

ДИАЛОГ КУЛЬТУР: КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СЛОВАКОВ И КАЗАХОВ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Dialogue of Cultures: Communication Behaviour
of Slovaks and Kazakhs

*Катарина Стрелкова
Сандугаш Садыкова*

Абстракт

В предлагаемой статье занимаемся особенностями коммуникативного поведения представителей двух различных культур: словаков и казахов. Успешность интеркультурной коммуникации во многом зависит от знания культуры народа, ее особенностей, от знания национального мышления представителей той или иной культуры. Как раз эти специфические особенности могут повлиять на успешность деловых переговоров.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, коммуникативное поведение, национальные поведенческие особенности, особенности мышления представителей иной культуры.

Abstract

The aim of this paper is to highlight differences in communication behaviour between Slovaks and Kazakhs, the representatives of two different cultures. Effective intercultural communication is not the result of sophisticated knowledge of a particular foreign language. Its success is strongly associated with the acquisition of culture-specific knowledge, because it can highly influence the outcome of business negotiations.

Keywords: communication behaviour, effective intercultural communication, different cultures, business negotiations.

Введение

Интерес к межкультурной коммуникации и к коммуникативному поведению народов возрос в конце XX и начале XXI века по ряду причин: с одной стороны – в связи с большей свободой передвижения (образование шенгенского пространства) углубляются межнациональные контакты, расширяются деловые контакты, но, с другой стороны – увеличивается число межэтнических конфликтов. А ведь люди на Земле разные, и в «каждом монастыре свой устав». Уж если собрался в чужой монастырь – не надейся, что полностью выучишь чужой устав, но хотя бы старайся, и не забывай подразумевать в спорных случаях, что чужой устав отличается от твоего. Масса неприятностей при этом обойдут тебя стороной.

Словацкая Республика установила дипломатические отношения с Казахстаном в 1998 году. В 2005 году в Астане открылось Посольство Словацкой Республики. В 2009 г. был открыт консульский отдел Республики Казахстан в Словацкой Республике. На данный момент подписано 16 документов на межправительственном и межведомственном уровнях, которые создают правовые основы для сотрудничества (в Казахстане действует около 17 совместных предприятий со словацким участием, большой потенциал заложен в транспортной сфере, поскольку обе страны являются транзитными государствами, развивается культурно-гуманитарное сотрудничество (появились учреждения и возможности для прохождения стажировок – преподаватели Академии Государственного Управления при Президенте Республики Казахстан в Астане – проходили стажировку в Экономическом университете в Братиславе). (1, 2009, с. 48)

Всё перечисленное выше свидетельствует о том, что Казахстан для Словакии перспективный торговый партнёр. От чего зависит успешный бизнес, успешная межкультурная коммуникация? Если основной целью общения с иностранцами является бизнес, то на первый план выступают национальные поведенческие особенности, связанные с выполнением профессиональных обязанностей: презентации, переговоры, делегирование полномочий, профилактика конфликтов и т. д.

В настоящей статье мы попытаемся обратить внимание на некоторые типы коммуникативных ситуаций и привести примеры, которые демонстрируют различия и сходства коммуникативного поведения словаков и казахов, вытекающие из национального менталитета. На формирование национального менталитета, как известно, повлияли географические, политические, социальные условия, влияние разных культур, с которыми народу пришлось столкнуться в ходе исторического развития. На формирование словацкого национального характера повлияли, с одной стороны общевропейские философские, политические и культурные тенденции (влияние рационализма, эпоха Просвещения), с другой стороны, условия национальной жизни в составе Австро-Венгерской империи.

На казахский менталитет повлияли суровый климат степей – летом жара, зимой холод, а также разные периоды истории: монгольский/послемонгольский период, период русской колонизации, советский период.

Сравнительный анализ коммуникативного поведения словаков и казахов

Обращения. Как обращаются друг к другу казахи и как словаки? В Словакии к незнакомым или малознакомым обращаются вежливо со словом «пан», «пани», (pán, pani). К немолодой уже, но незамужней женщине обращаются также с употреблением слова «пани», (pani) присоединяемого к фамилии. Словаки часто употребляют фамилию. Представляясь, словаки называют свою фамилию. Слово «пан», «пани», при обращении к незнакомым (на улице, в сфере обслуживания) можно употреблять без названия фамилии или должности. Хорошим тоном в Словакии считается обращаться к человеку, называя его должность: в академической среде студенты обращаются к преподавателю – «пан доцент/пани доцентка», «пан ректор/пани ректорка»; пан профессор/пани

профессорка. В деловой обстановке употребляется: «пан инженер/, пан директор» и т. п. По имени в Словакии обращаются только к очень близким друзьям и знакомым, как правило, к людям, с которыми мы на ты. Иногда, правда, встречается обращение по имени с формой на Вы, например, в коммунальной сфере, в дамском салоне, но это не корректно.

