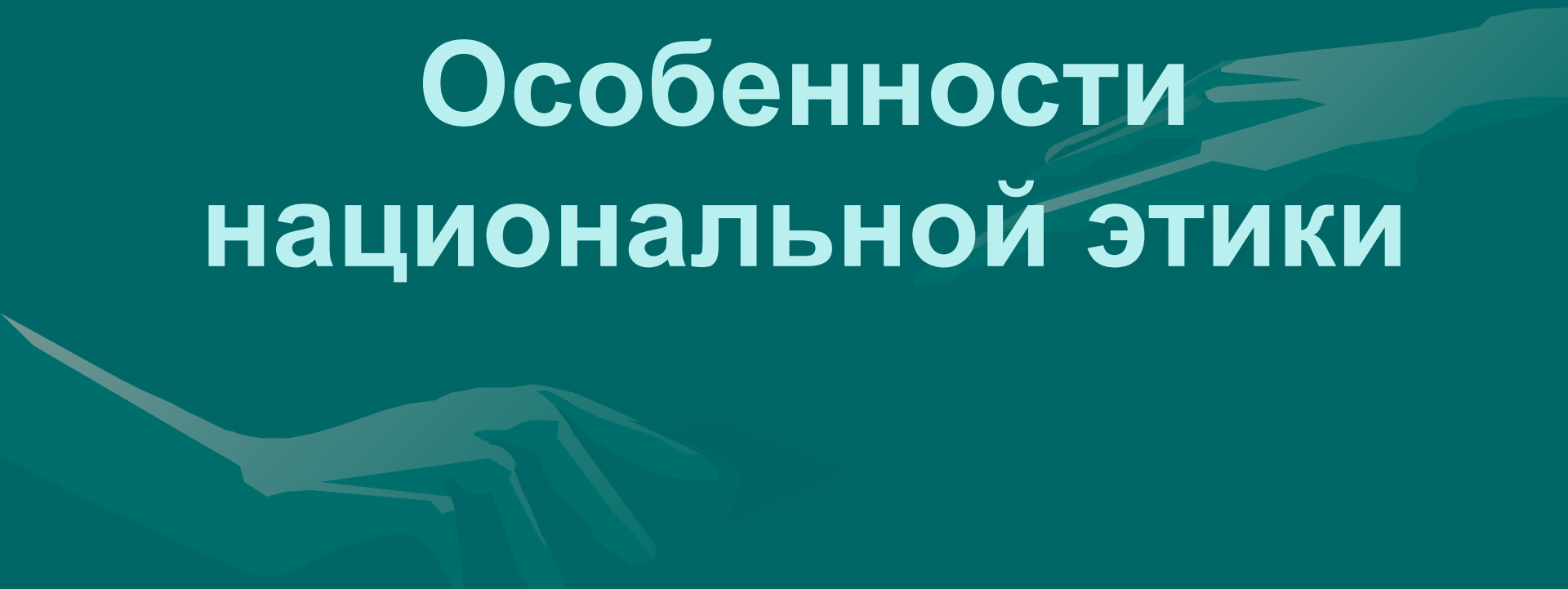


Особенности национальной этики



Введение

- Несмотря на различия, обусловленные национально-психологическими особенностями каждого народа, в международном этикете существует несколько общих правил и принципов
- Знание этикетов разных народов поможет в общении и значительно снизит уровень дискомфорта и непривычных условиях

Американский этикет

- *Американцы*- люди дела с демократичным этикетом без церемоний, не любят чопорность. Они допускают крепкое рукопожатие и употребление сокращенных имен ,но не рекомендуется обмениваться рукопожатием при каждой встрече.
Американцы предприимчивы, легко сходятся с людьми, понимают и ценят юмор ,умеют посмеяться над собой.

АНГЛИЙСКИЙ ЭТИКЕТ

- Англичане очень вежливы, партнеры по общению выражают предупредительно-корректное отношение. В конфликтных ситуациях англичанин ведет себя сдержанно и спокойно.
- Манера держаться за столом очень важны для англичан. Пунктуальность в Великобритании является жестким правилом для всех.
- Британцы строго соблюдают процедуру знакомств: важное значение имеет чье имя будет названо первым. Обмен рукопожатиями принят только на первой встрече.

Немецкий этикет

- Немецкий этикет основан на порядке пунктуальности и дисциплине. Немцы убеждены, что инструкции, распоряжения нужно выполнять безоговорочно. Они сдержанны, предупредительны и внимательны, а так же бережливы и расчетливы. Одеваются строго
- Деловые отношения между коллегами сдержанны и формальны. Например, неприемлемым считается контакт с руководителем, минуя секретаря. Опоздание на деловую встречу рассматриваются как проявление невежливости и оскорбление.

