

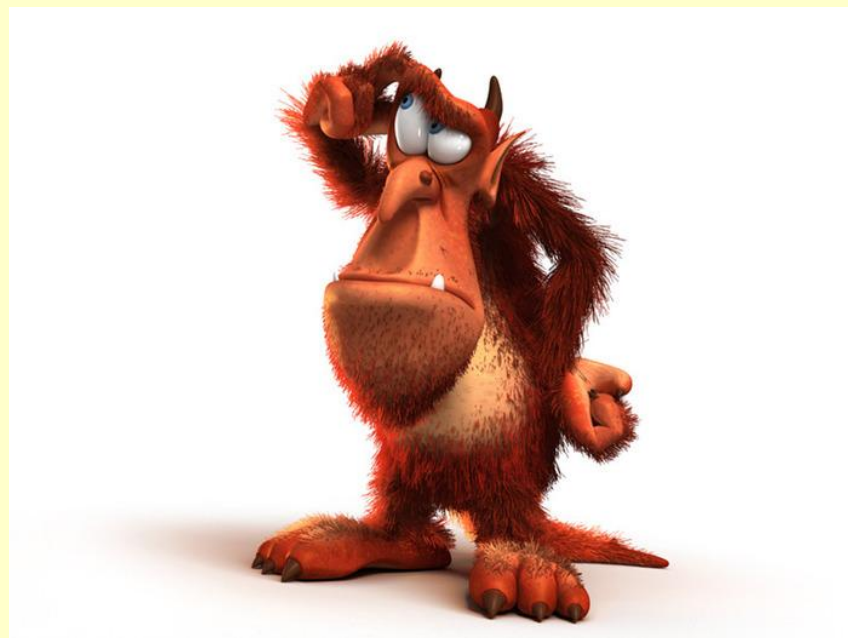
**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ХАБАРОВСКОГО КРАЯ
КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
<<ХАБАРОВСКИЙ ТЕХНИКУМ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА>>**

**ТЕМА: «Этикет и его обладание
“волшебной силой».**

Выполнила :
студентка группы ОЛ-11
Барыкина Татьяна
Руководитель : преподаватель
социально – гуманитарных дисциплин
Смирнова Наталья Александровна

г.Хабаровск 2015

Цель: Определить, почему выражения речевого этикета обладают «волшебной силой»?



«Культурный человек никогда не раскаивается в том, что предавался наслаждениям, а человек некультурный не знает, что такое наслаждение»

Этикет – это внешняя сторона человеческих взаимоотношений, сложившихся в данном обществе и поддерживаемый им порядок общения, принятые ритуал и манера поведения.



Различают несколько видов этикета, основным из которых являются:

- **Придворный этикет** – строго регламентированный порядок и формы обращения, установленные при дворах монархов.
- **Дипломатический этикет** – специфическая форма поведения дипломатов и других официальных лиц.
- **Общегражданский этикет** - совокупность правил, традиций и условностей, соблюдаемых гражданами при общении друг с другом.

«Правила поведения, собранные для юношества в 1653 году» написанные выдающимся чешским педагогом - гуманистом Я.А. Коменским, с большим интересом читают и сейчас.

Вот некоторые из них:

- считай всех товарищей по ученью за друзей и братьев;
- если возможно, лучше оказывать благодеяния, чем принимать их;
- при встрече с кем - либо приветствуй его; перед уважаемыми лицами, даже обнажай голову, уступай им место и свидетельствуй им свое почтение поклоном»

Общение. Культура речи.

Так же одна из форм этикета - это **общение**.

Ведь речевая этика - это правила должного речевого поведения, основанные на нормах морали, национально - культурных традициях.

Культура речи - это умение правильно, точно и выразительно передавать свои мысли средствами языка.

Нормы языка - это общепринятые в общественно - речевой практике правила произношения, грамматики и словоупотребления.



