

Арабский деловой этикет как особая форма поведения

С. Н. Боднар

кандидат филологических наук, старший преподаватель
Школы востоковедения факультета мировой экономики и мировой политики
Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей делового поведения как одной из форм профессионального общения. Вопрос специфики делового этикета арабо-мусульманского социума является в ней центральным.

Ключевые слова: адаб, деловой этикет, этика, мораль, семиотика поведения, ментальность, речевые этикетные формулы, вербальные и невербальные компоненты этикета.

Abstract. The article examines peculiarities of business behavior as one of the means for professional communication. The central topic addressed is the investigation of unique features attributed to the Arab Muslim society business etiquette.

Key words: Adab, business etiquette, ethics, morals, behavioral semiotics, mentality, verbal etiquette formulae, verbal and non-verbal etiquette components.

«Все правила достойного поведения давным-давно известны, остановка за малым – за умением ими пользоваться». (Б. Паскаль)

Последние десятилетия XX – начало XXI века отмечены заметным всплеском научного интереса к исследованиям, в особенности изучению этикетных моделей поведения социумов с теоцентрическим мировоззрением. К числу видных исследователей по данной проблематике работ как отечественных, так и зарубежных следует отнести М.Ф. Альбедиль, М.Т. Степанянц, Т.В. Цивьян, А.В. Смирнова, В.Э. Шагала, А.К. Байбурина, Е.А. Резвана, А.М. Решетова, М.А. Родионова, Е.М. Богучарского, Ю.М. Лотмана, Р. Барта, Абдель-Фаттаха Мухаммада Шаббана и др.

Интерес к традиционным обществам Востока был прикован в различные периоды исторического процесса – и в эпоху Нового времени, и в эпоху Просвещения, и в Средние века, да и ранее. Природа поведенческого своеобразия и бытия в целом, а главное – ментального, разительно отличающего восточное от западного – всегда была в фокусе научного осмысления*. Особый стиль мышления, логика суждений, мировосприятие – неизменно удивляют, а некоторые фрагменты действительности, по нашему мнению, и вовсе остаются неким уделом созерцательности. Не будет преувеличением сказать, что Восток – это «планета со своей собственной орбитой вращения»**. И, это не фигура речи, не попытка прибегнуть к аллегории или к красивой метафоре. Инаковость, необычность, самобытность, экзотичность, инологичность – культурогенные характеристики восточного облика – находят свое отражение в самых разнообразных жанровых формах общеевропейской культуры. Как тут не вспомнить общеизвестную, хотя иногда и по-разному интерпретируемую строфу из баллады Р. Киплинга: «О, Запад есть и есть Восток (Запад есть Запад, Восток есть Восток), и вместе им никогда не сойтись, /...и с мест они не сойдут, /...и не встретиться им никогда». По числу цитирований она достойна «Книги рекордов Гиннеса».

Интерес к Востоку не ослабевает и сегодня. Он продиктован уже не только запросами научного знания, но и является актуальным в контексте все более активного делового взаимодействия, затрагивающего различные сферы общественной жизни.

Деловое поведение реализуется через деловое общение, установление взаимоотношений и принятие решений, способствующих деловому успеху. Культура общения основана на соблюдении определенных правил, которые вырабатывались человечеством на протяжении тысячелетий и со времен позднего Средневековья именуются *этикетом*. Этикет регламентирует, что допустимо и приемлемо в данном обществе или в данной ситуации, а что нет. Однако он определяет лишь формы общения, поэтому само по себе знание правил этикета недостаточно для того, чтобы считаться культурным, воспитанным человеком. Поведение в обществе должно опираться на общие принципы и нормы морали, демонстрируя связь между этикой и этикетом. Иными словами, каждая проблема, связанная с этикетом, должна решаться в свете этических норм [20, с. 494].

Поведение – многоаспектно и проявляется во всем, что человек делает, – начиная от того, как он здоровается или покупает хлеб в булочной, и заканчивая тем, как он себя позиционирует в той или иной сфере общественной

* Среди известных современному исследователю, да и интересующемуся Востоком читателю, научные труды ориенталистов Т. Нёльдеке, К. Нибура, А. Меца, Б. Люиса, Г. Лебона – некоторых из них побывавших в экспедициях данного региона, – проливают свет на многие стороны социально-культурного уклада стран арабского Востока.

** В научно-художественной литературе, в бытовом дискурсе, не говоря уже об интернет-пространстве, встречаются схожие образные выражения (в большинстве своем т. н. бинарные оппозиции): «религиозный Восток – рациональный Запад», «Восток – традиционное, Запад – рациональное», «прагматичный Запад и созерцательный Восток», «интровертный Восток, Запад – экстравертный», «Ислам и Запад», «Восток – дело тонкое!» и др., предлагающие модус понимания культурных кодов [см.: 15; 33].

деятельности. И, если общегражданский (светский) поведенческий узус определяют как совокупность соблюдаемых общепринятых правил, традиций и условностей, то деловой этикетный – деонтически маркирован, тем более, коль речь идет о социуме, где главной поведенческой парадигмой всегда были и остаются образцы исламской консервативной мысли.

В исследовании делового этикетного поведения арабо-мусульманского социума, воспользуемся принципом достаточного основания, являющимся тем фоном на котором современный западный человек может воспринимать образ человека, воспитанного духовными традициями Востока. А фон этот, – многопланов: ценностно-нормативные установки, менталитет, этностереотип, вербальные и невербальные компоненты семиотики и другие составные культураносной информации, высвечивающие специфику поведенческого модуса.

Как известно, традиционное общество – в нашем случае это мусульманская умма (несмотря на то, что на протяжении веков содержание данного понятия эволюционировало, особенно в XX веке, – период, нередко называемый эпохой «пробуждения Азии» [30, с. 97]) – понимается как тип социальной организации, радикально отличной от общества современного: характеризуется замедленностью изменений (если не полным их отсутствием), подчинением личной интеллектуальной и социальной инициативы авторитету традиции.

Традиции арабских обществ – а, таковыми являются макрокультурные ареалы Машрика и Магриба – выросли на фундаменте мифолого-религиозного мировоззрения. Они всегда развивались в русле религиозных¹ оценок окружающего мира, сформировав тем самым нравственные эталоны, этические нормы, образцы поведения, восходящие к ценностным интенциям исламской культуры (принцип *иснада* является мощным и неоспоримым фактором традиционализма).

Поведенческие нормы общества складываются исторически и существуют в виде неписанных и писанных законов. Неписанные законы – это обычаи и традиции, в своем большинстве условные, главное обоснование которых состоит в том, что *так издавна повелось* (т. е. в опоре на традицию) или *так все делают, так принято делать* (в опоре на преобладающие модели поведения). Неписанные нормы поведения аксиологичны (оценочны) и поэтому плавно переходят в этику с ее оценками решений и поступков по шкале «хорошо-плохо». Писанные законы поведения составляют область права и в современном мире регламентируются законодательством [19, с. 297].

