

ULUSLARARASI İŞ KÜLTÜRÜ

Hazırlayan: Özkan AYDIN

Mart 2021



**TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ**
"Dünya Bizimle Çalışıyor"

Önsöz

Haberleşme ve ulaşım imkânlarının artması ve büyük hızlara erişmesi bizler için dünyayı iyice küçültmüş ve ulaşılabilir kılmıştır.

Özellikle pandemi döneminde hayatımıza giren sanal ortam görüşmeleri bizlere oturduğumuz yerde çayımızı, kahvemizi içerken tüm dünyayla iletişim imkânı sunmuştur.

Ancak teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, özellikle dünyanın çok farklı köşelerinde iş yapan insanların birbirlerinin elini sıkmaya, birbirleriyle aynı masada konuşmaya ve yemek yemeye ihtiyaçları her zaman vardır ve var olmaya devam edecektir.

Dünyada her ülkenin kendine özgü yaşam ve iş yapma kültür ve gelenekleri vardır. Bu gelenekler bazen bir başka kültüre mensup insanlara garip bile gelebilir. Ancak, her ülkenin kültürel değerlerine ve geleneklerine büyük saygı duyulması insan olmanın bir şartıdır. Özellikle iş insanları için bu gelenekleri bilmek işlerini çok kolaylaştırabilir.

Örneğin; bir ülkede tabakta yemek bırakmak nezaket gereği iken bir başka ülkede israf olarak değerlendirilmekte, bir ülkede birisini selamlarken kolunu tutmak dostluk gösterisi iken bir başka kültürde saygısızlık olarak değerlendirilebilmektedir.

Bir ülkeye iş için giderken hep o ülkenin istatistiklerine, bizim ürettiğimiz ürünün nereden kaçta alındığına ve gümrük vergisi oranlarına bakılır. Hiçbir zaman o ülkenin iş kültürü nedir, toplantı ya da sofraya gelenekleri nedir diye bakılmaz. Daha doğrusu merak dahi edilmez.

Elbette bu tür bilgiler bizim hayatımız kurtaracak bilgiler olmayabilir ancak hayatımızı ve işlerimizi kolaylaştıracağı kesindir.

Ben de elimden geldiğince bazı ülkelerdeki iş kültürünü ve diğer gelenek ve görenekleri göz önüne getirmeye ve bu konunun da en az istatistikler kadar önemli olduğuna dikkat çekmeye çalıştım.

Umarım faydalı olur...

Teşekkür...

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Kutlu KARAVELİOĞLU'nun şahsında, bu çalışmamın basımını gerçekleştiren Birliğimizin Yönetim Kurulu ile tasarım ve basım aşamasını başarıyla yürüten Sn. Şeyda Yıldız SARICA'ya sonsuz teşekkürler...

ÖZKAN AYDIN

İÇİNDEKİLER



ALMANYA
04-11



AMERİKA
BİRLEŞİK
DEVLETLERİ
12-19



ARJANTİN
20-25



ARNAVUTLUK
26-29



AVUSTRALYA
30-35



AVUSTURYA
36-41



BELÇİKA
42-47



BİRLEŞİK ARAP
EMİRLİKLERİ
48-51



BİRLEŞİK
KRALLIK
52-59



BREZİLYA
60-65



ÇİN HALK
CUMHURİYETİ
66-75



DANİMARKA
76-79



ENDONEZYA
80-87



ETİYOPYA
88-91



FAS
92-97



FİLİPİNLER
98-103



FİNLANDİYA
104-109



FRANSA
110-117



GÜNEY
AFRİKA
118-123



GÜNEY KORE
124-131



GÜRCİSTAN
132-137



HİNDİSTAN
138-143



HOLLANDA
144-149



HONG KONG
150-155



İRAN
156-161



İRLANDA
162-165



İSPANYA
166-171



İSRAIL
172-177



İSVEÇ
178-183



İSVİÇRE
184-189



İTALYA
190-195



JAPONYA
196-203



KANADA
204-209



KAZAKİSTAN
210-213



KENYA
214-217



MALEZYA
218-225



MEKSİKA
226-231



MISİR
232-237



NIJERYA
238-241



NORVEÇ
242-247



PAKİSTAN
248-253



RUSYA
254-261



SENEGAL
262-265



SİNGAPUR
266-271



SUUDİ
ARABİSTAN
272-277



ŞİLİ
278-283



TAYLAND
284-289



TAYVAN
290-293



VIETNAM
294-297



YUNANİSTAN
298-303

SONUÇ.....304 / KAYNAKÇA.....308

ALMANYA



Almanlar disiplin, düzen ve dakikliğe çok önem verirler.

Tutumlu ve çok çalışkan insanlardır.

Toplumsal değerlere bağlılık ve sosyal bilinç çok yüksektir.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

İş ya da sosyal ne tür etkinlik olursa olsun girişte ve ayrılırken herkesin elini sıkmanız beklenir. Bir eliniz cebinizdeyken birinin elini sıkmak büyük kabalıktır.

Kendinizi tanıtırken sadece soy isminizi söyleyin, unvanlarınızdan bahsetmeyin.

Alman muhatabınız size ilk ismiyle hitap etmenize izin verinceye kadar "Herr/Frau" ve soy ismiyle hitap edin.

Almanya'da unvanlar çok önemlidir. Muhatabınızın tam ve doğru unvanlarıyla hitap edin. Bir Almanın birden fazla unvanı olabilir. O zaman en yüksek unvanıyla hitap edilmesi gerekir.



VÜCUT DİLİ

Almanlar sizi tam olarak tanıyuncaya kadar dostane yaklaşım göstermezler.

Asla elleriniz cebinizdeyken birisiyle konuşmayın.

Bir kol boyu mesafede kalın. Kola dokunmak, sırt sıvazlamak gibi hareketlerden özellikle kaçının.



KURUMSAL KÜLTÜR

Almanlar için dakiklik hayati önem taşır. Geç kalma, düşüncesizlik ve hakaret olarak algılanır. Bir gecikme durumunda mümkün olduğu kadar erken haber vermek çok önemlidir.

Almanlarla görüşmeye gitmeden önce şirketin ve görüşmeye katılacak kişinin profilinin önceden gönderilmesi olumlu etki yaratır.

Alman şirketlerinde çok katı dikey hiyerarşi vardır: Tüm güçler tepede birkaç kişide toplanmıştır. Makam ve rütbe çok önemlidir: Şirketin alt düzey bir elemanının Alman şirketin tepe yöneticisiyle görüşmeye gönderilmemesi gerekir.

Orta kademeyi atlayıp tepe yöneticiye ulaşmayı hiç denemeyin. Sabırlı olun ve sizinle görüşmekle görevlendirilen yetkililerle görüşmeyi sürdürün.

Almanlar hırslı ve sert müzakerecidirler.

Almanya'da eğitim görmüş ve Almancayı çok iyi bilen bir yabancının şansı her zaman çok fazladır.

Almanlar ilk görüşmede sizi tanımaya çalışıp güven tesis edip edemeyeceklerini değerlendirirler.

Toplantılar çoğunlukla haftalar öncesinden ayarlanır ve resmi bir şekilde gerçekleştirilir.

Uygun toplantı saatleri 11.00-13.00 ya da 15.00-17.00'dir. Cuma öğleden sonrası için asla randevu almaya çalışmayın. Randevularınıza 5-10 dakika erken gitmeniz yarar vardır.



Salona unvan sırasıyla girilmelidir. Oturmak için yer gösterilmesi beklenmelidir.

Almanlar, genellikle birkaç dakikalık sohbetten sonra konuya girerler.

Toplantıya çok iyi hazırlanarak gitmeniz hayati önem taşır. Almanlar çok sert satış yöntemlerinden hoşlanmazlar.

Dürüst, samimi ve net olmanız; rakiplerinizin durumu hakkında çok iyi bilgi sahibi olmanız tavsiye edilir.

Almanlar hemen hemen her konuda plânlama dâhisidirler. Her şeyin çok plânlı olması onlara güven duygusu verir. Düşünce yapıları çok detaylıdır.

Almanlar işi çok ciddiye alırlar. İş yerinde ciddiyetsizlik kabul edilebilir bir şey değildir.

Almanlarla iş yapmak isteyen bir kişi Alman düşünce sistemini öğrenmek zorundadır.

İngilizce kartvizit kabul edilebilir.

Almanlar mahremiyete önem verirler. Bu nedenle ofislerinin kapıları kapalıdır. Kapıyı vurmadan hiçbir odaya girmemeniz gerekir.

Karar verme mekanizması çok yavaştır. Ancak kararlar çok farklı analizler ve aşamalar sonucunda alınır.

Almanlar sürprizlerden ve ani değişikliklerden hoşlanmazlar.

Yazılı ve sözlü sunumlar çok açık ve net olmalı; tüm raporlar ve sunumlar, istatistikler,

tablolar ve grafiklerle desteklenmelidir.

Almanlar her şeyin yazılı olarak ilerlemesini severler.

Görüşmeden sonra toplantıda görüşülen konular ve mutabık kalınan hususlarla ilgili bir e-posta göndermeniz yararlı olur.

Almanlar çok aşırı görüşlerin ortaya çıkmasından hoşlanmazlar ancak yine de sizinle heyecanla tartışırlar.

Toplantıya başkanlık eden kişinin masaya yumruğunun ikinci boğumuyla vurması anlaşmanın kabul edildiği anlamına gelir.

İstenilen tüm bilgileri ve numuneleri zamanında gönderin.

Almanları, mesai saatleri dışında, hafta sonları ve evlerindeyken telefonla aramayın.

SOFRA ADABI

Almanca şu deyiimi unutmayın “Erst mach dein sach dann trink und lach..” Önce işimize bakalım sonra içelim, gülelim.

Bir restoranda erkek veya kadın garsonu çağırmak için “Entschuldigen Sie bitte...” şeklinde seslenmeniz yeterlidir.

Kahvaltıda da iş toplantıları yapılabilir. Ancak ağırlıklı olarak öğlen yemekleri tercih edilir.

Yemekte Alman muhatabınız konuya girmeden iş konularını açmayın.

Alman ev sahibi içmeden hiç kimse içmez.

Alman ev sahibi, konuğun onuruna kadeh kaldırır ve tüm grubun sıhhatine içker.

Konuk olarak kadehi ince gövdesinden tutup “Zum Wohl” diyerek yakınınızdakilerin tümüyle kadeh tokuşturmanız gerekir.

Daha sonra davet sahibi “Guten Appetit” diyerek yemeği başlatır.

Konuk kadın ise davet sahibinin soluna, erkek ise sağına oturtulur.

Dirseklerinizi masaya dayamadan elleriniz masada olmalıdır.

Tüm yiyecekleri çatal ve bıçakla yemeniz gerekir.

Tabağınızda yemek bırakmamaya dikkat edin.

Yemek bitip kahve servisi başlayıncaya kadar sigara içmeyin. İçmeden önce izin isteyin.

Yemeğe ara verdiğinizde çatal ve bıçağınızı 8:20 pozisyonunda bırakın. (Çatal 8, bıçak 20’de olmalıdır.)

Yemeğinizi bitirdiğinizde çatalınızı ve bıçağınızı saat 5:25 pozisyonunda bırakın.

Almanlar çok uzun yemek partilerinden hoşlanmazlar ancak konuk kalkmadan da masadan kalkmazlar.





KIYAFET

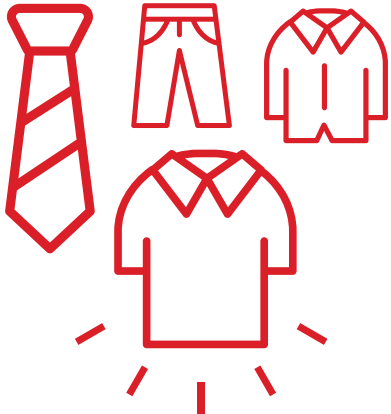
Almanlar özellikle iş görüşmelerinde kıyafete büyük önem verirler. Koyu renk takım elbise, beyaz gömlek ve kravat resmi kıyafet olarak tanımlanır.

Düzgün ve temiz kıyafet her zaman takdir görür.

Resmi bir kıyafet olmasa dahi sade, düzgün ve abartısız kıyafetleri tercih edin.

İş toplantıları için erkeklerin koyu renk takım elbise giymeleri ve kravat takmaları gerekir.

Kadınların da klasik ve muhafazakâr giyimleri beklenir. Koyu renk takım, beyaz bluz tavsiye edilir. Çok abartılı makyaj ve takılardan kaçınılmalıdır.



HEDİYE



İş toplantılarında genellikle hediye değişimi olmaz. Fakat görüşmeler sonuçlandığında küçük hediye değişimi olabilir.

Hediye küçük ve kaliteli olmalıdır. Firmaların compliance kapsamında hediye fiyat limitleri araştırılmalıdır, genelde en fazla 15 Euro'luk hediyeler sorun yaratmaz.

Şirketiniz logolu hediyeler kabul edilir.

Almanlara, kötü şans getirdiği düşüncesiyle bıçak, makas ve şemsiye hediye edilmez.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesi için hediye götürmeniz şık bir davranıştır. Ülkenizi temsil eden bir hediye her zaman ilgi görür.

Partiye gitmeden önce ya da ertesi gün tek sayıda olmamak kaydıyla çiçek göndermek kibar bir davranıştır.

Romantik anlamı olduğu için kırmızı gül, cenazelerde kullanıldığı için de karanfil ve krizantem hediye edilmemelidir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR



Almanlar, resmi ve disiplinli insanlardır.

Bir erkek bir kadının solunda yürümelidir.

Yaşlı ve unvanca büyük biri salona girdiğinde ayağa kalkılır.

Toplum içerisinde sinirlenmeye ve yüksek sesle konuşmamaya dikkat edin.

Ayaklarınızı masaya ya da sehpa uzatmayın.

Sakız çiğnemeyin.



AMERİKA BİRLİK DEVLETLERİ

ABD, keşfinden sonra göçmen akımları
sonucunda oluşan bir ülkedir.

Nüfusun %83'ü genellikle Avrupa kökenli
beyaz ırk, %12'si Afrika kökenliler, %3'ü
Asya kökenliler, %1'i ise Kızılderililerdir.

Günümüzde en büyük göçmen grubu
Latin Amerikalılardır.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Amerikan tarzı selamlama gayri resmi biçimdedir. Bunun nedeni saygı eksikliği değil Amerikan toplumunda herkesin eşit olarak kabul edilmesidir.

Bazı etkinliklerde herkesin elini sıkmak yerine uzaktan, "hello", "hi" denilerek toplu selamlama da görülmektedir. Ancak genel olarak el sıkışma yaygın bir selamlama biçimidir. El sıkma üç-beş saniye sürebilir, el sıkışırken göz teması önemlidir.

Özgüven göstergesi olarak eli ilk uzatan siz olun.

Amerikalılar birini tanıştıırken, o kişi hakkında açıklayıcı bilgi vermeyi de severler.

İlk tanışmada muhataplarınıza resmi olarak soyadlarıyla hitap etmeniz yerinde olur. Ancak kısa bir süre sonra muhatabınız ilk ismiyle hitap etmenize izin verebilir.

Amerika'da hitap ederken akademik ve onursal unvanlara çok da önem verilmez.

VÜCUT DİLİ

Amerikalılar konuşurken çok yakın durulmasından hoşlanmazlar. Çok yakın durduğunuzu hissederseniz geriye doğru çekilirler. Arada olması gereken mesafe yarım metredir.

Genel olarak Amerikalılar dokunmaktan ve dokunulmaktan çok hoşlanmazlar, özellikle erkekler arasındaki kucaklaşma ve öpüşmeyi anlayamazlar. Bazı Amerikalılar muhataplarının sırtına vurarak konuşurlar.

Amerikalılar genellikle gülümserler ve karşılındakilerin de gülümsemesini beklerler.

Kadın ve erkeklerin bacak bacak üstüne atmasından rahatsız olmazlar.

KURUMSAL KÜLTÜR

Serbest piyasanın merkezi olan Amerika'da girişimcilik takdir edilen bir faaliyettir.

ABD'de iş genellikle kişiler arasında değil şirketler arasında gerçekleştirilir.

Amerikalılar için en iyi şartlarda mal ya da hizmet nereden alınabiliyorsa iş orada yapılır.

Başarılı bir iş ilişkisi kurulabilmesi için dostluk kurulmasına ihtiyaç yoktur. Şirketiniz ve ürününüzle ilgili olarak her soruya cevap verebilecek bilgiye sahip olmanız çok önemlidir.

Ürününüz ve şirketinizle gurur duyun, kendinizi ve şirketinizi pazarlayın. Ürününüzün rakiplerine göre avantajlarını çok iyi anlatın.

Sert satış stratejilerini en iyi uygulayacağınız yer Amerika'dır.

Her şeyin Amerikan standartlarına göre hazırlandığından emin olun.

Amerikalılar kartvizitleri bilgi kaynağı olarak görürler. Kart değişimi için özel bir protokol yoktur ancak Amerikalı'lar bir daha görmeyeceği kişilere kart vermezler.

Amerikalılar doğrudan ve net iletişimi severler, açık sözlüdürler, düşündüklerini söylerler. Evet evettir, hayır da hayır. Sizin de aynı şekilde açık olmanız ve net konuşmanız beklenir.

Amerikalılar anlamadıkları bir şey olursa muhakkak soru sorarlar. Bir şeyi bilmediklerini kabul etmekten utanmazlar.

Amerikalıların e-postalarını en kısa zamanda cevaplandırın.

Amerika'da biri konuşurken sözünün kesilmesi saygısızlık olarak kabul edilir.

Amerikalılar için yazılı metin her zaman önemlidir. Amerikan yasaları gereği anlaşmaların yazılı olması gerekmektedir.

Amerikalı avukat tutmadan bir kontrat imzalamamanız gerekir. Amerikalı bir iş insanının avukatına danışmadan bir kontrat imzalaması hayal dahi edilemez. Kontratlar her detayın açıkça yazılması gerekmektedir.

Amerika'da randevularınızı zamanında alın ve takip edin. İkinci bir şansınız olmayabilir.

Amerika'da Amerikalılarla iş yapmak istiyorsanız dakik olun. Amerikalılar geç kalmayı saygısızlık, ciddiyetsizlik ve işe ilgisizlik olarak görür.

Tam zamanında demek beş dakika erken gelmeyi gerektirir. Birkaç dakika geç kalmayı sorun etmezler. On-on beş dakika gecikme durumunda telefonla gecikeceğinizin bildirilmesi gerekir.

Verdiğiniz sözlerin mutlak suretle tutulmasını beklerler. Bir raporu ya da bir e-postayı belirli bir zamanda göndereceğinizi söylemişseniz bunları yerine getirmeniz gerekir. Aksi takdirde kaybedenlerden olursunuz.

İş toplantıları genellikle gayri resmi olarak rahat ortamlarda yapılır ancak içerik son derece ciddidir.

Genellikle toplantı öncesinde bir gündem

hazırlanarak önceden katılımcılara dağıtılır. Başarılı bir toplantı kısa ve hedef odaklıdır. Toplantı başlar başlamaz konuya girilir. Toplantılarda herkesin katkı vermesi beklenir. Konuşmayanların konuyu bilmediğine ya da konuşacak önemli bir konularının olmadığına hükmedilir. Toplantılar bir aksiyon planı hazırlanarak bitirilir. Bir toplantının başarılı sayılabilmesi için somut sonuçlar vermiş olması gerekir.

Amerikalılar rakamlardan ve istatistiklerden çok hoşlanırlar. O nedenle görüşlerinizi rakam ve istatistiklerle desteklemeniz ikna etmenizi kolaylaştıracaktır. Ancak sunumunuzu kısa ve hedef odaklı hazırlayın.

Amerikalılar görüşmeye kabul edilemez şart ve taleplerle başlayarak daha sonra konuyu pazarlık kıvamına getirmek isterler.

Müzakerelerin ana hedefi somut bir sözleşmeye ulaşmaktır. Amerikalılar çoğu zaman çok uzun vadeli plân yapmazlar. Hedefler kısa vadeli ve kâr odaklıdır. İş çok hızlı yürütülür.

Amerikalılar için "Zaman paradır." Amerika'da hiç kimsenin zamanını boşa harcamayın, saygılarını kaybedersiniz.

Amerikalı yöneticiler kararlarını aniden ve kesin olarak değiştirebilirler. Görüşmeler tıkanığında bir çözüm bulmak için uğraşırlar.

İnatçılık ve ısrarcılık Amerikalıların karakteristik özelliklerindendir.

Amerikalılar telefonla hiç görmedikleri ve görmeyecekleri kişilerle de iş yapabilirler.

Amerikalılar için önemli olan şirket adına kimin konuştuğu değil şirket politikasının nasıl takip edildiğidir.

Amerikalılar için iş her zaman iştir ve dostluğa yer yoktur. Amerika "meritokrat"¹ bir ülkedir. Ancak, özellikle üniversite arkadaşlığının çoğu zaman iş ilişkilerinde de etkili olduğu görülmektedir.

Amerikalılar için çalışma saati kavramının çok önemi yoktur. İş için sabah erken saatlerde ya da dünyanın farklı bir köşesinde farklı bir zaman diliminde de olsanız sizi arayabilirler.

¹Meritokrasi: Kişilerin bireysel üstünlüğüne ve liyakate dayanan yönetim biçimi.

SOFRA ADABI

Amerikalılar kahvaltı, öğlen yemeği ya da akşam yemeğinde iş görüşmesi yapabilirler. Amerika'da davet eden hesabı öder.

Yemek yerken çatal sol elde ve uçları içeri dönük olarak tutulur. Et yerken bıçak sağ elde tutularak et kesilir daha sonra bıçak masaya bırakılarak çatal sağ ele geçirilir. Masaya oturur oturmaz peçeteyi dizinize sermeniz gerekir. Peçeteyi asla boynunuza asmamalısınız.

Amerikalılar iyi niyet göstergesi olarak muhataplarını evlerine yemeğe davet ederler. Bir davate hayır demekten çekinmeyin. En büyük sorun katılacağınızı bildirip katılmamanızdır. Bir eve davet edildiğinizde on-on beş dakika geç gitmeniz yarar vardır. Asla tam zamanında gitmeyin. Herkese yemek servisi yapılıp ev sahibiniz yemeğe başlayınca kadar tabağınıza dokunmayın. Tekrar yemek almak için ısrar edilmesini beklemeyin, rahatlıkla alabilirsiniz. Amerikalılar çok hızlı yemek yerler. O nedenle yemek davetleri çok uzun sürmez. Eğer davetiyede 18.00-20.00 saatleri yazıyorsa saat sekize doğru ayrılmanız doğru olur. Masada asla cep telefonunuzla konuşmayın ve mesajlaşmayın. Büyük kabalık olarak değerlendirilir.

KIYAFET

ABD'de uygun kıyafetin ne olduğu, eyalete, sektörünüze, şirketinize, şirketteki konunuza göre değişir.

Bunun en kolay yolu biraz resmi giyinmek ve muhataplarınızı gözlemlemektir. Lacivert, gri ve siyah elbiseler önerilir.

Erkeklerin çoraplarının elbiseye uyması beklenir. Pantolon paçasıyla ayakkabınız arasında bacağınızın görünmemesi gerekir.

Kadınların çok abartılı ve parlak renkli kıyafet giymemeleri önerilir. Amerika'da ofislerde çalışan kadınların çoğu makyaj yapmazlar.

Kapalı bir yere girdiğinizde şapkanızı çıkarmanız gerekir.

HEDİYE

Amerikalıların çoğu ülkede olduğu gibi hediye gelenekleri ve tabuları yoktur.

Ülkenizden getireceğiniz el sanatları türünden hediyeler her zaman memnuniyetle karşılanır.

Bir eve davet edildiğinizde küçük bir hediye götürmeniz çok şık olur.

Amerika'da birçok şirketin elemanları için hediye alma ve verme konusunda prensipleri vardır. Hediyelerin değerinin 25 doları aşmaması önerilir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Amerika'da dik dik bakmak kabalık olarak değerlendirilir.

Sigara içmek çok kabul edilebilir bir şey değildir. Çoğu Amerikalı evinde sigara içilmesini istemez. Restoranlarda sigara içilen ve içilmeyen bölümler vardır. Hiçbir yerde izin almadan sigara içmemeli; sigara içerken birisi öksürürse hemen sigaranızı söndürmelisiniz.

Amerikalılar için isim kutsaldır ancak doğru telaffuz edemezlerse en kolay ismi seçerler.

Golf, patronlar ve üst düzey yöneticiler arasında çok yaygındır; ortak bir dil oluşturur.



ARJANTİN

Her millet gibi Arjantinliler de ülkeleri ve kültürleriyle gurur duyarlar. Arjantin nüfusunun %85'i kökeni İtalya olmak üzere, İspanya, Avusturya, Fransa, Almanya, İngiltere, Portekiz, Rusya, İsviçre, Polonya ve Ortadoğu ülkelerine dayanır.

Arjantinliler kendilerini diğer Latin Amerika ülkelerinden ayrı tutar ve Avrupalı olarak tanımlarlar. Denilir ki: Arjantinliler, İspanyolca konuşan İtalyanlardan oluşan, İngiliz gibi düşünüp Paris'te yaşayan insanlardır.

Arjantinliler eğitime büyük önem verirler. Ünlü okullardan mezun olmuş kişilere daha fazla saygı gösterilir.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Karşılaşmada, el sıkmak ve hafif bir baş selamı olumlu bir etki yaratır. El sıkarken en üst düzey kişiden başlamanız gerekir.

Arjantinliler, konuşurken dokunmayı ve yakın durmayı severler. Omuza vurmak bir dostluk göstergesidir.

Arjantin'de tanıdık ve dostlar arasında kucaklaşma ve yanaktan öpme normal bir davranıştır.

