатия.

Немцы относятся к жизни с невероятной серьезностью, поэтому весьма неодобрительно отмечают любые проявления легкомыслия, всякие случайности и неожиданности. По этой же причине все их разговоры серьезны и значительны: они с наслаждением обсуждают всяческие проблемы, болезни, стрессы, перегрузки на работе и другие животрепещущие темы.

На вопрос - «как поживаете?», в Германии принято отвечать обстоятельно, не упуская ни одной детали, подробно рассказывать о своих проблемах дома и на работе, о здоровье, детях и так далее. Если вы не хотите выслушивать подобные отчеты, не задавайте такие вопросы.

В Германии считается абсолютно недопустимым словесное оскорбление другого человека. Это, как правило, приводит к разрыву отношений.

По своей природе немцы просто не в состоянии простить неправду или ошибку. Их непоколебимая уверенность в своем праве вмешиваться во все, делает их непримиримыми к чужому мнению, если оно отличается от их собственного. И о своем несогласии немец заявит сразу, причем, может сделать замечание, не очень выбирая форму изложения.

Для немецкого этикета характерна пунктуальность и четкость. О встречах принято договариваться заранее, о невозможности прийти или возможном опоздании необходимо предупреждать с извинениями. Если вас пригласили в гости или на ужин в ресторан, будет хорошим тоном прийти с подарком. Это могут быть цветы для дамы или различные сувениры. Приглашение домой в Германии считается знаком особого уважения.

В ресторане по приходу принято приветствовать всех, находящихся около вас людей, даже незнакомых, пожеланием приятного аппетита. При расчете в ресторане нужно добавить 15% к счету в качестве чаевых. Если вы расплачиваетесь наличными, то забирать из сдачи принято только банкноты, а монеты остаются официанту.

**Особенности немецкой кухни.** Немецкая кухня чересчур насыщена жирами и углеводами. Едят немцы много, в основном, это всевозможные булочки, хлебцы с сосисками и колбасками. Немецкий завтрак состоит, в основном, из апельсинового сока, свежего кофе (ни в коем случае не растворимого), хлеба с джемом, а для любителей плотно позавтракать – еще и ветчина, салями, сыр.

Хлеб в Германии – самых разнообразных форм, размеров и оттенков. Особой популярностью пользуется хлеб с отрубями, как самый полезный. В стране выпекается и продается около 200 различных сортов хлеба. Хлеб – от ржаного до пряника, от черного хлеба до крендельков – сам по себе, является отдельным блюдом.

В полдень в Германии нужно бросить все и идти обедать. На обед полагается горячая еда из нескольких блюд. На первое обычно едят бульоны

с яйцом, клецками, рисом и помидорами, суп-лапшу, суп-пюре из гороха, цветной капусты, кур и дичи, иногда хлебный или пивной суп. На второе – свинину, кур, а в качестве гарнира больше всего немцы любят картофель. На десерт – взбитые сливки, кремы, желе, муссы, кондитерские изделия с заварным или масляным кремом, фрукты в сиропе.

На ужин (обычно с 18 до 19-30) едят бутерброд с чем-нибудь холодным, хотя вполне можно заказать себе и горячую пищу. После ужина и обеда принято пить кофе с молоком, сливкам или просто черный. А перед самым отходом ко сну немцы могут себе позволить съесть что-нибудь, но немного, на всякий случай, чтобы ночью не застигло чувство голода.

Германия – один из трех главных производителей пива в мире. Пиво для немцев, это образ жизни! Пиво всегда подают охлажденное, с большой шапкой пены. Не рекомендуется пить пиво второпях - по неписанным правилам нужно подождать, пока пена осядет, а она может держаться до восьми минут. Огромным спросом у немцев пользуются и превосходные немецкие вина.

**Итальянцев** принято считать веселыми и жизнерадостными. Они по природе очень любознательны и проявляют огромный интерес к чужим обычаям. Они любят читать и слушать рассказы о жизни других народов и часто ездят в отпуск за границу, дабышний раз удостовериться в том, что им уже известно: их собственная страна — лучшая в мире, поскольку в ней есть все необходимое для жизни: солнце, вино, еда и футбол.

Итальянцы очень любят родные места и с трудом отрываются от них. В большинстве регионов есть собственный местный диалект, значительно отличающийся от итальянского и структурно, и лексически. Жители Италии в первую очередь считают себя и друг друга римлянами, миланцами, сицилийцами или флорентийцами, а уж потом итальянцами. «Откуда вы родом?» — для итальянца не праздный вопрос, он требует обстоятельного ответа. Итальянец точно знает, откуда он родом.

Итальянцы — очень воспитанные люди и с хорошими манерами. Слова «спасибо», «пожалуйста» можно услышать в Италии на каждом шагу. Большое значение они придают приветствиям, которые всегда сопровождаются рукопожатиями и поцелуями. Таким образом они выражают бурную радость при встрече знакомых, даже если расстались с ними совсем недавно.

Итальянец непременно расцелует вас в обе щеки, причем у мужчин это тоже принято. А рукопожатие несет в себе определенный символ: оно показывает, что руки, тянущиеся друг к другу, безоружны.

При встрече со знакомыми в Италии принято сначала спрашивать о здоровье детей, а потом уже об их самочувствии. Итальянцы очень приветливы, они часто называют друг друга «дорогой, дорогая» и «милый, милая» даже при шапочном знакомстве.

Слово «чао» в Италии является универсальной формой, как приветствия, так и прощания. Незнакомых называют «синьор» и «синьора».

Женщине говорят «синьора», даже если фактически она «синьорина» (незамужняя).

При общении очень часто пользуются профессиональными титулами. «Доктор» — вовсе не обязательно врач, а любой человек с высшим образованием; «профессорами» называют всех учителей, а не только университетских преподавателей; «маэстро» — величают не только дирижеров и композиторов, но и людей других специальностей, даже тренеров по плаванию; «инженер» — очень почетный титул, отражающий высокий статус людей с инженерным образованием.

Итальянцы не часто говорят «извините»: если они не чувствуют за собой вины, то и извиняться нечего.

В Италии пунктуальность не считается обязательным качеством, а время всегда называют приблизительно. Не то, чтобы опоздания в Италии приветствовались, но, во всяком случае, к ним относятся терпимо. Позволительным считается опоздание на 15 минут, а на полчаса опаздывать уже недопустимо.

Очень много внимания итальянцы уделяют своему внешнему виду. Итальянцы всегда замечают, как одеты другие, особенно иностранцы (по их мнению, все они одеты плохо).

Итальянцы — народ щедрый, но к их щедрости надо относиться с опаской, поскольку ни один подарок не делается в Италии без умысла. Жизнь и власть итальянцев базируются на системе подарков и услуг. Если вы приняли от итальянца подарок, это означает, что вы должны будете отплатить дарителю какой-то услугой. Поэтому, если один итальянец подбросил другого на вокзал или устроил к хорошему окулисту, рано или поздно он потребует вознаграждения.

**Особенности итальянской кухни.** Итальянцы очень любят вкусно поесть, а особенно поесть в компании своих родственников, друзей, приятелей. Энтузиазм итальянцев не знает границ, когда речь заходит об устройстве совместного приема пищи. Сперва идут «закуски», как правило, не меньше пяти, потом первое блюдо — широкий выбор макаронных и рисовых блюд, затем второе блюдо — мясо или рыба с гарниром из овощей; потом сыр и, наконец, десерт, который завершает кофе «эспрессо».

Трапеза может длиться от двух до пяти часов. После обеда итальянцы не прочь вздремнуть часок-другой, чтобы прийти в себя перед ужином.

В Италии каждому сезону соответствуют свои деликатесы. Так, в конце лета итальянцы всей семьей готовят томатный соус, в сентябре отправляются за грибами, в октябре собирают виноград, в марте — листья одуванчика, придающие неповторимый аромат зеленому салату. Секрет итальянской кухни состоит не только в том, что ингредиенты свежие и качественные, но и в том, что все итальянцы, как женщины, так и мужчины, — отменные кулинары. Готовить они учатся с детства.

Итальянцы занимают одно из первых мест в мире по потреблению виски — в итальянских барах, как правило, ассортимент виски богаче, чем в

шотландских пабах. Среди молодежи все большей популярностью пользуется пиво, особенно крепкое, импортное. Но что у итальянца в крови, так это вино.

Каких только вин нет в Италии: от темно-красных, пенистых, до белых, искристых. Обычно итальянцы пьют молодое вино местного производства, и тот факт, что лучшие итальянские вина почти не известны за рубежом, позволяет держать цены на разумном уровне. Выбор вин необыкновенно широк, и у каждого свой особый вкус и аромат.

Пьют итальянцы только за едой, но это вовсе не значит, что они себя ограничивают. Еде предшествует аперитив, к каждому блюду положено свое вино, а на десерт — шампанское.

**Французы** — старейшая и самобытнейшая нация в Европе, с богатой историей и культурным наследием. Французы — народ сдержанный, разумный и расчетливый. Они очень приветливы и вежливы, но никогда не скажут правды вам в лицо.

Французы, как правило, учат и знают иностранные языки, но крайне неохотно разговаривают на них с иностранцами. Большинство французов не любят английскую речь, поэтому, если вы не знаете французского языка, лучше сразу сказать, что вы иностранец. Французы очень чувствительны к ошибкам во французском языке.

Общепринятой формой приветствия является легкое рукопожатие. О встречах следует договариваться заранее. Опоздание считается проявлением невежливости. Однако общее правило таково: чем выше статус гостя, тем больше допускается опоздание. Приглашение в гости на обед означает особое расположение к вам

Только после разговоров на нейтральную тему можно переходить к главному, иначе это посчитают дурным тоном, французы не любят с ходу затрагивать главный вопрос, это особенно важно учитывать при ведении деловых переговоров.

В целом, поведение французов очень разнообразно. Они изящно отстаивают свою точку зрения, свою позицию, но не склонны к торгу. Разговор начинают быстро и непринужденно, к тому же скорость речи французов одна из самых быстрых в мире.

Для французов огромное значение имеет образование, общий уровень знаний, эрудиция. Они по праву гордятся своей культурой. Хорошее знакомство с историей, философией, искусством высоко ценятся. Соответственно, и подарки, отвечающие интеллектуальным запросам или чувству прекрасного, будут хорошо восприняты (например, книги или альбомы по искусству). Хотя коробка конфет и цветы для хозяйки будут тоже уместны.

Трапеза должна обязательно сопровождаться интересной беседой. Французы за столом предпочитают говорить о культуре, искусстве и о французской кухне — национальной гордости каждого француза. У французов не принято за столом произносить пространные тосты. Не

принято чокаяться бокалами. Традиционно обед у французов начинается в 18.00-19.00, так что если вас пригласили на обед, знайте, что вас ожидают именно к этому времени.

**Особенности французской кухни.** Кулинария — особая гордость французов. Названия сотен блюд пришли к нам из французского языка: котлеты, соус, майонез, омлет, антрекот — все это слова французские. Но вот пресловутая любовь французов к лягушачьему мясу — явное преувеличение. Лягушатина действительно присутствует в богатом спектре блюд французской кухни, но повседневным блюдом француза ее никак не назовешь. Несколько чаще употребляются в пищу виноградные улитки с зеленью и пряностями (которых иногда бывает так много, что вкуса улитки и не различишь).

Во всем мире говорят о французской кухне, как о самой разнообразной и изысканной. К тому же, почти каждый регион Франции, каждый город, каждый ресторан обладает своим собственным неповторимым набором блюд. Франция производит более 300 различных сортов сыра, известных во всем мире.

Характерная особенность питания французов — обилие на обеденном столе овощей и корнеплодов. Картофель, различные сорта лука, стручковая фасоль, шпинат, капуста разных сортов, помидоры, баклажаны, сельдерей, петрушка, салаты — далеко не полный перечень овощей, из которых готовят салаты, закуски, гарниры.

Жители южных районов Франции имеют свои излюбленные блюда, отличающиеся остротой благодаря применению в больших количествах специй (чеснока и лука). Жители Эльзаса — любители свинины и капусты. Жители прибрежных районов не мыслят свое питание без блюд из продуктов моря.

Региональные отличия в питании ощущаются даже в различном отношении к жирам: на севере любят сливочное масло, на юге — оливковое. У каждой местности Франции — свои фирменные блюда: печеночные паштеты; байоннские окорока; сосиски и бобы в горшочке («тулуза»); томаты по-провансальски.

Холодные блюда и закуски — огурцы фаршированные, салаты овощные, салат из сельдерея и другие.

Первые блюда — супы-пюре из лука-порей с картофелем, луковый суп, запавленный сыром, прозрачные супы на говяжьем бульоне, запавочные супы, солянки, провансальский рыбный суп, уха.

Вторые блюда — бифштекс с жаренным во фритюре картофелем и бифштекс с кровью со слегка поджаренной корочкой и почти сырой внутри. Эти два блюда — олицетворение французской кухни. Французы любят, чтобы мясо было не пережаренным, в нем должен сохраняться розовый сок. Распространено рагу из белого мяса под белым соусом.

Французы очень чувствительны ко всякого рода, вкусовым нюансам. Поэтому, если предстоит угощение в виде блюда из мелкой дичи, ее

необходимо выдерживать в течение нескольких суток на воздухе, А мясо кабана, косули следует обязательно мариновать. В супы и соусы французы опускают небольшие пучки трав из петрушки, чабера, лаврового листа. Перед подачей к столу пучок из пищи извлекают.

В числе вторых блюд — морская и пресноводная рыба (треска, камбала, палтус, скумбрия, щука, карп), морепродукты — креветки, лангусты, морские гребешки.

Французы — подлинные гурманы по части соусов, которые обязательно подаются не только к мясным и рыбным вторым блюдам, но и к салатам, различным холодным закускам.

После второго блюда на стол подается сыр, причем сразу нескольких сортов. Запивать сыр можно только белым или красным вином, а ни в коем случае не соком или кока-колой.

Десерт — свежие фрукты и ягоды, фруктовые салаты, кондитерские изделия, особенно с ореховыми начинками типа пралине, мороженое с фруктами и печеньем, боуль, десертные коктейли.

Распорядок питания французов предусматривает два завтрака. Первый завтрак — фруктовые и овощные соки, яйца, сыр, масло, омлеты (с вареньем, ветчиной, сыром, грибами, зеленью, фаршированными помидорами и другими гарнирами). Второй завтрак (в 12 часов) — холодные закуски из продуктов моря и рыбы, мясо домашней птицы, фаршированные или тушеные овощи, горячие блюда несложного приготовления.

Обед (с 18 до 19 часов) — любые закуски европейской кухни, супы, вторые блюда.

Франция — ведущий мировой производитель вин, и французы очень гордятся своими марками этого чудесного напитка. Насчитывается около 300 различных сортов винограда, используемых в производстве вин.

Шампанское вывел аббат Дон Периньон в результате многочисленных опытов по селекции и смешиванию. Шампанское производят в двух основных областях провинции Шампань — Монтань де Реймс, где выращивают превосходный виноград Пило Нуар и Коте де Блаи, где доминирует сорт «шардоне». Фирмы, производящие шампанское, до сих пор составляют элиту винной промышленности.

Коньяк — крепкий алкогольный напиток, который относится к одному из типов виноградного бренди. Он приготавливается из коньячного спирта, полученного перегонкой из неспиртованных молодых и здоровых вин белого винограда с последующей выдержкой отгона в дубовых бочках. Сходный по названию арманьяк — это уже другой тип, с более густой, чем у коньяка, консистенцией. Вкус его менее изысканный, к тому же он более сухой. Коньяк производится в определенном и ограниченном законом районе города Коньяк, находящегося на юго-западе Франции, в 500 км от Парижа.

**Испанцы** — народ шумный, неорганизованный и непредсказуемый. Они сами не знают, как они себя поведут в следующую минуту. Испанцев мало волнует, что другие думают о них. В большинстве своем испанцы

уделяют манерам меньше внимания, чем другие нации. Они, конечно, рассчитывают на то, что дети их будут вести себя прилично на людях, но при этом их не ругают.

Они вечно опаздывают или просто не являются на встречи, которые они же сами и назначают, и не спят, если не считать сиесты. Сиеста — два часа послеобеденного сна (15.00—17.00). Это самое любимое и «святое» занятие испанцев. Всякого, кто во время сиесты оказывается на ногах, считают ненормальным. В часы сиесты практически невозможно найти ни одного открытого магазина, ни вообще людей на улице. Страна как будто замирает.

На всякий вопрос личного характера они лишь пожимают плечами, поскольку с их точки зрения это не имеет никакого значения. В то же время у них страсть к беспардонным нравоучениям, так что — не удивляйтесь.

«Извините» или «спасибо» — редко звучащие на улицах слова. Никто не ждет от вас слова благодарности или извинения за незначительный проступок. Испанцы считают, что все это жеманство. Они не скрывают своего удовольствия, но и неудовольствия скрыть не пытаются.

Обращение испанцев друг к другу, вероятно, самое простое во всем мире. В испанском языке вежливое обращение «вы» сосуществует с менее формальным «ты», но, будучи представленными, испанцы напрочь забывают о вежливом «вы». Тем не менее, обращение на «ты» неприемлемо по отношению к пожилым дамам и важным персонам. А обращение «вы», произнесенное с издевкой, может быть большим оскорблением. Оно дает понять адресату, что он ведет себя не лучшим образом. В Испании принято при встрече не только пожимать женщинам руку, но целовать их в обе щеки.

Обращения «дон» и «донья», добавленные к именам, являются выражением глубокого уважения. Эти формы обращения применяются по отношению к академикам, врачам, юристам и другим людям с высшим образованием, а также являются признаком благородного происхождения.

Испанцы любят знакомиться, они обожают своих друзей, старых и новых, и потому назначают бесконечные встречи в кафе, ресторанах, барах и т. д., чтобы вместе позавтракать, пополдничать, пообедать, выпить кофе, поужинать, выпить кофе на ночь, выпить еще кофе на ночь и еще кофе на ночь. То, что в девяноста восьми случаях из ста на подобные встречи никто не является, считается нормой. Непунктуальность — это общая черта испанцев.

Самое главное слово в лексиконе испанцев — это «маньяна» (обычно сопровождаемое пожиманием плечами). О том, какой смысл вкладывал испанец, это слово произнесший, можно только догадываться. Оно может означать все что угодно: «завтра», «как-нибудь завтра», «послезавтра», «на следующей неделе», «через неделю», «в следующем месяце», «в следующем году», «позже», «как-нибудь», «никогда» или «ни за что».

Поскольку испанцы никогда никуда не торопятся, то и о делах своих они могут рассказывать вам часами. Старинной испанской традицией

является вечерняя прогулка по городу с целью повидать друзей, как и ее неизбежное следствие — праздная беседа. Испанцы предаются разговорам в любом месте и в любое время.

Неприличным считается прерывать собеседника или намекать ему на то, что у вас другая встреча. Не оскорбляйте испанцев, поскольку в противном случае поток ругательств будет не остановить.

**Особенности испанской кухни.** Если вы решили устроить званый ужин, то приглашайте своих испанских друзей за два часа до начала. Избегайте горячих блюд, поскольку, если так случится, что ваши гости придут вовремя, они будут долго рассказывать, как им это удалось, и горячее блюдо все равно станет холодным.

Поскольку испанцы не любят говорить о времени и никогда ничего не планируют, о часе обеда или ужина можно только догадываться. Если вы приглашены в гости, принесите с собой букет цветов или что-нибудь сладкое.

В Испании не принято сразу принимать, приглашение на обед или ужин. Оно, скорее всего, является простой формальностью. Соглашайтесь только после третьего приглашения, тогда вас, наверняка, зазывают искренне. Не принято также приходить в точно назначенное время, нужно опоздать на 15-20 минут. Ужинают испанцы обычно, начиная с 21.00. Испанские рестораны никогда не закрываются раньше 3.00.

Именно непунктуальность испанцев лежит в основе того, что их национальным блюдом является паэлья — смесь из жареного цыпленка, вареной рыбы, полусырого кальмара, сырых креветок, помидоров, гороха, красного перца, зеленого перца, шафрана и риса. Никто не знает, какой, собственно, у паэльи должен быть вкус. Так что никто не жалуется, если она вдруг окажется недоваренной или переваренной.

Все необходимые ингредиенты паэльи могут быть приготовлены заранее, а потом лежать в ожидании гостей. И когда, наконец, те объявятся, за каких-то двадцать минут, пока гости поглощают «гаспаччо» (холодный суп из помидор, лука, огурцов, хлеба, оливкового масла и чеснока), можно успеть приготовить паэлью.

Испанцы потребляют огромное количество жареной рыбы, креветок, запеченной свинины, жареного кальмара, запеченных на решетке сардин, запеченных на шампуре цыплят, жареного перца, жаренных на решетке анчоусов и запеченных на шампуре осьминогов, а также копченого окорока без соуса, который здесь не пользуется большой популярностью.

Обычно день начинается со свежесдобитого хлеба, который испанцы обмакивают в оливковое масло с чесноком, и черного кофе, зачастую с каплей бренди или анисовой настойки. Дети обычно завтракают «чурро» (крендельки из теста), которые они обмакивают в густой горячий шоколад.

На обед (который никогда не бывает раньше трех часов) обычно подается пазлья или картофель фри. Этот картофель тоже можно назвать

национальным блюдом именно потому, что и его можно приготовить заранее, а затем только бросить в кипящее оливковое масло, когда гости начнут жаловаться на голод. Картофель едят абсолютно со всем, включая и паэлью.

Распространенным кушаньем является любая легкая закуска от оливок и яйца под майонезом до копченой колбасы и жареной козлятины, которая подается в течение всего дня в большинстве баров.

Выпивать испанцы начинают в два часа утра и делают это в ночных клубах до открытия большинства контор, то есть до 10.30 утра. Особой популярностью пользуется ледяное пиво, джин с тоником, холодное белое вино, ледяное красное вино.

**Англичане.** С первого взгляда англичане кажутся людьми сдержанными и невозмутимыми. Буквально с рождения английских детей учат не проявлять своих истинных чувств и подавлять любую несдержанность, дабы случайно кого-нибудь не обидеть. Наблюдая за старшими, дети видят, что те очень часто говорят одно, а делают совсем другое. Поэтому англичане практически никогда не говорят того, что думают.

У англичан, в отличие, например, от американцев, излюбленное занятие — жаловаться. Их не устраивает буквально все: собственное здоровье, правительство, бюрократы, цены на продукты, молодежь, старики... С важным видом, кивая и чувствуя единение в общем недовольствии с другими, они ворчат обо всем на свете, пока, наконец, не соглашаются дружно, что все вокруг очень плохо, и как-то улучшить положение вещей совершенно невозможно.

В разговоре англичане используют огромное количество банальностей, чтобы поддержать беседу или же прикрыть собственное нежелание говорить что-либо конкретное по тому или иному вопросу. Переходя от одного клише к другому, опытный собеседник может избежать как излишней категоричности, так и чрезмерной расплывчатости собственных суждений, каков бы ни был предмет разговора.

Погода у англичан — не только самая предпочтительная тема для разговора, она служит еще и для того, чтобы заполнять паузы в беседе. Лишившись погодной темы, англичанин во время беседы чувствует себя практически безоружным.

Шутки у англичан чаще всего чрезвычайно мудреные. Порой смысл такой шутки уловить практически невозможно. Поскольку англичане редко говорят то, что думают, и вообще имеют склонность умалчивать и недоговаривать, их юмор отчасти основан как раз на некотором выпячивании этой грани английского характера. Суховатая полуулыбка, с которой встречают хорошо рассчитанную недомолвку, — весьма характерное для англичанина выражение лица. Здесь любят иронию и ожидают того же от других.

Главными в общении англичан друг с другом являются слова, выражающие просьбу, благодарность и, самое главное, извинения. Человеку со стороны довольно трудно сразу освоить необходимый набор английских формул вежливости. Однако если же вы не произнесете нужного количества слов благодарности или сожалений, англичане наверняка тут же занесут вас в список людей «неприятных», то есть тех, кто недостаточно любезен и вежлив, и уж потом выбраться из этого списка будет, ох, как непросто.

Кстати, старайтесь избегать излишней жестикюляции при общении с англичанами. Это считается признаком театральности, а значит, неискренности. Исключительно невоспитанным считается разговаривать, сунув руки в карманы. Руки всегда должны быть на виду.

Жестами англичане обычно пользуются только в том случае, если это абсолютно необходимо — например, когда показываешь дорогу (указательный палец правой руки вытянут). Или же, если они упорно отстаивают свою позицию (указательный и средний пальцы правой руки подняты и изображают букву «V»). Применяя в общении жест «V» (victory), следите за тем, чтобы ладонь была повернута от себя. В противном случае этот жест приобретает неприличный смысл.

Неприличным считается обращаться к незнакомым людям, пока вы им не представлены. При приветствии и обращении принято использовать дворянские титулы, даже в кругу близких знакомых. Хотя все большее распространение приобретает «американская» привычка называть друг друга по имени. Не принято при встрече целовать дамам руку. Во время общения избегайте прикосновений, за исключением рукопожатия.

В общественных местах ни в коем случае не смотрите на других людей. Англичане избегают зрительного контакта, считая это неприличным. Рукопожатиями англичане стараются обмениваться легко и быстро. Со знакомыми вполне можно вообще здороваться за руку раз в год. Англичане предпочитают рукопожатие краткое, энергичное, без какой бы то ни было попытки задержать вашу руку в своей.

В ответ на стандартное приветствие: - «Как поживаете», нужно сказать: - «А Вы как» — и все. Ритуал окончен. Иностранцы, которые считают, что выражение «Как поживаете?» — это вопрос, на который непременно нужно ответить, всегда вызывают у англичан некоторую неприязнь и отчуждение. При расставании достаточно сказать: - «Увидимся».

Английские дамы могут чмокнуть друг друга в щеку или даже в обе, но и в этом случае желательно целовать «мимо» — то есть вы делаете вид, что целуете свою приятельницу, чмокнув губами в воздухе примерно в районе ее уха. Мужчины также иногда могут, приветствуя даму, поцеловать ее в щеку. Но только в одну.

В Англии принято приглашать друзей домой. Неприличным считается приходить раньше назначенного времени, но и опоздание считается плохим тоном. Нужно являться в точно назначенное время. Если вы приглашены на обед, то мужчина должен надеть смокинг, а если на официальный вечер —

фрак. На женщине должно быть соответствующее случаю платье. Деловых партнеров чаще всего зовут в ресторан или паб.

Очень большое значение англичане придают манерам держаться за столом. Поэтому надо соблюдать основные правила этого ритуала. Никогда не кладите руки на стол, держите их на коленях. Не перекладывайте приборы из одной руки в другую, нож должен все время находиться в правой руке, вилка — в левой, с концами, обращенными к вам. За столом не разрешаются отдельные разговоры. Все должны слушать того, кто говорит, и в свою очередь, говорить, чтобы быть услышанным всеми. В ресторане считается неприличным демонстрировать чаевые, их нужно незаметно положить под край тарелки.

Так как различные овощи подаются одновременно с мясными блюдами, следует поступать так: накалываете на вилку маленький кусочек мяса и при помощи ножа набираете на этот кусочек овощи; овощи должны поддерживаться кусочком мяса на выпуклой стороне зубьев вилки. Рекомендуем заранее потренироваться, поскольку если вы рискнете наколоть на вилку хоть одну горошину, то вас сочтут невоспитанным.

**Особенности английской кухни.** Консерватизм и следование традициям проявляется у англичан во всем, и кухня не является исключением. В Англии по-прежнему ценится простая кухня. Настоящий большой английский завтрак, приготовленный по-домашнему, это бекон, яйца, колбаса, жареные помидоры, грибы, почки, копченая селедка и т. д.

Ростбиф, баранина или свинина с овощами и жареной картошкой по-прежнему являются излюбленными национальными блюдами, и англичане считают их «настоящей едой». Также англичане предпочитают еще одно традиционное блюдо — тушеные бобы и тосты.

Картошка — важнейший компонент дневной трапезы. В основном картофель потребляют в виде хрустящего картофеля и, конечно же, в виде «чипсов» — с рыбой, гамбургерами и прочими блюдами или же просто так, с солью и уксусом. Картошку также едят в виде «чип батги», которая представляет собой разрезанную пополам булочку, намазанную маслом и начиненную жареной картошкой.

Завершением английской трапезы обычно является «пудинг». Им может оказаться приготовленный на пару рулет с джемом, рассыпчатый пирог с ревенем, яблочный пирог, пудинг с патокой, земляничное пирожное и т. п. (все исключительно охлажденное). Но, прежде, чем заказывать какой-либо пудинг, поинтересуйтесь его компонентами. Так, например, «йоркширский пудинг» представляет собой кусок запеченного взбитого теста, который обычно едят с ростбифом, а «черный пудинг» — что-то наподобие кровяной колбасы.

Несмотря на то, что в Англии появилось множество ресторанов, в которых можно отведать национальные блюда почти всех стран мира, существуют рестораны, специализирующиеся исключительно на английской еде. В подобных заведениях можно порадовать себя такими старомодными

блюдами, как хлебный пудинг, масляный пудинг или «пятнистая собака» (вареный пудинг с изюмом).

Несмотря на то, что вкусы англичан стали более разнообразными и изысканными, они до сих пор весьма ценят свое давнишнее изобретение — сэндвичи. Правда, раньше они удовлетворялись всего-навсего сыром с острой пряной приправой «чатни», но теперь сэндвич может содержать все что угодно — от копченой лососины и мягкого сливочного сыра до цыпленка «тикка масала», приготовленного с острыми индийскими специями.

Одной из немногих действительно прекрасных вещей, когда-либо попавших в Англию из-за границы, англичане считают чай. Чаю они присвоили целебные и успокоительные свойства и прибегают к нему в любых кризисных ситуациях. И он же служит поводом для того, чтобы просто побыть в обществе других людей — в таких случаях всегда кто-нибудь предлагает выпить чашечку чая.

Чай для обычного англичанина — это, конечно, индийский чай. Его подают с молоком и сахаром, и непременно расскажут о наилучших способах его приготовления. Итак, сначала следует согреть заварочный чайник. Всыпав туда чай и залив его кипятком, надо дать ему немного «постоять» и «завариться» — но не слишком долго, иначе чай будет горчить и станет «чересчур крепким». В каждую чашку наливают немного холодного молока, а затем уже добавляют туда чай — либо, разбавив заварку кипятком, либо, что бывает чаще, «прямо так», то есть душистый и крепкий чай из заварочного чайника.

Китайский чай считается более изысканным; ритуал его приготовления примерно тот же, только молоко в чашку добавляют уже после того, как туда налили чай, или вообще не добавляют. Молоко также часто заменяют ломтиком лимона. Сахар кладется в последнюю очередь. В крупных английских учреждениях чай заваривают в огромных сосудах, вроде русских самоваров, и часто туда уже бывают добавлены молоко и сахар.

Традиционным местом для встреч в Англии является паб. В городском пабе существует четкое разделение на два бара: салон-бар (или лаундж), то есть бар более высокого класса, и общий бар (тот, где посетителей обслуживают у стойки), и где предоставляется возможность сыграть в «дартс» или бильярд. Во многих деревнях паб — центральное место встреч. В нем обычно только один зал, но бывает еще «закусочная» или маленький ресторанчик.

Англичане пьют светлое пиво лагер и бутылочное континентальное. Также большим спросом пользуется американское пиво, особенно среди молодежи. Однако традиционная английская «пинта», или кружка пенящегося, но не шипучего и не переохлажденного, пахнущего хмелем пива, вручную налитая в погребке из деревянного бочонка, ценится все больше и больше.

**Скандинавский этикет - современные тенденции.** Шведы известны в мире своей глубоко укоренившейся лютеранской деловой этикой, которая

наиболее близка к немецкой, но не столь суха. К ее характерным чертам относят прилежность, пунктуальность, аккуратность, серьезность, основательность, порядочность и надежность в отношениях. Уровень квалификации шведов бизнесменов очень высок, поэтому в своих партнерах они особенно ценят профессионализм. Шведы, как правило, владеют несколькими иностранными языками, в первую очередь английским и немецким.

Большинство шведов - педанты: они любят планировать дела заранее, поэтому и о деловых встречах лучше договариваться заблаговременно, а не в последнюю минуту. На переговоры являются в точно назначенное время, отклонение от которого не должно превышать 3-5 минут. Шведские бизнесмены предпочитают знать заранее состав участников и программу пребывания (включая рабочую часть, приемы, посещение театров и т. п.). Будет вежливым с вашей стороны дать рекомендации о форме одежды при посещении приемов и театра.

Традиционно переговоры начинаются с беседы о погоде, спорте, достопримечательностях и т.д. К этой части переговоров нужно заранее готовиться. В солидных шведских компаниях соблюдаются строгая дисциплина и субординация в соответствии с занимаемым положением. Каждый участник переговоров имеет право на собственное мнение, когда ему будет предоставлено слово.

Шведы сдержанны и обычно не выражают ярко своих эмоций. Они предварительно и всесторонне изучают полученные предложения и любят рассматривать все вопросы в мельчайших деталях, поэтому, если Вы хотите достичь успеха, на переговоры нужно приходиться тщательно подготовленным. Дружеские связи и отношения играют особую роль в развитии бизнеса. Работа не ограничивается стенами офиса и часто имеет продолжение за дружеским ужином в ресторане или в гостях. Домой приглашают обычно только самых близких или важных партнеров. Если Вы получили такое приглашение, то не забудьте купить цветы хозяйке дома или прислать их с посыльным в день визита. Из российских сувениров особой популярностью у шведов пользуются изделия народных промыслов, платки, шали, пластинки с классической музыкой, духи и шоколадные конфеты.

В этой стране за столом принято соблюдать маленькие традиции. По обычаю, хозяин дома в знак приветствия поднимает бокал и, обращаясь к каждому, произносит «сколь» (аналог русского - за Ваше здоровье). Каждый раз, когда звучит это слово, все обмениваются взглядами, выпивают и снова смотрят в глаза друг другу. Считается невежливым произносить тост за хозяйку или хозяина до конца трапезы, ставить бокал на стол во время произнесения тоста до тех пор, пока присутствующие не взглянули в глаза друг другу. Если Вас пригласили в гости, правила хорошего тона предусматривают также ответное приглашение и с Вашей стороны.

В Швеции придерживаются традиционных взглядов на одежду делового человека, предпочитая классический стиль. Для мужчин это

темный, обычно синий в мелкую полоску или серый костюм. Для женщин - более или менее строгий, но очень яркий костюм модных длины и силуэта, не слишком вычурное платье.

Финн представляет собой тип свободного человека, который высоко ценит себя и свою жизнь, понимает, в чем состоят его права, и верит в возможность их защиты.

Будучи сдержанными в проявлении эмоций, они ждут от иностранного собеседника восхищения своей страной. Завоевать симпатии финнов можно, похвалив сауну, не сравнивая ее ни с какой другой и не оспаривая, что впервые ее изобрели в Финляндии. Дружба с финнами достигается со временем, но если вы подружились — это надолго.

В деловой сфере финны опираются на лютеранскую этику, характерными чертами которой являются пунктуальность, прилежность, аккуратность, честность и основательность в отношениях. Рабочее время не смешивается со свободным.

Финны не стремятся к неформальному общению, очень ценят знание этикета, в том числе застольного, вежливое и предупредительное обхождение.

При знакомстве, обмениваясь рукопожатием, четко называют имя и фамилию, вручают визитную карточку. Старшее поколение обращается на «вы», молодежь (под влиянием шведского стиля) может сразу перейти на «ты». Финны преимущественно спрашивают прямо о том, что их интересует, и надеются получить столь же прямые ответы.

Широко приняты представительские мероприятия (обычно в ресторане), деловых партнеров часто приглашают в сауну, реже домой. Приглашенному следует взять цветы для хозяйки (но не красные розы — символ любви) и бутылку иностранного алкоголя для хозяина. В стране не принято дарить отечественную продукцию. Алкоголь употребляют главным образом на деловых ужинах. В одежде финны предпочитают «полуконсервативный» стиль (рубашка и галстук). Свободная одежда оговаривается отдельно.

