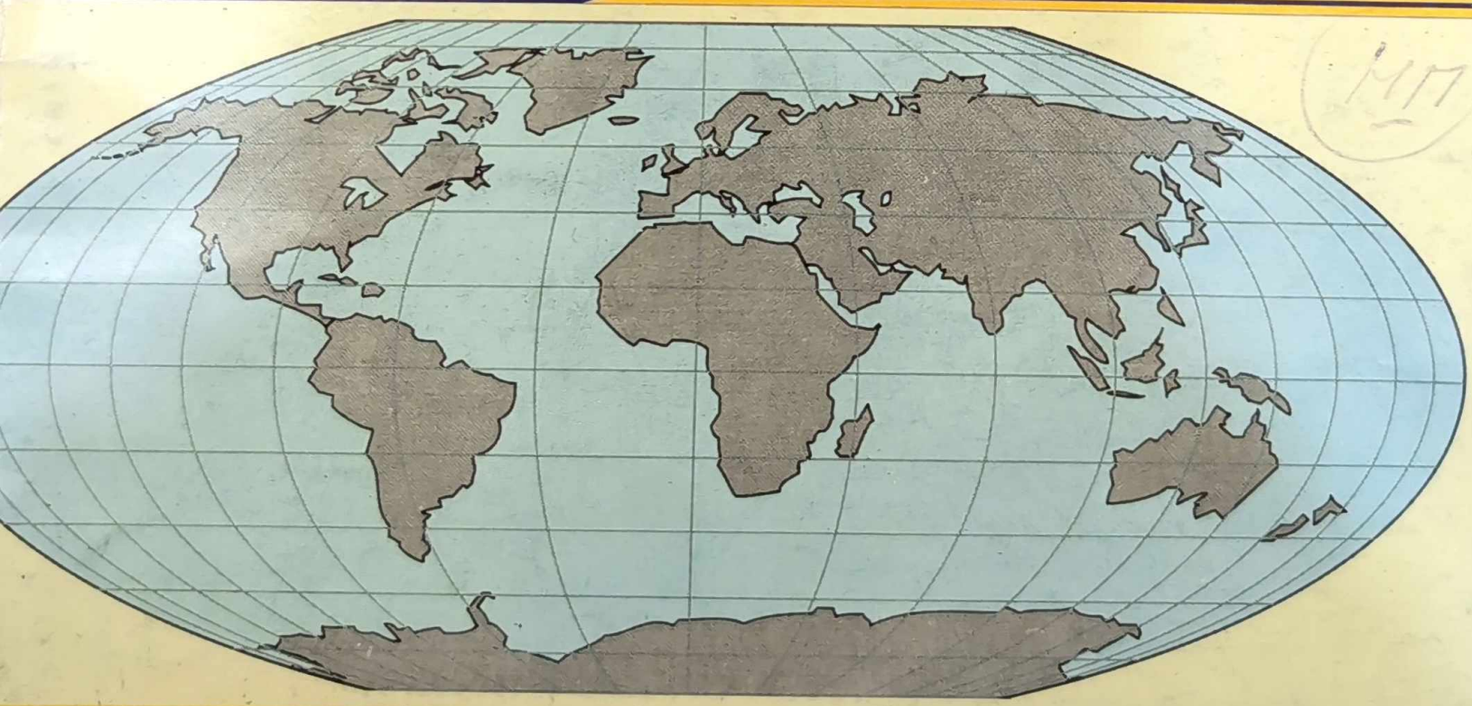
ПОЛІТИКА І ЧАС

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ



3'2003

ПОЛІТИКА І ЧАС

№3 березень 2003

Щомісячний суспільно-політичний журнал

Засновник - Міністерство закордонних справ України

У НОМЕРІ:

ПОВІДОМЛЕННЯ, КОМЕНТАРІ	**ГОЛИШЕВ В. Феномен парламентської більшості**	3
	СОСНІН О. Державна інформаційна політика і свобода слова	11
	ФЕЙХЕР Ч. Із певним запасом міцності. Пенсійна реформа в Угорщині	16
З НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ	**Україна і сучасний Схід**	21
ПРОБЛЕМИ БЕЗПЕКИ	**КУЗНЕЦОВ С. В епоху "турбокапіталізму" американського зразка**	31
	ГРУБОВ В. Крізь терни недовіри	37
У КРАЇНАХ І РЕГІОНАХ	**ВЕСЕЛОВСЬКИЙ А. У світлі ісламської альтернативи.** Східне Середземномор'я: регіональна система підвищеної небезпечності	46
	КРАСНОШАПКА С. Середземноморський вимір у політиці ЄС	53
	КИРИЧЕНКО В. Венесуела: протистояння зростає	61
ДОСЛІДЖЕННЯ	**ЩЕРБАК В. Біологічна зброя в руках терористів?** Щодо "зникнення" чумних бактерій з однієї американської лабораторії	67
ДІЛОВИЙ ЕТИКЕТ	**ГУМЕНЮК А. Амплітуда поклону.** Особливості японського ділового спілкування	74
СТОРІНКИ ІСТОРІЇ	**ЧУХЛІБ Т. Дипломатія Української козацької держави**	78
ДИПЛОМАТИЧНИЙ СЕРВІС		87

