

## *Особенности французского этикета*

Именно Франция оказала самое значительное влияние на формирование дипломатического и светского этикета. Англичане научили мир, как корректно вести себя за столом, но французы делают это намного увереннее. Англичане ввели рукопожатие в официальный протокол, но искусно пожимают руки французы. В Российской империи, включавшей когда-то нынешние латвийские территории, не было ни одного влиятельного чиновника, не говорящего по-французски. «Малые языки» (к примеру, уважаемый «латвиешу валода») жили и процветали именно потому, что настоящие аристократы всегда уважали любые национальные особенности



Французы — старейшая и самобытнейшая нация в Европе, с богатой историей и культурным наследием.

Французы — народ сдержанный, разумный и расчетливый.

Они очень приветливы и вежливы, но никогда не скажут правды вам в лицо.

Французы, как правило, учат и знают иностранные языки, но крайне неохотно разговаривают на них с иностранцами.

Большинство французов не любят английскую речь, поэтому, если вы не знаете французского языка, лучше сразу сказать, что вы русский.

Французы очень чувствительны к ошибкам во французском языке.

Общепринятой формой приветствия является легкое рукопожатие.



О встречах следует договариваться заранее. Опоздание считается проявлением невежливости.

Однако общее правило таково: чем выше статус гостя, тем больше допускается опоздание.

Приглашение в гости на обед означает особое расположение к вам.

Только после разговоров на нейтральную тему можно переходить к главному, иначе это посчитают дурным тоном, французы не любят с ходу затрагивать главный вопрос, это особенно важно учитывать при ведении деловых переговоров.

В целом, поведение французов очень разнообразно.

Они изящно отстаивают свою точку зрения, свою позицию, но не склонны к торгу.

Разговор начинают быстро и непринужденно, к тому же скорость речи французов одна из самых быстрых в мире.



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). Хотя коробка конфет и цветы для хозяйки будут тоже уместны.

Трапеза должна обязательно сопровождаться интересной беседой.

Французы за столом предпочитают говорить о культуре, искусстве и о французской кухне — национальной гордости каждого француза.

У французов не принято за столом произносить пространные тосты.

Не принято чокаяться бокалами.





## *Когда вы общаетесь с французами:*

➤ обязательно заранее выучите несколько простейших слов: «спасибо» «мерси», «пожалуйста» «силь ву пле», «здравствуйте» «бон жур» и другие, но запомните, что произносить эти слова без личного обращения нельзя. Например, хороший тон сказать: «Мерси, мадам» или «Пардон, мсье», а если произнесете только «пардон» или «мерси», то станете образцом дурного тона;

➤ за столом прежде всего обсуждайте кулинарию. Кухня для французов предмет национальной гордости. Крайне приветствуются любые восторженные комментарии по поводу качества блюд и подаваемых напитков;

➤ никогда за столом не говорите о вероисповедании, продвижении по службе, болезнях, доходах, расходах, а также о политических пристрастиях;



## Когда вы общаетесь с французами:

➤ деловые вопросы начинайте обсуждать только за кофе». Это очень важный момент: французы говорят, что «дела решаются между грушей и сыром». Поступать наоборот считается признаком не только дурного тона, но и невеликого ума: демонстрируя свой деловой интерес, вы оказываетесь в роли просителя. Получив отрицательный ответ, ставите в неловкое положение и себя, и партнера;

➤ учтите, что приглашение на ужин является величайшей честью. Прибыть на ужин следует на пятнадцать минут позже указанного времени, но ни в коем случае не на шестнадцать или более;

➤ в ходе первой встречи самыми приличными подарками будут художественные альбомы или компакт-диски с классической музыкой.

Даме обязательно надо преподнести коробку конфет, шампанское брют плюс букет цветов;



## Когда вы общаетесь с французами:

➤ знайте, что француженкам никогда нельзя дарить гвоздики: в этой стране считается, что они приносят в дом несчастье. Категорически запрещено преподносить дамам Франции белые хризантемы, ведь во многих странах Западной Европы эти цветы приносят по печальным поводам;

➤ самой жуткой ошибкой с вашей стороны будет предложить французу общаться с вами по-английски или по-немецки. Если не знаете языка (а так бывает в 90 процентах случаев), лучше заранее позаботьтесь о переводчике.

В крайнем случае сведите общение к «языку жестов».

Все группы жестов символы, регуляторы, адапторы и иллюстраторы здесь сгодятся;



# *Когда вы общаетесь с французами*

➤ Институту брака французы придают точно такое же серьезное значение, как этикету в целом. Замужняя дама (мадам) считается более высокопоставленной особой по отношению к даме незамужней (мадемуазель). Зато все без исключения мужчины вне зависимости от брачного статуса мсье;

➤ проявление индивидуальности, неординарности крайне важно для французов;

➤ большое значение придается риторике, умению логически правильно изложить свою мысль в следующей последовательности: тезис, антитезис, синтез;

➤ большое внимание французы уделяют деталям, их точности;





## *Когда вы общаетесь с французами*

➤ 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;

➤ 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;



# Когда вы общаетесь с французами

➤ 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;



## Когда вы общаетесь с французами

- В середине спора фокус обсуждения может быть изменен и обсуждение может быть закончено. Не расстраивайтесь, это особенность французской культуры;
- Не говорите во время 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;



## *Когда вы общаетесь с французами*

- 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.





*Спасибо за внимание!*