Норвежцы уважают честность, прагматизм, расчетливость и благоразумие, юмор, бережное отношение к природе, уверенность в собственных силах, сдержанность в разговоре. Они не любят экстравагантность, болтливость и хвастовство.

Как и китайцы, норвежцы считают, что именно их нация самая лучшая и достойна подражания. Они действительно добились больших успехов в социальной и экономической областях, их уровень жизни один из самых высоких в Европе, а продолжительность жизни постоянно растет.

Норвежцы хотят казаться прогрессивными, как голландцы, однако их слишком сдержанное поведение и прагматизм мешают быть коммуникабельными. Они надежные деловые партнеры и всегда выполняют свои обязательства, но и от других ждут того же. Стиль деловых переговоров прямой, откровенный и последовательный. Они довольно осторожно ведут

переговоры с тем, кого недостаточно знают. Но если партнер вызывает доверие, норвежцы могут пойти на определенный риск.

Скрытность и двусмысленность в переговорах не допускаются и вызывают у норвежских бизнесменов неприязнь. В этом случае они стараются быстрее закончить деловую встречу. Возможно, именно поэтому представители некоторых наций (особенно шведы) считают их ограниченными, негибкими и старомодными.

**Вывод.** Национальный стиль – это наиболее распространенные, наиболее вероятные особенности мышления, восприятия поведения. Они не будут обязательными чертами, характерными для всех представителей описываемой страны, а только типичными для них. Знание национальных особенностей может служить своеобразным путеводителем, ориентиром возможного поведения партнёра.

**Контрольные вопросы:**

1. Охарактеризуйте понятия «национальный стиль»
2. Объясните формальные правила этикета в Великобритании.
3. Охарактеризуйте формальные правила этикета в Германии
4. Перечислите общие черты этикетных норм Испании и Италии

**Основная литература.**

1. Кибанов А.Я. Этика деловых отношений: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012
2. Кузнецов. И.Н. Деловое общение. Деловой этикет, М.: ЮНИПИ-ДАНА, 2008
3. Национальный этикет [http://www.knigge.ru/national\\_rules.html](http://www.knigge.ru/national_rules.html)

**Дополнительная литература:**

1. Зонова Т.В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. Учебное пособие. М.: Росспэн, 2011
2. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров. М.: БЕК, 2012.
3. Прохоров Ю.Е. Национальные социокультурные стереотипы речевого общения и их роль в межкультурной коммуникации.// Функциональные исследования: Сборник статей по лингвистике. - М., 2007. - Вып.4.

**Лекция № 5.Этикет в странах Восточной Азии**

**План лекции:**

1. Этикетные нормы Китая

2. Этикет Японии
3. Этикетные особенности Вьетнама
4. Этикет Монголии
5. Этикет Кореи
6. Этикетные особенности Тайланда

В Китае этикет имеет долгую историю, ведущую свое начало от священных ритуалов глубокой древности. Повседневная жизнь древних народов определялась сложной системой запретов, табу и необходимых действий, имевших магическое значение. Постепенно с усложнением общественной структуры и образованием государства многочисленные магические ритуалы были унифицированы и постепенно преобразованы в определенную систему.

Основателем учения о «ли» («ритуале» или «этикете») считается Конфуций (551-479 гг. до н.э.); однако сам мудрец не создавал новых ритуалов. Он видел свою задачу лишь в том, чтобы «изучать и любить древность». Бережное отношение к традиции, аккуратность, соблюдение положенных правил и ритуалов и стали основой его этического учения.

Конфуцианство очень четко и жестко определяло место человека в обществе. Конфуций говорил: «Правитель должен быть правителем, подданный — подданным, отец — отцом, сын — сыном.»<sup>37</sup> Нижестоящий на социальной лестнице, как и младший член семьи, должен был добросовестно выполнять свои обязанности, с почтением относиться и служить вышестоящему, а вышестоящий, в свою очередь, должен быть справедлив к тому, кто зависит от него, и заботиться о его благе подобно отцу.

В этом и заключались обязанности «благородного мужа». «Благородный муж» должен был вести себя достойно, то есть, не нарушая принятых правил и древних ритуалов. Небрежность в одежде, головном уборе, пище, общении с людьми была недопустима. Различия в одежде, поведении и даже во внешнем виде жилища обуславливались положением человека в сословной и чиновничьей иерархии и были строго регламентированы. За «непочтительное» поведение нередко карали смертью. Так, принц царства Чжао Пинъюань-цзюнь (3 в. до н.э.), считавшийся образцом достойного поведения, отрубил голову своей наложнице, осмелившейся смеяться над хромым.

В течение долгой истории Китая менялись интерьеры жилищ, стили одежды, прически, однако сохранялась незыблемость конфуцианской морали и принципов взаимоотношений в обществе, освященных традицией и поддерживаемых официальной властью.

После Синьхайской революции (1911-12 годы), когда пала монархия в лице иноземной (маньчжурской) династии Цин, в обществе усилилось движение «за новую культуру». Тем не менее, консервативные тенденции в обществе все-таки сохранили сильные позиции, что было обусловлено не

---

<sup>37</sup> Васильев В. А. Конфуций о добродетели // Социально-гуманитарные знания. 2006. № 6. С.-132

только тем, что в стране преобладало сельское население, особенно приверженное традиции, но и тем, что большая часть образованных людей была воспитана в духе конфуцианской морали и традиционных ценностей.

Наиболее сильное изменение традиционной этики, как и всей системы взаимоотношений в обществе, произошло в результате Культурной революции

Ныне этикет современных китайцев очень сильно отличается от той сложной системы, которая существовала в традиционном обществе. Конфуцианская мораль и жесткая вертикальная структура отношений между людьми отошли в прошлое. Вместе с ними перестал соблюдаться и конфуцианский ритуал. Общение, нормы поведения, одежда стали более непосредственными и перестали зависеть от общественной иерархии. Женщины получили полное равноправие с мужчинами. Вместе с тем, сохранилось уважение к старшим, знание и любовь к национальной культуре, истории, литературе. Китайцы очень легко знакомятся. Поэтому знакомство на улице, в транспорте (особенно в поездах дальнего следования) не считается чем-то исключительным. Встречаясь, китайцы приветствуют друг друга словами, иногда легким кивком головы. В старину существовал сложный церемониал, включавший поклон, сложение вместе рук, положение их на пояс. Рукопожатие по западному образцу применяется на официальных встречах с иностранными делегациями, на приемах и т. д.

Пища - очень значимый элемент китайской культуры. Поэтому нет ничего удивительного в том, что китайцы привыкли приветствовать друг друга, спрашивая, поели ли вы или нет. Дословно перевод этого вопроса звучит так: «Вы уже поели риса?» (Ни чифань ла ма?) На что обычно следует ответ: «Да, спасибо! - А Вы?» (Ши, сесе! Нина?) Это практически точный эквивалент английского приветствия «How are you?». И ожидаемый ответ – «Fine, thanks.» Даже если вы и вовсе не «fine». Традиционные китайские поклоны в основном в современном Китае не в ходу, кроме, может быть, пожилых китайцев, да и то не везде и не всегда. Большинство китайцев успешно переняли западную привычку рукопожатия, хотя, может быть, не такого горячего как у европейцев. Поэтому не стоит удивляться смущению некоторых женщин, которые вынуждены согласно заведенному этикету жать вам (мужчине) руку. Обнимание и поцелуи, как способ приветствия или расставания, абсолютно не приемлем в Китае (пока) и их следует избегать. Хотя некоторые особо «продвинутые» китайцы могут удивить вас крепким объятием. Но поцелуи, даже самые невинные, китайцам непонятны.

Обращение «Вы» («нин») употребляется намного реже, чем в европейских языках, преимущественно по отношению к пожилым или малознакомым людям. В основном, при разговоре используется «ни» (что, обычно, переводится как «ты», однако по своим функциям не является полным аналогом соответствующего русского или, например, французского личного местоимения). Особое уважение к собеседнику может также подчеркивать употребление по отношению ко второму лицу вместо личного

местоимения обращение «господин» («госпожа») плюс фамилия. Обращение «товарищ» (плюс фамилия или имя вместе) применяется китайцами в особо торжественной обстановке, а также при обращении к партийному функционеру КПК, между бойцами Народно-освободительной Армии. Обращаются к собеседнику или по фамилии и имени вместе, или «господин» («госпожа») плюс фамилия, что зависит от степени близости отношений. (Личное имя у китайцев пишется после фамилии и состоит из одного или двух слогов). Обращение только по имени возможно лишь между близкими друзьями (при условии не очень сильных различий в возрасте) или родственниками.

При общении с женщинами в Китае действует старое конфуцианское правило: «Когда мужчина и женщина дают или берут что-либо, они не должны касаться друг друга». Касаться женщины, брать под руку, помогать одевать пальто - недопустимо. Не принято также уступать женщине место, открывать перед ней дверь. Женщины в Китае - полностью равноправны с мужчинами в работе и часто занимают ответственные должности. Тем не менее, по китайской традиции, женщина должна быть скромной. Для нее недопустимо курить, не одобряется и употребление женщиной в компании спиртных напитков.

Особенность китайского этикета - неременная вежливость. Так, например, принято сначала церемониально отказаться от угощения или подарка. В этом случае угощающий или дарящий должен вежливо настаивать, уговаривая гостя или одариваемого. Само собой, китайцы никогда не забывают похвалить предложенное угощение или подарок.

В Китае принято ходить и приглашать гостей домой. И поскольку до последнего времени в Китае домашних телефонов было мало (даже в Пекине), то в гости нередко заходят без предупреждения. Гость может прийти с кем-нибудь из друзей, необязательно знакомых с хозяином. Гостей всегда встречают очень радушно и обязательно угощают. Гости тоже приносят подарок хозяину. Особенно, если в семье есть пожилые люди или дети, подарок просто необходим, и его отсутствие считается неприличным. Содержание подарка зависит от местной традиции, но, как правило, дарят фрукты, пирожные, сладости. Если в семье есть дети, можно подарить и детскую игрушку.

Китайское традиционное жилище строится из камня. Символом пекинской традиционной архитектуры стали так называемые «четырёхугольные дворы» (по-пекински «сы хэ ЮАР»). Немало их сохранилось и поныне. Внутренний дворик в центре с четырех сторон окружен одноэтажными жилыми строениями. Все окна выходят во двор, который нередко разделяют на две части - передний двор и внутренний (в больших домах дворов может быть и больше). Первоначально в таком доме жила одна большая патриархальная семья, однако сейчас живет несколько малых семей. Двор (дворы) - центр культурной и хозяйственной жизни этих семей. Дом, где проживает несколько семей, называют также «общим

двором» («да цза ЮАР»). Во дворе может быть колодец, до 50-60-х годов там держали домашнюю птицу. Сейчас во многие «четырехугольные дворы» проведен водопровод. Однако, водопровод, кухня, места общего пользования - общие. (Бани или помещения для ванной у них нет, жители пользуются общественными банями). Все семьи, живущие в таком дворе, составляют единый круг общения и всегда в курсе всех новостей и дел соседей. У китайцев принято помогать и сочувствовать соседям или чужим людям, даже незнакомым. В различных жизненных ситуациях, особенно при несчастных случаях, они не оставляют человека одного и стараются помочь.

Характерная особенность китайского дома (в том числе и современного) - каменный пол, и поэтому зимой в помещении очень холодно. Отопления тоже не всегда достаточно, так как топят в основном каменным углем (в том числе и в котельных) и не круглосуточно. По этой причине в помещении носят теплую одежду и обувь. Также не всегда есть и горячая вода. Мебель и обстановка в китайском доме не отличается от европейских. Обычай сидеть на циновках перестал существовать уже в средневековье. Тогда же исчезли и низенькие столики, и кровати. Кровати в Китае, как правило, жесткие, подушки набивают травой или зернами. Встречаются и плетеные соломенные подушки.

Во время трапезы в центр стола выставляют много различных блюд, а каждый участник получает свою чашку риса и палочки для еды. (Вилки и ножи могут подавать для особо важных иностранных гостей, но, как правило, в ресторанах или китайских семьях их нет).

В старину перед едой (в том числе и хозяин) все соединяли ладони перед собой «елочкой» или клали одну руку поверх другой, благодаря Будду и хозяина дома. Сейчас это не принято. Каждый ест из своей чашки с рисом, кладя туда палочками из всех блюд понемногу. Таким образом, имеющиеся на столе блюда пробуют все.

В ресторанах на обычном столе есть центральная круглая вращающаяся часть, на которую ставят блюда; чашки с рисом ставят на неподвижную часть стола. Подвижную часть стола время от времени поворачивают, чтобы всем было удобно доставать до блюд. Когда в чашку с рисом кладут из какого-то блюда, то, обычно, пользуются концом, противоположным тому, которым едят, но это не всегда соблюдается. Палочки ни в коем случае нельзя втыкать в рис. В остальном за столом ведут себя непринужденно. При питье алкоголя - не выпивают сразу всю рюмку до дна, а отпивают немного. Если не хотят произносить тост, то просто говорят «ганьбэй».

Все китайские блюда имеют сложный состав, в который входят всевозможные компоненты, в том числе в абсолютное большинство - мясо (в основном, свинина). Некоторые блюда могут быть острыми или жирными. По названию не всегда можно определить, какие главные ингредиенты содержатся в этом блюде. Так, «Битва дракона с тигром» не имеет ничего общего с этими двумя животными.

Едят в Китае буквально все, особенно на юге. Как шутят гуанчжоусцы: «Можно есть любое животное на четырех лапах, кроме стола, и любую птицу, кроме самолета». Традиционная одежда китайцев менялась в зависимости от эпохи и была разной для знатных и простолюдинов. В древности различие в одежде в зависимости от положения в чиновничьей иерархии определялось термином «пять одежд» («у фу»): одежды Сына Неба (императора), одежды правителей вассальных княжеств, одежды их министров, одежды аристократов двух рангов. Необходимой деталью одежды был головной убор, который также зависел от ранга. Снимать головной убор даже в помещении было недопустимо. Также непозволительным считалось обнажать и какую-либо часть тела. Обувь являлась необходимой частью туалета, хождение босиком вне дома было неприличным, однако при входе в помещение обувь снималась. Ношение обуви и головного убора считалось отличительными признаками китайца и китайской культуры, выделяющих их среди живших вокруг варваров. Такое же символическое значение имела и прическа. В древности китайские мужчины и женщины не стригли волос, а укладывали их в сложные прически. Позже даже возникла традиция: когда подстригали волосы или ногти, их складывали в особый ларец на сохранение.

Мужской официальный костюм делился на три основных категории по внешнему виду: «бяньфу» - народное одеяние, состоявшее из халата до колен и юбки до щиколоток, «чанпао» - длинный халат от плеч до пяток («чанпао» носили также и женщины) и «шэньи» - похоже на «бяньфу», но обе части сшиты вместе.

После Синьхайской революции наряду с европейским костюмом распространяется и так называемая «суньятсеновка» («Чжуньшань чжуан»). Этот тип одежды состоит из френча и брюк. Именно он был наиболее известен после революции 1949 г. Однако в последние годы большая часть китайцев носит европейскую одежду. Люди старшего поколения предпочитают китель. Что касается традиционной одежды, то на свадьбу женщина одевает «ципао» - длинный халат с застежками на боку, появившийся при династии Цин.

На Тайване все же иногда можно встретить мужчин и женщин, одетых в традиционную одежду. Традиционная женская одежда была положена в основу творчества некоторых современных модельеров.

У китайского этикета долгая и интересная история. Конечно, со временем он изменился. Но все равно, в отличие от стандартных европейских правил поведения и общения, китайский ритуал и церемонии имеют свои особенности.

**Японский этикет.** Буддизм и особенно дзэн оказали огромное влияние на развитие различных сторон японской национальной культуры, и прежде всего на воспитание чувства прекрасного. Специалисты не раз отмечали, что японский буддизм и буддисты склонны к гедонизму, к получению удовольствий, к вкушению радостей жизни в гораздо большей степени,

нежели то вообще свойственно этому учению и его последователям. Видимо, посясторонняя ориентация японской культуры, заметная с глубокой древности и санкционированная нормами синтоизма, оказала в этом смысле влияние и на буддизм. Конечно, это влияние не следует преувеличивать. Тенденции к гедонизму сурово пресекались воспитанием, в первую очередь, в дзэнских школах. Однако своеобразный синтез внутреннего – веками воспитываемого умения восхищаться и наслаждаться радостями жизни и красотой бытия и внешнего, стимулированного официальными нормами буддизма стремления к строгости и самоограничению создал крайне своеобразную эстетику. Суровая строгость и церемонность порождали умение найти скрытую красоту во всем, везде и всегда. Искусство интерьера, умение подчеркнуть линию в одежде, наконец, изысканное, годами воспитываемое умение расположить один-единственный цветок так, что от этого украсится и осветится все помещение (икэбана), все это результат многовекового развития буддийской эстетики, главным образом эстетики дзэн.

Эстетика дзэн в Японии заметна во всем. Она и в принципах бусидо, (неписаного кодекса поведения самурая в обществе, представлявшего собой свод правил и норм «истинного», «идеального» воина) самурайских состязаний по фехтованию, и в технике дзюдо, и в изысканной чайной церемонии (тяною). Эта церемония представляет собой как бы высший символ эстетического воспитания, особенно для девушек из зажиточных домов. Умение в уединенном садике в специально для этого сооруженной миниатюрной беседке принять гостей, удобно усадить их (по-японски – на циновке с поджатыми под себя разутыми ногами), по всем правилам искусства приготовить ароматный зеленый или цветочный чай, взбить его специальным венчиком, разлить по крохотным чашечкам, с изящным поклоном подать – все это является итогом, чуть ли не университетского, по своей емкости и длительности обучения (с раннего детства) курса японской дзэнской вежливости.

В современной Японии с большим вниманием относятся к традициям, к далекому прошлому, к памятникам старины. Японцы усиленно стремятся сохранить неизменными унаследованные от предыдущих поколений нормы поведения, формы культуры. Для них характерно бережное отношение к сложившемуся укладу жизни как к культурному наследию, внимание не только к содержанию поведения, но и к внешним проявлениям, к стилю, благодаря чему форма поведения остается особенно устойчивой. Нынешняя обстановка в Японии свидетельствует о живучести традиций в политическом мышлении и социальном поведении японцев. Японский традиционализм оказывает многоаспектное влияние на общественно-политическую жизнь страны.

Конечно, национальный дом теперь наполнен атрибутами цивилизации, однако введенные в обиход предками вещи не оставили предназначенных им мест. Нередко, правда, японцу некуда поставить,

скажем, телевизор. В обычном японском доме телевизору просто нет места. По данным статистики, до шестидесяти процентов японцев живут еще в традиционных японских домиках. Тут японцы, конечно, окружены своими национальными вещами.

Облик японских городских квартир практически стандартен и весьма слабо согласуется с традиционной эстетикой японского национального дома. Бесконечные коробки на шкафах, полках, вешалках — свидетельство ограниченной площади жилища; множество разнообразных кукол, мягких и набивных игрушечных зверушек, расставленных по полкам, на телевизорах, на пианино.

Анимистические корни все еще сильны в японской культуре — японские квартиры буквально наводнены всевозможными украшениями — от кукол и набивных зверушек до разрисованных тарелок, фотографий, обрамленных гравюр и эстампов. Куклы и игрушечные зверушки — самые типичные японские подарки. Этнографы усматривают в этой традиции отзвуки анимистических воззрений, глубоко укоренившихся в сознании японца. И какие бы неудобства ни создавали подаренные куклы в квартире, японец не выбросит ни одной, а будет хранить их вместе с игрушечными зверьками годами, возить с собой с квартиры на квартиру и т. п.

В убранстве городской квартиры сразу ощущается господство женщины. Такое впечатление создают всевозможные украшения, многочисленные игрушки, детская мебель и одежда. В квартире преобладают розовые оттенки. Кухонная посуда и утварь часто выполнены в форме цветов. В городской квартире только книжные шкафы с корешками деловых книг и журналов, да золоченые горлышки бутылок с горячительными напитками напоминают о присутствии в доме мужчины. Вообще женщина словно бы уступает мужчине уголок квартиры, где тот может отдохнуть и расслабиться. Поэтому в городской квартире так остро осознаешь факт утери главой семьи своего бывшего господства над женщиной. Правда, мужчина уступил женщине лишь власть над вещами. Сам же он ускользает из-под ее опеки, ища развлечений в мужской компании.

Говоря научным языком, в японском городе наблюдается процесс экстерииоризации ролевых функций семьи. Городская квартира как бы способствует этому процессу: в квартире нет гостевых комнат, мужчине негде принять друзей, негде повеселиться. И вот он идет в бары, в ночные клубы. Женщина же, как и в старые времена, в основном остается домохозяйкой. Ее дело — поддерживать порядок в доме, воспитывать детей. Однако и ее все чаще влечет мир за стенами дома.

Провозглашенное в Японии равенство женщины с мужчиной открыло для японки новые сферы деятельности. Гражданский кодекс 1947 г. формально дал ей много прав и свобод: она может учиться, может работать в различных общественных организациях. Однако до полной эмансипации женщин еще очень далеко.

По-прежнему очень сильное влияние на семейную психологию японцев оказывает традиционная система *изэ*. Японское слово *изэ*, обозначая семью, клан, дом, хозяйство и т. п., подчеркивает непрерывность семейной линии. В традиционной концепции *изэ* выражается сущность группового сознания японцев, основанного на беспрекословном подчинении главе семьи. В современном японском обществе эквивалентом *изэ* стала компания, где все наемные работники считаются членами хозяйства во главе с предпринимателем. В процессе развития *изэ* может трансформироваться в *додзюку* (расширенную семью) и состоять из главной семьи и «боковых семей» — *бункэ* (младшая ветвь рода, фамилии). *Бункэ* соблюдает верность главной семье, которая, в свою очередь, заботится о них.

Все это явилось идеологической основой концепции «нация — семья».

Патерналистская система *изэ* тяготеет над японской женщиной, однако ее господство дифференцируется в зависимости от принадлежности женщины к тому или иному социальному классу. В необеспеченных рабочих семьях и в сельской местности среди крестьян давление традиционного *изэ* для женщины куда тяжелее, чем в городских зажиточных семьях.

Экономические и социальные процессы послевоенной Японии наложили видимый отпечаток на условия жизнедеятельности японцев. Японская женщина оказалась перед необходимостью выхода на рынок труда. Усилившаяся урбанизация и рост капиталистических отношений в деревне способствовали распаду патриархальных семейных кланов и образованию взамен их малых, так называемых нуклеарных семей. Все это привело к резкому сокращению размеров семьи: в 1973 г. средний состав японской семьи насчитывал 3,45 человека, а к 1985 г. эта цифра упала до 3,11 человека.

«Свое» и «чужое» в жизни японца играет немаловажную роль. По отношению к иностранцу японцы могут вести себя так, как никогда не поступят с японцем. За границей они с легкостью сделают такое, чего ни за что не позволят себе на родине. А все потому, что у них четко разграничены понятия «учи» (то, что внутри, - «свое») и «сото» (то, что вовне, - «чуждое»). Чтобы пользоваться уважением и заботой окружающих, иными словами, иметь достойный статус среди японцев, вы должны быть учи — «своим». В противном случае вам особенно не на что рассчитывать: ведь вы чужак, сото, а потому в лучшем случае заслуживаете снисходительного пренебрежения. Вас просто не замечают. Для японцев иностранцы - безусловно, сото в подавляющем большинстве случаев.

Япония - учи, за граница - сото, поэтому за морем вы вправе вести себя как угодно. Ведь дома об этом все равно никто не узнает. Меткая поговорка гласит: «Никто не вспомнит о том, что случилось в пути».

Япония - островная страна, окруженная бурным, опасным морем, а потому японцам веками удавалось сохранять чистоту нации. Свою гомогенность, расовую однородность они, безусловно, считают огромным плюсом; многие фразы начинаются со слов: «Мы, японцы...» - как будто все японцы думают и поступают абсолютно одинаково.

Только входящему в категорию «учи» японец доверит свои сокровенные - тайны. С просто знакомыми он ограничится разговорами о погоде. Смешение жанров, невозможно ни при каких обстоятельствах. Например, японец всегда сделает вид, что не замечает незнакомого человека в углу лифта или коридоре. Дверь захлопнется перед носом, острый локоть двинет кого-то под дых, а тяжелый кейс оставит на коленях соседей внушительные синяки, - и никто даже не извинится. Но если вы знакомый, а тем более, клиент, то перед вами расстелют ковровую дорожку.

К подобным метаморфозам сами японцы относятся как к должному. Учи и сото разделяют мир на удобные подконтрольные сектора. Это способ самосохранения. Конечно, японцам с детства внушают мысль о необходимости заботиться и любить друг друга, но ведь невозможно же заботиться и искренне любить решительно всех и всегда, так что возникает вопрос приоритетов. И учи, конечно же, главнее. Это же так естественно, что чужие проходят в последнюю очередь!

Японцы – коллективистская нация. Они просто не способны жить в одиночку, полагаясь только на себя. Если вы достаточно независимы, чтобы плевать на мнение и действия окружающих, то различия учи – сото не имеют особого значения. Но если условием выживания является членство в какой-либо общественной группе, то быть «своим» у «неправильных» людей просто катастрофично. Так что «свое» и «чужое» для японца – весьма и весьма серьезные понятия.

Люди коллективистских культур приучены фокусироваться на понятии «мы» - соответствовать своей группе и стремиться к гармоничным отношениям с ее членами. Их самоуважение берет начало в первую очередь в социальной или взаимозависимой концепции «Я», в их взгляде на себя в связи с другими. Представители коллективистских культур менее склонны демонстрировать предрасположения. Так, например, японцы объясняют постигшие их неудачи своими личными недостатками, в то время как американцы обычно винят в своих неудачах ситуацию. Если североамериканцы склонны возвеличивать себя и считать себя лучше других, то японцы предпочитают критиковать себя и считать себя хуже других. Кроме того, выяснилось, что канадцы чаще проявляют нереалистичный оптимизм, чем японцы.

Японцы предъявляют особо жесткие требования к этике делового общения. Как и китайцы, они тщательно придерживаются правила появляться на службе и протокольных мероприятиях в строгом деловом костюме. Главные требования к одежде - опрятность, аккуратность и даже некоторая педантичность. Во время переговоров, как правило, пиджаки не снимают и галстуки не распускают. Особое значение в Японии имеют чистые носки без дыр: в дом или традиционный японский ресторан принято входить без обуви.

Японцы ценят основательность и стремятся к более тесным, доверительным отношениям с партнерами. На них благоприятное

впечатление производит внимание к делам их фирмы. Важным атрибутом установления доверительных отношений могут быть подарки и сувениры. Согласно японскому этикету, во время первой встречи подарки дарят хозяева, а не гости.

Первые деловые контакты в Японии невозможны без обмена визитными карточками, которым придается важное значение. Как и при общении с китайскими партнерами, желательно, чтобы карточка была отпечатана на двух языках (английском и японском). При контактах в составе делегаций обмен визитными карточками идет строго по субординации. Нарушение субординации - равносильно оскорблению.

Японцев нужно всегда называть по фамилиям, добавляя неизменное "сан" (господин), например, Канэко-сан, Такэсита-сан. Обращение по именам и иная фамильярность в общении не приняты.

Особенность ведения переговорных процессов с японскими партнерами - детальное рассмотрение всех, в том числе и маловажных на первый взгляд вопросов. Дискуссии, как правило, проходят медленно и с паузами, которые устраивают японцы для устранения расхождения мнений в своем кругу. Любое проявление нетерпения или нервозности при этом расценивается японцами как признак слабости и несоблюдение этикета. Продолжением переговорного процесса можно считать достаточно откровенные и раскованные беседы во время совместного посещения увеселительных заведений. В ресторанах и барах обычно обсуждаются те же вопросы, что и за столом переговоров.

Корпоративный дух, проявляющийся в преданности работников идеалам фирмы, выступает в Японии и как цель, и как средство управления. Японский менеджмент не жалеет усилий для поддержания этого духа на должной высоте.

**Налаживание контактов.** Для установления контактов они предпочитают не письма и телефонные звонки, а личные контакты, но не прямые, а через третье лицо — посредника. Это должен быть хорошо известный обеим сторонам японский бизнесмен, уже хорошо зарекомендовавший себя отечественный предприниматель или организация. При этом посредник должен быть вознагражден материально или встречной услугой.

**Соответствие рангов.** Японцы придают большое значение тому, чтобы общение велось между людьми, имеющими приблизительно равное положение в деловом мире и обществе. Официальное общение с нижестоящими, согласно представлениям традиционной японской морали, чревато “потерей собственного лица”. Поэтому японцы с первой же встречи выясняют, соответствуют ли уровни представительств участников переговоров. Если сторона представлена более высоким по рангу лицом, то для японцев это означает, что она нарушает этикет, не котируется в деловом мире или выступает в роли просителя.

**Пунктуальность.** Японцы очень пунктуальны. Если вы не можете прибыть вовремя, обязательно предупредите об этом японскую сторону, а продолжительность встречи сократите на время опоздания, так как у партнера по встрече могут быть другие дела.

**Рукопожатие.** В Японии рукопожатия не приняты они выражают недружелюбие и агрессивность. В японском этикете собеседники не касаются друг друга, а лишь обмениваются почтительными поклонами.

В традициях деловых людей Японии внимательно выслушать точку зрения собеседника до конца, не перебивая и не делая никаких замечаний. Представитель японской стороны на переговорах может кивать во время беседы. Но это совсем не означает, что он согласен с Вами, а только то, что он понял Вас.

**Сопровождение.** Провожая гостя фирмы, сотруднику следует идти на полшага впереди, держась при этом ближе к стене; двери следует открывать левой рукой, стоя при этом у левого края двери и жестом правой руки приглашая войти в помещение. Войдя в помещение, дверь следует закрывать именно правой рукой. Существуют у японцев и требования этикета, относящиеся к движению по коридорам помещений и по лестницам:двигающемуся по лестнице гостю фирмы или высшему по общественному положению человеку следует уступить дорогу и приветствовать его поклоном; двигаясь по лестнице, следует держаться левой стороны, причём мужчина идёт впереди женщины при подъёме и позади при спуске (существенная подробность, ибо в европейском этикете всё как раз наоборот).

**Телефон.** Не поднимать трубку телефона, позволив ему прозвенеть более трех раз - по японским меркам - верх неприличия. В этом случае японец всегда очень долго извиняется за отнятое у собеседника драгоценное время.

**Визитная карточка.** Вручать визитку (так, чтобы это было по-японски) следует правой рукой, а левой нужно сделать такой жест, как если бы вы поддерживали карточку от возможного падения; принимать чужую карточку следует левой рукой. Приняв карточку собеседника, обязательно нужно уточнить данные, содержащиеся на визитке. Вручая же свою визитку, следует произнести свои координаты вслух. Не обмениваться визитками - среди деловых японцев это нарушение табу, для них этот факт будет веской причиной, чтобы заподозрить вас в нечистоплотности и нереспектабельности. Также считается дурным тоном пересылать визитку по почте.

**Сувениры.** Важным атрибутом установления доверительных отношений могут быть подарки и сувениры. Согласно японскому этикету, во время первой встречи подарки дарят хозяева, а не гости.

Если подарок исходит от начальника, то его стоимость не должна быть ниже 30 тысяч иен, подарки людям одинакового с дарящим ранга - не ниже 20 тысяч иен, подарки родным братьям и сестрам - не ниже 10 тысяч иен. Если дарить меньше, то дарителя сочтут скрягой.

**Какое место занять.** И в японском доме, и в конференц-зале почетное место, как правило, находится подальше от двери рядом с токонома (стенной нишей со свитком и другими украшениями). Гость может из скромности отказаться сесть на почетное место. Даже если из-за этого возникнет небольшая заминка, лучше поступить так, чтобы потом о вас не говорили как о нескромном человеке. Прежде чем сесть, надо подождать пока сядет почетный гость. Если же он задерживается, то все встают по его прибытии.

**Принятие решений.** В Японии, где традиции «ресторанной политики» отточены временем и доведены до совершенства, практически все сделки совершаются в ресторанах и барах. Многие западные бизнесмены (и все японские) избегают делать неожиданные предложения или корректировать ранее достигнутые договоренности за столом переговоров. Если инициативы будут официально отвергнуты, партнер «потеряет лицо», что может повредить его репутации и дальнейшему ходу диалога. Поэтому безопаснее сделать это как бы невзначай в неформальной обстановке. Японцы на следующий день, как ни в чем не бывало, возвращаются к столу переговоров, где по ролям разыгрывают спектакль с выдвиганием уже согласованного в ресторане предложения. Приняв, наконец, решение, японец обязательно четко об этом скажет. Если конкретного ответа нет, значит, решение еще не принято. Если вы плохо поняли ответ, который дают вам японцы, лучше всего уточнить, что имеется в виду. Если японец понял суть вашего предложения, то он может сказать: «Понял». Но это вовсе не значит, что он согласен с этим предложением.

**Неформальное общение.** Японские дома обычно небольшие, тесные и находятся далеко от центра города, поэтому японцы редко приглашают гостей домой, а предпочитают развлекать их в ресторане. Когда приходят гости, им обязательно предлагают какое-либо угощение. Если вас пригласили в ресторан японского типа то вам обязательно расскажут, когда и где нужно снимать обувь. Совсем не обязательно сидеть в японской манере, поджав под себя ноги. Большинство японцев, так же как и европейцы, быстро устают от этого. Мужчинам разрешается скрещивать ноги, к женщинам же проявляют более жесткие требования: они должны сидеть, поджав ноги под себя, или же, для удобства, сдвинув их набок. Иногда гостю могут предложить низкий стульчик со спинкой. Вытягивать ноги вперед не принято.

**Как вести себя за столом.** Когда вам предлагают какой-нибудь напиток, нужно приподнять стакан и дождаться, пока его не наполнят. Рекомендуются оказывать ответную услугу своим соседям.

Когда вы пользуетесь за столом палочками, следует избегать следующих вещей:

- нельзя их скрещивать или втыкать в рис (это ассоциируется со смертью);
- не следует двигать еду по тарелке и тарелку по столу;
- нельзя размахивать или указывать палочками на кого-либо

**Вьетнам** – очень древняя страна, имеющая богатое историческое и культурное наследие. Образ жизни большинства обычных людей во Вьетнаме не слишком отличается от жизни их предков сотни лет назад.

Многие вьетнамцы, в силу того, что ведут бизнес с иностранными партнерами, стали перенимать европейский стиль жизни, традиции этикета, или, в крайнем случае, относятся к ним с пониманием.

Однако в работе с вьетнамцами стоит все-таки учитывать некоторые местные особенности деловой культуры, берущие свое начало в многовековых культурных традициях страны.

**Приветствие.** Обычные жители Вьетнама приветствуют друг друга поклоном. Хотя на торжественных, официальных мероприятиях или в сельских районах страны можно увидеть приветственный жест в виде соединенных ладоней, сопровождающийся легким поклоном.

Во время деловых встреч традиционное европейское рукопожатие, ранее считающееся неприемлемым во вьетнамской культуре, стало популярно благодаря западному влиянию.

**Визитные карточки.** Вьетнам – азиатское государство, поэтому в нем действует строгое правило подачи визитной карточки собеседнику обязательно обеими руками. Взяв карточку, ее нужно бегло прочесть и положить на стол рядом с собой.

**Знакомство.** Вьетнамцы достаточно редко представляются первыми. Выставление на показ своих званий не приемлемо для вьетнамца, привыкшего рассчитывать на бессловесное признание своих заслуг. Возможно, это объясняется их скромностью.

Во Вьетнаме большое значение придается именам. С именами связано много верований и религиозных предписаний. В связи с этим в деловой беседе лучше обращаться к вьетнамцу «господин» или «госпожа». Скорее всего, пройдет много времени, прежде чем вам разрешат обращаться к вьетнамцу по имени. Хотя это разрешение будет касаться только ваших личных, дружеских встреч. В присутствии третьего лица крайне важно по-прежнему называть собеседника «господин» или «госпожа».