Arjantinli muhataplarınıza hitap ederken kesinlikle resmi olarak ve soyadıyla hitap edin.

Tanışmada kartvizit değişimi yapılır. Kartınızın bir yüzünün İspanyolca olması sempati yaratır.



KURUMSAL KÜLTÜR

Arjantin iş kültürü, güvene, onura ve dostluğa değer verir.

Arjantinlilerle iş ilişkisinden önce kişisel ilişkinin kurulması ve güçlendirilmesi önemlidir. Bu ilişki bir kere kurulunca Arjantinliler size temsil ettiğiniz şirketten daha fazla sadık kalırlar.

Kararlar genellikle en üst kademelerce alınır. Bu nedenle mümkün olduğu ölçüde en üst yöneticilerden randevu alınması önerilir.

Katı hiyerarşik yapı nedeniyle iş görüşmeleri yavaş ilerler. Karar alma mekanizması da bu yapı yüzünden yavaş yürür.

İş görüşmelerinin amacı bir karara varmak değil tartışmak ve farklı fikirleri dinlemektir.

İş toplantıları boyunca sakın bir tutum izleyin, göz teması kurun ve çok sert satış ve pazarlama stratejisi izlemeyin.

İş toplantılarında konuya doğrudan girmek yerine önce sohbet edilmesi kesinlikle tavsiye edilir.

Arjantinliler sıkı müzakerecidirler. Diplomasi ve taktikleri iyi bilirler. Çabuk ve kolay bir sonuç beklemeyin. Kurulan dostluklar müzakere sürecini kesinlikle kısaltır.

Anlaşma imzalanana kadar hiçbir şey bitmiş değildir.

Arjantinliler en küçük detayı dahi tartışabilirler.

Arjantinliler açık ve net konuşurlar.

Arjantin'de İspanyolca konuşmanız sizin için

kesinlikle büyük bir kazanç olacaktır. Ancak burada konuşulan İspanyolca, Arjantin İspanyolcasıdır.

Sözleşmeler uzun ve detaylıdır. Arjantin bürokrasisi ile uğraşmak için Arjantinli bir bağlantı çok yararlı olur.

Randevularınızı en az bir hafta öncesinden ayarlayın ve iş toplantılarına tam zamanında gidin ancak muhatabınızın en az yarım saat gecikebileceğini aklınızdan çıkarmayın.

Arjantinlilerle tartışmayın. Herkesin içinde hatalarını kabul etmek istemezler.

Konuşmaların satır aralarını iyi okumaya çalışın. Farklı şeyleri farklı şekilde ifade edebilirler, teyit ettirin.

Konuşmanız Arjantinliler tarafından kesilebilir. Bunu kabalık olarak görmeyin.

Arjantin'de sekreterlerin etkisini hafife almayın.



SOFRA ADABI

Arjantin'de yemekler bir sosyalleşme aracıdır. Masada oturacağınız yerin gösterilmesini bekleyin ve yemeklerde muhatabınız iş konusunu açmadan sakın iş konularına girmeyin.

İş yemekleri genellikle restoranda yenilir. Davet eden hesabı öder. Davet sahibi yemeğe başlamadan hiçbir şeye dokunmayın. Garsonu çağırarak çağırmayın, elinizi kaldırın. Gümrük vergilerinin çok aşırı yüksek olması nedeniyle ithal içki siparişi vermeyin. Özel bir ritüeli olması nedeniyle şarabınızı kendiniz doldurmayın. Masada kesinlikle kürdan kullanmayın, burnunuzu ve boğazınızı gürültülü bir şekilde temizlemeyin.

Akşam bir partiye ve davete tam zamanında gitmek Arjantin'de nezaketsizlik olarak kabul edilir. Yarım saat ile bir saat arası geç gidilmesi tavsiye edilir. Ancak öğlen yemeklerine zamanında gidilmelidir.

Yemeği bitirdiğinizde tabağınızda bir miktar yemek bırakmanız ve çatal ve bıçağınızı tabağınıza çapraz olarak bırakmanız gerekir.

KIYAFET

Arjantinliler modaya düşkündürler. Eğer iyi bir izlenim bırakmak istiyorsanız şık ve abartısız kıyafetler tavsiye edilir.

Kadınların profesyonellikten uzak olmayan zarif kıyafetleri iyi izlenim bırakır.

HEDİYE

Arjantinlilerle bir iş ilişkisi kuruluncaya kadar hediye verilmesi tavsiye edilmez. Kaliteli hediyeler beğenilir ancak çok pahalı hediyeler rüşvet gibi algılanır. Kravat, gömlek ve parfüm gibi kişisel hediyelerin verilmemesi gerekir.

Arjantin'de bir eve davet edildiğinizde, çiçek, çikolata, pasta ya da ithal içki götürülmesi uygun olur. İthal içkilerin vergileri çok yüksek olduğu için İskoç viskisi ya da Fransız şampanyası çok makbul hediyelerdir.

Bıçak ve makas gibi keskin kenarlı eşyalar hediye olarak verilmemelidir; alınan hediyeler hemen açılmalıdır.



DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Arjantinliler genel olarak toplumsal statüye çok önem verirler.

Arjantinlilerin yaptığı şakalardan ve esprilerden alınmayın.

Arjantin'i rakipleri olan Brezilya ve Amerika'yla kesinlikle kıyaslamayın.

ABD'den bahsederken "Amerika" olarak değil "Kuzey Amerika" olarak bahsedin.

Arjantin ile İngiltere arasında savaşa neden olan Las Malvinas (Falkland) adaları konusuna hiç girmeyin.

Arjantin iç siyaseti ve hele hele Peron'la ilgili hiçbir konuya girmeyin.

Ocak ve Şubat ayları Arjantin'de tatil aylarıdır.

Yolda yürürken ve toplu taşıma araçlarında yemek yemek kabalık olarak görülür.



ARNAVUTLUK

Arnavutlar, sıcak kanlı, heyecanlı, dost canlısı, gururlu ve konuşkan insanlardır.

“Kartalların Ülkesi” olarak adlandırılan Arnavutluk’ta bir otobüse bindiğinizde şarkı söyleyen, yüksek sesle konuşan hatta tartışan insanlar görürseniz kesinlikle şaşırmayın çünkü Arnavutluk’tasınız.

Otobüste size kim olduğunuzu, ne iş yaptığınızı ve neden Arnavutluk’a geldiğinizi soranlar olabilir; bu soru kötü niyet içermez sadece sohbet başlatmak içindir.

Tiran’da beş yıldızlı otelde yer ayırıyorsanız onun sizin anladığınız anlamda beş yıldızlı olmadığını bilmelisiniz.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

İlk tanışmada el sıkışılır. Arnavutlar birbirlerini yanaklarından öperler.

İlk tanıştığınızda dahi sizi kucaklayabilirler.

VÜCUT DİLİ

Arnavutlar özellikle siyasi konuları çok yüksek sesle konuşurlar, siyasi görüşlerine tutkuyla bağlıdırlar.

Bir Arnavutla asla tartışmayın ve onu şikâyet etmeyin. Onlara saygı duyun, kalplerini kazanırsınız.

Bilinenin aksine bir Arnavut'un başını aşağı yukarı sallaması "hayır", sağa sola sallaması "evet" anlamına gelir². O nedenle muhatabinıza kabul edip etmediğini sözlü olarak da sormanız yararlı olur.

SOFRA ADABI

Arnavutluk'ta ana kural olarak ev sahibinizin yaptığını takip edin ve önce onun yapmasını bekleyin.

Bir Arnavut sizi evine davet ederse elinde ve evinde olan her şeyi ikram eder. Gerekirse komşudan borç bile alabilir. Misafiri memnun etmek Arnavutlar için birinci önceliktir. Duymak istedikleri tek şey içten bir teşekkür ya da misafirperverliği konusunda samimi bir iltifattır.

Bir Arnavut saygı duyduğu veya dost olmak istediği kişilere kahve ikram eder, size ikram ederse asla reddetmeyin.

Hemen hemen her yerde sigara içilebilmektedir.

² Bu hareket Bulgaristan ve Yunanistan'da da görülebilir.

KURUMSAL KÜLTÜR

Arnavutlar için dakiklik çok da önemli değildir. Sizin tam zamanında gelmenizi beklerler ama kendileri en az on dakika gecikirler.

Arnavutluk'ta iş görüşmeleri kafelerde, evlerde yapılabilir.

Kartvizitlere önem vermeyen birileri varsa Arnavutlardır. Kartvizit zorunlu değildir.

Bir üst düzey Arnavutla kendi ofisi dışında görüşürseniz muhafızları yanınızdan bir an bile ayrılmayacaklardır.

Arnavutlar çok fazla kâğıt kalem işlerinden hoşlanmazlar. Bu işleri onlar için çok daha basit hale getirmenizde yarar var.

Arnavutlar için pazarlık olmazsa olmaz bir gelenektir. Ne fiyat verirsiniz verin muhakkak pazarlık yapacaklardır.

Arnavutlar uzun vadeli plân ve program yapmazlar. Onlar için öncelik bugün iş yapmak ve kâr etmektir.

KIYAFET

Arnavutlar şık giyinmeye çalışır ve canlı renkleri tercih ederler.

İş görüşmeleri için daha rahat kıyafetler giyilebilir.

HEDİYE

Önce size hediye verilmesini bekleyin.

Çok abartılı ve pahalı hediye vermeniz rüşvet olarak algılanabilir.

Arnavutluk'ta hediye olarak çiçek verilmez. Kendi ülkenizden bir el sanatı çok daha büyük kabul görür.

Bir hediye beğenmeseniz dahi asla geri çevirmeyin, çok büyük hakarettir.

AVUSTRALYA

Avustralya neredeyse 160 ülkeden
gelen göçmenlerden oluşan ve
çok zengin kültürel çeşitliliği olan
bir ülkedir.

“Oziler” (Aussies), rahat yaşam
tarzları olan, arkadaş canlısı ve
sakin insanlardır.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Bir yere girdiğinizde ve ayrılırken tek tek herkesin elini sıkmanız gerekir. Önce kadınların elini uzatmaları beklenir.

İlk tanıştığınızda karşınızdakine Mr. ve Ms. olarak hitap etmeniz gerekir.

Avustralyalılar genellikle ilk isimle hitap etmeyi severler ancak karşı taraf önermeden muhatabınıza ilk adıyla hitap etmeyin.

Avustralyalılar, unvanlara pek önem vermezler.

Esnerken ağzınızı kapatın ve özür dileyin.

Avustralya'da kadınlara göz kırpmak çok kaba bir hareket olarak kabul edilir.



KURUMSAL KÜLTÜR

Şahsi ilişkiler ve bağlantılar Avustralya iş dünyasında çok önemlidir. Bir Avustralyalı şirket aracılığı ve yardımıyla Avustralya pazarına girmek tavsiye edilir.

Avustralyalılar dakikliğe çok önem verirler. Toplantılara 15 dakika erken gidilmesi tavsiye edilir.

Avustralyalılar hemen konuya girmeyi severler. Pratik, sonuç ve kâr odaklıdır. Karşı tarafın da açık olmasını isterler.

Avustralyalılar, muhataplarının üstünlük taslamasından; sürekli olarak kendi özelliklerine ve unvanlarına vurgu yapmasından hiç hoşlanmazlar.

Görüşmeleri çabuk sonuçlandırmayı severler. Pazarlık çok alışkın oldukları bir şey değildir.

Avustralyalılar çok detaya girmeden ana konuları müzakere etmeyi tercih ederler. Ancak, sözleşmeler çok detaylı hazırlanır.

SOFRA ADABI

Yemeğe davet edildiğinizde tam zamanında ve hatta mümkünse birkaç dakika erken gidin. Davet eden hesabı öder.

"Cook outs" denen mangal partileri çok meşhurdur ve kesinlikle samimi bir ortamda gerçekleşir.

Onur konuğu masada ev sahibinin sağına oturtulur.

Yemeğinizi bitirdiğinizde çatalınızı ve bıçağınızı saat 5:25 konumunda bırakın.

Ellerinizi ve dirseklerinizi masaya dayamayın.

Bir eve yemeğe davet edildiğinizde yemeğin hazırlanmasına ya da sofranın toplanmasına yardım etmeyi teklif edin.

Yemekte doyduğunuzda "I'm stuffed" demeyin. Başka ülkelerde doydum anlamına gelen bu ifade Avustralya'da "hamileyim" anlamına gelir.



HEDİYE

Avustralya'da başlangıç aşamasında hediyeye değişimi pek olağan değildir.

Bir eve davet edildiğinizde çiçek, çikolata ya da ülkenizden hediyelik bir eşya getirmek nazik bir davranış olarak kabul edilir.

KIYAFET

Resmi iş görüşmelerinde Avustralyalılar ceket giyip kravat takarlar ancak yaz aylarında ceket giymezler (Mevsimlerin bize göre tam ters olduğunu unutmayın). Kadınlar da etek, bluzu tercih eder.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Sözleşmelerde, Avustralya İngilizcesini değil standart İngilizceyi tercih edin.

Avustralyalılar sınıf ayrımından hiç hoşlanmazlar.

Avustralyalılar araçlarda öne otururlar. Tek bir yolcunun aracın arka koltuğunda oturmasıyla alay ederler.

Avustralyalılar benimsemeseler de karşısındakinin fikrine kesinlikle saygı duyar.

Avustralya'da Aborjinlere uygulanan politikaları eleştirmekten kaçının.

Eğer kışkırtılırsanız, kibar bir dille ve espriyle karşılık verin. Bu tür "kendine güven" davranışları Avustralyalıların size olan saygısını artırır.

Kalabalık ortamlarda gürültülü bir şekilde burnunuzu silmeyin.



AVUSTURYA

Avusturyalılar dünya medeniyetine yaptıkları katkılarla övünen bir ulustur.

Kendilerini modern, liberal ve kültürlü olarak görürler.

Avusturyalılar, yürüyüş, kayak, dağcılık gibi faaliyetleri çok severler.

Çalışan kadın oranı dünyada en yüksek olan yer Avusturya'dır.

Avusturyalılar, Alman değildir; gelenekleri çok farklıdır. Bir Avusturyalıya asla Almanmış gibi davranmayın.

Bir mağazaya girdiğinizde ve oradan ayrılırken satış personelini selamlayın.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

İş ya da sosyal bir ortamda herkesin elini sıkmanız beklenir. Erkeklerden önce kadınların eli sıkılır ancak önce kadının elini uzatması beklenir.

Viyanalı erkekler kadınların elini kibarca öper ancak bu davranış yabancı-lardan beklenmez.

Avusturya'da unvanlar çok önemlidir. Avusturyalı muhatabınız tarafından ilk adıyla hitap etmenize izin verilinceye kadar unvanı ve soyadıyla hitap etmeniz beklenir.

"Herr/Frau" + resmi unvan + soyad resmi hitap olarak kabul edilir. Örneğin: "Herr Doctor Bayer"

Zamanla muhatabınız sadece "Herr Doctor" şeklinde hitap etmenize izin verebilir. Bu bir samimiyet göstergesidir.

Avusturyalılar resmiyeti sever. Öpüşme, kucaklama, dokunma ve fiziki ya-kınlıktan çok hoşlanmazlar.

Göz teması çok önemlidir.

Avusturyalılar kişisel iltifatlardan utanırlar.

Birisiyle konuşurken kesinlikle ellerinizi cebinize sokmayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

Avusturyalılar randevular konusunda son de-rece ciddi ve dakiktirler.

Gecikmeniz durumunda kesinlikle bir açıkla-ma beklerler.

Avusturya'da son dakikada randevu iptal et-meniz hiç hoş karşılanmaz.

İş toplantılarının başlangıcında biraz sohbet etmek önerilir.

Avusturyalılar için makam ve unvan çok önemlidir. Şirketlerde güç, tepede çok az ki-şiye aittir.

Avusturya iş dünyası politikayı yakından izler.

İş görüşmeleri yavaş ilerler bu nedenle sa-bırlı olmanız önerilir.

SOFRA ADABI

Avusturyalılar sosyal aktivitelerde de dakiklığı önemserler.

Erkekler restorana kadınlardan önce girer.

Kadehi önce ev sahibi daha sonra onur konuğu kadeh kaldırır. Kadeh tokuştururken göz teması çok önemlidir.

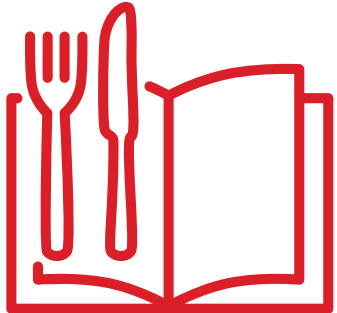
Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve bıçağı saat 5:25 pozisyonunda bırakın. Çatal ve bıçağınızın tabağın içinde olması yemeği bitirmediğinizi ve biraz daha yemek alacağınızı gösterir.

Yemek davetlerinde tabağınızda yemek bırakmamaya özen gösterin.

Avusturya'da davet eden hesabı öder. Avusturyalılar hesabın ödenmesi konusunda çekişmeden hoşlanmazlar.

Bir Avusturyalı sizi yemeğe davet etmişse, siz de ülkeden ayrılmadan önce onu yemeğe davet edin.

Davet sahibi iş konusuna girinceye kadar yemekte iş konularından söz açmayın.



HEDİYE

Avusturya'da hediye verilince hemen açılması gerekir.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesine muhakkak hediye götürün. Çiçek götürecekseniz; tek sayı olmasına dikkat edin. Düzine hariç çift sayıların kötü şans getirdiğine inanılır. Çikolata, pasta ve içki de götürülebilir.

Arada romantik bir ilişki yoksa kırmızı gül götürülmemelidir. Kırmızı karanfil de Avusturya Sosyal Demokratik Partisi'nin resmi çiçeği olduğu için tercih edilmemelidir. Parfüm hediye edilmesi de önerilmez.

İş görüşmelerinde hediye verilmesi beklenen bir şey değildir. Verilebilecek hediye için de hazırlıklı olmak gerekir.

Masa aksesuarı, kitap veya ülkenizden otantik bir hediye verilebilir.

Şahsi hediyeler, keskin kenarlı hediyeler, şirket logolu hediyeler ve çok pahalı hediyeler kesinlikle tavsiye edilmez.

KIYAFET

Avusturyalılar ne tür etkinlik olursa olsun her zaman şık giyinmeleriyle övünürler.

BELÇİKA

Belçika iki ana etnik gruptan oluşur: Birincisi Kuzey'de yaşayan, nüfusun yaklaşık %55'ini oluşturan ve Hollandaca konuşan Flamanlar; ikincisi Güney'de yaşayan, nüfusun %33'ünü oluşturan ve Fransızca konuşan Valonlar. Belçikalılar kendilerini önce Avrupalı, ikinci olarak Flaman ya da Valon son olarak da Belçikalı olarak tanımlarlar. Valon bölgesinde Felemenkçe, Flaman bölgesinde de Fransızca konuşmamalısınız. Belçikalılar için görünüm çok önemlidir.

Belçikalıların temizlik anlayışları milli bir gururdur. Onları merdivenlerini yıkarken, evlerinin önünü süpürürken görebilirsiniz. Belçikalılar evleriyle gurur duyarlar. Bakımsız bir bahçe ve kırık dökük çitler aile için utanç ve komşulara da bir hakaret olarak görülür. Belçikalılar kendi görünüşlerine de önem verirler. Belçika'da kadınlar evlendiklerinde soyadlarını değiştirmezler.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Sosyal buluşmalarda ya da iş toplantısı başlangıcında ve ayrılırken herkesin elini gülümseyerek sıkmanız beklenir.

Kartınızı toplantıya katılan herkese vermeniz gerekir.

El sıkarken kucaklaşma, sırtı vurma ya da omzuna el koyma gibi abartılı hareketlerden kesinlikle kaçınmalısınız.

Muhatabınız izin verinceye kadar resmi olarak soyadıyla hitap etmelisiniz.

VÜCUT DİLİ

İngilizce, Hollandaca, Fransızca ve Almanca Belçika'da konuşulan dillerdir.

Parmaklarınızı şıklatmanız nezaketsizlik olarak değerlendirilir.

Konuşurken ellerinizi cebinize sokmayın, esnemeyin, gerinmeyin ve kürdan kullanmayın.

Sırtı vurmak kabalık olarak görülür.

Genellikle "tamam" anlamına gelen el işareti Belçika'da "sıfır" anlamındadır.

KURUMSAL KÜLTÜR

Belçikalılar pragmatik oldukları için KOBİ ölçeğindeki şirketlerin müdürlerine randevu yoluyla kolayca ulaşılabilir.

Belçikalılar telefonla iş yapmaktan çok hoşlanmazlar; yüz yüze görüşmek tercihleridir.

Belçikalılar randevular konusunda son derece ciddi ve dakiktirler. Gecikme durumunda açıklama beklenir. Randevulara 5-10 dakika erken gelmekte yarar vardır.

Randevuların en az bir hafta öncesinden ayarlanması gerekir.

İş toplantıları için en uygun saat 10.00 civarıdır. Görüşmeler olumlu ilerlerse öğlen yemeğinden sonrasına da kalabilir.

Şirketiniz ve ürününüzle ilgili bilgi ve katalogların muhataplarınıza önceden gönderilmesi büyük yarar sağlar.

Dakiklik konusunda Flamanlar, Valonlara göre biraz daha titizdirler.

Toplantı öncesinde kartınızı sunmanız gerekir. İngilizce kartlar kabul edilir.

Uzun bir dış ticaret geleneğine sahip oldukları için Belçikalılar mahir ve anlayışlı müzakerecidirler.

Belçikalılar daima bir uzlaşmaya varmaya çalışırlar. Olumlu sonuç veren bir anlaşmaya varmak her zaman daha değerlidir.

Belçikalıların karar verme süreci pragmatik ancak biraz yavaştır. Her zaman yaratıcı çözümler bulabilirler.

Belçikalılar kendi aralarında yaptıkları toplantılarda bir karar almaktan çok fikirleri tartışırlar.

Kararlar tepe yönetim tarafından alınır.

Belçikalılar kazan-kazan prensibiyle önerilere olumlu yaklaşır.

Yaklaşımları ilişki kurma odaklı ve esnek. Çok iyi dinleyicidirler ancak sizi dinlemeleri onayladıkları anlamına gelmez.

İki taraf için de olumlu sonuç verecek bir anlaşmaya varma isteği Belçikalıları yeni çözümler bulmaya yöneltir.

Belçikalılar resmi toplantı öncesinde biraz sosyalleşmeyi tercih ederler.

İlk toplantılar genellikle güven tesisine yöneliktir.

İş toplantıları resmi bir şekilde yürütülür.

Toplantıdan sonra, muhataplarınıza toplantıda görüşülen konuları ve anlaşılan hususları içeren bir e-posta gönderilmesi çok yararlı olur.

Toplantıya kimlerin katılacağını ve onların şirket içindeki pozisyonlarını öğrenmeye çalışın. Bu konuda LinkedIn size yardımcı olabilir.

Kişisel ilişkiler iş ilişkisinden sonra kurulabilir.

Belçikalılar genellikle uzlaşmacı, sağduyulu olarak bilinirler karşı tarafın açık olmasını tercih ederler. Siz de uzlaşmacı olun.

Flaman bölgesinde; şirket yapıları yatay ve basittir. Katılımcı yönetim, aktif mutabakat, sorumlulukların delege edilmesi yaygındır.

Valonlar, daha resmi ve hiyerarşik bir yapıyı tercih ederler. Yönetici liderlik, kurallar ve prosedürler onlar için çok önemlidir.

Çok acil bir durum olmadıkça iş için bir Belçikalıyı evindeyken telefonla aramak kabul edilebilir bir şey davranış değildir.

KIYAFET

Belçikalılar kıyafet konusunda biraz muhafazakardırlar. Erkekler koyu renk takım elbise ve kravat, kadınlar ise takım ya da muhafazakâr ölçülerde etek-bluz giyerler.

Ancak "smart casual" kıyafetler de rahatlıkla giyilebilir.

Elbise ve ayakkabıların temiz ve bakımlı olması önemlidir.

HEDİYE

İş görüşmelerinde hediye değişimi yapılmaz.

Şirket logolu hediye vermekten ve hediyeinizin içine kartınızı koymaktan kaçınınız.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesi için çiçek, çocuklar için de şekerleme götürmeniz çok şık bir davranış olur. Pahalı ve abartılı hediyelerden kaçınmalı, ölümü ve cenazeyi simgelediği için krizantem çiçeği götürmemelisiniz.

Genellikle hediye hemen açılır.

SOFRA ADABI

Çoğu Belçikalı sosyalleşmenin iyi bir iş birliği kurmanın önemli bir parçası olduğunu düşünür.

İş yemekleri taraflara keyifli bir ortamda daha rahat bir görüşme imkânı sağlar.

Belçikalılar mutfaklarıyla övünürler. Yemek sonunda yemeklerini övün.

Sofra adabı genel olarak diğer Avrupa ülkeleriyle aynıdır: Cep telefonunu kapatmak; sadece elleri masada tutmak; tabağınızda bitirmek ve yemek bittiğinde çatal ve bıçağı "dörde yirmi kala" pozisyonunda tabağınızda bırakmak.

Altın kural grupla birlikte yemek yemek ve içmektir; ağız doluyken konuşmak büyük kabalıktır.

İş görüşmeleri için öğlen yemeği çok yaygındır.

Yemek boyunca dirsekleriniz değil sadece el-

leriniz masada olmalıdır.

Davet sahibinin ikram ettiği içkiyi içmeniz önerilir. Onun ikram etmediği içkiyi asla istemeyin.

Davet sahibi ve eşi masanın iki başına oturur, misafirlere oturacakları yer gösterilir. Eşler genelde ayrı oturtulur. Erkek misafir ev sahibi kadının sağına, misafir kadın ise ev sahibinin sağına oturtulur.

