

СОДЕРЖАНИЕ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР – МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?.....	4
ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА.....	8
ПСИХОЛОГИЯ НАРОДОВ БЛИЖНЕГО И ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ:	
БЕЛАРУСЫ.....	12
РУССКИЕ.....	17
ПРИБАЛТЫ.....	20
НАРОДЫ ЗАКАВКАЗЬЯ.....	24
АНГЛИЧАНЕ.....	28
ФРАНЦУЗЫ.....	30
НЕМЦЫ.....	34
АМЕРИКАНЦЫ.....	36
ЯПОНЦЫ.....	40
КИТАЙЦЫ.....	43
АРАБЫ.....	46
ЛИТЕРАТУРА.....	49

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР – МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?*

И.С. Кон

В современном обществоведении вряд ли существует другая столь же сложная и одновременно столь же острая проблема, как проблема национального характера. Национальные отношения играют важную роль в современном мире.

Люди, даже в самых развитых странах, придают большое значение своей этнической принадлежности, связывая с ней широкий комплекс психологических и культурных особенностей. Насколько обоснованы эти представления? Действительно ли члены определенной нации обладают известными общими психологическими чертами?

В трактовке национального характера имеются два полюса, две крайние точки зрения. Одни авторы утверждают, что никакой объективно наблюдаемой общности черт, которую можно было бы назвать национальным характером, не существует, что представители разных наций психологически не отличаются друг от друга, а национальное самосознание — что-то вроде пережитка, подлежащего скорейшему преодолению. Другие, наоборот, воздвигают между этническими группами непреодолимый барьер, доказывая, что уникальность психического склада нации жестко ограничивает сферу межнационального общения.

Трудность существа дела усугубляется расплывчатостью термина «национальный характер». В первоначальном значении греческое слово «характер» обозначало знак или символ, выражающий специфику какого-нибудь явления. Позже оно стало обозначать определенную черту или совокупность черт, отличающих одного человека от других. В зависимости от своей общетеоретической ориентации одни ученые сводят характер к структуре

* Кон И.С. Национальный характер – миф или реальность? // Иностранная литература. М., 1968. № 9. С. 215-229.

мотивов, другие — к структуре ценностных ориентаций, третьи — к структуре инстинктивных стремлений. Эта многозначность понятия «характер» отражается и на литературе о национальном характере. Один автор, говоря о национальном характере, подразумевает темперамент, особенности эмоциональных реакций народа. Другой фиксирует внимание на социальных ориентациях, нравственных принципах, отношении к власти, труду и т.п.

Еще сложнее определить понятие национального характера, подразумевающее свойство не отдельного индивида, а целой человеческой группы, часто очень многочисленной. Эта группа имеет общую культуру, символы, обычаи. Но можно ли из общности культуры делать вывод об общности психического склада составляющих нацию индивидов? Чтобы понять характер народа, нужно изучать его историю, общественный строй и культуру.

В «донаучной» стадии своего мышления каждый «знает», что люди, принадлежащие к разным народам и этническим группам, отличаются друг от друга своим темпераментом, культурой, нравами, обычаями. Пунктуальность, высоко ценяемая в Германии или Голландии, сравнительно мало значит в Испании и еще меньше — в странах Латинской Америки. Национальные особенности ярко проявляются в искусстве, особенно народном. Не нужно быть тонким ценителем, чтобы отличить русскую мелодию от итальянской, украинский орнамент от индийского, английский юмор от французского. Люди обычно без особых затруднений перечисляют черты, типичные, по их мнению, для их собственного и для чужих народов, и нередко подобные характеристики совпадают, принимаются без возражений. Но, с другой стороны, все или почти все подобные характеристики крайне расплывчаты, субъективны.

Сознаем мы это или нет, мы воспринимаем и оцениваем поведение и образ жизни чужого народа сквозь призму культурных традиций и ценностей своей собственной этнической группы (этноцентризм). Это не значит, что свое непременно кажется лучше, чем чужое. В условиях развитого межнационального

обмена преобладает система дифференцированных оценок, когда одни черты собственной этнической группы и ее культуры оцениваются положительно, а другие — отрицательно.

Одной из первых попыток ответить на этот вопрос была распространенная в американской социологии и этнологии теория «культуры и личности» (Р. Бенедикт, А. Кардинер, М. Мид). Согласно этой теории любые особенности, свойственные членам той или иной этнической группы, рассматриваются не как прирожденные, генетически обусловленные, а как наученные, обусловленные влиянием культуры. Однако этот подход имеет и существенные недостатки.

Во-первых, в теории «культуры и личности» речь идет как бы о взаимодействии двух равных и самостоятельных величин: личность развивается по своим внутренним законам (стадии психосексуального развития), культура же понимается как сумма внешних воздействий. Во-вторых, сосредоточив внимание на влиянии культуры, то есть специфической для данного общества группы знаковой системы, эта теория оставляет в тени социально-экономический строй общества, его социальную структуру. В-третьих, утверждая существование единого типа основной структуры личности для каждой данной этнической группы, эта концепция абсолютизирует сходство индивидов, принадлежащих к этой группе, недооценивая индивидуальные и особенно социальные вариации.

Наконец, уязвимым местом «психологической антропологии» является жесткая фрейдистская схема психосексуального развития и связанное с ней представление, что формирование характера фактически заканчивается в первые годы жизни. Однако установить прямую причинную связь между методами ухода за младенцами и особенностями характера взрослого человека невозможно, так как при этом не учитывается влияние других факторов. Тем более наивно видеть в этих методах ключ к проблеме национального характера.

Неофрейдистская теория национального характера начала с того, что заменила традиционный биологический детерминизм детерминизмом

психосексуального развития, в котором социальные условия играли только роль внешней среды. Однако под влиянием критики и внутренних трудностей эта концепция постепенно эволюционировала в сторону все большей «социологизации». Важным шагом вперед была здесь теория социального характера Эриха Фромма. Социальный характер, в понимании Фромма, присущ уже не только определенным этническим общностям, но и любой классовой, социальной, экономической группе и формируется он не только в детском возрасте вследствие специфических способов воспитания, но всей совокупностью социальных условий.

Таким образом, психоаналитический подход к проблеме национального характера, хотя он и по сей день сохраняет некоторую автономию, по сути дела явился лишь этапом перехода от примитивных биологических теорий к теориям социально-историческим, в свете которых общность психических черт той или иной нации есть результат общности ее исторической судьбы и наличия между ее членами специфических каналов коммуникаций.

Хотя каждая этническая группа, рассматриваемая как целое, представляется уникальной, любая из ее типичных черт присуща не только ей одной, но характеризует также, в большей или меньшей степени, другие народы. Путаница в проблеме национального характера возникает как раз из-за непонимания диалектики общего, особенного и единичного. Раскрыть характер народа — значит раскрыть его наиболее значимые социально-психологические черты. Но ни одна из этих черт, взятая в отдельности, не является уникальной. Вы говорите, что отличительная особенность русских — терпеливость? Но это качество характеризует также китайцев. Вы говорите, что грузины вспыльчивы? Но это типично также для испанцев. Какое бы качество мы ни взяли, оно никогда не будет уникальным. Уникальная структура характерологических особенностей нации. Но все элементы, входящие в эту структуру, являются общими.

ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА *

В.В. Кочетков

Научный интерес и потребности практического характера выдвинули исследования национального характера во второй половине 20 века на передний план. В этнопсихологических исследованиях 40-50-х гг. было немало таких, которые пропагандировали неполноценность многих народов. Для доказательства часто использовались фрейдистские доводы. Несмотря на это, теории расовой неполноценности оставались малонаучными.

С точки зрения материалистского понимания истории вполне правомерна мысль о том, что под влиянием своеобразных условий окружающей среды и исторических судеб народов в духовном облике от поколения к поколению запечатлевается то своеобразие, складываются те специфические черты и привычки, по которым можно отличить представителя одной нации от другой. К ним относятся обряды и ритуалы, нормы повседневного поведения, язык тела.

Черты народного характера могут быть изучены прежде всего по объективным проявлениям в достижениях и ценностях подлинно национального масштаба: искусстве, фольклоре, творчестве, традициях, обычаях, нравах, привычках. Наиболее распространены следующие теории национального характера:

1. Теории о некоем национальном духе, которому часто придается мистический смысл.
2. Теории, заключающиеся в стремлении отыскать преобладающий национальный тип или несколько типов.
3. Попытки выделить некий образец поведения представителей данной культуры, якобы формирующийся на основе подавления изначальных влечений человеческой психики.

* Кочетков В.В. Психология межкультурных различий. М., 2002. С. 61-75.

4. Теории, делающие упор на систему установок, ценностей, верований, общих для членов данного общества, и ищущие проявления национальных черт в продуктах культуры — литературных философских исканиях.
5. Поиски неких регулярных форм поведения, традиций и обрядов, способов воспитания, отражающих специфику духовного облика нации.
6. Плюралистическая теория национального характера, заключающаяся в том, что каждая из современных наций имеет не одну, а несколько психологических моделей.

Ю.В. Бромлей отмечал: «Культурное единство членов этноса неразрывно связано с наличием у них определенных общих черт психики, которые называют этническим, или, чаще, национальным характером. Характер в психологии определяется как совокупность основных, наиболее устойчивых психических свойств человека. Поэтому национальный характер — специфические для данной этнической общности социально-психологические черты. Хотя в природе не существует таких черт вне психики отдельных личностей, национальный характер неверно сводить к сумме психических свойств этих личностей» (Бромлей, Подольный, 1990).

