**Маўленчы этыкет**

**Практыкаванне 1. Прачытайце тэкст. Пісьмова сфармулюйце віды формул маўленчага этыкету.**

У беларускім маўленчым этыкеце існуе цэлы шэраг выразаў, формул вітання: Добры дзень! Дзень добры! Добры вечар! Вечар добры! Здароў! Здарова! Маё шанаванне! Вітаю! Гады ў рады! Са святам!

Звычайна пасля прывітання ўжываюцца пытанні-звароты ветлівасці: Што чуваць? Як маешся (маецеся)? Што новага? Як працуецца? Як жыццё? Як здароўе? Як жывеш- гадуешся?

У адказ пасля слоў падзякі ў залежнасці ад удзельнікаў гаворкі і абставін (Дзякуй! Або: Дзякуй за памяць! Дзякуй за добрае слова! Дзякуй на добрым слове!) могуць прагучаць наступныя словы або выразы: Жывём, хлеб жуём! Нічога сабе! Так сабе! Добра. Някепска. Памаленьку. Ніштавата. От, то скокам, то бокам. То скачучы, то плачучы. От, жыву, як гарох пры дарозе, хто ідзе, той скубе. Жывем, як тыя бульбіны: не цяпер з’ядуць, дык на вясну пасадзяць.

Асобая роля ў моўным этыкеце надаецца развітанню. Выказаныя з непадробнай шчырасцю, цеплынёй і добразычлівасцю словы развітання падразумявалі далейшыя прыязныя дачыненні і наступныя сустрэчы. Нездарма ў народзе кажуць: "Як развітаешся, так і прывітаешся”.

Бывай! Бывайце! Бывайце здаровы! Да сустрэчы! Усяго Вам добрага! Усяго найлешага! Даруйце (выбачайце), калі што не так! Не памінайце ліхам! Да пабачэння! Да новага спаткання! Заставайцеся здаровенькі! Пабачымся! Пакуль! Усяго! Да заўтра! Шчасліва! Шчаслівай дарогі! Дазвольце з Вами развітацца!

У розных сітуацыях, калі ўзнікае неабходнасць выказаць пэўныя пажаданні, могуць быць ужытыя наступныя словы і словазлучэнні народнага маўленчага этыкету: Смачна есці! Хлеб-соль! Хлеб ды соль! Памагай Бог! Бог у помач! Спору ў працы! Вялікі расці! Дабранач!

Пры просьбе зрабіць якую-небудзь паслугу звычайна гучаць наступныя ветлівыя словы: Калі ласка! Будзьце ласкавы!

У адказ за паслугу выкарыстоўваюцца словы падзяки: Дзякую вам. Вельмі ўдзячны вам! Шчыры дзякуй вам! Шчыра дзякую! Вельмі дзякую!

Як форма падзякі за гасцінец, падарунак або нейкую рэч найчасцей ужываецца: Вялікі дзякуй! Дзякуй!

У адказ на падзяку ў залежнасці ад сітуацыі можна казаць: Няма за што! Еш на здароўе! (за яблык). Пі на здароўе! (за малако). Насі здаровы! (за адзенне, абутак). Спажывай на здароўе! На спажытак Вам!

Папрасіць прабачэння ў таго, каму зрабілі непрыемнасць, сказалі рэзкія, але справядлівыя словы, можна, выкарыстоўваючы наступныя выразы моўнага этыкету: Прабачце! Даруйце, калі ласка! Выбачайце! Не крыўдуйце!

Пэўнай увагі патрабуе разгляд формаў-звароткаў да асобы. Самай распаўсюджанай формай зваротку за савецкім часам была форма “таварыш”, якую вымаўлялі, звяртаючыся як да мужчыны, так і да жанчыны. Сёння гэтая форма найбольш ужывальная ў асяродку вайскоўцаў (таварыш генерал, таварышы афіцэры).

**Практыкаванне 2. Выкажыце пажаданне таму, хто працуе.**

**Практыкаванне 3. Пакажыце на памылку, дапушчаную ў моўным этыкеце:**

Шаноўныя спадары і спадарыні! Дазвольце павіншаваць Вас з нашым прафесійным святам – Днём аўтамабіліста.

**Практыкаванне 4. Дапоўніце словазлучэнні да сказаў:**

Шаноўнае спадарства! Мы рады …

Даруйце, калі ласка, але …

Будзьце ласкавы! Ці не маглі б …

Вялікі дзякуй Вам за …

**Практыкаванне 5. Складзіце дыялогі паводле сітуацый**:

Выпадковая сустрэча з аднакласнікам.

Вы парушылі правілы дарожнага руху.

**Практыкаванне 6. Падбярыце да рускіх этыкетных формул беларускія адпаведнікі**.

Приятного аппетита! Поклон вам! Приветствую вас! Моё почтение! Добро пожаловать! Как вы себя чувствуете? Что слышно у вас? Какими судьбами! Сколько лет, сколько зим! Как жизнь? – Как в сказке! Как дела? – Как сажа бела! Счастливого пути! Хлеб – соль! – Милости просим! Бог в помощь! Пока! До скорого! Вы правы! До (скорой) встречи!

Для даведак: Пакуль! Шчаслівай дарогі! Памажы, Божа! /Спору ў працы! Маеце рацыю!/ Ваша праўда! Якімі шляхамі! Сыць, Божа! – Просім! Сардэчна запрашаем! Смашнага вам!/ Смачна есці! Чалом вам! Што чуваць у вас? Як жыццё? / Як маецеся? – То бокам, то скокам! / Нічога сабе! Як жывяце! / Як справы? – Не бяды! / Жывём, хлеб жуём! Маё шанаванне! Да спаткання! Гады ў рады! Як ваша здароўе?

