

UDC 81:81271:81 3766:304.2

<https://doi.org/10.33619/2414-2948/115/95>

КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И НОРМЫ ЭТИКЕТА

©Сейитбекова С. С., SPIN-код: 2075–2575, канд. филол. наук,
Ошский государственный университет, г. Ош, Кыргызстан, my.amor9898@gmail.com

COMMUNICATION STRATEGIES AND NORMS OF ETIQUETTE

©Seyitbekova S., SPIN-код: 2075–2575, Ph.D.,
Osh State University, Osh, Kyrgyzstan, my.amor9898@gmail.com

Аннотация. Статья охватывает ключевые аспекты взаимодействия между людьми в рамках культурных, социальных и международных контекстов. Коммуникативные стратегии описывают способы, с помощью которых индивиды осуществляют общение, выбирая определенные формы и методы в зависимости от ситуации, целей и культурных традиций. Нормы этикета, в свою очередь, регулируют поведение участников общения, определяя, что считается правильным и уважительным в том или ином обществе или культуре. Эти нормы включают правила вежливости, способы приветствия, жесты, манеры, а также специфические формулировки речи. Особенности этих стратегий и норм варьируются в зависимости от культурных традиций, уровня формальности общения, социального статуса собеседников и их отношения друг к другу. Также важным аспектом является влияние этих норм на успешность коммуникации, особенно в международных и межкультурных взаимодействиях, где соблюдение местных норм является залогом эффективного общения и взаимного уважения.

Abstract. The article covers key aspects of human interaction within cultural, social and international contexts. Communication strategies describe the ways in which individuals communicate, choosing certain forms and methods depending on the situation, goals, and cultural traditions. The norms of etiquette, in turn, regulate the behavior of participants in communication, determining what is considered correct and respectful in a particular society or culture. These norms include rules of politeness, ways of greeting, gestures, manners, as well as specific formulations of speech. The specifics of these strategies and norms vary depending on cultural traditions, the level of formality of communication, the social status of the interlocutors and their relationship to each other. Another important aspect is the impact of these norms on the success of communication, especially in international and intercultural interactions, where compliance with local norms is the key to effective communication and mutual respect.

Ключевые слова: коммуникативные стратегии, нормы этикета, межкультурная коммуникация, вежливость, манеры, культурные различия, международные отношения, общение, социальное поведение, уважение, формальность.

Keywords: communication strategies, norms of etiquette, intercultural communication, politeness, manners, cultural differences, international relations, communication, social behavior, respect, formality.

Правильный выбор коммуникативной стратегии является одним из решающих факторов в межкультурной коммуникации (МК) для достижения поставленной цели. Т.А.

Колумбус и Дж. Х. Вульф, исследовавшие дипломатическое общение, отмечают, что успех международных переговоров зависит не только от их содержания, но и в значительной степени от тона, манеры и стиля подачи информации и предложений. Дипломаты, помощники и консулы, незнакомые с устоявшимися стратегиями общения в стране пребывания, нередко оказываются в неловком положении и, что ещё хуже, могут сформировать негативное мнение о себе и своей стране [1, с. 144].

Что включает в себя коммуникативная стратегия? С.А. Сухих и В.В. Зеленская относят к механизмам речевой стратегии: умение правильно определить цель, чётко сформулировать предстоящие задачи, а также определить пути их достижения. Кроме того, они рассматривают способность аргументированно воспринимать информацию, точно определять мотив общения и контролировать эмоции как составные части речевой стратегии [2, с. 16].

Исследователи коммуникативной стратегии американцев отмечают относительную краткость и прямоту речи участников общения. Стратегия «ближе к делу» предполагает быстрое приближение к основной теме разговора. В то же время Ю.А. Сорокин указывает, что немедленный переход к обсуждаемой теме может восприниматься некоторыми народами как проявление неуважения [3, с. 175]. С. Д. Джонс, говоря о переговорах между американцами и россиянами по вопросам бизнес-соглашения, отмечает: «Мы, прежде всего, кратко обозначили наши цели и суть договора» [4]. А вот представитель российской стороны в течение сорока пяти минут рассказывал о истории своей компании и политической ситуации в России. Во время второй встречи он говорил двадцать минут, но не упомянул ни о наших, ни о своих предложениях, ни о планах на будущее, и мы так и не пришли к конкретным результатам по делу.

