В.Э. Матвеенко
Муниципальное образовательное бюджетное учреждение
средняя общеобразовательная школа № 7,
г. Сочи, Российская Федерация

НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ И ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АРАБСКОГО ОФИЦИАЛЬНО-ДЕЛОВОГО СТИЛЯ РЕЧИ

Статья основана на теоретическом и практическом материале, собранном автором во время обучения в Иорданском университете (г. Амман, Иордания) по стипендии Президента РФ. В работе изучены проблемы построения диалога культур с арабскими собеседниками, даны практические рекомендации для успешного его ведения. Выделены и прокомментированы национально-культурные особенности арабского общества, тезисно сформулированы факторы, влияющие на установление и развитие партнёрских отношений с представителями арабских государств. В статье представлено описание основных моральных ценностей, культурно-национальных и языковых норм, владение которыми способствует успешному ведению межкультурной коммуникации.

The article is based on theoretical and practical material that was collected by the author during studying at Jordan University (Amman, Jordan). The problems of building a dialogue of cultures with Arab interlocutors are investigated in the paper; there are practical recommendations for its successful solution. Special attention is paid to the study of national and cultural characteristics of representatives of Arab society, and factors that make influence on the establishment and development partner relations with Arabs. The basic moral values, cultural, national, linguistics norms are the briefly formulated in the article. Knowledge of that contributes to the successful conduct of intercultural communication at the "East-West" level.

Межкультурная деловая коммуникация является особым социально-лингвистическим комплексом, который включает в себя разнообразные формы взаимодействия представителей различных культур и национальностей. Международное сотрудничество России с арабскими странами в настоящее время вышло на новый – сложный, спорный и многогранный уровень – в связи с чем возникла необходимость тщательного изучения техник политического взаимодействия и сотрудничества. Это требует от участников делового общения всех сторон глубоких знаний национальных, социально-культурных, религиозных, исторических, этнопсихологических особенностей, мастерского

владения на практике этими знаниями. Как известно, умение убеждать собеседника другой национально-культурной и / или религиозной принадлежности, достижение поставленной цели в подобных переговорах является показателем успешности владения коммуникантом основами международной деловой этики.

Владение правилами межкультурной коммуникации в деловой сфере и адекватное применение их в работе является отличительным показателем профессиональной подготовленности участников официальной беседы, их соответствия международному уровню и понимания государственной ответственности за каждую ошибку. Особенности ведения диалога, принятые в той или иной стране, неразрывно связаны с национально-культурными особенностями этого государства или более масштабной единицей – региона, т.е. совокупности государств, объединенных одним языком, общими историческими путями развития, религией, традициями и обычаями. Существующие в каждой стране и у каждого народа традиции и обычаи деловой этики и общения в целом преимущественно являются постоянно развивающимися и изменяемыми в результате открытости большинства стран мира и взаимодействия в разных сферах (экономической, образовательно-культурной, военной, политической и пр.). Однако следует учитывать, что даже в современном мире существуют замкнутые общества в вышеперечисленных сферах, которые ориентированы на традиционные (а не на общепринятые) уклады. Арабское общество ввиду своей специфики можно назвать замкнутым, ниже мы представим и проанализируем его характеристики.

Арабский мир включает в себя страны Ближнего Востока, Северной и Восточной Африки, а также входящие в Лигу арабских государств, в которых арабский язык является одним из официальных. Арабский мир состоит из 25 государств с общим населением более 380 миллионов человек и площадью более 13 миллионов квадратных километров, является второй по площади геолингвистической единицей в мире (после России) и важной геополитической составляющей нашей планеты. Исследователь арабской

этнографии А.М. Ахунов причисляет к арабскому миру еще 3 признанных не всеми странами мира территории: Государство Палестину, Сахарскую Арабскую Демократическую Республику, Республику Сомалиленд [1, с. 14]. Большая часть населения арабских стран исповедует ислам, но следует учитывать высокий процент арабов-христиан в некоторых странах, которые нередко занимают высокие посты в политической иерархии, что служит причиной возникновения многочисленных конфликтов на религиозной почве в этих государствах.