Э.А. Баграмов (Баграмов, 1973) дает следующее определение национального характера: «Национальный характер — это отражение в психике представителей нации своеобразных исторических условий ее существования, совокупность некоторых особенностей духовного облика народа, которые проявляются в свойственных его представителям традиционных формах поведения, восприятия окружающей среды и которые запечатлены в национальных особенностях культуры, других сферах общественной жизни». Национальный характер — свойство не этнической группы, а отдельных личностей, ее составляющих. Личность является носителем определенных национальных особенностей характера. Даже если люди оторваны от своей культуры, многие годы они сохраняют тяготение к своей нации.

Психологические особенности нации проявляются в таких структурных элементах национального характера, как склад ума, характер реакции на внешний мир, некоторых эмоциональных признаках. Особенности национального характера не затрагивают основ психики людей, гносеологического аспекта восприятия внешнего мира, основных форм логического мышления, одаренности.

К. Касьянова (1994) приводит следующее определение национального характера: «Национальный характер — это реальное психическое образование, существующее в виде однотипных для людей одной и той же культуры реакций на привычные ситуации в форме чувств и состояний».

С понятием «национального характера» тесно связано понятие «национальный менталитет».

И.Г. Дубов определяет национальный менталитет как своеобразие видения личностью окружающего мира и специфику реагирования личности на этот мир, детерминирующихся экономическими и политическими условиями в историческом аспекте (Дубов, 1993). От понятия «национальный менталитет» отличают понятие «индивидуальный менталитет» — присвоенные индивидом специфические способы восприятия и особенности образа мыслей, выражающиеся в специфических формах поведения и видах деятельности. Проявляется менталитет в стереотипах поведения, традициях и обычаях.

А.П. Мельников (1977) считает, что национальный характер нельзя отождествлять с психическим складом нации и национальной психологией. Это скорее форма проявления психического склада в поведении людей, их нравах, обычаях, привычках, вкусах, традициях, культуре. Под национальным характером он понимает совокупность устойчивых специфических психологических черт, ставших в большей или меньшей степени свойственными той или иной социально-этнической общности в конкретных условиях ее развития. Национальный характер — это явление историческое, продукт общественных отношений.

Чтобы считаться типичными для данного этноса, соответствующие черты характера должны быть присущи большинству или, по крайней мере, значительной части его членов и отличать их от представителей других этносов. Однако эта типичность не исключает наличия вариаций отдельных социально-психологических черт в различных группах, входящих в данную этническую общность. Недопустимо абсолютизировать характер отдельных этнических общностей.

Характер этнической общности, как и отдельной личности, несомненно, проявляется главным образом в действиях. Ни направленность, ни воля, ни структурные особенности характера не могут быть определены, если мы не знаем, как люди действуют: трудятся, отдыхают, играют. Общие характерные черты всех разновидностей деятельности не могут не налагать определенную печать на их результаты. Следы такого воздействия обнаруживаются в памятниках материальной культуры, в различных видах народного искусства, в таких устойчивых компонентах духовной культуры, как обычаи, и даже в речи и языке.

С характером этноса неразрывно связана типичная для его членов система побуждений — совокупность их потребностей, интересов, ценностных ориентаций, установок, убеждений, идеалов и т.п. Определяя в конечном итоге направленность характера, эта система охватывает все «этажи» человеческой психики — от потребностей до идеалов. Она включает также миропонимание, нравственные принципы, интересы, выступающие в обобщенном виде.

Все подобные компоненты психики, будучи сами заданы конкретно-историческими (природными и общественными) условиями существования этноса, и предопределяют характер его членов. Изменение же этих условий неизбежно влечет за собой изменение системы побуждений, а вслед за ней и этнического характера. Индивид не рождается с теми или иными сложившимися чертами этнического характера. Он приобретает их, вырастая, воспитываясь.

Характер связан с темпераментом и способностями. Вместе они образуют психический склад, присущий социальным, в том числе этническим общностям.

БЕЛАРУСЫ

Э.С. Дубянецкі

«Гатовы ўсё аддаць —
І тым багаты,
Мы беларусы,
Мы — народ такі».

Рыгор Барадулін

У навуковай літаратуры існуе некалькі канцэпцый аб сутнасці нацыянальнага характару, сярод якіх асноўнымі можна лічыць біялагічную і сацыяльна-гістарычную. Згодна з першай канцэпцыяй нацыянальны характар разглядаецца як нешта прыроджанае, абумоўленае генетычна і таму «пераходзячае» з пакалення ў пакаленне. Прадстаўнікі другой канцэпцыі вызначальнымі ў фарміраванні нацыянальных характараў лічаць уплыў сацыяльна-гістарычных, найперш этнакультурных фактараў. На наш погляд, нацыянальны характар — шматфактарная з’ява, якая залежыць ад адначасовага ўплыву шматлікіх дэтэрмінант — прыродна-геаграфічных, дэмаграфічных, сацыяльна-палітычных, эканамічных, канфесійных, этнагенетычных і інш.

У некаторых навуковых распрацоўках прынята зыходзіць з метадалагічнай пазіцыі аналізу так званага тыповага члена той ці іншай нацыі, які пэўным чынам нібы сінтэзуе ў сабе ўсе самыя распаўсюджаныя псіхалагічныя рысы пераважнай большасці насельніцтва. Здаецца мэтазгодным выкарыстаць падобны падыход і пры аналізе беларускага характару, тым больш што ў свой час знаўца «народнай душы» У. Караткевіч таксама выкарыстоўваў паняцце «тыповы беларус».

Паколькі кожны нацыянальны характар уяўляе складаную сукупнасць разнастайных псіхалагічных якасцей, то дзеля лепшага ўспрымання можна ўсе рысы псіхалогіі беларусаў умоўна падзяліць на дзве асноўныя групы : станоўчыя, або дадатныя, і адмоўныя, або негатыўныя. Такі падзел з’яўляецца ў значнай

меры суб'ектыўным, аднак ён дае магчымасць больш ярка і дасціпна апісаць тыповыя рысы любога нацыянальнага характару.

Вытокі фармавання асноў беларускага характару «сягаюць» у тыя старажытныя часы, калі ў другой палове I тыс. н. э. землі беларусі пачалі актыўна засяляць славянскія плямёны, якія з цягам часу амаль поўнаасцю асімілявалі мясцовае насельніцтва балцкага паходжання. Балцкі субстрат адыграў немалую ролю ў этнагенезе беларусаў. Менавіта таму ў асобных псіхалагічных рысах (стрыманасць, вынослівасць і г.д.) беларусы нагадвалі балтаў. Зразумела, што паколькі аснову беларускага этнасу склалі ўсё ж славянскія плямёны, то і падабенства нацыянальнага характару беларусаў было найбольшым менавіта ў параўнанні з характарамі асобных славянскіх народаў, і ў першую чаргу - украінскага. Тыповымі славянскімі рысамі ў характары беларусаў можна лічыць іх памяркоўнасць, гасціннасць, гуманнасць, а таксама пэўную нерашучасць, недастатковыя актыўнасць, энергічнасць.

На складанне характару беларусаў досыць істотна паўплывала і своеасаблівае мірнае суіснаванне на нашых землях на працягу некалькіх стагоддзяў язычніцтва і хрысціянства. Язычніцтва «выхоўвала» ў людзей такія рысы, як непасрэднасць выказвання эмоцый і пачуццяў, «адкрытасць» знешняму свету, абвостранае адчуванне непарыўнай еднасці з прыродай. Хрысціянства спрыяла выпрацоўцы ў беларусаў такіх якасцей, як гуманнасць, мяккасэрднасць, паважлівасць у адносінах да старых, памяркоўнасць. Даволі моцнае ўздзеянне на фарміраванне нацыянальнага характару і менталітэту аказвае і прыродна-геаграфічны фактар. Менавіта прырода накладвала значны адбітак на спецыфіку гаспадарчай дзейнасці, матэрыяльнай і духоўнай культуры беларусаў. Паколькі Беларусь мае пераважна раўнінны і нізінны рэльеф, то і да беларусаў можна ў поўнай меры выснову псіхалагаў аб тым, што жыхарам раўнінных тэрыторій, як правіла, уласцівы спакойны, разважлівы характар. Акрамя таго, беларуская прырода пазбаўлена рэзкіх пераходаў ад аднаго рэльефу

да другога, што ў рэшце рэшт прадвызначыла фармаванне чалавека з такім жа ўраўнаважаным характарам. Як вядома, ва ўсе часы галоўным нашым багаццем былі шматлікія лясы і бары. Пастаяннае жыццё сярод лясоў, балот і азёраў вымушала беларусаў няспынна і шмат працаваць. Мажліва, гэта абумоўлівала знакамітую жыццёстойкасць, вынослівасць, цягавітасць беларусаў.

Геапалітычны фактар накладваў досыць значны адбітак на фармаванне нацыянальнага характару беларусаў. Беларусь знаходзіцца на сваеасаблівым скрыжаванні ўсіх шляхоў паміж чатырма бакамі свету. Гэта спрыяла пашырэнню міжнароднага гандлю, узаемапраціненню розных этнакультурных, рэлігійных, навуковых традыцый і г.д. Аднак такое унікальнае становішча Беларусі нярэдка з'яўлялася прычынай трагічных падзей, служыла арэнай кровапралітных войнаў. Таму можна лічыць, што характар беларусаў фармаваўся ў амаль несупынным змаганні са шматлікімі захопнікамі, што паступова выпрацоўвала ў іх вынослівасць, мужнасць і цярдлівасць.

