

Е. В. Харитонова<sup>1</sup>

## РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС НА АФРИКАНСКОМ КОНТИНЕНТЕ: ДИАЛОГ В УСЛОВИЯХ МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛИЗМА

В современной геополитической ситуации одним из решающих факторов в борьбе за влияние в Африке, помимо финансовых возможностей, становится способность выстраивать эффективный диалог с африканскими партнерами. Правильное выстраивание диалога на основе реального взаимопонимания и партнерства в свою очередь невозможно без понимания сути процессов, которые происходят в африканских странах, без знания наиболее острых проблем, которые стоят перед Африкой, а также без понимания культурных традиций, ментальных особенностей, настроений, «вызовов» и ожиданий стран африканского континента.

Сможет ли Россия удержать и усилить свое влияние на африканском континенте, во многом зависит от двух важнейших факторов. С одной стороны, это продуманная государственная стратегия, с другой — конкретные способы ведения бизнеса и выстраивания диалога с африканскими партнерами.

На африканском континенте существует более 50 независимых государств, каждое из которых включает несколько этнических групп. Африка — это самобытный мир со своими уникальными культурами, традициями, обычаями, нормами поведения, ценностями, социальными представлениями и установками, деловыми культурами и способами социальных и культурных коммуникаций. По разнообразию культурных тра-

диций Африка наряду с Евразией может считаться одним из главных мультикультурных регионов мира.

Российский бизнес в Африке сталкивается с серьезными проблемами, поскольку ему приходится взаимодействовать не с одной «иной» культурой, а с несколькими одновременно, и работать в условиях реального мультикультурализма.

Разнообразие культур и традиций в Африке имеет различное происхождение. С одной стороны, колоссальный культурный слой связан с колониальным прошлым африканских стран, с наслоениями западной культуры и западных ценностей, причем тоже различных: британских, бельгийских, французских, португальских, а в Намибии — германских. С другой стороны, это мощный фундамент традиционной культуры.

В постколониальную эпоху западное культурное влияние осуществлялось через систему образования, а в дальнейшем также по каналам СМИ, в том числе через Интернет, который в последние годы получил значительное развитие в городах Африки<sup>2</sup>.

Работая с африканскими партнерами, российские бизнесмены должны понимать сложные культурные напластования, с которыми им предстоит столкнуться. Так, в одном государстве могут оказаться представители разных местных (региональных) параллельно существующих культур и традиций (например, традиции народа шона и народа ндебеле в Зимбабве).

Существуют и «вертикальные» культурные напластования. Партнер может иметь «внешний» культурный пласт, полученный в условиях реальных процессов модернизации в африканских странах (особенно в странах африканского Юга), и «внутренний», базовый пласт культуры, связанный с традициями, обычаями, ценностями. Человек, который не располагает

<sup>1</sup> Старший научный сотрудник Института Африки РАН, кандидат психологических наук, доцент. Автор более 120 научных публикаций, в т. ч.: «Коммуникативные барьеры: теория и практика (в контексте межличностного и межкультурного взаимодействия)», «О способах “повышения уровня диалогичности” в международных коммуникациях (на примере 44-го Президента Америки)», «Люди в корпорации. Корпоративная культура в современной России», «Зимбабве на перепутье», «Эффективные деловые коммуникации в международном бизнесе: принцип «подстройки» (на примере китайской дипломатии в Африке)», «“Смысл для себя” и “смысл для других”: корпоративный имидж и корпоративная культура», «Люди в организации (к вопросу об “антропологии” российского бизнеса)» и др.

<sup>2</sup> См. об этом: *Панцеров К. А.* Страны тропической Африки в системе современных международных информационных отношений. СПб., 2011.

специальной информацией и не чувствует культурно-ментальной специфики африканских партнеров, особенностей их деловой культуры, не сможет выстроить с ними эффективный диалог. Малейшая «неточность» в поведении, неучет культурного и исторического контекста может обернуться разрушением диалога. Усилия должны быть нацелены на установление доверительных отношений, на демонстрацию уважения и понимания проблем, стоящих перед нашими африканскими партнерами.

Международные отношения требуют специально-го изучения особенностей деловой культуры партнера. Внимание и уважение к национальной специфике и традициям государства, с которым мы планируем вести диалог, является противовесом глобализационным унифицированным элементам «западной» деловой культуры и может дать положительный результат, не всегда объяснимый простой финансовой выгодой. Учет традиций и ментальности делового партнера создает позитивный эмоциональный фон, на котором возрастает вероятность благоприятного исхода переговоров, эффективного диалога и взаимовыгодных деловых коммуникаций.