Науково-бібліотечний відділ Київського університету ім. Т. Шевченка
Періодичний фонд

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

БАЙДАК Л.С., кандидат філософських наук, головний редактор журналу;
БАКАЄВ Л.О., доктор економічних наук, заступник директора Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;
БЕЗЧАСНИЙ Л.К., член-кореспондент НАН України, заступник директора Інституту економіки НАН України;
БІЛИНСЬКИЙ Маркіян, директор Інституту демократії імені Пилипа Орлика;
ГАЛЬЧИНСЬКИЙ А.С., доктор економічних наук, професор, радник Президента України, директор Національного інституту стратегічних досліджень;
ГЕРАСИМЧУК О.А., заступник головного редактора – редактор «Politics and the Times»;
ГРАБАР С.В., директор дирекції "Дипсервіс" Генеральної дирекції по обслуговуванню іноземних представництв Київської міської державної адміністрації;
ГУБЕРСЬКИЙ Л.В., директор Інституту міжнародних відносин Національного університету ім. Тараса Шевченка, член-кореспондент НАН України;
ГУМЕНЮК Б.І., доктор історичних наук, ректор Дипломатичної академії України при МЗС України;
ГУНЧАК Тарас, доктор історичних наук, професор Ратгерського університету (США);
КОЛОМІЄЦЬ П.П., заступник головного редактора журналу;
КОПИЛЕНКО О.Л., доктор юридичних наук, член-кореспондент Академії правових наук України;
КРИВОНОС П.О., Генеральний директор Генеральної дирекції по обслуговуванню іноземних представництв Київської міської державної адміністрації;
КУЛЬЧИЦЬКИЙ С.В., доктор історичних наук, заступник директора Інституту історії України НАН України;
КУПЧИШИН О.М., кандидат юридичних наук, директор Правового департаменту МЗС України, Посол з особливих доручень;
НАГАЙЧУК В.І., кандидат історичних наук, Повноважний представник України на Близькому і Середньому Сході, Посол з особливих доручень;
ОРЕЛ А.К., керівник Головного управління Адміністрації Президента України з питань зовнішньої політики;
ПАЗЕНОК В.С., член-кореспондент НАН України, академік Української академії політичних наук;
ТАБАЧНИК Д.В., член-кореспондент НАН України, віце-прем'єр-міністр України;
ХАРЧЕНКО І.Ю., кандидат історичних наук, заступник Державного секретаря МЗС України.

Журнал видається за участю Генеральної дирекції по обслуговуванню іноземних представництв Київської міської державної адміністрації

Комп'ютерний набір *Людмили МАЗУР.*
Технічна редакція *Ніни ГОЛЯК.*
Дизайн і комп'ютерна верстка *Володимира ЩЕРБАЧЕВИЧА.*

"ПОЛІТИКА І ЧАС"
Суспільно-політичний журнал

БЕРЕЗЕНЬ
2003, № 3
Виходить щомісяця

Засновник —
Міністерство закордонних справ України

Адреса редакції:
02160, м. Київ-160,
пр-т Возз'єднання, 15/17

Телефони:
головний редактор:
550-94-51;
заст.головн.ред.:550-12-33;
відділи: 550-41-33;
секретаріат: 550-94-38;
факс: 550-31-44
e-mail: times@uct.kiev.ua
читайте в Інтернеті:
www.pltimes.uct.kiev.ua

Передрук без посилання на **"Політику і час"** не дозволяється.

Підписано до друку
4.03.2003.
Формат 70x100/16.
Папір офсетний. Ум.друк. арк. 7,74. Ум. фарб.-відб. 8,49. Обл.-вид.арк. 9,68.
Зам.**031.**

Уроздріб — ціна договірна.

Набрано на комп'ютерному комплексі редакції журналу "Політика і час".

Надруковано у видавничо-поліграфічному центрі "Літопис-XX".
03151, м. Київ-151,
Повітрофлотський просп., 56.

