

Polska



Różnice kulturowe

2015-06-16 11:09:46



Podejmując współpracę gospodarczą z partnerami tureckimi, oprócz kryteriów stricte ekonomicznych biznesmeni powinni brać pod uwagę również aspekty kulturowe i obyczajowe. W kontaktach biznesowych z Turkami należy stosować sprawdzoną już zasadę wyważonej uprzejmości i stanowczości.

„Spokój pokerzysty”, uprzejmość, cierpliwość, wysoka kultura osobista oraz konsekwencja powinny doprowadzić do pożądanых rezultatów. Spotkania należy umawiać 1-2 tygodniowym wyprzedzeniem. Szczególnie przy pierwszych kontaktach powinno się skorzystać głównie z poczty elektronicznej, potem faksu, a na końcu - z telefonu.

Umowy powinny być zawierane zawsze w języku neutralnym dla obydwu stron, chyba że strona turecka zgodzi się na polski język i jurysdykcję.



Do dobrych obyczajów należy tu punktualność. W dużych miastach spóźnienia na spotkania biznesowe są oczywiście akceptowane, ale pod warunkiem, że telefonicznie uprzedzimy o tym drugą stronę.

Duży wpływ na biznes wywiera także islam. Religia ta nakłada np. na wiernego szereg obowiązków i zakazów, w tym obowiązek postu w okresie Ramadanu, zakaz spożywania wieprzowiny, alkoholu. Dlatego planując spotkania z partnerami tureckimi należy brać pod uwagę ograniczenia wynikające z muzułmańskiego kalendarza religijnego - nawet wtedy, gdy odbywają się one poza granicami Turcji. W okresie Ramadanu czy Świąta Ofiarowania (Kurban Bayram) powinno się np. unikać inicjowania spotkań. Ponieważ są to święta ruchome, co roku należy sprawdzać ich terminy. Warto też pamiętać, że lipiec i sierpień są w Turcji miesiącami wakacyjnymi i w tym czasie aktywność biznesowa spada.

W bezpośrednich kontaktach z Turkami trzeba też pamiętać o kilku delikatnych kwestiach. Na przykład o tym, że na powitanie wymieniamy uściski prawych dłoni, najlepiej ze wszystkimi uczestnikami spotkania. Zaniechanie tego gestu może być odebrane jako wyraz niechęci. Witając kobietę należy poczekać, aż ona zainicjuje wymianę uścisków. Nie powinno dziwić powitanie tureckich biznesmenów poprzez pocałunek. Taka forma przywitania podkreśla bowiem wysoki stopień zażyłości towarzyskiej i stosowana jest także w odniesieniu do kobiet. Z mężczyznami można się tak witać po drugim czy trzecim spotkaniu, jeśli skróciliśmy już dystans - w przeciwnym razie zostaniemy uznani za „chłodnych”. Z kobietami też, jeśli nawiązaliśmy już pewien stopień znajomości. Nie dotyczy to jednak kobiet ubranych w czadory. Taki ubiór wskazuje bowiem na rygorystyczne przestrzeganie zasad religijnych, czyli unikanie kontaktu, również wzrokowego, z obcymi.

Przy powitaniu dobrze widziane jest wypowiedzianie formułek w języku tureckim, np.: - „Hoş geldiniz” - (Hoşgeldiniz) tzn. „Miło nam, że przyszliście/was widzieć - Odpowiedź (zawsze) „Hoş bulduk” (Hoşbulduk) - „Cała przyjemność po naszej stronie”. Ważna jest również wymiana wizytówek, ale w Turcji nie obowiązuje jakiś szczególny rytuał w tym względzie.

Do ubioru najlepiej podejść dość konserwatywnie, czyli postawić na klasykę - garnitur, krawat. Kobiety powinny unikać zbyt krótkich sukienek, spódnic lub bluzek odsłaniających dekolt, a zwłaszcza ramiona.

W kontaktach biznesowych ważne jest również respektowanie zasad hierarchii formalnej w strukturach przedsiębiorstw i urzędów oraz znajomość pozycji rozmówców, określonych także przez posiadane przez nich tytuły czy stopnie. Dobrze widziane jest np. okazanie szacunku osobom stojącym wyżej w hierarchii przez kolejność zwracania się oraz używanie właściwych tytułów – przykładowo panie doktorze, panie inżynierze, panie prezesie.

