

ОСОБЕННОСТИ ЭТИКЕТА КАК ВАЖНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДИАЛОГА

Рахимова З.С.¹, Шарипова. С.С.², Хужамуродова Ж.С.³

Аннотация:

В статье международный диалог рассматривается как стратегический инструмент современной дипломатии и бизнеса в условиях глобализации. Особое внимание уделяется роли культурного интеллекта (CQ), невербальной коммуникации, языкового этикета и особенностям ведения диалога в различных культурных моделях. Анализируются ключевые принципы делового взаимодействия с партнерами из Китая, арабских стран и Европы, раскрываются концепции «лица» (Mianzi), гуаньси, религиозные и социальные нормы, а также различия между северной и южной европейскими моделями делового поведения. Подчеркивается, что международный этикет выполняет функцию механизма предотвращения конфликтов, формирования доверия и построения долгосрочных партнерских отношений. Делается вывод о том, что международный этикет является важным soft skill, трансформирующим культурные различия в конкурентные преимущества.

Ключевые слова: международный этикет, деловой этикет, культурный интеллект (CQ), межкультурная коммуникация, дипломатия, гуаньси, Mianzi, арабский деловой этикет, европейская деловая культура, невербальная коммуникация, small talk, soft skills.

Международный этикет — это не просто свод правил о том, какой вилок есть салат. В глобализованном мире 2026 года это стратегический инструмент, который превращает обычный разговор в эффективный инструмент дипломатии и бизнеса.

Диалог в международном контексте требует особого внимания к деталям, так как цена ошибки здесь — не просто неловкость, а сорванные контракты или межгосударственные конфликты.

1. Культурный интеллект (CQ) как база диалога

Главная особенность международного этикета — переход от принципа «относись к другим так, как хочешь, чтобы относились к тебе» к принципу «относись к другим так, как они хотят, чтобы к ним относились».

- Контекст общения: В странах с «высоким контекстом» (Япония, Китай, арабские страны) важно не только то, что сказано, но и как, кем и в какой обстановке. В «низкоконтекстных» культурах (Германия, США) ценится прямота и конкретика.

- Табу и чувствительные темы: Знание истории, религии и политических нюансов собеседника позволяет избегать «минных полей» в светской беседе (small talk).

2. Невербальный компонент: Громче слов

В международном диалоге жесты и дистанция могут полностью перечеркнуть смысл сказанных слов.

Элемент	Особенности
---------	-------------

¹ Рахимова Зулфизар.Сухробовна., Преподаватель Самаркандского государственного института иностранных языков.

² Шарипова Сабрина Санжар кизи, Сотрудник отдела международного сотрудничества Самаркандского государственного института иностранных языков.

³ Хужамуродова Жасмина Санжар кизи, Студент Бухарского государственного университета.

Элемент	Особенности
Проксемика	В Латинской Америке комфортная дистанция при разговоре значительно короче, чем в Северной Европе или Великобритании.
Зрительный контакт	В США это признак честности; в некоторых культурах Азии и Африки — признак агрессии или неуважения к старшему.
Жестикуляция	Обычный жест «ОК» или поднятый вверх палец в разных странах могут иметь оскорбительный подтекст.

3. Языковой этикет и «Small Talk»

Правила ведения диалога предписывают определенную структуру, которая помогает выстроить доверие.

1. Приветствие и титулование: Ошибка в использовании титула (доктор, профессор, ваше превосходительство) может быть воспринята как личное оскорбление.

2. Искусство паузы: В финской или японской культуре молчание в диалоге — это знак уважения и обдумывания слов. В западных культурах паузу часто пытаются немедленно заполнить, что выглядит суетливо.

3. Темы-табу: Этикет учит, что в первом диалоге лучше избегать обсуждения личных доходов, религии и острых политических вопросов, фокусируясь на культуре, искусстве или общих бизнес-интересах.

Почему это важно сегодня?

