

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.

Японцы редко говорят «нет» и их привычка к уклончивому ответу часто приводит к недоумению со стороны партнеров. Слово «да» у них не обязательно является свидетельством согласия, порой оно означает только то, что Вас услышали и поняли. Также большинство японцев испытывают антипатию к ответу на вопрос при помощи слова «нет». В деловых отношениях они редко используют «директивный язык», не склонны давать обещаний на будущее.

Японцы очень внимательны к партнерам, ими берутся во внимание даже, казалось бы, незначительные детали. Любого рода жалобы являются причиной замешательства с их стороны.

При встрече с деловым партнером идет обмен подарками, обычно подарок недорогой, но такова традиция. Надо помнить, что сморкаться в присутствии других у японцев считается неприличным, нужно шмыгать носом, пока не уединитесь.

В Японии очень уважительное отношение к людям старшего поколения. Надо учитывать, что люди пожилого и подросткового возраста в этой стране стесняются общаться с незнакомыми людьми.

Если Вы оказались в гостях у японца надо помнить, что нельзя наступать и стоять в обуви на соломенных матах – татами. Для японцев это святотатство. Для посещения туалета японцы надевают специальную обувь – тапки.

Иностранец в Японии – «гайдзин», человек, который освобождается от соблюдения традиций Японии. Ему прощаются этикетные ошибки, однако чтобы вам не прицепили ярлык «бака гайдзин» (глупый иностранец), нужно соблюдать принятые в этой стране правила поведения.

Член японского социума больше всего хочет сохранить «гармонию» в повседневной жизни. Однако по мере нарастания процессов глобализации культура японцев все больше становится ориентированной на западные традиции и стандарты.

А. Якимович

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПОВЕДЕНИЯ НЕМЦЕВ

Чтобы быть успешным в сложном современном мире и эффективно общаться с представителями других народов, необходимо иметь представление о специфике их менталитета и поведения. Для меня в этом отношении особенно интересны немцы. Попробую выделить некоторые специфические черты их поведения.

Немцы убеждены, что жизнь делится на две части: публичную и частную. В деловом общении немцы не слишком любезны, так как считают это ненужным, они сдержанны при общении, не любопытны и мало задают вопросов, с иностранцами держатся довольно замкнуто. Но в личной, частной жизни немцы открыты, искренни и приветливы.