По своему содержанию арабский язык является средством религиозной коммуникации. Применительно к современному обществу соотношение языка и мифолого-религиозных воззрений понимается достаточно определенно: язык выступает как первичная, базовая семиотика, опора и универсальная оболочка большинства форм общественного сознания; религиозное сознание социума представляет собой вторичную семиотическую систему, обладающую значительно более глубоким и богатым содержанием, чем язык [18, с. 50]. («Абстрактно-теоретический компонент религиозного сознания в разных традициях может быть существенно различным по соотношению в нем умозрительного /рассудочно-логического/ и иррационалистического начал². В наибольшей степени логизирована христианская, особенно католическая, догматика и теология. В исламе учение о боге в меньшей мере отделено от религиозных этико-правовых³ принципов и концепций» [там же, с. 27]).

Для понимания особенностей делового поведения, и, это следует отметить, существенным на наш взгляд представляется не детализация когнитивных процессов, являющихся предметом специальных исследований, не экспликация сверхсложных религиозных систем, а, как в деловом этикете оно (поведение) проявляется. Этикет имеет чрезвычайно неоднозначный феноменологический статус: «он может быть рассмотрен и как определенная система знаков, и как специфическая форма регуляции человеческого общения, и как особая форма поведения. Все три аспекта (условно говоря, семиотический, коммуникативный и поведенческий) в равной степени приемлемы, и вопрос не в том, чтобы выбрать один из них, наиболее отвечающий сущности этикета, а в том, чтобы найти их сочетание, которое бы позволило наилучшим образом выявить эту сущность» [см.: 3, с. 6].

¹ Религия как форма общественного сознания образует своего рода параллельный семиотический континуум по отношению ко всему континууму социальной коммуникации (будучи, разумеется, только частью семиотического универсума). В этом смысле, трудность постижения загадочного Востока, по мнению многих ученых, «коренится в мыслительных клише, которые вращены в других стереотипах, главным образом иудео-христианских; они-то и вызывают определенную аберрацию и мешают адекватно воспринимать многие вещи» [1, с. 10]. (Общеизвестно, что на арабском Востоке «*время молитвы определяет всё*», алгоритмизируя тем самым жизнедеятельность как отдельного человека, так и социума в целом /поступок мусульманина, уходящего во время переговорного процесса для совершения молитвы, напр., у европейца, не может вызвать ничего, кроме недоумения. – С.Н./). Естественно, обобщение здесь, а, тем более упрощение – по меньшей мере было бы неуместным. Нельзя обойти вниманием тот факт, что арабский мир весьма разнообразен, соответственно и образ жизни, и обычаи, и религиозные взгляды в разных местностях отличаются. В одном только Ливане около 20 различных религиозных и национальных общин). Сложные доктринальные коллизии общественно-политической и социальной жизни еще в раннем Халифате, сопровождавшие формирование идеологии ислама, рост идейной оппозиции «официальному» исламу породили большое количество различных религиозно-политических течений, философско-богословских и религиозно-правовых школ, толков [см.: 24, с. 3].

² Теоцентризм – одно из наиболее древних свойств человеческой психики и общественного сознания. Это не могло не отразиться на познавательных процессах традиционных обществ, их логики мышления, как собственно, и поведения в целом. Специфичность постижения бытия, пронизанного божественным предначертанием отражается в формировании смысла. Напр.: «Если богу будет угодно» — *inšallah*, – это сквозная доминанта или подтекст всей арабской речи (ср. в арабском языке *прошедшее* время, в русском – *будущее* = ретроспективность : проспективность мышления). Как следствие менталитета – определяющего эпистемический и коммуникативный модусы – по-разному выражаются субъект-объектные отношения. Напр.: Нами получено Ваше письмо от 12 августа 2000 года. — *wašalanā hiṭabukum al-mu'arraḥu fi ʿāba ʾāma ʾ...* (букв.: Ваше письмо от 12 августа 2000 года *дошло* к нам). Своеобразие арабской логики находит отражение и в формулировках некоторых правил коммуникативного синтаксиса, что косвенно подтверждает гипотезу Гумбольдта – Сепира – Уорфа о воздействии этноязыка на мышление [см.: 6, с. 14].

³ Исламская этика (араб. *أخلاق إسلامية*) – этические нормы и правила, основанные на Коране, сунне Мухаммеда и прецедентах в исламском праве, формирование которых началось вместе с появлением ислама на Аравийском полуострове в VII веке и окончательно сложились в XI веке [34].

В осмыслении специфики делового этикета (сформулированной в качестве предмета данного исследования) следует обратиться к системообразующему, конституирующему правилу поведения, арабскому термину *адаб*. Правила поведения о «подобающем» в общеевропейской и арабской культурах – отличаются. Дефиниции понятия «этикет» в арабской и общеевропейской этических традициях на это указывают (этикет от *фр. étiquette /этикетка, надпись/* – правила поведения людей в обществе, поддерживающие представления данного общества о подобающем [35]; *араб. ада́б* آداب¹ /вежливость, учтивость, воспитанность/ – правила поведения, предписанные нормами шариата, включающие в себя хорошие манеры, нормы приличия, порядочность, человечность, т. е. все то, что является механизмом социализации в рамках *дина* [36; 26, с. 66]). Ключевым здесь является понятие шариат², «объединяющей мусульман константы, общего для всех них неизменного ориентира» [7, с. 5].

Примечательно, что как для христиан, так и для мусульман характерен синтез религиозного и светского права (*шариат* и *адат* /т. е. писанные и неписанные законы; сам этикет у ряда мусульманских народов не выделен в отдельную систему, он как бы растворен в шариате и адате; поскольку межэтническая культурная близость несравненно значительнее у мусульман, чем у христиан, можно говорить, хотя и с оговорками, об «общемусульманском этикете», но нельзя – об этикете «общехристианском» [3, с. 10-11]).

Говоря о «мусульманской этике», нельзя сказать, что понятие «религиозная этика» является ее абсолютным синонимом, хотя, для исламской культуры не характерно разделение на мирское и религиозное (мусульманская этика рассматривает сферу отношений человека с Господом, а так же все стороны человеческого бытия, которые могут носить и светский характер). Вместе с тем, иерархичность понятий этической системы, их «особая» друг с другом корреспондируемость – не умаляет влияния шариата как идеологической подсистемы ислама, и на менталитет арабо-мусульманского социума, и, как следствие, – на его поведение в целом.