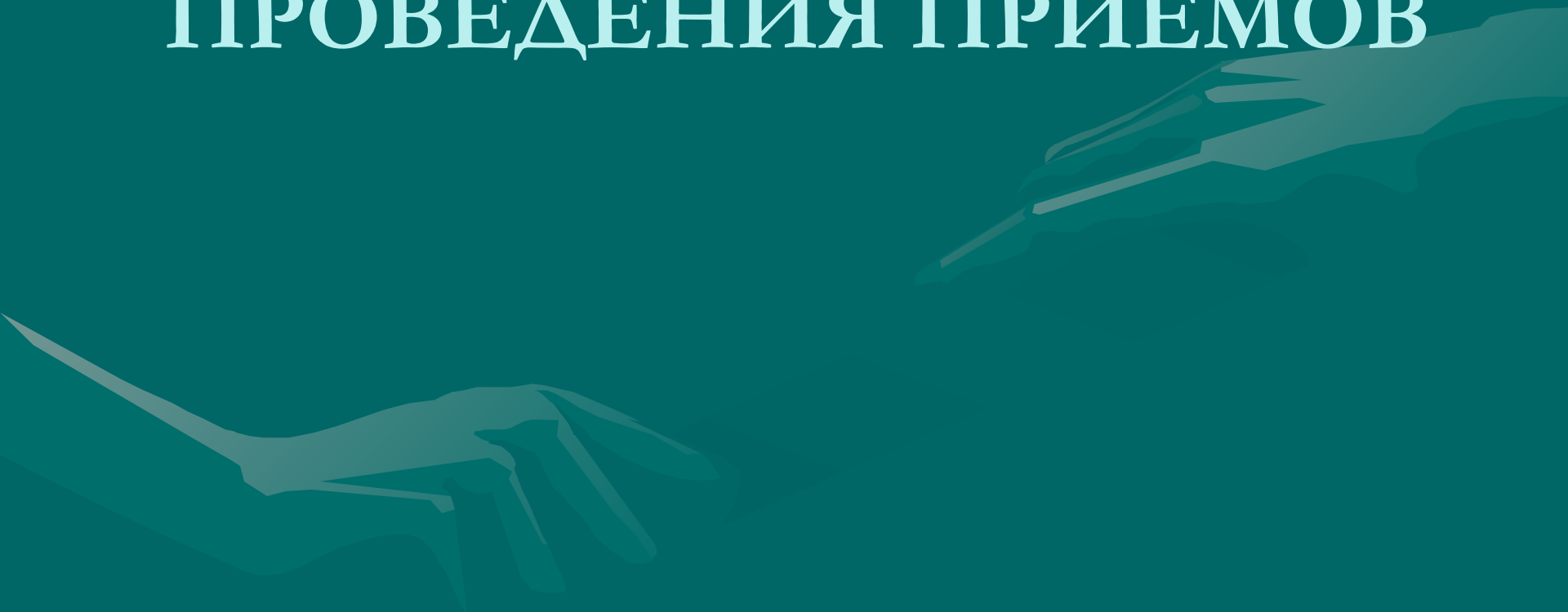
Французский этикет

- Отличается галантным расположением мужчины к женщине. Во Франции большое внимание уделяют правилам хорошего тона, умению говорить в обществе
- В деловых вопросах французы проявляют осторожность. Дела решаются во время еды, обед может длиться два часа, чаще организуется в ресторанах.

Этикет Арабских стран

- В мусульманском мире иностранец не может обратиться с вопросом или просьбой к женщине. Речь арабского собеседника сопровождается частым обращением к Аллаху. При знакомстве арабский собеседник выражает радушие и любезность

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРИЕМОВ



ПРИЕМЫ

- Важную роль в развитии контактов в дипломатической сфере всегда играли приемы. С развитием рыночных отношений, расширением интернациональных связей в бизнесе приемы стали неотъемлемым атрибутом деловых неформальных контактов. Но отечественные предприниматели испытывают недостаток опыта в подготовке и проведении приемов. Этот пробел может восполнить секретарь-референт досконально разбирающийся в основных видах приемов. В малом и среднем бизнесе секретарь может быть главным организатором и исполнителем такого мероприятия, как прием гостей, делегаций. Деловые приемы устраиваются по различным поводам: национальные праздники, годовщины знаменательных событий и т.д

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ПРИЕМОВ

- Прием «Завтрак»
- Прием «Обед»
- Прием «Обед-буфет»
- Прием «Ужин»
- Прием «А-ля фуршет»
- Прием «Коктейль»
- Прием «Бокал вина с сыром» и др.