Вьетнамские имена состоят из семейного имени (фамильного), среднего имени и имени индивидуального. При обращении следует употреблять последнее индивидуальное имя с господин или госпожа. Как в России, называть человека по фамильному имени (аналог нашей фамилии) во Вьетнаме не принято. Официальных и правительственных лиц часто называют по должности или профессии, например, господин Доктор, господин Министр и т.д. Правда, достаточно часто во Вьетнаме можно встретить обращение «товарищ», так как в стране главную политическую роль играет коммунистическая партия.

**Невербальное общение.** Если Вы хотите позвать вьетнамца к себе, то стоит это делать тихим голосом, обращаясь по имени и используя «господин» или «госпожа». Если вы хотите привлечь к себе внимание без слов, то стоит вытянуть руку вперед ладонью вниз. Махать руками, громко

говорить во Вьетнаме не принято. Не стоит также дотрагиваться до головы и плеч вьетнамца.

Зрительный контакт во Вьетнаме не распространен. Скорее всего, это связано с тем, что согласно древней традиции смотреть в глаза тому, кого уважаешь или тому, кто имеет более высокий ранг, нельзя.

Улыбка воспринимается вьетнамцем как выражение вежливости. Но иногда может выражать скорбь, беспокойство, неловкость, скептическое отношение. Незнание этой особенности многих восточных стран часто приводит к недопониманию со стороны иностранцев.

**Деловое общение.** Самодисциплина лежит в культуре воспитания вьетнамцев, поэтому громкие разговоры, жаркие споры и неформальное общение с первых встреч не одобряются жителями этой страны. Для вьетнамца важно проявлять такт и деликатность в любых вопросах, поэтому он никогда не будет идти напролом, будет стараться избегать говорить напрямую слово «нет». В работе вьетнамцы приветствуют общение на равных, вежливость, а также пунктуальность.

На время проведения деловых переговоров с вьетнамцами стоит запастись терпением; они не любят суеты и быстрых решений. Полностью полагаться на слова вьетнамцев не стоит, любую информацию нужно хорошо перепроверять.

В деловой культуре Вьетнама принято дарить и принимать подарки. Подарки вы можете дарить даже членам семьи ваших деловых партнеров.

Формальное общение подразумевает деловой дресс-код. Во время неформальных встреч можно одеваться свободнее, но исключив шорты или футболки без рукавов.

**Монголия** в древности была крупнейшим государством в мире. Традиционно эта страна славится своей богатой культурой, обычаями и традициями. Культура монголов неразрывно связана с кочевым образом жизни этого народа и окружающей природой – бескрайней степью и вечно синим небом. Это страна контрастов, где и сегодня гармонично уживаются вековые устои и последние веяния цивилизации.

**Знакомство и приветствие.** Приветствие является для монголов значимым способом выражения искренности и дружеского расположения к человеку при встрече. В связи с тем, что язык жестов составляет неотъемлемую часть речевого этикета монголов, большое внимание уделяется невербальной коммуникации. Для приветствия используется поклон от плеча и обмен рукопожатием с использованием обеих рук. Прощаются в Монголии, так же как и приветствуют друг друга, просто откланявшись, пожимают руки.

По-русски говорят много монголов, но, в основном, старшего поколения. Во времена СССР русский язык в монгольских школах преподавали начиная с первого класса, сейчас только два года, в старших классах. Знание иностранных языков, чаще всего английского, немецкого, иногда японского, среди тех, кто занимается международными отношениями,

достаточно хорошее. Представители старшего поколения часто говорят по-китайски.

При знакомстве стоит обратить внимание, что между обращением на «ты» и на «вы» очень маленькая разница, поскольку у монголов нет фамилии. Друзья обращаются к друг другу на «ты»; общепринято обращение на «вы». Визитные карточки можно делать как на русском, так и английском языках.

**Подарки.** В Монголии при знакомстве принято дарить памятные подарки. Чтобы порадовать вашего делового партнера, стоит подарить ему что-нибудь необычное; выбор товаров в Монголии небольшой, поэтому удивить монгола подарком будет несложно. Самый хороший подарок – нож, финка или алкоголь. Стоит не забыть поздравить знакомого вам монгола с днем рождения. Взятки не приняты. В городах в качестве подарка могут подойти цветы, в сельской же местности их скармливают животным.

У монголов в древности строго разграничивались действия, которые нужно делать правой и левой рукой. По представлениям монголов, правая рука - «рука благодати», поэтому только этой рукой можно вручать и принимать дары.

**Национальные особенности характера.** Монголы с большим уважением и почтением относятся к старшим, к их советам прислушиваются. На старших родственников нельзя сердиться, ругаться, даже косо посмотреть; это такой же грех, как лишить жизни живое существо.

С юных лет большинство монголов учатся охотиться и ездить на лошади. Популярными увлечениями считаются - охота, рыбалка, национальная борьба и стрельба. Монголы любят народную музыку и танцы, балет, оперу и цирк.

**Гостеприимство.** Монголы – гостеприимный народ. Чаще всего вас могут пригласить домой на чаепитие. Принимайте пиалу с чаем от хозяйки дома двумя руками в знак уважения, также не стоит подавать что-либо левой рукой, таким образом можно сильно оскорбить гостеприимных хозяев. В домашней обстановке монголы привыкли есть палочками, а в общественных местах всегда можно найти нож и вилку. Монгольская кухня славится обилием мяса, небольшим употреблением овощей, кумысом и молочной водкой. В качестве торжественного блюда могут быть приготовлены внутренние органы барана.

**Деловой этикет.** В Монголию не стоит ехать, если у вас есть только пара дней для деловых переговоров. О любой встрече стоит договариваться заранее и уделить ей придется достаточно времени. Переговоры длятся долго, протокол встреч хоть и существует, но редко соблюдается, а пунктуальность для монголов относительное понятие.

В Монголии бюрократический стиль руководства. Жители страны по-азиатски вежливы и гостеприимны, поэтому к иностранцам относятся радушно, но немного с опасением. Отношение к вам может во многом зависеть от дружественных отношений Монголии с вашей страной. Во время

деловых переговоров с монголами стоит прямо отвечать на поставленные вопросы – «да» или «нет».

На официальных мероприятиях принят деловой костюм. Рабочая неделя в Монголии длится 6 дней. При необходимости рабочее время удлиняется за счет свободного времени. Неотъемлемой частью делового общения монголы считают представительские мероприятия. Традиционно монголы, выступая в роли приглашающей стороны деловых встреч, оплачивают первое и последнее мероприятие визита. Алкоголь — часть монгольского гостеприимства. Популярные темы для неформального общения – дружба, геополитическое положение страны, родственные связи, дети. Единственное, на что стоит обратить внимание, не забрасывайте принимающую сторону вопросами, любопытных в Монголии не любят.

**Корея.** Этикет в корейском обществе, так же, как и в Китае, определяется национальной традицией, основой которой являются иерархические отношения в обществе и семье.

При встрече корейцы обмениваются словесным приветствием: «Анненьхасимники!». Приветствие может сопровождаться церемониальным поклоном (особенно на Юге). Глубина поклона определяется социальным и возрастным статусом приветствующего и приветствуемого. Сейчас все большее распространение получает рукопожатие (особенно на Севере). При этом первым подает руку старший по возрасту и положению и мужчина — женщине.

При общении стиль речи говорящего зависит также от возраста и социального положения собеседника. Особое внимание корейцы проявляют к старшим по возрасту. В Корее имена расположены после фамилий.

Корейцы стараются избегать использования личных местоимений, называя собеседника по фамилии плюс «господин» (или «учитель»). Называть по имени в Корее возможно только друзей, причем младшего или одинакового с вами возраста. При обращении к равным по возрасту и положению или к младшим вместе с фамилией употребляется частица «оси» («господин»). По отношению к высшим (старшим) необходимо обращаться «сонсэним» («учитель, господин»).

В Корее общепринято обращение «тонъму» («товарищ»). В особо торжественной обстановке употребляется синонимичное слово «тончъки» (тоже «товарищ»), но «тонъчки» используется, если имеется в виду конкретное лицо, только обязательно вместе с фамилией и именем одновременно. («Тончъки», как и «тонъму», может использоваться также в качестве абстрактного обращения.) Между близкими друзьями встречается обращение «сестра», «брат».

С особой любовью корейцы относятся к детям. Корейские дети не капризны и ведут себя тихо и послушно. Вообще в корейской семье во многом сохраняются традиционные отношения, согласно которым жены относятся к мужьям с подчеркнутой вежливостью. Так, например, нередко жена несет поклажу, а муж идет налегке. На Юге замужние женщины, как

правило, не работают и редко встречаются на улице. Корейским женщинам свойственна скромность в поведении. В соответствии с традициями не принято «ухаживать» за женщиной, подавать пальто или прикасаться к ней. Для женщин недопустимым считается курение и употребление спиртного.

Корейцы очень гостеприимны. При посещении корейского дома необходимо соблюдать некоторые правила, связанные с особенностями его внутреннего устройства. Сидят корейцы на полу, подложив специальные подушки для сидения, при этом ноги поджимаются под себя. Поэтому в корейском доме пол всегда содержится в чистоте и по нему ходят без обуви, которая ставится в коридоре задниками к порогу, так чтобы ее было удобно надевать.

В местах общего пользования и на кухне есть специальные тапочки, которые стоят у входа туда. Выходя из этих помещений в комнаты, тапочки снимают и оставляют также у входа. Подарки в Корее принято подавать и принимать обеими руками.

Находясь в Корее, иностранцам лучше избегать использования жестов. В корейской культуре жестов много, они, как правило, имеют иное, чем у европейцев, значение и могут быть восприняты неправильно.

**Особенности общения.** Корейцы предпочитают вести переговоры на английском языке, но иногда английский язык корейцев очень трудно понять, так как характер их мышления нередко вступает в противоречие с языковыми оборотами других народов. Говоря на английском языке, корейцы стремятся к конкретным категориям и логической последовательности, чем часто сбивают с толку собеседников, которые начинают задаваться вопросом - до конца ли тебя понимают корейские партнеры и не надо ли что-то еще прояснить.

Традиционная мораль корейцев заставляет их придавать большое значение личному общению, особенно на начальном этапе заключения международных сделок. Без личной встречи, по их мнению, нельзя решить ни одной проблемы. Поэтому, если вы хотите строить успешный бизнес с корейцами, не стоит заменять личное общение телефонными переговорами или письменным общением, какими бы долгими и успешными они бы не были. Никогда не отвечайте уклончиво на просьбу корейца о встрече, иначе партнеры могут оказаться на пороге вашего офиса неожиданно, без предварительной договоренности.

Первую встречу с представителями компаний из Южной Кореи лучше назначить через посредника, который знает вас и ваших будущих партнеров и сможет представить вашу организацию, расскажет о ваших предложениях, о вашем личном статусе на фирме и т.д.

При знакомстве корейцы могут задавать прямые вопросы о возрасте и семейном положении, что, по их мнению, дает возможность будущим партнерам иметь более полное представление друг о друге.

При разговоре с корейцами не стоит смотреть прямо в глаза, это может быть расценено как психологическое давление или даже как угроза. Смеясь,

лучше прикрыть рот ладонью, так как в Корее открытый рот считается грубостью.

Во время еды в Корее принято пользоваться ложками и специальными длинными металлическими палочками, хотя вилки есть практически во всех корейских домах. Чай в Корее практически не пьют; любят отвары из настоя трав и кофе. Любимые алкогольные напитки в Корее – бренди, виски, коньяк; из национальных – рисовое вино и рисовый ликер.

В корейских ресторанах нет привычного для нас меню, название блюд можно прочитать в таблице, которая висит на стене ресторана. Расчет принимают не официанты, а кассир у выхода. Чаевые в ресторанах давать не принято.

**Особенности ведения переговоров.** В начале деловой встречи следует представить всех участников со своей стороны и предложить сделать то же самое гостям. Заранее можно поинтересоваться, как лучше построить беседу, и предоставить возможность всем высказаться, задать вопросы.

При деловом общении стоит соблюдать расстояние между собеседниками, равное расстоянию вытянутой руки. Более близкий контакт может быть воспринят как вторжение в личное пространство.

Во время первой встречи принято обмениваться фирменными сувенирами, цель которых – оказание внимания вашей компании к потенциальному партнеру.

Настойчивость и агрессивность – основные черты делового общения корейцев. Это очень конкретные люди, сосредоточенные на результате, а не на атмосфере встречи, поэтому чаще всего, обязательно проведя протокольную часть, они сразу стараются приступить к главным вопросам бизнеса, стараясь не отвлекаться на второстепенные моменты. Корейцы привыкли вести разговор напористо, формулируя свою позицию четко и ясно.

Жителям Южной Кореи не свойственно открыто выражать несогласие с мнением партнера и доказывать его неправоту (того же они ждут и от собеседника). В общении лучше не употреблять таких выражений как, «надо подумать», «решить этот вопрос будет не так просто» и т.п. Это может быть воспринято корейцами не как ваше нежелание приложить длительные усилия по выяснению реализации идеи, а как намек на ее неприемлемость на данном этапе. Корейцы не любят строить планы на многие годы вперед, их больше интересует завтрашний результат их усилий.

Почтение к возрасту, к мудрости старших всегда было характерной особенностью корейской культуры, поэтому находясь в Корее, стоит проявлять уважение к старшим по возрасту и по должности. Нельзя садиться за стол и начинать трапезу до того, пока это не сделает старший. Когда старший встает из-за стола, это означает конец трапезы. Курить в присутствии старшего также не принято.

Бизнесмены в Корее считаются людьми уважаемыми, привыкшими к почтительному отношению. Приглашающая сторона всегда должна

организовывать такой уровень приема корейской делегации, чтобы он соответствовал моральному авторитету и официальному статусу ее главы. Четкое соблюдение иерархии, принятой среди ваших партнеров, поможет вам провести деловые переговоры на высоте.

Корейская мораль учит жителей этой страны учитывать чувства другого в межличностных отношениях, относиться к человеку, исходя из его социального статуса, уважать его права и быть искренним в своих намерениях.

В своем большинстве корейцы хорошо воспитанные люди, вежливые и общительные. Именно поэтому стоит помнить, что если кореец проявляет к вам теплое отношение, это еще не означает, что вам удалось заинтересовать его своим деловым предложением. Он может просто проявлять вежливость и обязательно ждет этого от вас, иначе ваши шансы на успех резко снизятся.

Корейское общество имеет строгую иерархию. Престиж человека в этой стране зависит от должности и возраста и зарабатывается многолетним нелегким трудом.

В деловом общении стоит четко представлять себе соотношение собственного статуса со статусом партнера. В этом вопросе корейцу смогут помочь ваши визитные карточки, в которых важно указать не только ваше имя, но и организацию, где вы работаете и ваше положение в ней.

Корейцы часто используют в деловой жизни благодарственные письма, которые после визитов направляются всем, с кем были проведены встречи, а также извещения о перемещениях, рассылаемые постоянным партнерам.

Корейцы придают большое значение деловой одежде; для мужчин будет уместен строгий деловой костюм с белой рубашкой и неярким галстуком, а женщинам не стоит надевать брюки в деловой обстановке.

**Этикет в Тайланде** очень ценится, «правильное» социальное поведение важно для тайского народа.

Большинство тайцев живет в сельской местности. Типичная деревенская семья включает в себя бабушек и дедушек, двоюродных родственников, дядю или тетю и даже детей дальних родственников. Жизнь под одной крышей прививает тайцам учтивость, терпимость и взаимоуважение, что положительно отражается и на "большом" обществе. Городские семьи сохраняют эти традиционные ценности, так как в этом есть практический аспект, и непременно имеют родственников в деревне, поэтому большинство тайских горожан сохраняют связь с селом, от чего получают удовольствие.

С ранних лет тайцы перенимают кодекс поведения, основанный на уважении к начальникам, родителям, учителям и старшим. Соответственно и общая направленность отношений в обществе скорее вертикальная, чем горизонтальная; почтительность, стремление избегать конфликтных ситуаций и желание угодить - отличительные качества характера тайца. Это обстоятельство в прошлом поощряло покровительство и до некоторой степени ограничивало продвижение по

заслугам. Но по мере того, как тайское общество прогрессирует в экономическом отношении, и зарождается образованная городская прослойка, быстро появляются все новые возможности для личного развития, особенно в частном секторе.

Буддизм получил решающее влияние, явился самым важным фактором в формировании личности тайца. Деревенская жизнь веками следовала за циклическим распорядком полевых работ, который отразился в календаре буддистских праздников. Буддизм - это религия простоты и тихого сострадания.

В Таиланде буддизм был «усовершенствован» брахманизмом, который привнес в религию цвет, праздничность и ритуалы и дал тайцам возможность приятного и практического применения учения Будды в жизни.

В целом тайцы довольствуются малым, не ропщут и не обижаются на жизнь, а, напротив, стараются жить радостно, беззаботно и благожелательно. Возможно, в этом отношении содержится некий фатализм, унаследованный от буддистской концепции.

Будучи крестьянами от века, тайцы прекрасно знают, что, подобно выращиванию риса, жизнь - утомительный труд и что следует поэтому «разбавлять» ее деревенским праздником. Вспашка, посев, посадка и сбор урожая - невероятно скучная работа, если не делать ее весело. Труд и развлечение настолько перемешаны в Таиланде, что даже слово «Ngam» означает одновременно и работу, и фестиваль или ярмарку, а более распространенным значением является «чувство общности».

**Жизнь – это Sanuk.** Одно из важнейших тайских слов – «Sanuk» (санук), что означает «удовольствие». Образ жизни тайцев, независимо от того, в городе они живут или в деревне, привязан к приятному времяпрепровождению. Ночь у друзей, выезд в деревню, визит к родственникам и посещение храма в дни празднеств – это все sanuk.

Стоит отметить, что какие бы меры предосторожности вы ни принимали, вы можете все равно не достигнуть своей цели, а потому и беспокоиться не о чем. В Таиланде можно постоянно слышать «Mai bpen gai» - «не бери в голову». По смыслу это несколько напоминает немецкое «Macht nichts». Впрочем, mai bpen gai звучит настолько часто, что можно предположить особое состояние сознания, стоящее за этим высказыванием, - некое дополнение к философии буддизма. В Таиланде популярен принцип «Во время неудач отдыхайте». Тайцы учатся воспринимать затянувшиеся невзгоды как повод для отдыха. Они не доводят себя до иступления, если, например, задерживается поезд или если они застряли в пробке по пути в аэропорт. Незачем плакать и причитать – лучше посмеяться.

**«Страна Улыбок».** Таиланд и в самом деле имеет репутацию "Страны Улыбок". На Западе люди не улыбаются без особого повода. В Таиланде люди улыбаются от природы, а кроме того, благодаря полученному в детстве воспитанию, в основе которого - стремление угодить собеседнику. Можно сказать, что до некоторой степени тайская улыбка предназначена и

для умиротворения потенциально враждебных сил, в частности неуклюжих краснолицых иностранцев.

Таким образом, в тайской улыбке есть некий защитный механизм, который должен сработать в нужный момент и разрядить обстановку. Тайцы очень вежливы и стеснительны и стремятся улыбаться, когда они чем-то смущены.

Тайцы изящны от природы и, судя по всему, в совершенстве владеют своим телом. Таец с детства учится контролировать движения своего тела, Тайские девочки, кроме того, знают традиционные танцы своей страны, которые приучают следить за осанкой, вести себя тактично и сдержанно.

**Уважение.** Тайцы демонстрируют свое уважение к старшим и к лицам, стоящим выше их на социальной лестнице, тем, что и в физическом пространстве стараются не занимать более высокое положение. Отсюда и берут свое начало все эти поклоны и подобострастное съезживание, в котором, впрочем, нет ничего от униженности. Это всего лишь знак уважения.

Общепринятой практикой является простираание ниц в присутствии членов королевской семьи. Весь корпус подобных традиций сохранился в неизменном виде, так что таец обязательно проследит за тем, чтобы его голова находилась ниже лица того члена королевской семьи, к которому он обращается. Поэтому движениям головы, рук и ног здесь придается большое значение. Голова (и волосы), будучи наивысшей частью тела, почти священна. Поэтому парикмахер, прежде чем приступить к стрижке, обязательно делает перед вами wai (преведствие).

**Сохранять «холод сердца».** Буддизм - это Срединный Путь, искусство избегать крайностей и насилия, соблюдать гармонию внешнего и внутреннего.

Поэтому тайцы остерегаются своим поведением демонстрировать конфликтность и проявлять горячность. Сохранять холод сердца (jai yen) в любой ситуации для тайца не только идеал поведения, но и норма. Даже когда таец разозлен и расстроен, он редко дает выход своим чувствам. Прослыть горячей головой (точнее, «горячим сердцем», jai rawn) в обществе - позор. Умиротворенные улыбки тайцев, впрочем, иногда имеют прямо противоположный эффект. Тайцам характерно стремление любой ценой сохранить видимость гармонии, какими бы черными ни были мысли, что нередко порождает психическое напряжение.

Не только физическое, но и словесное насилие считается неприличным. Критика рассматривается как разновидность словесного оскорбления. На иронию и сарказм наложено табу. Выговор, даже сделанный с глазу на глаз, вызывает в наказываемом чувство глубокого оскорбления. Если поведение далеко от идеала, то самое большее, на что осмелится таец, это туманнейшие намеки о том, как его следует улучшить. Служащий, уволенный «за дело», может затаить злобу на несколько лет.

**Лицо.** Одним из самых неприятных и болезненных, во всех смыслах, событий для среднестатистического тайца может стать ситуация, в которой он «сúa ná» – тайск. «потеряет лицо», «ударит лицом в грязь».

Как можно «потерять лицо»? Различными способами. Это и невежливое, некорректное поведение при людях; это проявление агрессии или раздражения по отношению к спокойному и вежливому человеку; это неуважение к старшим людям (как по возрастной, так и по служебной лестнице), - все это понятно и европейскому менталитету. Что свойственно исключительно азиатскому – так это ситуации, в которых прилюдно открывается некомпетентность, несостоятельность или неподготовленность тайца.

**Вывод.** Страны Восточной Азии, несмотря на большую разницу в историческом и культурном развитии, имеют много общего в своих этических учениях, пропагандируют почтение к старшим, добропорядочное отношение к ближним и многие другие общечеловеческие ценности.

#### **Контрольные вопросы**

1. Объясните роль конфуцианства и буддизма в развитии этикета стран Восточной Азии.
2. Какие черты, прежде всего, характеризуют поведение китайцев согласно национально-культурному этикету.
3. Что для делового японцев считается «потерей лица»
4. Представители, какой нации в деловом этикете используют благодарственные письма

#### **Основная литература:**

1. Воробьев М.В. Очерки культуры Кореи. – СПб.: Петербургское Востоковедение, 2002.
2. Деловой этикет Японии [http://www.ppt-japan.com/pamyatka\\_turistam/delovoi\\_etiket.html](http://www.ppt-japan.com/pamyatka_turistam/delovoi_etiket.html)
3. Новая история стран Азии и Африки. Учебник для студ. высш. Учеб. Заведений/ Под ред. А.М. Родригеса: В 3 ч. - М.: Гуманит. Изд. Центр Владос, 2004

#### **Дополнительная литература:**

1. Малявин В.В. «Сумерки Дао». Культура Китая на пороге Нового времени.- М.: АСТ, 2003
2. Бизнес-культура Японии <http://uchebnikionline.com>

### **Лекция № 6. Этикет народов Северного Кавказа**

### **План лекций:**

1. Этикетные кодексы народов Северного Кавказа.
2. Система ценностей горских народов.
3. Этикет общественной жизни.
4. Обычай гостеприимства.
5. Застольный этикет

В культуре Северного Кавказа есть общепризнанные лидеры, законодатели «хорошего тона», к которым относятся адыгейские народы (кабардинцы, черкесы, абазинцы, адыгейцы), в особенности кабардинцы.

Один из знатоков Кавказа писал в XVIII веке, что Кабарда «искони считалась на всем Северном Кавказе образцом, достойным подражания. Кабардинцы были в некотором роде кавказскими французами, как за Кавказом персы; отсюда распространялась мода на платье, на вооружение, на седловку, на манеру джигитовки; тамошние обычаи, родившиеся при условии существования высшей и низшей аристократии (князей и узденей) и холопов (рабов), прельщали и в других обществах людей, занимавших видное положение между своими...».

Адыгейский этикетный кодекс «адыгэ хабзэ» не имеет себе равных по сложности, степени разработанности и роли в общественной жизни. Но и у других народов Северного Кавказа сложились подобные кодексы, таковыми являются «намыс «у балкарцев и карачаевцев, «ирон агдаутта» у осетин, «гиллакх» у чеченцев и других северокавказских народов. Не следует думать, что адыгейский этикет просто механически, как мода, усваивался народами Северного Кавказа. Скорее, он выступает наиболее разработанной и усложненной формой неких общекавказских принципов, их «куртуазной» обработкой для нужд многочисленных княжеских и дворянских родов. Народы, у которых исторически сложились «вольные общества», лишённые аристократической власти, обладают хоть и не таким формализованным и сложным, но не менее тонким этикетом.

Так, чеченцы, практически никогда не знавшие централизованной аристократической власти, обладают своеобразной народной философией этикета. Такие категории их мировоззрения как «куц» (совершенно идеальное, должное в облике, поведении, поступках), «яхъ» (моральный кодекс соревнующихся в благородстве), «бехк» (категория, выражающая отвращение к нарушениям норм достойного поведения, уважения к старшим), «сабар» (этикетное предписание сдержанности, терпимости) и др. в жизни каждого чеченца играют важную роль. Это относится ко всем без исключения народам Северного Кавказа.

В исторически сложившейся системе ценностей горских народов Северного Кавказа исследователи выделяют четыре основных комплекса: 1) воинский стиль; 2) гостеприимство; 3) культ старшинства; 4) семейные отношения. В основном они сформировались в условиях традиционного общества, хотя и выступают основой культурной и ментальной идентичности до сих пор. Горские ценности воплотились в морали, этике, нравах, обычном

праве народов Кавказа, причем в категоричной форме императивов долженствования.

Любая жизненная ситуация – это общение людей, обладающих различными статусами, соответственно которым нормы этикета и предписывают им, как вести себя. Все многообразие социальных рангов в этикетной ситуации, так или иначе, сводится к простейшим моделям, имеющим общую черту, которую можно образно представить формулой «доминирование – подчинение»: лучше – хуже; верх – низ; перед – зад, правое – левое; центр – периферия; мужчина – женщина; старше – младше; знатный – простой; чужие – свои; гость – хозяин; гость дальний – гость ближний; свойственник – родственник; родственник по матери – родственник по отцу.

При всей условности этой схемы она выражает некие общие принципы этикетного поведения. Так, при встрече двух мужчин первым приветствует младший по возрасту или общественному положению. Прощаясь, младший делает несколько шагов пятясь, так как неуважительным считается поворачиваться спиной к старшему («перед – зад»). Если супруги идут по улице, то муж всегда впереди на 1–2 шага («мужчина – женщина»; «перед – зад»). Если рядом идут два мужчины, то почетная правая сторона всегда уступается старшему («правое – левое»). При встрече путников этикетное предпочтение оказывается тому, кто идет сверху, то есть спускается с гор («верх – низ»).

В обрядах гостеприимства гость обладает этикетными привилегиями перед хозяином независимо от возраста и ранга («гость – хозяин»). При рассаживании гостей на торжественном пиру гостям, прибывшим издалека, оказывается предпочтение перед теми, кто живет по соседству (дальний – ближний). В повседневной жизни и в торжественных случаях свойственникам (родственникам супруга) оказывается этикетное предпочтение перед родственниками супруги, а родственникам по материнской линии – перед родственниками по отцовской.

Предложенная схема имеет свою специфику в различных местностях Северного Кавказа. Так, этикетные нормы аристократических обществ Западного Кавказа (кабардинцы, бесленеевцы, темиргоевцы, бжедуги) в прошлом особое значение придавали знатности.

В «демократических» племенах гораздо важнее был возраст, чем знатность. В советское время знатность в этикетном смысле стала заменяться должностным статусом человека.

Общие принципы поведения при контакте людей на Северном Кавказе порой поражают своей изощренностью. Контакт при встрече начинается с приветствия, которое почти у всех народов состоит из приветственного жеста правой рукой, поднятой к головному убору (шапку ни в коем случае не снимают – это символ мужского достоинства, ее снятие означает демонстрацию самоуничижения), мужчины обнимаются, пожимают друг другу правую руку, обязательны благопожелания-либо общемульманская

формула (у мусульман), либо приличествующая ситуации, возрасту и рангу фраза из богатого фонда кавказского красноречия.

Поведенческая культура предусматривает определенный минимум расстояния между беседующими. Младшие по отношению к старшим должны выдерживать дистанцию в 1–1,2 метра, для этого младший, подойдя для рукопожатия, тут же должен сделать 1–2 шага назад. Между разговаривающими мужчиной и женщиной «приличная» дистанция увеличивается до 1,5–2 метров, между женщинами сокращается до 70 сантиметров.

Контакт в динамике при встрече регламентируется еще более сложными нормами этикета. Демонстрацией «благородного смирения» считается манера ходить по улицам селения слева, оставляя возможность встречным оказаться на почетной стороне. Отходя от старшего или женщины, мужчина должен повернуть налево, оставляя собеседникам почетную правую сторону. Если мужчина следует навстречу женщине, то он должен оставить ее по правую сторону, а встречного мужчину – по левую. Это отражено в кабардинской пословице: «Женщину оставляют со стороны плети (она всегда в правой руке), мужчину со стороны оружия».

В этих, казалось бы, однозначных предписаниях этикета есть немало исключений и вариаций. Так, повстречавшись с женщиной за пределами селения, мужчина должен учесть не только «стандартный» почтительный вариант, но и то, где находится селение, с тем, чтобы женщина оказалась между ним и селением (почтительность по формуле «ближе к центру»).

Если мужчина догоняет идущего впереди путника, он в любом случае должен проходить слева от него, обязательно поприветствовать и, если тот, к кому он присоединился, младше его, то это уже дело последнего занять верную с точки зрения учтивости позицию. Если же впереди идут двое и больше человек, то нагнавший обходит их справа и в этом случае часто бывает учтивая перестройка с демонстрацией «благородной скромности».

Правила хорошего тона требуют, чтобы, увидев идущих сзади, человек остановился и подождал их, а если входящий в свой дом человек увидит идущего по улице, он обязан подождать его и совершить обряд приветствия.

У народов Северного Кавказа основой семейной жизни является «малая семья» – супружеская пара и их дети, но традиции большой семьи (объединение родственников в 3–4 поколениях) сохраняются до сих пор и проявляются в этикетных нормах.

Этикет семейной жизни тесно связан с символической топографией жилища. Эта топография делится на две категории мест – «мужское – сакральное» и «женское – профанное». В общем зале самым почетным считается место у очага, наиболее удаленное от входа, – это место хозяина, главы дома. У адыгов оно называется жанта (так в старину называли глинобитный диван), на него даже в отсутствие главы дома никто из домашних не может сесть. Оно обычно предлагается хозяином самому почетному гостю, на этой же стороне обычно размещаются гости по

старшинству – чем моложе гость, тем ближе он к выходу. У самого выхода располагаются «истопники» – молодежь из числа родственников хозяина, ответственная за поддержание огня в очаге. Характерно, что подобная иерархия расположения мест наблюдается и в государственных учреждениях Северного Кавказа: чем старше по должности или возрасту сотрудник, тем дальше от входа располагается его рабочее место.

Находясь у очага, все обязаны соблюдать особые этикетные правила – нельзя не то что браниться, но и говорить и смеяться слишком громко, выяснять отношения, показывать недовольство чем-либо, делать резкие движения, бросать в огонь мусор. Это объясняется особой сакральностью очага, отраженной в фольклоре всех народов Кавказа. Самым страшным проклятием у чеченцев, обычно обращенным к кровному врагу, является формула «Пусть потухнет огонь в очаге твоего отца!», что означает: пусть прервется потомство, погибнет твой род. В прошлом даже кровный враг хозяина, сумевший живым войти в дом и притронуться к надочажной цепи, делается неприкосновенным.

Женская половина дома является абсолютно запретной для посторонних мужчин. Вход в помещения женщин даже для мужчин своей семьи нежелателен, а попытка посторонних войти в них, будь они даже самыми почетными гостями, воспринимается как оскорбление главы дома.

Мужчина роняет свое достоинство, прикасаясь к предметам женского обихода и вступая с женщинами в разговоры, не предусмотренные правилами хорошего тона.

Правила поведения в отношениях между главой дома и его женой выступают основой семейного этикета. Эти правила имеют черты особого установления, именуемого в этнографии избеганием или ограничительным поведением. Проявляется это в том, что мужу и жене не полагалось находиться в одном помещении дома, беседовать, есть за одним столом, оставаться наедине.

Поведение в отношениях между родителями и детьми также регламентировано нормами этикета. Эти нормы предписывают родителям демонстративную сдержанность по отношению к детям, особенно это касается отцов. У всех народов Северного Кавказа отец в присутствии старших не может взять детей на руки, приласкать их, поиграть с ними.

Поведение матери, конечно же, не так строго регламентируется, как поведение отца, но и мать на первых порах после рождения ребенка делает вид, что ничего общего с ним не имеет, она выполняет предписания запрета на имена своих детей.

Совершенно иная модель поведения между дедушками, бабушками и внуками. Здесь позволительны ласки, совместные игры в присутствии посторонних, а запретные в отношении родителей слова «папа», «мама» часто употребляются при обращении к бабушке и дедушке.

В начале 20 века поведение детей в северокавказской семье в целом отличалось почтительностью и послушанием по отношению ко всем

взрослым, но степень строгости зависела от возраста. Можно выделить два возрастных рубежа: 6–8 и 10–12 лет. До 6–8 лет дети независимо от пола практически ни в чем не ограничивались, мальчики и девочки играли вместе, к труду их не привлекали. С 6–8 лет мальчиков и девочек начинали постепенно обособлять, причем к девочкам с этого возраста проявляли больше строгости, их приобщали к женским домашним работам.

С 10–12 лет мальчиков переводили из общей комнаты, где они до этого спали вместе с родителями, в кунацкую, а девочек в особые помещения. Мальчикам выдавали более полный комплект мужской одежды, а на девочек у некоторых народов надевали корсет, который они носили до замужества. С этого времени девочки, даже если они не были половозрелыми, должны были вести себя как взрослые. Им нельзя было находиться вне дома, а с наступлением темноты, оставаться наедине с подростками и юношами.

Как и сейчас, в этом возрасте дети должны усвоить весь комплекс этикетных правил поведения в общественных местах. Мальчики усваивают, что каждый взрослый может попросить их об услуге и отказаться выполнить ее нельзя, что с взрослыми нельзя заговаривать первым, обогнать его или пересечь ему дорогу и т.д. И мальчики и девочки должны к этому возрасту усвоить и выполнять все знаки внимания к старшим и лицам противоположного пола, причем девочка должна соблюдать почтительность в отношении своих сверстников-мальчиков: уступать дорогу, освободить место и т.п., поскольку мужчина считается старше женщины. В это время мальчики и девочки уже должны демонстрировать знаки взаимного отчуждения.

С особенной строгостью в северокавказской семье соблюдаются правила поведения в отношении свойственников – невестки и родственников ее мужа, зятя и родственников его жены. Невестка, в особенности молодая, ограничена в поведении практически во всем: какое-то количество лет после свадьбы она не имеет права разговаривать со старшими родственниками мужа, в особенности с его отцом и дедом; не может находиться с ними в одном помещении, прямо смотреть на них; называть всех родственников мужа по имени, используя для этого условные имена.

