

УКД: 33.2964

## ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА ВО ФРАНЦИИ

Щербакова Ю.А.

ПГУ – Пензенский государственный университет, Россия, Пенза, e-mail:

[shcherbakova.yu.a@gmail.com](mailto:shcherbakova.yu.a@gmail.com)

**В современном мире особое значение придается международным отношениям. При правильном проведении деловых переговоров можно избежать нарастающих международных конфликтов. В данной статье рассматриваются особенности делового этикета во Франции. Изучены основные правила поведения в деловом французском обществе и обозначены основные французские традиции. Так же показано своеобразие французской культуры, выделены аспекты, которые необходимо учесть при ведении переговоров с французскими коллегами.**

Ключевые слова: Франция, этикет, переговоры, правила поведения, традиции

## FEATURES OF BUSINESS ETIQUETTE IN FRANCE

Shcherbakova Yu.A.

PSU – Penza State University, Russia, Penza, e-mail:

[shcherbakova.yu.a@gmail.com](mailto:shcherbakova.yu.a@gmail.com)

**In the modern world, special importance is attached to international relations. With proper conduct of business negotiations, it is possible to avoid growing international conflicts. This article discusses the features of business etiquette in France. The basic rules of behavior in business French society are studied and the main French traditions are designated. It also shows the originality of French culture, highlights the aspects that need to be taken into account when negotiating with French colleagues.**

Keywords: France, etiquette, negotiations, rules of conduct, traditions

В основе национального характера французов лежит их полное убеждение в том, что они являются первой нацией на европейском континенте. Данное убеждение обусловлено тем, что Франция играет важную историческую роль в мировой истории, а так же подтверждается своеобразием французского воспитания и образования. В общении французы часто просты, но одновременно высокомерны и самоуверенны, помня о своём происхождении.

На первый взгляд, французы могут показаться очень обаятельными для многих иностранных партнёров, но при поддержании деловых отношений могут возникать некоторые трудности. Для многих французов использование английского языка, как международного является болезненной темой, потому что ранее языком международных переговоров являлся французский. Поэтому по достоинству будет оценено французскими партнерами знание их родного языка. При отсутствии знаний французского, на деловые переговоры лучше всего приходить с переводчиком, знающим данный язык в совершенстве.

Высокую оценку можно получить от партнеров из Франции, если выучить несколько фраз на французском. Но стоит особенно внимательно подойти к правильности произношения, так как французы очень чувствительны к ошибкам.

Любая встреча во Франции, как и во многих других странах, начинается с рукопожатия. У Французов оно довольно лёгкое и быстрое. При первой встрече французскому партнёру необходимо вручить свою визитку, желательно чтобы она была написана на русском и французском языке. Врученную визитку от французской стороны стоит аккуратно вложить в визитницу, показав уважение к коллеге.

Жители Франции особое значение придают званиям, чинам, а так же обращениям. Так при обращении к партнёру женского пола стоит начать разговор со слова «мадам», а если вы хотите обратиться к мужчине, то с обращения «месье». Желательно избегать используемое ранее обращение «мадмуазель», так как на сегодняшний день оно используется довольно редко. Не стоит переходить с партнёром на «ты» или называть его по имени, если это не будет вам предложено. При знакомстве французы называют сначала фамилию, затем имя. Если вы не смогли определить на слух, где имя, следует уточнить. [1]

Для решения важных вопросов с представителями французской стороны следует назначить встречу, а не решать данные вопросы по телефону. Французы очень ценят пунктуальных людей, поэтому на встречу следует приходить раньше, за 5-7 минут до начала. К тому же французские партнёры уважают формальность и выдержанность. Вопросы о личной жизни будут неуместны. Если намечается непринужденный разговор, то лучше поговорить о домашних животных.

В любом деле французы отличаются своей осторожностью и рассудительностью, поэтому к новому партнёру они будут относиться немного с недоверием. Ими будут приняты только те предложения, к которым будут приведены доказательства и они будут обоснованы. Для французских партнёров неприемлемо, если их партнёр вносит изменения, которые ранее были не оговорены. Так же стоит отметить особое отношение французов к бюрократии. Все дела решаются только на «высших постах», поэтому принятие решения может затянуться.

Французы любят соревнования, причем во всех сферах жизни. Им важно выделяться не только личными успехами и роскошью, но и своей интеллигентностью и изысканным вкусом. При общении с французскими коллегами следует быть приветливым и вежливым, а так же в меру улыбаться. [2]

Во Франции принято принимать решения не только в рабочей обстановке, но и за обеденным столом. Организуемые приемы в данном формате могут иметь различные формы, такие как коктейль, обед, ужин, ужин с приглашением супругов.

Предметом гордости для французов является их национальная кухня. Если застолья проходят в семейном кругу, только среди близких людей, то они, как правило, продолжительны. Самым почетным является место во главе стола. По правую и левую руку от этого человека обычно сидят следующие по значимости члены семьи. Если прием устраивает семейная пара, то муж и жена садятся за противоположные концы стола для завязывания новых знакомств.