Государство	**Общая численность населения**	**Число христиан**
Египет	81 миллион	1 миллион (копты)
Сирия	23 миллиона (до войны)	5 миллионов (до войны)
Ливан	4 миллиона	более 2 миллионов
Палестина	3,5 миллион	более 100 тысяч
Иордания	6,5 миллионов	150 тысяч

Высокий процент христиан проживает в Израиле, а в Ираке – только 3 % от общего 24-миллионного населения. Однако известный российский арабист и переводчик В.Э. Шагаль отмечает, что Ливан – это единственная страна, в которой христиане по Конституции уравнены в правах с мусульманами [6, с. 72].

Арабский мир, как правило, условно делят на несколько регионов, в которых часто наблюдаются абсолютно несовпадающие особенности делового этикета. Однако в арабских странах большое значение придается исламским обычаям (приветствуется многодетная семья и расширенные родственные связи, гостеприимство, уважение к старшим и др.), которые считаются арабскими традиционными. Как правило, этих обычаев придерживаются все арабы независимо от религиозной принадлежности. Ниже автором приведен перечень основных особенностей речевого арабского делового этикета и

поведенческих норм, принятых в арабском обществе, соблюдение которых будет способствовать успешному проведению диалога и достижению поставленной цели. Незнание или пренебрежение этими установленными правилами может повлечь негативные последствия – разрыв отношений на уровне государств и / или межгосударственные конфликты:

1) арабское приветствие (частного и официального характера) является важным «ритуалом», оно сопровождается расспросами о делах, семье (мужской половины семьи, например, об учебе / успехах / бизнесе / работе / отцовстве сына / внука / брата собеседника), здоровье. Первыми представляются мужчины (независимо от возраста и положения) женщине, младшие по возрасту или положению (одного пола) – старшим, один человек – группе. При рукопожатии мужчине следует избегать протягивать руку женщине или, более того, целовать ей руку. Приветствовать полагается каждого из коллег. Как пишет В.Э. Шагаль, «для рукопожатия, вручения визитных карточек, документов, подарков следует подавать только правую руку. Левая рука считается «нечистой» и связана с неудачей, неблагополучием, несчастьем» [6, с. 73];

2) при первом знакомстве арабский собеседник выражает радушие, любезность, но нужно знать, что это только часть традиции: последующая беседа может проходить менее гладко и продуктивно. Арабские собеседники избегают точных ответов «да» или «нет», так как, согласно арабскому этикету, прямолинейные, поспешные и категоричные ответы неприемлемы. Во время разговора с арабами рекомендуется положительно оценивать местную пищу, традиционную одежду, достопримечательности, произведения искусства, музыку и др. Любой комплимент (кроме комплимента женщинам или, более того, жене / сестре / дочери партнера) воспринимается благосклонно. Случай отказа (от сделки, например) сопровождается оговорками, похвалами в пользу обсуждаемого положения;

3) возраст, опыт, образование, положение в обществе, достижения являются важными для арабского человека, поэтому не стоит стесняться

подчеркнуть собственный статус (должность, ученую степень, наличие успешного бизнеса, многочисленное потомство или большое число родственников , что тоже считается большим достатком в глазах арабов). Что касается ученой степени, следует отметить следующее: в арабском мире высоко ценится наличие высшего образования, особенно значительное уважение проявляется к врачам и учителям);

4) беседующие мужчины соблюдают достаточно короткую культурную дистанцию, чем принято в европейской традиции, могут касаться друг друга (этим демонстрируют доверие), но необходимо соблюдать дистанцию, основанную на гендерном различии. В арабском мире иностранцу лучше воздержаться от обращения с вопросами или просьбами к женщине – все переговоры должны проводиться с мужчинами. Однако женщина-иностранка с вопросами как раз должна обращаться к женщине-арабке, а не к мужчине. Отметим, что в последнее время в арабском мире женщины все чаще стали занимать высокие посты, в связи с чем иностранцам следует особенно тщательно продумывать деловой диалог и манеру поведения в официальной атмосфере с женщиной-арабкой;