Активное вторжение в жизнь северокавказских народов государственных институтов в годы советской власти привело, наряду с прочими причинами, к значительному упрощению этикетных норм ограничительного поведения. В это время, в особенности в городах, практически исчезли элементы избегания между мужем и женой, родителями и детьми, но все еще принято демонстрировать особо сдержанные отношения между зятем и тещей, невесткой и свекром, а в ряде местностей (на западе региона) избегание этих категорий свойственников осуществляется в полном объеме.

В «вольных обществах» Северного Кавказа (Чечня, некоторые группы Дагестана и Западного Кавказа) этикет общественной жизни регулировался соображениями возраста и статуса в соответствующей общинно-

генеалогической структуре. При решении дел на народных собраниях или сельских сходах в Чечне решающий голос имели старейшины – главы больших семей, а если в селении жили представители разных тейпов, то старшины каждого из их местных подразделений. Процедура принятия решений на сходах представляла собой своеобразный ритуал, в котором конечный результат определялся не формальным статусом сторонника того или иного варианта, а его неформальным авторитетом и не в последнюю очередь ораторским искусством, которое на Кавказе всегда было чрезвычайно развито.

Общественная жизнь северокавказских народов имеет ряд поведенческих особенностей, носящих этикетный характер. К ним относятся т.н. «предметные иносказания». Хорошо известные в Кабарде сказания о справедливом судье Жабаге Казаного, жившем в XVI веке, являются своеобразной фольклорной формой бытования этикетных норм в народном сознании. Так, в одном из сказаний повествуется о том, как позы, принимаемые Казаного, означают целые оценочные высказывания: лицом к человеку – одобрение, боком – порицание и т.п.

Вообще язык поз и жестов очень выразителен, а порой и не заменим словами. В конфликтных ситуациях порой нельзя словесно предложить партнеру одуматься и обсудить ситуацию – это может быть расценено как трусость. Для этого применяется «жестовое послание» – всадник спешивается, поворачивает в сторону угол седла таким образом, чтобы на нем нельзя было сидеть, и становится лицом к противнику. Это означает примерно то же, что и открытое забрало в эпоху европейского средневековья. Рыцарский кодекс предписывает в таких случаях сдержанность и согласие на переговоры.

Предметные иносказания в виде флага используются в Кабарде для отличия победительницы в конкурсе красоты на свадьбах – перед ней распорядитель втыкает в землю специальный флаг и это без слов означает, что избранная девушка получает особые права, в том числе танцевать с самым знатным из гостей. Флаг, вывешенный на крыше дома, иногда означает, что в нем живет юноша, которого собираются женить, – это существенно влияет на поведение юноши и на отношение к его поведению со стороны односельчан. Флаг красный или пестрый вывешивают и на доме, где ожидается прибавление семейства – это сигнал к особым поведенческим предосторожностям, связанным с родами и младенцами.

Иносказания – иногда незаменимые средства в делах, которые иначе трудно устроить. Этикетные запреты на общение между юношами и девушками не дают порой возможности прямого признания в любви и предложения руки и сердца. В таких случаях юноша, посетив дом своей избранницы, может, уходя, оставить в нем шапку, кинжал или другой предмет и это будет однозначно расценено как предложение. В ситуации сватовства нареченные обмениваются подарками (ауж) и, если какая-нибудь сторона передумает вступать в брак, то знаком этого служит возвращение

дара через посредника. Это значительно облегчает процедуру разрыва, позволяет избежать межсемейных конфликтов.

Язык жестов предусмотрен в целом ряде этикетных ситуаций. Так, чтобы деликатнее сообщить кому-либо печальную весть о смерти близкого человека, у адыгейцев принято войти к нему и закрыть дверь тыльной стороной ладони. Вообще необычное положение руки по этикетным правилам адыгов является знаком скорби: на похоронах в знак соболезнования принят характерный взмах левой руки; тот, кто пришел с печальным известием, делает левой рукой то, что этикет предписывает делать правой (например, держит плетень в левой руке); желая сообщить о своем отказе сватающемуся юноше девушка закрывает дверь тыльной стороной левой руки.

Учитывая эти обстоятельства, понятно, почему этикет так настойчиво требует следить за жестами, ибо любое отклонение от нормы – это антинорма, знак чего-либо плохого или оскорбительного.

Общинная жизнь северокавказских народов полна предписаний и запретов, подчас имеющих узко локальное значение. К примеру, в Дагестане не все дни недели считались благоприятными для выполнения определенных дел. Для жителей села Аркит запретными днями были вторник и среда, села Хоредж – пятница. В пятницу жители всех табасаранских сел не начинали ткать ковер, не выходили в путь, до обеда нельзя было выполнять какие-либо работы. Здесь явно воздействие норм шариата.

Века постоянных войн отразились на социальной психологии северокавказских народов, породив особый тип мужского характера, который во многом проявляется и в наши дни. Этот характер ориентирован на власть, стремление заслужить славу лихого наездника, храброго воина, выносливого, равнодушного к комфорту человека. Эти устремления выражаются часто в нарочитых подвигах, совершаемых из удальства, чтобы прославиться, побороть страх перед смертью, в ревнивом отношении к успехам и славе других, приводящем в взаимной розни, стычкам даже среди соседей и родственников.

Можно говорить об особом северокавказском институте «соревновательности», поскольку отмеченное стремление превзойти в мужественности и лихости окружающих нельзя назвать простой драчливостью (хотя и она, несомненно, имела и имеет место). Соревновательность регулируется определенными этическими и этикетными нормами. Среди чеченцев бытует серия этических категорий, являющихся нравственными ориентирами в бесконечном процессе такой соревновательности.

Среди них ведущим является понятие «яхъ» – «определяющее систему, этический народный кодекс соревнования в благородстве, чести, стыде и совести. Не имеющий «яхъ» не может считать себя полноценным мужчиной. Соответствие яхъ – это не просто соблюдение норм обычая, нравственности

и этикета, это стремление их превзойти так, чтобы при этом не выглядеть хвастуном, наглецом и не нанести никому незаслуженной обиды.

В условиях действия таких принципов поведения неизбежными бывали и бывают сейчас трагические последствия – убийства, увечья. Подобные случаи на Северном Кавказе регулируются различными обычаями и законами шариата, но наиболее жестоким был в прошлом институт кровной мести. Он был распространен у всех народов Северного Кавказа, но в наибольшей степени у чеченцев, ингушей и осетин.

Причинами кровомщения, кроме убийства, были нарушение брачного обещания, похищение людей, супружеское прелюбодеяние, осквернение домашнего очага и др. По нормам адата месть должна быть эквивалентной, но в действительности пострадавшая сторона (родственники убитого или оскорбленного) часто стремилась воздать сторицей, что вело к бесконечной цепи взаимных убийств, так как срока давности кровная месть не имела.

Опустошительные последствия кровной мести привели к выработке ряда способов прекращения этого бедствия. Примирение кровников приобрело характер довольно сложных обрядов, в которых важны этикетные элементы.

Обычай гостеприимства на Северном Кавказе играет важную роль в системе межличностных, межгрупповых и международных связей. В прошлом, при отсутствии устойчивых государственных институтов, этот обычай выступал гарантией безопасности путешественников и торговцев, так как гость для принимающего его хозяина – священная персона, за которую он отвечал головой и обязан был сопровождать до следующего места гостевания, передавая «с рук на руки» другому хозяину. Весь Северный Кавказ для каждого сколько-нибудь значимого человека представлял собой сеть кунацких связей взаимной ответственности.

Каждая усадьба имела в своем составе так называемую кунацкую – помещение или отдельный дом для гостей-мужчин. Кунацкая готова к приему гостя в любое время суток – делом чести считается постоянно поддерживать в ней порядок, иметь неприкосновенный запас лучшей провизии. Гость мог прибыть в любое время и поселиться в кунацкой, даже не оповестив хозяина. Если же о предстоящем визите оповещено заранее, то ему устраивали прием по всем правилам этикета.

Эти правила предписывают встречать почетного гостя самому хозяину на дальних подступах к селению и приветствовать строго по этикету. Перед входом в дом все гости обязательно отдают все оружие кроме кинжала. В этом обряде содержится особый смысл – отныне всю ответственность за безопасность прибывших берет на себя хозяин. Почетный гость входит в дом вслед за хозяином и усаживается на почетное место. Гости обычно разделяют на две группы – старших и младших (по возрасту и рангу) и размещают в разных помещениях, при этом хозяин следит за тем, чтобы в одной группе не оказались отец и сын, младший и старший братья, зять и тещь и т.д. Им нельзя находиться за одним столом.

После рассаживания по этикету надо вести малозначащие вежливые разговоры. Хозяин ни при каких обстоятельствах не может спросить о цели визита. Существует так называемое «правило трех дней», в течение которых гостя нельзя расспрашивать, но после трех дней гость как бы становится членом семьи, обхождение с ним упрощается и можно деликатно поинтересоваться его планами. Но если гость и в этом случае хранит молчание, настаивать нельзя.

Нельзя оставлять гостя одного, если он сам этого не хочет. Обычно к нему приставляют кого-нибудь из младших членов семьи, который должен выполнять все просьбы гостя и сопровождать его, даже если тот отправляется всего-навсего в уборную. Женская молодежь семьи почитала своим долгом следить за состоянием одежды гостя – каждое утро он находил ее вычищенной и отремонтированной.

Существует особый вид гостевания – так называемый «гость с просьбой». Это когда гость приехал для того, чтобы получить от хозяина то, в чем в данный момент очень нуждается, – скот, деньги, другое имущество или особые услуги, вплоть до содействия в кровной мести. Хозяин обязан выполнить просьбу, нередко для этого обращаясь к родственникам и соседям».

Гость не должен говорить, какие блюда ему хочется есть, а хозяин в свою очередь не должен спрашивать, что тот хотел бы съесть, – блюда готовятся по установленным этикетом правилам из самых лучших продуктов и как можно больше и разнообразнее. Гость не должен вмешиваться в семейные дела хозяина, входить в женские помещения, на кухню, даже шутя флиртовать с кем бы то ни было из женщин семьи хозяина и соседей.

Считается неприличным для гостя что бы то ни было расхваливать в доме хозяина, так как по традиции хозяин обязан отдать в дар понравившуюся гостю вещь. Правила хорошего тона, в особенности у чеченцев, предписывают гостю деликатно сдерживать расточительность хозяина, который в своем стремлении превзойти норму гостеприимства часто готов забить в ущерб хозяйству вместо барана быка или отдать гостю последнее.

Неприличным считается намекать на желание уйти сразу же после трапезы – обычным иносказательным средством этого служит поглядывание на дверь. Об этом с осуждением говорит чеченская нравоучительная пословица: «Насытившийся гость смотрел на дверь».

Покидающего дом гостя обычай предписывает одаривать, провожать не только до ворот усадьбы, но дальше – до пределов селения или даже района. При этом гостю от подарков отказываться нельзя, но следует деликатно отказываться от дальних проводов. В таких случаях этикет допускает соревнование в учтивости. Хозяин настаивает на проводах, а гость старается их отклонить. Уезжая, гость обязательно приглашает хозяина навестить его.

При следующем посещении селения правила хорошего тона предписывают заехать к тому, у кого гостил раньше. Невыполнение этого предписания равносильно оскорблению. При повторном посещении одного хозяина он и его гость обычно официально становятся кунаками со всеми вытекающими из этого последствиями – они обязаны друг друга поддерживать во всех делах, отвечать друг за друга, иногда вплоть до права кровной мести.

Застолье на Северном Кавказе бывает двух видов – торжественное и обыденное. Обыденное застолье, собирающее членов семьи, близких родственников и соседей, – это в этикетном смысле облегченный вариант, часто проводимый не в кунацкой, а в жилом доме или на дворе. Торжественное застолье устраивается по какому-либо важному поводу: приезд почетного гостя, группы гостей издалека, значительное для семьи или селения событие и т.п. Оно собирает большое количество людей и проводится очень серьезно, с соблюдением множества этикетных правил.

Во всех этих правилах центральным или даже священным объектом является стол. Сама процедура трапезы во многом напоминает ритуал жертвоприношения со всеми его функциями: функцией социальной интеграции, функцией установления особых связей между сотрапезниками – связей сакрального родства, функцией очищения и приобщения к главным общественным ценностям.

Застолье – это процесс, предполагающий очень строгую иерархию участников. Все они, как правило, делятся на две категории – «гостей» и «не гостей», «чужих и «своих». Гости – это приехавшие издалека, не гости – все родственники хозяина и его ближайшие соседи, а иногда и все жители селения. Все относящиеся к категории «гостей» пользуются большим почетом, чем «свои», что и определяет их роли в драматургии застолья.

Из числа «своих» старейшин избирается глава стола, который на разных языках называется «хагарой нэхыж», «тхэмадэ», «тамада». Это абсолютный властитель – ему подчиняются все, невзирая на возраст и ранг. Он дает сигнал к началу трапезы, прикасаясь к хлебу и провозглашая благопожелания. Без его разрешения никто не мог сесть за стол, встать из-за него, произносить тосты, петь и т.п. Тамаде противостоял «старший гость», который ритуально имел более высокий статус.

Из числа «своих» выделялся обслуживающий персонал, полностью подчинявшийся тамаде, – кравчий и его помощники, а также «своя» молодежь, чья роль заключалась в прошлом в том, что они стояли у стены за спинами сотрапезников, демонстрируя свое уважение к ним.

Застолье начиналось с приема гостей, которые, подходя к дому первыми, согласно этикету приветствовали хозяев, обязательно отдавали оружие, входили в дом, обязательно переступая порог правой ногой, и до тех пор, пока не пришло время трапезы, беседовали со старшими хозяевами на отвлеченные темы.

Перед трапезой все гости совершают обряд умывания рук: каждому из них юноши сливают из кувшинов, причем по этикету это надо делать правой рукой и прямо по центру таза. Полотенце надо подавать положенным свободно на обе руки, причем правая должна несколько выдаваться вперед. В прошлом у некоторых народов девушки из семьи хозяина мыли почетным гостям ноги.

Северокавказское традиционное застолье несовместимо с ссорами, резкими движениями, громким смехом, опьянением. Здесь нельзя произвольно вставать из-за стола, садиться не на свое место.

Блюда, которых в торжественном застолье до нескольких десятков, подавали в определенной очередности – вначале принято подавать лепешки, пирог с сыром, пшеничную или другую кашу с вареным мясом и соусами, на востоке иногда начинают с фруктов; вторая очередь – это обычно ритуальные части животного, пожертвованного гостям, чаще всего вареная голова барана; бульон, индейка, курятина, жаркое из говядины или баранины, блюда из яиц, сметаны, сыра.

Обслуживающая молодежь подает блюда по рангам: сначала старшему гостю, затем тамаде и т.д. У адыгов началом трапезы служит обрядовое действие: тамада берет двумя руками хлеб или пирог с сыром, произносит благопожелание, протягивает пирог одному из младших, который, не касаясь его руками, откусывает кусок.

Правила хорошего тона предписывают: нельзя есть жадно и много; нельзя надкусывать куски пищи и перемешивать их; желательно большую часть кусков оставлять нетронутыми, так как в старину у адыгов и других народов они обычно передавались более молодым. Сейчас этого обычая нет, но остался этикетный принцип сдержанности. Нельзя за едой пить воду – это жест, означающий, что человек насытился и больше есть не будет, у него обычно сразу же убирают тарелку.

В застолье есть ряд правил, противоречащих общим принципам этикета, – здесь не встают при появлении старших и женщин, в особых случаях встают все, кроме тамады. У адыгов об этом есть пословица: «Стол старше».

В старину, до 20-х годов XX века спиртные напитки пили вкруговую из особой чаши (от 1,5 до 3 литров) по особому ритуалу: начинал старший гость и передавал соседу справа, сопровождая этот жест особым возгласом, принятым в той или иной местности. Так обычно пили бузу – слабо хмельной напиток из проса.

В более позднее время стали пить из отдельных кубков, причем вино и водка повсеместно вытеснили бузу. Количество людей, имеющих право на тост, всегда ограничено. Раньше только два человека произносили благопожелание – тамада и старший гость. Позже количество произносящих тосты увеличилось, появился обычай «кубка прибытия», который наполняли вновь прибывшему, «штрафного кубка», который по приговору тамады должен выпивать нарушитель застольного этикета.

Во всяком случае, напиваться пьяным в северокавказском застолье нельзя – за это вежливо, но твердо выведут из-за стола, а это позор надолго. Тот, кто с показной лихостью осушит бокал до дна, всегда будет молчаливо осужден большинством присутствующих. Пить без тостов вообще не полагается.

Завершение застолья производится по нормам этикета. Обычно инициативу проявляет старший из гостей, вслед за тем тамада провозглашает тост в честь гостей. Следующий тост за хозяев и, особенно, за тамаду провозглашает старший из гостей, и все поднимают заключительный кубок (у кабардинцев – тэджин). В некоторых местностях принято провозглашать еще один заключительный тост уже на дворе – повернувшись лицом к дому, старший из гостей высказывает благопожелание хозяевам и все осушают бокал (он у кабардинцев называется «стремненным») уже в последний раз.

Наиболее распространенные пословицы у северокавказцев во время застолья следующие:

### **1. Осетинские пословицы:**

Где говоришь «здравствуй», умей сказать «до свидания»

Гостя сказками не кормят

Кому скажешь: «Добрый день!», тот не забудет тебе сказать: «Доброй ночи!»

Носи шапку так, как все люди носят.

Найди место среди людей и сядь так, чтобы никто не сказал: «Подвинься!»

### **2. Адыгейские пословицы**

Гость скромнее овцы

Есть вместе – вкуснее, работать вместе – веселее

Приход гостя – его дело, а уход гостя – дело хозяина

Привычки матери – выкройка для дочери

Кто не оказал почета гостю, у того поле не заколосится

**Выводы.** Северокавказский этикет представляет собою форму социокультурного и культурно-коммуникативного проявления архетипа «действия», «мобилизованности», составляющего суть кавказского типа личности. В рамках всеохватного кавказского этикета, сформировался особый тип философствования, который в противовес восточному эзотерическому «внемливанью» и западному рационалистическому «умствованию» можно назвать «действием». Если европейская цивилизация, как принято считать, породила «человека рационального», а восточная – «человека недеяния», то в данном случае можно, на наш взгляд, говорить о «человеке мобилизованном», готовом следовать алгоритму этикета».

### **Контрольные вопросы.**

1. Поясните роль ислама в формировании этикета народов Северного Кавказа.

2. Объясните нормы этикета у народов Северного Кавказа
3. Назовите вид этикета, который имеет строгую иерархию

#### **Основная литература .**

1. Бгажегонов Б.Х. Адыгская этика, Нальчик, 1978,
2. Йдемиров Н.Г. Эстетическая культура народов Северного Кавказа и ислам. – Ставрополь, 1998
3. Иоганн Бларамберг историческое, топографическое, статистическое, этнографическое и военное описание Кавказа. – М, 2005
4. Мальсагов А.П. Притчи о горском этикете. – Нальчик: Эльбрус, 1989. – 213 с.

#### **Дополнительная литература:**

1. Никишенков А.С. Традиционный этикет народов Северного Кавказа <http://www.narodru.ru>
2. Этноэтикет народов Северного Кавказа <http://www.valerytishkov.ru>

#### **Тесты.**

**Представительница, какой страны сочтет себя оскорбленной, если придя к ней в дом, Вы принесете ей в подарок цветы:**

- а) России;
- б) Китая;
- в) Чехии;
- г) США

**В какой стране, чтобы не оскорбить хозяйку дома, принято громко чавкать ?**

- а) в США;
- б) в Кот-д Ивуаре;
- в) в Китае;
- г) в Швеции;

**Для поведения представителей, каких народов не характерна пунктуальность:**

- а) англичан;
- б) французов
- в) немцев;
- г) итальянцев.

**В какой стране не принято уступать место пожилым людям в транспорте, чтобы не демонстрировать свое физическое превосходство:**

- а) в Англии;

- б) в России;
- в) в Японии;
- г) в Норвегии

**Мужчины, какой страны не станут оплачивать ресторанный счет за женщину, чтобы не подчеркивать свое финансовое превосходство?**

- а) Китая;
- б) России;
- в) Анголы;
- г) США

### **CASE-STUDY.**

**Кейс 1.** Андрей, будучи в экспедиции в Кабардино-Балкарии, был приглашен в гости в дом Карима. За обедом, на который собрались родственники и соседи, Андрей рассказывал о своей работе и хотел дополнить свой рассказ показом фотографий. Он на пару минут вышел из комнаты, чтобы принести их, а когда вернулся, заметил, что отношение присутствующих к нему изменилось. Андрей почувствовал, что чем-то обидел или огорчил хозяев и их гостей, но не мог понять, чем именно.

Как бы Вы объяснили Андрею, в чем его ошибка.

1. Неприлично покинуть стол во время обеда.
2. Хозяева обиделись, решив, что Андрей отвлекается от трапезы, так как ему не нравится угощение.
3. Кабардинцы, увидев фотографии, сочли Андрея агентом спецслужб, который документирует свою поездку по Кавказу.
4. Хозяевам не понравилось, что посторонний человек без их сопровождения перемещается по дому.

**Кейс 2.** В одну из ингушских сельских школ был направлен после института на работу русский учитель истории Александр Владимирович. Ученики с удовольствием посещали его уроки, так как они были очень интересными и познавательными. Таким образом, учитель быстро завоевал доверие детей.

На одном из уроков ученик, 9 –го класса, достал из кармана дорогой и красивый нож и стал демонстрировать его одноклассникам. Учитель молча подошел к юноше, забрал нож и положил его на свой стол. Ученик в ответ на такой поступок учителя вышел из класса. Вечером домой к учителю пришли ингушские мужчины во главе с отцом мальчика. Состоялась неприятная беседа, в которой мужчины требовали от учителя возвращения ножа и извинений перед учеником. В результате нож был возвращен. Как бы Вы объяснили данную ситуацию.

1. Ингушские мужчины очень вспыльчивы, поэтому решаю проблемы таким способом.
2. Мужчины были в нетрезвом состоянии.
3. Мужчины посчитали поведение учителя по отношению к ученику оскорбительным.
4. Мужчины хотели таким образом «выжить» учителя из села.

**Кейс 3.** Рашид, приехавший в Москву из Дагестана, надел свой лучший костюм и папаху и отправился в официальное учреждение для получения необходимых ему документов. Войдя в здание, он сразу же пошел в нужный ему кабинет и вежливо обратился за помощью к инспектору Марине Петровне. Однако она восприняла его появление негативно, и, с недоумением взглянув на него, долго изучала имевшиеся у него многочисленные справки, а в конце концов довольно грубо попросила прийти через несколько дней к начальнику отдела.

Как бы Вы объяснили Рашиду поведение Марины Петровны? Выберите подходящее объяснение;

1. Она хотела получить взятку или подношение.
2. Ей не понравилось, что Рашид нарушил правила поведения, принятые среди русских.
3. Она — бюрократка и относится к посетителям формально и с придирками,
4. В этот день Марина Петровна получила выговор от начальства за излишний либерализм, поэтому она особенно строго проверяла наличие документов, не проявляя обычную для нее вежливость.

**Кейс 4.** Во время подготовки школьного вечера, за организацию которого отвечал 9 «А» класс, по сценарию было необходимо переодевание всех юношей в женские костюмы. На репетиции ученик этого класса Руслан (чеченец по национальности) категорически отказался участвовать в этом шоу. Его одноклассники были возмущены таким поведением Руслана. Ребята стали уговаривать Руслана, говорили, что он их очень подводит. Но юноша стоял на своем, говорил, что он может сделать что-то другое для вечера, но переодеваться не будет. Разгорелся скандал. Руслан недоумевал, почему его заставляли надеть женское платье. Как бы вы объяснили Руслану поведение его одноклассников.

1. Ребята хотели посмеяться над Русланом.
2. Поведение ребят определялось интересами общего дела (подготовка вечера), а отказ Руслана мог привести к проблемам и снизить успех вечера.
3. Одноклассникам не нравилось, что Руслан пытался своим поведением показать свое превосходство над остальными, поэтому они решили «поставить его на место».
4. Одноклассники таким образом хотели уменьшить излишнюю застенчивость Руслана и повысить его популярность в школе.

## Раздел III. Деловой этикет

### Лекция № 7. Понятие и сущность культуры делового общения

#### План лекции:

1. Правила эффективного общения
2. Культура делового общения
3. Психологические особенности общающихся.

Эффективное общение является важной составляющей успеха практически в любой сфере деятельности.

Часто мы наблюдаем, как один человек нравится людям, пользуется успехом и легко получает всё, чего хочет, а другой, несмотря на все усилия, своих целей не достигает.

Многие люди утрачивают навыки общения или не стремятся их осваивать. Живуче устойчивое мнение, что если человек осваивает много специальных навыков, получает профессиональную подготовку, то это вкуче и открывает ему новые возможности и пути к успеху и, следовательно, учиться эффективному общению с другими людьми – излишне.

Расхожи в обществе и такие суждения:

«Зачем учиться общению? Я так умею!» или в контраст: «Научиться этому невозможно!»

Как выяснилось, умение общаться с людьми на поверку оказывается самым мощным карьерным фактором – оно важнее хорошего образования, связей или профессиональных навыков.

Вот что находим у Аристотеля в его «Политике» (ок. 328 г. до н.э.):

«Человек по природе своей есть животное общественное. Тот, кто не способен вступить в общение, или, считая себя существом самодостаточным, не чувствует потребности в нём, уже не составляет элемента общества, становясь либо зверем, либо божеством»<sup>38</sup>.

Часто люди, исповедующие принцип «Я и так умею!», дома и на работе заменяют общение псевдообщением, разговорными суррогатами, а в значимых публичных выступлениях мы наблюдаем, как демонстрируется глухой, тусклый, натруженный голос одного оратора; вульгарные «крякающие» звуки (проявление упрямства характера) другого, нервно - рваную, лишённую внятного смысла речь третьего. И мы невольно задумываемся о характере, интеллигентности, образованности, выступающих перед народом, об их такте и чувстве уважения к людям.

Теперь определимся с понятиями, относящимися к нашей теме.

---

<sup>38</sup> Аристотель. Политика. – М.: Мысль, 1983, - с.-376

**Деловое общение** – процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями их совместной деятельности. Содержанием делового общения является обмен информацией и опытом, предполагающий достижение определенной цели и решения конкретной проблемы.

**Культура участников деловой коммуникации** – зиждется на нравственной установке, т.е. готовности личности действовать с определенными моральными нормами, принципами, представлениями о добре и зле, социальной справедливости, гражданском долге.

Сегодняшние специалисты по ДО (деловому общению) разрабатывают и практикуют различные варианты свода правил для речевого взаимодействия деловых людей.

Оптимальным регулятором, на наш взгляд, представляется следующий:

**Кодекс делового общения.** Принцип кооперативности- «твой вклад должен быть таким, какого требует совместно принятое направление разговора»; принцип достаточности информации – «говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент»; принцип качества информации – «не ври»; принцип целесообразности – «не отклоняйся от темы, сумей найти решение»; «выражай мысль ясно и убедительно для собеседника»; «умей слушать и понять нужную мысль»; «умей учесть индивидуальные особенности собеседника ради интересов дела».

Теперь стоит разобраться, в чем состоит *сущность* деятельности оратора и слушателей в аудиторной форме общения.

Чем должен быть озабочен оратор, вступая в контакт с аудиторией? Прежде всего, он должен организовать восприятие своей речи, т.е. сразу же овладеть вниманием слушателей. Далее следует удерживать внимание аудитории до конца выступления. И, наконец, необходимо произвести речевое действие, определяемое сверхзадачей выступления. Однако для продуктивного общения этого мало. Необходимо учитывать сущность деятельности, знать, чем же заняты ОНИ.

А ОНИ воспринимают речь говорящего, осознают её содержание, запоминают её; они сравнивают получаемую информацию с той, которую имеют по данному вопросу, оценивают речь оратора, с чем – то соглашаются, о чём – то спорят, что – то берут на вооружение, пробуждают своё воображение, память, создают картины своего речевого поведения.

Для того, чтобы взаимодействие оратора и аудитории было органичным, продуктивным, доставляющим радость и удовлетворение надо знать технику речевого взаимодействия и владеть ею.

Технику речевого взаимодействия условно разделяют на внешнюю и внутреннюю. Совокупность элементов обеих, знание их, владение ими ведет к высокому мастерству речевого общения, наполняя слово той желанной энергией, которая способна превращаться в энергию дела.

Мы сознательно начнем разговор с внешней техники речевого действия; это представляется верным, потому что в любом искусстве, в том

числе ораторском, техника должна опережать творчество. На интуицию откликается только то, что натренировано. Техника должна быть забыта в момент творчества. А забудется она лишь тогда, когда станет рефлексом, второй натурой, естественностью поведения.

Что же входит в понятие «внешняя техника речевого действия», каковы действенные функции её элементов?

Голос, дикция, произносительная и языковая культура речи. Языковая и интонационная выразительность, владение жестово – мимическими средствами выразительности – всё это элементы внешней техники речевого действия. Специалистами по речевому мастерству определены и другие данные, составляющие успех оратора; это – полная внутренняя и мышечная свобода, легкое, «послушное» дыхание, глубокое знание предмета речи, прозрачная убедительная логика изложения, голосовая харизма (влияние посредством неповторимого голосового обаяния), видение – визуализация, «кинематографичность» речи.

Наработка технических элементов – навыков речевого действия дело трудоёмкое, системное, но увлекательное, творческое. Помочь в организации этого процесса могут театральные педагоги; учебники, пособия, рекомендации, практикумы, издаваемые ведущими театральными вузами страны содержат богатейший материал для тренингов не только для будущих артистов; они доступны и понятны всем, кто стремится к совершенству своих речевых способностей.

Многие рекомендуемые упражнения носят игровой характер; они увлекают, втягивают в работу душевную сферу занимающихся, вызывают положительные эмоции, которые, как известно, раскрепощают фонационные пути, помогая сформировать свободное звучание голоса, потока речи.

Здесь мы предложим лишь последовательность упражнений, так называемого блока голосо – речевой разминки:

- 1 цикл – Дыхательная гимнастика
- 2 цикл – Свобода звучания
- 3 цикл – Опора звука
- 4 цикл – Собранность и звонкость голоса
- 5 цикл – Дикционная четкость
- 6 цикл – Мелодика и логика речи
- 7 цикл – Диапазон голоса
- 8 цикл – Сила голоса
- 9 цикл – Темпо – ритм речи
- 10 цикл – Эмоциональный тембр

Чтобы приводить в «рабочее состояние» голосо – речевой аппарат непосредственно перед выступлением, можно использовать упражнения в сокращенных вариантах.

Помните, что голос – это ваша звуковая визитная карточка. Он подчеркивает вашу индивидуальность и точно расставляет необходимые

акценты в выступлении. Найдите свой индивидуальный звуковой образ. Каждый оттенок голоса вызывает у слушателей особое настроение.

1. Неизменно громкий голос кажется взволнованным. Создается впечатление, будто оратор потерял самообладание. Реакция слушателей – отключение внимания или агрессия.
2. Если вы говорите слишком тихо, то производите впечатление неуверенного, смущенного, «закомплексованного» и неубедительного человека. Тихий голос утомляет публику, а вслед за усталостью ослабевают и внимание.
3. Слишком высокий воспринимается как знак напряженности, раздражения, гнева или боязливости. Он производит эффект неприятной помехи, а порой даже вызывает смех.
4. Слишком низкий голос звучит по – отечески, самодовольно и без энтузиазма. Бурчание в бороду производит тоже впечатление, как слишком тихое говорение.
5. Чем больше нюансов вы выражаете голосом, тем больше вы вдохновляете слушателей, заставляя их концентрировать внимание на выступлении.

Пользуйтесь важнейшим риторическим средством для расстановки акцентов – делайте паузы – логические и психологические. По Цицерону – логические «от ума», психологические «от сердца». Проанализируйте – используете ли вы уже всё возможное богатство вашего голоса или существует еще потенциал для роста? Тренируясь, дайте волю голосу – шепчите, кричите, «мычите», сладко нашептывайте, бормочите, стоните, напевайте ... Говорите то повелительно, то умоляя, то с нежностью, смеясь, то недовольным тоном, неприветливо, то заговорщически коварно, то критически высокомерно, командирским голосом, то с юмором, добродушно, одобрительно, то с пиететом и мудростью. Пробуйте различные варианты, выражая голосом всю палитру настроений и тогда вы сможете автоматически использовать их в речи, когда придет время.

Теперь же уделим внимание техникам «внутреннего речевого взаимодействия» в процессе делового общения и здесь нам невозможно обойти определённый аспект психологического взаимодействия людей в разных сферах социального контактирования.

Существуют разнообразные формы ДО (делового общения): деловые беседы, презентации, переговоры, совещания, пресс – конференции, брифинги, телефонные; организационно – техническое общение (компьютер, Интернет факс) и т.п. Деловому человеку необходимо знать специфические особенности этих форм, владеть методикой их подготовки и проведения.

В конкретных формах ДО выделяются, как правило, *общие этапы*: установление контакта; ориентация в ситуации; обсуждение вопросов; принятие решения; достижение цели; выход из контакта.

Независимо от результатов конкретного ДО сторонам рекомендуется продемонстрировать своё расположение друг к другу, желание сотрудничать и взаимодействовать в дальнейшем.

Успешность ДО во многом определяется хорошим знанием индивидуально – психологических особенностей общающихся.

В настоящее время наукой разработано множество классификаций типологии личности. Позволим себе ограничить наш интерес к этому с точки зрения организации рациональной речевой коммуникации. Самой привлекательной в этом смысле мы находим *сенсорную типологию*, включающую в себя сенсорно – репрезентативные системы: визуальную, аудиальную, кинестетическую и аудиально – дигитальную, которая оперирует не столько сенсорной информацией, сколько её кодами в виде слов и цифр.

По способу восприятия реальности, людей можно (очень условно, разумеется) разделить на визуалов, аудиалов, кинестетиков и дигиталов. Сенсорные предпочтения легко «прочитываются» и в речи, и в манерах и даже во внешнем облике человека.

Визуалы, как правило, говорят быстро, часто употребляя слова вроде «видите ли», «рассмотреть вопрос со всех сторон», «ясные перспективы» ...Чаще всего им свойственно худощавое телосложение и резкие, порывистые движения. Очень любят элегантно одеваться и тщательно следят за своей наружностью.

Аудиалам свойственна привычка говорить много и охотно. Темп речи – несколько медленный, с выразительными переходами и модуляциями. У них часто бывает красивый и мелодичный голос, завораживающий собеседника. Любимые слова «послушайте», «звучать в унисон», «понаслышке», «как уже прозвучало».

Кинестетики – люди, приверженные к телесным удовольствиям. Любят много и вкусно поесть, из – за чего имеют избыточный вес. Говорят, медленно, голос низкий. Любимые слова – все, что относится к чувственной сфере. Тут будет и «теплый прием», и «принимать близко к сердцу» и «твердые основания», и «мороз по коже».

Дигиталы сами по себе категория достаточно загадочная. Это единственная система, которая работает не с окружающим миром, а разговаривает сама с собой. В этом ее большой минус. В повседневной жизни оперирует оценочными категориями, любит ссылаться на экспертные мнения. Чаще всего работает программистом или бухгалтером, большую часть времени проводит в виртуальном пространстве.

Имеет смысл потренироваться в умении замечать, отслеживать и запоминать тонкие, почти незаметные различия: это ляжет в копилку успешного общения. Поле для наблюдений обширно. Сенсорные предпочтения – важный критерий, к примеру, для приобретения любых товаров. Так, визуалам важно, чтобы вещь (неважно, какая именно – хоть пылесос, хоть автомобиль) была красивой и эстетично выглядела, а для

кинестетика главное – удобство. Дигитала же вполне могут убедить цифры и технические характеристики. Если продавец, рассказывая о товаре, предлагая померить, пощупать или понажимать кнопки, «попадает» в основной канал покупателя, его слова будут восприняты с пониманием, а если нет – любая, даже тщательно подготовленная и выверенная презентация вызовет только раздражение.

