МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

К О Н Т Р О Л Ь Н А Я Р А Б О Т А

на тему: «Французский этикет»

По дисциплине: НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ ЭТИКЕТ

Группа №

Выполнил студент: Насыханова Лилия

Специальность: СКСиТ

Зачётная книжка №

Проверил руководитель:

Екатеринбург

**2010**

**Содержание**

**Введение**………………………………………………………...….3

**Где зарождался этикет**………………………………………...….6

**Французский этикет**…………………………………………………….7

* 1. Правила проведения переговоров во Франции……………………...8

1.2 Деловые обеды во Франции……………………………………….....11

1.3 Назначение встреч………………………………………………..…..13

1.4 Подарки……………………………………………………………......14

1.5 Имя или должность? ............................................................................15

1.6 Поведение на публике……………………………………………..…16

1.7 Деловая одежда…………………………………………………….…17

1.8 Беседы……………………………………………...……………….…18

**Заключение**……………………………………………………………..….20

**Список литературы**…………………………………………………….…23

**Введение**

Слово **этикет** - французского происхождения. Etiquette в переводе означает ярлык, этикетка и церемониал, то есть порядок проведения определенной церемонии. В русский язык это слово вошло в XVIII столетии, когда складывался придворный быт абсолютной монархии, устанавливались широкие политические и культурные связи России с другими государствами.

Нормы этикета носят согласительный характер, они как бы предполагают соглашение о том, что считать принятым в поведении людей, а что - не принятым. В связи с этим наблюдается необычайная пестрота правил этикета у различных народов, определяемая особыми условиями их исторического развития. Бросить обглоданную кость другому человеку, с нашей точки зрения, - унизить его. Шведский путешественник Э. Лундквист рассказывает, что у папуасов Новой Гвинеи как раз наоборот. Поделиться таким образом своей едой считается у них высшим проявлением дружеских чувств. Если в нашем представлении плюнуть на кого-нибудь значит символически выразить презрение, то у американских индейцев плевок врача на пациента считается знаком благоволения. Поглаживание щеки в Италии означает, что беседа настолько затянулась, что начинает расти борода, но болтливый иностранец не поймет намека.

Действительно, **этикет есть форма общественного контроля за поведением каждого человека**, и нарушение этикета вызывает те или иные санкции. Они могут быть различными: начиная от осуждающего изумления и кончая штрафом за нарушение общественного порядка.

Термин "этикет" означает форму, манеру поведения, правила учтивости и вежливости, принятые в том или ином обществе.

Особенностью того, что называется этикетом, является сочетание формальных правил поведения в заранее определенных ситуациях со здравым смыслом, рациональность вложенного в них содержания.

Практическое значение этикета состоит в том, что он дает возможность людям без особых усилий использовать уже готовые формы общепринятой вежливости для общения с различными группами людей и на различных уровнях.

Основы этикета достаточно просты. Это: культура речи, которая предполагает не только ее грамматическую и стилистическую правильность, но отсутствие вульгарных слов, нецензурных выражений, слов-паразитов и элементарная вежливость, которая предполагает умение здороваться, прощаться, говорить "пожалуйста", "будьте добры", "будьте любезны", "извините", благодарить за помощь, услугу, желать спокойной ночи, доброго утра, хорошего аппетита, здоровья и пр.

Большое значение для общения людей имеет их внешний вид, одежда, умение правильно вести себя в общественных местах, в различных ситуациях. Благоприятное впечатление производит хорошо, со вкусом одетый вежливый человек, который знает, как держаться в любых обстоятельствах, и всегда ведет себя соответственно.

Манера разговаривать, умение поддерживать беседу имеют также немаловажное значение при обращении людей друг с другом. Для того, чтобы быть хорошим собеседником, нужно знать то, о чем говоришь, и уметь выразить свои мысли в такой форме, чтобы они были интересны и не выглядели как назидание или нравоучение.

Умение управлять своими отрицательными эмоциями свидетельствует о воспитанности и хороших манерах. В соответствии с этикетом, лучшее средство победить в себе и в других раздражение и недовольство - это человеческая улыбка.