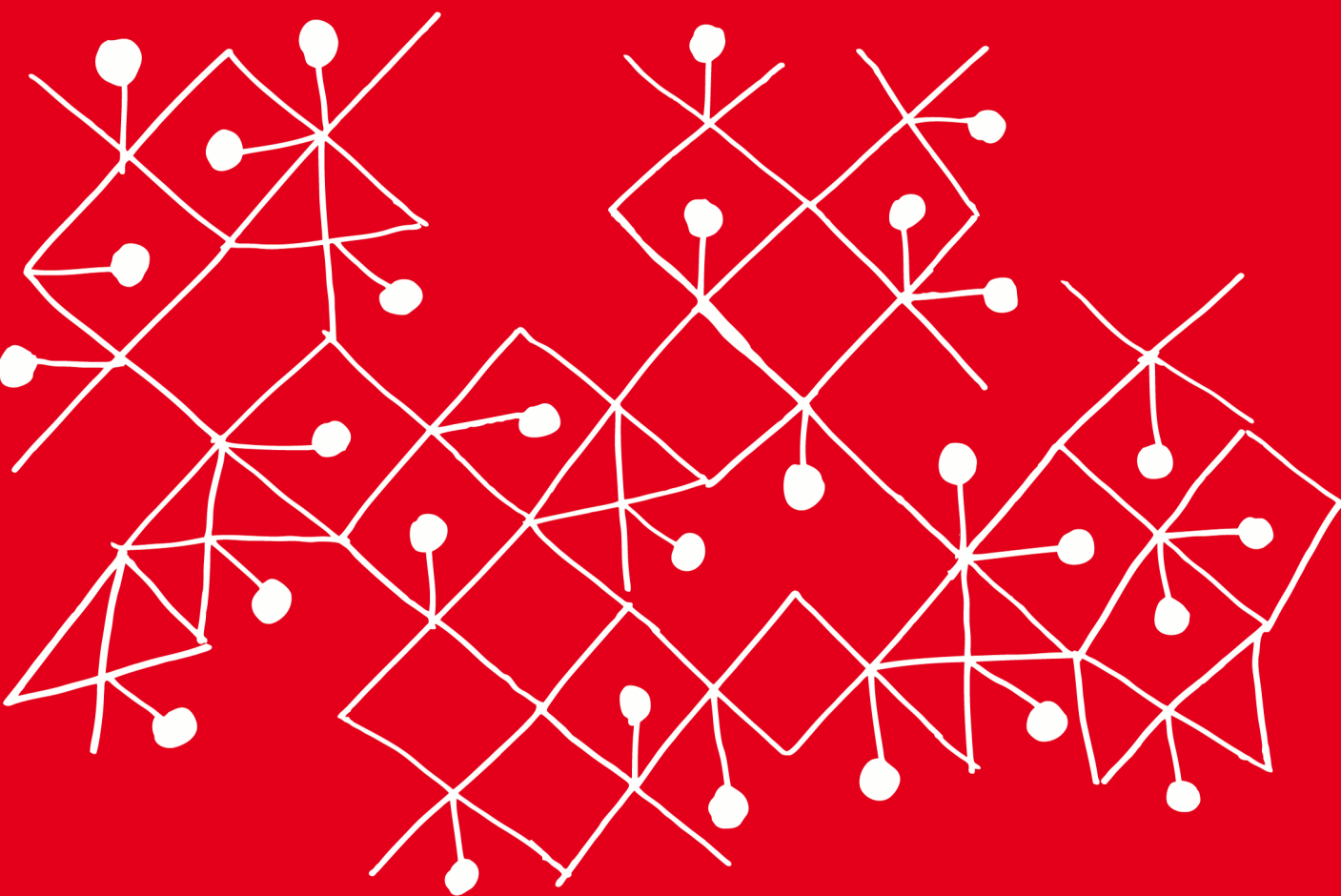
W biznesie lepiej wystrzegać się wywierania presji czy ustalania ostatecznych terminów, nawet jeżeli w trakcie negocjacji partner turecki blokuje ich dalszy postęp. Warto zachować cierpliwość, zwłaszcza że Turcy na podjęcie decyzji potrzebują zwykle więcej czasu.

Przed przystąpieniem do zasadniczych negocjacji można podjąć mniej formalnej rozmowy, aby przedstawić się swoim rozmówcom i lepiej ich poznać. W ten sposób można też wysondować atmosferę spotkania. Podczas takich niezobowiązujących rozmów można poruszyć np. temat rodziny (ale bez religii), dzieci – ich sukcesów i postępów w nauce lub biznesie, a także sportu – w szczególności piłki nożnej. Turcy są fanami tej dyscypliny i zwykle kibicują jednej z czterech drużyn: stambulskich - Galatasaray, Fenerbahçe, Beşiktaş lub Trabzonspor z Trabzonu nad Morzem Czarnym.

Wymiana upominków nie jest obowiązkowa, ale jeżeli zdecydujemy się już na ten gest, to prezenty nie powinny być ani zbyt osobiste, ani kosztowne. Dopóki nie poznamy dobrze partnera, najbezpieczniej jest ofiarować mężczyźnie przedmiot biurowy (np. pióro czy wizytownik), a kobiecie - ceramikę, szalik, chustę lub bombonierkę.

Jeżeli chcemy podarować alkohol, to powinniśmy sprawdzić, czy osoba, którą chcemy obdarować, akceptuje ten rodzaj prezentu.

Ponieważ Turcy lubią dobrze zjeść, kolacja biznesowa może trwać długo. W godzinach popołudniowych do posiłku może być podawany alkohol, np. lokalna wódka anyżowa zwana „raki” lub wino, a także piwo. Powinno się zaakceptować fakt palenia tytoniu w trakcie posiłku. Każdy posiłek kończy się podaniem kawy lub herbaty, a w porze popołudniowej również słodczy. W tym kraju obowiązuje zasada, że rachunek płaci osoba zapraszająca. Mimo iż Turcy lubią żartować i bawić się, należy unikać żartów na tematy religijne oraz związane z Atatürkiem.



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO
ROZWOJU**

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego