

Государственное учреждение образования  
«Ананичский учебно-педагогический комплекс детский сад-средняя школа»

Формы проведения классных часов по гражданско-патриотическому воспитанию

Учитель первой  
квалификационной категории  
Шавель Вероника Михайловна

Ситники, 2021

Тема: Национальные особенности общения. Культура речи. Основные речевые формулы в общении.

Цель: сформировать у учащихся знания о роли этикета в развитии культуры, организации межличностных отношений;  
сформировать у учащихся умения и навыки социально приемлемого поведения и адекватного взаимодействия в обществе;  
расширить общую культуру и кругозор учащихся, сформировать у них уважительное отношение к окружающим, укрепить дух патриотизма и идею толерантности в восприятии обычаев и нравов других наций;

Ход занятия

*“Чего ради нам ненавидеть друг друга? Мы все заодно, уносимые одной и той же планетой, мы - команда одного корабля. Хорошо, когда в споре между разными цивилизациями рождается нечто новое, более совершенное, но чудовищно, когда они пожирают друг друга”.*

*А. Сент-Экзюпери “Планета людей”*

1. Организационный момент

2. Вступительное слово учителя

История распорядилась так, что Беларусь является многонациональной страной. При таком этническом многообразии актуален вопрос воспитания у граждан взаимной любви, уважения, взаимопомощи, возрастает необходимость формирования этнокультурной компетентности и развития этнокультурной терпимости в общегосударственном масштабе. В условиях монокультурного и поликонфессионального белорусского общества этнокультурное образование и воспитание способствует пониманию представителей других культур и народов, урегулированию конфликтных ситуаций, а также становится основой для межнационального и межэтнического общения граждан Республики Беларусь как внутри государства, так и за ее пределами. *(обращение к эпиграфу, осмысление учащимся, комментарий учителя)*

3. Выступление учащихся по теме «Национальные особенности речевого этикета стран Запада и Востока»



Речевой этикет – важный элемент всякой национальной культуры	
Формулы русского этикета	Национальные особенности
«Здравствуйте!»	приветствие у русских
«Извините, пожалуйста!»	приветствие у японцев
«Жирный он свет?», «Хорошо ли проводит огонь?», «Как зовуте?»	приветствие у монголов
«Ради вас!»	приветствие у арабов
«Будь здоров!»	приветствие у славянских народов
«Мате тайван!»	приветствие у тайванцев
«Как здоровье?»	приветствие у русских
«Как вы поживаете?»	приветствие у французов
«Как здоровье вашей мамы, дедушки?»	приветствие у русских, но у девушек дань уважения бесстыдней
«Как дела?»	приветствие у русских
«Ваша мама?»	приветствие у русских, и.к. эти родственники дорогие, и.к. это родственники дорогие, и.к. это родственники дорогие, и.к. это родственники дорогие (В.И. Дель)

В каждой стране и у каждого народа существуют традиции и обычаи общения и этики. Важны ли они при встрече представителей разных культур? Существуют две точки зрения на этот счет. Обе признают наличие национальных особенностей. Согласно первой точке зрения интенсивность делового общения в современном мире приводит к “размыванию” национальных границ, формированию единых норм и правил. Развитие международных связей, обмена в области культуры, науки,

образования ускоряют процесс. В результате, например, японец или китаец, получивший образование в США, воспринимает особенности американского мышления и поведения. По мере развития цивилизации, процессы, связанные с проникновением национальных стилей общения, формированием многих единых параметров ведения переговоров, играют всё большую роль. Представители второго направления, напротив, склонны отводить национальным особенностям одно из центральных мест в международном общении и, в частности, на переговорах, составляющих основу этого общения. Они полагают, что трудности на переговорах возникают в связи с различием в ожиданиях, которые в свою очередь, обусловлены различиями культур.