В числе приоритетных факторов ментальной репрезентации поведенческих транзакций, как известно, является язык, этничность и конфессионально-вероисповедная принадлежность. В арабо-мусульманском социуме приматом национально-культурной детерминированности поведения в самом широком его смысле служит т. н. конструкт шкалы человеческих поступков с позиции их допустимости; представлен «пятью степенями» (*al-‘ahkām al-ḥamsa*): *обязательные* (*fard, wājib*), *рекомендуемые* и *одобряемые* (*mandūb, mustahabb*), *общедозволенные* и *нейтральные* (*mubāḥ, jā‘iz*), *порицаемые* (*makrūh*) и *запретные* (*ḥarām, mahzūr*) [см.: 9, с. 282]. Подробно истолковать мотивы символического поведения мусульманская традиция не сочла нужным: «так подобает поступать мужчине/женщине, так повелось от предков, так заповедал Аллах». Многие мусульмане путают приведенные выше категории и обычно различают «хорошие» и «дурные» деяния, то есть «разрешенное» (*халляль*) и «заповедное» (*харам*) [5, с. 164-165].

В отличие от западной морали, где свобода выбора составляет основу действия, мораль восточная – императивна. В системе духовных ориентаций отчетливо прослеживается полярность ценностно-мировоззренческих установок. Аксиологизация сущего и должного исходит из разных онтологических оснований (*ср. теоцентризм и антропоцентризм*). Особенно ярко это проявляется в максимах, постулатах, сентенциях; пословицах и поговорках (народная этика). Ср.: «*Благие намерения не оправдывают совершения харама*» — «*От добра добра не ищут*», «*Основой всего является дозволенность* /т. е. разрешено всё, что не запрещено/» — «*Каков характер, таковы и поступки*», «*Разрешение и запрещение – прерогатива одного лишь Аллаха*» — «*Доброта без разума пуста*», «*Исключительная необходимость снимает запрет*» — «*Каждому человеку судьбу создают его нравы*» [32, с. 23, 27, 38, 43; 21, с. 212, 231]. Свобода выбора как философско-религиозная категория – едва ли не самое главное, что отличает Восток и Запад.

Особенностью религиозных доктрин является то, что они выражают коллективный опыт и поэтому авторитетны не только для каждого верующего человека, но и для неверующего. Этнорелигиозный состав народов арабского мира довольно пестр, и, это следует отметить. Помимо основных направлений и ветвей (шииты, сунниты, копты), существует большое количество сект (алавиты, ваххабиты, исмаилиты, маликиты, нусайриты, ханифиты, друзы, марониты), толков, каст, кланов, течений (суфизм, джабарийя, кадарийя*) и др. [см.: 9; 24]; стратификационные черты этносов арабского мира (происхождение, сословие, род занятий и пр.) весьма отчетливы в антропониимии. Арабский мир – регион множества субкультур: свой субкультурный этикетный код – у саудитов, свой – у эмиратцев, свой – у египтян, свой – у алжирцев, свой – у ливанцев, свой – у иорданцев и т. д.³

¹ История понятия адаб отражает эволюцию арабской культуры с доисламских времен до наших дней. Первоначально адаб рассматривался как синоним сунны пророка Мухаммеда со значением «привычки», «наследственной нормы поведения», «обычая», полученной от предков и других лиц; в религиозном смысле адаб – это сунна Пророка для своей общины [см.: 37]. (Следует отметить, что объем и содержание арабского понятия *адāb* шире французского /собственно, как и общеевропейского этикетного ареала в целом/. Будет нелишним обратить внимание и на то, что этикетная традиция арабо-мусульманского социокультурного пространства регламентирует все стороны жизни человека, в т. ч. и витальную /напр., адабы чихания, зевания и др.; чихнувший традиционно произносит: «al-ḥamdu li-llāhi ‘alā kulli ḥāl» — *Хвала Аллаху в любом случае*; услышавший чихнувшего должен сказать: «yaḥḥamukallāhu» — *Да смилостивится над тобой Аллах*/).

² Шариат (*араб. شريعة* – *букв.* «прямой, правильный путь; закон предписания, авторитетно установленные в качестве обязательных») – комплекс закреплённых прежде всего Кораном и сунной предписаний, которые определяют убеждения, формируют нравственные ценности и религиозную совесть мусульман, а также выступают источниками конкретных норм, регулирующих их поведение. В его состав включаются также предписания Корана и сунны относительно религиозной догматики (*al-‘aqā‘id*) и этики (*al-‘aḥlāq*), а также культовое поведение (*al-‘ibādāt*) и взаимоотношения людей (*al-mu‘āmalāt*) [9, с. 292-293].

* Кадарийя – течение в исламе, отстаивающее свободу воли человека; джабарийя – течение в исламе отрицающее свободу воли человека (*уст.*).

³ По авторитетному мнению М.А. Родионова, описание этикетного поведения – одна из труднейших задач для исследователя, имеющего в своем распоряжении лишь литературные материалы и общие впечатления от непосредственного пребывания в изучаемой стране. Вряд ли возможно установить достаточно объективное соотношение регламентированной этикетной нормы и преобладающей практики без долговременных и детальных полевых исследований [27, с. 81].

Деловой этикет, как собственно и другие виды этикетов (корпоративный, эпистолярный, телефонный, гостевой, столовый и др.), – двуединый феномен. Поведение выражается в манерах и поступках, социально значимых формах. Но если манеры и поступки могут быть как индивидуальными, так и присущими определенному коллективу, то этикет индивидуальным быть не может. Более того, способы этикетного общения обусловлены этикетной системой и этикетной ситуацией и вне контекста являются содержательно пустыми.

Приведенные виды этикетов могут быть как самостоятельными системами, так и являться подсистемами, т. е. подэтикетами-конструктивами в деловом общении, цель которого подчинена решению конкретной задачи (производственной, научной, коммерческой и др.) исходя из общих интересов коммуникантов. Деловое общение – это коммуникативная предметно-целевая и по преимуществу профессиональная деятельность.

Деловой этикет – многослойное понятие. Помимо основных признаков содержания понятия «этикет», изложенных ранее, релевантным представляется и уточнение содержания «деловой». *Деловой* – производное от лексемы *дело* – «сфера знаний, деятельности, работы» [22, с. 159], т. е. область определенной компетенции, а следовательно – профессиональной деятельности в самом широком смысле этого слова. Таким образом, синонимом термина деловой этикет может выступать и термин профессиональный этикет.

Так называемые традиционные культуры обладают большим набором моделей поведения, характерных для того или иного аспекта профессионального общения. Практика делового общения выработала немало профессиональных кодексов. Свою роль в их становлении сыграли обычаи и традиции бедуинского общества, когда сама кочевая жизнь в тяжелых климатических условиях Аравийского полуострова подсказывала оптимальные правила поведения. Нет ни малейшего основания отрицать фактора влияния этикетных принципов бедуинского кодекса чести на формирование поведенческих универсалий арабоязычных ареалов. Вместе с тем, следует признать, что поведенческие нормы базируются не только на универсальных, но и идиоэтнических ценностях.