В условиях цифровой дипломатии и видеоконференций международный этикет адаптировался, но сохранил свою суть: проявление уважения. Соблюдение правил этикета сигнализирует партнеру: «Я потратил время, чтобы изучить твою культуру, я уважаю твои границы и я надежный партнер». Этикет — это «смазка» для сложного механизма международных отношений. Без него трение между культурами быстро превращается в искры.

Особенности Делового Этикета При Переговорах С Партнерами Из Китая:
Переговоры с китайскими партнерами — это всегда игра «в долгую». В китайской деловой культуре межличностные отношения (Гуаньси) зачастую важнее условий контракта. Если вы не понравились партнеру как человек, цифры в презентации его не убедят. Вот ключевые особенности, которые помогут вам не потерять лицо и добиться успеха.

1. Понятие «Лица» (Mianzi): Это центральная концепция. «Потерять лицо» (свое или чужое) — это катастрофа для сделки.

- Не критикуйте: Никогда не делайте замечаний китайскому коллеге при его подчиненных или руководстве.

- Не отказывайте прямо: Вместо «Нет» используйте фразы: «Мы подумаем», «Это может быть затруднительно». Прямой отказ заставляет собеседника чувствовать себя неловко.

- Хвалите: Умеренная и искренняя похвала достижений компании или культуры Китая всегда приветствуется.

2. Ритуал обмена визитками: В Китае визитка — это продолжение личности человека.

- Двумя руками: Подавайте и принимайте визитку строго обеими руками, повернув текст так, чтобы партнеру было удобно читать.

- Изучение: Получив визитку, внимательно изучите её несколько секунд. Сразу убрать её в карман или (тем более) в задний карман брюк — знак глубочайшего неуважения.

- **Размещение:** Во время переговоров положите визитки партнеров перед собой на стол в том порядке, в котором сидят люди.

3. Иерархия и рассадка: Китайское общество строго иерархично. Это проявляется в каждом движении:

- **Порядок входа:** Первым в помещение заходит самый высокопоставленный член делегации.

- **Кто говорит:** Тон переговорам задает лидер. Перебивать старшего по должности или вступать в спор со своим руководителем при китайцах нельзя.

- **Рассадка:** Самый почетный гость садится напротив хозяина встречи или справа от него.

4. Особенности коммуникации: Китайский стиль ведения переговоров может показаться западным людям медленным и запутанным.

- **Small Talk обязателен:** Не переходите к делам сразу. Первая встреча может быть полностью посвящена общим темам: погоде, еде, достопримечательностям. Это этап «прощупывания» вашего характера.

- **Невербалика:** Китайцы сдержанны. Излишняя жестикуляция или прикосновения (кроме рукопожатия) могут быть восприняты как агрессия или невоспитанность.

- **Согласие не значит «Да»:** Если китаец кивает и говорит «Да», это часто означает «Я слышу вас», а не «Я согласен с условиями».

5. Застолье как часть работы: Многие важные решения принимаются не в офисе, а за круглым столом в ресторане.

- **Пробуйте всё:** Вам могут предложить экзотические блюда. Попробовать хотя бы кусочек — знак уважения.

- **Тосты:** Первый тост всегда произносит хозяин. Если вы хотите выразить особое почтение, при чоканье держите свой бокал чуть ниже края бокала партнера.

- **Пустая тарелка:** Не доедайте всё до последней крошки. В Китае это может быть сигналом того, что вы остались голодны и хозяин поскупился на еду.

Резюме: Золотое правило. В Китае говорят: «Сначала стань друзьями, а потом делай бизнес». Будьте терпеливы — процесс согласования может затянуться, так как решения часто принимаются коллективно на уровне высшего руководства, скрытого от ваших глаз.

Особенности Делового Этикета При Переговорах С Партнерами Из Арабских Стран. Переговоры с партнерами из арабских стран (особенно стран Персидского залива: ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар) — это тонкое искусство, где личное доверие превалирует над юридическими документами. Если на Западе подписывают контракт, чтобы начать работать, то в арабском мире сначала устанавливают глубокую личную связь, а контракт становится лишь формальным подтверждением этой дружбы.

Вот ключевые столпы арабского делового этикета:

1. **Религия и время:** Фактор «Иншалла»: Ислам пронизывает все сферы жизни, включая бизнес.