За обеденным столом не стоит самим наливать себе вино. Это является обязанностью официанта, если встреча проходит в ресторане, или хозяина, если это домашнее застолье. Если вы организуете прием гостей, то следует следить за тем, чтобы бокалы приглашенных не были пустыми. В конце трапезы во Франции принято подавать сыры. Не стоит класть сыр сразу на хлеб, лучше положить его на тарелку. При приеме пищи лучше держать запястья на столе. По старой французской традиции человеку, держащему руки на коленях под столом, не доверяют. [1]

Французы ценят хорошие блюда, изысканное вино, но данная трапеза должна обязательно сопровождаться увлекательной беседой. Наиболее удачными темами для этого будут вопросы культуры, искусства, туризма и политики. Для того, чтобы произвести впечатление на французских партнеров следует быть оснащенным по вопросам истории и политического устройства Франции, а так же быть готовым ответить на вопросы, касающиеся вашей страны.

При разговоре с французским коллегой следует уважать его точку зрения, ни в коем случае не вступать в спор. Если разговор начал приближаться к конфликту, то лучшим решением будет смена темы или сведение данного разговора к шутке. Не стоит скупиться на комплименты в адрес французской кухни, достопримечательностей, искусства, природы, климата, автомобилей – одним словом на всё, что касается Франции. А если же пошутить над британцами, историческими соперниками французов, то можно заработать дополнительные очки от французской стороны.

В беседе не стоит касаться вопросов вероисповедания, тем, связанных с личной жизнью, положением на службе, затрагивать семейный бюджет, собственные болезни и политические взгляды.

Приглашение на ужин от французской стороны стоит рассматривать как исключительную честь. На данное мероприятие допускается небольшое опоздание. Будет лучше, если вы придете на четверть часа позже времени, которое назначил вам приглашающий. [1]

Прийти на ужин желательно с подарком, так как через этот презент можно выразить своё расположение к деловому партнёру. Однако следует помнить, что для представителей разных стран, должны быть заготовлены разные подарки, соответствующие их традициям.

Французы очень гордятся своей культурой. Они ценят свою национальную историю, культуру, философию, искусство очень высоко. Поэтому подарки, выбранные с учетом эстетических или интеллектуальных запросов, будут оценены по достоинству. Это могут быть хорошие книги или альбомы по искусству, а так же предметы, связанные с историей и культурой вашей страны.

Однако при поднесении подарка французскому партнёру следует учитывать ряд особенностей. Не стоит дарить подарки в начале переговоров, лучше это сделать после того, как вы придете к соглашению по вашему обсуждению. Если вы приглашены на семейный ужин, то хозяевам следует преподнести цветы, конфеты или ликер, тем самым выразив знак внимания приглашающим. Во Франции хризантемы являются траурными цветами, их приносят только на похороны, поэтому не следует вручать их как подарок. Так же не стоит приносить коллегам красные розы, так как по французским традициям их дарят только влюблённые.

Французы не оценят, если вы принесете им в подарок вино. Исключение могут составлять десертные вина или высококачественные ликёры. Так же не стоит дарить российские шоколадные конфеты и шампанское.

В качестве благодарности за совместную работу французскому коллеге следует отправлять поздравительные открытки по случаю праздников. Новогодние открытки можно присылать до конца января. С Рождеством деловых партнёров из Франции поздравлять не принято, так как вы можете не знать его вероисповедания. [1]

После того как вы побывали на вечернем приеме в гостях у французского коллеги, ему следует отправить цветы или корзину с фруктами, а так же открытку, тем самым выражая благодарность хозяевам дома.

На переговорах с французскими партнёрами следует особое внимание уделить своему внешнему виду. Лучше всего если вы придете на деловую встречу в костюме или платье в

пастельных тонах, но следует учесть, что одежда должна быть высокого качества и сделанная из натурального материала.

Деловой этикет во Франции немного отличается от того, который приемлем для нас в бизнесе. Романтическая натура французов наложила свой отпечаток и на деловые отношения. Для того, чтобы наладить отношения с партнёрами из Франции следует уделить особое внимание основным традициям, присущим французам, начиная с пунктуальности и заканчивая традициями деловых переговоров.

### **Список использованных источников:**

1. Бурундуков С. Особенности делового этикета во Франции / С. Бурундуков // Виртуальный журнал «Открытая школа». URL: <https://open-school.biz/Pages/?id=213> (дата обращения: 22.12.2019)

2. Французский деловой этикет // Экспортеры России. URL: <http://www.rusexporter.ru/business-etiquette/399/> (дата обращения: 22. 12. 2019)

# Краткий отчет ?

[получить полный отчет](#)

[ПАРАМЕТРЫ ПРОВЕРКИ](#) [ЭКСПОРТ](#) [ИСТОРИЯ ОТЧЕТОВ](#) [ВЫЙТИ В КАБИНЕТ](#) [ЕЩЁ...](#)

## Особенности делового этикета во Фран...

ПРОВЕРЕНО: 22.12.2019 18:45:45

№	Доля в отчете	Доля в тексте	Источник	Актуальна на	Модуль поиска	Блоков в отчете	Блоков в тексте
[01]	2%	2%	лягушатники	01 Авг 2016	Модуль поиска Интернет	198	2
[02]	0%	0,69%	Особенности делового этикета во Фран...	21 Ноя 2017	Модуль поиска Интернет	0	1

ЗАИМСТВОВАНИЯ

2%

ЦИТИРОВАНИЯ

0%

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ

98%

ИСТОЧНИКОВ: 2