

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдуллин, Э.Б. Теория музыкального образования: учебник / Э.Б. Абдуллин, Е.В. Николаева. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 336 с.
2. Лихачев, Б.Т. Теория эстетического воспитания школьников / Б.Т. Лихачев. – М.: Просвещение, 1985.– 176 с.

Колчин В.В., студент 102 группы  
дневной формы обучения  
Научный руководитель – Рабец Т.Д.,  
кандидат филологических наук, доцент

### **ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ И ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ АРАБСКИХ СТРАН**

В настоящее время в связи с активным экономическим развитием арабских стран Ближнего Востока большинство европейских стран все чаще обращают внимание на этот регион с целью налаживания торгово-экономических связей. Богатый внутренний рынок и выгодное географическое расположение Арабского региона, «соединяющие» Евразию и Африку, подталкивают мировое сообщество к укреплению сотрудничества. Эффективное партнерство с представителями арабских стран требует досконального изучения их культурных и национальных особенностей, поведенческих норм и правил делового этикета, отличительных черт их менталитета и мировоззрения.

Восточная и европейская культура имеет множество отличий, которые прослеживаются не только в технике проведения переговоров и дружеских встреч, но и в правилах этикета, культурных традициях, а также в системе ценностных ориентаций народа в целом. Так, например, знакомство с

представителями арабских стран сопровождается рукопожатием правой рукой, документы, визитки и другие принадлежности также передаются исключительно правой рукой, т. к. левая рука у мусульман считается нечистой. Старшим по возрасту, званию, социальному положению, состоящим в браке всегда должны сначала представляться младшие по статусу или возрасту [1]. Один человек представляет себя коллективу. Что касается знакомства с представителями женского пола, то тут гораздо иначе: мужчина обязан дождаться пока женщина протянет руку сама, независимо от ее статуса. Причем рукопожатием можно ограничиться, если в руках у дамы будет находиться какая-либо вещь. Для арабского этикета считается непозволительным мужчине при знакомстве целовать руку женщины.

При организации и проведении переговоров с арабами во избежание конфликтных ситуаций представителям других народов важно помнить и ряд других особенностей национального вербального и невербального делового этикета:

1) Во многих арабских государствах представитель другой страны не имеет права при деловом общении требовать что-либо у девушки, все вопросы адресуются строго мужчинам.

2) В диалоге с арабами для подчеркивания своих эмоций нельзя прибегать к тактильности – это будет расцениваться как панибратство.

3) При положении сидя обе стопы должны быть на земле, корпус направлен на собеседника.

4) Из-за различий языковых особенностей культур, необходимо не говорить метафорами, аллегориями, т.к. слова будут приняты буквально.

5) Молчание и сдержанность интерпретируется арабами как малая заинтересованность в сделке.

6) Подача охлажденных напитков – знак того, что встреча подходит к концу.

Кроме того, существует ряд требований к поведению на переговорах с арабскими партнерами. Так, например, в начале встречи гость заходит в кабинет для переговоров только после хозяина, тем самым демонстрируя безопасность (историческая традиция которая берет свое начало еще с древности) [1]. На переговорах с арабами могут присутствовать и посторонние люди, никак не причастные к сделке, т. к. дух коллективизма – одна из главных особенностей менталитета арабов. Если сделка обсуждается с несколькими людьми, их лидер будет опираться на предпочтения своих ближних, уважая их мнение и не выпячивая свое как единственно правильное [2]. Более того, каждый договор должен быть согласован с Главой исламского духовенства (Имамом).

Также не нужно в начале переговоров сразу прибегать к обсуждению деловых вопросов, следует поговорить на отдаленные от сути дела темы, такие как: религия, национальная независимость, военные конфликты, здоровье жены. Для создания дружеской атмосферы необходимо дать понять собеседнику, что вы заинтересованы в нем как в личности.

Чувство чести, достоинства и уважения – самые главные черты характера арабов. Для представителей арабских стран очень важно, чтобы о них отзывались с почтением. Гостеприимство, с которым они встречают гостей, не является элементом наигранности или лести, а наоборот – это дань традиции и уважения к ним. Не будет излишним напомнить своему собеседнику на его радушный прием, прекрасное ораторское искусство, такие комплименты очень расположат вашего собеседника, и коммуникация перейдет в статус доверительной.

При налаживании коммуникации с арабами необходимо также учитывать, что основополагающей частью их жизни является религия. Как правильно отмечает В. Матвеевко, «большинство жителей Востока исповедует ислам, но независимо от этого, люди, которые не являются мусульманами чаще всего придерживаются традиций данной религии» [3].