В 2008 году в Институте Африки РАН под руководством автора были начаты научно-исследовательские работы, направленные на информационно-аналитическое обеспечение деятельности российского бизнеса в Африке. Их задача — помочь бизнесу ориентироваться в африканской реальности, устанавливать контакты с африканскими деловыми партнерами, правильно вести диалог, учитывая комплекс знаний об истории, культуре, ментальности, психологических особенностях поведения африканских партнеров по международным отношениям. В 2010 году по заданию одной из крупнейших российских государственных корпораций состоялась научно-исследовательская экспедиция в Зимбабве. В сентябре-октябре 2010 года состоялась исследовательская экспедиция в ЮАР и Намибию<sup>1</sup>.

Были изучены параметры, которые в наибольшей степени отражают стратегическую задачу эффективного диалога в международных отношениях.

Первый параметр — общая установка африканских стран по отношению к деловому партнерству в международных отношениях; второй — представления об «ответственности» иностранного капитала, приходящего в бедный регион, перед африканскими государствами и перед местным населением; третий параметр касается специфики деловой культуры африканцев, определяющей характер и эффективность диалога в мультикультурных коммуникациях.

Исследование предпочтений относительно характера партнерства в сфере деловых отношений между государствами ЮАР, Намибия и Зимбабве и представителями российского бизнеса проводилось по авторской методике (Е. В. Харитоновна). Было выделено пять ориентаций, влияющих на выбор делового партнера: ориентация на «особый путь» и ограничение внешних влияний; ориентация на новые технологии и модернизацию экономики; ориентация на долгосрочное

стратегическое партнерство; ориентация на донорскую поддержку; ориентация на западные деловые стандарты и интеграцию в мировую экономику. Был проведен опрос в африканских университетах, в государственных и коммерческих структурах африканских стран. Одновременно опрашивались представители российского бизнеса и сотрудники российских посольств, чтобы была возможность сопоставить данные. Данные исследований, касающихся социальной ответственности бизнеса, частично были представлены в докладе на Лихачевских чтениях в 2011 году<sup>2</sup>. Российский бизнес, идущий в Африку, должен представлять себе, насколько болезненными являются там вопросы, связанные с социальной сферой. Бизнесмены должны уметь выстраивать диалог, демонстрируя понимание проблемного поля, в котором им предстоит работать.

Вместе с тем основной вывод, который можно сделать, — это существенные, иногда диаметрально противоположные представления африканской и российской сторон о формах социальной ответственности бизнеса. Представления о «правильных» моделях социальной ответственности бизнеса у африканцев идеализированные, наивно-романтические, связанные с представлением о «социальной справедливости». У российских бизнесменов представления можно назвать «цинично-прагматическими» (хотя есть исключения, их представляют люди, которые знают и любят Африку). Знание ожиданий африканской стороны должно способствовать эффективному диалогу в условиях культурно-цивилизационной специфики и мультикультурных коммуникаций.

Для выявления специфики деловой культуры африканцев нами был собран и систематизирован материал, касающийся особенностей поведения и межличностных отношений представителей африканских стран в условиях диалога с представителями российского бизнеса. Деловая культура африканцев может считаться культурой, ориентированной на отношения (в отличие от культур, ориентированных на задачу), и относится к типу «полиактивных» культур, по Р. Льюису<sup>3</sup>. Необходимо проявлять истинное уважение и заинтересованность, находить темы в области интересов партнера. Неверный тон в отношениях может обернуться серьезной проблемой. Африка не прощает пренебрежительного отношения к себе. Необходимо знать и понимать культурно-исторический контекст, учитывать проблемные зоны, предпочтения, ожидания.

Если оставить за скобками финансовую компоненту, то установление и поддержание личных отношений с представителями деловых кругов, понимание специфики их деловой культуры, понимание их проблем — главный путь к эффективному диалогу.

Можно сделать вывод, что международные отношения со странами Африки являются формой диалога в сложной мультикультурной ситуации, что делает особенно трудным и ответственным поведение российской

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 10-03-03210 е/р.)

<sup>2</sup> См.: Харитоновна Е. В. Понятие «социальная ответственность» в контексте диалога культур // Диалог культур в условиях глобализации : XI Междунар. Лихачевские науч. чтения. СПб., 2011. С. 443–444.

<sup>3</sup> См.: Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе. М., 1999.

стороны, требует специальных знаний и подготовки. В то же время, владея необходимой информацией, российский бизнес будет соответствовать логике «афри-

канского развития» и ожиданиям африканцев, что создаст почву для эффективного диалога между Россией и странами африканского континента.