Станоўчыя рысы беларускай душы. Адною з найбольш тыповых станоўчых рыс характару беларусаў з'яўляецца іх надзвычайная талерантнасць (цярдзімасць) да прадстаўнікоў розных нацый, канфесій, да людзей з іншым складам мыслення. Пра яўную ўласцівасць беларусам цярдзімасці і памяркоўнага стаўлення да «іншаземцаў» ці «іншаверцаў» можа сведчыць і той факт, што на нашай зямлі са старажытных часоў да сённяшніх дзён ніколі не было крываваых канфліктаў на нацыянальна-рэлігійнай глебе. Пры вельмі стракатым складзе насельніцтва Беларусі ўзаемаадносіны яго асобных этнічных і рэлігійных груп найчасцей характарызаваліся добрасуседствам, цярдзімасцю і прыхільнасцю (выпадкі непаразуменняў і спрэчак былі адносна нешматлікія). Некаторыя даследчыкі мінуўшчыны нашай Бацькаўшчыны справядліва лічылі, што беларусы не ведаюць нацыянальна-рэлігійнага фанатызму, агрэсіўна-ваяўнічага шавінізму і ўвогуле найчасцей бесканфліктна жывуць з суседзямі розных вераў і нацыяў.

Своеасаблівае хараство беларускай прыроды, непаўторная маляўнічасць яе краявідаў таксама досыць значна паўплывалі на характар беларусаў, у некаторым сэнсе прадвызначылі мяккасць, пяшчотнасць і паэтычнасць натуры.

Беларусы ў адпаведнасці з тыпалогіяй характараў К.Г. Юнга хутчэй могуць быць аднесены да інтравертаў, чым да экстравертаў. Яны больш схільныя да адзіноты і роздуму, чым да нястрымнай весялосці і адчайных учынкаў.

Станоўчай рысай беларускага характару можна небеспадстаўна лічыць і адсутнасць у ім агрэсіўнасці, ваяўнічага нацыяналізму. Тыповы беларус звычайна вызначаўся стрыманасцю, спакойным норавам, пазбаўленасцю крайнасцей у выяўленні пачуццяў, эмоцый і думак. Пад непасрэдным уплывам хрысціянства з яго вядомымі культамі і заповедзямі сярод беларусаў з цягам часу выпрацоўваліся такія маральна-духоўныя якасці, як мяккасардэчнасць, гуманнасць, міласэрнасць і спачуванне блізкаму (эмпатыя).

Беларускаму нацыянальнаму характару практычна ва ўсе часы (асабліва ў перыяды войнаў і ўсялякіх выпрабаванняў) былі ўласцівы такія дадатныя рысы, як мужнасць і вынослівасць, жыццёстойкасць і нескаронасць. Яны праяўлялі заўсёдную гатоўнасць абараняць родную хату, годнасць, бацькоў, дзяцей. Амаль усе, хто прыязджае на Беларусь, заўсёды падкрэсліваюць, што беларусы — народ шчыры, добразычлівы і вельмі гасцінны.

Адмоўныя якасці характару беларусаў. Ва ўсе часы свайго гістарычнага развіцця ў беларусаў адначасова са станоўчымі праяўляліся таксама і некаторыя адмоўныя рысы нацыянальнага характару. Апошнія, як і станоўчыя, выпрацоўваліся паступова, пад уплывам розных трагічных падзей у гісторыі Беларусі, асаблівасцей яе сацыяльна-эканамічнага, грамадска-палітычнага, духоўна-культурнага развіцця, спецыфікі геапалітычнага становішча і г.д. Беларусы амаль заўсёды знаходзіліся на мяжы двух моцных уплываў — усходніх і заходніх, якія, па словах І. Абдзіраловіча, «круцілі і гвалцілі душу беларуса». Сапраўды, некаторыя пасіўнасць і апатычнасць былі ў рэшце рэшт «прадуктам»

тых гістарычных варункаў, у якіх праходзіла шматвяковае жыццё нашых продкаў. Да беларусаў можна прымяніць вядомае выказванне: «Недахопы чалавека — гэта працяг яго вартасцей». Нерашучасць і некаторая абьякавасць, інертнасць з'яўляюцца вынікам празмернай талерантнасці і памеркоўнасці. У мінулым многія лічылі беларусаў надзвычай пакорлівай, ціхмянай, ва ўсім безадмоўнай народнасцю. Пры гэтым адзначалася, што з цягам часу беларускі народ звыкся з неспрыяльнымі варункамі жыцця, не імкнуліся да паляпшэння свайго матэрыяльнага становішча. У характары беларусаў караніцца і такая рыса, як заўсёдная схільнасць да кампрамісаў у вырашэнні жыццёвых праблем. Аднак у выпадках празмернага развіцця гэтых якасцей «пазітыў» можа лёгка пераходзіць у «негатыў», і тады ўжо частку беларусаў вызначаць пэўнае прыстасаванства, канфармізм, недастатковая настойлівасць у абароне ўласных поглядаў і перакананняў. Практычна бесперапынны стан прыгнечанасці і залежнасці ў ранейшыя часы абумоўліваў «млявае і санлівае» жыццё беларусаў, некаторую страту імі былой энергіі, аслабленне «жыццёвага парыву».

Асобныя даследчыкі раней падкрэслівалі, што беларусы ў большасці бываюць даволі скрытнымі, недаверлівымі, насцярожанымі ва ўзаемаадносінах з незнаёмымі людзьмі, «чужынцамі». Прычына падобнай недаверлівасці, асцярожнасці ляжыць, магчыма, у спецыфіцы гістарычнага шляху беларусаў са шматлікімі нападкамі, войнамі і здзекамі з боку іншых дзяржаў. У выніку ўздзеяння розных неспрыяльных фактараў у беларусаў склаліся, трэба меркаваць, пераважна сензітыўныя і астэнічныя тыпы характару, якія характарызуюцца абвостранымі пачуццямі няўпэўненасці, нерашучасці, занепакоенасці, схільнасцю да дэпрэсіі, апатыі, увогуле пэўным «комплексам непаўнацэннасці». Гэты комплекс выяўляўся, напрыклад, у прадузятым успрыманні беларусамі сваёй культуры, мовы як ніжэйшых, «хамскіх» у параўнанні з рускімі і т.п.

Такім чынам, у беларускім нацыянальным характары адначасова, ўзаемазвязана існуюць розныя, а часам і супрацьлеглыя рысы. Усе гэтыя якасці,

узятых разам, у сукупнасці, ствараюць толькі абагульненую карціну характару беларусаў, не раскрываюць усёй яго складанасці і непаўторнасці. Увогуле, характар беларусаў вызначаецца, акрамя названых, яшчэ і мноствам іншых дадатных і негатыўных якасцей, апісаць якія бывае вельмі складана, а часам — немагчыма. Беларуская душа разнастайная, загадкавая і невычарпальная [1].

РУССКИЕ

«Противоречивость и сложность русской души, может быть, связана с тем, что в России сталкиваются и приходят во взаимодействие два потока мировой истории — Восток и Запад... и всегда в русской душе боролись два начала, восточное и западное».

Н.А. Бердяев. Русская идея

Великие русские мыслители и литераторы подчеркивали, что отличительными чертами русского национального характера являются высокая гражданская солидарность, готовность прийти на помощь, общительность, доброжелательность, храбрость, мужество, неприхотливость и старательность.

Замечательной чертой русского народа является трудолюбие. Старательность, высокая профессиональная ответственность, мастерство среди русских были и остаются мерой достоинства человека. Испокон веков русский народ славился своим хлебосольством и гостеприимством. В любом доме и семье россияне радушно принимают знакомых и незнакомых людей, дают ночлег, угощают всем, чем только могут. Эти черты русских были и остаются практически неизменными.

В целом русские обычно неплохо подготовлены к самостоятельной жизни, однако в некоторых случаях чрезмерно романтизируют ее отдельные стороны, слишком абсолютизируя их значение. Эта черта часто порождает у них

стремление к излишней и неорганизованной активности, а иногда и приводит к некоторому разочарованию в работе.

Представители русского этноса довольно легко адаптируются к принятому образу жизни, быстро привыкают к новым для них условиям, не проявляют особенного пристрастия к национальному питанию, одежде. Они высоко ценят образование и успешно овладевают знаниями, быстро привыкают к предъявляемому уровню требований со стороны окружающих. Формирование дружеских связей у русских основывается в первую очередь на общности жизненного опыта, интересов. В этом процессе главным критерием они считают индивидуальные качества товарищей по совместной деятельности.

Есть у каждого народа как положительные, так и негативные черты. У русских нередко можно встретить проявление лени, несобранности, неумения, а иногда и нежелания доводить начатое дело до конца. Русские могут легко поддаваться отрицательным влияниям, перенимать чужие пороки, быть излишне доверчивыми и болтливими, безответственными и халатными. Именно эти черты всегда высмеивались на Руси.

Для того чтобы добиться лучшего результата, имея дело с русскими, нужно изучить их деловую этику, их поведение на переговорах:

- ◆ Российские команды на переговорах часто состоят из экспертов, а значит, они обладают большим опытом.
- ◆ Они ведут переговоры так, будто играют в шахматы, т.е. планируют на несколько ходов вперед. Противник должен обдумывать последствия каждого хода, перед тем как сделать его.
- ◆ Неожиданные изменения в переговорах или новые идеи доставляют им неудобства, так как они должны получить соответствующее разрешение у вышестоящих руководителей.
- ◆ На переговорах обсуждаемый вопрос часто связывается с другими интересующими их вопросами. Это может быть неясно для другой стороны.