В этикете нет «мелочей», точнее, он весь состоит из «мелочей», нанизанных на единый стержень *вежливости*, внимания к собеседнику. Под вежливостью обычно понимают умение уважительно и тактично общаться с людьми, готовность найти компромисс и выслушать противоположные точки зрения. Вежливость считается выражением хороших манер и знания этикета. Поскольку вежливость – культурный феномен, то, что считается вежливым в одной культуре, может считаться грубым или странным в другой. («На Западе и в арабских странах существуют совершенно различные представления о том, что такое добро и зло, что правильно и неправильно, логично и нелогично, приемлемо и неприемлемо. Они живут в разных мирах, каждый из которых организован по-своему...», – так буквально в двух словах сформулировал основную причину коммуникативных неудач в общении между европейцами и арабами известный британский культуролог Р.Д. Льюис [16, с. 342; см. также 38]).

Наглядным примером служит отношение представителей разных культур ко времени. Например, в Германии, Швейцарии и некоторых странах Европы, а также в Северной Америке пунктуальности придается большое значение. Так, неписаные правила делового этикета европейских культур позволяют опаздывать на встречу не больше чем на семь минут. В противном случае вы демонстрируете свою несерьезность и не можете рассчитывать на доверие партнера [39]. Арабская культура имеет свой собственный «язык» времени, который необходимо знать, прежде чем на нем общаться. Этот тип культуры позволяет фокусироваться на нескольких действиях одновременно, не всегда следовать намеченным срокам, заниматься делами по мере возможности, часто, не торопясь, поскольку время воспринимается как неисчерпаемый ресурс. Пунктуальность – не является для нее ценностью в общеевропейском понимании («деньги – время», «упущенная выгода», «горизонт планирования» и т. п. /несмотря на то, что арабы – народ предприимчив и деловит^{1/}), а ведь разное отношение ко времени может создавать серьезные проблемы в ходе межкультурной коммуникации, особенно в бизнесе. Чем сильнее различие между культурами, тем труднее выстраивать отношения: очень важно понимать, как ваш партнер относится ко времени, чтобы избежать неприятных ситуаций, правильно организовать планирование² и добиться эффективного сотрудничества. На переговорах и в бизнесе европейцам присуще сразу же «брать быка за рога». («Давайте сразу перейдем к делу»³, – говорят представители западных стран, стремясь сэкономить время, которое на Востоке традиционно отводится на выстраивание отношений /разговоры о погоде, путешествии, состоянии бизнеса, общих знакомых, хобби и т. п./). Для них более важны люди и взаимоотношения, нежели календарь и часы. Ваш партнер может заставить вас ждать, выдвинув в качестве оправдания множество объективных причин. Когда начинаются переговоры, вы заметите, что они часто прерываются телефонными звонками, секретарем, который приносит

¹ «Все лавки на восточных базарах, не исключая христианских, содержатся только мужчинами. <...> Однако, какой бы не была национальность продавца, к которому вы обращаетесь, его неизменной привычкой будет запрашивать в 4 или 5 раз выше настоящей цены, а также уступать товар только после долгих прений и обсуждений. Если предмет имеет какую-то ценность, следует возвратиться через несколько дней, чтобы успешно завершить переговоры» [14, с. 364]. (Торговая сделка у арабов – всегда маленький спектакль. Исламская мораль относит торговлю к престижному, почитаемому занятию. Это область, где европейские и арабские понятия существенно расходятся).

² Следует отметить, что планирование хода событий, и тем более их контроль в понимании европейцев, арабами воспринимается как некая самоуверенность с оттенком богохульства; почти на каждом шагу из уст арабов можно услышать: «inshallah» или «mashallah» («если Богу угодно»; «так было угодно Богу»). Эти изречения включены в речевой обиход вплоть до официального и научного лексикона. Убежденность арабов в том, что Аллах контролирует совершенно все, основана на глубокой религиозности. Если что-то не получается, араб никогда не станет винить себя в этом; он и пальцем не пошевелит, чтобы как-то исправить ситуацию: следует положиться на волю Аллаха [см.: 31, с. 91-92].

³ В этикетном, да и в обыденном общении, существует т. н. «Малый разговор». Ни на первой, ни на второй встрече нет необходимости вступать в активную беседу. Тот факт, что человек просто явился на встречу, считается достаточным. Если гость настоятельно пытается завести беспредметный разговор, в то время как компания еще не узнала его достаточно хорошо, его начинают считать излишне назойливым и избегать. Полагается вежливо отвечать на вопросы о путешествии, избегая обычно дурных или тревожных новостей. Даже если ваши планы почти провалены, правильным ответом на вопрос «Как ваша поездка?» будет *альхамдिलлях* – «слава Богу!» [см.: 8, с. 77].

бумаги на подпись, незапланированными визитами старых друзей и родственников [40]). Поспешность – не лучший помощник в делах и является одним из порицаемых качеств в исламской культуре. Арабская мудрость гласит: «'att'annā minallāhi wal'ijlatu minasšayṭān» — «Спокойствие от Аллаха, а спешка от шайтана»^{*}).

Радующие арабов не знает границ, сглаживая любые шероховатости в отношениях. Когда приходит гость, обычно произносят: «'ahlan wa saḥlan» — «Добро пожаловать!» (букв. «Будьте как родные, чтобы Вам было легко»). Данное выражение может иметь дополнения или менять форму отдельных компонентов, чтобы усилить его значимость. Например, человек может повторить упомянутую выше формулу по-другому, а именно: «'ahleyn wa saḥleyn», что как бы кратное увеличивает значимость самого приветствия. Традиционно вступительная часть беседы длится довольно долго (обмен различными дежурными фразами, зачинами, выражающими радость по случаю прихода гостя: «Располагайтесь как дома, ступайте легко» — «ḥalaltum 'ahlan wa waṭi'tum saḥlan», или «Добро пожаловать тому, кто к нам пришел, мир ему и привет» — «'ahlan bi man 'atānā bitaḥiyya wa salām», или «Привет тебе, благоухающий розами /розовым маслом/ и ладаном /бахуром/» — «marḥaban bika mamzūj bi'itri-l-ward wa rā'ihati-l-baḥūr»¹). Все эти формулы вежливости облегчают общение и помогают поддерживать его. Гостю, особенно иностранному, будет обязательно предложено самое почетное место. В обязательном порядке предложат и напитки, в первую очередь традиционный арабский кофе. В ходе визита его непременно спросят, удобно ли ему, хорошо ли он себя чувствует в новой для него обстановке. Если главе фирмы по какой-либо причине приходится ненадолго отлучиться из офиса или гостиной, он непременно извинится, а гостем займется его сослуживец. Когда вы начнете благодарить араба, всегда услышите в ответ: «lā šukra 'alā wājib» — «Не стоит благодарности, это наша обязанность» [см.: 13, с. 175-176; 29, с. 37-40].