Ev sahibi kadeh kaldırmaya kadar içmemeniz gerekir.

Daha sonra misafir kadeh kaldırır.

Belçikalılar çok tutumludurlar, israfı sevmezler. Bu nedenle tabağınızda bitirmeniz beklenir.

Bir eve davet edildiğinizde evi dolaşmak istemeniz nezaketsizlik kabul edilir.

Belçikalılar biralalarıyla gurur duyarlar.



DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Şahsi konularda ve Belçika'nın etnik yapısıyla ilgili konulara girmekten kesinlikle kaçının.

Belçika'da odaya bir kadın girdiğinde tüm erkekler ayağa kalkar. Ayrıca, toplu taşıma araçlarında tüm kadınlar oturuncaya kadar erkekler oturmaz.

Şahsi servetinizden ve özelliklerinizden övünmeniz hoş karşılanmaz.

Topluluk içerisinde yüksek sesle konuşmamanız beklenir.

Burnunuzu sessizce silmeniz gerekir.



BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) yedi ayrı emirlikten oluşmuştur. Uygulamalar emirlikten emirliğe farklılık gösterebilir. Dubai ve Abu Dabi daha serbest

bir uygulama yaparken diğer emirlikler daha muhafazakâr ve sert uygulamalar yapabilmektedir.
BAE nüfusunun %90'a yakını yabancılardan oluşmaktadır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

BAE’de tanışma esnasında el sıkışılır. Önce muhatabınızın elini uzatmasını bekleyin. El sıkarken yaşlılardan ya da üst düzeylilerden başlanması gerekir. El sıkma uzun sürebilir.

Bir kadın size elini uzatmadan siz asla uzatmayın.

Araplar el sıkarken sol elleri ile sağ ellerini destekleyebilirler.

Araplar birbirlerini yanaklarından üç kere, bazı yerlerde ise dört kere öperler.

Muhatabınız elinizi hiç bırakmadan salona birlikte girebilirsiniz.

Erkekler arasında öpüşme ve el ele yürüme çoğu kültürde ve özellikle batıda çok hoş kabul edilen bir hareket olmasa da Arap dünyasında samimiyet ve dostluğun bir göstergesidir.

Bazı kişiler kadınların elini sıkmayıp sadece baş selamı ile selamlarlar.

Kartvizitlerinizin bir tarafının Arapça olması tavsiye edilir. Kartvizitinizi muhakkak sağ elinizle verin.

Kartı alınca hemen cebinize ya da çantanıza koymayın; toplantı süresince masada önünüzde tutun.

KURUMSAL KÜLTÜR

BAE’de iş ilişkisinden önce dostluk ilişkisinin kurulması gerekir.

İlk görüşmelerin amacı, muhatabını tanımak ve güven duygusunu tesis etmektir.

Kimlerle iş yapacaklarını bilmek isterler.

BAE’de şirket yöneticilerinin tamamına yakın kısmı Amerikalı, Avrupalı; teknik yöneticilerin önemli kısmı da Hintlidir. BAE uyruklular genellikle patronlardır.

Konuşmanın başlangıcında muhatabınıza

kendisinin ve ailesinin sağlığını sormanız nazik bir davranış olur. Kaç çocuğu olduğunu ve çocukların okula gidip gitmedikleri, nerede okudukları gibi sorular da sorulabilir.

BAE’de kişinin statüsü çok önemlidir ve resmi bir şekilde hitap etmeniz gerekir. Araplar genellikle ilk ismi kullandıkları için size hitap ederken örneğin“Mr. Ahmet” olarak hitap ederler.

BAE ile iş yapmak isteyenlerin Arap takvimine, çalışma saatlerine ve hafta sonu tatiline dikkat etmeleri gerekir.

Arap dünyası dakiklik konusunda çok rahattırlar. Sizin tam zamanında gelmeniz beklenir ancak kendilerini bu kuraldan muaf tutarlar.

Toplantılarınızın ve görüşmelerinizin planladığınız gibi gitmesini beklemeyin.

Toplantı esnasında size sunulan çay, kahve, meşrubat ya da kurabiyelerden muhakkak alın.

Asla ayak tabanlarınızı gösterecek şekilde oturmayın; bu çok büyük kabalık olarak görülür.

Toplantı, muhatabınıza gelen telefonlar, mesajlar ya da içeriye giren görevliler nedeniyle birçok kere kesilebilir. Sabırlı olun ve gülümseyerek karşılayın.

Karar alma mekanizması son derece yavaştır ve Dubai hariç bürokratik işlemler zaman alır.

Kural olarak BAE’li bir iş insanı söz verdiğinde artık anlaşma yapılmış sayılır.

SOFRA ADABI

Diğer Müslüman ülkelerde olduğu gibi BAE’de de yemek sağ elle yenir. Sol elinizi asla kullanmayın çünkü sol el kirli olarak kabul edilir.

Kural olarak Müslümanlar alkollü içki içmezler. Ancak başta Dubai olmak üzere bazı emirliklerdeki otellerde ya da bazı restoranlarda içki servisi yapılmaktadır.

Yemeğe davet edildiğinizde alkollü içki servisi yoksa sizin de istememeniz doğru bir hareket olur.

Size ikram edilen yiyecekleri tatmanız çok önemlidir. Arap dünyasında ikram asla reddedilmez, bu durum hakaret olarak kabul edilir.

Yemeğiniz bittiğinde çatal ve bıçağınızı tabağınızın ortasına bırakmanız gerekir.

Bir eve davet edildiğinizde girişte ayakkabılarınızın çıkarılması gerekir ancak bazı evlerde çıkarılmaması da istenebilir.

KIYAFET

BAE’de çok sıcak bir iklim olduğu için kıyafete çok dikkat edilmelidir. Kadın ya da erkeklerde dekolte kıyafetler hoş karşılanmaz.

İş için gelen yabancı erkeklerin koyu renk takım elbise giymeleri ve kravat takmaları, kadınların takım elbise ya da diz altı etek giymeleri önerilir.

HEDİYE

İlk görüşmede hediye verilmesi çok beklenen bir davranış değildir. Ancak küçük bir hediye her zaman verilebilir.

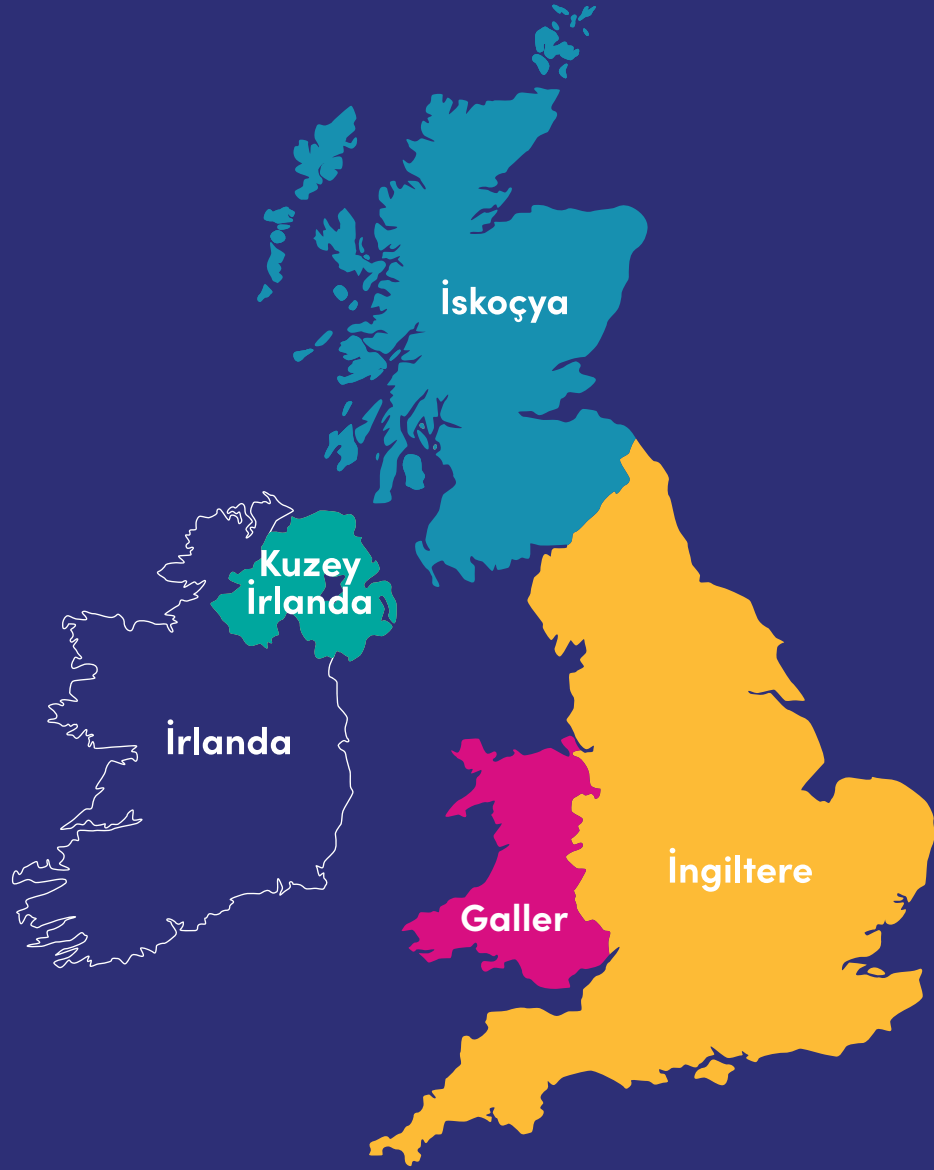


BİRLEŞİK KRALLIK

Öncelikle bir kavram kargaşasına açıklık getirmek gerekir: **İngiltere, İskoçya, Galler ve Kuzey İrlanda'yı kapsayan ülkeye Birleşik Krallık (BK) denir. Büyük Britanya ise tamamen coğrafi bir tanım olup Britanya adasını tanımlamaktadır. İngiltere, Birleşik Krallık'ın en büyük parçasını ve nüfusun yaklaşık %85'ini oluşturan bölümdür. Ülkenin tüm vatandaşları için kullanılan tanım ise "British"tir.**

Birleşik Krallık'ı oluşturan dört bölgenin de farklı kültür ve geleneği vardır. İngiltere'de kibarlık, ihtiyatlılık ve itidal değer verilen özelliklerdir. İngilizler kibar ve gösterişsiz insanlar olup uzun ve zengin tarihleriyle gurur duyarlar.

İskoçlar ülkelerine tutkuyla bağlıdırlar; aileleri ve ülkeleri konusunda aşırı derecede duygusaldırlar. İskoçlar din hariç olmak üzere sınıf farklılığı ve elitizmi kabul etmezler. İskoçların çok ince espri anlayışları vardır. Galliler, BK'nin yaklaşık 400 yıldır parçası olmalarına rağmen kendi dil ve kültürlerini korumuşlardır. Galliler şarkı söylemeyi, sohbet etmeyi ve aileleriyle vakit geçirmeyi çok severler. Kuzey İrlandalıların 2/3'ü İskoç ve İngiliz kökenlidirler. İrlandalılar, dostluk, samimiyet ve doğaya çok önem verirler. Aile bağları Kuzey İrlanda'da çok güçlüdür.



BİRLEŞİK KRALLIK

İskoçya
Kuzey İrlanda
Galler
İngiltere



BÜYÜK BRİTANYA

İskoçya
Galler
İngiltere



TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Genel olarak bakıldığında Birleşik Krallık vatandaşları içlerine kapanık ve çekingendirler. Bu da onların aşırı resmi oldukları yönünde bir izlenim verir. Aslında çok dost canlısı ve yabancılarla yardımcı olmayı seven insanlardır.

Resmi ya da gayri resmi bir ortama girdiğinizde ve ayrılırken çocuklar dahil herkesin elini sıkmanız gerekir ancak el sıkma çok sert olmamalıdır. Önce kadınların ellerini uzatmaları beklenmelidir.

Muhatabınız tarafından ilk ismiyle hitap etmenize izin verilinceye kadar muhatabınıza tam unvanı ve soyadıyla hitap edin.

VÜCUT DİLİ

Birleşik Krallık'ta toplum içerisinde duygularının gösterilmesinden kaçınılır. Dokunmak, sırtta vurmak, çok yakın durmak gibi davranışlar hoş karşılanmaz. Dik dik bakma çok kaba bir davranış olarak kabul edilir. Ayrıca çok yüksek sesle konuşmak, bağırarak ve abartılı hareketler de tasvip edilmez.

Dokunma, kucaklaşma ve öpüşme sadece çok yakın arkadaşlar ya da aile üyeleri arasında olabilir.

KURUMSAL KÜLTÜR

Birleşik Krallık'ta dakiklik son derece önemlidir. Randevularınıza tam zamanında gidin. Randevu saatine uymamak büyük kabalık olarak görülür. Ülkeyi ve şehri iyi tanımadıkları için yabancılara yine de tolerans tanınır. Yine de geç kalmamaya çalışmak en doğrudur.

Randevularınızı birkaç hafta önce almakta yarar vardır. Kısa bir süre önce de e-postayla teyit etmek faydalı olur.

Toplantı için en uygun zaman saat 10:00 civarındadır.

Muhatablarınıza önceden kendiniz ve şirketinizle ilgili bilgi, katalog vb. göndermek her zaman memnuniyetle karşılanır.

Birleşik Krallık'ta her zaman için uyumlu bir ilişki kurmak istenir. Birkaç nezaket cümlesinden hemen sonra konuya girilir, buna "buzları kırmak" denir.

BK'da kinayeli ve imalı ifadeler kullanmaktan kaçının ve muhatablarınızın ana dilinin İngilizce olduğunu unutmayın.

Muhatablarınız arasında İngiliz olabileceği gibi İskoç, İrlandalı ya da Galli de olabilir, o nedenle hitap ederken ve insanlardan bahsederken "British", ülkeden bahsederken de "United Kingdom" kelimelerini kullanmanız doğru olur.

Çok iyi bağlantıları olan ve her iki tarafı da tanıyan kişilerin aracılığı işlerin daha hızlı yürütmesine neden olur.

Toplantılarda açık, kendinden emin ve kısa ama öz konuşun.

Sorulara açık ve net cevap verin. Soğuk kanlılığınızı koruyun ve profesyonelliğinizi hissettirin.

Yönetim Kurulu gücü elinde bulundurur. Yönetim Kurulu'nun resmi onayı birçok aşamalardan geçer.

Şirket organizasyonu geleneksel olarak çok katlı dikey örgütlenme modelidir.

Eski şirketlerde iş, okul ve üniversite arkadaşlarıyla aile dostları merkezli bir yapıda yürütülür.

Toplantılar çok önceden kararlaştırılır ve somut konular/çıktılar hedeflenerek gerçekleştirilir. Görüşmeler için üst düzey yönetici göndermek hem işe ne kadar önem verdiğinizi hem de muhataplarınızın zaman kaybetmelerini istemediğinizi göstermesi açısından çok yararlı olur. Sunumlar gerçekçi ve detaylı bir şekilde çok iyi hazırlanmalıdır.

Toplantı esnasında muhataplarınızla göz teması kurun ancak onlara dik dik bakmayın. Muhatablarınızın iş tekliflerinize son derece objektif ve ön yargısız yaklaşacaklarından emin olabilirsiniz. Somut kriterler, istatistikler ve bilimsel açıklamalar her zaman yardımcı olur.

Görüşmelerde muhataplarınızın mimiklerinden ya da davranışlarından ipucu çıkarmaya çalışmayın. Profesyonellikleri gereği size bir şey hissettirmemeye çalışırlar. Bu onların size olan güvensizliklerinden değil profesyonelliklerindendir.

Görüşme sonrasında görüşülen konuları ve mutabık kalınan hususları bir e-posta ile bildirmek de tavsiye edilir.





SOFRA ADABI

Garsonu çağırmak için sadece elinizi kaldırmamız yeterlidir.

Çoğu iş görüşmesi restoranlarda ya da yemek sonrası barlarda gerçekleştirilir. BK'da davet eden hesabı öder.

Birleşik Krallık iş çevreleri kriket ya da yat yarışını izlemeye davet edebilirler. Her ikisi de çok prestijli faaliyetlerdir. Geleneklere uygun olarak tüvit kumaş ceket ya da lacivert blazer ceket giymeniz önerilir.

BK'da bir eve davet edilmek diğer Avrupa ülkelerinden daha yaygındır. İngiltere'de bir eve davet edildiğinizde 10-20 dakika geç gitmeniz çok daha doğru olur; asla erken gitmeyin. İskoçya ve Galler'de ise tam zamanında gitmeniz önerilir. Yemeğe başlamak için ev sahibinizin yemeğe başlamasını bekleyin. Dirseklerinizi değil ellerinizi sürekli masada tutun. Resmi yemeklerde kraliçenin onuruna kadeh kaldırılınca kadar sigara içmek için masadan ayrılmayın. Ev sahibi konuya girmeden asla iş konuşmayın.

Yemeğinizi bitirdiğinizde tabağınızda çok az yiyecek bırakın ve çatal-bıçağınızı tabağınızın içinde saat 5:25 pozisyonunda bırakın. Onur konuğu kalkmadan diğer misafirler masadan ayrılmamalıdır. Ev sahibi peçetesini katladığında bu yemeğin bittiği anlamına gelir.

Ertesi gün ev sahibinize bir teşekkür notu göndermeniz büyük incelik olur.

KIYAFET

Başta Londra olmak üzere şehirlerde iş yaşamında kıyafetler resmidir. İş toplantıları için erkeklerin koyu renk takım elbise ve kravat, kadınların ise klasik etek, ceket giymeleri tavsiye edilir. İş toplantıları için "blazer" ceket giymemelidir; blazer daha çok hafta sonu ve açık hava etkinlikleri için tercih edilir.

Erkeklerin kıyafetleri çoğunlukla okul, üniversite, ordu ve kulüp gibi bağlantılarını ifade eder. Bu konuda kravatlar çok önemli bir semboldür. İngiliz askeri alaylarının çizgili kravatlarını (regimental ties) takmaktan kaçının.

Çok resmi davetler için erkeklerin "black tie giyim kodu" örneğin siyah smokin veya takım elbise kıyafet giymeleri gerekir. Kadınların da kokteyl kıyafetleri giymeleri gerekir.

Erkek ve kadınlar sosyal etkinliklerde yün ya da tüvit kumaş elbise giyerler. Bu tür etkinliklerde süveter ve ceket uygundur.

HEDİYE

Genel olarak iş toplantılarında hediye değişimi olmaz.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesi için bir hediye götürmeniz çok şık olur. Davete gitmeden çiçek gönderilmesi hoş olur ancak cenazelere gönderildiği için beyaz zambak göndermeyin.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Erkekler kadınlara kapıları açar ve bir kadın odaya girdiğinde ayağa kalkılır.

Arkanızdan gelen kişiler için kapıyı tutun.

Bir odaya unvan sırasına göre girilir.

Kraliyet ailesini ve onların özel yaşamlarını eleştirmeyin.

Muhataplarınızın özel yaşantıları ile ilgili sorular sormayın.

Sırayı bozmayın, aradan girmeye çalışmayın.

Topluluk içerisinde bağırmanın ve çok abartılı hareketlerde bulunmayın.

Dik dik bakma kabalık olarak değerlendirilir.

İngiliz telaffuz ve mimiklerini taklit etmeyin.

İskoçlar "kilt" denilen geleneksel etek giyerler. Bu geleneksel giysi ile ilgili olarak asla şaka yapmayın.

Kuzey İrlanda'da din ve siyaset konuları çatışma konuları olup asla bu konulara girmeyin.

BREZİLYA



Brezilyalılar, dost canlısı, özgür ruhlu
ve yaşam canlısı insanlardır.
Aile kökeni, eğitim ve sosyo-ekonomik
durum Brezilyalılar için çok önemlidir.

Brezilyalıları kesinlikle Latin olarak
adlandırmayın.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Bir ortama girildiğinde ve ortamdan ayrılırken herkesi tek tek selamlamanız beklenir.

Erkekler arasında el sıkışma biraz sert ve uzun sürelidir.

Evli kadınlar her iki yanağından bir kere, bekar kadınlar ise üç kere öpülür.



VÜCUT DİLİ

Fiziki temas Brezilyalılar için iletişimin bir parçasıdır. Kolunuza dokunmak, sırtınıza vurmak ya da elini omzunuza koymak son derece normal ve kabul edilebilir bir davranıştır. O nedenle kendinizi geri çekmeyin.

Tanışıklık ilerleyince kucaklaşma ve sırtına vurma son derece olağan davranışlardır.

Brezilyalılar yüksek sesle ve el hareketleriyle konuşmayı severler. Espri yapmaya bayılırlar.

El sıkışırken ve görüşmelerde göz teması gerekir.

KURUMSAL KÜLTÜR

Kişiliğiniz ve güçlü şahsi ve iş ilişkisi kurma yeteneğiniz, başarılı bir iş yapabilmeniz için çok önemlidir.

Brezilyalılar için dostluk her şeyden önce gelir. Dostluk ilişkisi yasal bir dokümandan daha önemlidir.

Brezilya'da genel kural şudur: "Görüşme şirketle değil kişiyle yapılır."

Brezilya'da iş yapmanın birinci şartı yüz yüze gelmektir. Brezilya'da çok sınırlı alanlarda telefon, e-posta ya da posta yoluyla iş yapabilirsiniz.

Sizin doğru insanlarla bir araya gelmenizi sağlayabilecek Brezilyalı bir danışmanla çalışmanız önerilir. Ayrıca, Brezilyalı avukat ve muhasebeci de işlerinizi kolaylaştırır. Mümkünse belgelerinizi Portekizce hazırlayın. Bu işinizi çok kolaylaştırır.

Randevularınızı en erken iki hafta öncesinden alın. Özel bir şirkete ya da devlet dairesine asla çat kapı gitmeyin. Brezilya tatil ve bayram takvimini çok iyi inceleyip randevularınızı ve ziyaretlerinizi bu takvime göre plânlayın.

Brezilyalılar toplantıda konumlarını tutkuyla savunurlar. Zamanla istemeseler de gardları düşer. O nedenle müzakere takımınızı sakın ve istikrarlı yönetmeniz gerekir. Toplantılar sakın bir şekilde yapılır; hemen doğrudan konuya girilmez. Toplantılarda konumuna bakılmaksızın herkes söz isteyip fikirlerini söyleyebilir. İçe kapanıklık ya da çok fazla

söz almamak ilgisizlik olarak yorumlanabilir. Yılgınlığınızı ve sabırsızlığınızı Brezilyalılara hissettirmeyin bu bir zayıflık olarak algılanır. Brezilyalılar, çok sert ve saldırgan satış taktiklerinden ve baskı altında olmaktan hoşlanmazlar. Görüşmeler esnasında biraz esnek olun, çok sıkıcı ve monoton sunumlar hazırlamayın.

Görüşmelerde birinin sözünün kesilmesi çok olağan bir durumdur.

Sözlü anlaşmaya varılması önemlidir ancak yazılı olarak yapmak da gerekir.

Mümkünse beş yıldızlı otelde kalmanız karşı tarafta çok olumlu intiba bırakır.

Dakiklık çok da önemli değildir ancak sizin zamanında gelmeniz beklenir. Ülke trafiğini her zaman dikkate almalısınız. Trafik sorunu nedeniyle dünyanın en geniş helikopter filosu Sao Paulo'dadır.



SOFRA ADABI

Brezilyalıları etkilemek için her zaman prestijli restoranları seçin.

Uzun iş yemeklerine hazır olun. Sao Paulo ve Rio'da iş genellikle akşam yemeklerinde konuşulur. Muhatabınız iş konusuna girmeden yemekte iş konuşmayın.

Brezilyalılar yemekten önce ellerini yıkarlar ve elleriyle hiçbir yemeğe dokunmazlar. Yemekte peçeteyi elinizden hiç bırakmamalısınız. Meyve yerken dahi çatal ve bıçak kullanmanız beklenir.

Topluluk içerisinde kürdan kullanmak çok hoş bir davranış değildir. Ancak diğer elinizle ağzınızı kapatarak kullanabilirsiniz.

Brezilyalıları bir yemeğe ya da partiye davet ederseniz zamanında gelmelerini beklemeyin. Yemek ve partinin bitiş saati konusunda da hiçbir beklenti içinde olmayın.

HEDİYE

Bir iş ilişkisi kurma aşamasında hediye gerekli değildir. İlk birkaç görüşmede hediye beklenmez. Ayrıca, pahalı ve çok abartılı bir hediye rüşvet olarak da algılanabilir.

Brezilyalıları cenazeye ilgili olduğu için mendil hediye edilmez.

Mor ve siyah renkler de matemle ilgili olduğu için hediye olarak tercih edilmez.

Hediyenin resmi ortamlarda değil daha sosyal ortamlarda verilmesi beklenir. Kaliteli viski, şarap, kalem ve kitap hediye olarak verilebilir. Hediye alındığında hemen açılmalıdır; bekletmek kabalık olarak görülür.

Brezilya'da bir eve yemeğe davet edildiğinizde ziyaret öncesinde ve sonrasında çiçek göndermek çok zarif bir davranıştır.

KIYAFET

Brezilya'da kıyafet ve görünüş çok önemlidir. Görünüşünüz sizi ve şirketinizi temsil eder.

Brezilyalı kadınlar resmi ya da gayri resmi toplantılarda biraz daha serbest giyinirler.

Kadınların çok klasik olarak etek-cekete veya pantolon-cekete giymeleri biraz "erkeksi" olarak kabul edilir.

Ayakkabıların kesinlikle düzgün ve boyalı olmasına dikkat edilir.

Brezilya'da yelekli takım elbise giyenler genellikle çok üst düzey yöneticilerdir. Normal takım elbise giyenler daha alt düzey çalışanlardır.



DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Sıfırdan gelip zengin olmak Brezilya'da çok fazla itibar görmez. Bunun yerine köklü bir geçmişi olan şirket daha itibarlıdır.

Brezilyalılar zaman konusunda çok rahat insanlardır. Sizin toplantıya zamanında gelmeniz beklenir ancak Brezilyalı muhataplarınızın yarım saat geç gelmeleri olağandır.

Futbol, aile, Brezilya plajları sohbet konularıdır ancak, siyaset, yoksulluk, din ve Arjantin konularından çok hoşlanılmaz.

Brezilyalılar yaş, maaş ve medeni durum konusunda da konuşmayı sevmezler.

Açık alanlarda sigara içmek yasaktır.





ÇİN HALK CUMHURİYETİ

Son derece derin bir tarihi ve kültürel geçmişi olan Çin'de aile, toplumun hala merkezindedir. Yaş ve konuma çok büyük saygı gösterilir. Ancak modern yaşam şartlarında Çin'de de bu algı yavaş yavaş etkisini kaybetmektedir.

Çin'de yaşlılara büyük saygı gösterilir. Bir topluluğa girildiğinde selamlamaya önce yaşlılardan başlanmalıdır. Muhatabınız ilk ismiyle hitap etmenize izin verinceye kadar ona hitap ederken akademik ve profesyonel unvanları da dahil olmak üzere tam unvanıyla hitap edilmesi gerekir.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Çinliler el sıkma yerine başlarını ve vücutlarını eğerek selamlamayı tercih ederler. Önce grubun en üst düzeyi sizi selamlayacaktır. Siz de önce en yaşlı ve en yüksek rütbeli kişiyi selamlayın. Grup olarak gitmişseniz en önce grubun en üst yetkilisi olmak üzere unvana göre sıralanın.

Son zamanlarda el sıkma da çok yaygın hale gelmiştir, bir yere girdiğinizde herkesin elini sıkın. El sıkma çok sert olmamalıdır çünkü Çinliler bunu saldırganlık olarak değerlendirir.

Bir Çinli gruba takdim edildiğinizde Çinliler sizi alkışlayacaklardır. Siz de alkışla karşılık verin.

Çinliler misafirlerini ve kendilerini tanıtırken isim ve unvanların tamamını kullanırlar. Örneğin: Örnek: Prof. John SMITH. R&D Manager of the Data Corporation. Çinli muhatabınız tarafından ilk ismiyle hitap etmenize izin verilinceye kadar soy ismi ve resmi unvanıyla hitap edin.



VÜCUT DİLİ

Çinliler kucaklamak, sarılmak, sırtına vurmak gibi yabancıların temasından hoşlanmazlar.

Parmak şıklatarak ve ısıklı çalarak birini çağırmak Çin'de kabalık olarak görülür. Bir restoranda garsonu çağırmak istediğinizde elinizi havaya kaldırıp parmaklarınızı oynatmanız yeterlidir. Çinliler işaret parmaklarıyla değil açık elleriyle işaret ederler.

Ayaklarınızı kesinlikle masaya ya da sehpaye uzatmayın.

Burnunuzu kumaş mendile silmek ve mendili tekrar cebe koymak çok kaba bir davranıştır.

KURUMSAL KÜLTÜR

Randevularınızı ayarlarken Çin takvimine ve tatil günlerine çok dikkat etmeniz önerilir. Çin takviminde bayramlar tarih değiştirebilir.

Dakiklik Çinliler için son derece önemlidir. Geç kalmak saygısızlık olarak kabul edilir. Çin trafiğini her zaman düşünerek hareket edin. Toplantılar tam zamanında başlar. Hatta toplantılara biraz erken gitmek (yemek hariç) muhataplarınıza gösterdiğiniz saygının ifadesi olarak takdir edilir.

Çinliler salona girerken en önde en üst rütbeli Çinli girer. Siz salona girerken ilk kim girerse onu en üst düzeyli olarak kabul ederler. O nedenle salona girerken sizin de aynı düzende girmeniz gerekir. Üst düzey Çinli hoş geldiniz konuşmasını yaptıktan sonra misafir üst düzey yetkili kendini ve sırasıyla tüm ekibini tanıtır. Ekip üyeleri sırayla kartlarını verir. Daha sonra Çinli yetkiliden ekibini tanıtmalarını ister.

Toplantıların başında kartvizit değişimi yapılır. Bir tarafı İngilizce, diğer tarafı Çince kartlar tercih edilmelidir. Kartınızın bir yüzü İngilizce olabilir ancak diğer yüzünün "Mandarin" Çincesi ile yazılmış olması gerekir. Çince tarafının altın renkli harflerle bastırılması çok yerinde olur. Zira Çinliler altın rengini refah ve zenginliğin bir işareti olarak görürler. Kartınızı verirken ya da muhataplarınızdan kartını alırken Çince yazılı taraf yukarı gelecek şekilde iki elinizle tutmanız gerekmektedir. Muhataplarınızdan aldığınız kartın üzerine asla yazı yazmayın. Muhataplarınızla ilgilendiğinizi ve onlara saygı gösterdiğinizi hissettirmek için kartı hemen cebinize koymamanız, kartı uzun süre inceledikten sonra cebinize ya da çantanıza koymanız önerilir.

Çinliler yüz yüze görüşmeye çok büyük önem verirler. Çince birkaç cümle öğrenmeniz büyük bir sempati yaratır. Çin'de İngilizce bilen birini bulmak çok zordur. O nedenle gitmeden önce tercüman ayarlamak çok önemlidir. Bir Çinli muhatabınıza kendisiyle aynı düzeyde olmayan

bir çalışanınızı göndermeyin.

Toplantılarda hemen konuya girilmez, biraz ortamı ısıtacak konularda sohbet edilir. Çinlilerle müzakereler sabır gerektirir; karar alma mekanizmaları son derece yavaştır. Asla hayır demezler ancak evet demeleri de her zaman evet anlamına gelmez. Görüşmeler esnasında sık sık Çinli muhataplarınızın cep telefonları çalar. Muhataplarınızdan asla telefonlarını kapatmalarını istemeyin. Ne olursa olsun sükunetinizi koruyun. Çinli muhatabınız konuşurken asla sözünü kesmeyin; Çinliler her konuda uzun uzun konuşmayı severler. Bir anlaşma nihai imzaya kadar birkaç kere baştan başa müzakere edilebilir.

Çinliler görüşmeyi sürdürmek istemediklerinde bunu doğrudan söylemek istemezler. Bu durumda anlaşmayı yokuşa sürerek sizin vazgeçmenizi beklerler. Görüşmelerde size özel yaşamınız, işiniz ve maaşınızla ilgili soru sorabilirler. Cevap vermek istemiyorsanız gülümseyerek konuyu değiştirmeye çalışın.

Çinliler zıtlasma ve çatışmadan kaçınan barışçıl insanlardır. Bu özellik de onları çok kurnaz müzakereci haline getirir. Doğuştan müzakereci, pazarlıkçı, pratik ve iş odaklıdır. Yabancılar bağımlı olmaktan hiç hoşlanmazlar. Yabancılar tarafından kendilerinin aldatılmaya çalışıldığı ve sömürülecekleri gibi bir korkuları vardır.

Toplantılardan sonra konuşulan ve üzerinde mutabık kalınan konuları özetleyen bir e-posta göndermeniz önerilir.

SOFRA ADABI

İş yemeklerinde oturma düzeni en yaşlı ya da en yüksek rütbeli kişiye göre yapılır. Onur konluğu masanın kapıya göre en uzak kenarında ve masanın ortasında ortada oturtulur. Eğer onur konluğu iseniz yemeğin bitiminde restorandan ayrılın. Onur konluğu ayrılmadan Çinliler ayrılamaz. Çin'de davet eden hesabı öder. Siz davet etmişseniz hesabı öderken kesinlikle para göstermeyin.

Çin'de yemek gayri resmi ortamda tarafların birbirini tarttığı bir etkinliktir. Davet sahibi iş konusunu açmadığı sürece genellikle yemeklerde iş konuşulmaz.

Çin'de eşler yemeğe götürülmez ancak üst düzey yetkililer sekreterlerini getirebilirler.

Çinliler çok nadir olarak yabancıları evlerine davet ederler. Bu yabancı misafir için büyük bir onurdur. Küçük bir hediye götürmek olumlu karşılanır. Önce Çinlilerin oturmasını bekleyin.

Yemek davetine tam zamanında gitmeniz gerekir. Erken gitmek çok uygun değildir. Yatak odaları ve mutfak çok özel alanlardır buralara girmemeye çok dikkat edin. Bu durum karnınızın çok aç olduğu izlenimini verir ve sizinle ilgili olumsuz bir görünüm oluşturur Yemeğe gittiğinizde oturacak yerinizin gösterilmesini bekleyin. Ev sahibi yemeğe başlamadan siz de başlamayın. Evlerde yemeklerin tamamı aynı anda servis edilir. Ev sahibi misafirin tabağına yiyecek koyar.

Çinliler çok iyi ev sahibidirler. On iki çeşit yemek ve sürekli kadeh tokuşturmak Çinlilerin bir markası haline gelmiştir. Yemekte çok açmış gibi hareket etmeyin ve yemek sonunda da artan yemeklerin bir torbaya koyulmasını “doggy bag” istemeyin. Yemek esnasında kemik, kılçık, çekirdek benzeri şeyleri asla piring kasenize koymayın. Yemek çubuklarınızla piring kasesine, masaya ya da diğer eşyalara vurmak çok büyük terbiyesizlik olarak kabul edilir. Asla kendi yemek çubuklarınızla ortada bulunan yiyeceklerden almayın servis için konulmuş çubuk ve kaşıkları kullanın. Eğer alerjik bir durumunuz ya da dini gereklilik nedeniyle hassasiyetiniz yoksa size ikram edilen her şeyden tatmaya çalışın. Reddetmeniz kabalık olarak değerlendirilir.

Yemeklerde çubuk “chopstick” kullanılır. Ancak çubuklarla masaya vurmak çok kaba bir davranış olarak görülür. Çubuklarınızı piring kasenize saplamayın ve çubuklarla kimseyi işaret etmeyin. Yemeğiniz bittiğinde çubuklarınızı tabağınızın yanında bulunan çubuk koyma aparatlarına bırakın.

Hemen hemen her konuda kadeh tokuşturmaya hazır olun. İlk yemek servisinde ya da hemen sonrasında ilk kadeh kaldırılır sonraki yemek servislerinde devam edilir. Masada önünüze üç kadeh konulur. Geniş olanı bira ve soda için, küçük bir şarap kadehi ve bir tane de “shot” için. Masada herkesle kadeh tokuşturmadan içmeyin. Tek başına içmek kabalık sayılır. Şirketler arasındaki dostluk için kadeh kaldırmak çok önemlidir. Eğer çok sarhoş değilseniz ikram edilen içkiyi geri çevirmemeniz önerilir. Ev sahibiniz bunu çok büyük kabalık olarak görür.

Çayınızı doldurduklarında iki parmağınızla masaya vurmak ona teşekkür etmek anlamına gelir.

Aşırı gürültülü ağız şapırdatmak, höpürdetmek, ve geçirmek Çin’de makul davranışlardır. Çinliler ağızları tıka basa doluyken dahi konuşurlar.

Yemek bittiğinde yemeğin lezzetini ve davet sahibinin restoran ve yemek seçiminde gösterdiği isabeti ve cömertliğini övün. Her zaman tabağınızda bir miktar yemek bırakın. Bu, davet sahibinin cömertliğine yapacağınız bir iltifat olacaktır. Muhataplarınıza yemek servisi yapmaya çalışın. Servis tabağında kalan son parçayı asla siz almayın. Bu kötü şans ve açgözlülük olarak değerlendirilir.

KIYAFET

Çinliler dış görünüme önem verirler. Çinlilere göre başarılı bir iş yapmak için başarılı görünmeniz gerekir.

Koyu renk, muhafazakâr, gösterişsiz ve abartılı olmayan kıyafetleri tercih edin. Erkekler spor

ceketler giyebilir. Yazın kumaş pantolon ve gömlek yeterlidir. Çinliler kadınların çok yüksek topuk, mini etek, sırt ve yaka dekolteli elbise giymesini, abartılı ve ağır makyajı ve takıları hoş karşılamazlar. Bu tür kıyafetlerin yanlış anlaşılma ihtimali çok yüksektir.

Asla kot pantolon giyerek bir görüşmeye gitmeyin.

Çin yüz ölçümü olarak çok geniş bir ülkedir. Bu nedenle aynı dönemde çeşitli bölgelerdeki hava durumu dondurucu soğuktan, kavurucu sığa kadar değişkenlik gösterebilir. Gitmeden önce hava durumunu gözden geçirmeniz yerinde olur.



HEDİYE

Çin’de ilk görüşmede de küçük hediye değişimi olabilir; hediye keskinlikle iki elinizle tutarak verin. Karşı tarafta kaç kişi varsa hepsine hediye vermeniz gerekir. Şirkete bir hediye verecekseniz, hediye karşı tarafın en üst düzeyli yetkilisine verin.

Asla çok pahalı hediye vermeyin. Yanlış anlamalara neden olur ve kabul edilmez.

Çinliler hediye ilk aşamada reddederler. Kabul etmeleri için üç defa ısrar edin. Siz de hediye verdiklerinde kibar bir şekilde reddedin, üçüncüsünde nezaketle ve gülümseyerek kabul edin.

Çinliler genellikle hediye alınca hemen açmazlar. Siz de hediye aldığınızda açmayın.

Set olarak bir hediye vermeyin özellikle setin içindekilerin sayısının “4” olmamasına dikkat edin çünkü 4 rakamı ölümü simgeler. Ölüm ve cenazeye ilgili olduğu için siyah-beyaz hediyelerden, çiçek ve masa saati hediye etmekten kaçının. Özellikle beyaz ve sarı renkli çiçek asla hediye edilmez. Krizantem de asla hediye olarak verilmez. Bıçak, makas, kâğıt açacağı gibi kesici ve keskin kenarlı eşyalar da hediye olarak verilmemesi gerekenler hediyelerdendir. Özellikle yeni evli çiftlere de şemsiye hediye edilmez.

Hediye paket kâğıtları da beyaz, lacivert ve siyah renkli olmamalıdır. Kırmızı renk her zaman tercih edilir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Çinliler “hayır” demeyi sevmezler. Hayır yerine “belki”, “bakarız” demeyi tercih ederler. Bir Çinliyi hayır demeye zorlamak her şeyin bittiği anlamına gelir.

Başta Pekin olmak üzere bazı şehirlerde taksiciler yabancı müşteri almak istemez.

Çin’den bahsederken “Çin (China)” ya da “Çin Halk Cumhuriyeti (People’s Republic of China)” ifadelerini kullanın. Asla “Kızıl Çin ya da Komünist Çin” ifadelerini kullanmayın.

Tayvan’dan bahsederken; sadece “Taiwan” ya da “Taiwan Eyaleti” kelimelerini kullanmaya dikkat edin. “Republic of China” ifadesini kesinlikle kullanmayın.

Yaşlılara büyük saygı gösterin.

Sizi alkışladıklarında siz de alkışla karşılık verin.

Çok gürültülü ve yüksek sesli konuşmayın.

Bir tapınağa girerken şapkanızı çıkarın, tapınakta daima saat yönünde tur atın. Tapınakta bulunan din görevlilerine az da olsa bir miktar para verin.

Çinliler size, “Ayda ne kadar kazanıyorsun?”, “Evli misin?”, “Kaç çocuğun var?” gibi şahsi sorular sorabilir. Bu sorulara kızmayın, cevap vermek istemiyorsanız konuyu değiştirin.

Çinli kadınlar genellikle “alyans” takmazlar. Buna bakıp peşin hüküm vermeyin. Çinliler yabancı kadınlarla iş yapma konusunda kendilerini çok rahat hissetmezler.

Çinlilerin ismini kırmızı mürekkepli kalem ile kesinlikle yazmayın çünkü Çin’de ölen kişilerin adı kırmızıyla yazılır.

Çin’de İngilizce bilen birini bulmak zordur; bilenlerin de telaffuz sorunları vardır.

Bir toplantıya ya da bir yemek davetine birkaç dakika erken gitmeniz daha yerinde olur.

İşaret parmağınızla asla bir eşyayı ya da bir insanı göstermeyin. İşaret parmağınız yerine açık avucunuzla gösterin.

İzin almadan asla kimsenin fotoğrafını çekmeyin.

Çin’i ve siyasi uygulamalarını asla eleştirmeyin.

Asla yeşil şapka giymeyin çünkü eşiniz tarafından aldatıldığınızı simgeler.

ÇİN’DE SAYILAR

Sayılar Çin kültüründe ve yaşamında çok önemli yer kaplar. Uğurlu ve uğursuz sayılar vardır. Kutlama yaparken, bir işe başlarken, hediye verirken ve karar alırken sayılara ve sayı kombinasyonlarına çok dikkat edilir.

Telaffuz olarak 4 (si) sesi Çince “ölüm” sesine çok benzer ve şanssız numara olarak değerlendirilir. Çin’de çoğu binada “4.” kat yoktur.

Telaffuz olarak 6 (liu) şanslı rakam olarak değerlendirilir. Fonetik olarak “akmak” kelimesine benzer. Akıcılığın ve ilerlemenin kutsanması olarak değerlendirilir.

8 sayısının okunuşu (fa) refah ve zenginlik kelimesinin telaffuzuna çok yakındır.

9 (Jiu) rakamının okunuşu dostluk ve evlilik gibi sonsuza dek sürmesi gerekenleri anımsatır.

73 rakamı cenaze anlamına gelir.

84 rakamı ise kaza geçirmeyi anımsatır.



DANİİM ARKA

Danimarkalılar bilim, sanat,
edebiyat, mimari ve eğitim
alanındaki başarılarıyla gurur
duyarlar.

Avrupa'daki en yüksek boşan-
ma oranı Danimarka'dadır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Ne tür bir ortam olursa olsun bir topluluğa girdiğinizde ve ortamdan ayrılırken çocuklar dahil herkesin elini sıkmanız gerekir.

Önce kadınların eli sıkılır.

VÜCUT DİLİ

Danimarkalılar dokunulmaktan hiç hoşlanmazlar.

SOFRA ADABI

Danimarkalılar sosyal faaliyetlerde de dakikliğe önem verirler.

Yemekler genellikle 4-5 saat kadar sürer.

Kadeh tokuşturma törensel bir iştir. Ev sahibinizin sizin kadehinize tokuşturmasını bekleyin. Sizden yaşça ve unvanca büyüklerle siz kadeh tokuşturmayın, onları bekleyin.

Danimarka'da misafirin tabağındakilerin hepsini bitirmesi beklenir.



KURUMSAL KÜLTÜR

Danimarkalılar dakikliğe son derece önem verirler. Toplantılar belirtilen saatte başlar. Gecikme durumunda bir açıklama yapmanız beklenir.

Danimarkalılar iş toplantısında önce on beş dakika kadar sohbet edip sonra konuya girmeyi tercih ederler.

Toplantı yönetimini başarıyla yürütürler.

Ciddiyeti severler.

Danimarkalılar her zaman ve her şey için teşekkür ederler.

KIYAFET

Asla dökük, salaş kıyafetler giymeyin.

İş dünyasında smokin giyme zorunluluğu olan çok fazla etkinlik vardır.

Temiz ve düzgün olması koşuluyla kot pantolon giyilebilir.

HEDİYE

Hediye alındığında ve verildiğinde hemen açılmalıdır.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesi için küçük bir hediye götürmeniz çok şık olur ancak hediye çok pahalı olmamalıdır.

Keskin kenarlı objeler hediye olarak verilmemelidir.





ENDONEZYA

Birlik ve toplum kurallarına uyum, onur ve saygı
Endonezya kültürünün temelini oluşturur.
Endonezyalılar aile ve dostluğa bağlılığı her
şeyin üzerinde tutar.

Çoğu Endonezyalı için hayat aslında çok basittir;
musluktan sürekli akan su dahi bir mutluluk
kaynağıdır.
Endonezya'da güce, toplumsal statüye,
pozisyona ve yaşa saygı duyulur.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Endonezya'da ilk buluşmada el sıkışma ve hafif bir baş selamı uygundur. Endonezyalılar el sıkarken iki ellerini de kullanırlar.

Daha sonraki buluşmalarda el sıkışmadan hafif baş selamı ve eğilme yeterlidir.

Endonezyalı yaşlı ya da üst düzey birini hafifçe eğilerek selamlayabilirsiniz.

Endonezyalı kadınlar ellerini uzatırlarsa sıkın.

Bazı Endonezyalıların tek bir ismi vardır, özellikle Jawa adası halkının çok uzun isimleri vardır.



VÜCUT DİLİ

Yabancılar Endonezyalılar tarafından kabul edilebilmeleri için biraz sabırlı olmalıdırlar.

Endonezyalılar çok kalabalık ortamlarda yaşamaya alışkındırlar; o nedenle çok yakın durmaya aldırmazlar. Ancak insanlara fiziki anlamda biraz mesafeli durmak saygı göstergesidir.

Endonezyalı bir erkek kalabalık bir ortamda Endonezyalı bir kadının elini sıkamaz.

Toplum içerisinde duygularınızı göstermemeye çalışın.

Baş, içinde ruhların bulunduğu inancıyla kutsal kabul edilir. O nedenle hiç kimsenin başına dokunmayın.

Otururken iki ayağınızın da yere basmasına dikkat edin. Bacaklarınızı çapraz tutmayın ve kesinlikle bacak bacak üstüne atmayın.

Ayak tabanlarınızı muhataplarınıza gösterecek şekilde asla oturmayın.

Bir Endonezyalının gözlerine dik dik bakmayın. Uzun süreli göz temasından kaçının bu, meydan okuduğunuz anlamına gelir.

Bir şeyi işaret parmağınızla değil açık elinizle ya da baş parmağınızla gösterin.

Sol el kirli olarak kabul edildiği için hiçbir yiyeceğe ve eşyaya dokunmayın ve bir şeyi sol elinizle almayın.

Omzunuza vurulması "tamam" anlamına gelir.

Çatık kaşlarla hiç kimseye bakmayın.

Eliniz belinizde durarak konuşmayın, saldırgan bir tavır olarak algılanır.

Çok yayılarak oturmanız da hoş karşılanmaz.

KURUMSAL KÜLTÜR

Endonezya adaları bin yıldır ticaret yapılan yerlerdir. Ticaret geleneği çok eski ve köklüdür.

Endonezyalılar tanıdıkları ve güvendikleri insanlarla iş yapmak isterler. Bu nedenle önce dostluk ilişkisinin geliştirilmesi önemlidir.

Endonezya'da iş yapmak için "ne bildiğiniz değil, kimi tanıdığınız" önemlidir. Güçlü siyasi ilişkileri olan Endonezyalılarla iş yapmak her zaman daha etkili bir yoldur.

Yabancıların randevuya tam zamanında gelmesi beklenir ancak muhataplarınız geç kalabilir.

Endonezyalılar toplantı salonuna unvan sırasıyla girerler. En önde giren en üst yöneticidir. Sizin de aynı düzende girmeniz doğru olur.

Tanıştırıldığınızda hemen kartınızı verin. Kart alışverişinde yavaş davranın ve muhataplarınızın kartını hemen cebinize atmadan ilgiyle inceleyin. İngilizce kart yeterlidir.

Endonezyalılar öncelikle sizin şirketteki pozisyonunuz ve yetkinizi anlamaya çalışırlar. Bu nedenle kartvizitinizde tüm akademik ve profesyonel unvanlarınızın bulunmasına dikkat edin.

Endonezyalılar doğrudan iş konusuna girmezler. Endonezya'da işler çok yavaş yürür bıktırabilir. Bir iş ilişkisinin kurulması uzun zaman alabilir. İlk görüşmede söz iş konusuna hiç gelmeyebilir.

Endonezyalılar pazarlık etmeyi severler. Hemen sonuca varmayı "acemilik" olarak görürler. Diğer Asya ülkelerinde de olduğu gibi Endonezyalılar size hayır demeyeceklerdir. Size evet demeleri hiçbir zaman gerçek evet anlamına gelmez.

Endonezya'da görüşmeler esnasında gülümseyin ve sakın bir ses tonuyla konuşun. Görüşmeler önce en tepe yönetici ile başlar ve teknik kadroyla devam eder. En sonunda tekrar en tepe yönetici ile görüşülür. Görüşmelerde tepe yöneticinin fikirlerini onaylamanız onu onurlandıracaktır.

Görüşmelerde size özel yaşamınız ve gelirinize ilgili sorular sorabilirler. Mümkünse kırmadan cevaplayın. Siz de aynı soruları muhataplarınıza sorabilirsiniz.

Tepe yöneticiler yabancı iş insanlarıyla konuşma konusunda kolaylık gösterirler.

Endonezyalılara göre "Zaman para getirmez, iyi ilişkiler ve uyum getirir." Şahsi ziyaretler ve yüz yüze görüşmeler onlar için çok önemlidir. Telefon, faks ya da e-posta ile iletişimi çok hoş karşılanmaz.

Endonezyalılar batılıların yazılı anlaşma ısrarlarını güvensizlik olarak görürler. Onlar için bir sözleşme borç ve yükümlülüklerin belirtildiği bir metin değil yol gösterici bir metindir.

Endonezyalılar toplum içerisinde nadiren kızgınlıklarını gösterirler.

Endonezyalılar utangaç insanlardır. Onlara topluluk içerisinde bağırarak, onları suçlayarak ya da eleştirerek itibarlarını sarsmayın.

Endonezyalılarla anlaşabilmek için onlara sakın baskı yapmayın ve onlarla çatışmayın.