А как обращаются друг к другу казахи? Казаха можно узнать: он – азиатской внешности с европейскими манерами, но все же с азиатским менталитетом, говорит по-русски без акцента.

Поведение казахов во многом построено на проявлении уважения к старшим по возрасту. Казахи обращаются к старшим на «Вы» и уступают им место в автобусе.

В официальной обстановке принято обращаться по имени-отчеству. В то же время для подчеркивания взаимного расположения друг к другу, используют вежливые формы имён, принятые казахами на родном языке: Саке! (вместо Самат Жанатович), когда говорящий уверен, что это будет приятно слушающим или при обращении к коллеге, с которым сложились дружеские отношения. В семейно-бытовом общении казахов, иногда и русских, принято обращаться: аташка (дедушка), ажешка (бабушка), агашка (дядя).

В школах к учителям можно обращаться: по имени отчеству, по имени и присоединяя «апай» (к женщине) и «агай» (к мужчине) или одним словом «мугалим» (учитель).

Общение. Общение у словаков чаще всего происходит вне дома, на работе, на улице, в различных заведениях. В гости ходят только по приглашениям и, как правило, по большим праздникам. «Завалиться в гости» нежданно-негаданно – крайне неприлично в Словакии (существует поговорка, что «незваного гостя под стол сажают»).

В Словакии угощение зачастую сводится к чашке кофе, чая с пирожным или к предложению крепкого напитка или вина... в ограниченном количестве. Словаки не произносят пространных тостов, а лаконично и искренне говорят «Na zdravie!» (За здоровье!), но обязательно смотрят в глаза друг другу. В деловой обстановке, сказав тост, на западный манер просто поднимают бокалы. Для встречи гостей в Словакии предназначены «гостиные». Предложить гостю посидеть и побеседовать на кухне в Словакии дело немыслимое, и является знаком крайнего неуважения. В гости обычно приходят со стандартным набором: вино, конфеты, кофе. Гостей словаки угощают, но не настаивают на обязательном употреблении всех представленных в застолье блюд. Не настаивают ни на том, чтобы гость с ними выпил.

А казахи? Отличительной чертой казахов является гостеприимство. Например: к жителю города может приехать в гости (или даже временно пожить) дальний родственник двоюродного дяди или сосед бабушки, даже в этом случае хозяева встретят гостя доброжелательно и постараются оказать при необходимости любую посильную помощь. Взаимопомощь и взаимоподдержка, также как и гостеприимство, являются характерной чертой казахского народа, ибо «гость на пороге-счастье в доме». Считается, если хозяева не приглашают гостей, то благополучие покинет это дом.

В гости не принято ходить с пустыми руками, традиционно несут конфеты и пачку чая. А провожая гостя, хозяева обязательно дают «саркыт»

– пакет с куском мяса, баурсаками (небольшими пончиками) и сладостями. На крупных мероприятиях, будь то свадьба, юбилей или любое другое массовое мероприятие, гостям дают «той бастар» – это подарки, в основном национального характера: платки, тюбетейки и различные сувениры. Так сложилось, что у казахов до сих пор сохранилась такая традиция, что со свадьбы или сватовства гости уходят с большими сумками полными подарков, мяса, фруктов, сладостей и баурсаков (что иной раз может составлять недельный объем питания для средней семьи из 2-3 чел.).

Еще пару слов о культуре «застольного питания». В Словакии самый любимый напиток вино. Братиславские вина были любимы уже в средних веках. Об их качестве свидетельствует и то, что их заказывали к своему столу правящие и дворянские семьи по всей Европе. В гости обычно приходят со стандартным набором: вино +конфеты+кофе.

В Словакии сохранилась давняя традиция встречать высокопоставленных гостей хлебом и солью, обычай, уходящий корнями во времена Великой Моравии: хлеб символизирует жизнь, соль – здоровье.

В отличие от многих других народов мира, предкам казахов не было свойственно увлечение спиртными напитками. Национальным напитком казахов является кумыс - это кобылье молоко, приготовленное особым способом. Самым любимым и употребляемым абсолютно всеми казахами в любое время и по многу раз является чай.