Существуют следующие признаки хорошей речи:



- «**Правильность речи**» - неправильное употребление слов ведет за собой ошибки в области мысли и потом в практике жизни
- «**Точность речи**» - точность слова является не только требованием здорового вкуса, но прежде всего - требованием смысла
- «**Ясность речи**» - Говори так, чтобы тебя нельзя было не понять

Главный этический принцип речевого общения - соблюдение паритетности - находить свое место в беседе, начиная с приветствия и кончая прощанием на всем протяжении разговора.

1) Приветствие. Обращение.

В зависимости от социальной роли собеседников, степени близости их выбирается **Ты** - обращение или **Вы**.

2) Этикетные формулы.

При выражении просьбы в прощении, извинении принято употреблять прямую, буквальную форму, например: Извини (те), Прости (те).

3) Перебивание.

Вежливое поведение в речевом общении предписывает выслушивать реплики собеседника до конца. Кроме того, перебивание собеседника - это сигнал некооперативной стратегии.



Этика речевого общения – начинается с соблюдения условий успешного речевого общения.

Каждое из условий устанавливает сам собеседник в ходе разговора.

На правильность культурного общения влияют такие человеческие признаки, как:

- Настроение
- Сложившаяся жизненная ситуация
- Заинтересованность в данном общении
- Моральные и культурные качества у собеседников.



Таким образом, речевая этика – это правила должного речевого поведения, основанные на нормах морали, национально – культурных традициях.

Деловой этикет.

Этикет - является одним из главных «орудий» формирования имиджа.

Деловой этикет - это установленный порядок в сфере бизнеса и деловых контактов.



Одежда делового человека.

Самая распространенная и наиболее признанная на сегодня одежда бизнесменов – костюм. Костюм – это визитная карточка делового человека.

Аккуратность и подтянутость в одежде часто ассоциируется с организованностью в работе, с умением ценить свое и чужое время.

Расхлябанность – синоним суетливости, забывчивости.



Правила ношения костюма:



- Никогда не одевайте одновременно костюм и спортивную обувь.
- Надев костюм, не берите сумку спортивного типа.
- Желательно носить бумаги и необходимые вещи в дипломате, портфеле или папке.
- Если же возникла необходимость, сумка должна быть одного цвета.
- Если вы надели костюм, всегда надевайте галстук.

Исключения - пиджаки спортивного покроя, которые могут быть надеты даже на футболку.

Недопустимо носить двубортные пиджаки без галстука.

Деловое письмо.

В бизнесе дороже всего ценится время. Поэтому всегда нужно помнить о том, что деловое письмо должно быть кратким, точным по существу.

- **Наилучший вариант** - когда деловое письмо содержит ответ, на какой - либо один вопрос или однородную информацию. В этом случае письмо получается точным и сжатым.
- **Деловой этикет** - играет важную роль во всех странах мира. И у каждой страны свои правила и традиции, которые сохранились с давних времен, и изменялись вместе со своим поколением.



Чтобы наладить и установить взаимоотношения с какой либо из страны, нужно уметь найти к ним подход.

Немцы:

Деловые связи с немецкими фирмами можно установить путем обмена письмами с предложениями о сотрудничестве. При заключении сделок немцы обычно настаивают на жестком выполнении принятых обязательств, а так же на условии уплаты высоких штрафов в случае их невыполнения. Обращаться следует по фамилии, а не по имени, как принято у американцев.



Японцы:

В отличие от многих других попытки установления деловых контактов с японскими фирмами путем переписки и телефонного общения, как правило, малоэффективны, так как: Большинство действующих на национальном рынке мелких и средних фирм ведут свои дела на японском языке и контакты с ними требуют переводчика; Японские предприниматели чрезвычайно щепетильны и скрупулезно относятся к принимаемым на себя обязательствам, а следовательно, не зная партнера, не склонны иметь с ним деловые отношения; В японских фирмах действует весьма сложная процедура принятия решений. Японские предприниматели предпочитают личные беседы.



Американцы:

В общении друг с другом они просты и неофициальны, при этом их не смущает разница в общественном положении или возрасте.