Особое значение имеют начало и конец любого коммуникативного акта (телефон, документ, переговоры). Роль обрамляющих текст формул значима, поскольку они определяют границы этикетной ситуации. Именно соотношение «этикетной» и «деловой» частей беседы имеют в восточном и западном мире существенные отличия в этническом, конфессиональном и статусных планах [см.: 4, с. 29]. Вводные и заключительные формулы вежливости являются весьма важными композиционно-прагматическими компонентами. Именно в начале и заключении концентрируются фатические языковые сигналы, призванные установить контакт. Перформативную роль теофорно «заряженных» здесь этикетных речевых формул трудно переоценить.

Среди главных религиозных формул, «благословляющих» все начинания араба, выделяют традиционную *басмалу* (bismi-l-lāhi raḥmāni raḥīm) — «Во имя Аллаха милостивого, милосердного!» (ср. рус. «Без Бога – не до порога»). По мнению известного арабиста В.Э. Шагаля «без упоминания этой формулы не обходится ни один рапорт, отчет, доклад, даже военное донесение, не говоря уже о личных письмах. Вряд ли какие-либо другие коранические выражения могут с ней конкурировать по частоте своего употребления. Формулу Бисмиллахи... и т. д. можно найти даже... на товарных чеках и разного рода квитанциях!» [31, с. 172]. Этикетных речевых формул в арабском языке, как и в других языках, великое множество. (Суггестивный фактор религиозных формул², содействующих установлению конструктивного диалога представляется здесь очевидным). К числу таковых следует отнести, например: «Добрый день, да благословит вас Аллах!» — «'as-salāmu 'aleykum wa raḥmatu-l-lāhi!», «Досточтимый Господин, драгоценный Аллаху!» — «'as-sayyidu-l-fādilu 'a'azzahu-l-lāhu!», «Мы рады видеть вас!» — «ḥallati-l-barakatu!», «Да приветствует вас Аллах!» — «ḥayyākumu-l-lāhu!», «Да вознаградит вас Аллах за нас!» — «jazākumullāhu ḥayran 'annā!», «Благодарю Вас, досточтимый шейх!» — «'aškurukum yā faḍīlata-š-šeyḥ!», «Благодарю Вас, Ваша честь!» — («'aškurukum yā šāḥiba-l-faḍīla!», «Да пошлёт вам Аллах удачу!» — «waffaqakumu-l-lāhu!», «ведь Аллах – податель успеха» — «wa-l-lāhi waliyyu-t-tawfīq» и др.

Словарь этикета включает набор поведенческих стереотипов, маркирующих те или иные ситуации, диктуя в свою очередь релевантные этикетно-речевые формулы (напр., при встрече со знакомым необходимо выбрать одну из форм приветствия, при разговоре совершить выбор между «Ты» и «Вы» и т. д.). Этикетные знаки, как и всякие знаки, имеют двустороннюю природу: в них могут быть выделены означающее /форма/ и означаемое /содержание/. Вместе с тем, следует принимать во внимание, что язык этикета – орудие не мысли, а смысла, благодаря чему он носит *символический* характер. Здесь важны скорее значения действий и поступков.

Арабский этикет значительно более церемонен, чем английский, французский или русский, и глубже уходит корнями в прошлое. Начинается же этикет с определенного порядка и правил обращений, приветствий,

^{*} Пунктуальностью, как известно, арабы не «грешат», но и к опозданиям других относятся толерантно.

¹ «На арабском Востоке очень любят и ценят цветочные эссенции. Пользуются ими и женщины, и мужчины, хотя некоторые духи стоят очень дорого. Приятный аромат, исходящий от человека, наряду с добродетельными качествами, создает о человеке благоприятное впечатление. А арабы очень ревностно относятся к тому, что о них думают окружающие. Что касается благовоний, то их хозяева всегда используют при приеме гостей, чтобы показать им свое уважение» [13, с. 176].

² Коммуникативное поведение в традиционной культуре имеет свою специфику: «Во-первых, человек всегда ведет себя с учетом того, что за ним наблюдают некие высшие силы, причем и ритуал, и этикетная ситуация могут быть организованы таким образом, чтобы обеспечить непосредственное участие этих сил. В целом ряде случаев один из партнеров выступает от лица Бога, умерших родственников, хозяев иного мира и т. п. Соответственно вербальные и поведенческие тексты, которые им порождаются, как бы исходят не от него лично, а от тех высших сил, представителем которых он является» [3, с. 7; 27, с. 90]. (В религиозной коммуникации сложились два основных психолого-семиотических механизма, позволяющих сохранять аутентичную информацию, идущую от Бога к людям и от людей к Богу. Это, во-первых, неконвенциональное /безусловное/ отношение к знаку и, во-вторых, принцип *ipse dixit* "сам сказал" и его аналог в исламской культуре *иснад* [18, с. 139-141; 28, с. 49]. Для традиционных обществ не присуще в силу их восприятия было отделять себя от Природы: языковой компонент понимается лишь как средство звуковой или графической оболочки. «Разве не сделали Мы ему пару глаз, и зубы /т.е. язык/, и пару губ, и повели его на две высоты /добро и зло?» [Коран, 90:8-10]. Гипостазирование знака, будучи основным психолого-семиотическим механизмом фидеистического отношения к языку /речи/ в известной степени в той или иной мере и форме определяет взаимоотношения языка, с одной стороны, и мифолого-религиозного сознания и конфессиональной практики – с другой).

представлений и знакомств. Среди традиционных, полифункциональных формул обращения в деловой речи, следует выделить такие как «as-seyyid» /господин/, «as-seyyida» /госпожа/. Если собеседник имеет определенный социальный статус, нейтральным и широко употребляемым являются «siyāda» /превосходительство/ или «ḥaḍra» /господин/ (ставятся перед титулом или именем). В эпистолярном этикете, например, при обращении к фирме, организации или к неизвестному лицу, лексема «siyāda» весьма употребительна: *«Имеем честь сообщить Вам, что ...»* — (nataṣarrafu bi'ifāda siyādatikum 'annanā ...). В разговорном языке «ḥaḍra» используется как форма вежливости и переводится местоимением «ВЫ» (ḥaḍratukum) [см.: 11, с. 418].