Арабский народ – это народ который строго чтит свою историю и культуру. Любая негативная оценка или критика религии, культуры страны, семьи принимается арабским народом как оскорбление. Если европейцы в разговоре смотрят в будущее событий, то арабы, наоборот, всегда заглядывают в прошлое, опираясь на обычаи [2]. Большое внимание уделяется устному слову, а именно, интонации, с которой произносятся речи. Достичь расположения собеседника также можно, если употреблять в общении афоризмы, поговорки или цитаты известных личностей. В связи с тем, что категоричность не приветствуется арабами, характерной особенностью устной речи арабов во время переговоров является отсутствие строгого «да» и «нет». Так, например, даже если кажется, что сделка прошла успешно, то это не означает, что и следующая встреча также будет эффективной, потому как арабские партнеры могут просто отказаться от прошлых соглашений, аргументировав это только тем, что «Аллах не разрешил». В связи с этим, В. Розенберг всем, кто работает с арабами, рекомендует, «чтобы каждый договор был оформлен письменно» [4]. Такая же изменчивость в настроении арабских собеседников проявляется и в опозданиях на переговоры и их переносе на другое время. Со стороны арабов это не считается чем-то грубым или проявляющим неуважение к партнерам, т. к. главной особенностью их менталитета является неспешность, которая будет обнаруживаться и в ходе переговоров. Так, например, у арабов не принято оговаривать время окончания встречи, в связи с чем нужно быть готовым к достаточно долгому разговору и не планировать другие встречи в этот же день. Следует также отметить, что в разговоре арабы могут часто уходить от темы, торговаться, навязывать свое мнение. Торг вообще является целым искусством для их культуры. От них тяжело получить конкретику, но тем не менее они могут несколько раз возвращаться к одним и тем же вопросам, потому что им важно, чтобы все было структурировано. Кроме того, если кому-то представится возможность назначать встречу с арабами,

важно помнить, что их рабочие недели отличаются от европейских: выходные дни у арабов с пятницы по субботу, рабочие, соответственно, воскресенье-четверг. Во время священного месяца исключаются любые деловые встречи.

Таким образом, при налаживании деловых контактов с представителями арабских стран, необходимо учитывать особенности их культуры и стремиться подстроиться под них. Переговоры и деловые встречи с арабами требуют от каждого, кто с ними общается, особой коммуникативной гибкости, терпения и осторожности. Только проявляя искренний интерес к арабским партнерам и их близким, используя похвалу и комплименты, уважая их национальные и религиозные традиции, можно добиться значительных успехов в деловых отношениях с представителями данной национальности.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Строгий национальный колорит и ритуальность межкультурной коммуникации в странах арабского мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа  
[https://studref.com/624134/kulturologiya/strogiy\\_natsionalnyy\\_kolorit\\_ritualnost\\_mezhkulturnoy\\_kommunikatsii\\_stranah\\_arabskogo\\_mira](https://studref.com/624134/kulturologiya/strogiy_natsionalnyy_kolorit_ritualnost_mezhkulturnoy_kommunikatsii_stranah_arabskogo_mira). – Дата доступа : 14.03.2022.
2. Арабский этикет: знакомство с арабами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://arhivinfo.ru/2-94442.html>. – Дата доступа : 14.03.2022.
3. Матвеевко, В. Э. Национально-культурные особенности вербальных и невербальных средств аргументации в арабском официально-деловом стиле общения / В. Э. Матвеевко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/natsionalno-kulturnye-osobennosti-verbalnyh-i-neverbalnyh-sredstv-argumentatsii-v-arabskom-ofitsialno-delovom-stile-obscheniya/viewer>. – Дата доступа : 14.03.2022.

4. Розенберг, В. И. Социокультурные особенности переговоров в Арабских странах / В. И. Розенберг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/2019-03-008-rozenberg-v-i-sotsiokulturnye-osobennosti-peregovorov-v-arabskih-stranah-vlast-2019-t-27-2-s-110-112/viewer>. – Дата доступа : 14.03.2022.

Комар У.Н., студент 415 группы  
дневной формы обучения

Научный руководитель – Алекснина И.А.,  
кандидат искусствоведения, доцент

## **СОВРЕМЕННЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ТЕАТРАЛЬНЫЕ ПОСТАНОВКИ ПО ПРОИЗВЕДЕНИЯМ БЕЛОРУССКОГО ДРАМАТУРГА АНДРЕЯ ИВАНОВА**

Театральные постановки по произведениям белорусских драматургов играют важную роль в духовном и культурном развитии страны. На данном этапе современная белорусская драматургия развивается, но это происходит с большим трудом. Белорусские драматурги, которые пишут новую драму, вывозят ее на всевозможные международные конкурсы и фестивали, получают там награды и возвращаются в Беларусь, чтобы и наше театральное общество поняло и приняло оцененную за рубежом белорусскую драматургию.

К сожалению, зарубежные режиссеры чаще замечают пьесы белорусских драматургов. Они окунаются в них с головой, так как для них такой материал не является новым и необычным: театральное искусство развивается за рубежом куда быстрее, чем в Беларуси. Именно благодаря работе с именитыми режиссерами российских театров, современную белорусскую драматургию начали ставить и у нас в стране [1].