Об успехе в жизни американцы в большинстве своем судят по количеству заработанных денег.

В разговоре они не терпят пауз и любят задавать много вопросов: как правило, эти вопросы могут носить личный характер.

- **Профессионализм и компетентность** - стиль делового общения американцев.
- **Пунктуальность** - еще одна черта жителей Соединенных Штатов.



Французы:

Французы не отличаются строгой пунктуальностью, на приемах часто следуют правилу:

«Чем выше статус гостя, тем позднее он приходит».



Англичане:

Независимость, граничащая с отчужденностью англичан, является основой человеческих отношений. Англичане старательно избегают в разговорах речи личных местоимений. Им присущи такие черты, как сдержанность, склонность к недосказанности, щепетильность. Умение терпеливо выслушать собеседника, не возражая ему, не всегда свидетельствует о согласии. Обмен рукопожатиями принят только при первой встрече, в дальнейшем англичане довольствуются простым устным приветствием.

Существует ряд простых советов, которые пригодятся в повседневной жизни:

- Светлые костюмы носите днем, вечером же темные.
- В официальной обстановке пиджак должен быть застегнут.
- Держите выходной костюм в полном порядке всегда.
- Костюм должен быть удобным.
- Не всегда следуете за модой. Лучше выглядеть не модно, но хорошо, чем модно и плохо.
- Имейте при себе два носовых платка. Первый «рабочий» - находится в кармане брюк, а второй - всегда абсолютно чистый - во внутреннем кармане пиджака.
- Галстук - бабочка, предназначенный для официальных торжеств или крупных праздников, надевают только к темным костюмам.
- Если галстук сшит из качественного материала, то узел развязывают, когда снимают его.
- Если галстук из недорогого материала, то узел можно не развязывать, а снимать через голову.

Культура еды.

1. Все начинается с посадки. Садиться нужно прямо, несколько расслабленно, локти прижать к корпусу, не отводить их в стороны даже из соображений удобства.
2. Не стоит ставить локти на стол. Салфетку нужно взять, и, развернув, положить на колени, для того, чтобы предохранять платье или костюм от капель, крошек.
3. После салфеткой нужно коснуться губ и протереть концы пальцев.
4. Если временно нужно прервать еду, чтобы выпить воды, взять хлеба, нож и вилку кладут на тарелку так, как их держали: нож ручкой вправо, а вилку - влево.
5. Окончив еду, нож и вилку кладут на тарелку.
6. Если кто - либо попросит передать прибор, то ножи, вилки, ложки передают ручкой вперед, взяв прибор за нейтральную середину.
7. Никто не должен просить, чтобы ему первому поднесли блюдо, высказывая каким - либо образом свое нетерпение.
8. Если вам за столом захотелось пить, то следует протянуть свою рюмку к тому, кто наливает, держа ее между большим указательным и средним пальцами правой руки.
9. Вставая, выходя со стола, вовсе не следует складывать свою салфетку и естественно очень не прилично уезжать тотчас после обеда, всегда нужно подождать, по крайней мере полчаса.

Беседа за столом.

Наиболее общее правило - говорить за столом нужно о чем - либо спокойно, не следует затрагивать острых тем, предпочтительна остроумная и легкая беседа. Не стоит затрагивать вопрос о стоимости блюд и напитков.

Любую беседу нужно вести так, чтобы не мешать еде. Если вы подсаживаетесь к людям, которых вы не знаете, то знакомиться не обязательно.

Необходимо лишь поздороваться и пожелать приятного аппетита.



Заключение.

Так в чем же заключается «волшебная сила» этикета? Она должна быть не только в знаниях, но и в способности к пониманию других. Она проявляется в тысяче мелочах: в умении уважительно спорить, вести себя скромно за столом, в умении незаметно помочь другому, беречь природу, не мусорить вокруг себя - не мусорить окурками или руганью, дурными идеями.



Спасибо за внимание!

**Соблюдайте
правила этикета**