Й. Ричмонд отмечает, что деловые переговоры с русскими непременно сопровождаются чаем, кофе, застольем и спиртными напитками. Обсуждаются личные и семейные вопросы, что нетерпеливых американцев побуждает поскорее покинуть встречу [5, с. 129]. Мы уже упоминали, что у нас в шутку (а может, и всерьёз) говорят: «все дела решаются за чайханой». Возможно, это связано с желанием проявить уважение к иностранцам, а в отдельных случаях — с недоверием, стремлением проверить и испытать их.

Как показывает жизненная практика, нас могут обмануть не только иностранцы, но и близкие знакомые. Под прикрытием демократии некоторые наши граждане, включая представителей власти, долгое время бесстыдно занимались коррупцией, не боясь ни закона, ни Бога, ни совести. Однако после смены власти начата серьёзная борьба с этим явлением.

Представители деловых кругов развитых стран хотят услышать чёткий ответ на свой вопрос или предложение — «да» или «нет». У нас же часто боятся сказать «нет», чтобы не обидеть собеседника, и отвечают обтекаемо: «посмотрим», что лишь вводит в заблуждение и создаёт лишние трудности.

На самом деле, не так уж просто сразу же приступить к обсуждению главных вопросов, однако если беседа уже началась, то вполне вероятно, что она продолжится успешно. Основное — не сбиваться с темы, не тратить время и нервы на пустяки (*бээ десе төө дебей, бети кара көө дебей* / не говорить верблюд, если речь о лошади, не называть сажеей смуглое лицо), не уходить в сторону и не запутывать мысль. Как большое начинается с малого, так и правильно выстроенная беседа ведёт к эффективному взаимодействию и конкретному результату.

С американской точки зрения их выражение “*Let’s go to es*” — это вовсе не бессмысленная фраза. Если вдуматься, она несёт следующие образные значения: 1. сигнал желания продолжить контакт в будущем; 2. указание на возможность новой встречи уже

сегодня вечером, что свидетельствует о близком общении, взаимной симпатии; 3. даже если это не было озвучено напрямую, фраза содержит стремление понять, готов ли собеседник к дальнейшим отношениям; 4. подразумевает, что предыдущая беседа была довольно успешной и есть смысл продолжать общение.

Некоторые молодые люди, обращаясь к старшим по возрасту или должности, говорят “Кандайсыз?” (Как дела?) — но это не вопрос, требующий ответа, и с этической точки зрения некорректно. Так приветствовать можно только ровесников. У кыргызов негласные правила приветствия чётко установлены. Например: всадник приветствует идущего пешком; те, кто спускается с возвышенности, приветствуют тех, кто поднимается; молодые — старших; входящие — находящихся внутри; проходящие мимо — стоящих или работающих и т.д.

Именно поэтому даже преподаватель, старше и по возрасту, и по положению, первым здоровается, заходя в аудиторию.

Приглашение в дом имеет свои особые обычаи и межэтнические особенности. Народ узбек, живущий рядом, хоть и нечасто входит друг к другу в дома, всегда для вежливости приглашает знакомых зайти к себе на чай. Когда знакомый водитель общественного транспорта подвозит тебя, он на прощание тоже говорит: «Заходи к нам на чай», — и от этого начинаешь улыбаться. Кыргыз с севера не понимает эту привычку. Один раз сосед-узбек, с которым работает, постоянно приглашал в дом, а когда я отказывался, было стыдно. Тогда я впервые привёл жену без какой-либо подготовки и зашли к ним домой, из-за чего и мы, и они почувствовали себя неловко.

Д. Таннен отмечает, что американцы разных этнических групп используют различные коммуникативные стратегии. По его мнению, почти все жители Нью-Йорка, особенно евреи, имеют близкий стиль общения (именно поэтому они быстро достигают успеха). В то время как калифорнийцы разговаривают непрерывно, и их считают перебивающими. Калифорнийцы в сравнении с жителями Среднего Запада часто делают короткие паузы в разговоре и стараются обновлять тему, в то время как жители Среднего Запада считают, что калифорнийцы часто перебивают. В итоге жители Нью-Йорка, считающиеся очень вежливыми и культурными, в Калифорнии воспринимаются как грубые и невоспитанные, а сами калифорнийцы во Вермонте считаются грубыми. Жители Среднего Запада, в свою очередь, кажутся грубыми для представителей индейских племён, которые делают более длительные паузы в речи. Таннен также пишет, что американские антисемиты считают евреев шумными, агрессивными и эгоистичными, а расисты описывают чернокожих как некультурных, необразованных, конфликтных и грубых [6, с.202-206].