Чай по-казахски – это целый ритуал. На стол ставят большой латунный самовар, масло, сливки, сахар, круглые пончики, которые у казахов называются баурсаками. Сначала в пиалу наливается немного сливок, потом в сливки добавляется крепкая заварка, которая для особого аромата готовилась со щепоткой чёрного перца и только после этого из самовара до половины чашки наливается кипятком. Принимать предложенный чай положено только двумя руками! И еще важно КТО наливает чай и ПО СКОЛЬКУ. Это уважение к гостю. (2, 2011, 1-я часть)

Казахи очень уважительно относятся к хлебу и вообще к столу-достархану («достар» по-казахски друг или дружба). По традиции стол должен ломиться от яств, богатый стол символизирует благополучие и гости говорят пожелания: чтоб стол был богат. Считается, чем больше пожеланий будет сказано, тем удачнее будут идти дела в этом доме.

Роль улыбки. Анализируя коммуникативное поведение отдельных наций, исследователи обязательно упоминают роль улыбки. Улыбка для словака имеет большое значение. Словаки сызмала учат детей улыбаться, с улыбкой отвечать. Это считается признаком вежливости. В Словакии считается, что улыбка – это залог приятного общения и расслабления. Людей, которые улыбаются, считают в Словакии приятными собеседниками.

Известно, что представительница Казахстана Тамила Турунтаева завоевала титул «Мисс Улыбка» на межрегиональном конкурсе красоты, грации и творчества "Мисс Азия Альма Матер 2012".

Выражение приветствий. Словаки приветствуют знакомых, друзей, родственников, а в малонаселенных местах здороваются и с незнакомыми. В Словакии незнакомых принято приветствовать на официальных мероприятиях. Словаки здороваются в сфере обслуживания: кассир в магазине приветствует клиента. В Словакии принято приветствовать незнакомых людей на работе, но не принято хлопывать друг друга по

спине и плечам. В Словакии считают, что поприветствовать другого – это знак хорошего тона, а ответить на приветствие – обязанность.

В Казахстане принято здороваться аналогично словакам. Кроме того принято целоваться в щеку. У мужчин принято здороваться двойным рукопожатием.

Поздравления. В Словакии не поздравляют с официальными государственными праздниками, а исключительно с праздниками, связанными с личной жизнью: день рождения, именины, юбилейные даты, успех на работе, религиозные праздники – Пасха, Рождество, Новый год. Отмечать день святого Валентина – новая традиция, которую принесла с собой глобализация в сфере межлических отношений. Очень популярно отмечать именины.

Казахи очень доброжелательный народ, тот, кто хочет сообщить хорошую новость, говорит «суюшни!» и за это принято что-то дарить (подарок или деньги), когда хотят поздравить говорят «кайырлы болсын!», казахи могут поздравлять друг друга с любыми праздниками, успехами, приобретениями. Такое поведение рассматривается как желание разделить радость, и казахи всегда говорят «жугысты болсын» (смысл: пусть и у меня (у тебя) такая же радость будет).

В Казахстане принято отмечать День весеннего равноденствия, праздник нового года по восточному календарю Наурыз мейрамы. В этот день принято поздравлять друзей и близких и желать им счастья и здоровья. Поздравление звучит так «Наурыз мейрамы құтты болсын! Ақ мол болсын!» («Поздравляю с праздником Наурыз! («Пусть будет много белого (молока)!»), принимающий поздравления отвечает «Бірге болсын!» («И тебе того же!»). На западе Казахстана в Мангистауской и Атырауской областях, празднование Наурыза начинается с 14 марта, и называется «Амал», традиционным элементом которого является обряд «Көрісу», когда все должны приветствовать друг друга рукопожатиями обеими руками, и произнося «Жыл құтты болсын!» (С новым годом!). (3, 2012, с. 1) Отмечают в Казахстане (как и в Словакии) День матери – однако в разное время, в Словакии этот праздник отмечают в мае, в Казахстане – первое воскресенье сентября.

Личные контакты. Огромную роль в обеих культурах играют личные контакты. Обе традиционно ориентированы на межличностные отношения, поскольку бюрократия усложняет деятельность любого человека, будь он казах или словак. Тут есть черты абсолютного сходства: словаки и казахи считают, что без личных знакомств трудно достичь чего-либо. Словацкие предприниматели, которые занимаются бизнесом в Казахстане, утверждают, что бизнес там держится на личных контактах, на давности отношений, что ни Интернет, ни корреспонденция успеха не гарантируют.

Коммуникативное поведение на деловых переговорах

Словацкая предпринимательская среда за два последних десятилетия подверглась глубоким изменениям, трансформации экономической системы страны. Основная специфика словацких бизнесменов – это прозападная ориентация торговых отношений, хотя есть тенденция сохранить надстандартные отношения с республиками бывшего Советского Союза.

Словаки в деловых отношениях дают предпочтение дружеским, приятельским отношениям. Самым успешным способом налаживания торговых отношений являются рекомендации друзей или знакомых. По мере возможностей они избегают конфликтов. Решения принимают исходя из рациональных аргументов.