Но национальные особенности влияют на деловые отношения не только при конфликте сторон. Например, одна западноевропейская фармацевтическая компания решила поставить партию нового болеутоляющего препарата в Арабские страны. Препарат хорошо раскупался на европейском континенте, что позволило компании рассчитывать на успех. Для рекламы в Европе использовались три картинки: на первой изображена женщина, кричащая от боли, на второй она же принимала лекарство, на третьей после приёма препарата боль прошла, и она изображалась в расслабленном, спокойном состоянии. Рекламу, которая не требовала пояснений, решили оставить. Через некоторое время обнаружили, что препарат вообще не покупается в Арабских странах. О том, что там читают справа налево, разумеется, знали, но о том, что это относится и к картинкам, просто не подумали. Без учёта культурной специфики смысл рекламы оказался прямо противоположным: женщина принимает предлагаемое лекарство, после чего кричит от боли. Итак, участники международного общения придерживаются единых норм и правил, тем не менее, национальные и культурные особенности могут оказаться весьма значительными при деловых отношениях.

**США** Что же представляют собой типичные американцы? Индивидуальность и права личности это самое главное для американцев. Это качества можно расценивать как проявление эгоизма, но оно заставляет американцев относиться с уважением к другим личностям и настаивать на равноправии. Они самостоятельны и независимы, ценят в людях честность и не тратят время на формальности. Американцы не любят чопорность, предпочитают удобную одежду, обращаются друг к другу просто, неофициально, даже если между собеседниками большая разница в возрасте и общественном положении. Американцы обожают соревноваться, ценят достижения. Они часто считаются материалистами. “Успех” часто измеряется количеством заработанных денег. Деловой американец не мелочен и не педантичен. Но он понимает, что для организации любого дела нет мелочей. Американцы берегут время и ценят пунктуальность, живут по расписанию. Что же касается общения в неофициальной обстановке, то приёмы в США это обычная вещь. Это благоприятный случай поговорить о семье и хобби. А в подарок лучше принести бутылку хорошего вина.

**Франция** Французы одна из старейших и наиболее самобытных наций на европейском континенте, с богатой историей и культурой. Французы скорее галантны, чем вежливы, скептически и расчетливы, хитры и находчивы. В то же время они восторженны, доверчивы, великодушны. Во Франции очень любят и умеют блеснуть словом, молчаливый человек социально себя убивает. Разговор у французов носит непринуждённый характер и идёт с исключительной быстротой. Большое значение на французский стиль делового общения оказывает система образования, которая ориентирована на воспитание независимых и критически настроенных граждан. В деловой жизни Франции большое значение имеют личные связи и знакомства. Новых

партнёров стремятся найти через посредников, связанных дружескими, семейными и ли финансовыми отношениями. Они искусно, даже с изяществом отстаивают тот или иной принцип или свою позицию, но французы достаточно жестко ведут переговоры и, как правило, не имеют “запасной” позиции. Французы не отличаются точностью и не всегда пунктуальны. На приёмах они следуют правилу, чем выше статус гостя, тем позднее он приходит. А быть приглашённым на ужин своим деловым партнёром считается во Франции исключительной честью.

Германия. Немцы отличаются трудолюбием, прилежанием, пунктуальностью, бережливостью, рациональностью, организованностью, педантичностью, скептичностью, серьёзностью, расчётливостью, стремлением к упорядоченности. Немцы имеют привычку расписывать свою как деловую, так и частную жизнь по дням и часам. Желательно учитывать приверженность немцев к титулам, т.к. они довольно официальные и профессиональные. И также как и у англичан в Германии ценится пунктуальность.

Арабские страны Немаловажным условием успеха в этих странах является соблюдение и уважение местных традиций. Для них главное чувство национальной гордости, следование историческим традициям своей страны и жестокие и довольно развитые административные правила поведения. В мусульманском мире иностранец не может обратиться с вопросом к женщине, т.к. это считается неприличным. При встрече в Арабских странах мужчины обнимаются, слегка прикасаются друг к другу щекой, похлопывают по спине и плечам, но такие знаки внимания только между своими. При первом знакомстве арабский собеседник выражает радушие и любезность, это традиция, такое поведение достойно мусульманина.

