

мировоззрения для приобретения профессионального опыта; способность критического анализа проблем современной художественной культуры, умение применять эстетические критерии к оценке явлений современной художественной жизни; формирование интереса и потребности к приобщению к миру эстетических ценностей.

Вуз теснейшим образом связан с обществом, состоянием его культуры, он может и обязан взять на себя лидерство в возрождении культа знаний, искусства, интеллигентности. В этом случае он сможет решить и свою собственную задачу – готовить высококвалифицированных специалистов, обладающих высоким культурным уровнем и развитым мировоззрением.

УДК 174(44)

ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ ВО ФРАНЦИИ

Р.Б. Ибадуллаев, И.В. Колдуненко

В современном обществе бизнес вышел на новый уровень – международный, где каждая отдельно взятая компания является неотъемлемой частью бизнес общества. И уже невозможно представить себе построение и поддержание партнерских отношений, проведение переговоров, создание бизнес проектов без знания иностранного языка и норм поведения в различных странах.

Культура современного делового международного общения подразумевает не только уверенное владение иностранным языком, когда участники бизнес-коммуникации имеют возможность свободно и непринужденно общаться, выражать свои мысли, формулировать идеи и проводить презентации, но и обладание знаниями о культуре стран – участниц бизнес-коммуникации. На современном этапе развития общества эффективность процесса межкультурной коммуникации предполагает наличие культурологической компетенции. Знание различий в стилях делового общения представителей различных народов может быть решающим, когда компании оценивают потенциальных партнёров.

Деловой этикет и этика делового общения – это свод определённых правил поведения, принятых сферой производства, услуг, культуры, науки, то есть в сфере вашей профессиональной деятельности. Соблюдение служебно-делового этикета зависит от времени, обстоятельств. В отличие от норм морали (этики) правила этикета большей частью являются условными, носят характер неписаных законов, которые все неукоснительно соблюдают.

У делового этикета и этики много направлений: правила проведения переговоров, этикет назначения встреч, правила поведения за столом, имидж делового человека. Всё и это многое другое мы рассмотрим в данном докладе на примере делового этикета во Франции.

Настоятельно рекомендуется выучить ключевые фразы и выражения на французском языке и использовать их по мере возможности – усилия будут отмечены и оценены. Постарайтесь спокойно воспринимать то, что вас будут поправлять в грамматике и произношении – вам просто стараются помочь успешно выразить свою мысль на французском.

Французы будут задавать вопросы и обсуждать все детально, так что необходимо всё продумать, логически спланировать и организованно подойти к беседе. Кроме того, обычно французская сторона фокусирует внимание на всех аспектах

предложения и просит объяснений. Французы будут судить о вас по тому, как вы демонстрируете свои интеллектуальные способности. Вы вызовете уважение к себе, если сможете эффективно защищать вашу точку зрения и продемонстрируете при этом прекрасную информированность по вопросу и стойкость в занятой позиции.

Убедитесь что время встречи удобно с деловой и бытовой точки зрения. Обычно рабочие часы – это время с 8³⁰ (9⁰⁰) до 18³⁰ (19⁰⁰). Наилучшее время для встречи обычно 11⁰⁰ или 15⁰⁰. 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.

Бизнес-ланч (с 12³⁰ или 13⁰⁰ и может длиться до 15⁰⁰ или несколько позже, если это необходимо) 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.

Приглашения на ужин обычно делаются на 20³⁰ и предполагается, что встреча будет длиться до 23⁰⁰ как минимум. Вы можете покинуть стол только после того, как другие приглашенные уже допили свой кофе. Тот, кто приглашает на обед или ужин, как правило, платит за всех.

Нужно также быть очень аккуратными с жестами. Когда вы не едите, следите, чтобы ваши руки (запястья) лежали на столе. Это очень старая традиция: человеку, держащему руки на коленях под столом, не доверяют. Похлопывание ладонью по кулаку считается неприличным жестом.

Французы обращают внимание и на то, как вы одеты, и делают из этого выводы о вашем социальном статусе и успехах в бизнесе. Сделайте так, чтобы ваша одежда была выбрана со вкусом и стильно. Одевайте только консервативную одежду высокого качества.

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

Всегда надо стремиться к хорошим отношениям со всеми, даже если сталкиваетесь с кем-либо на короткое время. И в этом нам и помогает знание культурных особенностей представителей других стран и народов (социо-культурные особенности построения взаимоотношений, проведения деловых переговоров, встреч и т.п.). Некоторые из особенностей делового этикета Франции, которые могут помочь успешному проведению различных международных переговоров, были раскрыты в данной работе, т.к. формирование культурологической компетенции в сфере бизнес-коммуникации является важным условием формирования коммуникативной компетенции.