Шановні друзі!

Продовжуємо знайомити вас зі специфікою спілкування з іноземними партнерами! Володіючи цією інформацією, ви зможете вдало укласти контракт з представниками арабської культури.

Відомо, що араби є носіями оригінальної невербальної культури, тому дуже важливим є знання саме жестів, якими вони користуються. Про що треба знати іноземцю?

1. Витягнута рука долонею вниз, нібито вона «загрібає повітря», означає прохання до співрозмовника наблизитися.

2. Якщо арабський партнер потирає вказівні пальці, це означає, що він погоджується на Ваші пропозиції. Схопивши партнера за долоню і дзвінко вдаривши по ній, він дає зрозуміти, що йому сподобалося почуте.

3. Не забувайте дивитися в очі арабським партнерам під час перемовин!

4. Не забувайте, що у представників мусульманських країн ліва рука вважається нечистою, тому не подавайте її для привітання!

5. Відстань, на якій спілкуються представники арабської культури, є дуже малою (як для нас) – 20-35 см!

Підготували Тихон Кононенко та Андрій Бондаренко (МБ-201)