Япония. В японском характере выделяют: трудолюбие, сильно развитое эстетическое чувство, приверженность традициям, склонность к заимствованию, дисциплинированность, преданность авторитету, чувство долга, вежливость, аккуратность, самолюбие, бережливость, любознательность, стремление к согласованным действиям в группе. Рукопожатие в Японии не принято. Важнейшим элементом правил хорошего тона являются поклоны. Причем, пятнадцати поклонов достаточно лишь для тривиального приветствия, чтобы произвести хорошее впечатление, нужно кланяться сорок пять раз, особое почтение выражают семьюдесятью поклонами, а самую уважаемую личность приветствуют, поклонившись девятью раз подряд. Японцев как нацию, помимо высокой организации, скрупулёзной аккуратности во всём и отсутствия чувства юмора, выделяет ещё одна черта искренняя самокритичность. Большое значение в японской культуре придаётся пунктуальности, точности. Договорившись о встрече, японец непременно в срок, вплоть до минуты, появится на месте. Терпение в Японии считается одной из основных добродетелей, а характерной чертой японцев является чувствительность к общественному мнению. Японцы уделяют много внимания развитию личностных отношений. Во время неофициальных встреч они стремятся, по возможности, подробнее узнать человека. Если получено приглашение в традиционный ресторан японской кухни, необходимо обратить внимание на обувь и носки придётся разуваться. Когда вас угощают спиртным, следует поднять свой бокал, а затем тут же перехватить у японца бутылку и наполнить его бокал. Подарки обычное дело в Японии, особенно в преддверии посленовогодний период, а также в середине лета.

4. Деловая игра «Национальные особенности речевого этикета» (разыгрывание речевых ситуаций с учётом национальных особенностей речевого этикета разных народов)

5. Слово учителя

Гостеприимство – одна из отличительных черт белорусского этноса. Традиции гостеприимства являются структурной составляющей народного этикета белорусов, который вырабатывался столетиями, синтезируя нормы обычного права, общественные традиции, религиозные и мифологические представления.

Несомненно, цель визита или повод приглашения определяют выбор стратегии поведения, как гостей, так и хозяев, но в основе любой из них находятся универсальные, веками выработанные этикетные нормы, что присущи белорусскому народу.

Повсеместно у белорусов не принято приходить в гости с пустыми руками. Ещё этнограф Е.Р.Романов отмечал, что угощение белорусы делают в складчину. При встрече между собой и принимая гостей, принято спрашивать в первую очередь о здоровье собеседника и членов его семьи.

Одним из ключевых моментов в этикете приёма гостей является застолье, которое хозяева стараются организовать, используя все свои возможности: *«Запрасіць за стол – гэта было святое. Барані Бог, калі прыйшлі людзі ў хату, а не накрыты стол. Хоць хлеба, шкварку ці бульбіну якую паставіць. А калі к абеду прыйшлі, дык з печы даставалі ўсё, што было. А вось гарэлку ніколі не ставілі. Я ніколі не памятаю, каб людзі напіваліся».*

Для традиционной застольной культуры поведения белорусов был характерен обычай *«прынукі»*, согласно которому хозяйка обязана была постоянно не просто предлагать, но и заставлять гостей отведать то или иное блюдо. В свою очередь, если она этого не делала, то нарушался привычный ход застолья, так как гости без *«прынукі»* стеснялись притрагиваться к пище. Следует отметить, что данный обычай в застольном этикете белорусов сохраняется и сегодня, однако выражается менее категорично.

Правила этикета требуют от хозяев по возможности задерживать гостей, не отпускать. Обычно в данных случаях принято говорить специальные сформированные традицией речезыкетные формулы.