- ◆ Русские считают готовность идти на компромисс признаком слабости.
- ◆ Если переговоры зашли в тупик, их излюбленная тактика — проявить терпение и «пересидеть». Отказываются они от этой тактики только в том случае, если другая сторона проявляет решительную твердость.
- ◆ Общая тенденция их поведения состоит в том, что они энергично наступают, когда им кажется, что партнер пятится, и отступают, когда встречают жесткое сопротивление.
- ◆ Как и американцы, они любят говорить жестко, если считают свою позицию сильной.
- ◆ Во время встречи они сохраняют дисциплину и говорят по одному. Когда американцы или итальянцы говорят «на несколько голосов», русские теряются, поскольку не понимают, кто обладает реальной властью.
- ◆ Русские часто представляют начальный план, в котором в общих чертах обрисованы все их цели. Это всего лишь их «стартовая» позиция, и она далека от того, чего они надеются добиться.
- ◆ Они, однако, могут отказаться от некоторых пунктов, но только в обмен на уступки с другой стороны. Они часто предлагают мелкие уступки в обмен на более крупные.
- ◆ Они часто вставляют в свой первоначальный план несколько «подачек» — то, что не представляет для них особой важности и от чего они могут легко отказаться без ущерба для собственной позиции.
- ◆ Они обычно просят другую сторону начать первой, чтобы можно было отреагировать на предложенную позицию.
- ◆ Они чувствительны и заботятся о своем статусе, поэтому с ними нужно обращаться на равных и не говорить свысока.
- ◆ Их подход к переговорам носит концептуальный и всеобъемлющий характер в отличие от американцев или немцев, которые предпочитают решать проблемы «шаг за шагом».

- ◆ Принятие их концептуального подхода часто создает трудности при выработке последующих деталей и последующей реализации договоренностей.
- ◆ Они с подозрением относятся ко всему, от чего другая сторона легко отказывается.
- ◆ Личные отношения между сторонами нередко вершат чудеса в ситуациях, кажущихся безвыходными.
- ◆ Для русских контракт не имеет такой обязательной силы, как для западных бизнесменов. Они, как и представители Востока, считают контракт обязывающим к чему-либо только в том случае, если он остается взаимовыгодным [2; 5; 6; 7].

ПРИБАЛТЫ

Современная Прибалтика в историко-культурном отношении представляет собой особый регион, где проживают три крупные нации: литовская, латышская и эстонская.

Сложные исторические условия, в которых развивались народы Прибалтики в эпоху Средневековья, сказались на их этническом и культурном развитии. Был в определенной степени нарушен процесс их самобытного социально-экономического развития. К тому же в прошлом из всех народов Прибалтики только литовцы имели свою государственность (13 в).

Латыши, литовцы и эстонцы в силу специфики исторического развития обладают общими национально-психологическими характеристиками, отличающими их от других народов. Они имеют:

- ◆ уравновешенный темперамент, высокую эмоциональную устойчивость, невозмутимость, хладнокровие в сложных ситуациях, терпеливость и обстоятельность во всех видах деятельности, способность выдерживать большие нагрузки, стойко переносить трудности и лишения повседневной жизни;

- ◆ приверженность к строгой логике в мышлении, тщательное осмысление явлений, событий, фактов;
- ◆ трудолюбие, добросовестное отношение к выполнению трудовых обязанностей, пунктуальность, аккуратность, высокое чувство ответственности за порученное дело, умение доводить начатое до конца;
- ◆ некоторую замкнутость и слабую общительность во взаимоотношениях с представителями других национальностей.

Как правило, представители этой группы народов внешне спокойны, внутренне уравновешенны, в движениях кажутся несколько медлительными, что объясняется их склонностью к рациональности, выверенности действий и поступков, а также привычкой работать только обдуманно. Сдержанность в отношениях, скупость в проявлении чувств, осторожность в высказывании личного мнения часто людьми других национальностей воспринимаются как скрытность, обособленность. В то же время при выполнении трудовых обязанностей прибалты проявляют активность, разумную инициативу, находят порой неординарные решения. Они стойки и мужественны в сложной обстановке. Однако есть и особенное в социально-психологическом облике представителей каждой из республик Прибалтики. Скажем, для литовцев характерна большая общительность. Объясняется это во многом тем, что народ Литвы исторически был более тесно связан со славянами, в частности, русскими, белорусами, поляками.

«Плохие поступки глаза колют».

Литовская пословица

Литовцы — самая большая по численности нация среди народов Прибалтики. Они гостеприимны. Принимая гостей, они стремятся всячески угодить им. Они весьма впечатлительны, эмоционально чутко реагируют на поведение товарищей по совместной деятельности. Традиционными качествами

литовцев считаются трудолюбие и осмотрительность, поэтому и в многонациональных коллективах, хотя они не прочь быть лидерами, берут на себя такую роль только тогда, когда уверены в полном доверии окружающих, которое они заслуживают своей надежностью, добросовестностью.

Как отмечают психологи и социологи, литовцам присуща оптимистичность характера. Их трудно чем-либо расстроить или вывести из себя, они настойчивы в любом деле, упорны в преодолении трудностей.

«С умом больше сделаешь, чем с одной силой».

Латвийская пословица

Латыши — бережно хранят национальные и культурные традиции, сложившиеся в течение многовекового исторического развития. Они легко переносят трудности, способны выполнять большие объемы работы в короткие сроки. Они скупы проявляют свои чувства, так как часто живут с детства обособленно в немногочисленных семьях. После совершеннолетия обычно отделяются от родителей. Отсюда среди них наблюдается слабая привязанность к родственникам, удовлетворенность незначительным числом межличностных связей, относительно невысокая общительность с другими людьми, настороженность во взаимоотношениях с ними. Латыш прежде всего привык полагаться на себя, на свои силы, знания, опыт, а уж потом рассчитывать на помощь со стороны. Поэтому он редко обращается за поддержкой к товарищам, хотя сам в ней никогда не отказывает.

Латыши, как правило, внимательны, аккуратны на работе, неторопливы и осмотрительны во всех видах деятельности, педантичны и дисциплинированы в выполнении служебных обязанностей, любят работать по плану. Представители данной культуры не любят конфликтовать, весьма терпеливы во взаимоотношениях, однако они не мирятся с недостатками других, если это идет во вред общему делу. Они отличаются прямоотой в поведении и поступках. Когда

решаются серьезные вопросы, смело высказывают свое мнение. Позиция латыша всегда продуманна, а потому — весома. В целом латыши легко адаптируются к трудностям жизни. Они начитанны, эрудированны, а потому у каждого из них есть вполне сформировавшееся мнение по многим вопросам.

«Лучше мирные соседи, чем враждующие братья».

Эстонская пословица

Эстонцы. Для них характерно особое отношение к труду — как к призванию. Любовь к труду в культуре эстонского этноса составляет ключевое качество, определяющее вес личности в обществе. Личность, по их понятиям, может обладать целым набором положительных и социально одобренных качеств, способностями и даже талантом. Но если они не будут находить выражение в конкретных результатах труда — в социальном продвижении, в признании обществом профессиональных заслуг конкретного человека или создания им материального базиса для семьи, — то эти характеристики как таковые в представлениях эстонцев теряют свою ценность. Отношение к труду — это для эстонца основной критерий оценки других людей, представителей иных национальностей. В ходе исторического развития выработался свой национальный стиль общения — немногословный, сдержанный. Движения у эстонцев предельно экономны. Они не любят торопиться, исключительно упорны и целенаправленны в достижении поставленных целей. Они стоически относятся и к физическим страданиям, не одобряют сентиментальности, слабости. В трудовой деятельности эстонцы исключительно ответственные, исполнительны, надежны, пунктуальны. Эстонцы, как правило, невозмутимы, кажутся спокойными в любых условиях, несколько флегматичными. Но это только на первый взгляд. Просто в национальных традициях не принято демонстрировать свои чувства, свое психологическое состояние даже перед близкими людьми [2; 6].

НАРОДЫ ЗАКАВКАЗЬЯ

Республики Закавказья — Грузия, Армения, Азербайджан — длительное время были в составе России, вместе с ее народами прошли длительный путь совместных преобразований и лишений. Их жители наделены:

- ◆ высокоразвитым, обостренным чувством национальной гордости, самолюбия и самоуважения, большой приверженностью национальным традициям и привычкам, этнородовой сплоченностью и ответственностью;
- ◆ взрывной эмоциональностью, повышенной чувствительностью к чужим поступкам и суждениям, ярко выраженным стремлением к самопрезентации;
- ◆ большой самостоятельностью, активностью и инициативностью, упорством и настойчивостью в достижении поставленных целей во всех видах деятельности, особенно в тех, которые индивидуально или национально предпочтительны и выгодны для них;
- ◆ подчеркнутым вниманием и уважением к старшим по возрасту, социальному положению и должности;
- ◆ стремлением к лидерству среди представителей других этнических общностей и в многонациональных коллективах, а также образованию многочисленных микрогрупп по земляческому признаку.

С детства жители Закавказья сориентированы на значимость социальной роли мужчины, отца, брата, их с малых лет приучают заботиться о младших братьях и сестрах. В семьях культивируется особая любовь к младшим, помощь им во всем, что превратилось в национальную потребность и традицию. Дети на Кавказе, мальчики в особенности, растут самостоятельными, в условиях минимума запретов, почти не подвергаются наказаниям. Народная педагогика с ранних лет формирует сильную волю, развивают физическую активность, постоянную готовность к отпору. Такие качества представителей различных

народов Закавказья позволяют им довольно быстро адаптироваться к разнообразным условиям жизни и деятельности.

Весьма своеобразно и понимание старшинства на Кавказе. Безоговорочное уважение и подчинение старшим вместе с тем проявляется дифференцированно. Если его жители считают, что те или иные распоряжения руководителей в коллективе, принадлежащих к другим этническим общностям, задевают их национальное достоинство и самолюбие, то они способны воспротивиться выполнению их указаний.

«Кто знает дорогу, тот не спотыкается.

Не дается тем победа, кто от клятвы отступил».

