

МУСУЛЬМАНСКИЙ ЭТИКЕТ И ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ

ХАЙФА ТРАБЕЛСИ

(Тунис)

Аспирантка Государственного института
русского языка им. А.С. Пушкина

Ключевые слова: этикет, арабские и мусульманские страны, официально-деловые отношения, дипломатический протокол

Профессиональный дипломат во время официального общения старается избегать проявления личных черт своего характера и культурной принадлежности. Однако, готовясь к переговорам или трапезе по определенному случаю, он не может не учитывать культурные особенности другой страны.

В данной статье автор попытается раскрыть ряд вопросов, связанных с особенностями мусульманского этикета, правил поведения, которые могут возникнуть у дипломатов, иностранных бизнесменов, представителей деловых кругов во время официальных переговоров с партнерами, встреч на высшем уровне или в обыденных ситуациях, при непосредственных контактах с представителями мусульманских этносов.

Особо будет рассмотрен дипломатический этикет арабо-мусульманских стран и основные специфические элементы поведения арабов, на которые необходимо обращать внимание во время официального общения и в неофициальной обстановке.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С МУСУЛЬМАНАМИ

При знакомстве арабы проявляют себя открытыми к общению, радушными и искренними, легко могут заговорить с незнакомым на улице, в транспорте, в общественных местах и на официальных собраниях. И хотя арабский этикет и правила поведения основаны на ценностях и принципах ислама, который оказывает влияние почти на все сферы человеческой жизни и деятельности, однако образованный араб-мусульманин обычно не интересуется религией своего собеседника и не считает немусульманина человеком второго сорта, как об этом пишут некоторые исследователи.

Мусульманский мир включает в себя большое количество стран, которые можно условно разделить на «арабские» и «не-арабские». Однако и внутри этих групп для каждой из стран существуют свои конкретные особенности, которые отличают ее от других соседних государств. По-

этому ошибочно, например, считать, что все страны арабского мира имеют абсолютно одинаковые традиции и обычаи, манеру поведения арабов, в т.ч. особенности построения деловых отношений с иностранными партнерами на международном уровне. Приведем следующий пример: во время государственного визита в РФ лидера одного из государств Персидского залива, представителям его посольства пришлось объяснять российской стороне, почему в их стране не принято возлагать венок к Могиле Неизвестного Солдата, как это по традиции принято по российскому протоколу. Но это совершенно не значит, что в данной стране не чтут память погибших воинов: традиция почитания героически погибших в этих странах несколько иная. Это касается в основном некоторых стран Персидского залива.

Однако подобная церемония существует в протоколе Туниса, Алжира и других стран мусульманского мира, в т.ч. и неараб-

ских, например, Пакистана. Так, МИД России в пресс-релизе для СМИ об официальном визите в Россию министра иностранных дел Пакистана Х.Р.Хар сообщил: «Министр иностранных дел Пакистана возложила венок к Могиле Неизвестного Солдата у Кремлевской стены»¹.

При деловых контактах сложнее заметить, является ли собеседник арабом-мусульманином или арабом-христианином, пока он не укажет на свою религиозную принадлежность, например, посещением мечети или церкви.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Существует ряд общих принципов, которыми следует руководствоваться при общении в мусульманских странах. Ритуал знакомства, в частности, в арабо-мусульманском обществе, строго определен. В официальной обстановке мужчина представляется женщине первым. Представляя женщину-партнера другим лицам

делового круга, необходимо обязательно назвать ее должность или пост, который она занимает.

Во время деловой встречи принято обмениваться рукопожатиями. Первой руку протягивает женщина или старший по статусу или служебному положению. Остается маленькая, но очень важная тонкость. Рукопожатие со стороны женщины-мусульманки - всего лишь дань моде, пришедшей с Запада, поэтому все же рекомендуется дождаться проявления инициативы с ее стороны. В Иране вообще не принято мужчине пожимать руку женщине.

В некоторых мусульманских странах женщинам до сих пор запрещено дотрагиваться до мужчин, если они не входят в число ее ближайших родственников. К примеру - как женщины расплачиваются с таксистом? Они кладут деньги в специальную ложку, а из ложки перекладывают их в руки водителя...

Традиции арабо-мусульманских стран категорически запрещают мужчине при встрече с женщиной целовать ей руку или одаривать поцелуем в щеку (как это принято в деловых кругах западных стран). Этот знак приветствия и уважения, а иногда и восхищения, может стать причиной скандала и разногласий. Чтобы не попасть в такую ситуацию, бывший посол Египта Абдель Фаттах Шаббана советует арабской женщине не протягивать руку, а только кивать головой, и следить, чтобы «в руке всегда была сумочка, либо платок»².

В арабском этикете допустимо выразить свою радость при встрече знакомого. Собеседники мужчины могут какое-то время держать друг друга за руки, не разнимая рукопожатия во время короткой беседы и обмена комплиментами, а левую руку накладывают на уже сцепленные правые руки. Арабское приветствие, в отличие от короткого европейского, является собой ритуал. При встрече в арабских странах мужчины обнимаются, слегка прикасаются друг к другу щекой, похлопывают по спине и плечу, но такие знаки внимания возможны только между «своими» и не распространя-



Женщина-иностраница как бизнес-партнер в арабских монархиях - весьма распространенное явление.

ются на иностранцев (обычно, не-мусульман), если те - не близкие друзья. Во время приветствия задаются вопросы о здоровье и личных делах. Ответ должен быть формальным и коротким: суть вопроса не в том, чтобы узнать детали из жизни гостя, а это всего лишь выражение вежливости.

Личные контакты играют существенную роль в решении деловых вопросов. При поддержании контактов с арабом необходимо учитывать как речевую, так и неречевую (невербальную) формы общения, и проявлять самую высокую степень уважения и вежливости. Для арабов огромное значение имеют слова и контекст высказывания, сопровождаемые правильной жестикуляцией и мимикой. Тщательно нужно продумать свою речь перед встречей, даже если она - неофициальная.

Один из отечественных исследователей вопросов этикета и манеры поведения В.Биркенбил приводит в своей книге «Язык интонации, мимики, жестов» очень интересный пример об особенностях арабского стиля ведения переговоров и роли удачного и неудачного выбора словесных выражений, мимики, взглядов, жестов или интонации:

«Несколько лет тому назад в Лондоне произошел следующий случай: три араба и три англичанина встретились в одном из отелей, чтобы провести предварительные переговоры. Во время переговоров один из арабов дотронулся до зажигалки, принадлежащей одному из англичан, и,

чтобы не прерывать говорящего, взглядел попросил его разрешения воспользоваться ею. Тот, не прерываясь, кивнул головой в знак разрешения. Несколько мгновений спустя коллега владельца зажигалки поиском ее, и, не найдя на нужном месте, прервал говорящего с вопросом: «Где твоя зажигалка?». Тот, недовольный тем, что его отвлекают, проиннес с агрессивной, раздраженной интонацией, указывая на араба: «У него моя зажигалка», и продолжал прерванную мысль, вернее, хотел продолжить. Ошеломленный, он увидел, что арабы, переглянувшись между собой, одновременно встали и покинули помещение».

Почему? Дело в том, что арабы интерпретировали раздраженную интонацию англичанина как недовольство и несогласие с тем, что один из членов арабской делегации одолжил у него зажигалку. Соответственно, получается, что возникло недопонимание между членами коммуникации и произошло то, что англичане совсем не ожидали. Было бы лучше сказать: «Зажигалка моя с ним» или «Там моя зажигалка»³.

«ИН ША' АЛЛАХ»... РЕЛИГИОЗНОЕ МЫШЛЕНИЕ

В дипломатической среде арабские и мусульманские деятели пытаются максимально ограничиваться расписанием про-

грамм и повесткой дня. Однако необходимо учитывать, что мусульмане не любят слишком сжатый график дня и какие-либо изменения в деловой программе. Данный факт можно объяснить тем, что арабы относятся к представителям «полиактивного типа культуры». Профессор Н.М.Громова пишет, что «народы, представляющие этот тип культуры, в значительной степени полагаются на устные сведения, получаемые ими в ходе многочисленных интервью, переговоров, деловых бесед и др.»⁴.

У арабов очередность дел определяется по степени относительной привлекательности и значимости. Араб не любит обещать, когда он не полностью контролирует ситуацию. Есть даже старая арабская поговорка, которая гласит: «дал слово, дал шею» (в значении «жизнь»), и это означает, что обратного пути нет.

Обещание у араба всегда означало и означает его честь и достоинство как уважаемого мужчины. Поэтому «ин ша' Аллах» (букв: «если Бог пожелает»; «если на то будет воля Аллаха») стало одним из самых популярных арабских выражений после приветствия «ас-саляму алейкум» (букв: «мир вам»). Приведем пример из той же книги В.Биркенбила - диалог между арабом и его бизнес-партнером из Германии:

- *Немец*: Итак, Мухаммед, мы встречаемся завтра в десять?
- *Араб*: Если на то будет воля Аллаха! (ин ша' Аллах)
- *Немец*: Или тебе более удобно в одиннадцать?
- *Араб*: Одиннадцать, так одиннадцать - о'кей.
- *Немец*: Итак, тогда в одиннадцать, да?
- *Араб*: Если на то будет воля Аллаха! (ин ша' Аллах)

Автор говорит, что «многие немцы рассказывали, будто от этих вечных «Если на то будет воля Аллаха!» или уклончивых ответов («Да, возможно» и т.п.) у них создается впечатление, что партнера не устраивает предлагаемый вариант»⁵. Безусловно, здесь нужно принять во внимание религиозный фактор, который существенно влияет на

жизнь любого мусульманина, вне зависимости от степени его набожности. Это нужно понять так: «Я буду стараться, чтобы все было как по договоренности. Если что-то пошло не так или договоренность нарушена, то это уже не моя вина. Так захотел Аллах»... В дипломатических отношениях это выражение используется все же реже, чем в общих или в других сферах общения.

ТРАДИЦИИ И ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ ПРОТОКОЛ

Один из немаловажных ритуалов дипломатического протокола - обмен подарками, которые имеют по преимуществу сувенирный характер. Деловыми подарками обмениваются на официальных встречах, перед началом переговоров или после них, по договоренности или обычаю данных стран. Этот вопрос обязательно уточняется в процессе подготовки визита. Во многих арабских странах не принято, чтобы главе делегации вручали подарки лично в руки, особенно если он занимает высокий пост (министр или выше). Обычно подарки следует передавать через сопровождающих лиц делегации. Заранее оговариваются все условия: кто, кому, когда и где преподнесет подарок.

Арабы высоко ценят, когда к ним проявляют внимание и оказывают радушный прием. Сами арабы и мусульмане очень гостеприимны, и их радушные адресованы ко всем одинаково, друг ли к ним пришел или посторонний человек: для каждого будет создана атмосфера теплого гостеприимства.

В основе норм дипломатического протокола и этикета лежит также безусловное соблюдение обычая и правил поведения в принимающей стране, хотя, порой, они могут быть весьма необычными для иностранцев. Так, при подготовке к официальному визиту в ряд стран Персидского залива одна российская компания в секторе энергетики разработала собственный внутренний регламент взаимоотношений с

арабскими партнерами. В нем указано, что правила ислама диктуют практически полностью закрытое, непрозрачное одеяние. В этом документе описана возможная форма одежды мужчины, которая предполагает закрывать всю часть его тела, вплоть до колен в плотную непрозрачную одежду.

В мусульманском кодексе одежда мужчин и женщин отличается даже по видам ткани: мужчина, например, не может в некоторых странах надевать одежду из шелка. Для женщины, по возможности, максимально закрытая одежда, неброский макияж, очень легкий парфюм и уложенные волосы, особенно, если они длинные. Рекомендуется покрывать голову платком. Это считается проявлением уважения, с одной стороны, к себе и членам делегации, с которыми она приехала, а с другой стороны - к стране, которая принимает делегацию.

Важно отметить, что женщины стали все чаще присутствовать на переговорах с представителями арабских и мусульманских стран, даже в странах с самими строгими канонами. Деловые женщины очень стараются придерживаться всех норм вежливости и традиций. Приезжающим из других стран, особенно в Саудовскую Аравию или Иран, необходимо учесть эти религиозно-национальные традиции, им следует быть одетыми скромно.

В ходе проведения визитов арабы тщательно прорабатывают все детали, вплоть до подробного обсуждения меню питания. Конечно, всем известно о запрете свинины, алкоголя, желатина в пище мусульман (по возможности лучше использовать халяльную пищу).

Каждой мусульманской стране присущи свои специфические особенности делового общения и этикета. Такая специфичность определяется, как правило, степенью подчинения этих стран традициям ислама. Несмотря на это, деловой этикет, например, в арабских странах, все же имеет общие черты и особенности.

В процессе принятия внешнеполитических решений особое

влияние, несомненно, оказывает религиозный фактор. Видный российский арабист А.Б.Подцероб объясняет в своей статье, что «в наибольшей степени влияние мусульманской религии на выборку внешнеполитических позиций прослеживается у государственных деятелей, придерживающихся традиционалистских либо возрожденческих взглядов, в меньшей - у сторонников реформаторских воззрений»⁶. Но арабо-мусульманский мир далеко не однороден, и этот факт не может не сказываться на методах ведения деловых переговоров. Например, как верно заметили российские дипломаты, работавшие в Египте в разные периоды времени, для египтян-участников переговоров характерно чувство национальной гордости и уважения исторических традиций своей страны. Они весьма чувствительны к вопросам, связанным с национальной независимостью. Для египтян характерны жесткие и довольно сильно развитые административные правила поведения.

На развитие этикета огромное влияние оказывают этические нормы поведения различных слоев общества, религиозные обряды, а также национальные обычаи и традиции страны. Форма отказа в речи араба, кем бы он ни был - дипломатом или простым гражданином, всегда красиво окрашена. Для арабов, с точки зрения их менталитета, неприлично категорично отказать собеседнику и сказать «нет». Резкий отказ считается достаточно грубым поведением, поэтому они предпочитают несколько смягчить отрижение фразой, например «Да, но...». Отказ от сделки сопровождается оговорками, похвалами в пользу обсуждаемого предложения.

В.Лопато-Загорский - первый посол Республики Беларусь в Сирии и Ливане - в своем интервью одному из минских политических изданий отметил: «На Востоке надо уметь ждать: все решения принимаются только после тщательной проверки партнеров. Арабы строят сотрудничество на доверии, а доверие зарабатывается годами. Значит, нужно

«закладывать» под долгосрочные проекты большой промежуток времени. На переговорах важно внимательно следить за поведением партнеров. Как правило, арабский дипломат не откажет по какому-либо вопросу напрямую. Следует вовремя понять: где «Да» - это положительный ответ, а где «Да» - это завуалированный отказ. В этом главная тонкость арабской дипломатии».

Л.Н.Латыпов, директор Института востоковедения и международных отношений Казанского (Приволжского) федерального университета, в интервью информационному порталу *Ислам.ru* отмечает, что «российские заграничные учреждения в качестве дипломатов в исламские страны предпочтуют командировать именно мусульман, т.к им проще устанавливать контакты и вести дипломатическую работу... Я убеждён, что дипломату-востоковеду желательно бы знать открывающую суру Корана «Аль Фатиха» - для первоначального понимания исламского менталитета»⁷.

Приведём пример влияния исторических событий на установление норм этикета в одной из исламских стран.

Почему иранские официальные лица не носят галстук, *«black tie»* или *«white tie»** , а рубашки у них без привычного воротника? Разъясняет ведущий иранской радиостанции *Фарда* Камбиз Тавана: «Эта особенность уходит корнями в исламскую революцию, когда против галстуков - символа западной культуры - выступали не только исламисты, но и левые, и социалисты. И так на галстук был наложен запрет. Официально об этом никто не говорит, не прописано это и в книгах, но об этом все знают. В Иране мужчины ходят в костюмах. Костюм - это самый формальный западный стиль одежды. Оставили костюм, но от галстука отказались. Правда, сейчас люди, которые чувствуют себя более независимыми, носят галстуки. Хотя на

* Заметка о дресс-коде на официальных приглашениях: *«white tie»* (белый галстук-бабочка, парадный костюм), *«black tie»* (черный галстук-бабочка, строгий вечерний костюм).

правительственном уровне все, что было привнесено революционными изменениями, так и осталось»⁸.

* * *

Арабо-мусульманский мир весьма неоднороден. Для каждой страны характерны свои традиции, обычаи, уровень культурного и духовного развития, которые так или иначе отличают ее от других. Во время официальных визитов, переговоров, при построении деловых отношений необходимо учитывать национальную специфику каждой страны в отдельности. Конечно, на официально-деловом уровне участники стараются не демонстрировать, например, национальный стиль ведения переговоров, особенно при значительном совпадении взглядов и интересов, но в конфликтных ситуациях национальные различия все же выходят на первый план.

Таковы некоторые особенности арабо-мусульманского стиля общения, которые нельзя обобщать, но на которые необходимо обращать внимание.

¹ http://www.mid.ru/brp_4.nsf/newsline/765F0463554B6FE34425799F005D95BB

² *Abdel Fattah Muhammed Shabbana. 'Adab at-ta'amul wa-l-'itikat.* (Общение с людьми и этикет) Каир, 2002, с. 38.

³ *Биркенбиль В.* Язык интонации, мимики, жестов - <http://iprn.narod.ru/kinesika/files/k12.htm>

⁴ *Громова Н.М.* Межкультурное деловое общение в сфере межнационального сотрудничества - <http://www.hrm.ru/db/hrm/8A8E2523CF40A84DC3256B8E00471D1E/category.html>

⁵ *Биркенбиль В.* Язык интонации...

⁶ *Подцероб А.Б.* Исламский фактор и процесс принятия внешнеполитических решений - <http://www.imes.ru/rus/stat/2007/08-12-07.htm>

⁷ *Латыпов Л.Н.* «Каждому дипломату в исламской стране желательно знать "Фатиху"» - <http://www.islam.ru/content/nauka/3093>

⁸ <http://www.svobodanews.ru/content/transcript/24211335.html>