У нас самовосхваление — явление непривычное (*өзүн мактагандан өлгөнчө кач* / лучше избегать хвастовства), но с тех пор, как из-за океана пришло такое чудо, как резюме, привычка хвалить себя при поиске работы или при трудоустройстве стала понемногу входить в обиход. Раньше на различные ответственные должности принимали по рекомендации компетентных специалистов, существовал даже так называемый «резерв кадров», который работал в полном смысле этого слова. В последние времена мы не можем понять, как вчерашний базарный торговец или представитель сомнительной группы оказался на высокой должности или в Жогорку Кенеше. Бывший мэр Бишкека Албек (имя — отражение сути) Ибраимов в одной маленькой жалобе допустил четыре грубые ошибки, даже слово «Кыргызстан» написал неправильно, но это всех не сильно волнует. Государственный язык бывшего следующего мэра Бишкека по уровню сдачи экзамена не был лучше, но и не хуже.

Межкультурная коммуникация очень важна для взаимопонимания и достижения компромиссов, не наносящих вреда друг другу. Настоящий специалист понимает, что заявлять «мое правильно, твое — нет» — путь к отсутствию успехов в международных отношениях.

Для адекватной коммуникации очень важно правильно выбирать жанр речи и регистр отношений. У нас, как принято, в международных отношениях большое значение придается общественному мнению, но при этом мало кто может открыто высказать свою точку зрения или протест. В то же время представители европейских и западных стран могут говорить об этом относительно свободно. У народов далёких зарубежных стран, не говоря уже о соседних государствах Средней Азии и Казахстана, отношение к власти и политикам сильно отличается друг от друга. Кыргызстанцы могут открыто критиковать политику президента, председателя Кабинета Министров (бывшего премьер-министра), Жогорку Кенеша, тогда как в других соседних республиках таких возможностей почти нет — там живут по принципу «хану должна быть власть с гневом».

У кыргызского народа издревле сложилась традиция проявления господства и устрашения в общении. Когда человек приезжает издалека, если он не сходит с лошади и говорит всё, что хотел, а потом сразу возвращается в седло или, даже сойдя с лошади, держит в руках кнут и входит в дом — это плохая примета.

Если один из собеседников не выражает явно желания продолжать разговор, а приводит какие-то отговорки (что болен, плохо себя чувствует, очень устал и т.п.), то беседа прекращается. В международной коммуникации иногда встречаются ситуации, когда кто-то оправдывается незнанием языка собеседника. В общем, переводчикам в международных отношениях придают большое значение. На высоком уровне переговоров специалисты встречаются за несколько дней до встречи, обсуждают обстановку, готовят разные варианты документов, а менее важные (особенно не политические) документы и соглашения готовятся заранее. На встречах глав государств часто можно заметить, как они не знают, где именно поставить подпись на некоторых документах, и им показывают, где это сделать. Независимо от уровня руководителя, когда они отправляются в рабочие поездки или на встречи, всегда видно, что у них есть подготовленные бумаги, с которых им читают — эти доклады пишут местные специалисты или их помощники (спичрайтеры), и это всем известно. Возможно, если руководитель коротко говорит по основным вопросам и поздравительные слова, а основной текст отдают специалистам, это не будет воспринято как искусственность.

Говорить, что я буду касаться только этих вопросов и не выйду за их пределы, было бы неправильно. В зависимости от сложившихся условий заранее запланированный ход разговора может поменяться, поэтому можно сказать, что человек, участвующий в международных отношениях, должен обладать большой ответственностью, глубоким кругозором и быть психологом, который умеет понимать внутренний мир собеседника.