**Практыкаванне 7. Папрасіце прабачэння за тое, што:**

1) спазніліся на дзелавую сустрэчу;

2) спазніліся на ўрок;

3) не пазванілі, як абяцалі маці;

4) спазніліся на спактанне.

**Практыкаванне 8. Прачытайце. Сфармулюйце і запішыце асноўную думку тэксту. Як вы разумееце паняцце культура маўленчых паводзін?**

… Азірнёмся наўкола. Як часта сустракаюцца людзі хваравіта раздражнёныя, з неадэкватнай рэакцыяй на ўсё, нават на дробязі. Аднаго незнарок штурхнулі ў аўтобусе, і ён доўга будзе даймаць крыўдзіцеля, а заадно і ўсіх, хто едзе разам з ім. Другому зрабілі заўвагу, што ён занадта часта і падоўгу вядзе асабістыя размовы са службовага тэлефона –ён шпурнуў трубку. Трэцяй здалося, што ёй недалілі ў стакан соку, і яна накінулася на прадаўшчыцу з лаянкаю. Падобныя паводзіны, безумоўна, вынік адсутнасці культуры.

Давайце задумаемся над некаторымі пытаннямі. Ці ўмеем мы інтэлігентна звярнуцца да чалавека, спытаць пра што-небудзь так, каб яму прыемна адказаць? Ці можам мы ўважліва выслухаць субяседніка і выклікаць у яго цікавасць, сімпатыю, давер? Ці станем мы на грубасць, адрасаваную нам, рэагаваць іншымі сродкамі, чым той жа грубасцю? Ці здольны мы ў час пажартаваць, калі бачым, што вось-вось можа ўспыхнуць канфлікт? Ці імкнёмся мы даказаць правільнасць сваёй пазіцыі, але так, каб не адштурхнуць людзей, а пераканаць іх? Ці ўмеем мы гаварыць “так” і “не”?

Трэба ўсвядоміць: культура маўленчых паводзін, ваша манера кантактаваць з людзьмі можа стаць радасцю, прыемнасцю, а можа ператварыцца ў непераадольны бар’ер. (З газеты)

**Практыкаванне 9. Перакладзіце на беларускую мову.**

Здороваясь с человеком, с которым мы раньше не общались, мы выражаем доброжелательное к нему отношение и намерение вступить в контакт. Поэтому, входя в учреждение, сначала здороваются и только потом начинают излагать своё дело.

**Практыкаванне10. Прачытайце тэкст, перакладзіце ўрывак на беларускую мову. Напішыце паведамленне “Дзелавы этыкет беларусаў”**

Англичане стремятся избежать категоричности. Любимые выражения англичан - «мне кажется», «я думаю», «я полагаю», «возможно, я не прав».

Англичанин исключительно вежлив и требует такого же обращения от других, он молчалив, с незнако­мыми людьми не вступает в беседу и не обсуждает каких-либо вопросов, он может быть холоден, и его надо «разговорить».

Английские бизнесмены отличаются высоким профессионализмом. Они неохотно идут на сделки, отдача от которых будет через 5-10 лет. Они, как правило, интеллигентные люди, интересуются искусством, спортом.

Американцы, как правило, контакты заводят легче, чем англичане, без особых соблюдений правил этикета.

В США правила этикета и протокола проще, чем в Англии. Смокинги носят реже, чем в других странах (больше в артистиче­ских кругах), фраки - еще реже.

Французы при контактах никогда не преуменьшают силу партнера. Они очень внимательны к тому, чтобы сохранить свою независимость и не уступить. Они уделяют большое внима­ние предварительным договоренностям. Они очень учтивы, вежливы, доброжелатель­ны, склонны к шутке, но при серьезном обсуждении не избегают конфрон­тационного стиля.

Они очень разборчивы в контактах. Французы не любят приглашать к себе домой. Дела­ют это только в исключительных случаях: или в отношении лиц высокого ранга, или в случае крайней необходимости. Все контакты ведутся, как пра­вило, в рабочие дни и часы.

Немцев отличает хорошая юридическая подготовка, глубокое изучение проблем. На переговорах им свойственна систематичность, они любят об­суждать вопросы последовательно, один за другим. Немецкие бизнесмены аккуратны, пунктуальны.

Итальянцы на контакты идут легко, в том числе семейные, домашние. В Италии проявляют особое уважение к детям. Поэтому, здороваясь со зна­комыми, сначала справляйтесь о здоровье детей, а затем - о здоровье взрослых.

Первое, на что обращают внимание иностранцы, сталкиваясь с японца­ми, это их «загадочная улыбка» и искусство скрывать свои мысли. Суще­ствует поговорка: на Западе люди говорят вам правду либо лгут. Японцы же никогда не лгут, однако им никогда не придет в голову говорить правду.

Известно, что дипломаты предпочитают не говорить «да» или «нет» и делают это только в крайнем случае. Для японцев произнести «да» и «нет» - далеко не простое дело. Тщательно избегаются также слова «не могу», «не знаю».

Японские бизнесмены точно соблюдают назначенное время встреч и бо­лезненно относятся к опозданиям. В качестве приветствия японцы предпочитают поклоны и избегают рукопожатий.

При переговорах японцы иногда кивают головой - это не означает, что они согласны, они просто хотят сказать, что поняли вас.