

# **МУСУЛЬМАНСКИЙ МИР: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ФИЛОСОФСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**

2019.03.008. **Розенберг В.И.**  
**СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ**  
**ПЕРЕГОВОРОВ В АРАБСКИХ СТРАНАХ //**  
*Власть. 2019. Т. 27. № 2. С. 110–112.*

***Ключевые слова:** Ближний Восток; международные переговоры; культурные особенности.*

**Розенберг В.И.,**  
аспирант кафедры российской политики  
факультета политологии Московского  
государственного университета им. М.В. Ломоносова

Автор статьи рассматривает социокультурные особенности переговоров в арабских странах. Автор считает данную проблему актуальной исходя из того, что в последние годы возросла роль Ближнего Востока во внешней политике не только Российской Федерации, но и всего мира. Подтверждением тому является значение сирийского конфликта на международной арене и серия многосторонних международных переговоров и внешнеполитических изменений.

Анализируя ситуацию в регионе, автор отмечает, что роль Ближнего Востока в международных отношениях резко возросла. Выгодное расположение этого региона на стыке трех континентов, его интенсивный экономический рост и общая политическая нестабильность на фоне социальных контрастов и вооруженных конфликтов заставляют мировое сообщество все чаще обращать свой взгляд на Ближний Восток и принимать активное участие в многосторонних переговорах с участием представителей арабского мира.

На особое значение Ближневосточного региона автор указывает исходя из того факта, что он является в настоящее время

одним из центров терроризма, что представляет огромную угрозу не только для России, но и для всего мира. По этой причине большое внимание в последнее время уделяется сирийскому конфликту: многосторонние длительные переговоры приводят к глобальным изменениям в отношениях многих стран на международной арене. Автор приводит оценку сирийского конфликта некоторыми аналитиками, которые характеризуют его как многослойный пирог, в котором смешались множество противоречивых и конфликтующих интересов как отдельно взятых государств, так и блоков, группировок – это США, НАТО, Турция, монархии Персидского залива, главным образом Саудовская Аравия и Катар, Иран и, наконец, Россия. Такое плотное переплетение арабских сторон еще раз указывает на необходимость изучать и учитывать на практике национальные специфические коммуникативные особенности для эффективного взаимодействия с представителями арабских стран.

Если говорить об определении, то национальный стиль на переговорах можно определить как приверженность определенным культурным ценностям, традициям и обычаям, ориентацию на специфические механизмы принятия решений, а также соблюдение во время переговорного процесса определенных правил поведения, глубоко укорененных в национальной культуре.

Несмотря на обширные исследования в области национальных стилей ведения переговоров, специалист по переговорному процессу должен использовать знания о других культурах с большой осторожностью: необходимо избегать стереотипных и ложных суждений и помнить, что личность партнера по переговорному процессу уникальна и не может полностью соответствовать национальному портрету.

Автор отмечает, что изучение основных правил арабской переговорной традиции должно помочь понять систему мышления и логику поведения восточных партнеров, что в итоге может повлиять на уровень подготовки переговорных процессов, а также на их предсказуемость и конфликтность. На Ближнем Востоке велико влияние ислама на мир бизнеса и политики. Абсолютно все должно согласовываться с мусульманскими нормами и правилами. Некоторые дни и даже месяцы полностью исключаются из деловой жизни правоверного мусульманина и поэтому переговоры не должны проводиться во время священного месяца Рамадан, когда все мусульмане соблюдают строгий пост и посвящают все свое время молитвам. Пятница также является священным днем, когда

мусульмане посещают мечети для молитвы, поэтому на этот день также не принято назначать приемы и встречи.

Государственная власть в исламе воспринимается как нечто священное, поэтому в арабской культуре отношение к закону и властям уважительное. Большое значение в переговорах с арабской стороной имеет внешний вид переговорщиков, подарки, этикет, выделение титулов и должностей представителей. Арабы не допускают фамильярности, поэтому в диалоге с ними следует быть крайне аккуратными с жестикомиями и выражениями. Невербальное общение является крайне важной составляющей диалога с арабскими представителями. Эту особенность можно заметить еще на этапе первого контакта в деловых отношениях: арабы подходят к партнерам очень близко, обмениваются визитными карточками и мягкими рукопожатиями. Жестикомия арабов отличается от жестикомии европейцев: например, арабским партнерам нельзя демонстрировать ступни ног и поднимать большие пальцы рук вверх. Восточные партнеры могут выражать отказ, поднимая подбородок и брови вверх, издавая цокающий звук. Невербальное общение как часть коммуникации требует отдельного внимательного изучения, так как обыденные в бытовом обиходе жесты могут показаться представителям других культур оскорбительными.

При разговоре о специфике арабского стиля переговоров надо отметить подчиненное положение женщины в мусульманской культуре. Специалисты рекомендуют не включать представительниц женского пола в процесс переговоров с арабской стороной. Если все-таки это не представляется возможным по каким-либо причинам, то женщинам рекомендуется особо внимательно относиться к требованиям к своему внешнему виду. Все части тела, кроме лица и кистей рук, должны быть закрыты, одежда должна быть из категории женской одежды, а не мужской, не должна быть прозрачной или облегающей, женщина не должна пользоваться духами, ее поведение не должно быть экстравагантным и вызывающим.

Арабский стиль ведения переговоров – это длительный процесс. Поспешные решения выглядят для восточных представителей подозрительными. Зачастую вашим арабским партнерам может потребоваться некоторое время для обдумывания возникших вопросов – в это время их лучше не беспокоить, не торопиться прервать молчание и дать спокойно принять решение. Переговорами с арабскими представителями свойственны многоступенчатые стратегии с позиционными торгами, которые могут занять значи-

тельное время. Специалисты рекомендуют заранее разработать предварительную систему уступок, но при этом, как правило, в процессе переговоров обмен уступками должен быть равнозначным, в ином случае достигнуть соглашения будет проблематично.

Арабскому темпераменту свойственны экспансивность и вспыльчивость. В переговорах с арабами можно заметить их порывистость, несдержанность, но в скором времени эмоции затихают. В подобных переговорах нет полутонов и переходов – только прямая бескомпромиссность. По этой причине в общении с арабскими партнерами можно услышать угрозы и прямые установки: эта сторона нам враг, а эта – друг. Профессионалы по переговорам рекомендуют оформлять все достигнутые договоренности в письменном виде, поскольку иначе принятые соглашения могут быть нарушены (особенно в условиях острых политических конфликтов).

Подводя итог, автор отмечает тот факт, что арабская культура имеет ярко выраженные национальные особенности и во многом отличается от европейских переговорных стандартов, и поэтому необходима тщательная подготовка к переговорным процессам с участием арабской стороны. Учитывая то, что сегодня на территории Ближнего Востока проходят наиболее ожесточенные столкновения не только за переговорными столами, но и в вооруженных конфликтах, следует обратить свое внимание на анализ логики поведения арабских партнеров.

В заключение автор еще раз подчеркивает, что российской стороне для достижения мира и понимания в общении с Востоком, который занимает большое место во внешней политике России, требуются время, знания и терпение для реализации и укрепления своих интересов в этом регионе. По мнению автора, понимание культурных особенностей и логики арабских участников переговорных процессов может снизить конфликтность коммуникации и помочь составлению долгосрочных переговорных стратегий, что будет способствовать достижению необходимых политических соглашений.

*Автор реферата Е.Л. Дмитриева*