

TURKEY

THE MEETING POINT OF EAST AND WEST

Діловий етикет
Туреччини



Перш за все, потрібно рахуватися з тим, що серед інших релігійних обов'язків мусульмани повинні молитися п'ять разів на день - на світанку, опівдні, після обіду, на заході і пізно ввечері. Точний час молитви публікується в місцевих газетах щодня. П'ятниця - священний для мусульман день, хоча в Туреччині це може бути не так помітно, як в інших мусульманських країнах. Але більшість чоловіків все-таки намагаються саме в п'ятницю відвідати свій храм для післяобідньої молитви. Під час священного місяця Рамазана всі мусульмани дотримуються посту від світанку до вечірньої темряви. Під час посту не можна вживати їжу, не можна пити, курити сигарети і навіть жувати жуйку.

Ramadan Kareem

Етикет вітання при зустрічі



При зустрічі вітайте один одного міцним рукоштовпанням. При прощанні в Туреччині рукоштовпання менш поширені, але досить часто при прощанні або все ж обмінюються. Щоб показати повагу старшим, слід поцілувати їх праву руку, а потім прикласти до неї свій лоб.

Коли входите в приміщення, якщо вас не зустрічає хто-небудь спеціально, то спочатку слід привітати найстаршого за віком, за званням або по займаному положенню. На світських заходах насамперед слід вітати того, хто виявиться ближче, а потім рухатися по кімнаті або навколо столу проти годинникової стрілки.

Вітати людей слід або ісламським привітанням «Ассаламу алейкум» (мир вам) або словом «Nasilsiniz», що означає «Як справи?».

Найпоширеніше ділова розвага в Туреччині - це відвідування ресторанів. Турки дуже люблять поїсти, і прийом їжі - це той самий час, коли вони можуть розслабитися і спокійно поговорити на будь-які теми. Протокол турецького ділового етикету передбачає, що той, хто виступає в ролі господаря вечері, завжди оплачує рахунок. Думка про те, щоб оплатити рахунок навпіл, туркам абсолютна чужа, і якщо вас запросили на вечерю, і ви запропонуєте сплатити рахунок, то це буде розцінено як звичайна ввічливість, але вам ніколи не дозволять це зробити. До вечірньої трапези в Туреччині можуть подати трохи алкоголю - зазвичай це міцний алкогольний напій, званий раки, або левове молоко.



Етикет ділової вечері

Вечеря складається з декількох страв, м'ясних чи рибних, і до них обов'язково подається свіжовипечений хліб і салат. В кінці вечері обов'язково подається турецький чай або кава - дуже часто з тістечками або ін. солодощами. Турецька кава - це національний напій, і якщо ви звичайно не п'єте каву, то його слід хоча б спробувати. Турецьку каву варять без цукру, трохи підсолоджену або дуже солодку. Пити турецьку каву прийнято не поспішаючи, насолоджуючись його смаком і ароматом. І як би вам не хотілося проковтнути всю каву одним ковтком і не смакувати кожну його краплю, цього робити не слід - це неввічливо. Турецька кава готується з свіжо змелених зерен, і тому на дні чашки може бути осад. Так що не варто допивати весь напій до самого дна.

Якщо ви хочете, щоб ділові переговори з турецькими партнерами або колегами проходили найбільш успішно, то постарайтеся краще познайомитися з тим, як прийнято вести справи в Туреччині. Етикет ділової зустрічі в Туреччині має свої тонкощі. Перш за все, запам'ятайте, що ділову зустріч потрібно призначати заздалегідь, за один - два тижні, і домовитися про цю зустріч найкраще по телефону.

Слід знати також, що багато жителів Туреччини в липні або серпні йдуть у відпустку, так що постарайтеся не призначати ділові зустрічі на цей час. Під час Рамазана (Рамадану) ділові зустрічі теж краще не призначати.

Якщо ви йдете на ділову зустріч, то будьте пунктуальні, але приготуйтеся до того, що вам доведеться трохи зачекати.

Найперша ділова зустріч з новим партнером зазвичай буває швидше просто для знайомства, чим для обговорення конкретних ділових питань, так як турки воліють вести справи тільки з тією людиною, кого вони добре знають.

Пам'ятайте про те, що вступна бесіда на абстрактні теми на діловій зустрічі в Туреччині абсолютно необхідна, тому не варто відразу «брати бика за роги» і приступати до обговорення головного питання зборів.

Для детального розгляду питань на зустрічі підготуйте заздалегідь і роздрукуйте всі матеріали для обговорення на англійській і турецькій мовах. Якщо ви хочете зробити ділову пропозицію, ретельно продумайте його презентацію і підготуйте графічні матеріали до неї. Схеми, діаграми, географічні карти, які візуально проілюструють ваші думки, допоможуть краще зрозуміти вашу пропозицію.



Етикет ділової зустрічі

Дрес-код в Туреччині



Діловий одяг в Туреччині дуже консервативний. Вирушаючи на якусь ділову зустріч, пам'ятайте, що слід надіти костюм і краватку. Жінкам на ділову зустріч теж слід надіти хороший діловий костюм спокійного забарвлення і консервативного крою. У літню пору, особливо в таких містах, як Стамбул, Ізмір і Анкара, погода буває дуже спекотною, а вологість повітря дуже високою, тому в цей час допускається надіти тільки сорочку і штани, і в більшості випадків (але не завжди!) Прийти без краватки. У невеликих містах, особливо на сході Туреччини, і жінки, і чоловіки на ділову зустріч повинні одягатися більш консервативно, ніж в столиці або багатолікому Стамбулі. Жінки в цьому випадку повинні подбати про те, щоб їх руки і ноги були прикриті, а одяг не облягав.