В этикете высоко ценятся внимательность, умение выслушать говорящего, оказать услугу нуждающемуся в ней.

**Где зарождался этикет**

Англию и Францию называют обыкновенно: "**классическими странами этикета**". Однако, родиной этикета назвать их никак нельзя. Грубость нравов, невежество, поклонение грубой силе и т.п. в XV столетии госодствуют в обоих странах. О Германии и прочих странах тогдашней Европы можно вообще не говорить, одна лишь Италия того времени составляет исключение. Облагораживание нравов итальянского общества начинается уже в XIV веке. Человек переходил от феодальных нравов к духу нового времени и этот переход начался в Италии раньше, чем в других странах. Если сравнивать Италию XV века с другими народами Европы, то сразу же бросается в глаза более высокая степень образованности, богатства, способности украшать свою жизнь. А в это же время, Англия, закончив одну войну вовлекается в другую, оставаясь до середины XVI века страной варваров. В Германии свирепствовала жестокая и непримиримая война Гусситов, дворянство невежественно, господствует кулачное право, разрешение всех споров силою. Франция была порабощена и опустошена англичанами, французы не признавали никаких заслуг, кроме воинских, они не только не уважали науки, но даже гнушались ими и считали всех ученых самыми ничтожными из людей.

Короче говоря, в то время как вся остальная Европа утопала в междуусобицах, а феодальные порядки держались еще в полной силе, **Италия была страной новой культуры. Эта страна и заслуживает по справедливости быть названной родиной этикета**.

**Французский этикет**

Деловой этикет во Франции в значительной степени требует соблюдения формальностей. Общепринятой формой приветствия является легкое рукопожатие.

О встречах следует договариваться заранее. Пунктуальность рассматривается как проявление вежливости. Однако общее правило таково: чем выше статус гостя, тем больше допускается опоздание.

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). Впрочем, в деловой среде обмениваться подарками не особенно принято.

Проявление индивидуальности, неординарности крайне важно для французов.

Деловые встречи, переговоры они предпочитают вести именно по–французски, даже если сами владеют другими языками. Большое значение придается риторике, умению логически правильно изложить свою мысль в следующей последовательности: тезис, антитезис, синтез. Большое внимание они уделяют деталям, их точности. Тактические приемы при ведении переговоров могут быть крайне разнообразны.

Приглашение в гости домой означает особое расположение к вам. Коробка конфет и цветы для хозяйки будут уместны.

Кулинария — особая гордость французов. Они ценят изысканные блюда, хорошее вино. Однако трапеза должна обязательно сопровождаться интересной беседой.

* 1. **Правила проведения переговоров во Франции**

Желательно перед поездкой сделать ваши визитки. Большинство бизнесменов во Франции читают по-английски (но не по русски), так что если она на английском – это приемлемо. Но если вы хотите отпечатать их на французском языке, то укажите кроме прочего занимаемую вами должность на французском и ученую степень, если она имеется (кандидат наук, доктор наук). Желательно не использовать двусторонние визитки, это не принято по той причине, что на обратной стороне иногда делают записи. Принимая визитку, кладите ее в визитницу или в бумажник, а не в карман.

Визитка должна быть отпечатана на плотной белой бумаге («бристоль»), строгим шрифтом (желательна рельефная печать), без «фантазийных» рисунков и экстравагантной верстки. На деловой визитке принято указывать рабочий (а не домашний) адрес, телефон, факс и e-mail.

Настоятельно рекомендуем выучить 10-15 ключевых фраз и выражений на французском языке и использовать их по мере возможности. Ваши усилия будут отмечены и оценены. Французы в любом случае перейдут на другой язык, видя, что вы испытываете затруднения в разговоре.

Когда вы говорите на французском, старайтесь спокойно воспринимать то, что вас будут поправлять в грамматике и произношении. Люди, которые это делают, просто стараются вам помочь во французском, и хотят помочь вам успешно выразить свою мысль.

Французы обычно устанавливают долгосрочные цели и желают установить тесное личное сотрудничество со стороной, ведущей переговоры.

С первой же встречи будьте сердечны и вежливы, но помните, что французы с осторожностью относятся к слишком фамильярному проявлению дружеских отношений.