- **Иншалла (Inshallah):** Фраза «Если на то будет воля Божья» сопровождает почти каждое обещание. Это не попытка уйти от ответа, а выражение смирения перед судьбой. Для западного партнера это может звучать как неопределенность, но для арабского — это норма вежливости.

- **Религиозный календарь:** Никогда не планируйте встречи на время молитв (5 раз в день) или в священный месяц Рамадан (время поста). В Рамадан деловая активность падает почти до нуля в дневное время.

- **Отношение ко времени:** Арабский этикет гибок в плане графиков. Опоздание партнера на 30 минут не считается неуважением, но от вас ожидают пунктуальности.

2. **Гостеприимство и «Small Talk»:** Встреча в офисе — редкость для начала отношений. Скорее всего, вас пригласят в кафе, ресторан или меджлис (гостиную).

- Ритуал кофе: Вам обязательно предложат арабский кофе с финиками. Отказываться нельзя — это знак неуважения. Пейте минимум одну чашку, максимум три. Чтобы показать, что вы закончили, слегка покачайте чашку из стороны в сторону, прежде чем вернуть её.

- Долгие беседы: Переходить к делу в первые 30–40 минут — грубая ошибка. Сначала нужно обсудить здоровье, общих знакомых, соколиную охоту или новости (избегая политики и религии).

3. Правило «Правой руки» и запретные жесты: Это критически важный физический аспект этикета:

- Только правая рука: Передавайте документы, визитки, еду и напитки только правой рукой. Левая рука в исламской традиции считается «нечистой».

- Подошвы обуви: Сидя в кресле, следите за тем, чтобы подошвы вашей обуви не были направлены в сторону собеседника. Это считается тяжким оскорблением.

- Рукопожатие: Оно может длиться значительно дольше, чем в Европе. Не вырывайте руку первым — это сигнал о том, что вы не доверяете партнеру.

В арабских странах бизнес строится на «Маджлисе» (совете) и честном слове. Если вы завоевали личное расположение лидера (шейха или главы компании), двери для вашего бизнеса будут открыты десятилетиями.

Особенности Делового Этикета При Переговорах С Партнерами Европейских Стран. Деловой этикет в Европе часто воспринимается как нечто само собой разумеющееся, так как он лег в основу современных мировых стандартов. Однако за внешней «понятностью» скрывается ловушка: Европа неоднородна. Правила, работающие в Германии, могут вызвать недоумение в Италии или Испании. Европейский этикет можно разделить на две основные модели: Северную (рациональную) и Южную (реляционную).

1. Северная и Центральная Европа (Германия, Скандинавия, Австрия, Нидерланды): Здесь бизнес — это процесс, а не личные отношения. Главные ценности: эффективность, честность и пунктуальность.

- Пунктуальность: Опоздание на 5 минут в Германии или Швейцарии — это серьезный репутационный риск. Приходите ровно вовремя.

- Прямолинейность: «Да» означает «да», а критика проекта воспринимается как конструктивный вклад, а не личное оскорбление. Здесь не принято «сохранять лицо» так, как в Азии.

- Дистанция: Личное пространство очень важно. Избегайте тактильных контактов, кроме крепкого и краткого рукопожатия.

- Дресс-код: Консервативный и сдержанный. Яркие аксессуары могут быть восприняты как несерьезность.

2. Южная Европа (Италия, Испания, Греция) и Франция: Здесь бизнес — это искусство общения. Эмоции и личная симпатия играют огромную роль.

- Гибкость во времени: Понятие «вовремя» здесь более размыто. Встреча может начаться позже и затянуться за обсуждением футбола или вина.

- Экспрессивность: Активная жестикуляция, прерывание собеседника и эмоциональная речь — это признак интереса, а не грубости.

- Обеденный этикет: Важные решения часто принимаются за долгим обедом. Пытаться обсуждать цифры в первые 15 минут трапезы считается дурным тоном.

- Французский нюанс: Во Франции крайне важно владение базовыми фразами на французском. Французы гордятся своим языком и культурой; знание местных правил вежливости (например, не называть человека по имени до явного предложения) открывает многие двери.