Вербальные и невербальные средства коммуникации участников международных отношений отражают речевые нормы народа, связанного с их родным языком. Отклонение от международных норм ведёт к непониманию друг друга. Нормы коммуникативного поведения зависят от социального статуса гражданина, его психологических особенностей, направления и целей отношений. Н. Л. Грейдина выделяет этикетные нормы как коммуникативную дистанцию (с кем и на каком уровне говорить), алгоритм поведения, допустимые и запрещённые формы, а также некоторые послабления в отклонениях от принятого [7, с. 7-8]. К этикетным нормам относятся и языково-этикетные правила, разрешённые или запрещённые международными договорами, возможные репликативные действия, вербальные и невербальные коммуникативные средства. Не разговаривать с

иностранцами на должном уровне и даже смотреть на них с удивлением — тоже не соответствует этикету. Например, у нас неприязнь к темнокожим, поэтому не стоит удивляться, если негры, приехав к нам по каким-то причинам, замечают, что за ними следят маленькие дети, но для них это может быть достаточно болезненно.

Этикет международных отношений требует учитывать не только грамматические правила, но и возраст коммуниканта, его статус. Поэтому те, кто идут на международные встречи, должны заранее знать, с кем будут говорить, их возраст, социальный статус, занимаемую должность, а если надо — и семейное положение.

Умение правильно одеваться при международных встречах тоже важно. Когда Д. Трамп и В. Путин ездили на встречу в Хельсинки, вызвало много разговоров то, что супруга президента США Мелания Трамп, несмотря на жаркую погоду, пришла в пальто. В международных отношениях есть так называемые «встречи без галстуков» — неофициальные встречи и длительные беседы, где за время прогулок, рыбалки или прогулок решается множество вопросов, но при этом не подписываются официальные документы и не публикуются заявления. Также проводятся личные переговоры «за закрытыми дверями» без присутствия журналистов.

У американок считается странным расчесывать волосы на людях, красить мужа, а у нас женщины после посещения ресторана подкрашивают губы, приходят к большим зеркалам в концертных залах, чтобы поправить причёску. Наши женщины не ждут, что американский мужчина возьмёт их пальто, пропустит вперёд или поднесёт сумку — это не обязательно. Из-за протестов феминисток, которые говорят, что женщины не хуже мужчин, американские мужчины всё меньше проявляют уважение и заботу по отношению к женщинам. Ещё интересный момент — американцы, если туалет свободен, оставляют дверь открытой, а у нас (кроме общественных туалетов) дверь всегда должна быть закрыта. Американский гость, увидев закрытую дверь туалета, может подумать, что там кто-то есть, и ждать. Кроме того, американцы не снимают обувь, когда заходят в дом, так как в городах почти нет пыли и подошвы у обуви чистые, и, зайдя к нам, тоже могут не снимать обувь.

В отношении обычаев и ритуалов также существуют большие различия не только между народами, но и между регионами внутри одного народа. У нас принято сразу приглашать гостей к столу, уважаемому человеку, даже если он один, специально закалывают овцу, ему подают только одну часть — жилик (мясо). В отношении подачи жилика и хлеба существуют различия среди народа Кыргызстана. Например, при обмене опытом старейшине делегации, прибывшей из Узбекистана, подается голова овцы. Позже, когда кыргызы сами посетили Узбекистан, они остались с мнением, что голову обычно подают самому уважаемому человеку, с намерением оказать больше уважения (поэтому пошли слухи, что каждый из них получил голову с мясокомбината). У нас гостей угощают много, в том числе мясом, а когда наступает время для сна, подают мясо. Южные кыргызстанцы же подают плов. Европейцы или люди из других стран, привыкшие не есть много на ужин, могут быть удивлены таким обилием пищи (они могут даже не понять, как это возможно, съесть столько, не лопнув, если они и так привыкли есть немного).

Существует также большое различие между нами и европейцами или американцами в отношении употребления алкоголя. Влияние русской культуры и отношения к спиртным напиткам оказали на нас заметное влияние. У нас принято выпивать алкоголь до дна, а они, наоборот, пьют маленькими глотками, и поэтому иногда можно встретить русских, которые, ещё до того, как встречают гостей, уже успевают напиться. В английском и британском языках нет эквивалента слова «закуска», потому что у них не принято пить спиртное маленькими глотками. Постепенно у нас алкоголь на гостях стал символом уважения, и это

уже стало нормой — «если ты меня уважаешь, выпей за меня», «выпей за мое счастье с моей супругой», «выпей за мой день рождения» и т.д. Таким образом, угостить гостя алкоголем стало не просто обязательным жестом, а как бы высшей степенью уважения.