Француз может быть прям в высказывании мнения, будет задавать вопросы и обсуждать все детально, так что с вашей стороны необходимо продумать, логически спланировать и организованно подойти к беседе. Кроме того, обычно французская сторона будет фокусировать внимание на всех аспектах вашего предложения и просить дальнейших объяснений. У вас может создаться впечатление, что французы превращают деловой разговор в тренировку интеллектуальных способностей.

Логика является главным аргументом французской стороны. все предположения, кажущиеся французской стороне нелогичными, будут подвергнуты критике.

Несмотря на то, что французы могут сменить свое мнение в случае, если убедительно доказать свою правоту, но они не приемлют того, что выходит за пределы культурных норм.

Французы будут судить о вас по тому, как вы демонстрируете свои интеллектуальные способности, и это часто вызываете дискуссии, затрагивающие противоположные мнения по вопросы и ожесточенные споры на различные темы. Вы вызовете уважение к себе, если сможете в этом участвовать. Не слишком задумывайтесь о том, что ваше мнение отличается от мнения ваших собеседников; что действительно важно – это способность эффективно защищать вашу точку зрения, и демонстрация при этом вашей прекрасной информированности по вопросу и стойкость в занятой позиции.

В середине спора фокус обсуждения может быть изменен и обсуждение может быть закончено. Не расстраивайтесь, это особенность французской культуры.

Невзирая на горячность спора в деловых обсуждениях, не делайте ошибки, настаивая на том, чтобы все приняли вашу точку зрения или достигая «твердого соглашения».

Не говорите во время деловых переговоров о своей семье, проблемах со здоровьем или других личных моментах.

Французы имеют тенденцию каждую минуту сверяться с деталями перед принятием решения. В связи с этим будьте готовы к долгому ожиданию в получении решения по вопросу.

Если во время переговоров образовался тупик, французы будут вновь вежливо настаивать на своей позиции.

Обычно французы не идут на компромисс до того момента, когда исчерпаны все их доводы и аргументы не имели эффекта.

Необходимо знать, что во Франции сильна иерархия в принятии решения: только человек, имеющий высшую позицию, принимает решения. Имейте это в виду во время переговоров: надо знать, не говоришь ли ты с посредником.

Возможно, что члены переговорной группы из Франции будут выпускниками одного и того же университета (высшей школы).

Несмотря на жесткую иерархию социальной структуры Франции, успешная работа и хорошая организация труда являются необходимыми на всех уровнях социальной лестницы.

Вы скорее всего придете к выводу, что французы не любят рисковать.

Место работы француза хорошо организовано и структурировано. Обычно бюрократизм и административные процедуры имеют здесь большее значение, чем эффективность работы и гибкость позиции. Французы не любят вносить изменения в уже принятые решения.

Вы сможете найти решение в обход имеющихся правил и административных решений, если они вам мешают в работе, но только в том случае, если у вас есть контакт, способный вам в этом помочь. Общие правила обычно действуют на пользу имеющих привилегированные позиции во французской бизнес - иерархии. Так что за помощью обращайтесь к тем, кто стоит ниже, у них вы получите необходимую информацию.

Женщины пользуются особым уважением мужчин, будь то в бизнесе или в жизненных ситуациях, проявления такого внимания считается честью.

Французские женщины все еще имеют проблемы, связанные с получением должностей и уровня работы в гораздо большей степени, чем мужчины. Во Франции большинство тех, кто имеет успешную карьеру в бизнесе и правительстве, являются выходцами из элитарных бизнес-школ, и абсолютное большинство среди них составляют мужчины.

**1.2 Деловые обеды во Франции**

Бизнес-ланч (обед) является более приемлемым, чем ужин. Но при этом надо помнить, что бизнес не осуществляется во время ланча или ужина. Совместный обед просто устанавливает личные отношения. Если вы хотите обсудить дела, дождитесь подачи десерта.

Бизнес-ланч начинается в 12.30 или 13.00, и может длиться до 3 часов пополудни или несколько позже, если это необходимо.

Бизнес-ланч начинается с закуски, затем подается основное блюдо (второе), а за ним - сыр, десерт и кофе.