Стоит заметить, что ведущий канал человека может меняться со временем, поэтому хочется предостеречь читателей данного материала от навешивания неизменных ярлыков. И ещё... Споры о том, какой канал для человека лучше и полезнее, абсолютно бесплодны. Каждый тип человеческой психики прекрасен по – своему. В каждом есть что – то уникальное.

В период подготовки к участию в деловом общении важно разобраться с собственными целями и мотивацией, затем понять мотивацию собеседника или аудитории.

Не менее важно научиться правильно калибровать мотивацию в речи людей.

Замечательный американский психолог Абрахам Маслоу в своей книге «Мотивация и личность» представляет иерархию людских нужд, отделив основные от более мелких.

Вот 25 универсальных причин, по которым, по мнению Маслоу, люди убеждаются в том, в чем мы хотим их убедить. Спросите себя, отвечает ли ваша речь хоть одной из этих нужд.

- |                                  |                                      |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Делать деньги                 | 2. Защитить семью                    |
| 3. Экономить деньги              | 4. Быть стильным                     |
| 5. Экономить время               | 6. Удовлетворять аппетит             |
| 7. Избегать усилий               | 8. Превзойти остальных               |
| 9. Добиться комфорта             | 10. Иметь хорошие вещи               |
| 11. Сохранить здоровье           | 12. Избегать критики                 |
| 13. Избежать боли                | 14. Избегать проблем                 |
| 15. Стать популярным             | 16. Получать выгоду от возможностей  |
| 17. Привлечь противоположный пол | 18. Быть уникальным индивидом        |
| 19. Набить себе цену             | 20. Сохранить репутацию              |
| 21. Сохранить нажитое            | 22. Контролировать все аспекты жизни |
| 23. Получить удовольствие        | 24. Быть в безопасности              |
| 25. Удовлетворить любопытство    |                                      |

Соотечественница Маслоу – Дороти Лидс в книге «Убеждающая речь» в главе «Настройтесь на эмоции» дает нам дополнительные подсказки вербальных инструментов влияния на людей. «Если вы нацелились на эмоции, - пишет Лидс, - то вот какие слова вам будут помогать снова и снова: Открытие; Просто; Гарантия; Здоровье; Любовь; Доходы; Новый; Доказано;

Результаты; Безопасность; Вы (!) – запомним это самое важное слово» опытные ораторы персонализируют свою речь, постоянно используя его. Следует избегать личных местоимений «я», «мы», «наш» и выражений типа «сегодняшняя встреча». Сделайте её «встречей с вами», упирая на слово «вы».

В дополнение можно сказать, что эффективные и сильные фразы, вызывающие пик интереса и заставляющие ждать дальнейшего: «Вот как вам удастся добиться выгоды»; «Вот ожидаемые результаты»; «Это даст ответ на ваши вопросы»; «У меня есть новый план, который я собираюсь вам изложить»; «Вы узнаете, как можно ...»

Что касается способности настраиваться на эмоции – то это дело нешуточное, но вполне осваиваемое.

Прежде всего необходимо развить в себе *речевой слух*.

В поле интересов современной неориторики включена *аудиология* – наука о слухе и слушании.

«Речевой слух» - пишет академик А.А. Ломизов, - необходим прежде всего для понимания и выражения мысли, для усвоения звуковой стороны речи. Он необходим для повышения общей культуры речи, ибо человек, улавливающий ударения, паузы, мелодику тона, тембр голоса и темп речи с их смысловозначительными функциями, в процессе общения может более гибко пользоваться ими в своей устной речи, делая ее тем самым более точной, выразительной и, следовательно, действенной.»<sup>39</sup>

Полезно ознакомиться с «Правилами хорошего слушания» психолога И.Атватера (см. приложение №1). Перейдя затем к развитию «эмоционального слуха», постижению таких свойств как «эмпатия», «эмпатическое слушание».

В живой диалогической речи всегда присутствует эмоциональный контекст, который определяется не предметным содержанием высказывания, а *отношением* говорящего либо к личности собеседника, либо к предмету разговора.

«Эмоциональный слух» - это способность человека – слушателя определять по звуку голоса говорящего его эмоциональное состояние, это способность тонко чувствовать эмоциональные интонации голоса партнера, собеседника, это значимый информационный канал в дополнение к вербальному.

ЭС (эмоциональный слух) является важной составляющей такой характеристики, как *Эмпатия* (от греч. Empatheia– сопереживание), т.е. постижение эмоционального состояния, проникновение, вчувствование в переживание другого человека, путем отождествления с ним.

Психологи определяют три уровня эмпатии:

*1-й уровень* – самый низкий. Это слепота и глухота к чувствам и мыслям других;

---

<sup>39</sup> Ломизов, А.Ф. Выразительное чтение при изучении синтаксиса и пунктуации. – М.: Просвещение, 1986, - с. 12

2 – й уровень – эпизодическая слепота к чувствам и мыслям других;

3 – й уровень – самый высокий, это способность воспринимать внутренний мир человека, мысленно воссоздавать его переживания, ощущать их как собственные.

«Разум может подсказать, чего следует избегать, и только сердце говорит, что следует делать» - Ж. Жубер.

Люди с высоким уровнем эмпатии относятся к творческому типу личности, что часто предопределяет их успешность в общении.

*Эмпатическое слушание* характеризуется сопереживанием собеседнику, стремлением понять и разделить его эмоциональное состояние; при этом не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не морализуют, не критикуют, не поучают, не побуждают к откровенности («не лезут в душу»), т.е. ведут себя деликатно.

Психологи, занимающиеся проблемами деловых отношений, изобрели и разработали комплексы инструментов – приемов психологического воздействия и взаимодействия в сфере межличностных отношений. Многие деловые и публичные люди уже изучили и используют (увы, не всегда умело и уместно) навыки применения *метасообщений, конгруэнтности, раппортов, подстроек, отзеркаливания, якорей и пр.пр.*

Не будем уходить в глубины актуальнейшей науки ПДО (психологии делового общения), напомним лишь, что истоки её можно найти в «золотых» веках древности.

Прием «отзеркаливания» чистой воды мы обнаружим, например, в стихах Публия Овидия Назона, написанные в самом начале новой эры, т.е. около 2000 лет назад:

«Встанет она – встань и ты;

Сидит – не трогайся с места;

Скажет «нет» - скажешь «нет»;

Скажет «да», повинуйся!

Будет смеяться – засмейся и ты;

Прослезится – расплачься;

Пусть она будет указ всем выраженьям лица!»

При всем разнообразии механизмов воздействия и влияния, главным все же остается речь, слово. Речь есть отражение мышления. В свое время великий психотерапевт Милтон Эриксон умел приводить пациента к глубоким и устойчивым внутренним изменениям в сознании с помощью одних только слов.

Не будем уходить в небезопасные «дебри» *гипнориторики* и *НЛП (нейро – лингвистического программирования)*, но безусловно коснёмся такого важнейшего средства речевого влияния, как натренированное *воображение*. Воображение оратора вызывает действия, желания возбуждать у слушателей нужные мысли и чувства. Каждой фразой, каждым словом оратор должен побуждать слушателей – то понять определенную мысль, то увидеть мысленно рисуемую им картину, то обратиться к воспоминаниям и

т.д., если оратор не видит за словами реальных или воображаемых картин жизни, то их не увидит и слушатель, как бы красиво не говорил выступающий. Значит процесс речи может быть речевым действием только тогда, когда происходит «заражение» другого или других своими видениями; передача того, что видишь и о чем мыслишь сам.

В высшей степени важна закономерность речевого взаимодействия: утверждать свое *отношение* к содержанию выступления и *заражать* им слушателей.

Использование навыков видения, речевой визуализации подразумевает целую гамму тонкостей.

*В одном случае* оратор задумывается, как бы ища ответы на поставленные вопросы, погружается в решение какой – либо задачи. Оратор концентрирует внимание слушателей на собственных «мыслях вслух» и заставляет их тем самым разделять его поиск.

*В другом случае*, наоборот, убежденность в правоте своих суждений рождает потребность прямо обратиться к слушателям, увидеть их глаза, прочесть их согласие или несогласие.

*В третьем случае* следует общаться «через дымку своего видения». Оратор «рисует» обсуждаемый объект так, как он ему представляется. Принцип: «говорить – значит рисовать зрительные образы», то есть оперировать готовыми, ранее сложившимися образами. Но передавать эти видения так, как будто они сейчас родились; заставить слушателей пройти вместе весь ход развития мысли – действия.

Обретя знания и умения по мастерству коммуникации, каждый человек должен определиться, как он распорядится этим «богатством». С какими целями он общается, для чего? Либо человек смотрит на других людей, как на инструмент для достижения только своей сверхзадачи, своей выгоды, либо как на живых людей со своими целями и интересами, которые тоже стоит учитывать. Это совершенно разные позиции.

Обычно на бизнес – тренингах, практикумах обучают навыкам, техникам, приемам, не давая при этом базисной духовной основы.

**Вывод.** Кодексом чести деловых людей мог бы служить постулат: «Цели и задачи риторики со времен Аристотеля не изменились – это общественное благо и справедливость». Сила мастера не в том, чтобы бить слабых, и не в том, чтобы жить за чужой счет. Его плюс, что он может сделать больше и видит дальше. И применяет свое мастерство для пользы общего дела. И общего выигрыша.

### **Контрольные вопросы**

1. Что такое эффективное общение
2. Перечислите принципы делового общения
3. Назовите основные техники речевого взаимодействия

### **Основная литература:**

1. Культура русской речи. Учебник для вузов / Под ред. Проф. Л.К. Граудиной <http://www.gumer.info/>
2. Введенская Л.А. Русский язык и культура речи: учеб. пособие для вузов. – Ростовн/Д, 2000

### **Дополнительная литература:**

1. Акимова Г.Н., Вяткина С.В. и др. Синтаксис современного русского языка. – М.: Просвещение, 2009
2. Горшков А.И. Русская стилистика. Стилистика текста и функциональная стилистика. Учебник. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2012
3. Голуб И.Б. Русский язык и культура речи. – СПб.: Профессия, 2010

## **Тема 8. Этика вербальной коммуникации.**

### **План лекций:**

1. Правила речевой культуры.
2. Уровни вербального общения
3. Коммуникативный этикет

Чтобы занимать достойную нишу в деловой среде, снискать в ней авторитетно-нравственного и культурного деятеля, следует неустанно повышать уровень своей речевой культуры. Владение культурой речи – своеобразная характеристика профессиональной пригодности для людей самых различных профессий.

Начнем с определения понятия «*культура речи*».

Это – совокупность таких качеств, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата с учетом конкретной ситуации и в соответствии с поставленными целями и задачами. К ним относятся:

- содержательность;
- точность;
- понятность;
- богатство, разнообразие;
- выразительность;
- правильность;
- чистота речи.

Следует усвоить и развить навыки отбора и употребления языковых средств в процессе речевой деятельности;

Овладеть:

- нормами литературного языка;
- речевым этикетом.

Русский литературный язык, как известно, существует в двух формах – устной и письменной. Каждая форма речи имеет свою специфику.

*Устная речь* – звучащая, она создается в процессе говорения; для неё, в частности, характерна импровизация.

*Письменная речь* – это речь графически закреплённая, она может быть заранее обдуманна и исправлена.

Устная речь предполагает наличие собеседника, аудитории. Говорящий и слушающий не только слышат, но и видят друг друга. Поэтому устная речь нередко зависит от того, как её воспринимают. Говорящий создаёт, творит свою речь сразу. Он одновременно работает над содержанием и формой.

В систему вербальной коммуникации входят разные виды устной речи: тематические подготовленные без использования текста, чисто импровизационные (но по сути дела) и выступления по заготовленным заранее текстам.

К особому виду делового общения можно отнести – разговоры, беседы по телефону (вернемся к этому виду позже).

Вербальное общение происходит на различных *уровнях*.

*Манипулятивный уровень* – заключается в том, что один из собеседников через определенную социальную роль пытается вызвать сочувствие, жалость партнера.

*Примитивный уровень* – когда один из партнеров подавляет другого (один постоянный коммуникатор, а другой постоянный реципиент).

*Высший уровень* – это тот социальный уровень, когда независимо от социальной роли, статуса партнеры относятся друг к другу как к равной личности.

В структуру речевого общения входят:

- Значение и смысл слов, фраз (разум человека проявляется в ясности его речи). Важную роль играет точность употребления слова, его выразительность и доступность; правильность построения фразы и ее доходчивость; правильность произношения звуков, слов.

- Речевые звуковые явления: темп речи, модуляция высоты голоса, ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий, бархатный); интонация, дикция.

Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении, является плавная, спокойная, размеренная манера речи.

- Выразительные качества голоса; характерные специфические звуки: смех, хмыканье, вздохи; нулевые звуки – паузы, а также звуки назализации – «Гм-Гм», «Э-э-э».

При использовании текстовых сообщений следует демонстрировать владение приемом – «разговорное чтение».

*Разговорное чтение* – это манера подачи написанного текста, создающее иллюзию того, что перед вами нет никакого текста, что вы пересказываете то, что интересует вас и должно, по вашему мнению, заинтересовать слушателей. Истинно разговорное чтение предполагает

жизненность интонаций, соединенных с привлекательной речеголосовой техникой и, что особенно важно, с заинтересованным изложением сути текста.

Полный цикл речевого действия (акта) завершается новым актом, свидетельством результативности выступления, обращения и пр.

*Это – обратная связь.* Забота об обратной связи в деятельности оратора, коммуникатора – одно из главных требований *неориторики*. Ведь если цель выступления, общения – убеждение слушателей, то результат этого убеждения – главный критерий мастерства оратора.

Нельзя решать коммуникативную проблему в узком восприятии одной ситуации, необходимо принимать во внимание окружающую систему, интересы других людей, долгосрочные последствия. *Экология общения* очень похожа на экологию природы. Нельзя забывать, что в коммуникации, как и во всех жизненных процессах, работает петля обратной связи. Слова и поступки человека возвращаются к нему рано или поздно.

Для того, чтобы полноценно функционировать в процессе делового общения, нужно постичь критерии ОСВК (*обратной связи высокого качества*), разработанные специалистами делового общения.

Вот некоторые из них:

- особое внимание уделяется *rapportу*. Если вы хотите, чтобы собеседник понял и адекватно воспринял ваши слова, необходимо, чтобы он вам доверял и был готов спокойно вас выслушать.

- разговор ведется только о конкретном поведении. Таким образом вы даете понять собеседнику, что уважаете его личность. Обсуждению подвергаются только различные варианты поведения – удачные и не очень.

- в первую очередь описывается то, что было сделано успешно и качественно.

- потом предлагаются добавления и пожелания в позитивной форме; причем пожелания следует выразить как можно более сенсорно.

Критерии обратной связи действенны и применимы для телефонного общения. Здесь также должны соблюдаться *этические нормы*. Разговаривая по телефону, необходимо вести себя достойно, т.е. обращаться с собеседником вежливо и корректно, внимательно слушать его, не перебивать, не обрывать на полуслове, не грубить, не давать волю своим эмоциям. Нужно следить за своей речью, тщательно подбирать слова, характеризующие вашу организацию и людей, которые в ней работают. Недопустимо в телефонном диалоге использовать фамильярные и всякие неформальные обращения, которые могут обидеть адресата или быть неправильно поняты им.

Сформулируем основные требования, предъявляемые к разговору по телефону:

- лаконичность
- логичность
- отсутствие повторов и длиннот

- дружелюбный тон
- четкое произношение слов, особенно фамилий и чисел
- средний темп речи
- обычная громкость голоса

Еще следует иметь в виду, что обращение к человеку по имени, или по имени – отчеству пробуждает в нем повышенный интерес к предмету разговора.

Если вы хотите, чтобы окружающие вас люди чувствовали себя уверенно, комфортно и трудились с воодушевлением, научитесь говорить комплименты.

*Комплимент* – это умение сказать человеку то, что он сам о себе думает; это лестное замечание, похвала.

Самый распространенный способ выражения восхищения – это прямой позитивный комплимент. Например:

*Поведение:* Вы – хороший тренер. *Внешность:* У вас красивая прическа. *Собственность:* Мне нравится ваш цветник.

Из трех приведенных выше комплиментов самое большое действие окажет тот, что связан с поведением, профессиональной состоятельностью человека.

Эффективность комплимента зависит от вашей искренности. Всегда объясняйте, почему вам понравилось то – то или то – то. Никогда не говорите комплиментов, если на самом деле думаете иначе. Это грубая лесть, которую легко выявить.

Учитывайте так же, что похвала, высказанная на людях, оказывает гораздо большее действие, чем комплимент, сказанный наедине.

Мы не можем обойти вниманием и такую составляющую характеристики современного делового человека, как умение вести полемику, дискуссию при решении жизненно важных вопросов, его умении убеждать, доказывать, аргументированно отстаивать свою точку зрения. Речь идет об искусстве спора.

Остановимся на одном из определений понятия – *Спор*, зафиксированным «Словарем современного русского литературного языка»: *Словесное состязание, обсуждение чего – либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту». Полемистам необходимо знать основные требования культуры спора, соблюдение которых повышает его эффективность и плодотворность. Представим некоторые из них:*

- умение четко определить предмет спора
- не упускать из виду главных положений, из – за которых ведется спор
- определенность позиций, взглядов участников полемики
- уважительное отношение оппонентов друг к другу.

Последнее считаем наиважнейшим требованием.

Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения к иной личности, но и признак широкого и развитого ума.

Стремление понять цели, взгляды и убеждения оппонента, вникнуть в суть его позиции – необходимые условия продуктивности спора, плодотворного обсуждения проблем. (см. приложение № 2 – «Пять принципов бизнес - этикета»)

Часто на дискуссионных полях выигрывает тот, кто владеет *искусством красноречия*. Оно – это искусство имеет древние корни, но и сегодня не утратило своей волшебной силы.

*Красноречие* – это образность, метафоричность речи.

Если публичный оратор хочет, чтобы его речь вызывала не только *сомыслие*, но и *сопереживание* у слушателей, он непременно будет развивать средства речевой выразительности.

Уместно будет напомнить десять фигур риторики, как самые эффективные приемы, разработанные за последние две тысячи лет.

1. *Аллитерация: придаем выразительность.*

Украстье речь, задействовав ритмику и резонанс – для этого попробуйте прием использования одинаковых звуков в начале слов. Слова рифмуются, причем не окончаниями, а началами.

Примеры: «Функции формируют форму».

«Управляющий упреждает убытки».

Этим приемом, этой «волшебной палочкой» пользовались в древние времена, создавая тексты заговоров и магических заклинаний.

2. *Анафора: придаем ясность.*

Анафора – это повторение слов или словосочетаний в начале предложения.

Пример: О китах в журнале «Гео»: «Киты: как они плавают, как они плодятся, как они плачут».

Вы придадите высказыванию ещё больший акцент, если дополнительно выделите повторяющиеся слова, произнося их громче, выше или медленнее.

3. *Эпифора: конец делу венец.*

Эпифора действует по принципу повторения слов и словосочетаний – только не в начале, а в конце предложения, что ещё более эффективно по воздействию на публику, ведь последние слова запоминаются лучше первых.

Пример: «Вы можете от вида публики получать наслаждение, вы можете от напряжения своих первых слов получать наслаждение, вы можете от каждого лица в зале получать наслаждение. Как много наслаждения вы можете испытать!»

В этом примере использованы в комбинации анафора и эпифора.

4. *Анадиплосис. Конец и начало.*

Принцип анадиплосиса – повторение заключительного слова первой фразы в качестве первого слова второй фразы.

Пример: «У меня плохо с фантазией. Фантазия – это свойство мне совершенно неведомо».

5. *Цикл. Мудрые фразы кругами мудры.*

Слово в начале, это же слово в конце – и вот круг замыкается. Цикл призван подчеркнуть основополагающие высказывания и принципы. С давних пор превосходная степень строилась в виде цикла: «лучшие из лучших», «царь из царей», «око за око», «зуб за зуб».

Пример: «Лояльные сотрудники знают: успешные начальники опираются именно на лояльных сотрудников».

6. *Параллелизм. Добавим наглядности.*

Разделите высказывание на две или более частей с одинаковой структурой. Содержание при этом может быть однородно или противоположно – важна лишь повторяемость конструкции фразы.

Пример: «Все больше управляющих опираются на новый рецепт успеха: человек важнее прибыли, экология важнее прогресса».

Библия – вот воистину кладезь параллелизмов: «Евские обильные яства голодают на улицах, возлежащие на пурпуре валяются в грязи».

7. *Антитеза – показываем различия. Быть или не быть.*

Параллелизм в структуре предложений или словосочетаний с противоположным значением – вот принцип построения антитезы. Антитеза лежит в основе многих пословиц: «слово – серебро, молчание – золото», «лучше синица в руке, чем журавль в небе».

Пример: «Хорошего переговорщика отличает твердость в деле и мягкость в выборе путей. Он мыслит не категориями добра и зла, а категориям полезности и бесполезности».

Разработка двух предметов, понятий и определений в речи оратора делается на основе уподобления и противопоставления.

Антитеза помогает взвесить и сравнить тезисы со всеми «за» и «против», подчеркивая и выявляя различия.

8. *Хиазм – придает изюминку, добавляет остроты.*

В хиазме пересекаются два параллельных высказывания.

Из деловой риторики: «Развитие технологий в области информации происходит бурно, а развитие практического применения у потребителей – инертно».

Предпочтительно применять хиазм в качестве наивысшей точки в конце выступления.

9. *Нарастание – добавляем вдохновения. Хорошо – лучше – превосходно!*

Нарастание по структуре – параллелизм, а по сути – средство усиления и мотивации. Пошаговое усиление (градация) высказывания заставляет слушателей «взлетать все выше и выше».

«Кто не знает правды – тот всего лишь глупец. Кто знает правду, но лжет – преступник».

Высказывания, содержащие сравнения, захватывают внимание публики. Процессы, тенденции, новинки преподносятся аудитории более ярко и драматично. Уведите мышление слушателей с привычных позиций к невиданным высотам. Это придаст вам вдохновения, а публике энтузиазма.

*10. Триада – для элегантного завершения.*

Три высказывания, находящиеся на одном уровне рядом друг с другом, посвященные одной и той же теме и нацеленные на один и тот же результат – это и есть стилистический прием – «триада». В отличие от нарастания, части фразы не находятся в сравнительной степени по отношению друг к другу – они убеждают именно потому, что повторно поражают одну и ту же цель.

*Один из девизов демократии:* «Почтим свободу. Потрудимся на дело мира. Будем держаться права».

*Из деловой риторики:* «Мероприятие под открытым небом означает для нас удовольствие, активный отдых и хорошее настроение».

Три аргумента, словно зайцы, убитые одним выстрелом, являются сильным убеждением. Акцентируйте триаду паузами до и после. Использование приема в конце выступления эффектно и запоминающе, особенно если выделять ключевое слово в каждом из аргументов и усиливать речь выразительным жестом руки.

Обогащать речь можно и уместным использованием заимствованных, иностранных слов.

В истории не было такого момента, когда бы в наш язык не проникали слова из других языков мира. Люди торгуют, путешествуют, читают и переводят разнообразные документы, книги и газеты на иностранных языках. В результате этих контактов из языка в язык перетекают слова и выражения. Но часто возникает ощущение, что в русской речи их становится неоправданно много. И хочется заметить: если вы знаете иностранные языки – это замечательно. Чем больше, тем лучше. Но если уж вы говорите по – русски, то говорите по – русски. Часто наблюдается странный факт: люди, хорошо владеющие иностранными языками, меньше склонны пересыпать свою речь отдельными иностранными словами, чем те, кто с трудом освоил первую сотню заморских слов. Конечно же, такое, например, слово как *компьютер*, судя по всему, в русском языке останется. В английском языке оно устроено просто: *compute* – вычислять, то есть значит просто «вычислитель». Слово оказалось удобнее громоздкого *электронно - вычислительная машина* или неуклюжей аббревиатуры *ЭВМ*. Непомерное увлечение иностранной лексикой все же иногда оборачивается проигрышем в части ясности и простоты смысла. Конечно, выражение *уполномоченный по правам человека* длинное, но зато оно понятно и может быть произнесено носителем русского языка без труда. А вот слово *омбудсмен* по-русски произносится с трудом и абсолютно невнятно по своей внутренней форме. Слово как будто специально придумано для того, чтобы оградить чиновника от жалобщиков.

А вот еще часто употребляемое слово *олигарх*. В «Словаре русского языка» С.И. Ожегова читаем: олигархия – политическое и экономическое господство небольшой группы представителей крупного монополистического капитала, а также сама такая группа.

С «легкой» руки журналистов — это слово в наши дни стало употребляется как стилистически нейтральное обозначение очень богатых людей, причем оно иногда звучит даже как будто с уважением. Такое употребление слова можно назвать не совсем грамотным.

Почему вместо слова *монстр* не сказать *чудовище*, *чудище* или *урод*, вместо *супер – сверх*, вместо *шоу – представление* или *зрелище*? Пусть уже будут *супермаркет* и *суперхит*, но *сверхдержава* и *сверхзвезда*.

Нередко бывает, что человек пользуется иностранными словами скорее для того, чтобы затемнить смысл, а не прояснить его. Как говорила невеста в «Свадьбе» А.П. Чехова: «Они хотят свою образованность показать и всегда говорят о непонятном».

О чем бы мы ни говорили, какие бы слова не употребляли, стоит все же придерживаться одного несложного правила – говорить только то, что хорошо понимаешь сам. Если этого нет, то иностранные слова могут стать «зоной риска».

Реклама наших дней, при всей её напористости и порой разнузданности, употребляет многие слова бездумно, с наивностью ребенка.

В изумление повергает этикетка «*Ментальный кетчуп*» с «*ментальным вкусом*». Автор этого бредового рекламного «изыска» не потрудился заглянуть в словарь иностранных слов и прочитать, что слово *ментальный* происходит от латинского *mens. mentus*—ум, мышление, разум, образ мыслей, дух, сознание и т.д.

И еще из подобных рекламных опусов: «*вызывающие шины*», «*харизматичный товар*», «*гуманная тушенка*».

*Между тем, главное требование культуры речи заключается именно в ответственном отношении к своей речи.*

О непонимании значения иностранных слов свидетельствуют бесконечно звучащие, в частности в эфире тавтологии: *две альтернативы, другая альтернатива*, в то время, когда *альтернатива* может быть только одна; *сервисное обслуживание* – однако слово *сервис* и обозначает *обслуживание*. Или: «*Раздалась бравая музыка*» - возможно, идет речь о *бравурной* музыке.

Многие публичные политики, чиновники, депутаты бизнесмены и журналисты разговаривают, используя так называемый «новый русский синтаксис» или «новый русский стиль», демонстрируя на деле стиль неграмотности.

Чтобы восполнить недостаток познаний в русской грамматике, стилистике и обрести языковое чутьё, предлагаем использовать метод «двух столбцов» для речевого самоконтроля и вычищения речи.

***Нельзя говорить***

***Следует говорить***

*Предпринять меры  
В районе обеда  
Не так задолго  
Чье – то день рождение  
Играет значение  
Всё вышесказанное  
Моя автобиография  
Более – менее чаще*

*Аудиенция кого  
Гарантия, о чем – то  
Комментарии, о чем - то  
Конференция, о чем - то  
Повторяю, о том  
Позиция на что  
Сделка на что  
БадминтГтон  
БлагословЛение  
ДермаНтин  
ИнциНдент  
КонкурентНОспособность  
КонстаНтировать  
ПрецеНдент  
СкУРпулезный  
АфЁра  
БреЛки  
Жури  
Маневры  
Опёка*

*Принять меры  
Во время обеда  
незадолго  
Чей – то день рождения  
Играет роль  
Всё сказанное  
Моя биография  
Более часто, более редко,  
чаще, реже*

*Аудиенция кому  
Гарантия чего  
Комментарии к чему  
Конференция по чему  
Повторяю, то  
Позиция по чему  
Сделка по чему, с кем  
Бадминтон  
Благословение  
Дерматин  
Инцидент  
Конкурентспособность  
Констатировать  
Прецедент  
Скрупулезный  
Афера  
Брелоки  
Жюри  
Манёвры  
Опека*

Пополняя «столбцы», человек тренируется в части совершенствования своей речевой культуры, грамотности.

Русская литературная речь имеет классические нормы произношения. Это сказывается даже в характере звучания отдельных звуков. В речи многих людей слышится говор: оканье, аканье; или как в местном южнорусском наречии: стяжение гласных, равновеликость слогов, смягчение согласных «Ш», «Ж» и т.д.; это зависит от нескольких реалий: от места рождения (чаще всего от того места, в котором прошло детство), от семьи (как говорят родители), от образования (степень овладения литературными нормами) и профессии.

Так вот эту степень овладения литературными орфоэпическими нормами можно повышать развивая свое «слуховое чутьё» и еще методом аудиоконтроля.

Серьезной проблемой современной речи стали ударения. В обновляющихся переиздаваемых словарях допускается вариативность ударений: Этот процесс небезынтересно отслеживать, не забывая при этом о признанных достоинствах русского литературного произношения.

Не следует использовать и так называемые профессиональные ударения. Следует говорить: диспетчеры, жалюзи, инспекторы, инженеры, компас, наркомания, приговор, приговорам, ректоры, слесари, сроки – по срокам: НО! – директораа, доктораа, профессораа.

Ознакомившись с данными материалом, читатель поймет, что тема культуры русской речи отнюдь не исчерпана.

Что делать тем, кто хочет найти ответы на все вопросы, относящиеся к этой теме? Со знанием дела подобранная библиотечка поможет справиться, если не со всеми языковыми трудностями, то с большинством. Бескрайние просторы Интернета и Электронных библиотек также немаловажные источники.

Или же заглянуть в словарь. Надо, правда, знать в какой. К сожалению, не существует одного такого словаря, в котором есть ответы на все вопросы. Поэтому на вопрос «Много ли человеку словарей нужно?» можно решительно ответить «Чем больше, тем лучше».

Самые главные лингвистические словари – это толковые, в которых содержатся толкования значений слов.

Не менее важны: семантические, орфоэпические, словари иностранных слов, словари синонимов и пр. Граница между типами словарей – это граница между владением языком и знанием о мире.

Составители современных толковых словарей русского языка опираются на долгую традицию.

А. С. Пушкин отсылает нас к «Словарю Академии Российской», вторично изданном в 1822 году:

А вижу я, винюсь пред вами,  
Что уж и так мой бедный слог  
Пестреть гораздо б меньше мог  
Иноплеменными словами,  
Хоть и заглядывал я встарь  
В Академический Словарь

Существует также множество популярных книг, справочников, пособий по теме, которой мы лишь коснулись.

Тому, кто хочет проделать весь путь к совершенствованию культуры речи, успешности в общении, источников достаточно. Этапы этого совершенствования таковы: от профессионального навыка к мастерству оратора, от мастерства к искусству убеждения и влияния.

Культура речи делового человека должна стать критерием его интеллигентности.

**Выводы.** Нормы вербальной коммуникации являются важной

составной частью делового общения. Соблюдение принятых в обществе норм коммуникативного взаимодействия во многом способствует установлению и налаживанию деловых контактов на межличностном уровне. Однако нормы вербальной коммуникации используются в деловом общении в основном в речевом и поведенческом выражении, деловое письмо подчиняется нормам официальной переписки. Поэтому в деловом этикете вербальные коммуникации представлены, как правило, в речевой и поведенческой формах, и прежде всего, это такие формы, как обращение, приветствие, знакомство и представление, комплимент, светский разговор. Каждая из них имеет свои правила, нормы, которые следует знать и соблюдать, что является важным условием успешного коммуникативного взаимодействия.

### **Контрольные вопросы**

1. Охарактеризуйте правила коммуникативной культуры в деловом общении
2. Перечислите структуру речевого общения
3. Назовите основные требования, предъявляемые к разговору по телефону
4. Приведите примеры эпитифы и анафоры
5. Назовите факторы, влияющие на выбор стиля общения
6. Приведите примеры универсальных формул речевого этикета
7. Назовите главные функции корпоративного общения
8. Перечислите социально-психологические методы общения
9. Назовите виды корпоративного общения

### **Основная литература:**

1. Гавро Д.П Основы теории коммуникации. - СПб.: Питер, 2011
2. Калкин В.Б Основы теории коммуникации. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: АСТ: Восток - Запад, 2007.
3. Шарков Ф.И. Коммуникалогия: основы теории коммуникации. Учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2010.

### **Дополнительная литература:**

1. Язык, сознание, коммуникация: Сб. статей/ Отв. пред. В.В. Красных, А.И. Изотов. - М.: Макс Пресс, 2002. - Вып. 21. 184 с.
2. Основы теории коммуникации: Учебник/ Под ред. проф. М.А. Василика. - М.: Гардарики, 2003.

## Лекция № 9 Имидж современного человека.

### План лекций

1. Приоритетные функции имиджа
2. Этикет делового человека: дресс-код

В последнее время в научной литературе большое внимание уделяется и такой новой форме коммуникативного взаимодействия, как имидж. Возникло целое направление в науке, получившее название «имиджелогия», а также новая дисциплина с одноименным названием. Категория «имиджелогия» была предложена и введена в научный оборот и исследовательскую практику В. М. Шепелем, который определяет имиджелогию как «сложившуюся теоретико-прикладную отрасль знания, новый вид гуманитарной дисциплины».<sup>40</sup>

Важный раздел имиджелогии посвящён функциям имиджа. Функции – это активные формы проявления сущности и содержания конкретного феномена. Можно обозначить две группы функций имиджа.

### Ценностные функции имиджа:

*Личностно возвышающая.* Благодаря созданию вокруг личности ореола привлекательности, она становится социально востребованной, раскованной в проявлении своих лучших качеств.

*Комфортизация межличностных отношений.* Суть этой функции в том, что обаяние людей объективно привносит в их общение симпатии и доброжелательность, а потому нравственную меру терпимости и такта.

*Психотерапевтическая.* Суть её в том, что личность, благодаря осознанию своей индивидуальной незаурядности и повышенной коммуникабельности, обретает устойчивое мажорное настроение и уверенность в себе.

Таким образом, ценностные функции имиджа свидетельствуют о его бесспорном значении в выстраивании здоровой душевной организации личности. Философская связка «форма и содержание» объясняет закономерность функционирования имиджа как внешнего проявления духовного здоровья личности, состояния её биоэнергетического потенциала. Д.И. Менделеев на обложке книги «Основы химии» написал: сущность познаётся через форму.<sup>41</sup> Интерпретируя это высказывание выдающегося отечественного учёного, скажем: Посредством имиджа наиболее заметно, а потому доступно для других людей, проявляется внутренний мир конкретной личности. Вот почему так велика роль ценностных функций имиджа.

### Технологические функции имиджа:

<sup>40</sup> Шепель, В.М. Введение в имиджелогию. – М.: Прогресс, 2011. – 5 с.

<sup>41</sup> Менделеев, Д.И. Основы химии. – СПб.: Типография тов-ва Общественная польза, 1869-71, - С. 22

*Межличностной адаптации.* Благодаря правильно избранному имиджу можно быстро войти в конкретную социальную среду, привлечь к себе внимание, оперативно установить доброжелательные отношения.

*Высвечивания лучших личностно-деловых качеств.* Благоприятный имидж даёт возможность зрительно представить наиболее привлекательные качества человека, позволяя соприкасаясь с ним людям познавать именно эти черты, вызывающие симпатию или доброе расположение.

*Затенения негативных личностных характеристик.* Посредством макияжа, дизайна одежды, аксессуаров, причёски и т.д. можно отвлечь людей от тех недостатков, которыми обладает человек.

*Организация внимания.* Привлекательный имидж невольно притягивает к себе людей, он импонирует им, а потому они психологически легче располагаются к тому, что он говорит или демонстрирует.

*Преодоления возрастных рубежей.* Искусно владея технологией самопрезентации, что конкретно проявляется в удачном выборе моделей поведения и исполнении различных ролей, можно комфортно себя чувствовать в общении с людьми разного социального положения и профессионального статуса, не сковывая себя «комплексом» собственного возраста.