Американцы, приглашая кого-то, могут добавить в приглашение фразу R.S.V.P., что означает «пожалуйста, ответьте, если возможно», и это считается вежливой просьбой сообщить, придет ли человек. К тому же они могут ожидать, что приглашенные принесут с собой напитки, если в приглашении будет стоять фраза BYOB (Bring Your Own Bottle) — «принесите с собой бутылку». Если бы мы получили такое приглашение, было бы необычно, если бы кто-то отказался. Это, как если бы у нас на мероприятии 5 из 5 человек знали, что кто-то не явится.

В заключение, уважение к этическим нормам других народов (как это принято у нас, например, *говорить и вести себя по северному направлению*) не только является проявлением уважения к этому народу, но и положительно влияет на международные отношения. Требовать от других народов соблюдения своих обычаев и норм — это недопустимо и неверно.

Коммуникативные стратегии и нормы этикета играют важнейшую роль в успешном общении между людьми, способствуя не только эффективному обмену информацией, но и установлению гармоничных отношений. Знание и уважение культурных и социальных норм, а также умение адаптироваться к различным стилям общения, являются важными инструментами в межкультурной и международной коммуникации. Важно понимать, что невыполнение этих норм может привести к недоразумениям и даже конфликтам. Следовательно, развитие навыков межкультурного общения и этикета является неотъемлемой частью успешного взаимодействия в глобализованном мире.

Список литературы:

1. Couloumbis T. A., Wolfe J. H. Introduction to international relations: power and justice. Pearson, 1990.
2. Сухих С. А., Зеленская В. В. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса. Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 1998. 160 с.
3. Сорокин Ю. А., Шаховский В. И., Томашева И. В. Текст и его когнитивно-эмотивные метаморфозы. Волгоград: Перемена. 1998. 148 с.
4. Jones S. D. Finding Success in Russia // Retrieved February. 1999. V. 21.
5. Yale R. From Nyet to Da: Understanding the Russians. Yarmouth, Maine. 1996.
6. Tannen D. You Just Don't Understand: Women and Men // Conversation. New York: Ballantine books. 1990.
7. Грейдина Н. Л. Основы системной концепции коммуникативно-культурного взаимодействия (теоретико-экспериментальное исследование). Краснодар: Кубан. гос. ун-т. 1999. Т. 250.

References:

1. Couloumbis, T. A., & Wolfe, J. H. (1990). *Introduction to international relations: power and justice*. Pearson.
2. Sukhikh, S. A., & Zelenskaya, V. V. (1998). *Pragmalingvisticheskoe modelirovanie kommunikativnogo protsessa*. Krasnodar. (in Russian).
3. Sorokin, Yu. A., Shakhovskii, V. I., & Tomasheva, I. V. (1998). *Tekst i ego kognitivno-emotivnye metamorfozy*. Volgograd: Peremena. (in Russian).
4. Jones, S. D. (1999). *Finding Success in Russia*. Retrieved February, 21.

5. Yale, R. (1996). *From Nyet to Da: Understanding the Russians*. Yarmouth, Maine.
6. Tannen, D. (1990). *You Just Don't Understand: Women and Men. Conversation*. New York: Ballantine books.
7. Greidina, N. L. (1999). *Osnovy sistemnoi kontseptsii kommunikativno-kul'turnogo vzaimodeistviya (teoretiko-eksperimental'noe issledovanie)*. Krasnodar. (in Russian).

Работа поступила
в редакцию 29.03.2025 г.

Принята к публикации
07.04.2025 г.

Ссылка для цитирования:

Сейитбекова С. С. Коммуникативные стратегии и нормы этикета // Бюллетень науки и практики. 2025. Т. 11. №6. С. 748-754. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/115/95>

Cite as (APA):

Seyitbekova, S. (2025). Communication Strategies and Norms of Etiquette. *Bulletin of Science and Practice*, 11(6), 748-754. (in Russian). <https://doi.org/10.33619/2414-2948/115/95>