Приглашения на ужин обычно делаются на 8.30 вечера и предполагается, что встреча будет длиться до 11 вечера как минимум. Вы можете покинуть стол только после того, как другие приглашенные уже допили свой кофе.

Бизнес-встреча не должна проходить в кафе – там слишком шумно. Если вам необходимо побеседовать, лучше сделать это в баре гостиницы.

Тот, кто приглашает на обед или ужин, как правило, платит за всех.

В ресторане необходимо зарезервировать места заранее. Исключение из правил составляют закусочные и кафе, а также ресторан в гостинице.

Если вы назначаете ужин, выберите ресторан с французской кухней.

бычно с едой подается вино. Даже если вы не любитель вина, не отказывайтесь от него, просто пейте его медленно.

Не принято перед ужином подавать коктейли. В качестве аперитива вам могут предложить кир или бокал шампанского. Кир – это смесь смородинового ликера и белого вина, королевский кир (кир руайаль) – это смесь смородинового ликера и шампанского. Возможен еще и «дикий» кир (кир соваж), в нем используется смесь различных смородиновых ликеров.

Во Франции вино тщательно выбирают с точки зрения его сочетания с блюдами и иногда заказывается несколько видов вина, подходящего к разным заказанным блюдам. Белое вино обычно подают к закускам и рыбе, а красное – к закускам и мясу. Сладкие десертные вина подаются к десерту.

Дижестивы – это вид крепких напитков, называемых о де ви (вода жизни ) – несладкие бренди или дистиллированные фруктовые спирты. Ликеры это сладкие напитки из вытяжен из растений и фруктов. Они подаются после ужина.

Бренди, коньяки, арманьяк обычно подаются вечером в конце ужина.

Ужин во французском доме обычно начинается с супа или закуски, затем идет одно или два основных блюда, салат и сыр, а заключение подается десерт.

Наиболее почетное место – во главе стола, следующие по значительности лица по правую и по левую руку от того, кто сидит во главе. Если вас принимает семейная пара, то один из хозяев сидит на одном конце стола, а другой на противоположном.

В зависимости от ситуации на вечернем приеме семейная пара может быть посажена раздельно и сидеть рядом с людьми, которых они не знают. Это делается для того, чтобы завязались новые знакомства и поддержания разговоров за столом.

Французы не скрещивают на тарелке нож и вилку. Когда еда закончена, нож остается с правой стороны, а вилка с левой.

Существует множество видов вилок. Если вы не знаете, какой именно пользоваться, возьмите ту, которая лежит с внешнего края и затем продвигайтесь к следующим от блюда к блюду.

Блюдо передается в левую сторону от вас.

Осторожно добавляйте соль, перец или кетчуп в еду, поскольку этим вы можете показать принимающим вас хозяевам, что блюдо кажется вам пресным или неприятным.

Когда еда закончена, нож и вилка лежат параллельно друг другу на правой стороне тарелки. Если вы их слишком долго держите сложенными вместе на блюде, для официанта это знак, что вы закончили и вашу тарелку могут унести.

Когда вы не едите, следите, чтобы ваши руки (запястья) лежали на столе. Это очень старая традиция, к человеку, держащему руки на коленях под столом, не доверяют.

Похлопывание ладонью по кулаку считается неприличным жестом.

Порции еды обычно небольшие, но это компенсируется большим количеством блюд.

Полагается съесть все, что находится в тарелке.

Вы можете попросить еще воды, но не вина. Вы должны ожидать, пока хозяин вам его сам не предложит. Если вы хозяин, то в ваши обязанности входит следить, чтобы у всех гостей бокалы были наполнены. В ресторане с хорошей репутацией есть специальный официант, подающий вино.

Во Франции хорошо поесть можно повсюду, и французская кухня имеет много региональных особенностей. Самые замечательные дары моря можно попробовать в Нормандии и Бретани: если у вас будет возможность, обязательно попробуйте устрицы, они уникальны по вкусу. Те же дары моря можно попробовать на южном побережье Франции, Лазурном берегу, так же как и рыбу, приготовленную на гриле. Лион известен своей домашней кухней: колбаски, мясо и вареные овощи. Мясо и паштеты напоминают немецкие в Эльзасе. В глубине страны можно попробовать прекрасные сыры, мясо, овощи и пряные блюда – буйабесс и рататуй.