Знание технологических функций имиджа предлагает широкое практическое его использование. Сошлёмся на одно из высказываний Наполеона: «Я бываю то лисом, то львом. Весь секрет управления заключается в том, чтобы знать, когда следует быть тем или другим».

Таким образом, имидж – это полиметрическое явление, функционал которого разнообразен. Главное его назначение – достичь эффекта личного притяжения. Кто в полной мере владеет функциями имиджа, тому присуще такое состояние, которое называется магией расположения. Акцент на практическом значении имиджа отличает наше понимание его содержания и предназначения от зарубежных подходов.

Имидж бывает достоянием конкретного лица, а также групповым, как, например, имидж фирмы или государственной структуры. Как правило, имидж – явление положительное. Вместе с тем, в жизни немало фактов, когда личность берёт на вооружение эпатажные модели поведения, тем самым привлекая к себе внимание людей, получая доступ к средствам массовой информации.

К сожалению, имеется немало людей, которые недооценивают роль имиджа в деловом преуспевании, хотя известно, что «доброе имя» всегда располагает людей к тому, кто имеет положительную репутацию. Если принять во внимание этнопсихологическую особенность россиян (имеется в виду склонность к лёгкому восприятию слухов), то очевидно, что привлекательный имидж предпринимательской структуры будет мощным рекламным фактором и по-человечески естественным условием расположения клиентов к сотрудничеству с ней.

При разработке имиджа, к примеру, предпринимательской структуры, составляется концепция её деловых намерений, тщательно прописываются кадровые и технико-экономические характеристики, спонсорские и меценатские возможности. Затем создаётся технология презентации предпринимательской структуры для «глаз и ушей» партнёров и клиентов, для воспроизводства позитивного «социального эха». При реализации проекта задействуются реклама (особо тщательно готовятся пресс-релизы для СМИ), методы «паблик рилейшнз», дизайнеры для внутреннего и внешнего обустройства офиса.

Особое внимание придаётся подготовке персонала на предмет умения производить приятное впечатление на деловых партнёров и клиентов. Организуется специальная работа по освоению правил служебной этики и делового этикета, проведения брифингов и переговоров. В процессе такой работы нередки факты, когда фирмы обращаются к имиджмейкерам с просьбой создать «Кодекс профессиональной чести» сотрудников, провести серию практикумов, обучить технологиям протокольного общения.

При формировании имиджа любой структуры личная ответственность возлагается, прежде всего, на её руководителей. Вот почему целесообразно проводить с администраторами практические занятия по подготовке и произношению спичей, по приёму посетителей в своём кабинете, по общению с персоналом, по отработке модели поведения в командировках, по соблюдению требований к собственному внешнему виду.

Что касается внешнего вида, то многие российские компании стали вводить для своих сотрудников dress-code. Дресс-код – это набор требований к одежде и одно из внешних проявлений корпоративной культуры. Применительно к деловой среде дресс-код понимается как стиль одежды, рекомендованный или обязательный не только для ношения в офисе и во время деловых переговоров, но даже для неформального общения с коллегами. Если в крупных компаниях дресс-код регламентирован до мелочей – от цвета сорочки и костюма до высоты каблуков, то в предприятиях небольших чаще всего речь идет о деловом стиле в общих чертах, который определяет скорее «что носить не следует». Офисный стиль одежды следует выбирать исходя не из общепринятых правил, а из нравов, царящих в офисе.

Особенно консервативный стиль присутствует в банках и страховых конторах, крупных риэлтерских, градообразующих компаниях, государственных департаментах. Требования к дресс-коду определяются с учетом целевой аудитории. Например, при работе с корпоративными клиентами требования к одежде сотрудников более строгие, а если компания работает приоритетно с физическими лицами, то подход к дресс-коду может быть более либеральным, так как одежда сотрудников не должна резко контрастировать с одеждой клиента. В компаниях, где не существует четко прописанных правил одежды, дресс-код, как правило, задается первыми лицами.

Рассмотрим некоторые вариации женского стиля:

**Business formal.** Строгий деловой костюм: брючные или юбочные костюмы двойки с блузками или тонкими джемперами, майками. Костюм должен быть сдержанного цвета: темно-синий, темно-бордовый, коричневый, стальной. Не рекомендуются излишне яркие, контрастные детали вроде желтой оторочки по черному лацкану или слишком широкой белой полосы на темном фоне. Летом цвета костюмов могут быть менее насыщенными. Закрытые туфли, каблук не выше 5-7 см. портфель тоже темного приглушенного цвета. Аксессуары у зоны декольте – нить жемчуга, шелковый платок. Статус: высшее звено.

**Business general.** Пиджак плюс юбка, платье или брюки. Пиджак может отличаться фактурой от других деталей ансамбля, что не уместно в стиле «business formal». цвета: темно-синий, темно-бордовый, коричневый, серый, бежевый. Летом можно использовать тонкий шелковый трикотаж. Закрытые туфли, каблук не выше 5-7 см, на лето пятка может быть открытой. Статус: высшее и среднее звено.

В дополнение к приведенным вариантам делового дресс-кода следует отметить, что важны модные дорогие аксессуары: ежедневник, мобильный телефон, ручка, сумка, папка для бумаг. Детали во многом определяют статус их обладателя. Блузка не должна изобиловать мелкими деталями и кружевами (это романтический стиль, а не деловой). Летом на работу принято ходить в колготках, потому что босоножки неприемлемы. Находиться в солнцезащитных очках в помещении неприлично. Их также следует снимать при деловом общении, даже если переговоры проходят на открытом воздухе: этикет требует, чтобы партнеры видели глаза друг друга. Помимо дресс-кода, непреложным условием нужно считать (не слишком длинные) ногти и волосы, свежее дыхание и легкий парфюм.

Для мужчин журнал «Models of the season» рекомендует придерживаться следующих правил:

- пиджак предпочтительнее классический «английский» (с двумя шлицами сзади). В отличие от «европейского» (без шлиц) и «американского» (с одной шлицей), он позволит своему обладателю не только элегантно стоять, но и элегантно сидеть;
- брюки должны быть такой длины, чтобы спереди чуть спускаться на обувь, а сзади доходить до начала каблука;
- рубашка под пиджаком допускается только с длинными рукавами. Не следует надевать нейлоновых и трикотажных рубашек;
- воротник рубашки должен быть на сантиметр-полтора выше воротника пиджака;
- жилет должен быть не слишком короткий, ни рубашка, ни ремень не должны быть видны;

- носки к деловому и праздничному костюму подбираются в тон, ни в коем случае не белые, и достаточно длинные.

### **Офисный стиль одежды smart casual**

В офисной моде в последние годы в результате воздействия «демократически-повседневного» произошли существенные изменения. На смену строгому деловому дресс-коду приходит стиль smart casual, который можно перевести как «элегантная повседневность»...

Современная динамичная жизнь предлагает новые трактовки деловой одежды. При всей непреложности правил офисного dress-code современные люди стремятся к большей свободе самовыражения, хотят больших возможностей для создания собственного неповторимого стиля, в чем им помогает стиль smart casual.

Ныне для человека одинаково значимы как время, проведенное в офисе, так и та часть дня, которую он посвящает разнообразным увлечениям и интересам. Чтобы чувствовать себя комфортно и адекватно при быстро сменяемых обстоятельствах жизни, современный деловой человек все чаще выбирает для себя стиль smart casual.

Этот стиль можно считать уже официально признанным. На данный момент эти два приславленных слова можно встретить в корпоративных уставах.

Самое сложное для начинающего офисного работника – определить границы. Где кончается классический строгий офисный стиль и начинается smart casual? Где он кончается и переходит просто в casual? ( т.е. повседневную одежду).

На конкретных примерах – вариантах мужского и женского гардероба, предложенных американскими экспертами по стилю, можно рассмотреть примеры smart casual.

Выделим основные тенденции женской одежды:

1. Цвета могут быть несколько ярче, чем в классической офисной одежде, но чаще сохраняются сдержанные классические оттенки.

2. Позволяется носить юбки выше колена с различными принтами. При этом фасоном может быть та же классическая юбка-карандаш.

3. Джинсы являются отличным вариантом дресс-кода smart casual. Стоит помнить, что модели джинсов должны быть либо классические, либо с умеренными потертостями, и никаких страз или рваных моделей. При этом цвета могут быть разные. Джинсы универсальны, и сочетать их можно как с водолазкой или трикотажной кофтой, так и с шифоновой или шелковой блузой.

4. Пиджак – неременный атрибут классического стиля. В нашем случае допускается носить бархатный пиджак. Такая модель является достойным примером стиля smart casual для женщин.

5. Брюки могут быть как зауженными, так и широкими. И тот, и другой вариант сохранит баланс между офисным стилем и casual, если вы подберете модели сдержанных цветов. Всегда актуальны серый, бежевый, черный, синий, фиолетовый цвета.

6. Платье – один из наиболее удачных вариантов smart casual dress-code. В отличие от строгого офисного платья, такую модель можно сочетать с лосинами или даже брюками. Опять же, цвета должны быть классическими, не броскими. Несмотря на некоторые поправки в дресс-коде, не стоит путать рабочее место с отдыхом на природе.

Теперь рассмотрим мужские варианты.

7. Костюм и рубашка. Темный костюм нейтральных тонов: черный, серый, темно-синий, или максимум отклонения – в еле заметную розовую полоску. С ним хорошо сочетается как белая рубашка (dress shirt), так и рубашка «Оксфорд». Если костюм в гардеробе не один, то есть смысл подобрать более свободный вариант, скомбинировать пиджак и брюки.

8. Жакет и брюки. Жакет коричневого или хаки либо нейтральных тонов – серый, бежевый и т.д. Жакеты из гладкой ткани придадут более консервативный облик, из твида и подобных ему тканей – более стильный. Рубашку и брюки лучше подбирать таким образом, чтобы они хорошо смотрелись вместе и без жакета, чтобы в течение дня его можно было снимать.

9. Рубашка и брюки. Вариант, позволяющий свободно дрейфовать от «более smart, чем casual», к «более casual, чем smart». Smart – это белая традиционная рубашка. Ближе к casual – рубашка «oxford». Рубашка может быть в неяркою полоску в графическую, серую клетку и рубашка поло, рубашка button down или рубашка с более причудливыми, чем полоска или клетка, узорами. Незаправленная рубашка – это более свободный стиль (таким образом можно носить только ту рубашку, у которой по бокам есть разрезы). Брюки – либо от формального костюма, либо из шерстяной фланели. Ближе к casual из допустимых вариантов – слаксы.

4. Свитер и брюки. Ворот свитера может быть любым. Однако свитер не должен вызывать ассоциации с бабушкиными спицами, лыжными прогулками и песнями у костра. Предпочтительны кашемир, меринос или, для тонких свитеров и водолазок – высококачественный хлопок.

5. Водолазка под пиджак или жакет.

6. Рубашка под джемпером. Последние два варианта комбинируются из вещей, входящие в первые четыре варианта. В подборе деловой одежды стиль casual на пике популярности. Современные молодые, и не только, люди предпочитают casual не только потому, что это модно, удобно и практично. Это социально

приемлемый способ продемонстрировать свою независимость, свой стиль жизни по девизом – «Looking good – behaving bad»

**Выводы.** Имидж как таковой не является сегодняшним изобретением. Однако в настоящее время роль и значение имиджа в политической, деловой и общественной жизни резко возрастает. По мнению исследователей, в основе этого процесса заложен целый ряд объективных причин. Во-первых, имидж рассматривают как естественный продукт обработки больших массивов информации, поэтому имидж становится средством передачи сообщения в сжатой, концентрированной форме. Другой важной причиной возрастания роли и значения имиджа в современных условиях является развитие рыночных отношений, определившее и новые требования: жить на виду, уметь «продавать хорошее впечатление о себе». Имидж становится важным фактором успеха не только в политике и в бизнесе, но и на современном высококонкурентном рынке труда. Эти же причины лежат в основе появления и востребованности делового этикета. Имидж и деловой этикет — это современные информационно-коммуникативные структуры, новые формы коммуникативного взаимодействия. Востребованность новых моделей поведения, основанных на внешнем признании, характерна не только для отдельного человека, но и для всех организационных структур.

#### **Контрольные вопросы**

1. Назовите функции имиджа
2. Назовите вариации женского стиля Business general
3. Перечислите вариации мужского dress-code
4. Приведите примеры стиля smart casual

#### **Основная литература:**

1. Алешина А.С. Имидж и этикет делового человека. – М.: Бизнес и деловая литература, 2011
2. Кузин Ф.А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика, М.: ОСЬ-89, 2012
3. Панфилова А.П. Имидж делового человека: учеб. пособие для вузов. – М.: Прогресс, 2007
4. Шепель, В.М. Введение в имиджологию. – М.: Прогресс, 2011.

#### **Дополнительная литература:**

1. Имидж современного делового человека  
<http://www.yazvezdochka.ru>
2. Основные составляющие имиджа делового современного человека  
<http://www.finansy.ru>

#### **Тесты**

**Наш внутренний мир, наши мысли и чувства в процессе общения прежде всего выражает:**

- |           |                     |
|-----------|---------------------|
| А) голос; | В) жест;            |
| Б) тело;  | Г) манера держаться |

**Этап намерения, когда говорящий решает к кому будет обращена речь:**

- А) мотивация;
- Б) подсознание;
- В) прогнозирование

**Какие жесты ваш собеседник, партнер оценит как позитивные:**

- А) фамильярно – дружественные
- Б) зеркальные
- В) экзальтированные

**Если пожилой человек попытается объяснить вам ошибочных ваших действий, то вы:**

- А) внимательно выслушаете и поблагодарите;
- Б) пропустите мимо ушей, но сделаете вид, что слушаете;
- В) примените в ответ агрессивную лексику

**Как вы думаете: можно ли в ходе спора переходить на личность?**

- только, если других аргументов не осталось;
- можно, но бить лучше все же не по личности, а по трибуне (столу);
- это недопустимо, ибо губит весь смысл полемики

**Общение – главная функция:**

- |           |              |
|-----------|--------------|
| А) науки; | В) политики; |
| Б) речи;  | Г) культуры  |

**Когда речь, сознание говорящего, слушателя и слово сливаются в неразделенное единство – это:**

- |               |             |
|---------------|-------------|
| А) понимание; | В) общение; |
| Б) внимание;  | Г) единение |

**Точность языковых средств в пределах нормы – это:**

- |                     |                     |
|---------------------|---------------------|
| А) выразительность; | В) эмоциональность; |
| Б) ясность;         | Г) активность       |

**Какое из украшений недопустимо в рабочем кабинете:**

- а) гравюра
- б) картины
- в) фотографии членов семьи
- г) цветы

**«Не делай другим того, чего не желал бы себе» – как называется этот этический принцип:**

- а) моральный эквивалент
- б) этический баланс
- в) золотое правило

г) главный закон

**Какую вещь не следует использовать в качестве подарка в деловой сфере:**

а) галстук

б) пепельница

в) авторучка

г) записная книжка

**Для обеспечения нормального проведения делового совещания, с точки зрения деловой этики, не является необходимым:**

а) заблаговременное предупреждение участников

б) обязательная специальная форма одежды

в) назначение времени начала и окончания

г) строгое соблюдение регламента

**Какое из писем обязательно надо писать от руки:**

а) письмо-резюме

б) письмо-поздравление

в) письмо-соболезнование

г) рекомендательное письмо

## Заключение

Настоящее учебное пособие было подготовлено авторами исходя из практики преподавания учебной дисциплины «Национальный этикет» в Северо-Кавказском федеральном университете.

В пособие затронуты важные аспекты культуры поведения.

Если нравственные нормы определяют содержание поступков и предписывают, что именно должны делать люди, то культура поведения раскрывает, каким конкретным способом можно реализовать в поведении нравственные требования, каково их внешнее проявление, настолько органично, естественно эти формы слились с человеком, стали ежедневными правилами его жизни. В широком смысле понятие «культура поведения» объединяет все стороны внешней культуры человека: этикет, правила общения и поведения в общественных местах, культуру быта, которая предполагает включение личных потребностей и интересов, взаимоотношения с людьми вне работы. Она охватывает организацию свободного времени, гигиену, эстетические вкусы в выборе предметов потребления (умение одеваться, украшать интерьер своего дома и т.п.), а также эстетические свойства, присущие человеку: мимика и пантомимика, выражение лица и движения тела (грация). Особо выделяют культуру речи, умение грамотно, ясно и красиво выражать свои мысли, не используя вульгарных выражений и т.п.

*«В человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа», – писал А.П. Чехов; эти слова наиболее точно выражают суть культуры поведения, которая представляет собой гармонию внутренних и внешних качеств человека.*

Только такой целостный подход к культуре поведения позволяет рассматривать как в теоретическом, так и в практическом плане единство добра и красоты, нравственного и эстетического начал в поведении человека. Данные стороны существуют в тесном единстве, к сожалению, и ранее, и ныне можно встретить людей, которые не хотят видеть этого единства и даже противопоставляют нравственное эстетическому. Например, случается, что отзывчивый человек проявляет свою доброту неумело, грубо, навязчиво, а другой, оставаясь в душе эгоистом, ведет себя безупречно, но только потому, что хочет произвести хорошее впечатление на окружающих. Внешняя культура человека наглядна, ее сразу же можно оценить по тому, как человек говорит, как держит себя с окружающими, как одевается. И именно на основе внешней культуры складывается о нас внешнее впечатление. Но во внешней культуре проявляется и внутренняя культура личности. Важны не форма общения и поведения сами по себе, а их мотивы, внутренняя воспитанность, которая обуславливает поведение людей. Воспитанный человек вежлив и учтив не потому, что хочет красиво выглядеть, а потому, что уважение к людям, внимание к ним, душевный такт не позволяют ему быть другим. В

таком поведении раскрывается внутренняя сущность человека, его внутренняя культура. Таким образом, задача, которая стоит перед человеком, – это формирование его внутренней и внешней культуры, его нравственное и эстетическое развитие.



## ГЛОССАРИЙ

### А

**Абсолютизм** (абсолютная монархия), форма феодального государства, при которой монарху принадлежит неограниченная верховная власть. При абсолютизме государство достигает наивысшей степени централизации, создаются разветвленный бюрократический аппарат, постоянная армия и полиция. Деятельность органов сословного представительства, как правило, прекращается. Расцвет абсолютизма в странах Западной Европы в XVII - XVIII вв. В России абсолютизм существовал в XVIII - начале XX вв.

**Аверроизм**, направление в западно-европейской философии XIII- XVI в., развивавшее идеи Ибн Рушда (Аверроэса) о вечности и несотворенности мира, о едином, общем для всех людей мировом разуме как субстанциальной основе индивидуальных душ (отсюда следовало отрицание их бессмертия), а также учение о двойственной истине

**Академия платоновская**, древне-греческая философская школа, основанная Платоном в 387 г. до н.э. в Афинах.

**Аскетизм** (от греч. asketes - упражняющийся в чем-либо), ограничение или подавление чувственных желаний, добровольное перенесение физической боли, одиночества и т.п., присущие практике философских школ (например, киников) и особенно различных религий (монашество и т.п.). Целью аскетизма может быть достижение свободы от потребностей, сосредоточенности духа, подготовка к экстатическим состояниям, достижение «сверхъестественных способностей» (йога), в христианстве - соучастие в «страданиях» Христа. Нередкий мотив аскетизма - отказ от пользования привилегиями в условиях общественного неравенства (толстовцы)

**Атараксия**, понятие древнегреческой этики о душевном спокойствии, безмятежности как высшей ценности. Развито Демокритом, Эпикуром, представителями стоицизма, скептицизма.

### Б

**Беседа деловая** – речевое общение между собеседниками, которые имеют необходимые полномочия от своих организаций и фирм для установления деловых отношений, разрешения деловых проблем или выработки конструктивного подхода к их решению.

### В

**Вежливость** - выражение уважительного отношении к другим людям, их достоинству.

**Визит вежливости** - протокольный визит, который глава делегации наносит принимающей стороне, прежде чем начать деловую часть пребывания. В ходе визита вежливости уточняется программа пребывания делегации.

**Визитная карточка**, карточка с именем, отчеством, фамилией, указанием служебного положения, адресом, телефоном и другими

сведениями о лице, вручающем или оставляющем ее при официальном знакомстве, посещении кого-либо.

**Внутриличностный конфликт** - противоречие, возникающее в результате того, что общественные (или производственные) требования не согласуются с установками или моральными ценностями личности (или сотрудника)

## Г

**Гедонизм** (от греч. hedone - удовольствие), направление в этике, утверждающее наслаждение, удовольствие как высшую цель и основной мотив человеческого поведения. В античности развит Аристиппом и киренской школой; у Эпикура и его последователей сближается с эвдемонизмом. В новое время характерен для утилитаризма

**Гость**, на Руси до XVI в. крупный купец, торговавший с другими городами или зарубежными странами. Гости некоторых крупных городов объединялись в особые привилегированные корпорации: «Московское сто», «Ивановское сто», «Сурожане» и др.

**Грог** (англ. grog), напиток, приготовленный из рома (или коньяка), имбиря и кипятка с сахаром; иногда добавляется лимонный сок.

## Д

**Дебаты** - споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т.д.

**Деловая беседа** - встреча, предполагающая обмен мнениями, информацией, предложениями. В отличие от переговоров беседа обычно не предполагает достижения договоренности.

**Деловое письмо** - документ, применяемый для связи, передачи информации на расстояние между двумя корреспондентами, которые могут быть как юридическими, так и физическими лицами.

**Деонтология** - 1) раздел этики, рассматривающий проблемы долга и должного. Термин введен Бенхамом для обозначения теории нравственности в целом. 2) Учение о юридических, профессиональных и моральных правилах поведения медицинского работника главным образом по отношению к больному.

**Деструктивный конфликт** - конфликт, препятствующий эффективному взаимодействию и принятию решений.

**Дискуссия** - публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление различных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса.

**Диспут** - публичный спор на научную и общественную тему.

**Долг** - превращение требования морали в личную задачу конкретного лица, сформулированную применительно к его положению и ситуации, в которой он находится.

**Домострой** - памятник русской литературы XVI века, являющийся сборником правил, советов и наставлений по всем направлениям жизни

человека и семьи, включая общественные, семейные, хозяйственные и религиозные вопросы. Наиболее известен в редакции середины XVI века на церковнославянском языке, приписываемой протопопу Сильвестру. Написан живым языком, с частым использованием пословиц и поговорок.

## **Е**

**Епископ**- в православной, католической, англиканской церквях высшее духовное лицо, глава церковно-административной территориальной единицы (епархии, диоцеза). Иерархическое деление епископов (с IV в.): патриархи, митрополиты (часть из которых имеет титул архиепископа) и собственно епископа.

## **И**

**Имидж** – манипулятивный, привлекательный, легко трактуемый психический образ-стереотип, воздействующий на эмоциональную сферу человека, а через них – на механизмы сознания и поведения, выбор человека.

**Индивидуация** - выделение единичного и индивидуального из всеобщего. Принцип индивидуации - понятие философии Аристотеля, воспринятое томизмом; «первая материя» как основа пространственно-временного разделения, множественности вещей

## **К**

**Квалификация** -уровень подготовленности, степень годности к какому-нибудь виду труда.

**Киники** - одна из сократических школ древне-греческой философии (Антисфен, Диоген, Синопский, Кратет и др.). Выдвинув идеал безграничной духовной свободы индивида, киники относились с демонстративным пренебрежением ко всяким социальным институтам., обычая и установлениям культуры. Оказала влияние на стоицизм.

**Киренская школа** - одна из сократических школ древне-греческой философии (IV в. до н.э.). Основана Аристиппом из Кирены. Развила принципы Сократа в направлении последовательного гедонизма.

**Клир** (от греч. kleros - жребий), в христианской церкви совокупность священнослужителей (священников, епископов) и церковнослужителей (псаломщиков, пономарей и др.); то же, что духовенство.

**Коллектив** – совокупность людей, объединенных общей работой, общими интересами.

**Коммуникативная культура** – знания, умения в области организации взаимодействия людей в деловой сфере.

**Компетентность** - соответствие уровня знаний, умений, навыков и других качеств работника, требованиям занимаемой им должности.

**Конгруэнтность** (от лат. «congruens») – встретиться и прийти к соглашению.

**Конструктивный конфликт** - конфликт, способствующий принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений.

**Конфликт** – противоборство, противоречие субъектов конфликта, негативные эмоции и чувства по отношению друг к другу.

**Конфликт между личностью и группой** - противоречие, проявляющееся между ожиданиями или требованиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами поведения и труда.

**Конфликтоген** - проявления, направленные на решение психологических проблем или на достижение каких-то целей (психологических или прагматических).

**Конфуцианство** - этико-политическое учение в Китае. Основы конфуцианства были заложены в VI в. до н.э. Конфуцием. Выражая интересы наследственной аристократии, конфуцианство объявляло власть правителя священной, дарованной небом, а разделение людей на высших и низших - всеобщим законом справедливости.

**Конформизм** – податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющаяся в изменении его поведения.

**Культура** – исторический определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей.

**Культура речи** – совокупность таких качеств, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата с учётом конкретной обстановки и в соответствии с поставленной задачей.

## Л

**Лидерство** – способность личности побуждать других действовать, воодушевляя и уверяя их в том, что избранный курс является правильным; совокупность правил или процедур, в рамках которых осуществляется лидерская деятельность.

## М

**Менталитет** – основа нации, определяющая как осознанно, так и неосознанно все аспекты национальной жизнедеятельности человека (образ мыслей, способность и сила ума, установки, воззрения, привычки, картина мира, коллективные образы и представления и пр.)

**Меркантильность** (от франц. и итал. mercantile - торгашеский, корыстный), излишняя расчетливость, торгашество; своекорыстие.

**Метасообщение** – это немая презентация человека, краткий рассказ о себе, о своей деятельности, о своем отношении к миру.

**Метриопатия** - понятие древнегреческой этики, означающее умеренность в страстях, противопоставлялось апатии. Развито Демокритом и Эпикуром, центральный принцип этики Аристотеля: добродетель как середина между двумя крайностями (например, щедрость - середина между скупостью и расточительностью).

**Милетская школа** - условное обозначение первых древне-греческих натурфилософов и естествоиспытателей, живших в VI в. до н.э. в г. Милет (Фалес, Анаксимандр, Анаксимен).

## Н

**Нравственность** (нем. Sittlichkeit) — термин, чаще всего употребляющийся в речи и литературе как синоним морали, иногда — этики. В ряде философских систем понятие нравственности обособляется от морали, хотя такая концептуализация носит авторский характер и не всегда соответствует обыденному словоупотреблению

## О

**Общение деловое** – взаимодействие людей, в котором его участники выполняют социальные роли, поэтому в нем запрограммированы конкретные цели общения, его мотивы, а также способы осуществления контактов.

**Обычай** - стереотипный способ поведения, который воспроизводится в определенном обществе или социальной группе и является привычным для их членов. Устаревшие обычаи сменяются в процессе исторического развития новыми.

## П

**Партикулярный**, частный, неофициальный; обособленный, местный (не общегосударственный).

**Патристика** - произведения отцов церкви II - VIII вв., в которых изложены основы христианского богословия в философии.

**Переговоры** - встреча, цель которой, прежде всего, в том, чтобы, обсудив с партнером проблему, представляющую интерес, найти взаимоприемлемое решение (достичь договоренности). Это решение оформляется в виде договора или соглашения, где предусмотрены взаимные обязательства сторон

**Платонизм** - в широком смысле - течения в философии, находящиеся под влиянием Платона (прежде всего его учения об идеях). В более узком смысле - направление в древнегреческой философии с IV в. до н.э. (Академия платоновская. Средний платонизм). С III н.э. главной формой платонизма стал неоплатонизм.

**Переговоры деловые** – специфический вид деловой коммуникации, имеющий свои правила и закономерности, использующий разнообразные пути к достижению соглашения, совместный анализ проблем, цель которого – нахождение взаимоприемлемого решения.

**Просвещение** - идейное течение XVIII - сер. XIX вв. , основанное на убеждении в решающей роли разума и науки в познании «естественного порядка», соответствующего подлинной природе человека и общества. Невежество и мракобесие, религиозный фанатизм просветители считали причинами человеческих бедствий; выступали против феодально-абсолютистского режима, за политическую свободу, гражданское равенство.

**Протестантизм** - одно из основных направлений в христианстве. Откололся от католицизма в ходе Реформации XVI в. Объединяет множество самостоятельных течений, церквей и сект (лютеранство, кальвинизм, англиканская церковь, методисты, баптисты, адвентисты и др.). Для протестантизма характерны отсутствие принципиального

противопоставления духовенства мирянам, отказ от сложной церковной иерархии, упрощенный культ, отсутствие монашества, celibата. В протестантизме нет культа Богородицы, святых, ангелов, икон, число таинств сведено к двум (крещению и причащению). Основным источником вероучения - Священное писание. Протестанты, проповедают протестантизм.

**Профессионализм деятельности** – качественная характеристика субъекта труда, отражающая высокую профессиональную квалификацию и компетентность, разнообразие эффективных профессиональных навыков и умений, в том числе базирующихся на творческих решениях, владение современными алгоритмами и способами решения профессиональных задач, что позволяет осуществлять деятельность с высокой стабильной продуктивностью.

## **Р**

**Разговор деловой** – устный речевой контакт между людьми, связанными интересами дела, которые имеют необходимые полномочия для установления деловых отношений и решения деловых проблем.

**Рассадка** - порядок усаживания гостей в соответствии со старшинством, рангом, должностью и т.д.

**Раппорт** – отношения гармонии, согласованности, единства и симпатии.

**Релятивизм** (этический), способ интерпретации морали, основанный на абсолютизации условности, относительности, изменчивости нравственных представлений и, соответственно, этических понятий.

**Речевой этикет** – установленный, принятый обществом порядок поведения, отраженный в речевых формах.

**Риторика** – теория и искусство красноречия.

## **С**

**Секуляризация** (от позднелат. *Saecularis* - мирской, светский), обращение государством церковной собственности в светскую. Секуляризация широко проводилась во время Реформации.

**Совещание деловое** – способ открытого коллективного обсуждения тех или иных вопросов.

**Сократические школы** - древне-греческие философские школы, созданные учениками и последователями Сократа в IV в. до н.э.: Академия платоновская, мегарская школа, элидо-эретрейская школа, киренская школа и киники.

**Стиль руководства** – сложившиеся особенности реализации руководителем властно-распорядительных функций, отражающие восприятие им подчиненных и уровень его личной культуры.

**Стоицизм** - направление античной философии. Древняя Стоя (III - II вв. до н.э.) - Зенон из Китиона, Клеанф, Хрисипп; Средняя Стоя (II - I вв. до н.э.) - Панетий и Посидоний (стоический платонизм); Поздняя Стоя (I - II вв.), римский стоицизм - Сенека, Эпиктет, Марк Аврелий. Стоицизм возродил

учение Гераклита об огне-логосе; мир - живой организм, пронизанный творческим первоогнем, пневмой, создающей космическую «симпатию» всех вещей. Все существующее телесно. В этике стоицизм близок киникам, не разделяя их презрительные отношения к культуре. Мудрец должен следовать бесстрастию природы и любить свой «рок». Все люди - граждане космоса как мирового государства.

## Т

**Теократия** - форма правления, при которой глава государства (обычно монархического) является одновременно его религиозной главой.

**Толерантность** – терпимость к различиям (религиозным, этническим, расовым, лингвистическим и др.); признание права человека на «инаковость».

**Традиция** - элементы социального и культурного наследия, передающиеся от поколения к поколению и сохраняющиеся в определенных обществах и социальных группах в течение длительного времени.

## У

**Уложенные комиссии** - временные коллегиальные органы в России в XVIII. Созывались для кодификации законов, вступивших в силу после Соборного уложения 1649 г. Всего было 7. Крупнейшая (собрание всероссийских сословных представителей) созвана Екатериной II в 1767 - 1769 гг.

**Умолчание** – прерывание речи в расчете на догадку слушателя, который должен мысленно докончить её, включив свое воображение.

## Ф

**Факсимильная связь** (фототелеграфная связь), электрический способ передачи графической информации - неподвижного изображения текста, таблиц, графиков, фотографий и т.п. Осуществляется при помощи факсимильных аппаратов и каналов электросвязи (в том числе и телефонной).

## Ц

**Целибат** (от лат. caelebs - неженатый), обязательное безбрачие католического духовенства. Оно узаконено папой Григорием VII (XI в.), практически утвердилось в XII в. В 1967 г. папа Павел VI подтвердил незыблемость целибата.

## Э

**Эвдемонизм** - этическое направление, считающее счастье, блаженство высшей целью человеческой жизни; один из основных принципов древне-греческой этики, тесно связанный с сократовской идеей внутренней свободы личности, ее независимости от внешнего мира.

**Эпистолярный** - свойственный письмам; написанный в форме писем; состоящий из пи

**Эстетика** (от греч. aisthetikos - чувствующий, чувственный), философская наука, объектом изучения которой является мораль,

нравственность как форма общественного сознания, как одна из важнейших сторон жизнедеятельности человека, специфическое явление общественно-исторической жизни. Э. выясняет место морали в системе других общественных отношений, анализирует её природу и внутреннюю структуру, изучает происхождение и историческое развитие нравственности, теоретически обосновывает ту или иную её систему.

**Этика бизнеса** – система знаний о деловой и профессиональной морали, ее истории и практике.

**Этика деловых отношений** - система универсальных и специфических нравственных требований и норм поведения, реализуемых в профессиональной деятельности. Этика деловых отношений включает:

- этическую оценку внутренней и внешней политики организации;
- моральные принципы членов организации;
- моральный климат в организации;
- нормы делового этикета.

**Этикет** – совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям.

**Эффект аргументации** – речь должна быть обоснованной, убедительной, логичной, вызывающей соразмышление и осмысление информации.

**Эффект интонации и пауз** – особенность человеческого восприятия состоит в том, что интонации и паузы способствуют приращению информации, вызывая у собеседников ассоциации и предложения.

**Эффективность речи** – совокупность качеств аргументации, приводящих к соглашению и включению высказывания в культуру языка.

**Эффект художественной выразительности** – это грамотное построение предложений, правильные словоударения, использование риторических приемов, метафор, гипербол.

## Ю

**«Юности честное зерцало или показания к житейскому обхождению»** - русский литературно-педагогический памятник начала XVIII в. Авторы издания неизвестны. Предполагаемый составитель — епископ Рязанский и Муромский Гавриил (Бужинский). В создании книги принимал активное участие и курировал её издание сподвижник Петра, Яков Брюс. «Зерцало» было издано в соответствии с духом петровских реформ, когда основу всей книгопечатной продукции составляли разного рода руководства и наставления. Вторая часть — это собственно «зерцало», то есть правила поведения для «младых отроков» и девушек дворянского сословия.

Фактически, это первый в России учебник этикета.

## Указатель имен

### А

**Аквинский Фома** (1225 - 1274 гг.), средневековый христианский теолог и философ-схоласт, крупнейший идеолог западно-европейского феодализма. Философия Фомы -теологический догматизм. Содержание ее определяется стремлением «доказать» во что бы то ни стало церковные догмы и каноны. В основу своей философии он кладет искаженное, приспособленное к требованиям церкви учение Аристотеля, убив в этом учении все живое и увековечив мертвое.

**Аристотель** (384 - 322 гг. до н.э.), древнегреческий философ, ученик Платона. Основоположник формальной логики, создатель силлогистики. «Первая философия» (позднее наз. метафизикой) содержит учение об основных принципах бытия: возможности и осуществлении, форме и материи, действующей причине и цели (энтелехия). Источник движения и изменчивого бытия - вечный и неподвижный «ум», нус (перводвигатель). Ступени природы: неорганический мир, растение, животное, человек. «Ум», разум отличает человека от животного. Центральный принцип этики - разумное поведение, умеренность (метриопатия). Человек - существо общественное.