Казахи до сих пор трепетно относятся к иностранным гражданам, и так как принято все лучшее для гостя, такое же отношение распространяется также на деловых партнеров. От приезда до отъезда деловых партнеров организацию деловой встречи, устройство в гостиницах, досуг и питание держат под контролем и оказывают активное содействие, основанное на национальных традициях и менталитете.

Казахстан стремится к созданию диверсифицированной конкурентоспособной экономики, последовательно проводя курс на переход от сырьевой к индустриально-инновационной экономике. Перед Казахстаном стоит задача войти в 30 самых развитых стран мира.

В Казахстане бизнес заложен на личных отношениях и контактах, что вытекает из азиатской традиции. Электронная коммуникация почти не дает результатов. Всю документацию (и переговоры) желательно вести на русском языке, не на английском. (В 1991 был принят закон, объявлявший русский и казахский равноправными государственными языками. Русскому языку был придан статус языка межнационального общения.) Но прежде всего важно найти серьезного торгового партнера. На территории Казахстана желательно иметь своего постоянного сотрудника. Важно инвестировать в рекламу, реклама в Казахстане мощное средство презентации товаров. Торговые партнеры в Казахстане хотят товар видеть, пощупать своими руками, убедиться в качестве (каталоги не производят впечатление) (4, 2010, с. 35-36).

Заключение

Сходство между народами Казахстана и словаками установить достаточно сложно: Казахстан неоднороден по темпераменту населения, стилю жизни и традициям. Основы менталитета, созданные за тысячелетия по нашему мнению это: культ старшинства; заботы о потомстве, стариках и женщинах; защита семьи, рода; беспрецедентное гостеприимство.

Для того, чтобы бизнес был успешным, надо знать менталитет и культуру своего торгового партнера. Естественно, надо знать и язык, но само знание языка недостаточно. Зная язык, можно «споткнуться» о культуру.

Национальный характер казахов и словаков формировался в разных условиях (климатических, политических, социальных и т. п.), что и приводит к наличию не только сходных черт, но и отличию в их коммуникативном поведении.

Сходства: ориентация на межличностные отношения. Обе наши культуры традиционно ориентированы на межличностные отношения. Словацкие предприниматели, которые занимаются бизнесом в Казахстане говорят, что заниматься бизнесом в Казахстане без личных контактов практически невозможно, что бизнес в Казахстане держится на личных контактах, на давности отношений, что ни Интернет, ни корреспонденция успеха не гарантируют. Словацкие бизнесмены говорят: на каждый евро и

на каждую минуту, которую вы вложите в выстраивание отношений в этой стране, вы получите пятикратный возврат.

Отличия: Роль электронной коммуникации. Ни Интернет, ни письменная корреспонденция успеха не гарантируют.

Новые политические условия, в которые вступили наши народы, требуют нахождения общего, сохраняя притом национальные отличия. В заключение хотелось бы процитировать слова эксперта, директора Института Адизеса, Ицхака Адизеса, высказанные в ходе беседы на III Международном инвестиционном форуме в Сочи 2012 г: «На одной руке пальцы разные. А представьте себе, что все пальцы были бы совершенно одинаковые. Не было бы руки. Что нам нужно? Нам нужно объединить эти различия, объединить их, а не разъединить. Различия, но объединенные различия.» (5, 2012, с. 1). Вот это и есть ключ к взаимопониманию.

Библиографический список

1. *Výročná správa o činnosti Ekonomickej univerzity v Bratislave*. Dostupné na: http://www.euba.sk/o-univerzite/preview-file/VS_2009_cinnost-910.pdf
2. ОГАЙ, А. 2011. *Традиции казахов – 1*. <http://www.proza.ru/2011/05/04/172>
3. *Как поздравляют с Наурызом в разных странах мира*. <http://www.bnews.kz/ru/news/post/71053/>
4. BORECKÝ, V. *Možnosti spolupráce SR s Kazachstanom*. Dostupné na: http://www.sbagency.sk/sites/default/files/file/perspektivy_podnikania_v_strednej_azii.pdf
5. *Выступление Адизеса Ицхака, директора Института Адизеса на Международном инвестиционном Форуме Сочи. 2012. Сайт "Вести: экономика"*. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/17416>

Kontakt

*PhDr. Katarína Strelková, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta aplikovaných jazykov
Katedra románskych a slovanských jazykov
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava
Slovenská republika
Email: katarina.strelkova@euba.sk*

*Сандугаш Садыкова
Комитета по регулированию естественных монополий и защиты конкуренции
Отдел мониторинга и анализа
Астана
Казахстан, СНГ
E-mail: Sandugach71@mail.ru*