

ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ ВО ВРЕМЯ ДЕЛОВОГО ВИЗИТА В ТУРЦИЮ



АБЛЕЕВА КАРИНА 42 гр

Особенности деловых отношений:

Культура деловых отношений Турции предполагает высокий уровень личного общения между партнерами. Общую последовательность развития деловых отношений можно описать следующей формулой: сначала познакомиться и хорошо узнать партнера, затем постепенно развивать деловые отношения и расширять формат сотрудничества.

Турецкие бизнесмены не всегда отличаются немецкой пунктуальностью и прямолинейностью. По возможности следует избегать строгих дедлайнов и не говорить категорично «Нет». В Турции вежливый отказ – это мягкий отказ.

В начале деловой встречи принято делать комплименты (например, в адрес страны, культуры или компании) и дарить сувениры. По ходу переговоров турецкие партнеры могут легко отвлекаться на телефон. Не следует принимать это на свой счет – это всего лишь одна из особенностей турецкого «телефонного этикета».



Краткая информация о менталитете:

Турецкий менталитет сформировался под влиянием культурных традиций как Востока, так и Запада. По словам турецкого писателя Халдуна Танера, турки представляют собой "узел противоречий между восточным мистицизмом и западным рационализмом, часть одного и часть другого". В душе турка парадоксальным образом уживаются спесивое самолюбие и комплекс неполноценности; подчеркнутая вежливость, обходительность и недоверие к иностранцам; прямота, откровенность и восточное коварство. Поражает необыкновенная амплитуда колебаний турецкого сознания: от прославления "великой Турции" ("Какое счастье быть турком!") до порицания всего турецкого. Но, занимаясь порой самокритикой, турки отрицают при этом любой намек на критическое отношение со стороны иностранца, а грубоватая турецкая поговорка гласит: "Даже если плюешь кровью, говори, что пил вишневый шербет".



Пару слов о гостеприимстве:

Турецкое гостеприимство достойно высшей оценки. В большинстве случаев турецкие партнеры возьмут на себя расходы по оплате счетов в ресторанах, особенно, если они выступают в качестве приглашающей стороны.

Не следует спрашивать размер счета, а также пытаться расплатиться— это считается нарушением этикета.



Ведение переговоров:

В современной Турции при встрече принято обмениваться рукопожатиями, причем как с мужчинами, так и с женщинами. Старшим турки выражают особое почтение, приложившись губами, а затем лбом к их правой руке, что, однако, не распространяется на иностранцев. Приветствовать принято вначале самого старшего по возрасту, званию или социальному статусу, но во время деловых обедов приветствуют вначале того, кто находится ближе, и далее идут по комнате против часовой стрелки. Обращение к мужчине принято с добавлением слова "бей" (господин), к женщине - "ханым" (госпожа): Ленараханым, Рашид-бей. Если турецкий партнер имеет профессиональное звание, нужно обращаться к нему по званию, которое называют перед именем.



Ведение переговоров:

Как правило, турецкие партнеры ожидают в начале переговоров услышать комплименты в адрес их страны, культуры, как минимум - сборной по футболу. Такие комплименты будут восприняты положительно, а искусная лесть будет однозначно свидетельствовать о высоком интеллекте и внимательности партнера. Турецкие бизнесмены будут в первую очередь пытаться понять, что представляет из себя их партнер как человек и как предприниматель.



Во время беседы турецкие партнеры, как правило, подходят достаточно близко к своим собеседникам. Ближе, чем это принято в России. По возможности не следует отступать назад и пытаться увеличить расстояние. Это может быть воспринято как признак недружелюбного отношения.



Очень распространена проверка компетенции, когда турецкие партнеры путем уточняющих вопросов о технических особенностях и характеристиках продукции, стараются получить более полное представление о профессионализме их собеседника.



Не принято...

- Ни в коем случае нельзя допускать каких-либо негативных оценок турецкой компании - партнера по переговорам или Турции в целом.
- Практики рекомендуют по возможности избегать постановки жестких сроков турецким партнерам для принятия решений по сделкам. Хороший запас терпения особенно необходим на начальных этапах сотрудничества с турецкими партнерами.
- В Турции считается невежливым категоричный отказ от делового предложения партнера. Гораздо разумней в мягкой форме постараться объяснить, что озвученное предложение может повлечь серьезные сложности для россиян и привести к негативным результатам в долгосрочной перспективе.



Спасибо за внимание!