Endonezyalılar batıl inançları çok güçlü insanlardır. Bazı batıl inançlar işlerinizi bozabilir. Örneğin: Kırmızı mürekkepli kalemle yazı yazmayın; bu kızgınlığın veya dostluğun bitirildiğinin işaretidir.

SOFRA ADABI

Endonezya'da sosyal faaliyetler geç başlar. Endonezyalılar genellikle belirtilen saatten yarım saat geç gelirler. Davet sahibi hesabı öder.

Yemekte size oturacağınız yerin gösterilmesini bekleyin ve Endonezyalı muhatabınız konuya girmeden iş konuşmayın.

Endonezya'da yemekte çatal ve bıçak yerine "çatal ve kaşık" kullanılır. Çatal sol elde, kaşık sağ elde tutulur. Burada çatal, bıçak gibi kullanılır.

Endonezyalıların çoğunluğu Müslüman oldukları için alkollü içki içmezler ve domuz eti yemezler.

Yemeklerde aşırı baharat ve acı kullanılır.

Endonezyalılar misafirperver insanlardır; onların ikramlarını asla geri çevirmeyin.

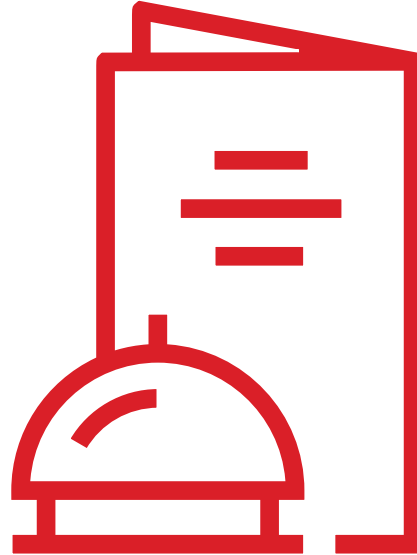
Tabağınızdakilerin tamamını bitirmeyin; yemeklere iltifat etmek hoş bir karşılanacaktır.

Bir Endonezyalının evine davet edilmek büyük bir onurdur. Davet sahibi her zaman en son oturur ve en son yemek yer. Yemeğe önce onur konuğu başlar. Yemeğe başlamanız istenirse önce teklifi iki kere geri çevirin ve sonrasında

başlayın. Elle yeme bazı bölgelerde oldukça yaygındır.

Yemeğinizi bitirdiğinizde çatalınızı ve kaşığı sivri uçları aşağı gelecek şekilde çapraz olarak tabağınızda bırakın.

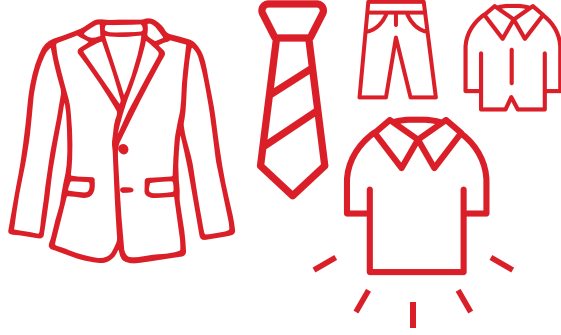
Ülkeden ayrılmadan önce sizin de aynı kalitede bir yemek daveti vermeniz beklenir. Çok ucuza kaçarsanız ya da çok şatafatlı bir davet vererseniz hoş karşılanmaz.



KIYAFET

Erkeklerin takım elbise giymeleri ve kravat takmaları beklenir. Kadınların kolsuz elbise, mini etek ve dar kıyafetler giymelerinden kaçınmaları önerilir.

Kıyafet seçiminde Endonezya iklimini de dikkate almakta yarar vardır.



HEDİYE

İş toplantılarında hediye değişimi yapılmaz ancak sekreteryaya küçük bir hediye bırakılabilir.

Hediyeler genellikle anlaşma yapıldıktan sonra verilir. Hediye sağ elle alınır ve verilir.

Özellikle Çin asıllı Endonezyalılar açgözlü görünmemek için hediye nezaketen birkaç kere reddederler ve ısrarınız üzerine kabul ederler.

Bir hediye aldığınızda memnuniyetinizi gösterin. Asla bir hediye reddetmeyin.

Hediyenin ambalajının çok şık olması gerekir, kırmızı veya altın rengi ambalaj kâğıdı tercih edilmelidir.

Endonezyalılar, bir törende verilen hediye hariç hediye aldıklarında hemen açmazlar.



DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Biriyle fotoğraf çektiirmek onu onurlandırmaktır; Endonezyalılar sizinle fotoğraf çektiirmek isteyebilirler.

Kamu görevlilerine saygı göstermelisiniz.

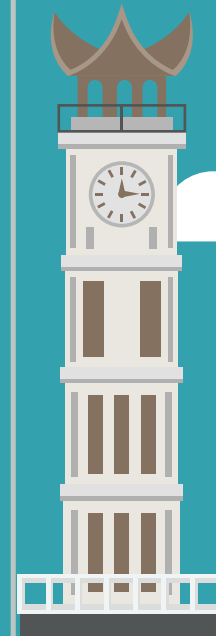
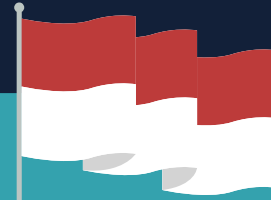
Endonezya'da "yarın" demek hemen ertesi gün anlamına gelmez; yarın gelecekteki bir zamandır.

Toplum içinde sakız çiğnemeyin ve esnemeyin.

Endonezya Müslüman ve erkek egemen bir toplumdur. Endonezya'da yabancı kadınların rahatsız edildiğine dair çok az bilgi vardır. Ancak sarışın ve mavi gözlü yabancı kadınların rahatsız edilme ihtimalleri yüksektir.

Halka açık yerlerde içki içilmez ve kâğıt oyunları oynanmaz.

Ayağınızla kapıları kapatmayın ve eşyaların yerini değiştirmeyin.



ETİYOPYA



Etıyopya, kendi kadım
medenıyeti ve alfabetesi
olan bır ölkedir.
Etıyopyalıları asla Afrikalı
olarak değeriendirmeyin.

Yabancıların Etıyopya'yı ve
Etıyopya költürünü Afrika'dan
farklı olarak görmeleri onlara
gurur verir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Aynı dili konuşmasalar dahi insanların selamlaşması çok önemlidir.

Önce yaşlılar selamlanır, yaşlıların elleri öpülür. Gençler de yaşlıların dizlerini öperler.

Selamlama el sıkışılarak yapılır; el sıkışırken göz teması önemlidir ve önce kadınların el uzatmalarını beklenir. Yakın arkadaşlar birbirlerini kucaklarlar ve yanaklarından üç kere öperler. Bu rakam beşe kadar çıkabilir.

Etiyopyalılara resmi olarak ve unvanlarıyla hitap etmeniz gerekir.

VÜCUT DİLİ

Etiyopya'da sol elinizle yemek yemeyin ve hiçbir şeyi vermeyin.

Odaya yaşlı biri ya da üst statüde biri girince ayağa kalkın.



KURUMSAL KÜLTÜR

Dakiklik kuralıdır ama uyulduğu asla söylenemez. Yabancıların her zaman tam zamanında bulunmaları beklenir.

Diğer taraftan Etiyopya'da uluslararası zaman diliminden çok farklı, geleneksel "Etiyopya Saati" de kullanılır. Etiyopya saatine göre, saat 07.00 ve 19.00 saat "1" olarak kabul edilir. O nedenle saatleri her zaman teyit et-tirmekte yarar vardır.

Etiyopyalılar dostları ile iş yapmayı tercih ettikleri için sizi uzun uzun tanımak isterler ve çok çeşitli sorular sorarlar.

Etiyopyalılar ziyaret edilmekten çok hoşlanırlar. Etiyopyalılar arkadaşlarını önceden haber vermeksizin ziyaret edebilirler.

Etiyopyalılarla bir iş konusuna girmeden önce belli bir süre sohbet edilir. Doğrudan konuya girmek kabalık sayılır. Bu sohbet esnasında size özel yaşamınız ve gelirinize ilgili sorular sorulabilir.

Etiyopya'da işler çok yavaş yürür. Kahvenin bile birkaç saatte hazırlandığı bir ülkede çabuk sonuç almayı aklınızdan geçirmeyin.

Etiyopyalılar çok yumuşak bir ses tonuyla konuşurlar. Siz de sesinizi asla yükseltmeyin.

SOFRA ADABI

Yemek davetini geri çevirmek bir Etiyopyalının karşılaşılabileceği en büyük hakarettir.

Yanındakilere ikram etmeden tek başına yemek yemek çok büyük kabalıktır.

Yemekten önce kesinlikle el yıkamak gerekir.

Yemekten önce yemek duası yapılması beklenir. Yemek servisi yaşa ve statüye göre yapılır. Tüm konuklar oturuncaya kadar davet sahibi oturmaz. Yemek ortadan sağ elle yenir. Ev sahibi onur konuşunun ağzına eliyle en lezzetli parçayı verir. Böyle bir durumda kendinizi asla geri çekmeyin. Tabakta bir miktar yiyecek bırakmanız doğru bir davranış olur.

Yemeği yer yemez kalkmak saygısızlıktır.

KIYAFET

Kıyafet konusunda erkeklerin klasik takım elbise giymeleri ve kravat takmaları önerilir.

Kadınların ise uzun kollu gömlek, ceket, pantolon ya da diz altı etek giymeleri önerilir.

Pahalı takı takmak çok önerilmez.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Kadınların ıslık çalması hoş görülmez.

KAHVE İÇME

Kahve Etiyopya'nın sembolüdür, Etiyopyalılar kahveleriyle gurur duyarlar.

Etiyopya'da her zaman ve her yerde kahve içilir.

Kahve içmenin özel kuralları vardır. Kahve taneleri konuşun önünde yıkanır ve kavrulur; el değirmeninde çekilir ve kaynar su ilave edilerek karıştırılır. Kahve demlenir ve üç kere servis edilir. İlk servisten sonra kalkmak ya da diğerlerini içmemek çok büyük kabalıktır. Kahve önce yaşlılara ikram edilir. Kahveyi içmeden önce kokusunu içinize çekmeniz gerekir. Kahve yavaş yavaş yudumlanarak içilir; bütün bu süreç birkaç saat alabilir.

HEDİYE

Etiyopyalılara bir şey ikram ettiğinizde ya da verdiğinizde nezaket gereği önce birkaç kere reddederler, sizin nazik ısrarınız sonucu kabul ederler.

Etiyopyalılar hediye ödenmesi gereken bir borç olarak görürler. Bu nedenle çok pahalı hediye vermekten kaçının.

Hediye iki elle ya da sağ elle alınır ve verilir; hemen açılmaz.

Etiyopyalılara hastalık ya da matem zamanlarında da hediye verilir.

Fas, Arap, İspanyol ve Fransız kültürlerinin etkisiyle harmanlandığı bir ülkedir. Her kültür, mimaride, dilde ve sonuç olarak yaşamın her alanında bir etki bırakmıştır.

Fas'ta yaşlılara ve üst statüde olanlara saygı büyük ve kesindir.

FAS

Aile yaşamın merkezindedir ve kişilerden önce gelir.

Faslılar dostluklara çok büyük önem verirler ve dostlar aileden olarak kabul edilir.

Onur, Faslılar için hayati önem taşır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Fransız etkisiyle Faslılar nezaket kurallarına çok önem verirler.

İlk tanışmada hemen kartvizit değişimi yapılır. Kartın bir yüzünün Fransızca ya da Arapça olması tavsiye edilir.

Bir ortama girdiğinizde ya da ayrılırken herkesin elini sıkmanız gerekir. Ancak önce Faslı kadınların ellerini uzatmalarını beklemelisiniz.

Muhataplarınıza resmi bir şekilde ve soyadlarıyla hitap etmeniz gerekir.

Fas'ta yakın arkadaşlar birbirlerini kucaklar ve yanaklarından öperler.

KURUMSAL KÜLTÜR

Faslılar tanıdıkları, güvendikleri ve saygı duydukları insanlarla iş yapmak isterler. Fas'ta daha önceden tanıştığınız iş insanları varsa onların aracılığı iyi bir başlangıç olabilir.

Tanıştığınız Faslılara ilgi göstermek ve onları tanımaya çalışmak size karşı bir sempati oluşturur. Ancak, dostluk ilişkisinin kurulması elbette biraz zaman alır.

Dakiklik çok önemli değildir. Ancak sizin tam zamanında gelmeniz beklenir. Muhataplarınız tarafından uzun süre bekletileceğinizi her zaman göz önünde bulundurun.

Faslılar "Avrupalıların saatleri var, bizim zamanımız." derler.

Görüşmelerden önce İngilizce konuşup konuşamayacağınızı teyit ettirmeniz yararlı olur.

Görüşmelerin başında hemen konuya girilmez, önce sohbet edilir. Görüşmeler esnasında en üst yetkiliye hitaben konuşmanız ve

onun görüş ve önerilerini desteklemeniz sempati yaratır. Görüşmeler esnasında bazı hususları birkaç defa sorarak teyit ettirmenizde yarar vardır.

Görüşmeleriniz odaya giren ilgisiz kişiler ve kendi aralarında yapacakları ilgisiz konuşmalar nedeniyle kesilebilir. Sabırlı ve güler yüzlü olun.

Otoriteye saygı kesindir. Ancak patron karar almadan önce yönetim kademesinin de fikirlerini alır.

Faslılar, patron ya da amirleri yanlarındayken konuşmazlar ya da gerçek fikirlerini söylemezler. Onların olmadığı ortamda daha rahat konuşur ve tartışırlar.

Faslılar sizin yüzünüze karşı açık ve net konuşmazlar, ancak yüz ifadeleri ve davranışlarından ne demek istediklerini anlayabilirsiniz.

Fas şirketlerinin ağır ve bürokratik yapıları nedeniyle karar alma süreçleri çok yavaştır. Fas devlet kurumları da işin içindeyse süreç çok daha uzun sürer.

Faslılar uzun vadeli iş yapmayı tercih ederler, acele etmekten ve acele ettirilmekten hiç hoşlanmazlar. Acele eden ve kendilerine tepeden bakan kişiler saldırgan ve güvensiz olarak değerlendirilir.

Faslılar pazarlık etmekten hoşlanırlar; fiyat konusunda en son sözü onlar söylemek ister. İyi bir iş yaptıkları ve başarılı bir sonuç elde ettikleri izlenimini vermeniz onları çok mutlu eder.

Her Faslı utanç verici bir duruma düşmekten özellikle kaçınır ve bu nedenle karşılarındakinin saygısını kazanmaya çalışır.

İtibar kaybı sadece kendilerinin değil tüm ailenin itibar kaybetmesi sonucunu doğurur.

Bir Faslıyı herkesin içinde zor duruma düşürmeyin. Bu onun için çok kötü bir itibar kaybıdır.

SOFRA ADABI

Faslılar mutfaklarıyla övünürler ve misafirlerini yemekte ağırlamak isterler.

Faslı muhataplarınız sizi evlerine de davet edebilirler.

Geleneksel olarak evlerde ya da restoranlarda yemekler genellikle daha alçak masalarda yenir.

Yemekten önce ellerinizi yıkamanız için bir el yıkama tası getirilecektir. Ellerinizi yıkayın ve görevlilerin verdiği havluyla kurulayın.

Davet sahibi dua edip yemeğe başlayıncaya kadar yemeklere asla dokunmayın. Yemek ortadaki büyük bir kaptan yenir. Siz de kendi hizanızdaki bölümden yemeye başlayın. Yan tarafınıza ya da karşı tarafa asla elinizi uzatmayın. Yemek yerken kesinlikle sağ elinizi kullanın.

Onur konuğu iseniz yemeğin iyi parçaları sizin önünüze konulacaktır.



KIYAFET

Faslılar dış görünüşe büyük önem verirler.

Görüşmelere şık ve düzgün bir kıyafetle gitmelisiniz.

Erkekler için koyu renk takım elbise ve kravat tavsiye edilir. Kadınların dar, dekolte ve kısa kollu giymemeleri önerilir.



HEDİYE

İlk görüşmede hediye değişimi beklenmemekle birlikte sizin vereceğiniz küçük bir el sanatı eşyası memnuniyetle kabul edilir.

Hediye alınınca hemen açılır.

Bir eve davet edildiğinizde pasta ya da çikolata iyi bir hediye olur.



FILIPINLER

Filipinliler, neşeli, hassas ve misafirperver insanlardır.

Filipinler'de yerel dil Tagalogcadır. Ancak İngilizce neredeyse resmi dil konumundadır. Filipinliler ayrıca "Taglish" denilen yarı İngilizce yarı Tagalogca bir dil de geliştirmişlerdir. Filipinliler konuşmaya İngilizce başlar Tagalogca devam eder ve İngilizce bitirir.

Dünyada İngilizce konuşulan en kalabalık üçüncü ülke Filipinlerdir.

Aile kökenleri son derece önemli olup bir rütbe ve gurur vesilesidir. Aile kavramına sadece birinci derece akrabalar değil en uzak kuzenler de dahildir. Bu nedenle akraba kayırmacılığı çok yaygındır.

Eğitim çok önemlidir. Bu nedenle Filipinli aileler çocuklarının iyi bir eğitim alması için her türlü çabayı gösterirler.

"Hiya" olarak adlandırılan utangaçlık ve utanma duygusu Filipinliler için son derece önemlidir ve küçük yaşlardan itibaren bu duygu çocuklara aşılanır. Filipinliler utanç verici bir durumun sadece kendilerinin değil tüm ailenin de itibarını zedeleyeceğini düşünürler.

Filipinlileri toplum içinde küçük düşürecek hareketlerden, suçlamalardan ya da eleştirilerden kesinlikle kaçınır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Her türlü ortama girildiğinde herkesin eli sıkılır. Önce kadınların elini uzatması beklenir.

El sıkma dostça ve çok kuvvetli olmamalıdır. Göz teması daha hafif olmalıdır.

İlk defa tanıştığınız kişilere resmi olarak ve soyadlarıyla hitap edin.

Salona yaşlı biri girdiğinde ayağa kalkılır.

Tagalogçada “po” kelimesi nezaket ifade eder. Teşekkür ederken “Thank you po”, bir şey değil derken “You’re welcome po” demeniz çok sempati yaratır.

VÜCUT DİLİ

Bir Filipinli sorduğunuz soruyu anlamazsa ağzını açar, bir şeyi kabul ettiğini ya da onayladığını göstermek içinde kaşlarını kaldırır.

Filipinliler çok nadiren “hayır” kelimesini kullanırlar.

Dik dik bakmak hakaret ve meydan okumak olarak algılanır. Fakat özellikle yabancıların az olduğu yerlerde Filipinliler yabancılara dik dik bakar ve hatta dokunurlar.

Ellerinizi belinizde ise Filipinliler kızdığınızı düşünürler.

Parmakla birini çağırmak büyük hakaret olarak algılanır.

KURUMSAL KÜLTÜR

Filipinler’de ticaret büyük ölçüde aile şirketleri tarafından yürütülmektedir. Bu nedenle doğru kişiyi bulmak ve ona ulaşmak çok önemlidir. Aile arasında ya da aile üyeleriyle iş yapmak her zaman ilk hedeftir.

Tanıdık biri vasıtasıyla bir temas kurmaya çalışmak süreci kısaltır ve başarı şansını artırır.

Kişisel ilişki kurmak iş ilişkisinden çok önde gelir. Güven ve sadakat iş ilişkisinin geliştirilmesindeki en önemli etkidir. Sizi yakından tanımak için size özel sorular sorulabilir. Bu sorulardan alınmayın; aynı soruları siz de muhataplarınıza sorabilirsiniz.

Filipinliler sıcak ve dostane bir atmosferde yüz yüze görüşmeyi tercih ederler. Dostluk ilişkisinin çok özel olması nedeniyle şirketiniz sizin yerinize başkasını gönderse her şey yeniden başlamak zorundadır.

Filipinliler zaman konusunda çok gevşektirler. Toplantılar genellikle geç başlar ama yabancıların tam zamanında gelmeleri beklenir.

Toplantıların başında selamlamaya en yaşlı kişi ya da en üst düzeyli kişiden başlayın.

Görüşmelerin başlangıcında kart değişimi yapılır. Kartı ilk siz vermelisiniz. Kartlar iki elle alınır ve verilir. Kartınızı verirken muhatabınızın kartı okuyabileceği şekilde vermeniz gerekir.

Toplantılarda hemen iş konusuna girilmez; Filipinliler sohbet etmeyi çok severler. Görüşmeler çok yavaş ilerler. Toplantıların çok uzun sürmesine izin vermeyin. Filipinlilerin karnı çabuk acikir ve yemek yemeye çok düşkündürler.

Konu fiyata gelince Filipinliler “al ya da bırak” durumuna geçerler; pazarlık etmeyi severler. Eğer bütçemiz kısıtlı derlerse bunu ürünün alınacağı ancak biraz indirim yapılması gerektiği anlamına gelir.

İlk birkaç görüşmede en tepedeki karar alıcı sizinle görüşmez. Orta kademedeki yöneticilerle görüşürsünüz. Görüşmeler ilerledikçe tepe yönetici sizinle görüşür.

Kararlar en tepede alınır.

Filipinliler hiçbir zaman net konuşmazlar. Size hemen hayır demek ya da önerinizi reddetmek istemezler.

Toplantılarda çay, kahve ve meşrubat servisi yapılır. Muhatabınızın ikram ettiği bir şeyi asla geri çevirmeyin.

Filipin iş dünyasında golfün yeri ayrıdır, golf oynarken iş konuşulur.

Toplantılarda cep telefonu ile ilgilenmeyi Filipinliler nezaketsizlik sayar.

Filipinlilerin size candan davranmaları işlerin yolunda gittiği anlamına gelmez. Samimiyetsizlik kolayca anlaşılır ve her şeyi bitirir. Filipinliler çatışma ve gerginlikten hoşlanmazlar.

Filipinler’de verdiğiniz sözleri muhakkak tutun.

SOFRA ADABI

Çoğu iş yemeği restoran ve kulüplerde düzenlenir. İyi bir restoran ya da lüks bir otel tercih edilir.

İş yemekleri genellikle öğlenleri düzenlenir. Akşam yemekleri daha çok kişisel ilişkilerin geliştirildiği sosyal ortamlardır. Davet eden hesabı öder.

İş yemeklerinde şarkı söylemeniz istenebilir, hazzlı olun.

Filipinlileri yemeğe davet ederseniz davetinizi birkaç kez tekrarlayın ve teyit almaya çalışın, geliriz deyip gelmeyebilirler. Üç kere tekrarlanmadıkça siz de bir daveti kabul etmeyin. Davetsiz misafirler de gelebilir, onları da kibar bir şekilde kabul edin.

Filipinliler yemekte çatal ve bıçak yerine genellikle çatal ve kaşık kullanırlar, yemek sırasında ellerinizi masada tutun.

Sarhoş olmak ağgözlülük ve kabalık olarak görülür.

Bir saygı ifadesi olarak tabağınızda bir miktar yemek bırakın.

Yemeği bitirdiğinizde çatal ve bıçağınızı tabağınıza bırakın.

Sizin de ülkeden ayrılmadan önce aynı düzeyde bir yemek vermeniz beklenir.

KIYAFET

Filipinliler Asya kıtasında giyim kuşama en düşkün millettir.

Filipinler’de iklime dikkat ederek iş ya da sosyal etkinliklerde sık giyinmeniz beklenir.

İş görüşmelerinde erkekler için ceket ve kravat sık olur. “Smart casual” giyim tarzı iyi bir tercih olabilir. Filipinlilerin milli kıyafeti olan “Barong Tagalog” denilen gömlek de giyilebilir.

Kadınların da sade ve klasik tarz giymeleri önerilir.

HEDİYE

İş görüşmelerinde hediye değişimi pek beklenmez ancak verilmesi halinde de memnuniyet yaratır.

Hediyenin ambalajı son derece önemlidir, bu nedenle çok sık paketlenmelidir.

Filipinliler hediye vermeyi ve almayı şahsi bir konu olarak görürler ve yanlarında hediye almayanları mahcup etmemek adına hediye hemen açmazlar. Hediye teşekkür edilerek yan tarafa konulur.

Bir eve davet edildiğinizde hediye olarak çiçek götürebilirsiniz ancak zambak ve krizantem tercih edilmemelidir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Filipinlilerle konuşurken yumuşak bir sesle ve duygularınızı kontrol ederek konuşun.

Size özel yaşamınızla ilgili soru sorulduğunda kızmayın. Bu sizinle ilgilenildiğini gösterir; siz de soru sorabilirsiniz.

Sözlü hakaret bir suçtur.

Bir Filipinliyi utanabileceği pozisyona düşürmeyin; herkesin içinde asla eleştirmeyin ve azarlamayın.

FİNLANDİYA

Finlandiya bir kuzey ülkesi olmasına rağmen, Finlandiyalılar kendilerini İskandinav olarak görmezler, tarihleri ve uluslarıyla gurur duyarlar.

Finlandiyalılar muhafazakâr ve kendi özellerine sıkı sıkıya bağlı insanlardır.

Finlandiyalılar sadakat, güven ve bağımsızlık kavramlarına çok önem verirler; barış konferanslarına ve barış girişimlerine aracılık etmekten memnuniyet duyarlar

ve dünyanın doğası en temiz ülkelerinden biri olmanın mutluluğunu yaşarlar.

Finlandiya'da dikkatinizi en fazla çekecek şey sessizlik olacaktır.

Finlandiyalılar yabancılarla konuşmayı çok sevmemekle birlikte misafirperver ve yardımcı olmayı seven insanlardır, özel yaşamlarına saygı gösterilmesini isterler.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Ne tür bir ortam olursa olsun bir topluluğa girdiğinizde ve oradan ayrılırken çocuklar dahil herkesin elini sıkmanız gerekir.