5) любое обещание сопровождается фразой «Иншалла» («Если Бог даст», «Если Богу будет угодно»), однако следует помнить, что это выражение арабского собеседника как раз ни к чему не обязывает. Можно услышать ответ «Букра» («Завтра» - в арабском языке Сирии, Ливана, Палестины, Иордании) или «Радан» («Завтра» - в арабском языке Ирака, Саудовской Аравии) и далее арабский партнер добавит «Иншалла», таким образом, обещание выполнить что-то завтра так и останется обещанием. Личные отношения (родственные или давнее знакомство) на Ближнем Востоке ценятся выше всего. Общение по телефону или электронной почте не считается обязывающим. Рабочая неделя в арабских странах начинается в воскресенье, а заканчивается в четверг. Пятница и суббота – выходные дни;

6) особое уважение в арабском мире уделяется иностранным партнерам, которые умеют говорить много и красноречиво (это касается

мужчин). В арабском мире большую роль играет «муррува» (кодекс чести мужчины) – система норм поведения, набор стандартных качеств араба. Обман или преувеличение не считается отрицательными, главное для араба – достижение цели любым способом и положительное мнение окружающих, как правило, других арабов, а не иностранцев. Арабы умеют говорить именно то, что хотят от них услышать (это умение называется «муджамалят»), при этом сами не отрицают, что слова – это только слова, они ни к чему не обязывают.

А.М. Ахунов выделяет наиболее яркие национальные черты характера арабов, о которых следует помнить при ведении переговоров, установлении партнерски или дипломатических отношений: «необычайная гордость, мгновенная вспыльчивость, редкостное гостеприимство, обостренная обидчивость, коварство, религиозный фанатизм, очень разное положение мужчины и женщины» [1, с. 23]. Исследователь отмечает еще одну важную особенность: «готовность арабов слышать только то, что им хочется слышать. Нередко собеседник скрывает свои мысли, хочет прежде всего узнать Ваши. Выяснить подлинные намерения арабского собеседника – нелегкая задача» [там же]. Х. Муслех в своей кандидатской диссертации перечисляет основные стратегии и тактики убеждения, которые используются в арабском мире (на примере политической речи): обещание, призывы быть честными в решении какого-либо вопроса, сопоставление и анализ исторических событий для оценки настоящего, указание на перспективу (обещания), переход с литературного арабского языка на диалект и обратно с целью продемонстрировать личную высокую образованность и одновременно близость к низшим слоям общества, художественное оформление речи (использование различных тропов и стилистических фигур, в том числе перифраз, анафоры и эпифоры, повтор одного и того же предложения с повышением интонации с целью большего эмоционального воздействия на слушателей, использование слов с национально-культурной коннотацией), обращение к религиозным ценностям [2, с. 145-188].

В заключение отметим, что достижение поставленной цели при переговорах с арабскими партнерами может занять длительное время. Знание этнических особенностей и менталитета арабского общества играет важную роль в установлении плодотворного межкультурного общения, обеспечивает достижение поставленной цели. Успешное деловое общение с арабскими партнерами базируется именно на профессиональном владении арабским этикетом и умении пользоваться этими знаниями на практике.

Литература

1. Ахунов А.М. Основы этнографии стран Арабского Востока. Казань, изд-во Казанского университета, 2014. 336 с.
2. Муслех Х. Стратегия убеждения в политическом дискурсе (на материале выступлений британских, российских и арабских политиков). Дис. … к.филол.н. М., РУДН, 2018. 228 с.
3. Практическая психология для дипломатов / Под ред. Додельцева Р.Ф. М.: МГИМО-Университет, 2007. 360 с.
4. Сканави А.А. Бизнес-этикет в арабских странах. М.: Кнорус, 2013. 156 с.
5. Сканави А.А. Специфика арабского речевого этикета в сфере официально-деловой коммуникации. Автореф. … к.филол.н. М.: Институт востоковедения РАН, 2005. 28 с.
6. Шагаль В.Э. Арабский этикет // Ислам: традиция и этика. Международная научно-практическая конференция. 18-25 мая 2007. Каир-Александрия-Москва: Институт востоковедения РАН. С. 72–73.