

МЕЖДУНАРОДНИЙ ЭТИКЕТ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ТОЛЕРАНТНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.

Олег Кубрак (Суми, Украина)

*Ногами человек должен стоять на земле своей родины,
но глаза его пусть видят весь мир...*

Д. Сантаяна.

Сегодня мы видим, что мир стремится к сближению, даже унификации, и бесспорными являются две вещи: во-первых, такое сближение имеет много положительного для взаимопонимания между народами и странами (особенно в бизнесе), но, во-вторых, все же есть и останется много особенностей, которыми и славится та или иная нация, тот или иной народ. У Ильи Эренбурга («Люди, годы, жизнь») очень интересно характеризуются различия между нациями и народами: «Европейцы, здороваясь, протягивают руку, а китайцы, японцы или индусы вынуждены пожимать конечность чужого человека. Если бы приезжий совал парижанам босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг. Англичанин, возмущенный проделками своего конкурента, пишет ему: "Дорогой сэръ, вы мошенник". Без "дорогого сэра" он не может начать письмо. Христиане, входя в церковь, костел или кирху, снимают головные уборы, а иудеи, входя в синагогу, покрывают голову. В католических и православных обществах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, в Китае – белый. Когда китайцы видят впервые как европейец или американец идет под руку с женщиной, порой даже целует ее, это кажется ему чрезмерно стыдным. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или дровяной безделушкой, то хозяин доволен. Если европейец начинает восторгаться вещами в доме китайца, хозяин дарит ему этот предмет – того требует вежливость. В Китае к чашке сухого риса, которую подают к концу обеда, никто не притрагивается – нужно показать, что ты сыт. Мир многообразен: если есть чужие монастыри, то, следовательно, есть и чужие уставы». [1, с. 20].

Воспитанный человек всегда пытается соблюдать правила вежливости, особенно при общении с иностранцами – дома это или в гостях. Но для этого надо знать эти правила. Вот почему, собираясь в заграничную командировку или туристическую поездку, не нужно лениться, чтобы посмотреть литературу или побеседовать с теми, кто уже знаком с традициями или привычками народов той страны, с которыми вы хотите познакомиться. Не стоит забывать и о том, что основные правила вежливости и тактичности, как бы они ни отличались в отдельных случаях, в целом едины и общеобязательны. Генеральное Европейское управление по туризму разработало даже специальные правила для путешественников, которые сводятся к следующему:

1. Не забывайте, что в своей стране вы всего лишь обычный гражданин среди миллионов своих сограждан, в то время как за границей вы «испанец» или «француз». От того, как вы себя будете вести, зависит, как будут относиться к вашей Родине.
2. Если вам кажется, что за границей все хуже, чем на родине, оставайтесь дома. А если вам кажется, что все лучшее там, не возвращайтесь на Родину: у вас ее нет...
3. За границей не шумите, ведите себя спокойно.
4. Не привлекайте внимание своей одеждой. Одеваться надо скромно, как того требует общепринятый стандарт.
5. Петь можно только тогда, когда вас об этом попросят.
6. Не пытайтесь отличиться там, где заранее известно, что проиграете. А если выиграли, не слишком громко выражайте свою радость.
7. Помните о том, что «красочные» обороты вашего языка не всегда в прямом переводе совпадают с иностранными.

8. Старайтесь разобраться в том, что вам незнакомо, что видите впервые.

9. Не пытайтесь учить других, лучше учите сами.

Ошибкой будет считать, что, находясь в стране как гость, вы можете избежать наказания за нарушение местных законов или обычаев, пусть даже это наказание будет чисто символическим. Во всяком случае, следует помнить, что знание некоторых особенностей национально-психологического склада и этикета разных народов поможет в общении с их представителями, позволит чувствовать себя более комфортно в непривычных условиях.

В этом ключе интересен пример, касающийся особенностей деловых контактов. Одна из западноевропейских компаний, производящая фармацевтическую продукцию, решила поставить партию обезболивающих препаратов в арабские страны. Препарат очень хорошо шел на еврынке, но сама рекламная картинка, которая была изображена на упаковке лекарств, вызвала противоположный эффект в арабском восприятии. Три последовательных «кадра»: на первом – женщина, кричащая от боли, на втором – она принимает данное лекарство, на третьем – боль прошла, и женщина изображена на правой, это было учтено, но в позе. Авторы рекламы знали, что арабы пишут и читают слева направо, это было учтено, но они забыли учесть, что таким же образом они «читают» и изображение! Получалось, что спокойная, довольная женщина, приняв это лекарство, вдруг начинала кричать от боли!

Известно, что существуют некоторые черты характера и особенности поведения, присущие целым группам народов, живущих на континенте. Таким образом, исходя из характера и манеры поведения, немецкий психолог Ганс Фридрих Карл Гюнтер (1891 – 1968) делит народы Европы на четыре подтипа: нордийцев, динарцев, средиземноморцев и остийцев.