El sıkma hafif sert olmalı ve göz teması kurulmalıdır.

VÜCUT DİLİ

Finlandiyalılarla konuşurken arada biraz mesafe bırakmak gerekir.

Finlandiyalılar kucaklaşmak, öpüşmek ve dokunmak gibi fiziksel temaslardan hoşlanmazlar.



KURUMSAL KÜLTÜR

Finlandiyalılar sade, mütevazı ve gerçekçi insanlardır; muhataplarının da o şekilde davranmalarını beklerler.

Finlandiyalılar çat kapı gelinmesinden hiç hoşlanmazlar. Muhakkak önceden randevu alınması gerekmektedir. Dakikliğe çok önem verirler ve muhataplarından da aynı davranışı beklerler. Randevulara biraz erken gitmek de yararlı olur.

Finlandiyalılar bir gündem çerçevesinde görüşmek ve görüşme öncesinde katılımcıların özgeçmişleri görmek isterler.

Finlandiyalılar pragmatik olup toplantılarda doğrudan doğruya iş konularına girerler, toplantının başlangıcında sohbet etmeyi gereksiz ve lüzumsuz bulurlar. Toplantının kısa ve sonuç odaklı olması istenir. İş için önce sosyalleşmek veya yüz yüze görüşmek gerekli görülmez. E-posta yoluyla da iş bağlantısı yapılabilir.

Toplantılarda 2-3 dakikalık sessizlik çok normaldir; siz de bu sessizliği bozmayın.

Toplantıda sunum yaptığınızda çok soru sorulması sunumun iyi hazırlanmadığı anlamına gelir.

Toplantıda söylediğiniz her şey çok ciddiye alınır. Verilen sözlerin zamanında tutulması beklenir.

Finlandiyalılar açık sözlüdürler ve düşündüklerini söylerler. Bu özellik bazıları tarafından patavatsızlık olarak da görülebilir. Sizin de açık ve net olarak düşündüğünüzü söylemenizi beklerler.

Karar alma aşamasında tüm çalışanların fikri alınır. Zaman zaman orta düzeyli bir yönetici karar alma mekanizmasında daha etkin olabilir.

Eleştiri birini aşağılamak için değil işin doğru yapılması içindir.

Finlandiyalılarla iş yapmak sabır ve zaman gerektirir.

Toplantı sonrasında toplantıda görüşülen konuları, alınan kararları içeren bir e-posta göndermeniz yararlı olur.

Haziran, Temmuz ve Ağustos ayları tatil aylarıdır.

SOFRA ADABI

Sauna Finlandiyalıların kutsal bir geleneğidir. İş görüşmeleri saunalarda ya da yemek sonrası saunalarda da gerçekleştirilebilir. Sağlık sorunuz yoksa sauna davetini reddetmeyin.

Finlandiyalılar saunalara "sivil" olarak girerler ancak siz bornoz isteyebilirsiniz.

Öğlen yemeklerinde her zaman iş konuşulabilir ancak akşam yemeklerinde kahve sonrası konuşulur. Hesabı davet eden öder. Yemek öncesi masada oturacağınız yerin gösterilmesini bekleyin. Dirseklerinizi değil ellerinizi masaya koyun. Tabağınızdakileri bitirmeniz gereklidir. Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve bıçağınızı sapı saat 15.00, uçları saat 09.00 üzerinde olacak şekilde bırakın.

Akşam yemeklerinde kahve ve konyak servisi bitirilmeden ayrılmak doğru olmaz.

Kahve kültürü Finlandiya'da son derece yaygındır.



KIYAFET

İş toplantıları için klasik resmi takım elbise önerilir, temiz ve düzgün olmak şartıyla rahat kıyafetler de giyilebilir.

Toplantıda muhatabınız ceketini çıkarmadıkça siz de çıkarmayın. Yemek davetinde de aynı uygulama geçerlidir.

HEDİYE

Bir eve davet edildiğinizde küçük bir hediye götürmeniz çok şık olur. Hediye olarak çiçek götürmekseniz 7 ve 13 hariç tek sayılarda olmasına dikkat edin. Beyaz ve sarı çiçekler cenazelerde kullanılır, lale iyi bir seçimdir. Eve saksılı çiçek götürülmez.

Eve girerken ayakkabılar çıkarılır. O nedenle çoraplarınıza özen gösterin.

Bir eve yemeğe davet edildiğinizde ev sahiplerine yemek alıp götürmeyi teklif edin.

Ev sahibesine masanın kurulması ve toplanması konusunda yardım teklif edin.

Yemek sonrasında bir teşekkür konuşması yapın.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Duygularınızı topluluk içerisinde belli etmeyin.

Hiç kimseye dini, işi ve siyasi görüşü gibi şahsi soru sormayın.

A graphic featuring a solid red background. In the center is a blue silhouette of the map of France, including its overseas territories. Overlaid on the map is the word 'FRANSA' in large, white, bold, sans-serif capital letters.

FRANSA

Fransızlar dilleri, tarihleri,
kültürleriyle birlikte sanat,
moda, gastronomi ve
mimarlık geçmişleriyle gurur
duyarlar.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Sosyal ya da resmi, her türlü etkinlikte ortama girdiğinizde ve oradan ayrılırken herkesin elini sıkmanız beklenir.

El sıkma hafif sert olmalı ve göz teması kurulmalıdır. Erkekler kadınlara ellerini uzatırlar.

Amerikalıların yaptığı gibi eli çok sert sıkıp 3-4 kere sallamak üstünlük kurmaya çalıştığınız anlamına gelir.

Aile arasında ve yakın dostlar birbirlerini iki yanaklarından öperler.

Fransa'da resmi olarak soy isim ile hitap edilir. Muhatabınız kendisine ilk ismiyle hitap etmenize izin verinceye kadar soy ismi ve unvanıyla birlikte hitap etmeniz doğru olur.

İsimlerini kullanmadan "Mösyö, Madam ya da Matmazel" olarak da hitap edebilirsiniz.

Akademik unvanlar çok önemlidir. Muhatabınızın tüm unvanlarını bilmeniz ve hitap ederken tamamını kullanmanız beklenir.

VÜCUT DİLİ

Fransa'da muhataplarınızın karşısında bacaklarınızı çok geniş açarak oturmayın.

Ayaklarınızı masaya ya da sehpaye uzatmayın.

Toplum içinde kürdan ve tarak kullanımı hoş karşılanmaz.

Toplum içinde esnemeyin, kaşınmayın, burnunuzu sessiz silmeye çalışın, mümkünse odadan ayrılın.



KURUMSAL KÜLTÜR

Fransız iş dünyasında profesyonellik son derece önem verilen bir kavramdır. Donanımlı, iyi eğitilmiş insanlar takdir edilir.

Çok çalışma takdir görür ancak "işkolik" insanlardan hoşlanılmaz.

Randevularınızı birkaç hafta önceden ayarlamaya çalışın. İdeal randevu saatleri; saat 11.00 ya da saat 15.00 civarındır.

Randevularda dakiklik çok önemlidir.

Salona giriş ve oturma düzeni unvanlara göre yapılır.

İş için bir yere gittiğinizde kartınızı sekreteryaya bırakmanız ve toplantıya katılan herkese kartınızı vermeniz beklenir. Kartınızın İngilizce ve Fransızca olarak çift taraflı bastırmanız yerinde olur. Kartınıza tüm unvanlarınızın tam yazılması önemlidir. Fransa'da soyadları büyük harfle yazılır.

Fransızlar, toplantı amacı ve konusunun açık ve detaylı olmasını isterler. Sizin de açık ve net olmanızı beklerler. Toplantılar detaylı bir gündem çerçevesinde yapılır. Sunumların çok iyi hazırlanmış, açık, kapsamlı ve resmi bir şekilde sunulması istenir.

Görüşmeler esnasında sesinizin yükselmesi kızgınlık olarak değil konumunuzu tutkuyla savunduğunuz anlamında değerlendirilir.

Fransızlar toplantıda doğrudan konuya girer, fakat kararlar oldukça yavaş alınır. Fransa'da iş görüşmeleri karar almak için değil konuları ve detayları görüşmek için yapılır. Sizle yapılan görüşme sonrası karar almak için kendi içlerinde görüşürler.

Fransızlar çok sert ve rahatsız edici pazarlama yöntemlerini sevmezler, Uzun vadeli düşünürler. Satış için acele edilmesini ürünün kalitesizliğine bağlarlar. Bu nedenle sabırlı ve ileriye düşünen bir satış stratejisi izlemeniz tavsiye olunur.

Fransızlar dilleriyle gurur duyarlar. Bu nedenle Fransızca bilmeniz büyük takdir görür. Fransızlar İngilizce bilirler ancak mecbur kalmadıkça konuşmayı tercih etmezler.

İş insanları resmi ve muhafazakârdırlar. İş ilişkilerinin düzenli ve iyi organize edilmesi beklenir. İş yapacağınız insanlarla özel yaşamları ile ilgili sohbet etmeye çalışmayın. Fransa'da iş yaşamı ve özel yaşam ayrı tutulur.

Fransızlara asla servetleriyle ilgili soru sormayın, servetiniz ve sahip olduklarınızla övünmeyin.

Fransızlar herkesin içinde tartışmaktan hoşlanmazlar. Kontrollü ve düzeyli tartışmalar daha tercih edilir.

Temmuz ve Ağustos ayları ile, Noel ve Paskalya tatillerinden iki hafta öncesinde ve sonrasında randevu almaya çalışmayın.

Çok acil bir durum olmadıkça Fransız muhatabınızı evindeyken telefonla aramamaya dikkat edin.

SOFRA ADABI

Yemek ve içmek Fransız kültürünün çok önemli bir parçasıdır; yemekler uzun sürebilir.

Akşam yemeğinden önce Martini ya da İskoç viskisi sipariş etmeyin. Fransızlar bunları damak tadını kaçıran içkiler olarak görür. Akşam yemeği öncesinde Fransız yapımı içkiler tercih edin. Yemek sonrasında da yine Fransız yapımı likör ikramı yapılır.

İş yemekleri genellikle restoranlarda düzenlenir. Öğlen yemekleri kişiler için özel zaman ve kutsal olarak nitelendirilir, bu sebeple saat 12:00-14:00 arasında kimseye telefon etme-

mek ve randevu istememek kibarlık sayılır. Ancak son zamanlarda öğlenleri de iş yemekleri düzenlenmeye başlanmıştır.

Fransızlar akşam yemeğinde iş konuşmayı sevmezler. Onlar için akşam yemeği tamamen sosyal bir keyif ortamıdır. Yemekte tatlı servisinden sonra iş konuşmaya başlayabilirler.

Eşler öğlen yemeğine getirilmez ancak akşam yemeğine katılabilirler.

Bir eve davet edildiyse evi dolaşma talebinde bulunmayın. Ev sahibi yemekte masa-

nın başına oturur oturacağınız yeri gösterilinceye kadar bekleyin. Onur konuğu kadın ise ev sahibinin sağına oturtulur.

Resmi yemeklerde oturma yerlerine isim kartları konulur. İsmınızı bularak oturabilirsiniz.

Ev sahipleriniz yemeğe başlamadan yemeğe başlamamanız gerekir. Ev sahibi "bon appetit" dedikten sonra yemeğe başlayabilirsiniz. Dirseklerinizin değil ellerinizin masada olmasına dikkat edin. Yemeğinize tuz, biber ve ketçap gibi baharatları eklemeniz yemeğin tadını iyi bulmadığınızı anlamına gelir, bundan kaçınmaya çalışın. Yemek arasında sigara içmeyin, tabağınızdaki yemeğin tamamını bitirin.

Ekmeği asla bıçağınızla kesmeyin, ekmeğ elle kopartılır. Peyniri ise dikine kesin. Meyveyi bütün olarak yemeyin, meyve soyulmalı ve dilimlenerek yenilmelidir.

Eğer daha fazla şarap içmek istemiyorsanız şarap bardağınızı dolu tutun.

Çatal ve bıçağınızı çapraz olarak tabağınıza koymak biraz daha yemek istediğiniz anlamına gelir.

Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve bıçağınızı saat 5:25 pozisyonunda bırakın.

Davetin ertesi günü bir teşekkür notu ya da telefonu çok şık bir davranıştır.

KIYAFET

Fransızlar modanın merkezi olmakla övünürler. Fransızlar için ilk intiba çok önemlidir. Temiz, düzgün ve şık kıyafet ile bakımlı ve tıraşlı bir yüz ya da bakımlı bir sakal iyi bir etki bırakır.

Erkek ve kadınlar için iş toplantılarında klasik, düzgün ve şık giyim önerilir. Abartılı takı ve kıyafetler olumsuz etki bırakabilir.



HEDİYE

İlk buluşma haricinde küçük hediye değişimleri yapılabilir. Ofis aksesuarları, kitap hediye olarak verilebilir ancak şirket logolu hediye tercih edilmemelidir.

Fransız muhatabınızın evine hediye göndermemelisiniz.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesine çiçek götürmek yerinde bir davranıştır.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Fransızlar için kibarlık ve nezaket öncelikli niteliklerdir. Kaba davranışlar asla unutulmaz ve affedilmez, incitilmiş olsanız dahi asla hakaret etmeyin.

Ellerinizi cebinizdeyken kimseyle konuşmayın.

Fransız tarihi ve kùltürü hakkında bilgi sahibi olduğunuzu gösterin.

Çok yakın bir dostluk kurulmadıkça

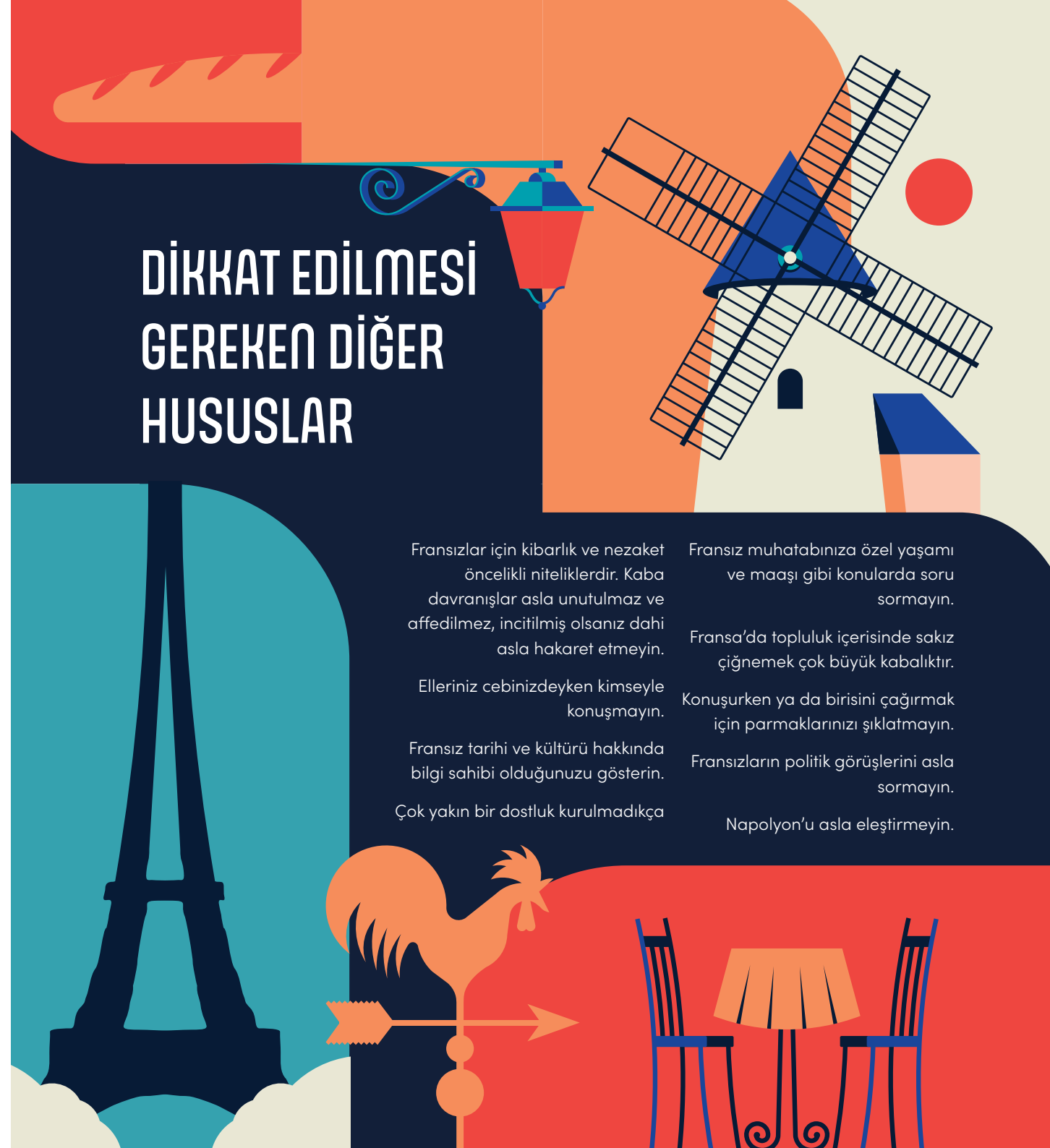
Fransız muhatabınıza özel yaşamı ve maaşı gibi konularda soru sormayın.

Fransa'da topluluk içerisinde sakız çiğnemek çok büyük kabalıktır.

Konuşurken ya da birisini çağırarak için parmaklarınızı şıklatmayın.

Fransızların politik görüşlerini asla sormayın.

Napolyon'u asla eleştirmeyin.



GÜNEY AFRIKA

Güney Afrika iş kültürünün belirgin özellikleri, girişimcilik, kişisel yaratıcılık ve kültürel hassasiyetlerdir.

İş yapma anlayışı Avrupa'ya benzer. Güney Afrika'da kabileler ve kabileler arası denge çok önemlidir. Cape Town'da iş kültürü Johannesburg'a oranla daha rahat ve yavaştır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Tanışırken herkesin eli sıkılır, el sıkarken göz teması da kurulmalıdır. Önce kadınların ellerini uzatmaları beklenmelidir.

İlk tanıştığınız kişilere hitap ederken resmi olarak ve unvanlarıyla hitap etmeniz yerinde olur. Muhatablarınız daha sonra size kendilerine ilk isimleriyle hitap etmenize izin verebilir.

G. Afrikalılar arasında da kucaklama yaygındır.

Yaşlılara büyük saygı gösterilir.

KURUMSAL KÜLTÜR

Şirketlerin hiyerarşik yapıları alışlagelmışın biraz dışındadır. Ülke içi ve uluslararası ticaret açısından bakıldığında yatay bir yapı olduğunu görürüz. Orta kademe yöneticiler daha aktiftir ve karar alma sürecine daha fazla katılmaktadırlar. Bu da karar alma sürecini biraz yavaşlatmaktadır.

G. Afrikalılar tanımadıkları insanlarla iş yapma konusunda çok istekli değillerdir. İlk görüşmede de bu güven duygusunun oluşmasını beklemeyin. Güven ilişkisinin oluşması zamana bağlı olup yüz yüze görüşmeyi gerektirir.

Bir iş ilişkisinin kurulabilmesi için bazen bir aracının devreye girmesi de yararlı olur.

Randevuların en az iki ay önceden alınması ve çok kısa bir süre kala teyit ettirilmesi gerekir.

G. Afrika ile iş yapmayı düşünen kişilerin ülkenin yapısını iyi incelemeleri gerekir.

İlk aşamada şirketlerin tepe yöneticilerine ulaşmak çok zordur. Önce orta düzey yetkililerle görüşmeniz ve tekliflerinizi onlara ileterek

onları ikna etmeniz gerekmektedir.

G. Afrika'da dakiklik son derece önemlidir. Siyahi G. Afrikalılar bunu biraz daha esnek uygulasalar da randevunuza biraz erken gelmeniz tavsiye edilir. Zira güvenlik gerekçeleri nedeniyle işlemlerin uzun sürebileceği dikkate alınırsa biraz erken gitmek her zaman için faydalı olur.

Resmi toplantılar zamanında başlar ve belirtilen zamanda da biter.

Görüşmelerin başında kartvizit değişimi yapılır. Muhatabınıza değer verdiğinizi göstermek amacıyla aldığınız kartı hemen cebinize ya da çantanıza koymayın. Bir müddet inceleyin. Kartvizitlerin İngilizce olması yeterlidir.

G. Afrikalılar için ilk görüşmeler daha çok karşındakileri tanımak ve güven duygusu tesis edilip edilemeyeceğini anlamak içindir.

Görüşmelere geçmeden önce biraz sohbet edilir.

Görüşmelerde çok sık hazırlanmış sunumlarla hiç vakit kaybetmeyin. İstek ve önerilerinizi sağlam gerekçeleriniz ve bunu destekleyen ek bilgilerinizle ortaya koyun.

G. Afrikalılar toplantılara çok iyi hazırlanırlar, toplantıda açık ve net konuşurlar. Bir G. Afrikalı konuşurken onu büyük bir ilgiyle dinlediğinizi muhakkak hissettirin. Kendilerini dinlemediğinizi hissederlerse görüşmeyi kesebilirler. Birisi konuşurken asla konuşmasını bölmeyin ve karar alma sürecine asla müdahale etmeye çalışmayın.

G. Afrikalılar kısa süreli işler yerine uzun vadeli iş ilişkisine girmeyi tercih ederler.

G. Afrikalılar iş görüşmelerinde çatışmalardan mümkün olduğunca kaçınırlar. O nedenle onları baskı altına alacak stratejilerden kaçının.

Bazı G. Afrikalılar hatalarını kabul etmekten ve hayır demekten kaçınırlar.

Görüşmeler esnasında sessizlik, durumun pek iyi olmadığına bir işarettir.

G.Afrika'da "Afrika saati" kavramını aklınızdan çıkarmayın.

Eğer bir Siyahi Afrikalı “now now ” diyorsa biraz sonra yapacaktır. “just now ” diyorsa çok yakında ancak belirsiz bir zamanda yapılacağını belirtmek istiyordur.

Genellikle G. Afrikalılar “kazan-kazan” anlayışını benimserler.

Zıtlasmadan, çok sert ve saldırgan satış tekniklerinden kesinlikle kaçının. Gereksiz pazarlıklardan kaçınmak için teklif ve önerilerinizin gerçekçi olmasına özellikle dikkat edin.

Görüşme sonrasında, görüşmeyi özetleyen, mutabık kalınan hususları ortaya koyan ve bir sonraki aşamanın ne olacağını açıklayan bir e-posta yollamanız yerinde olur.

G. Afrika yaz tatili dönemi farklı yarım küre olmasından dolayı Aralık ayı ortasından Ocak ayı ortasına kadar sürer. Bu dönemde Noel tatilini de hesaba katarsanız neredeyse her taraf bir ay boyunca kapalı kalır.

G. Afrika’da iş imkânları kısıtlı olduğundan G. Afrikalıların şirketlerine bağlılık duygusu çok yüksektir. Çalışanlar tüm iş hayatlarını tek bir şirkette çalışarak geçirirler.

Tepe yönetici olanlar da bu pozisyonu kazanmak için çok çalışmışlardır.

SOFRA ADABI

G. Afrika’da sofrada adabı bölgeden bölgeye, kabileden kabileye değişmektedir. Örneğin “Zulu” kabilesi konuk geldiğinde kapıda bağırarak geldiğinizi duyurmak ve size oturacağınız yeri göstermek nezaket gereğidir. Ancak, “Sotho” kültüründe oturacağınız yeri siz seçersiniz.

Türkçe’ye “mangal partisi” olarak çevirebileceğimiz ve genellikle hafta sonları düzenlenen “Braai vleis” G. Afrikalılar için en önemli sosyalleşme etkinliğidir. Bu partilerde iş ve politika dahil olmak üzere her şey konuşulur. Bir “Braai Vleis”e davet edildiğinizde davet sahibine yanınızda ne getirmeniz gerektiğini sormanız gerekir. Davet sahibi et ya da içki getirmenizi isteyecektir.

Beyaz Afrikalılar yemekte çatal ve bıçak kulla-

nırlar. Siyahi Afrikalılar ve Hint asıllılar yemekte kaşık ve ellerini kullanırlar.

Birkaç kere yemek almanız Hint asıllı ve siyahi Afrikalı muhataplarınızı çok mutlu eder.

Tabağınızda bir miktar yemek bırakmanız da iyi ağırlandığının bir göstergesi olduğundan muhataplarınız memnuniyet duyarlar.

Yemek davet sahibine yemekler ve misafirperverliği için teşekkür etmeniz çok nazik bir davranış olur.

KIYAFET

G. Afrika’da iş dünyasında daha rahat kıyafet tercih edilir ancak sizin ilk görüşmeye klasik koyu renk takım elbise ile gitmeniz ve kravat takmanız tavsiye olunur. Kadınlar için de aynı kural geçerlidir; dar ve dekolte giyilmemesi tavsiye edilir.

Görüşmeler daha sosyal bir ortamda gerçekleştirilecekse “smart casual” kıyafet tercih edilebilir.

Ayakkabıların temiz ve parlak olması çok önemlidir.



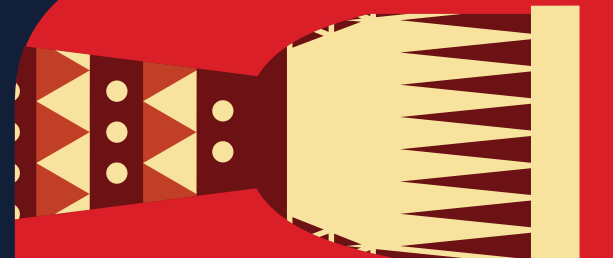
HEDİYE

İlk görüşmelerde hediye değişimi yaygın değildir ancak hiçbir zaman da rüşvet olarak algılanmaz.

Hediye alma ve verme ritüeli bölgeden bölgeye değişir.