При знакомстве соблюдается определенный ритуал¹. Мужчина, независимо от возраста и положения, всегда представляется женщине первым. Младших по возрасту или служебному положению следует представлять старшим, а не наоборот: юноша представляется мужчине, мужчина – шейху и т. п. Если знакомящиеся люди равны по возрасту и положению, то холостой должен представиться женатому, а незамужняя женщина – замужней. Один человек представляется группе людей; женщина, если она одна, представляется супружеской паре первой. Например, стандартной фразой в этой ситуации является: *«Рад представить Вам господина ...»* — «yus'iduni 'an 'uqaddim lak 'as-seyyid ...» или *«Разрешите представить Вам господина ...»* — «'ismah li 'an 'uqaddim lak 'as-seyyid ...». После представления человек, которому представляют нового знакомого, должен произнести «furṣa sa'ida», что означает *«очень приятно»* или *«рад с Вами познакомиться»* [29, с. 22-24].

Одной из наиболее распространенных форм приветствий является рукопожатие. Обычай рукопожатия имеет древнюю историю и глубокий смысл. Причем правило подавать для пожатия только правую руку появилось не случайно. Ведь именно правая рука практически всегда сжимала рукоятку меча. Протягивая ее при встрече, человек тем самым стремился показать, что у него благие намерения. Подавший руку первым не должен и отнимать ее первым. Иногда собеседники во время разговора могут какое-то время держать друг друга за руки, не разнимая рукопожатия, если первоначально предполагалось, что разговор будет коротким. При рукопожатии, которое производится правой рукой, не принято держать левую* в кармане, курить, стоять в расслабленной позе. Сидящий должен встать. Если же входит старший, встают все [там же, с. 25].

При встрече мужчины обнимаются, прикасаются друг к другу сначала одной щекой, потом другой, похлопывая по спине и плечам. Если они не виделись очень давно и знакомы достаточно близко, то обычно они приветствуют друг друга поцелуем в обе щеки, заключив друг друга в объятия. Этот обычай характерен в основном для Египта, Ливии, Сирии и Ирака (в южных странах Залива и на юге Саудовской Аравии чаще используется поцелуй в нос [см.: 8, с. 52]). Рукопожатие² и объятия³ обычно следуют за стандартной формулой приветствия двух человек при встрече — «'as-salāmu 'aleykum!» (*«Мир вам!»*) и ответ «wa 'aleykum as-salām» (*«И Вам мир!»*) [там же, с. 25-26].

Не менее важным является соблюдение правил этикета при прощании. Оно обычно сопровождается рукопожатием, традиционной формулой «ta'a-s-salāma» — «Мир с Вами» и др. этикетно-маркированными формульными средствами. Как водится, это различные фразы, выражающие надежду на продолжение дальнейшего сотрудничества: *«Надеюсь получить Ваше согласие на ...»* — «nattakilu 'alā muwāfaqatikum 'alā ...», *«Согласен на все Ваши условия»* — «'anā muwāfiq 'alā šurūṭikum», *«Был очень рад встрече с Вами!»* — «sa'idtu bi-liqā'iqum!», *«Это возможно станет отправной точкой в наших плодотворных отношениях»* — «satakūnu zālaka nuqtata-l-bidāya li'alāqāt ṭayyiba muṣmira baynanā 'inšāllah», *«Приходите к нам, мы всегда к вашим услугам!»* — «tafaḍḍalū bizyāratinā wa satajīdunā taḥta 'amrikum!» и др. После соблюдения этикетных формальностей стороны не преминут обменяться визитками, номерами мобильных телефонов и др. неотъемлемыми атрибутами современной деловой коммуникации.

Национально-культурная специфика речи включает не только собственно языковые, но и паралингвистические проявления. Невербальный канал часто используется в межличностных отношениях. В частности, черты кинетической речи арабов изучали В.Д. Осипов, М.А. Родионов и др. [23, с. 277 и далее; 25, с. 243-247]. Так, исследуя этнокультурные особенности речи жестов арабов Сирии и Ливана, М.А. Родионов разделяет эти жесты на три группы: 1) жесты, комментирующие устную речь; 2) жесты, конкретизирующие неоднозначные или незавершенные фразы; 3) жесты, употребляемые независимо от устной речи. По мнению исследователя, сирийцы и ливанцы жестикулируют чаще, интенсивнее и разнообразнее, нежели жители северных широт, что объясняется влиянием на общесемитскую жестовую традицию богатейшей жестовой культуры Среднего Востока, а в античные времена – средиземно-морского жестового ареала [25, с. 209, 212].

¹ Традиционализм поведения выражается в значительном числе ритуалов. Понятия этикета и ритуала совпадают в том плане, что оба понятия относятся к системе закрепленных форм поведения, представляют собой регламентированные действия, противопоставлены целенаправленному действию (естественному поведению), поскольку для ритуала и этикета форма важнее цели [см.: 10, с. 104].

* В исламской культуре уделяется особое внимание к правой и левой стороне тела человека (левая рука занимает широкий символический диапазон нежелательных действий). Беря или подавая предметы – будь-то чашка кофе, письмо, ручка или деньги, – можно пользоваться только правой рукой. Некоторые люди отказываются принимать что-либо из левой руки дающего. Если это совершенно неизбежно, например по причине травмы правой руки, обычно используют оправдательные слова *шимāлин ма тишина* 'ак: «левая рука не навредит вам», – на что отвечают *шимāляк йамин*: «ваша левая рука праведна» [см.: 8, с. 65-66].

² В деловом мире рукопожатие используется не только при приветствии, но также как символ заключения соглашения, знак доверия и уважения к партнеру. Неслучайно арабское слово «yamīn» (*букв.* правая рука) часто используется в переносном смысле клятвы, присяги, завета или соглашения. Слово «yamīn» употребляется в отношении клятвы по причине, того, что при заключении сделки в арабском обществе было принято обхватывать правые руки, в соответствии с каноническим правом «по рукам» [см.: 17, с. 383].

³ Следует помнить, что принятое у нас и на Западе рукопожатие в мусульманских странах неуместно: ислам не приемлет, например, даже простого соприкосновения лиц разного пола, не связанных кровными узами [см.: 20, с. 516].

К коммуникативно-семиотическим компонентам поведения относят жесты, мимику, позы и др. Они «говорят» гораздо больше, даже когда человек этого не хочет¹. Например, улыбка, взгляд, телодвижения, сопровождающие речь (т. н. немануальные компоненты) – важнейшие поведенческие признаки, особенно в первые минуты знакомства. Еще не произнесено ни единого слова, а первая оценка собеседнику уже дана. Историческое высказывание Бернарда Шоу: «У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление», представляется весьма уместным с точки зрения перспективы развития деловых отношений.