Реєстраційне свідоцтво
КВ № 701
від 9 червня 1994 р.

© "Політика і час", 2003.

АМПЛІТУДА ПОКЛОНУ

ОСОБЛИВОСТІ ЯПОНСЬКОГО ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

Алла ГУМЕНЮК

З кожним роком дедалі більше людей відвідує зарубіжні країни як дипломати, ділові партнери або туристи. Але, на жаль, не всі мають достатньо досвіду міжнародного спілкування, знають особливості національних етикетів. Певна річ, основні риси етикету відрізняються універсальністю, тобто є правилами ввічливості не тільки в міжнародному спілкуванні, але й у себе вдома. Але часом буває, що й добре вихована людина потрапляє в скрутне становище. Спілкування представників різних країн, різних політичних поглядів, релігійних переконань і обрядів, національних традицій і психології, устроїв життя і культури вимагає не тільки знання іноземних мов, але й уміння поводитися природно, тактовно і гідно, що дуже необхідно і важливо на зустрічах з представниками інших країн. Таке уміння не приходить саме собою. Цьому потрібно вчитися все життя.

Правила ввічливості кожного народу – це дуже складне поєднання національних традицій, звичаїв і міжнародного етикету. І де б ви не перебували, господарі мають право чекати від гостя уваги, інтересу до своєї країни, поваги до своїх звичаїв.

Особливо великий інтерес у плані властивостей етикету викликають країни Далекого Сходу. Мені хотілося б розглянути найважливіші аспекти виникнення та розвитку етикету в Японії, на який глибоко вплинули культура і традиції далекого від нас регіону.

Багато людей вже, напевно, дещо знають про японську ввічливість – це друге після Фудзіями, з чим асоціюється слово "Японія". Прибувши до країни, виявляєш, що на цій землі поняття „ввічливість" дійсно заплутано. Що уже казати про людей похилого віку, якщо навіть молоді японці говорять не підвищуючи голосу.

ГУМЕНЮК Алла Германівна **– кандидат політичних наук, молодший науковий співробітник Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка**

Пояснення суті етикету треба почати з його норм. У сімейних книжкових лавках Японії на полицях разом з прикладною літературою виставлені посібники з етикету, практичні інструкції з оволодіння правилами ввічливості, і ці книги, слід сказати, не залежуються.

У надмірно урбанізованому суспільстві неможливо жити без оволодіння принципами ввічливості. Під час прийняття на роботу нового співробітника, претендента на зайняття вакансії перевіряють на знання етикету. За відгуками службовців, така перевірка – один з найскладніших екзаменів в їхньому житті.

Для країни характерний дуже складний етикет, що йде з глибин століть і зумовлений ієрархічною структурою японського суспільства. На його формування вплинули як конфуціанство, так і синтоїзм – національна релігія й ідеологія японців, що зводили в культ шанування імператора. Саме на їх основі у XII столітті виник кодекс честі воїна і феодальної вірності – „бусидо", тобто „шлях воїна", що визначає основи моралі й поводження військової особи.

У роки правління імператора Мейдзі (1868 – 1912 рр.) кодекс „бусидо" ліг в основу японської національної моралі. У той час як Японія з винятковою швидкістю сприймала досягнення європейської науки і техніки, держава піклувалася про збереження традиційної моралі й етики при вихованні молоді в національному дусі. Сам імператор Мейдзі надавав особливого значення моральному вдосконаленню нового покоління японців у системі традиційних японських етичних цінностей [1].

За особистим дорученням імператора його наставник і вихователь барон Мотода Нагадзене (1818–1891 рр.) склав „компендіум японської етики", своєрідний кодекс, призначений для виховання молоді – під назвою „Керівництво для школярів" („Егаку яке"). У "Керівництві" було сформульовано основи японської традиційної моралі, такі як шанобливе ставлення дітей до батьків, вірність підданих імператору та його намісникам, слухняність, старанність, цілеспрямованість, благопристойність, скромність, ретельність у виконанні поставлених завдань. Виховання традиційних норм моралі відбувалося і відбувається не тільки і не стільки в школі, скільки в родині і твердій ієрархічній структурі суспільства [2].

Після Другої світової війни (1939 – 1945 рр.) і американської окупації в Японії відбулися значні зміни в політичній та ідеологічній системах суспільства, однак основні традиційні правила етикету та поведінки практично мало змінилися.

Як і раніше, японський етикет визначає, як людина повинна поводитися вдома, на вулиці, на роботі, які жести в тій чи іншій ситуації є пристойними, а які – недоречними.