**1.3 Назначение встреч**

Убедитесь что время встречи удобно с деловой и бытовой точки зрения. Если вы опоздаете на десять минут, к этому отнесутся с пониманием, но желательно не опаздывать. Понимание и снисходительность к опоздавшему тем больше, чем ближе вы к югу страны.

Французские служащие имеют пять недель отпуска, и как правило используют три из них в июле или августе. Кроме того, французы практикуют полное закрытие предприятия в августе.

Рабочее время в неделю сокращено государством до 35 часов, служащие получают дополнительный отпуск вместо сокращенной недели (от 14 до 16 дополнительных дней к отпуску в течение года). Это приводит к тому, что большинство офисов безлюдны во время Рождества и Пасхальных школьных каникул. Примите это во внимание, когда планируете ваши деловые поездки во Францию

Обычно рабочие часы это время с 8.30 или 9 утра о 6.30 или семи вечера. Ланч (обед) может продолжаться два и более часа. В Париже время обеда начинается с часа дня. В других регионах с 12.30 или полудня. Управляющие часто остаются в офисе до семи- восьми вечера.

Наилучшее время для встречи обычно 11 утра или 3.30 пополудни.

**1.4 Подарки**

Будьте готовы к тому, что теплота и щедрость между деловыми партнерами не приняты во Франции, то есть не являются общей нормой. Подарки возможны, но при соблюдении определенной скромности. Не подносите подарки или сувениры в самом начале деловых переговоров – это может быть воспринято как подкуп партнера. Лучше поднести их, когда вы с партнером пришли к принципиальному соглашению.

Подарки дарятся к праздникам и событиям, и в частности как благодарность за приглашение на вечерний прием.

Не слишком обращайте внимание на цену подарка: выберите то, что понравится тому, кому вы дарите подарок. гораздо важнее, чтобы ваш подарок понравился.

Эзотерические книги и музыка часто имеют успех в качестве подарка. Удостоверьтесь все же, что вы достаточно знаете интересы и вкусы партнера до того как купить подарок.

Выбор подарка может также включать книги о вашей стране или что-либо, представляющее вашу страну.

Французский бизнес этикет предписывает не вкладывать вашу визитную карточку в подарок.

Если вы приглашены во французский дом, воспринимайте это как редкий знак внимания. Принесите с собой цветы, хорошие шоколадные конфеты или ликер и вручите ваш подарок до начала вечера. Не рекомендуется дарить французам шоколадные конфеты, коньяк или шампанское российского производства («в Тулу с самоваром не ездят»).

Если вы решили принести с собой цветы, помните, что хризантемы приносятся на похороны, красные розы хороши для влюбленных. Кроме того, в букете должно быть нечетное количество цветов, в соответствии с европейской традицией.

Не приносите в подарок вино. Единственно возможно принести десертное вино или высокого качества ликер.

Если вы были приглашены на вечерний прием или другое событие домой, не забудьте послать свою благодарственную открытку на следующий день, которая должна быть написана рукой и оставлена посыльным. Вы можете также послать цветы или корзину с фруктами.

Поздравительные открытки к праздникам могут быть полезны, особенно если они содержат благодарность за совместную работу деловым партнерам. Новогодние открытки во Франции можно посылать до конца января.

**1.5 Имя или должность?**

В сооответствии с французским бизнес-протоколом назвать другого по имени можно только в том случае, если вам это было предложено.

Когда вы говорите по-французски, говорите собеседнику «vous» до тех пор, пока он вам сам не предложит перейти на «tu».

Французская бизнес-культура очень иерархична, так что обращайте внимание на должности тех, с кем вы говорите. К тому же во многих офисах не принято называть друг друга по имени.

«Мадам» - это общепринятая форма обращения к женщине, так же как и «Месье» к мужчине.

В настоящее время обращение «мадмуазель» редко встречается, и его применение избегается.

Французы представляются, называя свою фамилию, а затем имя, если же оба имени звучат для вас как имя, это может быть стеснительно. Если вы не уверены, уточните.

