

Фофана Мохамед

Киевский национальный университет технологий и дизайна
(Киев, Украина)

Научный руководитель – к. филол.н. Синявская О. Е.

ОСОБЕННОСТИ АФРИКАНСКОГО ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА

Деловой этикет – правила поведения в сфере деловых отношений и бизнеса. Мировая глобализация оказала свое влияние на принципы и способы ведения дипломатических контактов и отношений во всех регионах, в том числе и в Африке.

Самым главным правилом, которого стоит придерживаться в любой ситуации, является минимизировать количество жестов. Во время деловых переговоров стоит держать руки на виду, но в спокойном, расслабленном состоянии. Руки в карманах, скрещенные, различные жесты пальцами могут быть восприняты как выражение невежливости. Также во время бизнес-переговоров желательно держать расстояние и не дотрагиваться до собеседника.

Вежливым в африканском деловом этикете принято считать небольшие подарки. Они должны быть недорогими и соответствовать обстановке. Подарки необходимо открывать сразу после вручения. Цветы дарить не принято. Важно при личной встрече вручать подарок обеими руками, или только правой.левой рукой при этом пользоваться не принято, поскольку она считается не чистой.

В странах Африки особое отношение ко времени. Многие жители Африки ведут деловые переговоры в медленном темпе, а решения часто откладывают. Поэтому о встрече следует договариваться заранее, примерно за две недели. Пунктуальность, конечно, составит о вас хорошее впечатление, поскольку африканцы расценивают опоздание как признак невоспитанности. Однако во время переговоров не следует торопить собеседника. Обращаться к нему необходимо по званию и фамилии.

Конечно, стоит следить за чистотой речи, избегая употребления сленговой и ненормативной лексики.

Опрятный внешний вид, соответствующий дресс-коду мероприятия также крайне важен. Пословица «Встречают по одежке, а провожают по уму» актуальна не только для русских.

При встрече наиболее частым жестом является рукопожатие. Однако следует запомнить, что руку партнера следует сжимать не так сильно, как это обычно делают в странах Европы или Америки. Довольно часто для рукопожатия используют обе руки, что демонстрирует ваш дружелюбный настрой, открытость и расположение к собеседнику. Также ваши положительные намерения может передать теплая, радушная улыбка.

После приветствия не следует сразу переходить к теме деловой встречи, сначала будет уместно поинтересоваться здоровьем собеседника и членов его семьи.

В ряде африканских культур первым в двери проходит мужчина, а затем уже женщина или гость. Таким образом раньше хозяин демонстрировал, что готов встретить опасность первым.

Многие представители африканской культуры избегают прямого зрительного контакта, и считают неприличным смотреть собеседнику прямо в глаза.

Следует учитывать, что левостороннее движение автомобилей на дорогах Африки по привычке переносится и на направление движения людей на улицах и в коридорах зданий.

Многие жители Африки не любят фотографироваться, что связано с их древними верованиями в колдовство.

Во время деловых переговоров особое уважение следует оказывать к старшим по возрасту. Возраст в африканских странах свидетельствует о мудрости, поэтому пожилых людей почитают с особой обходительностью.

Поддержать межкультурную коммуникацию на высоком уровне и сделать деловые переговоры максимально эффективными позволит

обращение к услугам драгомана. Драгоман (фр. от араб. «переводчик») это название официального переводчика, который состоит при дипломатических и консульских миссиях. Этот человек является экспертом в правилах, порядках, обычаях и истории страны, в которой работает. Сейчас такого специалиста чаще называют менеджером по коммуникациям. Однако, если услуги специалиста в сфере межкультурной коммуникации вам не понадобятся, то знание основных правил ведения делового общения с представителями других стран и культур крайне важно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Деловая культура ЮАР. Этикет. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/business-etiquette/523/> (Дата обращения 21.04.2021).
2. Онвуачи Ч. Д. Особенности африканского делового этикета (на примере Нигерии). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://elib.grsmu.by/bitstream/handle/files/8230/38%20on65.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Дата обращения 21.04.2021)
3. Этикет в Африке. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.etiquettebook.ru/africa.htm> (Дата обращения 21.04.2021).
4. Этикет в Южной Африке. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://destinations.ru/etiqa/8> (Дата обращения 21.04.2021).
5. Этикет региона: Африка. Электронный ресурс. Режим доступа: https://works.doklad.ru/view/U98bJtS_Yuc.html (Дата обращения 21.04.2021).