Примеры, отражающие специфические черты мимико-жестовых средств – многочисленны: некоторые из них могут озадачить представителя другой мимико-жестовой культуры. Например, жители Мальты в знак отрицания касаются кончиками пальцев подбородка, повернув кисть вперед. Японцы в этом случае покачивают ладонями из стороны в сторону, а арабы откидывают голову назад. Поднятый вверх большой палец, являющийся для многих народов знаком согласия и одобрения, арабы могут воспринять болезненно. К примеру, приложенный указательный палец к веку, для итальянца будет означать проявление доброжелательности, для испанца – недоверие, француз сочтет, что его принимают за лжеца, саудовец – что кого-то вы принимаете за дурака [см.: 20, с. 520-524].

Во многих этикетных ситуациях, включая и речевой этикет, например, без руки в буквальном смысле слова невозможно обойтись. Рука – это больше чем наш природный совершенный биологический инструмент. Это едва ли не самый «говорящий» орган нашего тела, средство выражения чувств, знак действия. Приветствия, прощания, представления во время знакомства, выражение благодарности, восторга и др. – не перечислить весь богатейший арсенал жестов, в которых участвуют рука или руки [2, с. 155-157]. Египетская поговорка: «Завяжи арабу руки и он не сможет разговаривать» является живой иллюстрацией рассматриваемого аспекта.

Репертуар жестов, входящих в паралингвистический комплекс не только весьма разнообразен, но и этнически специфичен. Жесты определяются различиями в культурах, традициях и поэтому могут иметь разные смыслы. Порой несовпадение национальных кинем (или отсутствие их эквивалентов) может не лучшим образом сказаться на взаимопонимании людей. Так, у алжирцев и египтян после удачной шутки или остроты принято протягивать собеседнику руку ладонью вверх, по которой собеседник ударяет своей ладонью, в то время как у русских протянутая рука воспринимается как намерение попрощаться, и они начинают ее пожимать, вызывая недоумение у собеседника [4, с. 26].

Ниже приводится набор жестикуляторно-мимических знаков, наиболее распространенных в арабском мире: 1) жесты отрицания: резкое короткое движение головой назад, вздернутый подбородок и поднятые брови, язык прижат к альвеолам и издает цоканье, покачивание головой из стороны в сторону, брови высоко подняты, рот приоткрыт; 2) возмущение недогадливостью или назойливостью может выражаться так: согнутые в локтях руки с раскрытыми и направленными от себя ладонями резко поднимаются вверх по обе стороны лица, как это делают футболисты, неожиданно для себя забив гол противнику; 3) безмолвное требование предъявить документы выглядит так: правая рука ребром ладони ударяет по локтевому сгибу левой руки, если же говорящий ребром ладони правой руки ударяет по левой руке в районе запястья, то речь идет о деньгах; 4) проведение по зубам ногтем большого пальца в Иордании, Саудовской Аравии и некоторых других арабских странах означает ограниченность финансовых возможностей (в Ираке таким образом показывают, что человек, о котором говорят, скупой); 5) вытянутая в перед рука обращена ладонью вниз, пальцы делают как бы скребущее по воздуху движение – это приглашение приблизиться, жест «подойди ко мне»; 6) в знак одобрения удачной фразы или шутки собеседник ударяет по раскрытой ладони говорившего; 7) просьба подождать, не спешить, замолчать или быть внимательнее выражается следующим образом: ладонь обращена вверх, большой палец с кончиками других пальцев сжимаются вместе щепотью, рука движется сверху вниз и обратно; 8) вращательное движение кистями обеих рук при полураскрытых ладонях выражает озадаченность или досаду; 9) освобождение или отказ от неприятного дела символизируется очищением ладоней одна о другую – типа «я умываю руки» /жест Пилата/; 10) потребовать тишины можно, поднеся указательный палец к губам и подув на него (так поступают в Саудовской Аравии, в Ираке, требуя тишины, человек прислоняет указательный палец к носу, а кисть руки – к губам); 11) недовольство словами собеседника, ливанец может показать следующим образом: одежда на уровне груди подергивается большими и указательными пальцами обеих рук, остальные пальцы слегка согнуты и отведены в сторону; 12) полное сходство, равенство, совместность, дружбу ливанцы демонстрируют ребрами указательных пальцев, трущихся друг о друга на одном уровне, остальные пальцы загнуты [см.: 16, с. 197; 27, с. 87-88]. Сидячие «а-ля американские» позы – не приемлемы в арабском мире.

Жесты – наиболее информативный вид невербального общения. Иной раз жест успешно заменяет целую фразу. Он может быть сигналом к окончанию встречи или иметь противоположное значение и свидетельствовать о заинтересованности в беседе. Жесты передают тончайшие оттенки отношения, эмоций, оценки и пр. С их помощью можно передавать информацию, которую трудно или по каким-то причинам неудобно выразить словами. Как известно, понятие кинесического поведения выходит далеко за рамки понятия речевого общения. Будучи самой древней формой общения людей кинемы устойчивы и эффективны как и в своих первоначальных функциях.

¹ Специалисты утверждают, что если с помощью слов передается 7% информации, с помощью звуковых средств (тон голоса, громкость речи и др.) – 38%, то с помощью мимики, жестов, поз – 55% [см.: 20, с. 519]. В устном общении почти всегда присутствует информация, которую собеседник выразил без специальной цели (ненамеренно), очень часто неосознанно (безотчетно), а иногда и вопреки своему желанию (нечаянно, машинально, физиологически). Например, человек не хотел обнаружить свою досаду, но собеседник понял это по закушенной губе и помрачневшему взгляду [см.: 19, с. 8].

Составной частью семиотики поведения является и проксематический аспект. Многие этикетные знаки зависят от традиционно сложившихся норм проксематического поведения. Проксемика (пространственная психология) – термин, введенный Е.Холлом для обозначения всего комплекса слагаемых как поведения человека, так и пространства. К пространствам повышенной семиотичности относят зоны различных встреч, совещаний, переговоров и пр. Их воздействие на собеседника носит прямой, действенный характер: они как бы исподволь организуют поведение.

Семиотика пространства определяется его этническими стереотипами. У одних народов почетна правая сторона (офиса, гостиной, зала), у других – левая. Этикетное пространство выстраивается с учетом этнического восприятия. Почему, например, в каждой конкретной ситуации выделяются зоны более ценные и менее ценные (напр., *михраб* или *кибла* у арабов-мусульман). Почему у одних народов помещения овальные или круглые, а у других – квадратные?, почему для американца неприемлема та дистанция между собеседниками, которую предпочитает араб? В зависимости от личного пространства и характера ситуации сформировались определенные национальные стандарты дистанции общения, выбираемые партнерами по коммуникации [см.: 4, с. 32-33].