Для случайных контактов с официантами и клерками вежливая форма обращения «мадам» или «месье» будет достаточной. Когда вы входите в ресторан или магазин, принято говорить «Добрый день» или «Добрый вечер», и «До свиданья» - когда вы уходите.

**1.6 Поведение на публике**

Когда вы говорите на французском языке, отнеситесь с пониманием к тому, что французы будут поправлять ваши ошибки в грамматике и произношении. Обычно те, кто это делает, заботятся о французском языке и помогают вам говорить правильно и достигнуть цели.

Очень рекомендуется выучить основные (ключевые) фразы по-французски и использовать их, когда это возможно. Ваши усилия будут замечены и оценены. Французы перейдут на другой язык если заметят что вы не уверены в своем французском.

Если вы не говорите по-французски, то скажите: «Excusez-moi de vous deranger, mais je ne parle pas francais» («Извините меня, но я не говорю по французски») . Если вы это скажете, то скорее всего вам помогут.

Мужчины поднимаются или делают движение чтобы подняться, когда кто-либо старший по должности входит в помещение.

Хорошая осанка считается знаком хорошего тона во французской культуре.

Вас будут приветствовать рукопожатием; поцелуй в щеку (между полами) также часто встречается среди коллег по работе. Воспринимайте это с пониманием, когда ваша коллега сделает этот жест. Это особенно распространено на юге Франции.

Несмотря на формализм французской бизнес-культуры, говорящие стараются стоять поближе к собеседнику. Кроме того, касание и похлопывание друг друга по плечу на публике также общепринято.

Необходимо сохранять зрительный контакт, но при этом старайтесь не слишком пристально смотреть на другого человека.

Жевать жевательную резинку на публике считается вульгарным.

Когда вы находитесь на публике, не держите руки в карманах.

Указывать пальцем на что-либо считается некультурным.

Следите за тем, чтобы не выглядеть мрачным или насупленным. В меру улыбайтесь, а главное – будьте приветливы и вежливы.

Американский знак ОК с кругом, образованным указательным и большим пальцем, во Франции имеет значение ноль или бесполезно. Французский знак ОК - это поднятый большой палец.

**1.7 Деловая одежда**

Французы обращают внимание на то, как вы одеты, и делают из этого выводы о вашем социальном статусе и успехах в бизнесе.

Обычно одежда имеет тенденцию к формальности у мужчин и женщин, вне зависимости от их социального статуса. Сделайте так, чтобы ваша одежда была выбрана со вкусом и стильно.

Одевайте только консервативную одежду высокого качества.

Мужчинам рекомендуется носить темные костюмы, особенно во время зимы и когда посещают северные районы зимой или во время посещения северных районов.

Обратите внимание, что мужские костюмы сшитые во Франции, имеют другой покрой.

Женщинам рекомендовано одеваться просто и с элегантностью. Аксессуары очень распространены здесь и придают одежде особый шик. Модно в летнее время для женщин не носить чулки.

Когда вы получаете приглашение с указанием на «неформальность» одежды, не думайте, что вас примут в футболке и тренировочных брюках. Для встреч неформальность может выражаться в выбранной со вкусом одежде, иногда включающей пиджак для мужчин.

Приглашение с указанием «формальной» одежды обычно означает классическую вечернюю одежду.

На улице джинсы и кроссовки могут быть приемлемы в качестве одежды для прогулки, другая одежда носится только на пляже и в спортивном зале.

**1.8 Беседы**

Вы заметите, что беседа часто перерастает в оживленные дебаты.

Высказывайте свое мнение только о том, что вы хорошо знаете.

Знание французской истории, политики и других аспектов культуры даст вам преимущества в ваших беседах.

Будьте готовы к ответу на вопросы о вашей стране, особенно касательно ее политики.

В беседе проявляйте терпимость к другой точке зрения, не пытайтесь любой ценой переубедить собеседника, а лучше смените тему или сведите спор к шутке.