Hediyenin iyi paketlenmiş olması ve çok kibar bir şekilde verilmesi gerekir.

Hediye alındığında açılır.



GÜNEY KORE

Kore dünyada etnik ve kültürel anlamda en homojen ülkelerin başında gelir. Çalışkanlık, aile büyüklerine saygı ve sadelik Korelilerin ana özelliklerindendir.

Komşu ülkelerinden farklı kültürü, dili, kıyafet ve mutfağı vardır. Koreliler, kültürleri ve ekonomik başarılarıyla gurur duyarlar. Eğitim son derece önemli ve kıymetlidir.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Kore'de yaş ve statüye çok önem verilir; sadelik ve tevazu takdir edilir.

Eğilerek selamlama Kore kültürünün esasıdır. Eğilme selamlamanın yanı sıra özür dilemek için de yapılan bir harekettir.

En üst düzeyli Koreli el sıkmayı başlatır. Size el uzatılmasını bekleyin. Çok sert bir şekilde el sıkılmak büyük kabalıktır. Koreliler el sıkarken saygı göstermek amacıyla sol elleriyle sağ dirseklerine destek olurlar, sizin de bu şekilde ek sıkmanız tavsiye edilir.

Erkekler arasında eğilmeyle birlikte el de sıkılır. Koreli kadınlar geleneksel olarak el sıkmazlar ve eğilerek selam verirler.

Korelilere ilk adlarıyla hitap etmek nezaketsizlik olarak kabul edilir. Koreli muhatabınız ilk ismiyle hitap etmenize izin verinceye kadar Korelilere tam profesyonel unvanları ve soyadlarıyla hitap etmeniz gereklidir.



VÜCUT DİLİ

Koreliler yabancılar tarafından dokunulmasından hiç hoşlanmazlar. O nedenle omuza dokunma, sırtı vurma gibi davranışlardan kaçının.

Göz teması özellikle de aynı konumda olmayanlar arasında nezaketsizlik ve meydan okuma olarak kabul edilir.

Bacak bacak üstüne atmak, ayakları masaya veya sehpaye koymak saygısızlıktır, ayaklarınız sürekli yere basmalıdır.

Bir şeyi verirken ve alırken sağ elinizi kullanmalı ve sol elinizle de sağ dirseğinizi desteklemelisiniz.

Birini asla işaret parmağınızla göstermeyin.

KURUMSAL KÜLTÜR

Kore'de şirketlerde çok hiyerarşik bir yönetim biçimi mevcuttur. Muhataplarınız önce sizin şirketinizde hangi pozisyonda olduğunuzu anlamaya çalışacaklardır.

Başarılı ve güçlü bir iş ilişkisi, ancak kişisel ilişkilerin geliştirilmesiyle kurulabilir. Bu da biraz sabır gerektirir. Koreliler tanıdıkları insanlarla iş yapmayı severler.

Randevularınızı birkaç hafta önceden ayarlamaya çalışın ancak Kore tarafı son dakikada toplantıyı erteleyebilirler. Eğer erteleme son dakikada olduysa acil bir durum nedeniyle. Eğer önceden iptal edildiyse sizinle görüşmek istemedikleri anlamına gelir.

İlk görüşmeler genellikle güven duygusunu oluşturmak üzere yapılır. Genellikle iş konuşulmaz. Koreliler, spor, yemek ve eğlence yoluyla sizin aile ve sosyal yaşamınızla ilgili bilgi toplayıp sizi çok yakından tanımaya çalışırlar. Koreliler gayri resmi ortama geçinceye kadar resmi olun.

Koreliler için dakiklik çok önemlidir. Tam zamanında gelmeniz beklenir ancak sizi biraz bekletebilirler.

Kartvizit değişiminde kartı alır ya da verirken iki elle tutup karşı tarafın okuyabileceği şekilde verin. Kartı aldığınızda ilgiyle inceleyin, kartı temiz tutun, toplantı boyunca önünüzde bulundurun. Kartvizitlik Kore'de çok önemli bir aksesuardır.

Toplantıda her iki tarafın liderleri karşılıklı oturur.

Muhatabınız ceketini çıkarmadan siz de çıkarmayın. Konuşmak için size söz verilmesini bek-

leyin. Konuşurken argo kelimeler kullanmayın, şaka yapmayın. Parmağınızla bir şeyi ya da bir kimseyi işaret etmeyin.

Görüşmeler genellikle uzun sürer, birkaç kere seyahat etmeniz gerekir. Zamandan tasarruf amacıyla broşür katalog gibi yazılı materyallerinizi Koreli muhataplarınıza toplantı öncesinde göndermeniz çok yararlı olur.

Koreliler çok sert müzakerecidirler. Karşılarındaki dayanıklı ve sağlam görüşmecilere de saygı duyarlar.

Görüşmelerde bir noktada takılıp kalmayın. O konuyu daha sonra görüşmek üzere atlayın. Görüşmeler esnasında Korelileri zor duruma düşürmeye çalışmayın ve itibarlarını kaybetmelerine yol açmayın.

Toplantılarda çay ya da başka ikramı geri çevirmeyin. Hepsini içmek zorunda değilsiniz.

Toplantılarda hapşırma ve gürültülü bir şekilde burun silmek çok büyük kabalıktır. Sessizce hapşırmaya çalışın ve özür dileyin. Burun silmek için mümkünse dışarı çıkın. Topluluk içinde burun silmek çok büyük kabalıktır. Hele yemek masasında burun silmek affedilemez bir davranıştır.

Koreliler “hayır” kelimesini kullanmazlar. O nedenle Korelilere “evet” ya da “hayır” kelimeleleriyle cevap verilebilecek soruları sormamaya çalışın.

Örneğin; “Bu anlaşmayı imzalayacak mısınız?” yerine “Bu anlaşmayı ne zaman imzalayabilirsiniz?” diye sorabilirsiniz.

Kore’de de yabancı dil sorunu ile karşılaşabilir-

siniz. Karşı tarafın yabancı dili zayıfsa onu çok fazla hissettirmeyin.

Toplantı sonunda Koreliler önemli derecede eğilerek selam verirse bu görüşmelerin olumlu geçtiği anlamına gelir.

Koreliler için bir anlaşmanın imzalanması bir son değil başlangıçtır. Koreliler, yabancıların hemen “iş yap, para kazan” gibi kısa vadeli düşündüklerini zannederler. Onlara uzun vadeli düşündüğünüzü ispat edin.

Kore’de hemen hemen her yerde kablosuz internet bağlantısı vardır.

SOFRA ADABI

Kore’de başarılı bir iş yapmanın sırrı sosyal ilişkilerin güçlendirilmesine bağlıdır. Koreliler için bir yemeği paylaşmak, dostluğun kurulması ve güven duygusunun sağlamlaştırılması açısından hayati önem taşır.

Yemeğe gidildiğinde Kore grubunun en yaşlısı veya en yetkilisini takip etmeniz onun gösterdiği yere oturmanız ve yemeğe onun başlamasını beklemeniz gerekir.

Davet sahibi hesabı öder ancak siz yine de ödemek için ısrarda bulunun.

Kore’de onur konuğu masanın başına değil ortasına oturur. Onur konuğunun yeri ön kapıya bakan yerdir. Onur konuğu olarak size bu yer gösterilince önce kibar bir şekilde itiraz edin, ısrar edilince oturun.

Koreli davet sahibi iş konusuna girmedeği müddetçe siz de girmeyin.

Koreliler yemekte çok fazla konuşmayı sevmezler. Yemekte sessizlik çok olağan ve takdir edilen bir durumdur.

Sofrada bardağınızı kendiniz doldurmayın, sofradaki diğer kişilerin bardaklarını doldurmaya çaba gösterin. Kore’de başkasının bardağını doldurmak nezaket gereğidir. Bardağınızın doldurulmasına müsaade etmemek de hakaret olarak kabul edilir. Kadınlar erkeklerin bardağını doldurur ancak diğer kadınların bardağını doldurmaz. Kadınlar kendi bardaklarını doldururlar.

Japonya’da olduğu gibi Kore’de de bahşiş verilmez. Özellikle “no tipping” yani “bahşiş vermeyin” uyarılarının olduğu yerde asla bahşiş vermeyin. Son zamanlarda bazı batılı otel zincirlerinde bahşiş verildiği ve kabul edildiği görülmektedir.

Bir şeyi ikram ederken ya da yanınızdakine uzatırken sağ elinizle vermeniz ancak sol elinizle de sağ dirseğinizi tutmanız kibar bir davranıştır.

Yemekte ellerinizi kullanmayın, çubuklarınızı piring kasesine saplamayın.

Yemekten sonra karaoke partilerine gidilip şarkı söylenir. Samimiyetle söylediğiniz müddetçe sesinizin güzel olup olmadığının hiçbir önemi yoktur.

Yemekten sonra Koreli muhatabınız sizi içki içmeye davet ederse reddetmeyin.

Restoranlarda ayakkabılarınızı çıkarmanız gerekebilir. Hazırlıklı olun.

KIYAFET

Koreliler her zaman iyi giyinirler. Koyu renkli resmi bir takım elbise ve kravat her zaman uygundur.

Sizin de onlara gereken saygıyı gösterdiğinizizi hissettirebilmeniz açısından aynı şekilde giyinmeniz uygundur.

HEDİYE

Hediye vermek Kore'de çok yaygındır. Önce size hediye verilmesini bekleyin, hediye kibarca reddedin sonra ısrar edilince nezaketle kabul edin. Sizin aynı değerinde bir hediye verin.

Hediye iki elle tutulur, veren kişinin yanında açılmaz.

Hediye paketi de en az hediye kadar önemlidir. "Kırmızı" hariç olmak üzere parlak renkli kâğıtlar kullanılması önerilir. Sarı, kırmızı ve yeşil şeritler geleneksel desenlerdir.

Bir eve davet edildiğinizde çiçek, çikolata, pasta gibi uygun bir hediye götürün.

Bıçak ve makas gibi keskin kenarlı eşyalar hediye olarak tercih edilmemelidir. Yine yeşil başlık, kırmızı yazılı eşyalar ve ölümü hatırlattığı için dörtlü set hediye olarak verilmemelidir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Asla İngilizce olarak "guy", "this man", "that man" kelimelerini kullanmayın.

Koreliler Çinli değildir. Korelilere Çinli ya da Japonlarmış gibi davranmayın. Onları Çin ve Japonya'yla mukayese etmeyin.

Koreliler size özel yaşamınızla ilgili soru sorabilir. Bu onların size olan ilgisinin bir göstergesidir.

Size bir iltifat edildiğinde hemen teşekkür edip iltifatı kabul etmeyin. Kibarca reddedin. Aksi takdirde alçak gönüllü olmadığınız sonucuna varırlar.

Kore'de "4" rakamı uğursuz olarak kabul edilir. Kore'de bazı binalarda asansörlerde "4" rakamı yerine "F" harfinin yazılı olduğunu görebilirsiniz.

Çin ve Japonya'da da olduğu gibi bir Koreli'nin ismini kırmızı kalemle asla yazmamalısınız, "4" rakamı ise asla kırmızı mürekkeple yazılmamalıdır.

GÜRCİSTAN

Gürcistan, batı dünyasından farklı geleneklere sahip olan eski medeniyete sahip bir ülkedir. Bu kültürü ve gelenekleri anlamak iş yapmanızı kolaylaştıracaktır.

Misafirperverlik ve konuğa saygı ülkenin en önemli özellikleridir.

Misafir bir hediye olarak değerlendirilir, yabancılar ülkenin konuğudur.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Gürcistan'da tanışma ve selamlaşma biçimi el sıkmadır. Bir ortama girdiğinizde ve ortamdan ayrılırken herkesin elini sıkmanız gerekir. Önce kadınların ellerini uzatmasını beklemek çok nazik bir davranıştır.

Yakın arkadaşlar birbirlerini kucaklar ve yanaklarından öperler.

Gürcistan'da bir iş görüşmesinde muhataplarınıza resmi olarak soyadlarıyla hitap etmeniz gerekir. Akademik ve profesyonel unvanlar da çok önemlidir.

Ancak çok kısa bir süre sonra muhatabınız kendisine ilk ismiyle hitap etmenize izin verecektir.

VÜCUT DİLİ

El sıkarken göz teması da çok önemlidir. Göz teması güven duygusunu oluşturur.

Gürcüler, kaçamak bakışlarla bakan kimsenin doğru söylemediğini düşünürler.

Gürcüler konuşurken çok yakın dururlar.

KURUMSAL KÜLTÜR

Gürcistan çok katı hiyerarşik yapıya sahip bir ülkedir. Bu hiyerarşik yapı, evde, okulda, iş yerinde ve sosyal etkinliklerde de kendini gösterir. Hiyerarşinin tepesindeki kişinin en doğru kararı alacağı düşünülür.

Yaş, toplumsal statü, unvan ve güce büyük saygı duyulur.

Gürcüler için dostluk iş ilişkisinden çok önce gelir. O nedenle sizi dost olarak kabul etmeleri çok önemlidir.

Gürcistan'da iş görüşmeleri diğer ülkelere oranla daha rahat ortamlarda yürütülür.

Kural olarak dakiklik önemlidir. Yabancıların tam zamanında gelmesi beklenir ancak Gürcü muhataplarınızın gelmesi biraz zaman alır.

Kartvizit değişiminde herhangi bir protokol uygulanmaz. Kartvizitin bir yüzünün Gürcüce ya da Rusça olması sempati yaratır.

Görüşmelerin başında en üst yetkiliden başlayarak kendinizi tanıtmamız, özgeçmişiniz, tecrübeleriniz ve geliş nedenlerinizin anlatılması istenir. Kadınlar önce tanıştırılır.

İlk toplantıda bir sözleşme imzalayacağınızı asla düşünmeyin. İlk toplantı daha çok sizinle iş yapıp yapılamayacağına karar vermek içindir.

Görüşmeler muhatabınıza gelen telefonlar ve ziyaretçiler nedeniyle sık sık kesilecektir. Sabırlı olun ve bunu asla saygısızlık olarak almayın.

Gürcüler heyecanlı konuşmacıdırlar. Konuşurken sesleri yükselir ve abartılı el hareketleri yaparlar.

Gürcüler önsezilerine çok güvenirlir ancak duygularını dışa vurmaktan korkarlar.

SOFRA ADABI

Muhatabınız sizi bir yemeğe davet ederse muhakkak kabul edin. Davet eden hesabı öder. Gürcistan'da misafir ağırlamanın iyi şans getireceğine inanılır. Daveti reddetmek ise tam anlamıyla hakaret olarak kabul edilir. Özellikle davet sahibi tarafından ikram edilen yiyecekleri mutlaka tadın. Ev sahibiniz sizin keyfinizin yerinde olup olmadığını birkaç kere soracaktır. Fazla yemek yemeniz ev sahibinizi çok mutlu edecektir.

"Supra" ne zaman biteceği tam olarak belli olmayan, sayısız kadeh kaldırılan akşam yemeği partisidir. Sofranın idaresi "Tamada" denilen kişiye aittir. Şarap dolu bir boynuz kadeh kaldırmak için masada dolaştırılır. Önce yaşlılara

ve onur konuklarına servis yapılır. Masadan kalkmak için ya da bir kadeh kaldırmak için muhakkak "Tamada"nın iznini almanız gerekir.

Masada kendinizi rahat bırakın ve etrafınızı izleyin. Gürcüler nasıl davranıyorlarsa onları takip etmeniz yeterli olacaktır.

Ellerinizi masada tutun.

Kadeh tokuşturmadan asla şarap içilmez. Birayla sadece düşmanlarla kadeh tokuşturulur. Birayla asla kadeh tokuşturmayın. Son kadeh, onur konuğunun ailesinin şerefine kaldırılır.

Masada muhakkak şarkı söylemeniz istenmektedir, hazırlıklı olun.

KIYAFET

İş görüşmelerine erkeklerin koyu renk klasik takım elbise giyerek ve kravat takarak gitmesi uygun olur. Kadınların çok resmi giyinmeleri beklenmez ancak çok abartılı kıyafetler de tavsiye edilmez.

Ayakkabıların düzgün ve boyalı olması çok önemlidir.

HEDİYE

Gürcüler hediye almaktan çok hoşlanırlar. Yanınızda küçük hediyelik el sanatları bulundurmanız yararlı olur.

Bir yere ya da eve davet edildiğinizde hediye olarak kaliteli çikolata ya da çiçek götürmeniz uygun olur. Hediye çiçek tek sayıda olmalıdır, cenazeye çift sayıda çiçek götürülür.

Hediyelerin çok pahalı olmaması gerekir ve hediye alındığında hemen açılmaz.





HİNDİSTAN

Hindistan, dünyada en fazla kültürel farklılığın bulunduğu ülkelerin başında gelir. Bir tarafta son derece modern, sanayileşmiş, zengin bir toplumla diğer tarafta en yoksul ve ilkel kabilelerin birlikte yaşadığı bir ülkedir.

Dini inanç ve dil çok büyük farklılıklar gösterir, gelir dağılımı adaletsizdir. Ülkede mevcut olan “kast” sisteminin kurallarına dikkat etmek çok önemlidir. Hint toplumunda statü ve hiyerarşi hayati önem taşır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Neredeyse tüm dünyada karşılaşmalarda el sıkışılır. Ancak Hindistan'da iki elin avuçları bir araya getirilerek ve hafifçe eğilerek "Namaste (önünde saygıyla eğiliyorum)" denerek selamlanır.

Yabancıların da bu geleneğe uymaları Hindistan'da memnuniyetle karşılanır.

Erkekler girişte ve ayrılırken el sıkışılır. Ancak kadınlara dokunmazlar. Hintli kadınlar yabancı kadınların elini sıkırlar ancak yabancı erkeklerle el sıkışmak istemezler.

Bazı Hintçe temel cümleleri öğrenmeniz büyük takdir toplar.

Hintliler konuşurken yakın dururlar.

VÜCUT DİLİ

Hintliler genellikle bir kol boyu mesafede durmayı tercih ederler.

Sağ elinizi kullanın, sol el kirli olarak kabul edilir. Sol elinizle bir eşyayı bir Hintliye uzatmayın.

Kimsenin başına dokunmayın.

Toplum içerisinde duygularınızı belli etmek çok uygun değildir.

KURUMSAL KÜLTÜR

Hindistan çok değişik kültür ve inançlardan oluşan büyük bir ülkedir. Bu nedenle, Hindistan'a iş görüşmeleri için gidecekseniz resmi takvim günlerini iyi bir şekilde kontrol etmelisiniz.

Hintliler sağlam bir iş ilişkisinin sağlam dostluklarla oluştuğuna inanırlar. Çünkü ticaret güveni gerektirir.

Hintliler protokol konusunda çok bilinçlidirler.

Randevulara dakiklik konusunda Hintliler çok başarılı olmamalarına rağmen yabancıardan dakik olmalarını beklerler. Toplantının son dakikada iptal edilmesi ya da ara verilmesine çok şaşırmanın.

Tanışmalarda hemen kartvizit değişimi yapılır. Kartlar İngilizce olabilir. Kartı sağ elinizle alın ve verin.

Görüşmeler başlar başlamaz iş konusuna girmek nezaketsizlik kabul edilir. Başlangıçta muhatabınıza ailesinin sağlığı, hobileri gibi konulardan sohbet etmeniz tavsiye edilir.

Görüşmelerde size şekerli ve sütlü çay ya da kahve ikram edilir. Önce nezaketen geri çevirin ancak daha sonra kabul edin. Fincanınız boşalır boşalmaz tekrar doldurulacaktır.

Toplantılarda muhataplarınıza akademik ve profesyonel tüm unvanlarıyla birlikte resmi olarak hitap etmeniz gerekir.

Hindistan'da işler çok yavaş ve zor ilerler, kibar, sabırlı ama ısrarcı olun. Kararlar çok yavaş bir şekilde en tepedeki yönetici tarafından alınır, hemen kızmayın. Anlaşmaya varmadan önce birkaç kez seyahati göze alın.

Hint kültüründe "hayır" demek kabalıktır. Bu nedenle Hintliler doğrudan hayır diyemeyecekleri için, bakınız, hallederiz, bir çare buluruz gibi kaçamak cevaplar vereceklerdir. Hintliler ileride bir mahcubiyet yaşamamak için bir teklifi hemen reddetmek istemezler, biraz zaman kazanmaya çalışırlar. Hintliler başlarını arkaya doğru atıyorlarsa bu hayır demektir. Evet derken başlarını sağa sola sallarlar.

Hintliler barış ve uyuma çok değer verirler, çok sert ve saldırgan pazarlama taktiklerinden hoşlanmazlar.

Hintlileri özellikle topluluk içinde asla eleştirmeyin.

SOFRA ADABI

Hintliler misafirperverlikleriyle övünürler ve yabancıları evlerine davet ederler. Akşam yemeklerine belirtilen saatten 15-30 dakika geç gitmeniz yerinde olur. İkramları asla geri çevirmemeli, geri çevirmeyi düşünüyorsanız çok gerekli ve kabul edilebilir bir gerekçeyle dayandırmalısınız. Ev yemeklerinde iş konuşulmaz ancak davet sahibi konuyu açarsa siz de konuşabilirsiniz.

İş yemekleri lüks restoranlarda verilir. Yemekte iş konuşulur ancak Hintli muhatabınızın konuya girmesini beklemelisiniz. Hindu inancı nedeniyle yemekte sığır eti sipariş etmemelisiniz.

Yemeklerde davet sahibinin size servis yapmasına müsaade edin. Hintliler misafirlerinin tabağının boş kalmasını kabul etmezler. Hindistan'da geleneksel olarak çatal, bıçak, kaşık pek kullanılmaz. Eğer davet sahibiniz eliyle yiyorsa sizin de elinizle (sağ elinizin üç parmağı ve baş parmağınızla) yemeniz takdir edilir. Sol el kesinlikle yiyeceğe dokundurulmaz. Ortada

bulunan servis tabaklarından yiyecekleri kendi tabağınıza elinizle değil servis kaşığı ile alın.

Sosyal toplantılarda konukların boynuna çiçeklerden yapılmış bir çeşit çelenk takılır. Birkaç dakika üzerinizde taşıdıktan sonra elinizde taşımanız doğru olur.

Müslümanlar ve Hintlilerin çoğu ve özellikle kadınlar alkollü içki almazlar.

Yemek daveti sahibine teşekkür olarak küçük bir hediye verilebilir. Yemek sonunda yemekleri, davet sahibinizin cömertliğini ve misafirperverliğini övmeniz teşekkür olarak kabul edilir.

Sizin de aynı şekilde ve aynı değerinde bir yemek daveti vermeniz beklenir. Karşılık olarak size verilen yemek davetinden çok fazla lüks ve şatafatlı bir yemek vermeniz muhataplarınızı utandırabilir.

KIYAFET

İş görüşmeleri için erkekler takım elbise giyer ve kravat takar. Ancak yaz mevsimi dikkate alındığında kıyafetler daha rahat bir şekilde seçilebilir. Kadınların da klasik ve muhafazakâr giyimleri tavsiye edilir.

Bazı davetlere geleneksel Hint kıyafetiyle katılmanız size karşı bir sempati yaratır.

İş yaşamındaki Hintli kadınlar ağırlıklı olarak geleneksel kıyafetlerini giyerler. Ancak son zamanlarda batı tarzı giyimlerin arttığı görülmektedir. Çok dar ve dekolte kıyafetler çok hoş karşılanmaz.

HEDİYE

Hediye verilirken ve alınırken iki elle tutulmalı; alındığında hemen açılmamalıdır.

Genel olarak ilk görüşmede hediye verilmez, görüşmeler ve ilişkiler ilerledikçe verilebilir.

Hediyelerin kırmızı, sarı, yeşil veya mavi renkli kâğıtlarla paketlenmesi çok doğru olur. Hediyelerin çok pahalı olmamasına özen gösterilmelidir. Ülkemizden bir el sanatı çok büyük ilgi görür.

Hediye olarak deri eşya ve cenazelere gönderildiği için de beyaz çiçek uygun değildir.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesine ve çocuklara hediye götürmek çok büyük nezaket kabul edilir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Hintliler evde ayakkabı giymezler. Siz de bir eve davet edildiğinizde ayakkabınızı çıkarın.

Ayağınız veya ayakkabınızla bir şeyi işaret etmeyin ve eşyaların yerini değiştirmeyin, kapıyı kapatmayın. Eğer ayağınızla ya da ayakkabınızla birisine değerseniz hemen özür dileyin.

İşaret parmağınızla hiçbir şeyi ve kimseyi göstermeyin. İşaret edecekseniz tüm eliniz ya da baş parmağınızla gösterin.

Bir Hintli "Elimden geleni yapacağım." derse bu kibar bir hayır cevabıdır.

Hindistan'da izin almadan sigara içmeyin. Hintliler büyüklerin yanında sigara içmeyi saygısızlık olarak değerlendirir.

Hintliler size özel yaşamınız ve gelirinizle ilgili şahsi sorular sorabilir. Rahatsız olursanız aynı soruları siz de muhatabınıza sorun.

Kızdığınızı asla belli etmeyin. Bu davranış size olan saygının kaybolmasına neden olur.

Hindistan'la Pakistan'ı asla karşılaştırmayın ve Pakistan'la olan sorunlar hakkında konuşmayın. Makul sohbet konuları, Bollywood, Hint mutfağı ve krikettir.

Toplum içerisinde asla duygularınızı göstermeyin. Hindistan'daki "Piss in the public but not kiss in the public." sözünü unutmayın.

Sokakta size dik dik bakılmasından rahatsız olmayın. Bu düşmanlık değil merak kaynaklıdır.

Hindistan'da şahsi ilişkilerin her zaman en büyük sorun çözücü güç olduğunu unutmayın.