Культурная дистанция между беседующими арабами обычно короче, чем она принята у европейцев, представителей Северной Америки или некоторых регионов Восточной Азии. Американцы, например, как и англичане, при разговоре предпочитают находиться на расстоянии вытянутой руки, немцу такое расстояние покажется явно недостаточным, и он отступит на полшага назад. Напротив, итальянец и саудовец постараются сделать полшага вперед. Арабы, вообще говоря, склонны стоять или сидеть как можно ближе к собеседнику, чтобы можно было во время разговора дотронуться до него рукой. У них считается нормальным дышать на собеседника или часто прикасаться к нему. Чтобы привлечь ваше внимание, араб может положить руку вам на колено или плечо. У японцев рукопожатие и тем более похлопывание по плечу не встречает одобрения, для них касаться собеседника во время разговора – недопустимая вольность [см.: 20, с. 520-524; 29, с. 42].

Значима роль и этикетной атрибутики. Семиотический статус интерьера помещений и его цветовой гаммы – весьма велик. Арабский орнамент, флаг, герб – неотъемлемые знаки-символы внутреннего пространства. Не менее семиотичны и вестиментарные знаки (национальная одежда, деловой костюм и его аксессуары). Велика роль атрибутики и в застольном этикете: сервировка стола, наличие/отсутствие тех или иных специальных этикетных блюд, напитков. Умение читать этот «язык» – залог успешного делового взаимодействия.

На Востоке в целом, и арабском в частности, как уже было отмечено выше, религиозные ценности в большей степени, чем на Западе, определяют модус этикетного поведения. Этикет в арабском социокультурном пространстве характеризуется особой модальностью суждений, квалифицируемой «шариатскими» критериями ко всему происходящему. Хотя этнические различия привносят вариации в представление человека о своем статусе, положении в обществе, существует ясно различимая «восточная модель поведения», соответствующая системе ценностей исламской культуры. Эта модель применяется и к отдельным членам социума, и к корпорациям, и к государственным департаментам, и к правительствам.

Знание правил этикета не являются гарантией правильного поведения. Безукоризненное поведение сможет выработать лишь тот, кто следует принятым в обществе правилам хорошего тона не только в исключительных обстоятельствах, но и в обыденной жизни.

«и, поистине, ты – великого нрава» (Коран, 68:4)

Литература

1. Альбедиль М. Ф. Зеркало традиций: Человек в духовных традициях Востока. СПб.: «Петербургское Востоковедение». 2003.
2. Альбедиль М. Ф. «Ты держишь мир в простёртой длани»: символика руки // Теория моды: одежда, тело, культура. СПб., 2013, № 1.
3. Байбурина А. К., Топорков А. Л. У истоков этикета. Этнографические очерки. Л.: «Наука». 1990.
4. Байбурина А. К. Об этнографическом изучении этикета // Этикет у народов Передней Азии. М.: «Наука», 1988.
5. Богучарский Е. М. Мусульманский этикет. М.: «РИПОЛ классик», 2010.
6. Боднар С. Н. Язык арабских документов торгово-экономической деятельности. М.: «Тезаурус», 2012.
7. Ван ден Берг Л. В. С. Основные начала мусульманского права. М.: «Наталис», 2005.
8. Ингхэм Брюс, Файад Дж. Арабские страны: обычаи и этикет / Пер. Е. Космаковой. М., 2009.
9. Ислам: Энциклопедический словарь. М.: «Наука», 1991.
10. Карасик В. И. Язык социального статуса. М.: «Гнозис», 2002.
11. Ковалев А. А., Шарбатов Г. Ш. Учебник арабского языка. М.: «Восточная литература» РАН, 1998.
12. Коран / Пер. и коммент. И. Ю. Крачковского. М.: «МПО ВОЛОКНОР», 1990.
13. Кухарева Е. В. Выражение категории вежливости в арабском речевом этикете. М.: «РУДН», 2012.
14. Лебон Г. История арабской цивилизации. Минск: «МФЦП», 2009.
15. Луис Б. Ислам и Запад / Пер. с англ. М.: «Вестъ», 2003.
16. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию / Пер. с англ. М.: «Дело», 2001.
17. Мец А. Мусульманский Ренессанс / Пер. с нем. М.: «Наука», 1973.
18. Мечковская Н. Б. Язык и религия: Пособие для студентов гуманитарных вузов. М.: «Агентство ФАИР», 1998.
19. Мечковская Н. Б. Семиотика: Язык. Природа. Культура. М.: Издательский центр «Академия», 2004.
20. Мишаткина Т. В., Бражникова З. В., Мишинский Н. И. и др. Этика: учеб. пособие. Минск: «Новое знание», 2006.
21. Назаров В. Н., Сидоров Г. П. Разум сердца: Мир нравственности в высказываниях и афоризмах. М.: «Политиздат», 1990.
22. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М.: ООО «ИТИ ТЕХНОЛОГИИ», 2003.
23. Оситов В. Д. О некоторых чертах кинесической речи у арабов // НКСПИ. М., 1977.
24. Прозоров С. М. Ислам как идеологическая система. М.: «Восточная литература» РАН, 2004.
25. Родионов М. А. Этнокультурные особенности языка жестов у арабов Сирии и Ливана // ЭСП. Л., 1985.
26. Родионов М. А. Мурувва, асабийя, дин: к интерпретации ближневосточного этикета // Этикет у народов Передней Азии. М.: «Наука», 1988.

27. *Родионов М. А.* Характерные черты этикета у ливанцев // *Этикет у народов Передней Азии*. М.: «Наука», 1988.
28. *Рыбалкин В. С.* Арабская лингвистическая традиция: Истоки, творцы, концепции. Киев: «Феникс», 2000.
29. *Сканави А. А.* Бизнес-этикет в арабских странах. М.: «КНОРУС», 2013.
30. *Степанянц М. Т.* Традиция и современность // *Восточная философия*. М.: «Восточная литература» РАН, 2001.
31. *Шагаль В. Э.* Арабские страны: язык и общество. М.: «Восточная литература» РАН, 1998.
32. *Шейх Юсуф Кардави.* Дозволенное и запретное в исламе. М.: «Андалус», 2004.
33. <https://www.kakprosto.ru/kak-922545-vostok-delo-tonkoe>
34. https://en.wikipedia.org/wiki/Islamic_ethics
35. [https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89tiquette_\(code\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89tiquette_(code))
36. https://smimov.iph.ras.ru/win/publictn/eth/adab_d.htm
37. <http://dumrf.ru/islam/sermon/1943>
38. <http://lektcii.org/3-61914.html>
39. https://studopedia.ru/3_145231_otnoshenie-ko-vremeni.html
40. <http://pglu.ru/upload/iblock/aeb/6.pdf>