Наприклад, з давніх давен одним з найважливіших моментів при спілкуванні в Японії є поклони. Значні труднощі в спілкуванні з японцями часто виникають вже під час перших привітань. Треба твердо знати, що чи не найбільше "дивацтво", яке демонструють іноземці, полягає в тому, що вони не знають – японці при привітаннях майже не потискують один одному руки, не цілують один одного в щоку, не обіймаються, не здійснюють ніяких інших подібних дій, і взагалі стараються не торкатися один одного.

Проте останнім часом японці інколи, насамперед при зустрічах з іноземцями, відступають від своєї традиції – можуть допустити рукостискання і навіть самі простягають руку. Звідси порада: не простягайте руку першим ні при зустрічі, ні прощаючись.

Самі японці, в більшості своїй, при знайомстві і спілкуванні звичайно обмежуються поклонами (одзиги). Поклін – це не тільки спосіб вітати когось при зустрічі. У Японії це абсолютно універсальний засіб спілкування, який використовується при висловлюванні співчуття, вдячності, вибаченні, при прощанні тощо.

Кількість варіантів цього простого, на перший погляд, жесту є абсолютно неосяжною, але дорослий японець майже автоматично обирає з їх великого арсеналу той, що найбільш точно відповідає даній ситуації.

Основний параметр привітання – це, так би мовити, амплітуда поклону. Шанобливий поклін стосовно старшої і шанованої особи робиться досить низь-

ким – людина згинається в поясі і нахиляє голову. Низько кланяється відвідувачам обслуговуючий персонал в магазинах і готелях (і не треба іноземцеві намагатися копіювати такі поклони – в очах японця це виглядає досить кумедно). Звичайний же поклін зводиться до легкого нахилу голови. Чоловіки при цьому тримають руки прямо вздовж тулуба, а жінки – схрещують руки спереду. Привітання старих друзів, звичайно, менш формальне – це вже може бути просто легкий кивок або невизначений жест, який символізує бажання здійснити поклін. Іншими словами, чітких рецептів поклонів немає.

Звертатися до японців завжди слід за прізвищем, додаючи незмінне „сан" (пан), наприклад, Канеко-сан, Такесіта-сан. Звертання просто на прізвище чи інша фамільярність при спілкуванні є неприпустимими.

Якщо говорити про одяг, японці ретельно дотримують правила з'являтися на службі й на протокольних заходах у ділових костюмах. Головні вимоги до одягу – охайність і навіть деяка педантичність. Під час переговорів, як правило, піджаки не знімають і краватки не розпускають. У будинок або традиційний японський ресторан прийнято входити без взуття.

Японці дуже пунктуальні. Точно дотримують призначеного часу зустрічей та негативно ставляться до запізнень, якими б причинами вони не викликалися. Якщо ви не можете прибути вчасно, обов'язково попередьте про це японську сторону, а тривалість зустрічі скоротіть на час спізнення, оскільки у партнера по зустрічі можуть бути інші справи.

При діловому спілкуванні японці віддають перевагу не листам і телефонним дзвінкам, а особистим контактам, якщо не прямим, то через третю особу – посередника. Це має бути добре відомий обом сторонам японський бізнесмен, вітчизняний підприємець, що вже зарекомендував себе. При цьому посередник має бути винагороджений матеріально або відмічений зустрічною послугою.

Будь-яка перша зустріч починається з обміну візитками, що являє собою певний ритуал. Вручати візитку (так, щоб це було по-японськи) слід правою рукою, а лівою треба зробити такий жест, ніби ви утримуєте картку від можливого падіння; приймати картку японського партнера слід лівою рукою. Прийнявши її, не поспішайте негайно сховати – це буде верх непристойності. Ввічлива людина обов'язково повинна уточнити дані, що містяться на візитці. Вручаючи ж свою візитку, треба вимовити власні координати вголос. Не обмінятися візитками – це порушення табу серед ділових японців; якщо ви не обмінялися картками з японським партнером, для нього цей факт буде вагомою причиною, щоб запідозрити вас в неохайності й нереспектабельності. Також вважається поганим тоном пересилати візитку поштою.

Важливо ніколи не писати на чужій візитці і не класти її у внутрішню кишеню, оскільки це буде виявом неповаги.

Дипломатичні кадри в Японії проходять ретельну підготовку. Вони складають іспити при вступі на дипломатичну службу. Незмінним принципом японських дипломатів є постійне поповнення своїх знань. Так, наприклад, у книзі А.Н.Панова "Японская дипломатическая служба" автор пригадує звертання начальника секретаріату МЗС Японії до молодих дипломатів: "Для тих, хто не любить принцип "майхому сюги" (мій дім, моя родина, а для вас родина – перш за все МЗС), наше міністерство є непридатним місцем. Отже, дипломат повинен повністю віддавати себе роботі" [3].