Шота Руставели

Грузины. Испокон веков в Грузии с особым уважением относились к военному делу. Каждый мужчина считается воином, который должен защищать свою Родину, близких, самого себя. Грузинам присущи смелость, храбрость и воинственность. В различных ритуалах и обрядах часто используется оружие как символ борьбы со злом. Ношение холодного оружия стало национальной традицией.

Грузины обладают обостренным чувством национальной гордости и национального достоинства, которые порождены высоким осознанием величия своей страны, опирающимся на героическое историческое прошлое Грузии, всегда побеждавшей своих врагов за национальную независимость. В психологии грузинского народа присутствуют такие черты национального характера, как уважение к людям, обладающим знаниями, остроумие, находчивость, умение применять в различных ситуациях народный эпос, цитаты из популярных произведений грузинских поэтов и писателей.

Грузины высоко ценят дружбу. Грузинская притча гласит: «Кто самый бедный и несчастный? Тот, у кого нет друга...». Психология такта и

сотрудничества в межнациональном общении и взаимоотношениях с представителями других этнических общностей характерна для народа Грузии, несмотря на приписываемые ему горячность и нетерпеливость. Грузины с юмором относятся к себе и своим слабостям. Оптимизм, огромное человеческое жизнелюбие также являются их важнейшими качествами.

Известно грузинское гостеприимство. Во время застолья прежде всего ценится умение сказать хороший тост. Это своего рода искусство. На грузинских праздниках неизменны искреннее веселье, тонкий юмор, человеческая теплота, рыцарское отношение к женщине.

«Лучше глаза лишиться, чем доброго имени».

Армянская пословица

Армяне. Жители Армении обладают острым умом, предприимчивы, привержены своей национальной культуре, традициям. Армянская семья отличается крепостью уз, страстной привязанностью к детям, ко всем родственникам без исключения. В отличие от других народов Кавказа и Средней Азии большим авторитетом в Армении пользуется не только отец, но и мать. Умение относиться с уважением к другим людям очень высоко ценится в Армении. Для ее жителя нет человека, после общения с которым он бы «никак» к нему не относился. Мнение у него составляет полярное: или друг, единомышленник, или чужой, «не наш», «враг» — и никак иначе. Другу, товарищу выказываются большая душевная щедрость и постоянное внимание, с врагом, как правило, отношения всегда непримиримые. На эти качества поэтому следует обращать внимание при взаимоотношениях с представителями этой нации. Любое общение армяне стремятся перевести в неформальные межличностные отношения. Они почти никогда не терпят грубости, прямого принуждения, давления, любят, чтобы все было по-хорошему.

Армяне коммуникабельны. В профессиональных и личных отношениях они, как правило, придерживаются стиля, который отличается большим дружелюбием и доброжелательностью. Такую форму общения с интересными и приятными им людьми можно назвать бережным отношением. Подобного же поведения они ожидают и от других. Армяне способны быстро устанавливать деловые контакты с представителями любых национальностей. В личных взаимоотношениях с последними они менее резки, чем азербайджанцы и выходцы с Северного Кавказа. Вместе с тем армяне чувствительны к неуважительности, поверхностному отношению к ним, очень обижаются, когда их игнорируют.

Они умеют в различных ситуациях сдерживать чувства, но вместе с тем они очень самолюбивы, болезненно переживают просчеты и упущения при достижении поставленных целей, падение своего авторитета.

«Лучший друг — мать, лучшая страна — Родина».

Азербайджанская пословица.

Азербайджанцы. По своему характеру представители этой этнической общности любознательны. Сообразительны, храбры, свободолюбивы, соблюдают данные ими обещания. Как правило, держатся скромно, но с достоинством, отличаются при этом быстротой суждений и выводов, что не всегда может быть однозначно истолковано другими людьми во взаимоотношениях с ними.

Необходимо учитывать большую эмоциональность азербайджанцев. Неуважительное отношение к ним или к их близким почти всегда воспринимается как посягательство на их честь и достоинство, может вызвать чувство обиды или острую ответную реакцию. При общении с азербайджанцами следует проявлять как можно больше такта, внимательности, подлинного уважения. Доверием, дружеским отношением и участием от них можно добиться большего, нежели давлением и принуждением. В конфликтных ситуациях азербайджанцы

эмоционально невожатаннн и горячи и подчас склонны решать вопросы с представителями других национальностей «с позиции силы».

Отношение к труду в Азербайджане не однозначно. Большинство людей осваивают свою профессию, становятся специалистами, но немало и таких, которые стремятся быть обеспеченными, ничего не делая.

Они очень чувствительны к успеху, почету, известности. Не последнюю роль играет при этом и свойственное им большое честолюбие. Азербайджанцы любят хвалиться своими успехами в служебной и общественной деятельности, всячески подчеркивают личные заслуги и достижения, делают все, чтобы другие люди обращали на это особое внимание [2; 6].

АНГЛИЧАНЕ

«Англичанин всегда и везде остается самим собой, сохраняя в любых условиях свои привычки, вкусы, нравы, обособленность, ассортимент блюд, комплекс превосходства и снисходительно-презрительное отношение к другим».

О. Орестов

Англичане — представители одной из самых старых наций мира. Первая и наиболее очевидная черта этой нации — стабильность и постоянство характера составляющих ее индивидов. Они трудолюбивые, уравновешенные, приветливые, предупредительные и порядочные люди. Их идеалом являются независимость, образованность, внутреннее самоуважение, честность и бескорыстие, такт, изящество манер, изысканная вежливость, способность пожертвовать временем и деньгами ради хорошего дела, умение руководить и подчиняться, настойчивость в достижении поставленной цели. Вместе с тем в обыденном общении с ними часто трудно понять парадоксы английского национального характера, к которым относится странное сочетание конформизма и индивидуализма, эксцентричности

и приглаженности, приветливости и замкнутости, отчужденности и участливости, простоты и снобизма.

Длительное активное участие в торгово-промышленной деятельности выработало у англичан не только высокий практицизм, но и известное их пренебрежение к теории и отвлеченному знанию. Это способствовало усилению наглядно действенного и образного мышления за счет абстрактного. Многие исследователи отмечают, что неосязаемые категории непонятны англичанину, он понимает только то, что видит и ощущает, ему недостает воображения и он не умеет абстрагироваться.

Длительная и упорная деятельность на поприще коммерции и завоевания других государств породила в национальной психологии англичан черты сухой расчетливости и предприимчивости, сдержанность, выдержку и уверенность в себе. Этому же способствовало и пуританство, распространявшееся и насаждавшееся в недалеком прошлом, принципы которого требовали самодисциплины и умения владеть собой. Одна из главных жизненных ценностей для англичан — материальное благополучие. Ни у кого богатство не пользуется таким почетом. Каково бы ни было общественное положение человека в Великобритании, он прежде всего коммерсант.

Англичане флегматичны и хладнокровны. Им присущи невозмутимое спокойствие, выдержка, но не равнодушие, бездеятельность, отсутствие инициативы и предприимчивости. Флегматичность англичан не мешает им сохранять в душе жажду приключений, страстное увлечение новыми и оригинальными идеями. Они много путешествуют и всегда стараются подробно познакомиться со страной, но мало сближаются с людьми. Длительное развитие неравенства в экономике и колониальной политике, изоляция, ставившая Англию как бы над другими государствами и народами, сознание безопасности и целостности нации — все это способствовало развитию таких черт национального характера населения страны, как высокое самолюбие, надменность. Они уверены,

что в их отечестве все идет лучше, чем у других. Поэтому они смотрят на иностранцев высокомерно, с сожалением и нередко с преувеличенным сознанием своего превосходства.

Особую роль в жизни англичан играют традиции. Они слепо преклоняются перед любимыми традициями, имеют привычку решать любые дела только «согласно обычаю».

Англичанам присуще большое чувство юмора, беззлобно-насмешливое, ироническое и критически-снисходительное отношение к окружающим событиям и людям, в том числе и к самим себе. Юмор играет важную роль и в деловых переговорах в Великобритании, поэтому разумно запастись анекдотами и шутками.

На деловых переговорах англичане сначала ведут себя несколько формально, обращаясь только по имени только после первых двух-трех встреч, затем — неформально: снимают пиджаки, закатывают рукава, обращаются по именам. Позиция на переговорах любой английской фирмы, как правило, жесткая. Переговоры ведутся с привлечением многочисленного фактического, справочного и статистического материала. Просчитывается каждая позиция, строго фиксируется каждая деталь, каждый параметр контракта. Англичане стараются показать на переговорах, что они руководствуются благоразумием, компромиссом и здравым смыслом. Даже при отсутствии разногласий они редко принимают окончательное решение на первой встрече [2; 5; 6; 7].

ФРАНЦУЗЫ

«Издавна французам ставили в упрек легкомыслие, а также тщеславие и стремление нравиться. Но именно благодаря этому стремлению нравиться они достигли высшей тонкости светского обхождения и тем самым с особым успехом возвысились над грубым себялюбием первобытного человека. Ибо это

обхождение состоит как раз в том, чтобы за своими интересами не забывать другого человека, с которым приходится иметь дело, но, напротив, считаться с ним и проявлять в отношении к нему благорасположение. Как по отношению к отдельному человеку, так и по отношению к обществу французы — будь то государственный человек, художник или ученый, — всегда во всех своих делах и поступках проявляют проникнутую величайшим уважением внимательность».

Гегель. Философия духа

Французская нация — одна из старейших и самобытнейших на европейском континенте, имеющая длительную и богатую историю. Французы отличаются аналитическим умом, широтой воображения, настойчивой пытливостью и смелостью в познании жизни. Склад ума французов испытывает влияние их подвижного темперамента: стремясь быстрее достигнуть цели и доверяя своей природной гибкости, французский ум судит слишком быстро. Французы — оптимистичный, веселый, общительный народ. Они остроумны и язвительны, жизнерадостны и искренни, откровенны и хвастливы, нежны и галантны.

