

Получается, что за чувствами между мужчиной и женщиной, стоит нечто большее, чем биохимические процессы нашего организма. Отсюда следует вопрос: а умеем ли мы любить? По мнению Зигмунда Фрейда, в основе любых отношений и любви лежит либидо – бессознательное сексуальное влечение человека, которое он стремится реализовать. В это же время немецкий социолог Эрих Фромм рассматривает любовь как работу над собой. Базовой любовью он считает любовь к себе, так как она неразрывно связана с любовью к другому существу. Доступно признаки любви к себе описывает русский психолог Михаил Литвак. Вот некоторые из них.

- Тот, кто любит себя, видит свое развитие в лучшую сторону. Он постоянно растет и ему не нужны аплодисменты.

- Тот, кто себя любит, ценит свою индивидуальность и не бежит за стадом.

- Тот, кто себя любит, не боится критики и упреков.

Умение любить – это личностный опыт, который каждый может обрести только сам. Залогом же стабильных отношений является любовь к себе, здоровая психика и предсказуемость поведения партнера.

Для большинства людей проблема любви состоит в том, чтобы быть любимым, а не в том, чтобы любить, уметь любить. Неумение любить также определяется тем, что в капиталистическом обществе современный человек отчужден от себя, своих близких, природы. Он превращен в товар, свои жизненные силы он воспринимает как инвестицию, которая должна приносить ему максимальную прибыль

Теория Э. Фромма в современной трактовке может выглядеть так: знание себя и другого, осознанный выбор и только потом «искусство любви». Таким образом, любовь – это не столько чувство, сколько осознанное действие, начинающееся с тщательной работы над собой.

К. Швеева

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В СТРАНАХ АРАБО-МУСУЛЬМАНСКОГО МИРА

Невербальное общение – это коммуникационное взаимодействие между людьми без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через образы, интонации, жесты, мимику и т.д.), то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Правильная интерпретация невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения.

Для приветствия арабы чаще всего используют рукопожатие, после чего происходит прижатие правой руки к сердцу, чтобы показать этим свое уважение и внимание собеседнику. Делают этот жест быстро, пальцами руки касаются груди лишь слегка. Те, кто прибывают в близких отношениях, пожав друг другу руки, обнимаются, прижимаются к щекам друг друга и оставляют легкий поцелуй на своей руке, пожавшей руку близкого человека. Заметив друга еще издали, араб приветственно махнет ему рукой, направляя ладонь от себя.

Дружеское же отношение арабы выражают особым жестом: они прижимают свои указательные пальцы внешней стороной друг к другу, слегка потирая их, остальные пальцы при этом сжимают. Указательные пальцы, словно братья, так же близки, как и те, кто подобным образом выражает свои чувства.

Об особом отношении арабов к похвале знают многие. Арабы хвалят много и охотно. Находясь в их окружении, вы можете услышать немало витиеватых комплиментов, правда, судить об их искренности сложно. Говорить комплименты собеседнику – это старинная восточная традиция, от которой арабы не отступают и по сей день. Что касается жестов, арабы часто выражают восхищение по поводу чьей-либо внешности и делают это так: указательным пальцем правой руки они быстро вращают по часовой стрелке в области правой щеки вокруг воображаемой ямочки. Поэтому этот жест обычно и называют «ямочкой». Обычно он сопровождается целым рядом приятных слов и комплиментов в адрес собеседницы, а иногда и собеседника.

В арабском этикете даже существуют уточняющие жесты. Поэтому не в полной мере понимая собеседника или желая уточнить произнесенную им информацию, арабы используют жест, получивший название «лампочка». Движением руки они будто бы вкручивают новую лампочку на место перегоревшей, делая это очень быстро. Кисть руки направляется в сторону собеседника и вращается по часовой стрелке, на лице – вопросительный взгляд.

Знание богатой жестикуляции арабов, имеющей свою национальную специфику, в значительной степени облегчает устный перевод с арабского языка, помогает облегчить взаимопонимание с собеседником и достичь лучшего результата в коммуникации.

А. Шпанькова

ЭТНОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЯПОНЦЕВ

Поведение японцев, безусловно, отличается своей специфичностью. Вот некоторые черты поведения японцев, которые надо учитывать при общении с ними.

Японцы ведут себя вежливо в отношениях с другими. Учтивость и обходительность у них в крови. Они помогут всегда, как только вы об этом попросите.

При приветствии, встрече не принято сжимать сильно руку и трясти кисть партнера. Рукопожатие заменяется поклонами. Ответные поклоны должны быть такой же частоты и почтительности. При этом прямо смотреть в глаза партнеру не принято, как и показывать плохое настроение. Во время встречи неприлично и нескромно прикасаться к собеседнику руками, не приняты дружеские похлопывания, обнимания. Японцы, общаясь, всегда улыбаются, к этому их обязывают национальные обычаи. Для деловой встречи обязательно нужно запастись визитками.