Треба також зазначити, що велика увага приділяється вивченню англійської мови як мови міжнародного спілкування, тому вважається, що для японських дипломатів знання цієї мови є особливо важливим.

Ще однією цікавою рисою, притаманною японській кадровій службі, є визнання позитивної ролі династичних традицій в дипломатії, оскільки це, на думку японського керівництва, сприяє підвищенню професіоналізму дипломатів та їх відданості державі.

В Японії нерідко можна зустріти дипломатів у третьому, а також у четвертому поколіннях. Багато з них дослужилися до найвищих посад. Є випадки, коли послами стали три брати. При цьому перевага під час прийняття на роботу віддається дітям дипломатів або тим, хто тривалий час перебував за кордоном,

оскільки вважається, що ці молоді люди вже мають певний досвід закордонного спілкування і добре володіють іноземними мовами.

Відомо, що дипломатам взагалі непритаманне категоричне "так" чи "ні", і вдаються вони до цих слів лише у крайніх випадках. Для японського ж дипломата сказати "так" чи "ні" є особливо непростою справою. Він ретельно намагається також уникати слів "не можу", "не знаю", поширюючи цей звичай і на сферу ділових відносин.

Японці вміють слухати партнера, демонструють увагу, заохочують співрозмовника висловлюватися з будь-якого приводу, але це не означає, що вони з вами погоджуються. Так, наприклад, у своїй книзі "Дипломатия: люди и события. Из записок посла" А.М.Виноградов згадував, як проходила його перша зустріч в МЗС Японії, коли автор був призначений у 1962 році послом СРСР: "Почуття японця маскуються повною нерухомістю, іноді співрозмовник навіть прикриває очі, часто на обличчі з'являється посмішка, яка по суті нічого не означає. Так було і цього разу, хоча часом співрозмовник поривався заперечити мої аргументи, а крізь щілинки вік можна було побачити допитливі очі, які дивились, як мені здавалося, навіть із схваленням" [4].

Характерною рисою японського ділового етикету є й те, що багато уваги приділяється вивченню людей, з якими встановлюються контакти і ведуться переговори, а також особистим відносинам з партнерами, й під час неофіційних зустрічей вони намагаються підійти до розв'язання проблеми.

Велику увагу японці приділяють налагодженню стосунків із дружинами послів. Олег Трояновський, який був послом СРСР в Японії після Виноградова протягом дев'яти років, згадував один потішний випадок під час приїзду до Токіо делегації Верховної Ради СРСР. Так, виступаючи на прийнятті на честь делегації, голова верхньої палати японського парламенту Кендзо Коно у своїй промові в жартівливій формі звернувся до членів радянської делегації з проханням: "Якщо ви будете міняти свого посла, то просимо залишити його дружину" [5]. Звичайно, це був жарт, який свідчив про почуття гумору в японських партнерів. Але й не тільки це.

Колишній ректор Дипломатичної академії Російської Федерації, Надзвичайний і Повноважний Посол В.І.Попов [6] радить усім, хто хоче встановити дружелюбні та ефективні контакти з японцями, прочитати книгу відомого колишнього радянського журналіста-міжнародника В.Овчинникова "Ветка сакуры. Рассказ о том, что за люди японцы" [7]. Це допоможе більш детально ознайомитися з японським менталітетом і зрозуміти суть пересічного японця.

Отже можна зробити такий висновок: японці, насамперед, ввічливі й стримані люди. Правила етикету для них є дуже важливими, може, навіть більшою мірою, ніж для інших народів світу. Японці не вимагають від вас достеменно дотримувати їхніх звичаїв, але якщо прагнете наслідувати японську манеру поведінки, вони вам будуть дуже вдячні. Хоча, з іншого боку, це не означає, що не слід вивчати і дотримувати звичайних правил у спілкуванні, прийнятих у Старому Світі.

Література:

1 Малая Энциклопедия Этикета. – М., 2000.
2 Там само.
3 Панов А.Н. Японская дипломатическая служба. – М.
4 Виноградов А.М. Дипломатия: люди и события. Из записок посла. – М., 1998.
5 Трояновский О. Через годы и расстояния. – М., 1997.
6 Попов В.И. Современная дипломатия. – М., 2000.
7 Овчинников В. Ветка сакуры. Рассказ о том, что за люди японцы. – М., 1971.