### Б

**Бэкон Френсис** (1561 - 1626 гг.), английский философ, родоначальник английского материализма. В трактате «Новый органон» провозгласил целью науки увеличение власти человека над природой, предложил реформу научного метода - очищение разума от заблуждений, обращение к опыту и обработка его посредством индукции, основа которой - эксперимент.

### В

**Вебер Альфред** (1868 - 1958 гг.), немецкий экономист и социолог. Брат М.Вебера. Разработал концепцию социологии истории и культуры, по которой ход истории определяется процессом духовного творчества, осуществляемого интеллектуальной элитой.

**Вебер Макс** (1864 - 1920 гг.) немецкий социолог, историк, экономист и юрист. В основе методологии Вебера, опирающейся на некантианскую гносеологию, разграничение опытного знания и ценностей; концепция «понимания», по которой социальное действие объясняется через истолкование индивидуальных мотивов; теория идеальных типов - абстрактных и произвольных мысленных конструкций исторического

процесса.

**Вольф Инга** - председатель Международной комиссии по правилам хорошего тона.

**Г**

**Гегель Георг Вильгельм Фридрих** (1770 - 1831 гг.), немецкий философ, создавший на объективно-идеалистической основе систематическую теорию диалектики.

**Гераклит Эфесский** (кон. 6 - нач. 5 вв. до н.э.), древне-греческий философ, представитель ионийской школы, Первоначало сущего - мировой огонь, который есть также душа и разум (логос); он «мерами вспыхивает и мерами угасает»; путем сгущения из огня возникают все вещи, путем разрежения в него возвращаются. Высказал идею непрерывного изменения становления («все течет», «в одну реку нельзя войти дважды»)

**Д**

**Декарт Рене** (1596 - 1650 гг.), французский философ, математик, физик и физиолог. В основе философии Декарта - дуализм души и тела, «мыслящей» и «протяженной» субстанции. Материю отождествлял с протяжением (или пространством), движение сводил к перемещению тел. В учении о познании - родоначальник рационализма и сторонник учения о врожденных идеях.

**Демокрит** (ок. 470 или 460 гг. до н.э. - умер в глубокой старости), древне-греческий философ, один из основателей античной атомистики. В этике развил учение об атараксии (понятие древне-греческой этики о душевном спокойствии, безмятежности как высшей ценности).

**Е**

**Екатерина I Алексеевна** (Марта Скавронская) (1684 - 1727 гг.), российская императрица с 1725 г., вторая жена Петра I. Возведена на престол гвардией во главе с А.Д. Меншиковым, который стал фактическим правителем государства. При ней создан Верховный тайный совет.

**Екатерина II Великая** (1729 - 1796 гг.), российская императрица с 1762 г. С 1745 г. Жена великого князя Петра Федоровича, будущего императора Петра III, которого свергла с престола (1762 г.). Провела реорганизацию Сената, секуляризацию земель, упразднила гетманство на Украине. Возглавляла Уложенную комиссию. Издала Учреждение для управления губерний (1775г.)

**К**

**Кант Иммануил** (1724 - 1804 гг.), немецкий философ, родоначальник немецкой классической философии, профессор университета в Кенигсберге, иностранный почетный член Петербургской Академии Наук. Центральный принцип этики Канта, основанной на понятии долга, - категорический императив.

**Л**

**Локк Джон** (1632 - 1704 гг.), английский философ, основатель либерализма.

## М

**Маркс Карл** (1818 - 1883 гг.), мыслитель и общественный деятель, основоположник марксизма.

**Монтень Мишель де** (1533 - 1592 гг.). французский философ-гуманист. В своем труде «Опыты», обращаясь к конкретным историческим фактам, быту и нравам людей, рассматривает человека как самую большую ценность, создает реалистический автопортрет.

**Монтескье Шарль Луи** (1689 - 1755 гг.), французский просветитель, правовед, философ. Выступал против абсолютизма, Стремился вскрыть причины возникновения того или иного государственного строя, анализировал различные формы государства и формы правления. Средством обеспечения законности считал принцип разделения властей.

## П

**Платон** (428 или 427 - 348 или 347 гг. до н.э.), древне-греческий философ. Ученик Сократа. Идеи (высшая среди них - идея блага) - вечные и неизменные умопостигаемые прообразы вещей, всего преходящего и изменчивого бытия; вещи - подобие и отражение идей

**Петр I Великий** (Пётр Алексеевич Романов; 1672 года - 1725 года) — последний царь всея Руси из династии Романовых (с 1682 года) и первый Император Всероссийский (с 1721 года). Провел реформы в области культуры и быта при Петре I. Главным содержанием реформ в этой области было становление и развитие светской национальной культуры, светского просвещения, серьезные изменения в быту и нравах, осуществляемых в плане европизации.

## Р

**Руссо Жан Жак** (1712 - 1778 гг.), французский писатель и философ. С позиций деизма осуждал официальную церковь и религиозную нетерпимость.

## С

**Сенека Луций Анней** (ок. 4 г. до н.э. - 65 г. н.э.), римский политический деятель, философ и писатель, представитель стоицизма.

**Сильвестр** (в иноках Спиридон, ум. ок. 1566) — русский православный священник, политический и литературный деятель XVI века. Ему приписывается авторство или окончательная редакция «Домостроя» (доподлинно известно о сочинении им 64-й главы этого памятника).

**Сократ** (ок. 470 - 399 до н.э.), древне-греческий философ, один из родоначальников диалектики как метода отыскания истины путем постановки наводящих вопросов - так называемого сократического метода (майевтика). Излагал свое учение устно. Главный источник - сочинения его учеников Ксенофонта и Платона. Цель философии - самопознание как путь к постижению истинного блага; добродетель есть знание, или мудрость. Для последующих времен Сократ стал воплощением идеала мудреца.

## Ф

**Фалес** (ок. 625 - ок. 547 гг. до н.э.), древне-греческий мыслитель,

родоначальник античной философии и науки, основатель милетской школы. Возводил все многообразие явлений и вещей к единой первостихии - воде.

**Фейербах Людвиг** (1804 - 1872 гг.), немецкий философ. Первоначально последователь Гегеля, затем подверг критике его философию. В центре философии Л. Фейербаха - человек, трактуемый как биологическое существо, абстрактный индивид. Религию истолковывал как отчуждение человеческого духа, источник которого - чувство зависимости человека от стихийных сил природы и общества. Основу нравственности усматривал в стремлении человека к счастью, достижимому посредством «религии любви» (человеческого единения, взаимосвязи Я и Ты).

**Фрейд Зигмунд** (1856 - 1939 гг.), австрийский врач-психиатр и психолог, основатель психоанализа. Принципы психоанализа распространил на различные области человеческой культуры - мифологию, фольклор, художественное творчество, религию и т.д.

**Фромм Эрих** (1900 - 1980 гг.), немецко-американский философ, психолог и социолог, главный представитель неотрейдизма. Пути выхода из кризиса современной цивилизации видел в создании «здорового общества», основанного на принципах и ценностях гуманистической этики (среди которых высшая - любовь), восстановлении гармонии между индивидом и природой, личностью и обществом.

**Э**

**Энгельс Фридрих** (1820 - 1895 гг.), мыслитель и общественный деятель, один из основоположников марксизма.

**Эпикур** (341 - 270 гг. до н.э.), древне-греческий философ. Философию делил на физику, канонику (учение о познании) и этику. Признавал бытие блаженно-безразличных богов в пространствах между бесчисленными мирами, но отрицал их вмешательство в жизнь космоса и людей. Девиз Эпикура - живи уединенно. Цель жизни - отсутствие страданий, здоровье тела и состояние безмятежности духа (атараксия). Познание природы освобождает от страха смерти, суеверий и религии вообще.

**Ю**

**Юм Дэвид** (1711 - 1776 гг.), английский философ, историк, экономист. Проблему отношения бытия и духа считал неразрешимой. Отрицал объективный характер причинности и понятие субстанции. В этике развил концепцию утилитаризма (польза, выгода), в политэкономии разделял трудовую теорию стоимости А. Смита.

**Юнг Карл Густав** (1875 - 1961 гг.), швейцарский психолог и философ, основатель «аналитической психологии». Развил учение о коллективном бессознательном, в образах которого видел источник общечеловеческой символики, в том числе мифов и сновидений. Цель психотерапии по Юнгу - осуществление индивидуации (выделение индивидуального из всеобщего) личности.

## Приложения

### Приложение №1

*И. Атватер.*

#### **Правила эффективного слушания**

1. Не принимайте молчание за внимание. Если собеседник молчит, то это не значит, что он слушает.
2. Будьте физически внимательны. Поддерживайте с говорящим визуальный контакт. Убедитесь в том, что ваша поза и жесты говорят о том, что вы слушаете.
3. Не притворяйтесь, что слушаете. Отсутствие интереса и скука неминуемо проявятся в выражении лица и жестах.
4. Дайте собеседнику время высказаться. Сосредоточьтесь на том, что он говорит. Старайтесь понять не только смысл слов, но и выводы собеседника.
5. Не перебивайте без надобности. Если вам необходимо перебить кого-нибудь в серьезной беседе, помогите затем восстановить прерванный вами ход мыслей собеседника.
6. Не делайте поспешных выводов. Это один из главных барьеров эффективного общения. Постарайтесь понять точку зрения собеседника или ход его мыслей до конца.
7. Не будьте излишне чувствительны к эмоциональным словам, не поддавайтесь воздействию чувств собеседника, иначе можно пропустить смысл сообщения.
8. Если собеседник уже высказался, повторите главные пункты его монолога своими словами и поинтересуйтесь, то ли он имел в виду. Это гарантирует вас от любых неясностей и недопониманий.
9. Не заостряйте внимание на разговорных особенностях собеседника.

## Приложение №2

*М.Д. Архангельская*

### **Пять принципов или здравый смысл бизнес-этикета.**

1. Принцип разумного эгоизма – выполняя свои рабочие функции, не мешать другим выполнять свои.

Ведите себя по отношению к коллеге или клиенту так, как хотели бы, чтобы он вел себя по отношению к вам, или еще лучше, как он хотел, чтобы вы относились к нему.

2. Принцип позитивности – если нечего сказать приятного или положительного, лучше молчать.

Вы излучаете позитивность по отношению к коллегам и клиентам. Начиная и заканчивайте свой разговор улыбкой. Не сплетничайте и не передавайте слухи; вы думаете, что запускаете копьё, на самом же деле вы запускаете бумеранг. Не допускайте обсуждение физических достоинств или недостатков кого бы то ни было, а также дискриминации по полу или расовой принадлежности. Если ваше остроумие унижает других – воздержитесь от такого остроумия.

3. Принцип предсказуемости поведения в различных бизнес-ситуациях.

«Я не случайность. Я постоянен и надежен, я всегда держу свои обязательства и знаю, как себя вести». Учтливое поведение имеет особое значение; речь идет не только лишь о вежливости, но также о построенной в течении многих лет ответственности и предсказуемости своих поступков.

4. На работе нет мужчин и женщин, есть только статусные различия. Бизнес – «бесполое» сообщество.

Безусловно, деловые люди и на работе остаются мужчинами и женщинами и могут быть привлекательными, но их половая принадлежность не должна быть излишне подчеркнута. Вызывающе яркая одежда и кричащие аксессуары – откровенно дурной вкус. Что уместно на вечеринке – неуместно на работе.

5. Принцип уместности: определённые правила в определённое время, в определённом месте, с определёнными людьми.

Искусство заключается не только в знании бизнес-этикета, но и в том, когда какие правила использовать. До 12 дня вы говорите «Доброе утро!», после 12 – «Добрый день!», а после 18 «Добрый вечер!», а в зимних условиях, когда наступает темнота.

Применительно к одежде, «весовая категория» одежды должна соответствовать «весовой категории» случая.

Бизнес-этика – ваше умение создать ощущение значимости у другого человека, даже если он в простой униформе, а вы в смокинге.

## Список использованной литературы

1. Акишина А.А. Культура повседневного общения: Стеногр. лекции – М.: Знание, 1990.- 20 с.
2. Байбурин А.К., Топорков А.Л. У истоков этикета. Этнографические очерки – Л.: Наука, 1990.-165 с.
3. Борунков, А.Ф. Дипломатический протокол в России: учебник.- М.: Логос, 2012. -312 с.
4. Винничук Л. Люди, нравы и обычаи Древней Греции и Рима. /Пер. с польск. В. К. Ронина. — М.: Высш. шк., 1988 — 496 с
5. Воронкова Л.П. Этикет в русской культуре: Учебное пособие. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2006.-321 с.
6. Деловое общение. Деловой этикет: учебное пособие. – М.: ЮНИДАН, 2012. – 412с.
7. Древности славян и Руси.- М.: Наука, 1988. – 187 с.
8. Костомаров Н.И., Домашняя жизнь и нравы великорусского народа. М.: Экономика, 1993.- 397 с.
9. Кузнецов, И.В. Деловой этикет: учебник. - М. : Изд-во ЮНИДАН, 2008. – 421 с.
- 10.Лаврентьева Е. Светский этикет пушкинской поры. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 1999.- 256с.
- 11.Лотман Ю.М. Беседы о русской культуре. Быт и традиции русского дворянства 18-19 вв. – СПб.: Искусство, 1994.- 558 с.
- 12.Особенности русского застолья: Сборник / Сост. О. Торпакова. - М.: Агентство ФАИР, 1997.- 272 с.
- 13.Очерки по истории мировой культуры. Учебное пособие / Под ред. Т.Ф. Кузнецовой. – М.: Прогресс, 1997.- 134 с.
- 14.Персикова, Т.Н. Корпоративная культура: учебник. – М.: Логос, 2011. – 286с.
- 15.Приметы на каждый день: Сборник / Сост. О. Торпакова. - М.: Агенство ФАИР, 1997.- 220 с.
- 16.Рождество // Энциклопедия обрядов и обычаев. - СПб, 1996.-с.88
- 17.Солоницина А.А. Профессиональная этика и этикет: Учебник. – Владивосток, Изд-во Дальневосточного уни-та, 2005. – 200 с.
- 18.Харлицкий М.С., Хромов С.С. Русские праздники, народные обычаи, традиции, обряды: Книга для чтения.- М.: Изд-во РУДН, 1996.-132с.

## Интернет источники

1. Габдулгафарова, И. М. "О проблеме национального характера и менталитета" / И.М. Габдулгафарова [электронный ресурс] URL:<http://www.region-orenburg.ru/Socios> (дата обращения 02.10.14)

2. Деловой этикет в разных странах [ электронный ресурс] URL:[http:// www. etiket.aliyavseh.ru](http://www.etiket.aliyavseh.ru) (дата обращения 13.12.14)
3. Исупова, Л. «Пара слов об этикете...» – [http://cabinet.chat.ru/read/ isupova\\_etiket.html](http://cabinet.chat.ru/read/isupova_etiket.html)
4. Особенности характера и отличия в поведении народов Запада и Востока [электронный ресурс] URL:<http://www.kartel.ru> ( дата обращения 01.11.14)
5. Речевой этикет [электронный ресурс] URL:<http://www.etiket-slovo.narod.ru/6.html> (дата обращения 09.11.14)
6. Правила делового этикета. Этикет деловых отношений. Этика делового общения. [ электронный ресурс] URL: [http:// www. koryazhma.ru](http://www.koryazhma.ru) (дата обращения 11.12.14)
7. Национальный этикет [ электронный ресурс] URL: [http:// www. etikets.ru](http://www.etikets.ru) (дата обращения 17.12.14)
8. Национальный этикет [ электронный ресурс] URL: [http:// www. Etiket.su / blog](http://www.Etiket.su/blog) (дата обращения 22.12.14)
9. Проявление речевого этикета в национальном общении сегодня [ электронный ресурс] URL: <http://www.xserver.ru/user/reets/4.shtml> (дата обращения 23.12.14)
10. Основные принципы этикета и его значения [http://www.tetatet-club.ru/etic56\\_osnovnye\\_principy\\_etiketa\\_i\\_ego\\_znachenie.htm](http://www.tetatet-club.ru/etic56_osnovnye_principy_etiketa_i_ego_znachenie.htm)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Методические рекомендации для проведения  
практических занятий по дисциплине**

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭТИКЕТ**

Направление подготовки  
22.03.01 Материаловедение и технологии материалов  
28.03.02 Наноинженерия

Ставрополь, 2016

## Введение

**Цель дисциплины** – формирование общекультурных компетенций: дать студентам представление о национальных особенностях этикета в историческом развитии в различных странах мира, методах применения этих особенностей в современной практике.

**Задачи освоения дисциплины:**

1. овладеть классическими и современными концептуальными подходами к диалогу традиционных цивилизаций;
2. сформировать уважительное отношение к истории, культурным традициям народов мира;
3. знать национальные особенности представителей различных культур;
4. ознакомить студентов с основными общепринятыми положениями делового этикета и протокола, их исторического и современного значения в жизни общества, правилами оформления деловой документации
5. научиться использовать полученные теоретические и практические знания в повседневной жизни

### Тема 2. Генезис, становление развитие этикета в России

Цель занятия: проанализировать отражение этикетных норм в памятниках русской светской литературы позднего средневековья и Нового времени, а также правила поведения принятые в патриархальном обществе XIX века и выявить их целесообразность и современную актуальность.

*Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения*

*знать:* нормы поведения принятые в патриархальном русском обществе

*уметь:* анализировать научные, литературные и исторические источники, отображающие правила этикета русского общества 17-19 вв.

*владеть:* классическими и современными концептуальными подходами к изучению этикета как социокультурному феномену.

Актуальность темы.

Этикет – важный элемент любой национальной культуры. В языке, речевом поведении, устойчивых формулах общения отложился богатый народный опыт, неповторимость обычаев, образа жизни, условий быта каждого народа. Так, В. Гумбольдт высказал мысль о том, что «в каждом языке оказывается заложенным свое мировоззрение» и что «... каждый язык описывает вокруг народа, которому он принадлежит, круг, из пределов которого можно выйти только в том случае, если вступаешь в другой круг». Являясь частью эволюционного пути человечества, язык развивается в зависимости от изменений в духовной и материальной жизни общества и, следовательно, и отражает исторический, познавательный опыт народа, его нравственные идеалы и моральные нормы, восприятие и оценку окружающей действительности.

Теоретическая часть.

Студент должен иметь представление о том, что «Домострой» – это уникальный свод правил культуры поведения русской жизни XV-XVI века. В нем наряду с частными советами – к примеру, как солить рыжики или содержать посуду в чистоте – даны и более серьезные рекомендации: как держать себя с женой и детьми, со слугами и церковнослужителями, как беседовать с гостями и как молиться в церкви и дома, как вести себя за столом и как отчитывать слуг.

Для своего времени «Домострой» был авторитетным руководством и важным, регламентирующим жизнь текстом, своеобразным кодексом социально-экономических норм. Три его основные части излагают правила общежития в отношении:

- «духовного строения» (религиозные наставления);
- «мирского строения» (о семейных отношениях);
- «домовного строения» (хозяйственные рекомендации).

Во времена «Домостроя» каждый с детства разумел свое место в обществе, свои права и обязанности. А сам патриархальный уклад жизни отводил именно мужчине главенствующую роль: он – первое лицо в семье, глава своей жене, хозяин дома, им ведется и держится семья.

Муж – господин, значит, он первый отвечает перед Богом и людьми за все, что делается в его маленьком «царстве-государстве», в том числе и за жену. В «Домострое» мы находим этикетные правила на этот счет: «Следует мужьям поучать жен своих с любовью и примерным наставлением...»

«Домострой» также не обошел своим вниманием лучшую половину человечества, посвятив немало страниц ее обязанностям: «Мастерицы хорошие жены – доход и сбереженье всему...»

Рекомендации воспитательные приведены в «Домострое» сразу же после наставлений духовных, что свидетельствует о том, как ответственно тогда к этому относились. Объединенные в четыре главы, они учат, «Как детей своих воспитать в поучении и страхе Божиим»; «Как дочерей воспитать и с приданным замуж выдать»; «Как детей учить и страхом спасать»; «Как детям отца и мать любить и беречь, и повиноваться им, и утешать их во всем».

Помимо правил, определяющих религиозную и семейную сторону жизни людей, «Домострой» содержал самые разнообразные этикетные нормы для обустройства быта.

Этот свод правил и учебник «хороших манер» настоятельно требовал от читателей «устроить хорошо и чисто» как себя самого, так и свой дом.

На Руси ни в коем случае не разрешалось ругать пищу. Ее вкусовые качества согласно «Домострою», зависят не только от мастерства стряпухи, но и от поведения участников трапезы. Если едят с благоговением и в молчании или ведут духовную беседу, то еда и питье бывают в сладость, а если похулят их, то они словно превращаются в отбросы. Нужно хвалить дар Божий, и есть с благодарностью, тогда Бог пошлет благоухание и превратит горечь в сладость. В соответствии с подобными представлениями в традиционном быту за еду благодарили Бога, а не хозяйку.

К началу XVI века на культуру и быт русского народа имела огромное влияние церковь и религия. Православие сыграло положительную роль в преодолении суровых нравов, невежества и архаичных обычаев древнерусского общества. В частности, нормы христианской морали оказывали воздействие на семейную жизнь, брак, воспитание детей.

Пожалуй, ни один документ средневековой Руси не отразил характер быта, хозяйства, экономических взаимоотношений своего времени, как «Домострой».

к началу XVII века патриархальные требования «Домостроя» сковывали развитие культуры, перестав соответствовать потребностям прогресса. Петр I после путешествий за границу, где ему особенно понравился блестящий французский двор, начал интенсивно проводить европеизацию русских патриархальных отношений: в специальных указах формулировались предписания внешних форм поведения, и нарушение их сурово каралось.

Прежде всего, Петр принял за внешний вид своих подданных. Борода считалась на Руси почетным и даже священным украшением для мужчины. Когда бояре собрались во дворец поздравить государя с приездом, он принял их хорошо, обнимал и целовал, но многим собственной рукой обрезал бороды. Вскоре последовало запрещение носить бороду для всех, исключая духовенство и крестьян, кто же намеревался ее оставить, должен был платить специальную пошлину. Этим особенно были недовольны староверы, для которых брдобритие считалось большим грехом.

Потом дошла очередь и до русской долгополой одежды. Одежда была такова: рубашка с косым воротом и шаровары, заправленные в сапоги; кафтан до колен, подпоясанный кушаком; сверху кафтана ферязь — длинное платье с длиннейшими рукавами, для выхода из дому в летнее время — широкий охобень, в зимнее — шуба; на голове летом и зимою меховая шапка. Закутанные в эти одежды азиатского покроя, русские люди казались, неповоротливы и неуклюжи.

Царь, сначала шутя, обрезал на пирах длинные рукава у ферязей, а потом совсем запретил их и ввел короткие европейские камзолы и кафтаны с фалдами. Головы царедворцев и чиновников покрывали теперь огромные парики в завитках и буклях.

Петр приказал москвитянам вывозить своих жен и дочерей в публичный театр, при этом женщины должны были выезжать из дома не в сарафанах и телогреях, а в немецких платьях, и без фаты или покрывала, прикрывающего лицо.

Наконец, царь устроил вечерние собрания - ассамблеи, - на которые съезжались царедворцы и чиновники с женами и дочерьми. Здесь молодые люди танцевали под музыку оркестра, пожилые мужчины пили вино, играли в шахматы, курили табак. Женщины почтенного возраста сидели вдоль стен и наблюдали за танцами своих дочерей.

Общество петровского времени представляло странную противоположность: совершенную непринужденность между мужчинами и самый строгий этикет в обращении с женщинами. Простое обхождение Петра I служило примером для подданных. В собраниях только возраст давал право на отличие; часто вельможа, занимавший важнейшее место в государстве, вставал перед человеком низшего звания, но покрытого сединой. В семьях старшие пользовались у младших уважением, следы которого сохранились и теперь.

С течением времени старинные русские обычаи мало-помалу исчезали, уступая господствующему французскому влиянию, и уже в царствование императрицы Анны они стали почти незаметны. Что касается манер, светской любезности и моды, то они были слепым подражанием французам. Знание французского языка в то время считалось признаком хорошего воспитания. Поэтому дворяне стали поручать своих детей французам, которые вместе с преподаванием языка прививали своим питомцам французские обычаи и нравы.

В 1717 году вышел составленный по приказу Петра I учебник «Юности честное зеркало, или Показания к житейскому обхождению». В книге давались советы молодым дворянам, как держать себя в обществе, чтобы иметь успех при дворе и в свете.

Это была компиляция, составленная (в переводе на русский) из многих западноевропейских сводов общегражданского этикета. Есть основания полагать, что при составлении этого сборника была проявлена известная забота о сохранении тех норм сложившегося русского национального этикета, которые диктовались бытовой целесообразностью и специфическими условиями России или являлись национальной гордостью русского народа.

#### Итоги реформы Петра I в области этикета

- изменение внешнего вида (брадобритие, парики, европейская одежда);
- смена стиля поведения (царь предписывал подданным пить чай и кофе, курить табак, вводились новые формы проведения досуга – ассамблеи, на которые должны были приходиться подданные с женами и детьми; устраиваются фейерверки и маскарады, открыт общедоступный театр);
- военная форма одежды, введенная Петром I, отвечала всем требованиям: она была несложной по конструкции, сравнительно удобной в эксплуатации и достаточно привлекательной по внешнему виду.

что после Петра Первого возврат к прежнему неторопливому быту был уже невозможен. Боярские нравы были преодолены, ведущим сословием в России было дворянство. Правила этикета в России обрели национальную окраску и передавались потом из поколе-

ния в поколение.

Двор до середины 19 века оказывал решающее влияние на этикет всех слоев общества, но быт недворянских сословий был по-прежнему затронут мало.

Общество подражало не только внешним европейским идеалам — поведение светского человека должно было соответствовать моде на сентиментализм (позднее романтизм): желательна «интересная бледность», разговоры на чувствительные темы. Обязателен становится интерес к музыке, литературе и живописи.

В России появляются издания, затрагивающие тему хороших манер. Таким, например, был журнал “Приятное с полезным”, который выпускали сотрудники Петербургского кадетского шляхетского корпуса. Журнал пропагандировал на своих страницах благопристойность, умеренность и имел явно воспитательный характер.

Выходит сборник «Нравственная энциклопедия», в котором были даны объяснения таких понятий, как доброта, зависть, гнев, печаль.

Появилась книга под названием “Об обращении женщин с мужчинами”. В Москве и Санкт-Петербурге издаются одно за другим пособия, такие как “Ловкий кавалер”, “Порядочный человек-джентельмен” и др.

Особенно большой популярностью в XIX веке в России пользовалась книга Соколова Л.И. «Светский человек, или Руководство к познанию светских приличий и правил общежития, принятых хорошим обществом». Большой успех имела также книга “Китайский мудрец, или Наука жить благопристойно в обществе”.

Все эти издания были универсальными и давали советы на все случаи жизни: как вести хозяйство, имея небольшой доход и не ущемляя при этом своего достоинства; что такое долг по отношению к близким окружающим; как вести себя вне стен своего дома, в гостях у знакомых или у чужих людей, не мешая окружающим и не унижая себя. Рациональность в поведении, разум, обдуманность поступков, забота и внимание к окружающим - вот лейтмотив этих наставлений.

Студент, четко должен понимать каких же правил придерживалось русское общество в XIX веке. Регламентации подлежали:

- жизнь в свете;
- поведение молодых девушек и молодых людей;
- брак;
- правило поведения одинокой женщины;
- общественные и деловые отношения;
- семейные праздники;
- дуэли;
- речевой этикет

К концу XIX века, когда дворянство стремительно утрачивало свои позиции в обществе, нравы стали значительно свободнее. Многие требования этикета, ранее казавшиеся незыблемыми для дворян, стали терять обязательность. Появились женские организации, выступавшие за отмену всех условностей и полное равноправие с мужчинами. Окончательный же удар по дворянскому этикету был нанесен в 1917 году. Его еще какое-то время пытались придерживаться только на территориях белых армий, а затем и в эмиграции.

### **Вопросы и задания**

1. Домострой как собрание этикетных норм
2. Петр I и его свод этических норм и правил
3. Этикетные нормы русского общества в XIX веке.

*Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме.*

### **Основная литература**

1. Домострой // Памятники литературы Древней Руси: Середина XVI в. – М.: Худож. Лит., 1985

2. Забылин М. Русский народ, его обычаи, обряды, предания, суеверия. поэзия. – М.: Наука, 1996
3. Лотман Ю.А. Беседы о русской культуре. СПб, 1994  
Лотман Ю. М. Беседы по русской культуре: Быт и традиции русского дворянства (XVIII — начала XIX века). — СПб.: Искусство, 1996.

#### Дополнительная литература

1. Емышева Е.М., Мосягина О.В. История этикета. Придворный этикет в России в XVIIIв.// Секретарское дело. - 2004. - №2. - 56-57 с.
2. Емышева Е.М., Мосягина О.В. Общегражданский этикет в России в XIX в.// Секретарское дело. - 2004. - №10. - 44-46 с.

#### Интернет-ресурсы:

1. Из истории этикета. <http://www.etiquette.ru/modern/history/>
2. Как Петр I прививал русским людям этикет <http://shkolazhizni.ru>
3. Лада И. Пара слов об этикете. [http://cabinet.chat.ru/cab\\_dev.html](http://cabinet.chat.ru/cab_dev.html)
4. Придворный этикет в России в 18 веке [http://dances.nsk.su/library/etiket\\_18.html](http://dances.nsk.su/library/etiket_18.html)
5. Юности честное зерцало, или Показание к житейскому обхождению, собранное от разных авторов <http://amnesia.pavelbers.com>

### Тема 4. Этикет в странах Восточной Азии

Цель занятия: изучить в историческом и современном аспектах этические нормы и национальные особенности народов Восточной Азии.

*Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы*

*Знать:* исторические и современные аспекты национальной культуры ( традиции, обряды и этикетные нормы) народов Восточной Азии

*Уметь:* использовать эти знания в повседневной практике.

*Владеть:* классическими и современными концептуальными подходами к изучению этикета как социокультурному феномену.

Актуальность темы.

Этикет национально специфичен и отражает не только особенности природных условий или культуры, но и своеобразие национального характера его обладателя, поэтому национально-культурное своеобразие народа, его специфика рассматривается, как исторический базис его развития и наиболее полно и всесторонне может быть познано в сравнении с национально-культурными особенностями других народов. Это положение и обуславливает целесообразность проведения сравнительного анализа типичных формул этикета у народов Восточной Азии.

Теоретическая часть.

на формирование этикета в странах Восточной Азии оказали влияние конфуцианство, буддизм и синтоизм - национальная религия и идеология японцев, возводившая в культ почитание Императора. Именно на их основе в эпоху Камакура возник кодекс чести воина и феодальной верности – «бусидо», то есть «путь воина», определяющий основы морали и поведения господствовавшего в Японии военного сословия.

Конфуций, посвятивший всю свою долгую жизнь созданию учения об этике, центральным понятием которого является понятие «жэнь» («гуманность»), изложил систему воспитания так называемой «внешней морали». Конфуцию принадлежит ставшее классическим утверждение: «Этикет создает и укрепляет характер».

Конфуцианство очень четко и жестко определяло место человека в обществе. Конфуций говорил: «правитель должен быть правителем, подданный — подданным, отец — отцом, сын — сыном». Нижестоящий на социальной лестнице, как и младший член семьи, должен был добросовестно выполнять свои обязанности, с почтением относиться и служить вышестоящему, а вышестоящий, в свою очередь, должен быть справедлив к тому, кто зависит от него, и заботиться о его благе подобно отцу.

В этом и заключались обязанности «благородного мужа». «Благородный муж» должен был вести себя достойно, то есть не нарушая принятых правил и древних ритуалов. Небрежность в одежде, головном уборе, пище, общении с людьми была недопустима. Различия в одежде, поведении и даже во внешнем виде жилища обуславливались положением человека в сословной и чиновничьей иерархии и были строго регламентированы. За «непочтительное» поведение нередко карали смертью.

В течение долгой истории Китая, Кореи и Японии менялись интерьеры жилищ, стили одежды, прически, однако сохранялась незыблемость конфуцианской морали, буддизму и принципов взаимоотношений в обществе, освященных традицией и поддерживаемых официальной властью.

Ныне этикет современных китайцев, корейцев и японцев очень сильно отличается от той сложной системы, которая существовала в традиционном обществе. Конфуцианская мораль и жесткая вертикальная структура отношений между людьми отошли в прошлое. Вместе с ними перестал соблюдаться и конфуцианский ритуал. Общение, нормы поведения, одежда стали более непосредственными и перестали зависеть от общественной иерархии. Женщины получили полное равноправие с мужчинами. Вместе с тем сохранилось уважение к старшим, знание и любовь к национальной культуре, истории, литературе.

после Второй мировой войны в Японии и Китае произошли значительные изменения в политической и идеологической системах, и как следствие, произошли изменения правил поведения в обществе, в частности, больше всего, это коснулось делового этикета.

Отношение японцев и китайцев к европейской культуре не исчерпывалось ни отталиванием, ни слепым преклонением; достаточно часто оно приобретало характер соревнования, диалога, который со временем стал внутренним принципом японской культуры. Заимствованные элементы европейского этикета творчески переплавлялись, приобретали новый характер и постепенно становились органической частью японской традиции. Японию можно охарактеризовать как устойчивую и в то же время «открытую» систему культуры в противоположность Китаю (устойчивый, «закрытый» тип, чрезвычайно неохотно уступающий иноземным влияниям). Психологически японская «открытость» ведет к совмещению любви к традиции с любовью к чужому и новому. Поэтому японский традиционализм — явление особого рода.

Процесс европеизации продолжается, и нельзя сказать, насколько далеко он пойдет через тридцать, пятьдесят или сто лет, какие из исконных традиций сумеют уцелеть, а какие будут рано или поздно отброшены.

Монголы имеют многочисленные обычаи, характеризующие их нравы, связанные с кочевым образом жизни и окружающей их природой. Вот некоторые из них.

Приветствие является одним из глубоко национальных способов выражения искренности и дружеского расположения к человеку, видом этики. Приветствия могут быть ежедневные, сезонные, профессиональные, церемониальные, приветствия в короткой и полной форме.

Язык монгольского этикета вырабатывался веками. Он включает в себя стереотипы поведения на все случаи жизни: особенности речи, жестов, взглядов, поз и т.п. Так, надо знать, где и как можно сидеть. Монголы могут сидеть где угодно, стулья или скамейки им не нужны, но при этом они принимают вполне определенные позы. Мужчины и женщины, старшие и младшие сидят в юрте по-разному, причем праздничная поза может отличаться от будничной. Самая распространенная поза — «сидеть согнув ноги» (бохирч суух).

Этикет в корейском обществе, так же, как и в Китае, определяется, национальной традицией, основой которой являются иерархические отношения в обществе и семье.

При встрече корейцы обмениваются словесным приветствием: «Анненьхасимники!». Приветствие может сопровождаться церемониальным поклоном (особенно на Юге). Глубина поклона определяется социальным и возрастным статусом приветствующего и приветствуемого. Сейчас все большее распространение получает рукопожатие (особенно

на Севере). Причем первым подает руку старший по возрасту и положению и мужчина — женщине.

С особой любовью корейцы относятся к детям. Корейские дети не капризны и ведут себя тихо и послушно. Вообще в корейской семье во многом сохраняются традиционные отношения, согласно которым жены относятся к мужьям с подчеркнутой вежливостью. Так, например, нередко жена несет поклажу, а муж идет налегке. На Юге замужние женщины, как правило, не работают, и редко встречаются на улице. Корейским женщинам свойственна скромность в поведении. В соответствии с традициями не принято «ухаживать» за женщиной, подавать пальто или прикасаться к ней. Для женщин недопустимым считается курение и употребление спиртного.

Вежливость, уважение, самоконтроль – по мнению тайцев, являются основными понятиями, регулирующими поведение воспитанного гармоничного человека. Исток такого суждения кроется в буддистских догмах, однако оно прекрасно помогает создавать общество без конфронтации.