3. Общие европейские стандарты

Элемент	Правило
---------	---------

Элемент	Правило
Рукопожатие	Короткое, уверенное, с обязательным зрительным контактом.
Визитки	Обмен происходит быстро, без восточных ритуалов, но визитку стоит мельком прочесть перед тем, как убрать.
Обращение	По фамилии и титулу (особенно в Германии и Австрии: <i>Herr Doctor, Frau Schmidt</i>), пока вам не предложат перейти на «ты».
Подарки	В Скандинавии и Германии подарки могут быть восприняты как взятка. Лучше ограничиться качественным сувениром из вашей страны или офисной канцелярией с логотипом.

4. Культура «Small Talk» по-европейски: В отличие от США, где «How are you?» — это просто приветствие, в Европе светская беседа требует чуть большего вовлечения, но строгих границ:

- Безопасные темы: Искусство, история города, местная кухня, спорт (кроме фанатичных споров), климат.

- Табу: Уровень дохода, религия, личные проблемы. В странах Северной Европы также не принято хвастаться своим богатством (согласно «Закону Янте»).

Для успеха в Европе нужно сочетать профессиональную компетентность (северный подход) с умением быть приятным собеседником (южный подход). Помните: чем севернее, тем больше вы говорите о деле; чем южнее — тем больше о людях.

Таким образом, международный этикет — это не просто система формальных правил, а универсальный язык взаимного уважения, который позволяет людям разных культур находить общий язык, избегать конфликтов и выстраивать долгосрочное доверие. Если подвести итог всему вышесказанному, его можно определить через три ключевые функции: В бизнесе и дипломатии этикет работает как «подушка безопасности». Знание культурных особенностей партнера (будь то правила передачи визитки в Китае или табу на подошвы обуви в арабских странах) страхует вас от случайных оскорблений, которые могли бы стоить вам репутации или многомиллионного контракта. На Востоке и во многих других регионах мира сделка невозможна без установления личного контакта. Соблюдение этикета сигнализирует партнеру:

- «Я подготовился и ценю твое время».
- «Я уважаю твои традиции и ценности».
- «Я предсказуем и надежен, со мной можно иметь дело».

Этикет превращает «чужое» в «понятное». Он переводит наши намерения на язык, привычный собеседнику. Там, где один видит излишнюю медлительность, знаток этикета видит проявление восточной мудрости и осторожности.

Краткое определение: Международный этикет — это стратегический soft skill, который превращает культурные различия из препятствий в конкурентные преимущества.

Список использованной литературы

1. Арешидзе Л.Г., Крупянко М.И., Крупянко И.М. Современный японский этикет: разнообразие в гармонии // Изд.: Международные Отношения, Москва, 2021.- 264 с.

2. Борунков А.Ф. Дипломатический протокол в России. // Изд.: Международные отношения, Москва, 2025. - 264 с. ; ил.

3. Василенко И. А., Короткова Е. В. Искусство международных переговоров : учеб. пособие / И. А. Василенко, Е. В. Короткова. – 6-е изд. Изд.: Международные отношения, Москва, 2024. – 432 с.

4. Вишнеvский И. Правила французского этикета, или как себя вести на ужине в Елисейском дворце // <https://1prof.by/news/stil-zhizni/pravila-francuzskogo-etiketa-ili-kak-sebya-vesti-na-uzhine-v-elisejskom-dvorce/> Дата обращения 23 февраля 2026г.

5. Правила французского этикета за столом//<https://transfertparisgo.com/blog/pravila-frantsuzskogo-etiketa-za-stolom/>Дата обращения 23 февраля 2026г.

6. Французский застольный этикет: правила поведения и общения - Школа английского языка Skyeng: <https://skyeng.ru/articles-francuzskij/kultura-i-tradicii-fr/frantsuzskiy-zastolnyy-etiket-pravila-povedeniya-i-obshcheniya/>Дата обр.22. февраля 2022г.

7. Хохлова А. Деловой этикет// Международные отношения, Москва, 2025. – 140 с.