Согласно правилам этикета, у белорусов в гости без приглашения не принято приходить. В качестве исключения можно рассматривать традицию проводить роженицу и новорожденного - *«хадзіць у адвекі»*. На *«адвекі»* предусматривалась организация небольшого застолья. Обычай приносить с собой еду сохранился и в первое послевоенное десятилетие, однако, как констатируют информанты, это была уже не дань традиции, а жизненная необходимость ввиду тяжёлого материального положения. В последующие годы этикет предусматривал приходить с подарками.

Наряду с семейно-обрядовыми торжествами (крестины, свадьба), гостей приглашали и на календарные праздники. В частности, у белорусов на Пасху и Коляды было принято ездить в гости, навещать родных и знакомых, организовывать богатые праздничные застолья. Однако, ввиду печально известной антирелигиозной борьбы в советское время, данные праздники теряют свою специфику. В настоящее время они отмечаются в узком семейном кругу и, по свидетельству информантов, предполагают взаимные визиты, обмен подарками (на Коляды) и угощениями (на Пасху) только среди близких родственников.

Гостей принимали на престольные праздники, к которым часто было приурочено проведение ярмарки (*«кірмашу»*). Ввиду этого в некоторых регионах Беларуси, как отмечают информанты, *«кірмашом»* стали называться собрания родственников и знакомых.

Традиция собирать всех родственников на престольный праздник из других деревень локально сохранялась среди белорусов и в первые послевоенные десятилетия,

однако «кірмашы» уже не сопровождалась ярмарочной торговлей. В этот период в деревнях Борисовского района «кірмашы», как встречи родственников, организовывались на Троицу, Успение, Воздвижение, Покров. Не приехать на «кірмаш» в престольный праздник равносильно было нанесению оскорбления всей семье. Дома оставались лишь малые дети и старики, которым тяжело было проделать путь пешком в несколько километров.

Встречать гостей выходили на дорогу. При встрече следовало обняться и трижды поцеловаться. Гости обязательно дарили подарки хозяевам, детям привозили сладости. Однако еду и спиртное с собой брать было не принято. Этикетные правила требовали, чтобы к приезду гостей стол был накрыт. По выражению информантов «*у гэты дзень сталы ломяцца ад яды*». Застолье сопровождалось песнями, танцами. На данных мероприятиях нивелировалась традиция размещения сотрапезников по половозрастному принципу с выделением почётных мест. Определённой системы рассаживания, подчинённой каким-либо ритуальным стереотипам поведения, не было. Организаторские функции хозяин и хозяйка делили на паритетных началах. Вдвоём разливали спиртное, подносили блюда. Прощание с гостями сопровождали поцелуи и объятия. Этикетная традиция предписывала проводить гостей за пределы деревни.

Традиционные этикетные нормы гостеприимства, как конструктивные элементы социальной культуры, являются достаточно устойчивыми и продолжают функционировать в современном динамичном обществе, сохраняя роль одного из ключевых индикаторов белорусской этнической общности.

6. Формирование отличительных черт речевого этикета белорусов (коллективно)

Правілы маўленчага этыкету:

1. Уважліва слухайце і не перабівайце таго, з кім гаворыце.
2. Пры размове глядзіце на таго, з кім гаворыце. Не жэстыкулюйце, не крычыце.
3. Жартуйце так, каб не зняважыць прысутных.
4. Захоўвайце спакойны тон размовы. Выказвайцеся тактоўна, не абражайце свайго субяседніка.
5. Будзьце заўсёды ветлівымі і карыстайцеся словамі і зваротамі маўленчага этыкету (*Добры дзень! Даруйце, калі ласка! Дзякую вам! Смачна есці! і інш.*).

7. Подведение итогов

- Напишите советы туристам, отправляющимся впервые в Беларусь. Что бы вы им посоветовали? На какие особенности речевого этикета белорусов обратили бы внимание?