Современные французы повышенно чувствительны ко всему национальному — это одна из отличительных черт их национального характера. Долговечность и великолепие их исторических достижений заставляет их пребывать в убежденности, что их миссия — цивилизовать Европу. Французы, как и японцы, верят в свою уникальность и не ждут, что представители других культур смогут полностью соответствовать их стандартам.

Чувствительность, легкая эмоциональная возбудимость — главные характеристики французского национального темперамента. Подвижный темперамент «накладывает» свои отпечатки на склад ума, волю, моторику, он проявляется во всех сферах деятельности французов — хозяйственной, политической, научной и т.д. Внешний блеск, некоторая суетливость, легкомыслие, необдуманные поступки, предпочтение приятного полезному — вот

национально своеобразные черты их действий и поступков. Сильно проявляются в характере французов контрасты. Они доводят храбрость до дерзости, любовь к свободе — до неповиновения. Они более руководствуются чувствами, чем разумом.

Французы отличаются своей манерой общения. Они вежливы, особенно в отношении иностранцев, причем они таковы не из какого-то личного интереса, а из присущей им непосредственной потребности и вкуса к общению. Французы галантны, скептически и расчетливы, хитроумны и находчивы. В то же время они восторженны, доверчивы и великодушны.

Для того чтобы добиться лучшего результата, имея дело с французами, нужно изучить их психологию и тактику, когда они вступают в коммерческие сделки. Они подходят к переговорам чисто по-французски, что включает в себя следующие моменты.

- ◆ Они приходят на встречу официально одетые, относясь к этой встрече как к официальному событию. Они используют обращение по фамилии и официальное представление и рассаживаются в соответствии со статусом.
- ◆ Вежливость и официальность будут поддерживаться во время переговоров, если французы «руководят» ими.
- ◆ В их аргументах преобладает логика, и они быстро будут «привязываться» к любому нелогичному высказыванию противоположной стороны. Их логичность будет приводить к пространному анализу всех обсуждаемых вопросов. Поэтому встреча может быть продолжительной и многословной.
- ◆ Они не предъявляют свои требования в начале встречи, но подводят к ним с помощью тщательно сконструированных логических обоснований. Свои намерения раскрывают позднее (что другие люди, например, американцы, расценивают как хитрость).

- ◆ Французы подозрительно относятся к раннему установлению дружеских отношений при обсуждении и не любят обращения по имени, снятия пиджаков или обсуждения личных или семейных деталей.
- ◆ Они гордятся своей быстротой мышления. Но не любят, когда их торопят в принятии решений. Переговоры для них — не скорая процедура. Они редко принимают важные решения во время переговоров. Часто тот, кто отвечает за принятие решений, отсутствует на встрече.
- ◆ Они будут затягивать обсуждение, так как относятся к нему как к интеллектуальному процессу, во время которого знакомятся с другой стороной и, возможно, обнаруживают ее слабости.
- ◆ Они не пойдут на уступки в переговорах, если их логика устоит. Это часто делает их упрямыми в глазах американцев («нужно идти на взаимные уступки») и британцев («нужно хоть как-то довести дело до конца»).
- ◆ Если возникает тупиковая ситуация, они остаются непреклонными, но делают это неоскорбительно, просто вновь заявляют о своей позиции.
- ◆ Они могут быть несколько обидчивыми, если не чувствуют должного уважения или если не соблюдается протокол, но они менее чувствительны к вопросам «чести», чем испанцы или южноамериканцы, и их меньше волнует потеря «собственного лица», чем представителей Востока.
- ◆ Они восприимчивы и впечатлительны, но в итоге всегда осторожны.
- ◆ Они убеждены в своем интеллектуальном превосходстве над любой другой национальностью.
- ◆ Они часто уклоняются от повестки дня и подолгу говорят по ряду вопросов в произвольном порядке. Британцы и американцы часто жалуются: «Мы говорили часами, но не было принято никаких решений и не совершено никаких действий».
- ◆ Личные взгляды влияют на их действия в интересах компании.
- ◆ Стиль их коммуникации — экстравертированный, личностный, часто эмоциональный, но подчиненный логике.

◆ Они прибывают на переговоры заранее хорошо информированными, но при этом смотрят на вещи сквозь французские «очки» и не видят международный контекст встречи [2; 5; 6; 7].

НЕМЦЫ

«Ни один народ не осуществляет столь тщательно подготовку и планирование, как немцы, но в равной степени никакой другой народ не оказывается столь растерянным, когда его планы проваливаются».

Уинстон Черчилль

Аккуратность, практичность, добросовестность, предусмотрительность, пунктуальность, точность, трудолюбие — эти лучшие национальные качества немцев известны всему миру. Их мышление отличается способностью к отвлеченным построениям, глубиной абстрагирования, философской широтой. Как показывают психологические исследования, с одной стороны, гибкость, сметливость, рациональность мышления в известной мере чужды немцу, а с другой — по умению планировать свои будущие действия немцы превосходят представителей многих других этнических общностей. Они наделены здравым умом, который не мешает им в то же время быть впечатлительными и сравнительно легко подвергаться внушению. На немцев больше воздействуют не идеи, эмоции и громкие фразы, как на французов, а факты, цифровые расчеты и другие практические ценности.

По темпераменту немцев можно отнести к флегматикам. Им присуща холодная рассудительность и выдержка в достижении поставленных целей, а также способность переносить связанные с этим трудности и лишения. Из всех цивилизованных наций легче всего и дольше всего способны подчиняться правительствам, под властью которых они живут. Централизация страны, жесткий режим правления и строгая регламентация всех сторон жизни в

государстве породили в немецком национальном характере педантизм и приверженность к системе. В этом и сила, и недостаток немцев, так как приверженность к системе порождает любовь к шаблону, глушит инициативу. Немцы дисциплинированы, пунктуальны. В этих качествах заключено и положительное, и слабость. Малейшее нарушение в каких-либо звеньях плана ведет к сбою всей системы, к смятению и дезорганизации их деятельности. Время играет центральную роль в немецкой культуре. Это один из способов организации их жизни.

Немцы обладают собственным, особым стилем проведения встреч и переговоров. На встречах с немцами следует применять несколько более формальный подход и обращать внимание на следующие их особенности, на которые нужно реагировать соответствующим образом.

- ◆ Немцы дисциплинированы и приходят на встречу хорошо одетыми. От вас требуется то же самое.
- ◆ Они следят за соблюдением иерархии при рассаживании, за очередностью выступлений.
- ◆ Они приводят логические, зачастую тяжеловесные аргументы в доказательство своей правоты. Также часто продумывают ваши возможные контраргументы и готовы перейти к запасному варианту наступления.
- ◆ Они нелегко отказываются от своих доводов или аргументов, но стремятся к поиску общей платформы. Часто это лучший способ добиться прогресса.
- ◆ Они убеждены в том, что действуют более основательно, чем остальные, и нелегко изменяют свою позицию.
- ◆ Они «сегментируют» свои аргументы — каждый член переговоров выступает по своей специальности. Они ждут с вашей стороны того же самого.
- ◆ Подобно японцам, они любят возвращаться к деталям снова, поскольку стараются исключить возможность разногласий в дальнейшем. Они не любят, когда их торопят.

- ◆ Они рассчитывают на принятие решения в рамках встреч (в отличие от японцев или французов), но всегда соблюдают осторожность.
- ◆ Они, как правило, выполняют то, о чем договорились на словах.
- ◆ Они ожидают в итоге договориться об очень хорошей (самой низкой) цене для себя. Они могут предложить вам небольшой «испытательный срок» для проверки бизнеса на данном уровне цен.
- ◆ Они будут настойчиво искать недостатки в ваших товарах или услугах и открыто критиковать вас за то, что вы не выполнили свои обязательства. Будьте готовы к тому, чтобы извиниться за допущенные в чем-то просчеты.
- ◆ Они сами могут быть очень чувствительными к критике в свой адрес, поэтому вы должны делать по возможности все, чтобы не смутить их.
- ◆ Обращайтесь к ним по фамилии и демонстрируйте уважение к их званиям.
- ◆ Не прибегайте к юмору или шуткам во время деловых встреч. Они не любят вести себя несерьезно. Бизнес — серьезное дело.
- ◆ Они тщательно записывают все свои замечания и на следующий день приходят хорошо подготовленными к встрече. Вам разумно поступать также.
- ◆ Они, как правило, убеждены, что немцы — самые честные, надежные и искренние люди в мире, и остаются такими в деловых переговорах. Покажите им, что в этом отношении вы с ними равны [2; 5; 6; 7].

АМЕРИКАНЦЫ

«То, что лежит за внешней смелостью американцев, — это в действительности не независимый дух, а талант кричать вместе с толпой. Когда американец чрезвычайно самоуверен, это явный признак того, что он чувствует за собой толпу, слышит ее поощрительные крики и убежден в том, что его доктрина одобряется».

Дж. Нэтен и Г. Ленкен. Американское кредо

Американцы — жители США, государства, существующего более 200 лет и объединившего в своем составе представителей многих этнических общностей, у которых сформировались общие для них всех психологические характеристики. В национальном характере американцев много противоречивого и это является результатом своеобразной истории страны. Эмиграция за океан самых различных в национальном и социальном отношении людей, энергичное освоение необжитой территории, борьба с природой и истребление местного населения, война за независимость и захватнические войны с соседями и многое другое не могли не наложить отпечаток на психологию американцев.

Для них свойственно трудолюбие, но нужно правильно представлять разницу между проявлением этого качества у американцев и других народов, например, японцев или немцев. Трудолюбие американца — это размах, энергичная напористость, неиссякаемый деловой азарт, предприимчивость и инициативность, смелость и упорство, изобретательность и рационализм, добротность.