В тайском обществе такие появления, как публичная ссора, скандал или резкая критика – нонсенс. По мнению тайцев, эмоциональное появление негативных мыслей может вызвать гнев духов, которые обязательно накажут, что может вызвать дурные последствия. Открытая критика человека рассматривается здесь, как попытка обидеть, нанести оскорбление в его адрес, а нервное выяснение отношений расценивается как публичный позор.

При обращении к человеку традиционно используется его имя, а не фамилия, причем, с почетным титулом Хун перед ним. Хун – универсальная форма, которая употребляется как в адрес мужчин, так и женщин. Как правило, нового человека за столом представляет хозяйка, осведомленная обо всех статусах приглашенных, которая дает понять, кто и что из себя представляет!

### **Вопросы и задания**

1. Роль конфуцианства и буддизма в развитии этикета в регионе.
2. Влияние европейских норм поведения на современный Китай и Японию
3. Монголия, Корея, Вьетнам, Таиланд – местные особенности этикета

*Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме.*

### **Основная литература**

1. Грушевитская, Т.Г., Попков, В.Д., Садохин, А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. - М., 2012

### **Дополнительная литература**

1. Байбурин А. Этика и этикет народов Востока //Азия и Африка сегодня. - 1986. - N 6. - С. 56.)

### **Интернет-ресурсы:**

2. Деловой этикет в некоторых странах Азии <http://www.opt-kazan.ru/>
3. Правила поведения и традиции в Китае <http://etiquetterules.ru/etiquette>

## **Тема 6. Светские нормы делового этикета**

Цель занятия: рассмотреть деловой этикет как современное сложное системное знание междисциплинарного характера, и важный инструмент общения и адаптации личности в условиях деловой среды.

*Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы*

Знать: нормы, правила и принципы делового этикета

Уметь: использовать технологии ведения переговоров подготовки презентации и деловой документации.

Владеть: классическими и современными концептуальными подходами к изучению этикета как социокультурному феномену.

Актуальность темы.

В деловой среде, так же как и светской жизни, существует свод законов и правил, именуемый этикетом. Это своего рода пропуск в мир деловых людей, эталон общения в бизнес-среде. Несоблюдение или незнание бизнес-этикета часто становится камнем преткновения, заслоном в ведении успешных переговоров, продвижении своей компании и продукта на рынке, выстраивании карьеры. Имидж профессионала формируется не сразу, не вдруг и деловой этикет, вместе с опытностью, экспертностью, играет в этом не последнюю роль. О человеке судят по делам его, по его поведению и умению выстраивать грамотные отношения в деловой среде.

Теоретическая часть.

Деловое общение - это сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми в служебной сфере. Его участники выступают в официальных статусах и ориентированы на достижение цели, конкретных задач. Специфической особенностью названного процесса является регламентированность, т. е. подчинение установленным ограничениям, которые определяются национальными и культурными традициями, профессиональными этическими принципами.

Известны «писанные» и «неписанные» нормы поведения в той или иной ситуации официального контакта. Принятый порядок и форма обхождения на службе называется деловым этикетом. Его основная функция - формирование правил, способствующих взаимопониманию людей. Деловой этикет включает в себя две группы правил:

- нормы, действующие в сфере общения между равными по статусу, членами одного коллектива (горизонтальные);
- наставления, определяющие характер контакта руководителя и подчиненного (вертикальные).

Регламентированность делового взаимодействия выражается также во внимании к речи. Обязательно соблюдение речевого этикета - разработанных обществом норм языкового поведения, типовых готовых "формул", позволяющих организовать этикетные ситуации приветствия, просьбы, благодарности и т. д.

Общение как взаимодействие предполагает, что люди устанавливают контакт друг с другом, обмениваются определенной информацией для того, чтобы строить совместную деятельность, сотрудничество.

По способу обмена информацией различают:

- устное - письменное (с точки зрения формы речи);
- диалогическое - монологическое (с точки зрения однонаправленности/двунаправленности речи между говорящим и слушающим);
- межличностное - публичное (с точки зрения количества участников);
- непосредственное - опосредованное (с точки зрения отсутствия/наличия опосредующего аппарата);
- контактное - дистантное (с точки зрения положения коммуникантов в пространстве).

Деловая беседа, как правило, состоит из следующих этапов: ознакомление с решаемым вопросом и его изложение; уточнение влияющих на выбор решения факторов; выбор решения; принятие решения и доведение его до собеседника. Залог успеха деловой беседы - компетентность, тактичность и доброжелательность ее участников. Важным элементом как деловой, так и светской беседы является умение слушать собеседника.

Нормы светского этикета являются важной составной частью делового общения. Соблюдение принятых в обществе норм коммуникативного взаимодействия во многом

способствует установлению и налаживанию деловых контактов на межличностном уровне. Однако нормы светского этикета используются в деловом общении в основном в речевом и поведенческом выражении, деловое письмо подчиняется нормам официальной переписки. Поэтому в деловом этикете светские нормы представлены, как правило, в речевой и поведенческой формах, и прежде всего, это такие формы, как обращение, приветствие, знакомство и представление, комплимент, светский разговор. Каждая из них имеет свои правила, нормы, которые следует знать и соблюдать, что является важным условием успешного коммуникативного взаимодействия.

Особое значение в деловой среде придается **обращению**. От правильно выбранной формы, тональности, энергетике голоса во многом зависят дальнейшие взаимоотношения людей, их деловые контакты. При этом существуют определенные нормы обращения, принятые в условиях официальной и неофициальной обстановки.

**Приветствие** как нормативный элемент светского этикета, так же как и обращение, играет существенную роль в налаживании деловых отношений.

Сегодня в деловой среде **комплимент** также является одной из достаточно распространенных форм речевого общения. Искусство комплимента в нашей культуре почти забыто, но ценится оно достаточно высоко, как, впрочем, и любой раритет. Толковые словари комплиментом называют любезность, приятные слова, лестный отзыв. Но не всякая похвала есть комплимент. Комплимент — это отношение к человеческим достоинствам. Комплимент — это одобрение внешности, ума, поступка, проделанной работы, то есть всего того, что относится к индивидуальным особенностям человека. Комплимент способствует доброму расположению, взаимной симпатии, поднятию настроения, повышению самооценки людей, а значит, сближению позиций, установлению деловых связей и отношений.

Условно комплимент можно подразделить на три вида: светский, служебный и деловой.

**Светский разговор** — это разговор с не очень знакомыми людьми, поэтому это разговор обо всем на свете без особых деталей, или, как говорят англичане, разговор о погоде, кризисе и газетных новостях. Как правило, обычным местом ведения светской беседы являются светские рауты, приемы, презентации, благотворительные балы и т. п.

Искусство ведения светской беседы проявляет себя, с одной стороны, через красноречие собеседников, с другой — через целый ряд общепринятых ограничений.

В деловом мире внешнему виду придается достаточно большое значение, однако мода входит сюда не столь стремительно, как в мир светской жизни или мир богемы. Одежда делового человека на Западе, а в последнее время и у нас, строго регламентируется целым рядом принципов и норм, которые необходимо знать и неукоснительно выполнять, если вы хотите иметь репутацию делового человека. Такие протокольные принципы, как: зависимость одежды от времени суток, от времени года, от значимости события, комфортность, приоритетность костюма перед любой другой одеждой, а также умение умеренно следовать моде — являются общими как для женского, так и для мужского костюмов. В то же время существуют определенные нормы и правила для каждого костюма в отдельности.

### **Вопросы и задания**

1. Культура делового общения
2. Правила и нормы речевого и поведенческой формы светского этикета
3. Деловой костюм

*Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме.*

### **Основная литература**

1. Кузнецов, И.В. Деловой этикет: учебник. - М. : Изд-во ЮНИДАН, 2008. – 421 с.

2. Персикова, Т.Н. Корпоративная культура: учебник. – М.: Логос, 2011. – 286с.

#### **Дополнительная литература**

1. Деловое общение. Деловой этикет: учебное пособие. – М.: ЮНИДАН, 2012. – 412с.

2. Бостино, Мэри Этикет бизнесмена. Официальный. Дружеский. Международный: учебник. – М.: Центрполиграф 2007.-112 с.

#### **Интернет-ресурсы:**

Специфика деловой коммуникации <http://www.ido.rudn.ru/ffec/r111.html>

Ораторское искусство и деловое общение <http://lib100.com/book/contact/oratorskoe>

### **Тема 8.. Имидж современного делового человека.**

Цель занятия: рассмотреть имидж делового человека как современное сложное системное знание междисциплинарного характера, и важный инструмент общения и адаптации личности в условиях деловой среды.

*Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы*

Знать: ценностные функции имиджа

Уметь: формировать личный и корпоративный имидж

Владеть: классическими и современными концептуальными подходами к изучению этикета как социокультурному феномену.

Актуальность темы.

В последнее время в научной литературе большое внимание уделяется и такой новой форме коммуникативного взаимодействия, как имидж. Возникло целое направление в науке, получившее название «имиджелогия», а также новая дисциплина с одноименным названием.

Теоретическая часть.

Имидж бывает достоянием конкретного лица, а также групповым, как, например, имидж фирмы или государственной структуры. Как правило, имидж – явление положительное. Вместе с тем, в жизни немало фактов, когда личность берёт на вооружение эпатажные модели поведения, тем самым привлекая к себе внимание людей, получая доступ к средствам массовой информации.

К сожалению, имеется немало людей, которые недооценивают роль имиджа в деловом преуспевании, хотя известно, что «доброе имя» всегда располагает людей к тому, кто имеет положительную репутацию. Если принять во внимание этнопсихологическую особенность россиян (имеется в виду склонность к лёгкому восприятию слухов), то очевидно, что привлекательный имидж предпринимательской структуры будет мощным рекламным фактором и по-человечески естественным условием расположения клиентов к сотрудничеству с ней.

Что касается внешнего вида, то многие российские компании стали вводить для своих сотрудников dress-code. Дресс-код – это набор требований к одежде и одно из внешних проявлений корпоративной культуры. Применительно к деловой среде дресс-код понимается как стиль одежды, рекомендованный или обязательный не только для ношения в офисе и во время деловых переговоров, но даже для неформального общения с коллегами. Если в крупных компаниях дресс-код регламентирован до мелочей – от цвета сорочки и костюма до высоты каблуков, то в предприятиях небольших чаще всего речь идет о деловом стиле в общих чертах, который определяет скорее «что носить не следует». Офисный стиль одежды следует выбирать исходя не из общепринятых правил, а из нравов, царящих в офисе.

Особенно консервативный стиль присутствует в банках и страховых конторах, крупных риэлтерских, градообразующих компаниях, государственных департаментах. Требования к дресс-коду определяются с учетом целевой аудитории. Например, при работе с корпоративными клиентами требования к одежде сотрудников более строгие, а если

компания работает приоритетно с физическими лицами, то подход к дресс-коду может быть более либеральным, так как одежда сотрудников не должна резко контрастировать с одеждой клиента. В компаниях, где не существует четко прописанных правил одежды, дресс-код, как правило, задается первыми лицами.

### **Вопросы и задания**

1. Имиджелогия как наука
2. Приоритетные функции имиджа
3. Имидж и его изменения (визуальное, вербальное, событийное, контекстное).

*Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме.*

### **Основная литература**

1. Кузнецов, И.В. Деловой этикет: учебник. - М. : Изд-во ЮНИДАН, 2008. – 421 с.
2. Персикова, Т.Н. Корпоративная культура: учебник. – М.: Логос, 2011. – 286с.

### **Дополнительная литература**

1. Деловое общение. Деловой этикет: учебное пособие. – М.: ЮНИДАН, 2012. – 412с.
2. Бостино, Мэри Этикет бизнесмена. Официальный. Дружеский. Международный: учебник. – М.: Центрполиграф 2007.-112 с

### **Интернет-ресурсы:**

1. Речевой этикет <http://etiket-slovo.narod.ru/6.html>
2. Правила делового этикета. Этикет деловых отношений. Этика делового общения. [http:// www. koryazhma.ru](http://www.koryazhma.ru)
3. Деловой этикет в разных странах [http:// www. etiket.aliyavseh.ru](http://www.etiket.aliyavseh.ru)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Методические рекомендации к самостоятельной работе  
по дисциплине**

**Национальный этикет**

**Направление подготовки**  
**22.03.01 Материаловедение и технологии материалов**  
**28.03.02 Наноинженерия**

Ставрополь, 2016

## Введение

Самостоятельная работа студентов является одной из важнейших составляющих образовательного процесса. Независимо от полученной профессии и характера работы любой начинающий специалист должен обладать фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по направлению и профилю подготовки, опытом творческой и исследовательской деятельности по решению новых проблем, опытом социально-оценочной деятельности. Все эти составляющие образования формируются именно в процессе самостоятельной работы, поскольку предполагает максимальную индивидуализацию деятельности каждого студента и может рассматриваться одновременно и как средство совершенствования творческой индивидуальности.

Основным принципом организации самостоятельной работы является комплексный подход, направленный на формирование навыков репродуктивной и творческой деятельности студента в аудитории, при внеаудиторных контактах с преподавателем на консультациях и домашней подготовке.

Среди основных видов самостоятельной работы студентов традиционно выделяют: подготовка к лекциям, практическим занятиям, зачетам и экзаменам, докладам; написание рефератов.

## Оглавление

Общая характеристика самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Национальный этикет» .....	4
План-график выполнения самостоятельной работы .....	5
Контрольные точки и виды отчетности по ним.....	5
Методические рекомендации по изучению теоретического материала.....	5
Методические указания (по видам работ, предусмотренным рабочей программой дисциплины).....	17
Список рекомендуемой литературы .....	19

## 1. Общая характеристика самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Национальные библиотеки Северного Кавказа»

<i>виды самостоятельной работы</i>	<i>цели и задачи каждого вида самостоятельной работы</i>
Самостоятельное изучение источников и литературы по темам: <b>1-8</b>	<p><i>Цель:</i> овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями на основе самостоятельного изучения источников и литературы по проблемам национального этикета</p> <p><i>Задачи:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование готовности к самообразованию и самостоятельности по проблемам национального этикета.</li> <li>- развитие творческого подхода к решению проблем национального этикета.</li> </ul>
Подготовка к практическим занятиям: <b>2,4,6</b>	<p><i>Цель:</i> овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями на основе подготовки к практическим занятиям по проблемам национального этикета.</p> <p><i>Задачи:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование готовности к ознакомлению и проработке плана практического занятия, который отражает содержание предложенной темы по проблемам национального этикета;</li> <li>- развитие способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания;</li> <li>- хорошо ориентироваться в теме всего практического занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы</li> </ul>
Написание реферата по темам <b>4,8</b>	<p><i>Цель:</i> овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями на основе подготовки реферата по проблемам национального этикета.</p> <p><i>Задачи:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- отработка умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении;</li> <li>- умение ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей;</li> <li>- сообщать новую информацию и отработка навыков ораторства;</li> <li>- использовать технические средства;</li> <li>- иметь представление о композиционной структуре реферата и др.;</li> <li>- четко выполнять установленный регламент защиты реферата.</li> </ul>

## 2. План-график выполнения самостоятельной работы

<i>№ п/п</i>	<i>№ темы</i>	<i>Задание</i>	<i>Итоговый продукт самостоятельной работы</i>	<i>Средства и технологии оценки</i>

1	Темы: <b>1-8</b>	Самостоятельное изучение источников и литературы	конспект	собеседование
2	Темы: <b>2,4,6</b>	Подготовка к практическим занятиям	конспект	собеседование
3	Темы <b>4,8</b>	Написание реферата	реферат	оценка реферата

### 3. Контрольные точки и виды отчетности по ним

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным **55**. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	<b>100</b>
Хороший	<b>80</b>
Удовлетворительный	<b>60</b>
Неудовлетворительный	<b>0</b>

### 4. Методические рекомендации по изучению теоретического материала

#### *Рекомендации по организации самостоятельной работы с источниками и литературой*

В процессе подготовки студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической и научной литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной по каждой теме практического занятия, что позволяет студентам проявить свою индивидуальность в рамках выступления на данных занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

Самостоятельное изучение теоретического материала предполагает работу с учебной, научной и справочной литературой. Ее итогом является конспект. *Конспект* – это краткая запись информации, полученной на лекции, при чтении литературы, просмотре видео-документа или из других источников. Работа над конспектом включает анализ полученной информации, выделение в ней самого необходимого для решения конкретной задачи, представление ее в сжатом письменном виде. Конспект способствует запоминанию текста, облегчает овладение специальными терминами, незаменим при подготовке более сложной работы в виде доклада, реферата, диплома, диссертации, статьи, книги. Качество конспекта определяется многими условиями. Часть из них не зависят от уровня подготовки студента. В частности, это характер текста (есть работы, почти не поддающиеся свертыванию информации), логика и стиль изложения работы. Трудно конспектировать глубоко теоретические, крайне эмпирические, фактологические и описательные работы. К субъективным факторам относятся знание темы, степень владения языком конспективного изложения, четкость представления о необходимости конспекта в дальнейшей работе, владение оргтехникой и др. Первая операция, которой следует овладеть при составлении конспекта, – это структурирование информации. *Выписки* – простейшая фор-

ма конспектирования. Она состоит в переписывании части текста в виде цитаты или в виде собственных предложений, часто независимых друг от друга. *План* – это последовательный перечень проблем, затрагиваемых автором конспектируемой работы. *Тезис* – краткое изложение основной мысли, высказанной автором более широко и пространно; это авторское суждение, положение, изложенное «своим» языком. *Аннотация* – кратчайшая форма изложения всего содержания конспектируемого текста, дающая общее представление о нем. *Рецензия* – критический анализ и оценка прочитанного текста с использованием в качестве доказательств тезисов и цитат из самого текста.

*Задания для самостоятельного изучения источников и литературы*

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Задания	Формы отчетности	Рекомендуемые источники информации (№ источника)				Срок выполнения
				Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы	
1.	<b>Тема 1.</b> Возникновение этикета его виды и функции	выписки, план, рецензия	Конспект	2,3	1	1	1,2,3,4,5,6,7,8,9	1-2 я неделя семестра
2.	Тема 2. Генезис, становление и развитие этикета в России	выписки, план, рецензия	Конспект	2,3	1	1	1,2,3,4,5,6,7,8,9	3-4-я неделя семестра
3.	Тема 3. Особенности национального этикета в странах Западной Европы	выписки, план, рецензия	Конспект	2,3	1,2	1	1,2,3,4,5,6,7,8,9	5-6-я неделя семестра
4.	Тема 4. Этикет в странах Восточной Азии	выписки, план, рецензия	Конспект	2,3	1	1	1,2,3,4,5,6,7,8,9	7-8-я неделя семестра
5.	Тема 5. Этикет народов Северного Кавказа	выписки, план, рецензия	Конспект	2,3	1	1	1,2,3,4,5,6,7,8,9	9-11-я неделя семестра
6.	Тема 6. Светские нормы делового этикета	выписки, план, рецензия	Конспект	1,2,3	1,2	1	1,2,3,4,5,6,7,8,9	12-15я неделя семестра
7.	Тема 7. Кросскультурное сотрудничество в условиях	выписки, план, рецензия	Конспект	2,3	1,2	1	1,2,3,4,5,6,7,8,9	16-17-я неделя семестра

	глобализации							
8.	Тема 8. Имидж современного человека. Корпоративный этикет и культура общения	выписки, план, рецензия	Конспект	2,3	1,2	1	1,2,3,4,5,6,7,8,9	18-19-я неделя семестра

*Порядок оформления и предоставления результатов самостоятельного изучения источников и литературы*

Выписки, план и рецензия на учебную книгу или научный материал (препринт, монография, научная статья в сборнике и т.п.) должны объективно оценивать рукопись и содержать всесторонний анализ её достоинств и недостатков. При этом студенту необходимо:

1. Определить соответствие материала, изложенного в научной литературе, содержанию плана занятия.
2. Определить актуальность содержания научной работы: соответствует ли уровень изложенного в ней материала современным достижениям науки.
3. Указать, чем отличается предлагаемое произведение от иных, опубликованных на такую же тему.
4. Дать оценку научной работе с аналитической точки зрения и определить, отвечает ли она требованиям современной науки.
5. Проанализировать полноту и качество научного аппарата издания, определить, насколько методологически верно подобраны проблемы и сделаны выводы.
6. Оценить эффективность использования научной работы для самостоятельной работы аспиранта.
7. Указать, насколько полно представлены элементы справочно-сопроводительного аппарата (с учетом вида издания).
8. Дать качественную и количественную оценку приведенного в работе материала: фактического; иллюстративного.
9. Оценить правильность и точность определений и формулировок.
10. Дать оценку использования в работе общепринятой терминологии, норм, правил, стандартов и т.д.
11. Оценить соответствие обозначений определений и понятий, принятым в аналогичной учебной литературе.
12. Дать оценку литературного стиля изложения материала.
13. Оценить возможность использования работы в собственном научном исследовании.
14. Дать обоснованные выводы о работе в целом и при необходимости – аргументированную критику.

*Критерии оценивания самостоятельного изучения источников и литературы*

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если он знает источники и литературу по этикету, а также проблематику и содержание основных направлений, изучаемых в данном курсе; умеет определять степень доказательности и обоснованности тех или иных положений исторических трудов; владеет теоретическими и практическими навыками методов этической науки применительно к собственному исследованию.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если он на хорошем уровне знает источники и литературу по современным проблемам национального этикета, важнейшие

теоретико-методологические подходы к изучению этикета в контексте мирового культурного процесса, ключевые характеристики развития этикета; умеет свободно ориентироваться в дискуссионных проблемах национальной культуры (нормы и правила поведения), анализировать особенности этических процессов в различных регионах на разных этапах их развития от древности до настоящего времени, излагать в устной и письменной форме результаты своего исследования и аргументировано отстаивать свою точку зрения в дискуссии; хорошо владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности, способностью к критическому анализу и оценке современных научных достижений, генерированию новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях, способностью проектировать и осуществлять комплексные исследования, в том числе междисциплинарные, на основе целостного системного научного мировоззрения с использованием знаний в этической науке.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если он знает источники и литературу по современным проблемам этической науки, важнейшие теоретико-методологические подходы к изучению этикета в контексте мирового исторического процесса; умеет ориентироваться в дискуссионных проблемах этикета, анализировать особенности развития этикета в различных регионах на разных этапах их развития от древности до настоящего времени; владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности, способностью к критическому анализу и оценке современных научных достижений, генерированию новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если он поверхностно и фрагментарно знает источники и литературу по современным проблемам национального этикета; частично умеет ориентироваться в дискуссионных проблемах этикета; частично владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности.

#### *Задания для подготовки к практическим занятиям*

<i>№ п/п</i>	<i>Темы и планы практических занятий</i>	<i>Задания</i>	<i>Формы отчетности</i>	<i>Срок выполнения</i>
1.	<b>Тема 2. Генезис, становление и развитие этикета в России</b> 1. «Домострой» - свод правил русского общества XVI- начала XVII веков. 2. Петр I и его свод этических норм и правил. 3. Правила повседневности в русском обществе в XVIII - XIX веках: 4. Особенности речевого этикета в дореволюционной России.	выписки, план, рецензия	Конспект	3-4-я неделя семестра
2.	<b>Тема 4. Этикет в странах Восточной Азии</b> 1. Роль конфуцианства и буддизма в развитии этикета в регионе. 2. Влияние европейских норм поведения на современный этикет Китая и Японии. 3. Монголия, Корея, Вьетнам, Таиланд – местные особенности этикета.	выписки, план, рецензия	Конспект	7-8-я неделя семестра
3.	<b>Тема 7. Кросскультурное сотрудниче-</b>	выписки,	Конспект	15-16-я неделя

	<p><i>ство в условиях глобализации.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Классификация национальных культур.</li> <li>2. Категории взаимодействия и взаимопонимания в условиях кросскультурной среды.</li> <li>3. Общее и особенное, интернациональные правила и национальная специфика в международном общении.</li> <li>4. Соотношение международных традиций и специфики национального этикета и протокола в дипломатической практике.</li> <li>5. Современные тенденции в развитии этикета и протокола.</li> </ol>	план, рецензия		семестра
--	---	----------------	--	----------

*Порядок оформления и предоставления результатов подготовки к практическим занятиям*

При подготовке к каждому практическому занятию студенты должны внимательно ознакомиться с планом занятия по соответствующей теме, перечитать свой конспект, составить на его основе план и рецензию, изучить рекомендованную дополнительную литературу и источники. Следует изначально оценить степень собственной подготовленности к занятию. В этом помогут методические рекомендации, которые сформулированы по каждой теме.

*Порядок подготовки практического занятия*

- изучение требований программы дисциплины и методических рекомендаций для подготовки к практическим занятиям;
- изучение цели и задач практического занятия;
- изучение плана вопросов и задания практического занятия;
- изучение содержания практического занятия;
- составление планов, конспектов и рецензий по теме практического занятия.

*Критерии оценивания подготовки к практическим занятиям*

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если он на практическом занятии показал, что знает принципы и методы этической науки, а также проблематику и содержание основных направлений, изучаемых в данном курсе; умеет определять степень доказательности и обоснованности тех или иных положений исторических трудов; владеет теоретическими и практическими навыками методов этической науки применительно к собственному исследованию.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если он на практическом занятии показал, что знает на хорошем уровне современные проблемы этической науки, важнейшие теоретико-методологические подходы к изучению этикета в контексте мирового процесса, ключевые характеристики развития национального этикета России; умеет свободно ориентироваться в дискуссионных проблемах этических норм, анализировать особенности этикетных процессов в различных регионах на разных этапах их развития от древности до настоящего времени, излагать в устной и письменной форме результаты своего исследования и аргументировано отстаивать свою точку зрения в дискуссии; хорошо владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности, способностью к критическому анализу и оценке современных научных достижений, генерированию новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях, способностью проектировать и осуществлять комплексные исследования, в том числе междисциплинарные, на

основе целостного системного научного мировоззрения с использованием знаний в области библиотечного дела.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если он на практическом занятии показал, что знает современные проблемы этической науки, важнейшие теоретико-методологические подходы к изучению этикета в контексте мирового процесса; умеет ориентироваться в дискуссионных проблемах этических норм, анализировать особенности этикетных процессов в различных регионах на разных этапах их развития от древности до настоящего времени; владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности, способностью к критическому анализу и оценке современных научных достижений, генерированию новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если он на практическом занятии показал, что знает поверхностно и фрагментарно современные проблемы этической науки; частично умеет ориентироваться в дискуссионных проблемах этического поведения; частично владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности.

#### *Задания для подготовки защиты реферата*

<i>№ п/п</i>	<i>Темы, наименование тем рефератов</i>	<i>Задания</i>	<i>Формы отчетности</i>	<i>Сроки выполнения</i>
1.	<p><i>Тема 4. Этикет в странах Восточной Азии</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Влияние европейских норм поведения на современный этикет в Японии.</li> <li>2. Деловой этикет Японии</li> <li>3. Этикет повседневности в современной Японии</li> <li>4. Национальные особенности делового общения и стиля ведения переговоров в Китае, специфика вручения корпоративных подарков.</li> <li>5. Восточный этикет: древние традиции Китая и Японии</li> <li>6. Основные характеристики этики делового общения в странах Востока</li> <li>7. Ситуативный этикет Японии</li> <li>8. Традиции и обычаи в Китае</li> <li>9. Ситуативный этикет Монголии</li> <li>10. Традиции и обычаи Южной Кореи</li> <li>11. Ситуативный этикет Таиланда</li> </ol>	написание и защита реферата	реферат	7-8-я неделя семестра
2	<p><i>Тема 8. Имидж современного человека. Корпоративный этикет и культура общения.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Современное коммуникативное пространство.</li> <li>2. Имидж и его изменения (визуальное, вербальное, событийное, контекстное).</li> <li>3. Деловой этикет в формировании имиджа.</li> <li>4. Служебные и корпоративные нормы.</li> <li>5. Протокольные нормы организации и проведения деловых переговоров.</li> </ol>	написание и защита реферата	реферат	18-19-я неделя семестра

## *Порядок оформления и предоставления результатов подготовки и защиты реферата*

Порядок оформления и предоставления результатов подготовки и защиты реферата представлен в «Методических рекомендациях для подготовки реферата по дисциплине «Национальный этикет»».

### *Критерии оценивания реферата*

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если он при подготовке и защите реферата показал, что знает принципы и методы этической науки, а также проблематику и содержание основных направлений, изучаемых в данном курсе; умеет определять степень доказательности и обоснованности тех или иных положений исторических и современных трудов по национальному этикету; владеет теоретическими и практическими навыками методов библиотечного дела применительно к собственному исследованию.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если он при подготовке и защите реферата показал, что на хорошем уровне знает современные проблемы этической науки, важнейшие теоретико-методологические подходы к изучению этикета России в контексте мирового этикетного процесса, ключевые характеристики развития этикета; умеет свободно ориентироваться в дискуссионных проблемах культуры поведения, анализировать особенности этических процессов в различных регионах на разных этапах их развития от древности до настоящего времени, излагать в устной и письменной форме результаты своего исследования и аргументировано отстаивать свою точку зрения в дискуссии; хорошо владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности, способностью к критическому анализу и оценке современных научных достижений, генерированию новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях, способностью проектировать и осуществлять комплексные исследования, в том числе междисциплинарные, на основе целостного системного научного мировоззрения с использованием знаний в области этической науки.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если он при подготовке и защите реферата показал, что знает современные проблемы этической науки, важнейшие теоретико-методологические подходы к изучению национального этикета в контексте мирового процесса; умеет ориентироваться в дискуссионных проблемах этикета, анализировать особенности культуры повседневности в различных регионах на разных этапах их развития от древности до настоящего времени; владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности, способностью к критическому анализу и оценке современных научных достижений, генерированию новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если он при подготовке и защите реферата показал, что поверхностно и фрагментарно знает современные проблемы этической науки; частично умеет ориентироваться в дискуссионных проблемах культуры повседневности; частично владеет способностью использовать специализированные профессиональные знания в научной деятельности.

## **5. Методические указания (по видам работ, предусмотренных рабочей программой дисциплины)**

### *Методические указания для самостоятельного изучения источников и литературы*

Самостоятельная работа с источниками и научной литературой – одна из форм самостоятельной работы студентов, способствующая углублению знаний, выработке устой-

чивых навыков самостоятельной работы. Это задание, которое содержит больший или меньший элемент неизвестности и имеет, как правило, несколько подходов.

В качестве главных признаков работы студентов с источниками и научной литературой выделяют: высокую степень самостоятельности; умение логически обрабатывать материал; умение самостоятельно сравнивать, сопоставлять и обобщать материал; умение классифицировать материал по тем или иным признакам; умение высказывать свое отношение к описываемым явлениям и событиям; умение давать собственную оценку какой-либо работы и др.

Выделяют следующие виды домашних творческих заданий:

*Задания когнитивного типа:*

1. Научная проблема – решить реальную проблему, которая существует в науке.
2. Структура – нахождение, определение принципов построения различных структур.
3. Опыт – проведение опыта, эксперимента.
4. Общее в разном – вычленение общего и отличного в разных системах.
5. Разно-научное познание – одновременная работа с разными способами исследования одного и того же объекта.

*Задания креативного типа:*

1. Составление – составить план, конспект, рецензию.
2. Изготовление – изготовить историческую карту, схему, диаграмму и т.д.

*Задания организационно-деятельностного типа:*

1. План – разработать план-конспект научной работы, составить индивидуальную программу собственных занятий по дисциплине.
2. Выступление – составить показательное выступление.
3. Рефлексия – осознать свою деятельность (речь, письмо, чтение, вычисления, размышления) на протяжении определенного отрезка времени. Следует вывести правила и закономерности этой деятельности.
4. Оценка – написать рецензию на текст, фильм, работу другого аспиранта, подготовить самооценку (качественную характеристику) своей работы по дисциплине.

#### *Методические указания для подготовки к практическим занятиям*

Подготовку к каждому практическому занятию каждый студент должен начать с ознакомления с планом занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. В случае выполнения практического задания, о его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении вопросов и заданий.

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы практическое занятие может состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных рабочей программой дисциплины

«Национальный этикет».

2. Реферат и/ или выступление с презентациями по проблеме семинара.

3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.

4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено методическими рекомендациями для практических занятий.

#### *Структура практического занятия*

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность - до 15 минут.

Вторая часть – выступление студентов с рефератами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов занятия. Обязательный элемент – представление и анализ полученных данных, обоснование последствий любого факта, явления или процесса. Примерная продолжительность – 20-25 минут.

После рефератов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут.

Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут.

Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность – 5 минут.

Для подготовки презентации рекомендуется использовать: PowerPoint, MS Word, Acrobat Reader, LaTeX-овский пакет beamer. Самая простая программа для создания презентаций – Microsoft PowerPoint. Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации.
2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).
3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.
4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.
5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.
6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество иллюстраций и текста, их расположение, цвет и размер).
7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. *Иллюстрация* – представление реально существующего зрительного ряда. *Образы* – в отличие от иллюстраций – метафора. Их назначение – вызвать эмоцию и создать отношение к ней, воздействовать на визуализация количественных и качественных связей. Их используют для убедительной демонстрации данных, для пространственного мышления в дополнение к логическому. *Таблица* – конкретный, наглядный и точный показ данных. Ее основное назначение – структурировать информацию, что порой облегчает восприятие данных аудиторией.

*Структура выступления на практическом занятии*

*Вступление* помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: название, сообщение основной идеи, современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов, живую интересную форму изложения, акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

*Основная часть*, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио-визуальных и визуальных материалов.

*Заключение* – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которые должны отражать изначально заявленную цель выступления.

### *Методические рекомендации для написания и защиты реферата*

Методические рекомендации для написания и защиты реферата отражены в пособии «Методические рекомендации для подготовки реферата по дисциплине «Национальные библиотеки Северного Кавказа».

## **6. Список рекомендуемой литературы**

### **Основная литература:**

1. Борунков, А.Ф. Дипломатический протокол в России: учебник.- М.: Логос, 2012. - 312 с.
2. Кузнецов, И.В. Деловой этикет: учебник. - М. : Изд-во ЮНИДАН, 2008. – 421 с.
3. Персикова, Т.Н. Корпоративная культура: учебник. – М.: Логос, 2011. – 286с.

### **Дополнительная литература:**

1. Деловое общение. Деловой этикет: учебное пособие. – М.: ЮНИДАН, 2012. – 412с.
2. Бостино, Мэри Этикет бизнесмена. Официальный. Дружеский. Международный: учебник. – М.: Центрполиграф 2007.-112 с

### **Методическая литература:**

1. *Дедюлина, М.А., Панченко Е.В.* Этикет: учебно-методическое пособие. - Таганрог: Изд-во ТТИЮФУ, 2010. – 174с.

### **Интернет-ресурсы:**

2. Габдулгафарова, И. М. "О проблеме национального характера и менталитета" [www.region-orenburg.ru/Socios](http://www.region-orenburg.ru/Socios)
3. Особенности характера и отличия в поведении народов Запада и Востока [www.kartel.ru](http://www.kartel.ru)
4. Речевой этикет <http://etiket-slovo.narod.ru/6.html>
5. Правила делового этикета. Этикет деловых отношений. Этика делового общения. [http:// www. koryazhma.ru](http://www.koryazhma.ru)
6. Деловой этикет в разных странах [http:// www. etiket.aliyavseh.ru](http://www.etiket.aliyavseh.ru)
7. Национальный этикет [http:// www. etikets.ru](http://www.etikets.ru)
8. Национальный этикет [http:// www. Etiket.su / blog](http://www.Etiket.su/blog)
9. Проявление речевого этикета в национальном общении сегодня <http://www.xserver.ru/user/reets/4.shtml>
10. Основные принципы этикета и его значения [http://www.tetatet-club.ru/etic56\\_osnovnye\\_principy\\_etiketa\\_i\\_ego\\_znachenie.htm](http://www.tetatet-club.ru/etic56_osnovnye_principy_etiketa_i_ego_znachenie.htm)

