



НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ ЭТИКЕТ

Ислом Тешаевич Дехконов

*старший преподаватель факультета
иностранных языков ФерГУ*

Аннотация: Изучение функционирования речевого этикета является одним из актуальных направлений современной лингвистики. Такой интерес обусловлен тем, что с одной стороны, знание речевого этикета способствует формированию коммуникативной компетенции, а с другой, знакомит с социально-культурными особенностями страны изучаемого языка. Речевое поведение субъектов коммуникации в значительной степени обусловлено их принадлежностью к той или иной национальной культуры. Современный французский этикет стремится к стандартизации речевого общения, независимости речевого поведения от того, насколько знакомы/незнакомы коммуниканты и в какой степени. Речевые стратегии, предлагаемые французским речевым этикетом, являются нейтральными и могут применяться в самых разных ситуациях.

Ключевые слова: речевой этикет, речевое поведение, манера поведения, правила учтивости и вежливости, культура речи.

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, - унижить 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 господствуют 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 междоусобицах, 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.

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.

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 вызывает дискуссии, затрагивающие противоположные мнения по вопросам 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.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Формановская, Н.И.* Речевой этикет и культура общения [Текст] / Н.И. Формановская. — М.: Высшая школа, 1989. — 159 с.
2. *Гак, В.Г.* Сравнительная типология французского и русского языков: Учебник для студентов пед. ин-тов [Текст] / В. Г. Гак. — 2-е изд. — М.: Просвещение, 1983. — 287 с.
3. Dehqonov Islom Teshaeovich.(2017)Чет тили дарсларида ўқувчилар оғзаки ва ёзма нутқларида учрайдиган хатолар ва уларни бартараф этиш йўллари FarDU ILMIY XABARLARI. 1(1), 81-83
4. I.T.Dehqonov.Tarjimashunoslikda ekzotizm tushunchasi va uning tafsifi haqida. (2020) Namangan davlat universiteti ilmiy axborotnomasi 12 (12), 250-253
5. Dehqonov Islom Teshaeovich.(2021) Fransuz, o'zbek va rus tillarida soda nutqning qiyosiy taxlili: tarjimada leksik ekvivalent topish muammosi. FarDU ILMIY XABARLARI. 2 (2), 212-214
6. Dehqonov Islom Teshaeovich.(2022) FRANSUZ NUTQIY ETIKETIDA PRAGMATIKA VA INTONATSIYA. GOSPODARKA I INNOWACJE. Volume: 24.975-978.
7. Dehqonov, I.T. (2022).NUTQIY ETIKET BIRLIKLARI (FRANSUZ VA O'ZBEK TILLARI MISOLIDA). IJODKOR O'QITUVCHI, 2(23), 222-226.
8. Dehqonov Islom Teshaeovich. (2022). UZBEK AND FRENCH SPEECH ETIQUETTE UNITS. JournalNX- A Multidisciplinary Peer Reviewed Journal 12 (12) 61-64
9. I.T.Dehqonov. Les competences interculturelles, un avantage aupres des recruteurs en etrenger.(2022) Международная научно-практическая конференция 3(3),137-139
10. Dehqonov Islom Teshaeovich.(2021) L'interculturel en francais langue etrengere. Международная научно-практическая конференция. 3 (3) 135-137.
11. Dehqonov Islom Teshaeovich.(2021) Бадиий таржимада миллий колорит (экотизм) ларнинг берилиши. Международная научно-практическая конференция.1 (1) 656-458.
12. Dehqonov Islom Teshaeovich. (2021)Fransuz tilidan tarjima qilingan asarlada ekzotizmlarning ifodalanishi. Международная научно-практическая конференция. 1 (1) 216-218.
13. Shalola Jurayeva, Gulsanam Shavkatova, Characteristics of romanticism in french literature, development and innovations in science 2022/12/7. Volume 1 Issue 17 Pages 4-7.
14. Juraeva Shalolaxan Khusanboevna, The theme of a hero in uzbek production, Proceedings of International Educators Conference 2022/10. Volume 6 Issue 8 Pages 28-31.



15. Shalola Jurayeva Khusanboyevna. Romantic Genre and Romantic Art in French Literature, Prospects for the Development of Science and Education 2022/3/24.Pages 69-72.

16.Yusufjonova Shakhlo Mukhtorovna. (2023). Фраземаларнинг таржима усуллари ва уларни такомиллаштиришда миллий-маданий хусусиятларнинг ифодаланиш жиҳатлари. Science and Innovation in the education system, 2(2), 168–172.

17.Юсуфжонова Шахло Мухторовна. (2023). Немис ва ўзбек тилларидаги турғун бирикмаларнинг таржима қилиниш тараққиёти. Central Asian journal of education and innovation, 2(2), 43–48.