Национально-психологическими особенностями американцев являются и их деловитость и практичность. Деловитость по-американски — это организованность в труде, четкость, точный расчет, глубокое знание дела, умение находить наиболее рациональные решения практических задач, предприимчивость. Практичность американцев — это умение из всего — из вещей и из людей — извлекать пользу. Высокая техника организации труда, умение строго ценить время и разумно его использовать также стали своеобразными характеристиками психологии американцев. Эта склонность к организации укрепляет у них в свою очередь инициативу и самостоятельность. Американцы самостоятельны, упорны, инициативны. Их самостоятельность, а также стремление в любом деле полагаться только на собственные силы поощряются с раннего детства. Американцам присущи самоуверенность,

пренебрежение всем неамериканским, завышенная самооценка своих сил и способностей.

Темперамент американцев в отличие от английского — живой, даже вспыльчивый. В обычной жизни они бодры и жизнерадостны, особенно на работе. Свои эмоции они выражают прямо, непосредственно, приучены улыбаться. Они любят пошутить, понимают юмор, умеют посмеяться над собой.

Американцы — большие патриоты своей страны и не одобряют какие бы то ни было критические замечания, высказываемые иностранцами в адрес чего-либо американского. Это законопослушный народ, ценящий и высоко уважающий существующие в Америке законы и власть.

При встречах для американцев характерно следующее поведение:

- ◆ Они индивидуалисты, и им нравится действовать самостоятельно, не оглядываясь на начальство.
- ◆ Они сразу же начинают вести себя неформально — снимают пиджак, обращаются по имени, обсуждают личную жизнь (семью).
- ◆ Они прибегают к юмору, даже если их партнер не видит в этом ничего смешного или считает шутку неуместной.
- ◆ С самого начала разговора они сразу «раскрывают свои карты», а затем продолжают беседу на основе предложений и контрпредложений. Они часто испытывают затруднения, когда противоположная сторона не раскрывает своих намерений.
- ◆ Они идут на риск, но разрабатывают определенный (финансовый) план, которого будут придерживаться.
- ◆ Большинство предложений они рассматривают по принципу «инвестиции - прибыль».
- ◆ Время для них всегда деньги — «перейдем к делу».
- ◆ Они хотят получить принципиальное согласие, а детали будут разрабатывать потом, однако могут быть очень жесткими в этих деталях и все

проверяют. Немцы, французы и другие предпочитают сначала решать подробности сделки.

- ◆ Они не любят пауз или молчания во время переговоров, обычно быстро принимают решения. Они мобильны и быстро идут на риск.
- ◆ Беспринципность и готовность рисковать обуславливают их стремление урвать как можно больший кусок от «пирога бизнеса» (свою долю в деле).
- ◆ Они часто нетерпеливы и, теряя терпение, высказывают провокационные или раздражающие других вещи для того, чтобы сдвинуть дело с места.
- ◆ Они настойчивы. Всегда ищут решение. Зайдя в тупик, они будут перебирать всевозможные пути выхода из него. Они последовательны. Когда говорят «по рукам», то редко меняют свое мнение.
- ◆ Они грубоваты и, когда не согласны, прямо говорят об этом. Это приводит в замешательство японцев, арабов, итальянцев и других романоязычных бизнесменов.
- ◆ Они часто демонстрируют в качестве аргумента грубую силу, например, свою финансовую мощь или неприступную позицию. Они без колебаний воспользуются правом решающего голоса, если имеют его, и не будут тратить слишком много времени на то, чтобы добиться консенсуса. Они готовы устранить всякого, кто стоит на их пути.
- ◆ Они относятся к переговорам как к процессу решения проблемы путем взаимных уступок с учетом соотношения сил. Они не любят, когда противоположная сторона предлагает только один вариант решения.
- ◆ Многие американцы считают США самой преуспевающей экономической и демократической системой, поэтому полагают, что американские нормы единственно верные. Это приводит к отсутствию интереса к другой культуре или недостаточному знанию ее.
- ◆ В США доллар — всемогущая сила, которая перевешивает большинство доводов. Американцы не всегда осознают, что мексиканцы, арабы, японцы и

другие люди редко смогут пожертвовать статусом, протоколом переговоров или национальным достоинством ради достижения финансовой цели [2; 5; 6; 7]..

ЯПОНЦЫ

«В Японии мягкое воспитание детей. Их почти никогда не бьют, не повышают на них голоса, воспитывают уговорами, личным примером, внушением чувства долга перед родителями».

М.С. Джунусов. Национализм в различных измерениях

Японцы сильно отличаются от других народов своей культурой; их уникальность, вероятно, обусловлена тремя основными факторами: исторической изоляцией, перенаселенностью, обусловленной географическим положением, и самим японским языком. Эти факторы породили у японцев своеобразные особенности национальной психологии — подчинение слабого сильному, преклонение перед авторитетом, конформизм, замкнутость в группах принадлежности, жесткость по отношению к слабому, равнодушие к чужим страданиям, отсутствие принципиальности.

Основные организационные качества, развитые в период изоляции, до сих пор остаются характерными для японского общества. Японцы, сконцентрированные массовыми агломерациями в крупных городах, выработали сложные социальные навыки, которые привели к возникновению феномена, известного как «общество-паутина». Это социум, в котором все его члены жестко взаимозависимы и между ними устанавливается строгая иерархия моральных и социальных обязанностей как по вертикали, так и по горизонтали. Веками в Японии утверждалась психология подчинения индивидуума коллективу. Поведение каждого члена группы в первую очередь ориентировано на то, чтобы вписаться в действие группы и при этом быть ей наиболее полезным. Самыми

ценными качествами членов группы являются умение во главу угла ставить интересы коллектива, желание и стремление быть ему полезным. Нет для японцев более жестокой кары, чем оказаться выброшенными из группы в чужой мир.

Недостаток плодородной земли, сложные климатические условия, рост населения и его эксплуатация заставляли японцев напряженно трудиться, выискивать формы и средства деятельности, обеспечивающие хотя бы минимальные возможности для существования. В результате в национальном характере народа сформировались такие черты, как трудолюбие, бережливость, упорство, педантизм в достижении поставленной цели, внутренняя самодисциплина, стойкость к трудностям. Помимо этих факторов, наиболее устойчивые стороны национального самосознания формировались под влиянием религиозных учений — синтоизм, буддизм, конфуцианство. Японцам присущи приверженность к «культу предков», чувство этнической исключительности, ярый национализм, вероломство по отношению к другим народам.

Для японцев характерны следующие особенности ведения переговоров:

- ◆ Японцы обычно ведут переговоры командой, члены которой имеют разную специализацию. Состав японской команды может изменяться или увеличиваться, так как они хотят, чтобы вас узнало как можно большее число сотрудников их компании.
- ◆ На переговорах будет присутствовать представитель старшего персонала, диктующий тактику. Каждый член японской команды задает вопросы в сфере своей компетенции, прибегая к помощи лучшего лингвиста в качестве переводчика. Их вопросы составляют основу процесса сбора информации. Они не принимают решения сразу после того, как выслушают ваши ответы.
- ◆ Их решения в конце концов будут приниматься на основе консенсуса, поэтому ни один из членов их команды не будет проявлять свою индивидуальность. Они используют имя своей компании или «мы», но никогда «я».

- ◆ Какой бы сильной ни была их команда, они опять обращаются в свой центральный офис за инструкциями. Поэтому ни одно решение не будет принято на первой, а может быть, и на второй встрече.
- ◆ Японцы выкладывают на стол переговоров программу своей кампании, обладая небольшими полномочиями для ее изменения. Поэтому их гибкость невелика. Гибкость проявляется более явно между встречами, когда они проконсультировались с центральным офисом.
- ◆ Японцы готовы изучать одну и ту же информацию неоднократно, чтобы избежать в дальнейшем недоразумений и добиться ясности, хотя расплывчатость стиля их собственной речи часто мешает западным бизнесменам ясно понять смысл их намерений.
- ◆ Они осторожны, искусно используют тактику затягивания и не спешат. Им нужно время, чтобы достичь согласия внутри своей команды.
- ◆ После того как японская кампания приняла свое решение, их команда на переговорах ожидает от другой стороны быстрых действий и многие критикуют партнера, если тот медлит.
- ◆ На переговорах японцы неизменно вежливы, с пониманием относятся к проблемам других людей и умеют слушать. Они прекращают переговоры, если другая сторона ведет себя слишком грубо или не соблюдает протокол.
- ◆ Им никогда нельзя «терять своего лица». Если к ним проявляют недостаточно уважения или если их прижали в угол безжалостной логикой, сделка не состоится. Если же они видят, что к ним относятся с большим уважением и предъявляют очень разумные требования, то могут пойти на очень сильные изменения своих требований.
- ◆ Они идут на очень многое, чтобы сохранить гармонию в переговорах. Они прилагают все усилия для того, чтобы сблизить позиции двух «уважаемых» команд, и рады неформальному общению между встречами.

- ◆ Они никогда не говорят «нет», не отвергают полностью аргументов собеседника и никогда не прекращают переговоров, пока в них преобладают гармоничные отношения.
- ◆ Они показывают подчеркнуто вежливое отношение к вашему главному руководителю на переговорах и надеются, что вы так же будете относиться к их руководителю.
- ◆ Их стиль ведения переговоров неиндивидуалистичен. Он безличен и незмоционален, хотя эмоции имеют для них значение (это просто скрывается). Логические и интеллектуальные доводы сами по себе не могут сильно повлиять на японцев. Вы должны им понравиться, и они должны доверять вам от всего сердца, иначе сделка не состоится [2; 5; 6].