Етикет ділових

переговорів

Якщо ви хочете налагодити ділові відносини в Туреччині, то запам'ятайте найголовніше: ваш успіх в Туреччині залежить, в першу чергу, від того, чи зможете ви встановити з турками довірчі і дружні особисті стосунки і, крім цього, чи зумієте ви представити їм свою ділову пропозицію про співпрацю ясно, чітко і привабливо.

Етикет ділових переговорів у Туреччині зрозумілий і логічний. Найголовніше в ділових переговорах у Туреччині - налагодити хороші відносини з турецькими партнерами. Тому не варто квапити події - на першій зустрічі слід якомога краще познайомитися один з одним і не переходити стрімко до обговорення конкретних ділових питань. Тільки після того, як будуть встановлені хороші довірчі відносини, можна буде починати вести розмови про справи.

Але турки не тільки придивляються до людини як особистості при новому знайомстві. Представляючи туркам на переговорах свою комерційну пропозицію, не забудьте ясно і чітко описати всі переваги вашої пропозиції і його рентабельність. Покажіть конкретно, яку вигоду ця пропозиція принесе вашим турецьким партнерам і що саме розраховуєте отримати ви від вашої спільної діяльності.

Турки, перш за все, сприймають інформацію усну і візуальну, тому, представляючи їм свою пропозицію, не обмежуйтеся тільки роздрукованими даними статистики та сухими цифрами - для ілюстрації своєї пропозиції підготуйте для них також діаграми, схеми, географічні карти та інше.

Не можна забувати і про те, що рішення по ділових питаннях у Туреччині можуть прийматися повільно. Цілком можливо, що вам спершу доведеться вести тривалі переговори з молодшим членом родини. І тільки після того, як ви зумієте переконати його в тому, що вам можна довіряти і що ваша пропозиція вигідно для турецької сторони з фінансової точки зору, ви зможете вступити в переговори зі старшими членами сім'ї - з тими, хто приймає рішення. Необхідно пам'ятати, що всі рішення в Туреччині приймаються тільки главою сім'ї (або компанії) одноосібно.

Під час переговорів турки можуть почати з крайнощів, щоб перевірити вашу реакцію. Заздалегідь знаючи, до яких цифр слід звести переговори, ретельно аргументуйте свої доводи і приводите свої міркування, не кваплячись. Коли ваші партнери зрозуміють, що ви роблячи їм пропозицію, не тільки переслідуйте свої інтереси, але і йдете на серйозні поступки зі свого боку тільки заради вигоди ваших майбутніх партнерів, вони зможуть прийняти позитивне рішення просто через повагу до вас і тому, що ви їм подобаетесь. Не слід встановлювати туркам крайній термін для прийняття рішень або застосовувати тиск на них для прискорення процесу підписання договору - вони можуть використовувати встановлені вами терміни для власної вигоди, погрожуючи відмовитися від угоди або перервати переговори. Будьте терплячі, і ви досягнете успіху у ваших ділових переговорах.

І ще: в процесі ділових переговорів у Туреччині переваги для турецької сторони, які ви збираєтесь представити своєму турецькому партнерові, можуть виражатися не тільки у вигляді незаперечної фінансової вигоди. Замість прибутку можна сфокусувати увагу турецького партнера на таких аспектах угоди, як зміцнення влади та посилення впливовості. Честь, пошана популярність та інші нематеріальні вигоди від спільної діяльності теж можуть бути корисними аргументами в переговорах.

Подарунки в діловому

Робити подарунки в діловому етикеті Туреччині не дуже прийнято, і щедрі подарунки - це не найкращий знак уваги для турецьких бізнесменів. Ділові зв'язки в Туреччині будуються на взаємній повазі партнерів, і знаки особливої уваги зазвичай виявляються у формі запрошення на вечерю або організації спільної поїздки для огляду визначних пам'яток, якими так багата країна.

Але, незважаючи на загальноприйнятні норми, подарунки теж мають місце, і їм будуть раді. Якщо хочете щось подарувати турецькому партнеру або колезі, то краще всього привезти подарунок зі своєї власної країни, наприклад, якісь делікатесні національні частування чи вироби народної творчості.

Не забувайте, що Туреччина - мусульманська країна. Перш, ніж піднести кому-небудь алкогольні напої, обов'язково переконайтеся, що ця людина їх п'є, і робіть це, тільки якщо будете впевнені в цьому на всі 100%.

Єдиний випадок, коли варто поставитися до подарунка серйозно і вибрати його дуже обдуманно і ретельно, це коли вас запросили на вечерю в турецький будинок. Самим поширеними подарунками в цьому випадку є ексклюзивні солодоші (тістечка і особливо пахлава) або які-небудь гарні предмети для дому, вази або інші декоративні прикраси. Якщо ви вирішите купити в подарунок квіти, то обов'язково порадьтеся з флористом, які саме краще вибрати. Якщо в сім'ї є діти, то купіть їм якісь дорогі солодоші або цукерки.