К нордийцам относятся народы Скандинавии, Англии, Бельгии, Голландии, северной Германии и Франции. Они высокого роста, статные и худощавые, голубоглазые, имеют удлиненное вниз лицо, прямой нос, выступающий подбородок, цвет лица близкий к красному. Темперамент нордийцев холодный, упрямый, они скупы на слова и являются врагами всякого панибратства. Имеют большую силу воли и часто тяготеют к морю. Их отличает неприятие базарной шумности, уверенность в себе, критическое отношение к тому, что творится вокруг. Они – правдолюбцы, здраво мыслят, любят порядок, понимают прекрасное, имеют аристократические наклонности. Они с трудом дают себя в чем-то убедить, если у них другой взгляд на некоторые вещи. Постоянны в своих симпатиях, они не каются в том, что делают с убеждением, и не прощают врагов, более всего ценят свободу и не отступают перед жизненными трудностями. Имеют огромное чувство долга перед собой и другими, не столько преданы семье, как обществу, в котором живут. Им чуждо все поверхностное, имеют творческий дух, предпочитают игру с высокими ставками, богатство скорее приобретают, чем берут его. Отличаются любовью к власти, стремлением к экспансии, презрением к поверхностной пользе, умением управлять другими. Среди нордийцев часто встречаются идеалисты, фанатики и деспоты.

К динарам относят народы Сербии, Боснии, Хорватии, Албании, Греции, Австрии. Их характерными внешними чертами являются высокий рост, короткая голова, большой загнутый нос, темные волосы, коренастая фигура. Эти люди имеют склонность к буйному веселью, пению. Иногда они нетерпеливы, часто выходят из себя. Им присуще чувство гордости, чести и воинственности, но в обороне; патриотизм у них соотносится с преданностью своей стране, своему привычному стилю жизни. В бою упорные, из-за чего нередко побеждают. Очень уязвимые, но при этом добродушные. Они – хорошие друзья. Любят жизненные наслаждения, имеют склонность к грубому юмору. Им не хватает дисциплины, четкости мышления, рассудительной смелости. Сторонники крайних чувств: или любовь – или ненависть.

К средиземноморскому подтипу принадлежат жители Пиренеев (испанцы, португальцы), Корсики, Сардинии, Италии, юга Франции, Юга Балканского полуострова. Северной Америки, а также испаноязычные народы Латинской Америки. Эти люди преимущественно невысокого роста (в среднем – 1,62 м), длинноголовые, имеют темные волосы. Темперамент имеют беспокойный, одержимый, энергичный. Очень часто у них меняется настроение, они влюблены в жизнь, увлекаются очень часто, сообразительные, находчивые в выражениях, талантливые. Это – прирожденные мятежники и революционеры. Влюбленные в цвета, краски и формы. Суждение средиземноморцев чувственные или интуитивные. Очень много среди них духовно подвижных, преданных искусству и поэзии. В общественно-политической жизни эти люди идут путями новых идей: пророки, апостолы бунта против старых форм общественного устройства. Организаторы духовной жизни нации в сфере идеологии, церкви, искусства и политики.

Подтип остийца объединяет представителей многих народов Восточной Европы. Эти люди в основном не имеют четко выраженной привязанности, сформированных чувств, не умеют владеть собой, подвергаются искушениям, склонны к однообразию, выбирают постоянную работу с фиксированной платой. Типичной чертой остийцев является стремление подстраиваться под окружение, погоня за модой. Нередко имеет место отсутствие острой мысли, ненадежность в делах и предпринимательстве, любовь к бюрократическим действиям в работе. Остийцы стараются избегать фанатизма, ненавидят все барское. В жизни – реалисты, во взглядах – демократы. Как правило, вступают в партию большинства. В искусстве предпочитают расплывчатые формы, теплоту и мягкость линий. Произведения авторов-остийцев на зрителей действуют успокаивающе. Эти люди умеют совмещать приятное с полезным. Во время спора прибегают к брани. В жизни экономные и предусмотрительные. [2].

Прежде чем говорить конкретно об особенностях национальных культурных стилей, мы хотели бы сделать одно замечание: под этими стилями мы понимаем такие, которые являются типичными скорее для тех или иных стран, а не для определенных национальностей. Например, китаец, живущий в США, в определенной мере сохранит черты, присущие китайскому национальному характеру, и это будет иметь важное место в его манере общения. И еще одно: условно мы разделяем особенности национального общения на две части – деловую и бытовую, которые надо учитывать и при повседневном контакте и в той ситуации, когда речь идет о ведении деловых переговоров.

Литература

1. <http://rudocs.exdat.com/docs/index-41482.html?page=20>

2. Этикет на все случаи жизни: Кубрак О. В. - Ростов-на-Дону, «Феникс», 2015. – 316 с.