КИТАЙЦЫ

«Рис и овощи для еды, вода для питья, да голова на плечах — вот, что необходимо мне для счастья».

Конфуций

Китай — страна не только самой большой численности населения в мире, но и самой древней цивилизации на планете. Китай сохранял исключительную изолированность. Эта страна, отрезанная от других стран океаном, горами, джунглями, никогда не завязывала длительных дружеских отношений с другими государствами. Своеобразие его исторического, социально-политического, экономического и культурного развития оказало большое влияние на формирование психологии населения, к числу основных черт которой можно отнести трудолюбие, терпеливость, выносливость, упорство, настойчивость, хладнокровие, выдержку, спокойствие, самоотверженность.

Китайцы широко известны как малоприхотливые люди. Испокон веков они довольствовались тем, что имели, стараясь добыть минимум для пропитания в

условиях тяжелой борьбы за существование. Оказала влияние и конфуцианская идеология, ориентировавшая сознание людей не на прелести загробной жизни, а на довольство минимумом в условиях реальной жизни. Китайцы привыкли считать, что счастье зависит не от внешних обстоятельств, а от них самих. В результате неприхотливость, умеренность, приспособляемость, умение наслаждаться жизнью, довольствоваться малым стали целым комплексом взаимосвязанных черт их национального характера.

Образ мышления китайцев можно назвать практическим, чуждым ненужным сложностям. Китаец, как правило, отдает предпочтение простым интеллектуальным построениям как наиболее доступным и рациональным для запоминания, жизни и деятельности.

Сложные климатические и природные условия страны и связанная с этим необходимость тяжелого труда обусловили ту исключительную роль, которую всегда играли в стране община и коллективный труд. В результате у китайцев сформировались такие национально-психологические качества, как жесткая дисциплина, высокая степень зависимости индивида от группы, специфическая сплоченность на основе четкого распределения ролей, высокая степень доверия к мнению группы, а также особый характер сочувствия и переживания, проявляющиеся в межличностных отношениях. Китайцам в общении в целом присуща черта, которую можно назвать поразительной вежливостью. Она не является простой формальностью, внешней формой поведения. Для нее характерны предупредительность, умение поставить себя на место другого и скромность, соединенная со старанием всячески уважать собеседника.

Весьма своеобразно общение китайцев. Во время разговора с малоизвестными людьми они ведут себя специфически: сохраняют неподвижными положение лица и тела, сидят прямо, выгнув спину, не шевелятся, голос приближен к шепоту. Китайцы избегают смотреть прямо на собеседника,

потому что по их представлениям так делают только враги или ненавидящие друг друга люди.

Поведение китайцев на встречах и переговорах:

- ◆ Китайцы предпочитают держаться на встречах официально, хотя обычно одеваются просто. Рассаживаются в соответствии со служебной иерархией, обмениваются визитными карточками.
- ◆ К старшему группы следует постоянно проявлять большое уважение и внимание, даже если он и не принимает активного участия в переговорах.
- ◆ Решения часто принимает заместитель или вице-председатель.
- ◆ Реальные решения принимаются не на встречах, которые служат главным образом для сбора информации.
- ◆ Они ведут переговоры медленно и монотонно. Переговоры с китайцами кажутся слишком затянутыми западным бизнесменам.
- ◆ Они все время ведут себя вежливо, стараются избегать конфронтации и «потери своего лица» (для обеих сторон).
- ◆ Китайцы редко говорят «нет» и в трудных ситуациях только намекают на это.
- ◆ На переговорах у них преобладает дух коллективизма, и никто не говорит «я», а только «мы». В коллективистической культуре люди избегают принимать ответственность за решения. Полномочия не передаются по вертикали от лидеров к подчиненным.
- ◆ Решения принимаются на долгосрочной основе. Переговоры в Китае являются важным общественным событием, во время которого развивают взаимоотношения и выясняют, является ли другая сторона за столом переговоров подходящим партнером на длительное время. Китайцы, которые занимаются бизнесом вот уже 4 тыс. лет, — как раз такие партнеры.
- ◆ Китайцы ведут переговоры шаг за шагом, не спеша. Они предпочитают начинать переговоры с обсуждения основных вопросов, представляющих

взаимный интерес для обеих сторон. Этого, может быть, и достаточно на первый день. Им не нравится то рвение, с каким американцы пытаются добиться подписания контракта.

◆ Они экономны, осторожны и терпеливы. Вам нужно проявить такое же терпение и выносливость, иначе можно лишиться и этой сделки, и связанных с ней возможностей на будущее.

◆ Они сочетают гибкость с жесткостью и надеются, что вы тоже обладаете этими качествами.

◆ Они становятся очень надежными партнерами, как только решат для себя вопросы: кто, что, когда и как лучше всего [2; 5; 6].

АРАБСКИЕ СТРАНЫ

«Весь секрет обхождения с арабами заключается в непрерывном их изучении».

Лоуренс Аравийский

Арабы — представители двадцати двух государств Ближнего и Среднего Востока, имеющие общие этнические корни и сходную психологию. Они являются жизнерадостными и веселыми людьми, отличающимися наблюдательностью, изобретательностью, приветливостью. Вместе с тем им часто недостает инициативности и предприимчивости, а недальновидность, беззаботность по отношению к будущему порождает немало трудностей в их жизни и деятельности. Исключительно тяжелые условия жизни в то же время приучили арабов спокойно переносить трудности и лишения, закрепляли у них такие качества национального характера, как неприхотливость, умеренность, быструю приспособляемость к любым условиям и терпеливость. Кроме того, для них свойственны необычное жизнелюбие, миролюбие, незлопамятность, общительность, гостеприимство, чувство юмора.

Мусульманская доктрина, ее нравственность, насаждаемая веками среди арабов, всегда исходили из абсолютного значения для людей норм морали, установленных Кораном. Арабам на протяжении многих веков прививались униженность, покорность, смирение, раболепие, умеренность, неприхотливость, приспособляемость, терпеливость. Результатом влияния мусульманской религии стало широко распространение среди арабов различного рода суеверий и предрассудков, которые и по сей день вносят чрезмерную настороженность, подозрительность в восприятие и осмысление окружающего.

В целом в процессе межличностного общения и взаимодействия арабы миролюбивы, любознательны, приветливы, легко идут на взаимный контакт, стремятся всемерно способствовать продолжению взаимоотношений с понравившимися им людьми. Они не таят своих истинных чувств по отношению к собеседнику или иностранцу, если последние им нравятся, а общение с ними приносит удовлетворение и способствует личностному развитию.

Представители западной культуры понимают, что они и арабы находятся на разных полюсах временной шкалы, поэтому общение между ними не может происходить обычным путем. Все же арабы часто заключают сделки с иностранцами и охотно прощают им то, что они ведут себя иначе. Самое главное — избегать слов или поступков, которые могут показаться оскорбительными для арабов (употребление алкоголя, фамильярность по отношению к женщинам, вызов основным принципам ислама и др.).

Арабы ценят искренность в переговорах и рассчитывают на взаимное уважение. При общении с ними необходимо подавлять, свойственную северянам, реакцию смотреть свысока на признаки полиактивного поведения другого человека (словоохотливость, вольное обращение со временем, демонстративная жестикуляция), так как арабы не собираются изменять своим национальным особенностям. Единственно верное решение, позволяющее установить коммуникативные отношения с арабами, — пойти на уступки в направлении

экстравертированности. Следует начать с того, что вы должны находиться ближе при разговоре с арабом, чем с британцем или немцем. Если вы держитесь на привычной дистанции, то араб может подумать, что вы находите его присутствие физически неприятным или что вы слишком холодный человек. Большое значение они придают «контакту глаз», поэтому при разговоре с ними смотрите им прямо в глаза.

При ведении деловых переговоров с арабами следует строить их исключительно на личностных взаимоотношениях. Прежде всего покажите, что хотите иметь дело именно с этим партнером, и поэтому именно к нему вы должны проявить свой глубоко личный интерес. В переговорах с ними ваша осторожность, краткость и паузы на размышление не принесут никого успеха. Сдержанность в словах, которая высоко ценится японцами, может вызвать у арабов сильное замешательство. Если вы выражаете свои мысли сдержанно, то они просто подумают, что что-то не так, и будут расспрашивать, пока не выяснят, в чем тут дело.

Арабы — большие поклонники ораторского искусства, и если вам удастся говорить красиво в их присутствии, то они сочтут это за признак вашей образованности, утонченности и искренности. Они не любят строгой логики и объективных доказательств, а больше всего ценят афористичность, многообразие впечатлений. Для них свойственны повышенная сила реактивности, бурный характер поступков, импульсивность, порывистость, несдержанность в проявлении своих чувств и эмоций. Арабские собеседники всячески избегают определенности, четких ответов. Арабское понимание этикета запрещает собеседнику прибегать к прямолинейным ответам, быть категоричным, арабы во время беседы избегают также суетливости, поспешности. Арабские собеседники всегда стремятся «сохранить лицо» — и свое, и собеседника [2; 5; 6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Дубянецкі Э.С. Беларускі нацыянальны характар: спроба даследавання // *Адукацыя і выхыванне*, №5, с. 29-39.
2. Крысько В.Г. *Этнопсихология и межнациональные отношения*. М., 2002.
3. Кон И.С. *Национальный характер – миф или реальность?* // *Иностранная литература*. М., 1968. № 9. С. 215-229.
4. Кочетков В.В. *Психология межкультурных различий*. М., 2002.
5. Льюис Р.Д. *Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию*. М., 1999.
6. Нежурина-Кузничная Н.Ю. *Популярная этнопсихология*. Мн., 2004.
7. Сухарев В.А., Сухарев М.В., *Европейцы и американцы глазами психолога*. М., 2000.