Хорошие темы для беседы:

* Французская или русская кухня
* Искусство, музыка и философия
* Спорт
* Политика (текущие события), история (если вы знаете тему, на которую говорите)

Темы, которые следует избегать

Очень плохим тоном считается спрашивать кого-либо о его политических убеждениях или за кого он голосовал. Вы можете, тем не менее, задать вопросы о политической системе страны или общественном мнении о политических лидерах.

Не критикуйте Наполеона, к которому французы относятся с большим уважением. Не стоит предлагать французам в качестве темы для разговора Отечественную войну 1812 года.

Не увлекайтесь пересказом анекдотов. Многие русские анекдоты не «доходят» до французов, поскольку они не знакомы с реалиями российской жизни. В любом случае воздержитесь от «сугубо мужских»» анекдотов и шуток, чтобы не поставить себя и собеседника в неловкое положение.

**Заключение**

Сложившиеся нормы нравственности являются результатом длительного по времени процесса становления взаимоотношений между людьми. Без соблюдения этих норм невозможны политические, экономические, культурные отношения, ибо нельзя существовать не уважая друг друга, не налагая на себя определенных ограничений.

Современный этикет наследует обычаи практически всех народов от седой древности до наших дней. В основе своей эти правила поведения являются всеобщими, поскольку они соблюдаются представителями не только какого-то данного общества, но и представителями самых различных социально-политических систем, существующих в современном мире. Народы каждой страны вносят в этикет свои поправки и дополнения, обусловленные общественным строем страны, спецификой ее исторического строения, национальными традициями и обычаями.

Большинство правил дипломатического, воинского и общегражданского этикета в той или иной мере совпадают. Отличие между ними состоит в том, что соблюдению правил этикета дипломатами придается большее значение, поскольку отступление от них или нарушение этих правил может причинить ущерб престижу страны или ее официальным представителям и привести к осложнениям во взаимоотношениях государств.

По мере изменений условий жизни человечества, роста образований и культуры одни правила поведения сменяются другими. То, что раньше считалось неприличным, становиться общепринятым, и наоборот. Но требования этикета не являются абсолютными : соблюдение их зависит от места, времени и обстоятельств. Поведение, недопустимое в одном месте и при одних обстоятельствах, быть уместным в другом месте и при других обстоятельствах.

Нормы этикета, в отличие от норм морали являются условными, они носят как бы характер неписаного соглашения о том, что в поведении людей является общепринятым, а что нет. Каждый культурный человек должен не только знать и соблюдать основные нормы этикета, но и понимать необходимость определенных правил и взаимоотношений. Манеры во многом отражают внутреннюю культуру человека, его нравственные и интеллектуальные качества. Умение правильно вести себя в обществе имеет очень большое значение: оно облегчает установление контактов, способствует достижению взаимопонимания, создает хорошие, устойчивые взаимоотношения.

Следует отметить, что тактичный и воспитанный человек ведет себя в соответствии с нормами этикета не только на официальных церемониях, но и дома. Подлинная вежливость, в основе которой лежит доброжелательность, обуславливается актом, чувством меры, подсказывающим, что можно, а чего нельзя делать при тех или иных обстоятельствах. Такой человек никогда не нарушит общественный порядок, ни словом, ни поступком не обидит другого, не оскорбит его достоинства.

К сожалению, встречаются люди с двойным стандартом поведения: один - на людях, другой - дома. На работе, со знакомыми и друзьями они вежливы, предупредительны, а дома же с близкими не церемонятся, грубы и не тактичны. Это говорит о невысокой культуре человека и плохом воспитании.

Современный этикет регламентирует поведение людей в быту, на службе, в общественных местах и на улице, в гостях и на различного рода официальных мероприятиях - приемах, церемониях, переговорах.

Итак этикет - очень большая и важная часть общечеловеческой культуры, нравственности морали, выработанной на протяжении многих веков жизни всеми народами в соответствии с их представлениями о добре, справедливости, человечности - в области моральной культуры и о красоте, порядке, благоустройстве, бытовой целесообразности - в области культуры материальной.

**Список литературы**

1. Введение в народоведение. Ч.1. М., 2005г.
2. Лисова К.Л. Народоведение. М., 2004г.
3. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. М., 1999г.
4. Япп Н., Сиретт М. Эти странные французы.