HOLLANDA

Hollanda toplumsal eşitlikçi bir ülkedir. Halkı, ılımlı, hoşgörölü, özgürlükçü, özgüvenli ve girişimcidir. Eğitime, çok çalışmaya, yeteneğe ve tutkuya değer verirler. Gösterişli ve abartılı davranışlardan uzak dururlar.

Hollandalılar kültürleri, bilim ve sanat dünyasına yapmış oldukları katkılarıyla övünürler. Hollandalılar için para biriktirmek güzel ancak harcamak hoş değildir. İskoçların cimrisine Hollandalı denildiğini unutmayın. Aşırı lüks israf olarak ve şüpheli görülür.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Bir ortama girdiğinizde ve oradan ayrılırken çocuklar dahil herkesin elini sıkın. El sıkma kısa ve hafif sert olmalı; el sıkarken tanıştığınız kişinin adını tekrarlamalısınız.

Hollandalılar elinizi sıkarken soy isimlerini söylerler. Telefonu açtıklarında da soy isimlerini söylerler.

Eğer kimse sizi tanıştırmazsa siz kendinizi tanıtır.

Size birisi tanıştırıldığında ayağa kalkın.

Hollandalılar çok yakın arkadaşlar ve aile arasında birbirlerini yanaklarından üç kere öperler.

VÜCUT DİLİ

Hollandalılar mahremiyete özel önem verirler, yabancılarla konuşmak konusunda çok istekli değildirler. İlk hareketin sizden gelmesini beklerler. O nedenle çekingenlik göstermeyin.

Hollandalılara fiziksel temasta bulunmayın, kızgınlık ve taşkın hareketler yapmayın.

Biriyle konuşurken göz teması kurulması önemlidir, konuşurken çok yakın durmayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

Hollandalılar Avrupa'nın en tüccar milletidir. Bu nedenle yabancılarla iş yapma konusunda son derece beceriklidirler.

Hollandalılar için çalışmak çok ciddi bir iştir, çok çalışmakla ve şirketleri için iyi bir iş yapmakla övünürler.

Randevularınızı çok önceden ayarlayın. Hollandalılar çat kapı gelen ziyaretçileri kabul etmezler.

Hollandalılar için dakiklik hayati önem taşır ve muhataplarının da buna özen göstermesini beklerler. Geç kalma, randevuya gelme, randevu saatini değiştirme, teslimatın geç yapılması güveni ve iş ilişkilerini bozar.

Görüşmeye geldiğinizde Hollandalılar, şirketinizin web sitesini ve sizin LinkedIn profilinizi incelemiş olarak geleceklerdir. Bu nedenle web sitenizi ve sosyal medya hesaplarınızı güncel tutmakta yarar vardır.

Hollandalılar toplantılarda doğrudan konuya girerler, görüşmeler hızlı ilerler. Sunumlar pratik, doğru olmalı ve baştan savma hazırlanmamalıdır. Sizden açık ve şeffaf olmanızı beklerler. Soru sorma biçimleri bazıları tarafından kaba bulunabilir. Ancak bunun sizin kişiliğinizle hiçbir ilgisi yoktur. Hollandalıların da dediği gibi "Her şey iş için".

Hollanda'da iş birliği ve güvene, performanstan daha fazla değer verilir. Hollandalılar muhafazakâr, zorlu ve inatçı görüşmecidirler. İşlerini minimum riskle sonuçlandırmak isterler.

Şirketler para harcama konusunda son derece sıkı ve dikkatlidirler. En başından itibaren kâr odaklı oldukları için işe çok ciddiyetle odaklanılır. Ancak Hollandalılar rakamlar konusunda çok da takıntılı değildirler.

Strateji, tedbirli ve pragmatik olarak hazırlanır ve adım adım uygulanır. Sabırlı olun: Çoğu şirkette karar alma mekanizması çok yavaş ve bezdiricidir. Kararlar uzlaşmayla alınır. Karar alındıktan sonra yürütme son derece hızlı ve etkilidir.

Hollanda'da bir taahhüde girmek onurludur. Yeri ne getiremeyeceğiniz bir sözü asla vermeyin.

Hollandalılara ürün satmayın, çözüm satın. Ürününüzün onun bir işine yarayacağına ispat edin.

Hollanda eşitlikçi bir toplumdur. Bunun sonucunda unvan ve statüler arasında bir fark yoktur. Bir CEO kahvesini kendisi alır, temizlik görevlisiyle içten sohbet eder ve diğer çalışanlar gibi bisikletiyle evine gider. Yaptıkları iş ne olursa olsun çalışan herkese büyük saygı gösterilir. Toplantı esnasında bir çalışan patronla aynı fikirde olmadığını rahatlıkla söyleyebilir.

Hollanda’da müşteri her zaman haklı değildir.

Hollandalılar iş yaşamı ile özel yaşam arasındaki çizgiyi hassasiyetle korurlar.

SOFRA ADABI

Hollandalılar için yemek davetin çok önemli bir parçası değildir. Davetiyede açıkça belirtilmediği takdirde yemek ikramı beklemeyin.

Hollandalılar dostça hareket etmeyi severler.

İş görüşmeleri için öğlen yemekleri uygundur.

Genellikle iş yemekleri restoranlarda yenir ancak ev daveti de mümkündür. Ev sahibinizin evini dolaşmak istemeyin. Büyük nezaketsizlik sayılır.

Hollandalılar eğer sizi davet ettiklerini belirtmişlerse hesabı ödeyeceklerdir. Aksi takdirde “go Dutch (Hollanda usulü)” denilip hesap bölüşülür. Hesabın bölüşülmesinden hiçbir Hollandalı rahatsız olmaz.

Akşam yemeklerine eşler de davet edilebilir ancak eşlerin yanında pek iş konuşulmaz.

Erkekler, kadınlar yerlerine oturuncaya kadar ayakta dururlar.

Davet sahibinin yemeğe başlaması beklenmeli; başlangıç olarak tabağa az yiyecek alınmalıdır. Tekrar ikram edildiğinde kabul edilmelidir.

Yemek esnasında masadan kalkmak (tuvalette girmek için dahi olsa) nezaketsizlik olarak kabul edilir.

Masada dirsekleriniz değil elleriniz olmalı, her şey için çatal ve bıçak kullanılmalıdır. Eğer yemeğinizi bitirmemişseniz ya da biraz daha almak istiyorsanız çatal ve bıçağınızı tabağınızda çapraz olarak tutmalısınız. Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve bıçağınızı tabağınızda saat 5:25 pozisyonunda bırakın.

Partiler biraz geç biter ancak siz bir saat daha kalmak üzere plân yapın.

KIYAFET

Hollandalılar gösteriş ve şatafattan hoşlanmazlar. Hele hele zenginliklerin göze sokulmasından nefret ederler. Sade, rahat, gösterişsiz, klasik kıyafetleri tercih ederler.

Hollandalılar gösterişli model ve renkli kıyafetleri biraz utandırıcı bulurlar.

Takım elbise ve kravat bazı iş çevrelerinde ve Hollanda Prensi Claus’un bir moda göster-

isinde boynundaki kravatı “Boynuma dolanmış yılan” olarak niteleyip çıkarmasından sonra kravat daha az takılmaya başlanmıştır.

İş görüşmeleri esnasında ceketinizi çıkarabilirsiniz. Bunu işe iyice ısınmak olarak yorumlarlar ancak sakın gömleğinizin kollarını kıvrımayın.

Toplantıdan ayrılırken ceketinizi tekrar giyin.

HEDİYE

Hollanda’da iş toplantılarında hediye vermek çok olağan bir şey değildir. Hediyeler genellikle iş sonuçlandığında verilir; alındığında hemen açılır.

Hollandalılar çok abartılı ve gösterişli hediyelerden hoşlanmazlar. Çok abartılı davranışlar kendilerini rahatsız hissetmelerine neden olur. Verdiğiniz hediyeyle muhataplarınızı bir yükümlülük altına sokmayın.

Kitap, küçük el sanatları, alkollü içki hediye olarak verilebilir. Bıçak ve makas gibi keskin kenarlı objeler hediye edilmemelidir.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesi ve varsa çocuklar için çiçek ve çikolata gibi hediyeler uygun olur. Partiye gitmeden önce ya da ertesi gün de çiçek gönderilebilir. Çiçeklerin 13 hariç tek sayıda olması gerekir. Beyaz krizantem ve zambak cenazelere gönderildiği için hediye olarak uygun değildir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Hollandalılar abartıdan kaçarlar.

Hollandalılar dobradır ve muhatabının gözüne bakarak konuşur. Bu yabancılara çok sert bir davranış olarak gelebilir.

Hiç eleştirmeyen bir insan tek yönlü bakış açısı olan biri ya da gerçekleri söylemeyen biri olarak görülür.

Hollandalıların çok ince espri yetenekleri vardır.

İngilizce olarak “Netherland” kelimesi yerine “Holland” demeyin çünkü “Holland” Netherland içerisinde bir bölgedir.

Biz Türkçe olarak Hollanda ve Hollandalı diyoruz. Ancak İngilizce olarak ülke için “Netherland” insanlar için de “Dutch” kelimesinin kullanılması doğru olur.

Hollanda’da çoğu yerde sigara içmek yasaktır. Yasaklara uymanız ve sigara içmek istediğinizde etrafınızdakilerden izin almanız yerinde olur.

Bir kadın odaya girdiğinde erkekler ayağa kalkar.

Topluluk içerisinde sakız çiğnemeyin.

Biriyle konuşurken ellerinizi cebinize sokmayın.

HONG KONG

Hong Kong çok gelişmiş, kozmopolit, Asya ve Avrupa kültürlerinin bir araya gelerek sentezlendiği bir yerdir.

Halkın eğitim düzeyi çok yüksektir.
Nüfusun %98'i Kanton Çinlisidir.
Kanton bölgesinin kültür ve gelenekleri çok güçlüdür.
Batıl inançları çok yüksektir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

İş ya da sosyal her türlü ortama girdiğinizde ve oradan ayrılırken çocuklar dahil herkesin elini sıkın. El sıkışma Avrupalılara nazaran daha yumuşaktır.

Tanıştırılırken önce yüksek konumlu kişiler tanıştırılır. Yaşlı bir insan gençlerden önce; erkekler de kadınlardan önce gelir. Tanıştırıldığı- nızda önce muhatabınızın sağlığını sorun.

Çin geleneklerine göre her zaman soy isim önce söylenir ve yazılır. Muhatabınız size ilk is- miyle hitap etmenize izin verinceye kadar mu- hatabınıza soy ismi ve unvanıyla hitap edin.

VÜCUT DİLİ

Hong Konglular konuşurken biraz yakın du- rabilirler ancak kucaklaşma, sırtı vurma gibi vücut temasından hiç hoşlanmazlar.

Birine göz kırpmak son derece kaba bir dav- ranış olarak görülür. Birini işaret parmağınız- la göstermek hakaret anlamına gelebilir zira sadece hayvanlar işaret parmağıyla gösterilir. Bir şeyi işaret etmek istiyorsanız avucunuz açık bir şekilde elinizle gösterin.

KURUMSAL KÜLTÜR

Çoğu Hong Konglu ABD’de ve Avrupa’da eğitim görmüştür. Bu nedenle uluslararası perspektife sahiplerdir.

Hong Kong’da iş ortamı tamamen serbest piyasa kuralları çerçevesinde rekabetçi, bü- rokratik sınırlamalar az, kâr odaklı, dürüst ve hızlıdır. İş yapma anlayışı ABD’ye çok benze- mektedir.

Dakiklik çok önemli ve saygı duyulan bir özel- liktir. Randevulara tam zamanında gidin an- cak muhatabınıza her zaman 30 dakikalık bir süre tanıyın.

Hong Kong’da toplantılarda çay ikram edilir. Ev sahibiniz çayını yudumlamadan siz ke- sinlikle içmeyin. Eğer ev sahibiniz çayına hiç dokunmazsa bu toplantının bittiği anlamına gelir.

Kartvizitinizin bir tarafını İngilizce diğer tara- fını da Hong Kong’da kullanılan “klasik” Çin karakterleriyle bastırın. Kartınızı verirken Çin- ce olan tarafı üste gelecek şekilde iki elinizle tutarak verin. Muhatabınızın kartını aldığınız- da üzerine kesinlikle not almayın.

Hong Kong’da müzakereler yavaş ama de- taylı ilerler. Sağlam bir iş ilişkisi kurulması za- man alabilir; her zaman yüz yüze görüşmeyi tercih edin.

“Evet” kelimesi hiçbir zaman konunun an- laşıldığı ve onaylandığı anlamına gelmez. Çinliler hiçbir zaman size “hayır” kelimesini kullanmazlar.

“Feng Shui” uzmanına danış- madan asla Hong Kong’da ofis açmayın. Uzman size binanın yerinin, taşınma tarihinin, açılış tarihinin, giriş kapısının ve mobil- yaların yerlerinin kozmik güçlerle uyumlu olup olmadığı konusun- da tavsiyeler verir. Bu geleneği asla hafife almayın. Çoğu Çin- li kötü ruhlardan etkilenmemek için “Feng Shui” onayı olmadan iş yapmaz.

SOFRA ADABI

Hong Kong'da ala bir yemek davetini geri çevirmeyin. Programınız müsait değilse uygun bir tarihi önerin.

Eşler genellikle yemeğe davet edilmez. Eğer sofrada eşler varsa o zaman iş konuşulmaz.

Çay Hong Kong'da geleneksel bir içecektir. Çay fincanınız sürekli olarak doldurulacaktır, daha fazla çay içmek istemiyorsanız fincanınızı dolu bırakın. Çinliler çaya şeker ve krema koymazlar.

Kadeh tokuşturma Hong Kong'da çok önemli ve detaylıdır. Eğer konuksanız, gülümseyerek kadehinizi kaldırmamız ve göz teması kurmanız ve sonrasında davet sahibinize teşekkür ederek içmeniz gerekir. Davet sahibi her masayı ziyaret ederek kadeh tokuşturur. Yemeğin sonunda da yine kadeh kaldırarak davet sahibine teşekkür etmelisiniz.

Misafirin tabağını boş bırakmak davet sahibi için iyi bir davranış sayılmaz. Çok pahalı yiyecekler çok değerli misafirler için ısmarlanırlar. Köpek balığı yüzgeci çorbası çok makbul bir yemektir. İkrâm edildiğinde beğendiğinizi muhakkak gösterin.

Pirinç her zaman yan bir yemektir aşırı pirinç yemeyin davet sahibinin size yeterince iyi yemek ikram etmediği anlamına gelir. Her zaman tabağınızda bir miktar yemek bırakın. Aksi takdirde davet sahibi tabağınızı dolduracaktır.

Masa örtüsünü kirletmekten çekinmeyin. Kıl-

çık, kemik, kabuk masaya bırakılabilir. Ama asla pirinç kasesine bırakmayın. Yemeğinizi bitirdiğinde çubuklarınızı tabağınızın önünde ya da yanında bulunan çubuk kabına bırakın, pirinç kasesine saplamayın.

Meyve ikramı yemeğin bittiği anlamına gelir.

Çinliler için geçirmek, höpürdetmek, ağız şapırdatmak son derece makul bir davranıştır, hatta bazen yemeğin beğenildiği anlamına gelir.

Misafir olarak sizin de ülkeden ayrılmadan önce aynı değerde bir yemek davet vermeniz beklenir.

KIYAFET

Hong Konglular kıyafete çok önem verirler. Sadelik ve temizlik çok önemlidir.

İş dünyasında erkekler klasik takım elbise giyer ve kravat takar. Kadınlar sade klasik elbise tercih etmelidir.

Kaliteli kol saati takın; fark edilecektir.

HEDİYE

Hediye değişimi dostluğu ve iletişimi arttırdığı için çok önemlidir. İlk toplantıda küçük bir hediye vermeniz doğru olur. Kaliteli bir içki, kalem, çikolata hediye olarak verilebilir.

Bir Çinlinin evine asla hediyesiz gitmeyin. Hediyeyi alırken ve verirken iki elinizle birlikte tutun, hemen açmayın.

Çin alfabesinde 3 sayısı "hayat" kelimesini, 8 sayısı "bolluk, refah" kelimesini çağırıştırır, 9 kelimesi "sonsuzluğu" çağırıştırır. Bu nedenle hediye verirken bu sayılara da dikkat edilmesinde yarar var.

Dörtlü bir hediye seti vermeyin çünkü Çince 4 kelimesi "ölümü" çağırıştırır.

Beyaz renk matemi, kırmızı renk "kan"ı simgelediği için bu renklerde çiçek vermeyin.

Masa saatinin, ölümü çağırıştırdığı için hediye olarak verilmesi önerilmez.

Kamu görevlilerine hediye vermek yasaktır.

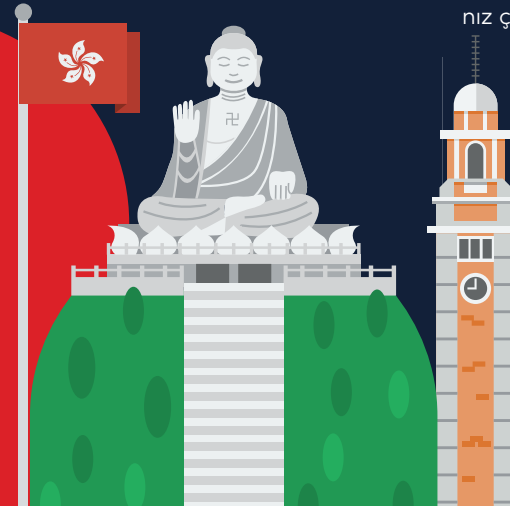
DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Çinliler için söylenen "Hiçbir şey söylemeden konuşurlar." deyimini aklınızdan çıkarmayın.

Size şahsi konularda soru sorabilirler.

Yüksek sesle konuşmamaya çalışın.

"Gweilo (yabancı şeytan)" kelimesini duyarsanız çok da kafanıza takmayın.





i R A N

İran farklı kültür ve
gelenekleri olan eski bir
medeniyettir.

Tarih boyunca İranlılar tüccar
gelenekleri sürdürmüşlerdir.
İran'la iş yapmak isteyenlerin
İranlıların yaşam tarzı ve
kültürleri hakkında bilgi
sahibi olmaları gerekir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

İran'da nezaket kuralları ve protokol çok önemlidir.

Selamlama el sıkışarak yapılır. İranlı erkekler karşılaştıklarında birbirlerini yanaklarından üç kere öperler; el sıkıştıktan sonra sağ ellerini kalplerine götürerek muhataplarına saygılarını ifade ederler.

Şeriat uygulamaları nedeniyle karşı cinsle el sıkışmak yasaktır. Bu nedenle İranlı kadınları kibar bir baş selamı ile selâmlamanız doğru olur. Çocukların elini sıkmanız da çok kibar bir davranıştır.

İranlılara resmi olarak soyadlarıyla hitap etmeniz gerekir.

İran'da göz teması kurmak yerine bakışları aşağı doğru çevirmek bir saygının ifadesidir.

KURUMSAL KÜLTÜR

İranlılar çok yetenekli ve basiretli tüccarlardır.

İranlılar tanıdıkları ve güvendikleri kişilerle iş yapmak isterler. Bu nedenle iş yapacakları kişileri önceden çok iyi tanımak ve güven ilişkisini kurmak isterler.

İranlılar için ilişki ağı ve kimlerle ne kadar güçlü bağlantıların kurulduğu çok önemlidir. Sağlam bağlantılar bir gün elbet işe yarayacaktır.

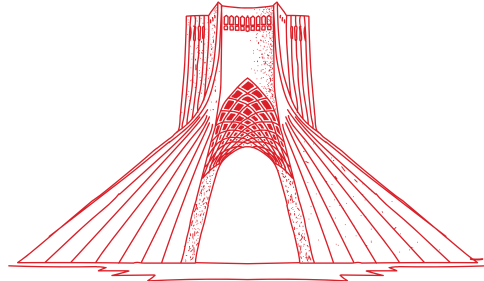
İran'da şirketlerin çoğu aile şirketi olup aile üyeleri tarafından yönetilmektedir.

Randevularınızı üç, dört hafta önceden almanız ve son hafta teyit etmeniz çok önemlidir. Görüşmelere tam zamanında gitmeniz çok önemlidir. Ancak İranlı muhataplarınızı biraz bekleyebilirsiniz. Beklerken size bol bol çay ikram edilir.

İlk görüşmede kartvizit değişimi yapılır. Kartları sağ elle ya da iki elle alın ve verin.

İlk görüşmelerin amacı her iki tarafın birbirlerinin tanınmasıdır. Görüşmelerin başlangıcında hemen konuya girilmez uzunca bir süre aileler ve onların durumu hakkında sohbet edilir.

Görüşmeler ve karar alma süreci çok çok yavaş yürür. İlk aşamada şirketin alt ve orta kademesi ile görüştürüleceksiniz. Eğer güvenlerine lâyık birisi olduğunuz anlaşılırsa tepe yöneticilerle görüşebileceksiniz.



Görüşmelerde muhatabınızı iyi dinlediğinizin göstergesi olarak soru sormanız gerekir. Görüşmeler esnasında önerileriniz reddedilirse hemen vazgeçmeyin ve ısrarcı olun. Bu tür ani davranışlar ve kararlar İranlılar tarafında pozisyonunuzu tam olarak bilmediğiniz ve değerlendirmediğiniz yönünde bir kanaat oluşturacaktır. Dikkatinizi dağıtmayın ve asla saate bakmayın. Muhataplarınız bunu ilgisizlik ve ciddiyetsizlik olarak yorumlar.

İranlılar doğuştan müzakerecidirler. Müzakere ve pazarlık etmeyi sevmelerinin de ötesinde bunu işin önemli bir parçası olarak görürler. O nedenle çok uzun toplantılara hazır olun. En düşük fiyatı da vermiş olsanız yine de indirim isteyeceklerdir.



SOFRA ADABI

İranlılar çok misafirperverdirler ve yemekleriyle gurur duyarlar. Yemek son derece önemli olup çok çeşitli protokol kuralları vardır.

Öncelikle misafire ikramı ne kadar önemsediklerini göstermek için masaya çok çeşitli ve çok fazla miktarda yemek getirilir. Onur konukları masanın başına oturtulur ve ilk ona servis edilir. İkram edilen her şeyin tadılması, tabaktakilerin bitirilmesi ve hatta tekrar yemek almak ev sahibinizi çok mutlu eder.

Geçirmek ve burun çekmek çok büyük kabalıktır.

HEDİYE

İran'da iş görüşmelerinde de hediye verilebilir. Ancak çok pahalı hediyeler rüşvet olarak algılanabilir. İranlılar aç gözlü görünmemek için hediye verildiğinde hemen almazlar. Kibarca ısrar etmeniz gerekir, ikinci ısrarınızda alırlar. Hediye iki elle alınır ve verilir, hemen açılmaz.

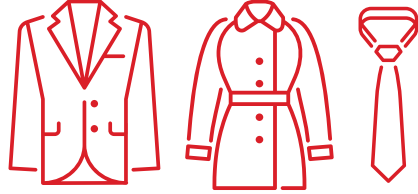
İran'da bir eve davet edildiğinizde çikolata ya da çiçek götürmeniz çok şık bir davranış olur.

Bir evde ya da ofiste bir şeyi beğendinizi söylemeyin. İranlılar kendilerini beğendiğiniz şeyi size hediye olarak vermek zorunda hissederler.

KIYAFET

Öncelikle İran yasaları gereği kadınların uzun pardösü giymeleri ve baş örtüsü takmaları mecburidir.

İran'da erkekler koyu renk takım elbise giyerler ancak kravat takmazlar. Normal olarak ziyaretçilerin de kravat takmamaları gerekir denebilir. Ancak çeşitli ortamlarda özellikle yabancı olduğunuzun anlaşılması için kravat takmakta yarar vardır.



DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

İran kültürü ve tarihi hakkında bilgi sahibi olmanız büyük sempati yaratır.

Nitelikleriniz ve başarılarınız konusunda mütevazı olun.

İranlıları asla Arap olarak görmeyin.

Ayaklarınızı asla masaya ya da sehpa uzatmayın.



İRLANDA

İrlandalılar çok zeki ve saygılı insanlardır. Aceleye gelmekten ve getirilmekten hoşlanmazlar. İrlandalılar çok çalışmalarına rağmen ailelerine ve dostlarına da zaman ayırırlar.

Pub'a gitmek, bir fincan çay, köşe başında sohbet çok önemlidir. İrlanda'da aile bağları çok güçlü ve önemlidir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Bir topluluğa girdiğinizde ve oradan ayrılırken çocuklar dahil herkesin elini sıkmanız gerekir. El hafif sert bir şekilde ve göz teması kurularak sıkılır.

VÜCUT DİLİ

İrlandalıları topluluk içerisinde duygularını göstermeyen insanlardır. Yüksek sesle konuşulmasından ve saldırgan ve küstah davranışlardan hiç hoşlanmazlar.

SOFRA ADABI

İş yemekleri genellikle restoranlarda düzenlenir. Akşamları düzenlenen iş yemekleri daha çok sosyalleşme aracı olarak görülür ve ilişkilerin geliştirilmesi için çok önemli bir vasıta. Sofra adabı İngilizlere benzemekle birlikte daha gevşektir.

Yemek tabağınızın yanına konulan küçük tabak soyduğunuz patates kabuklarını koymak içindir.

Size ikram edilen yemeğin tamamını bitirmeniz iyi bir davranıştır. İkram edilen bir içkiyi geri çevirmek hakaret olarak kabul edilir.

Sıra size geldiğinde siz de herkese içki ısmarlayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

İş bağlantıları, sıkı bağlantıları olan üçüncü kişiler aracılığıyla çok daha kolay kurulabilir. Tanıdığınız bir kişi sizin için başarının anahtarı olabilir.

İrlandalıları zaman konusunda diğer Avrupalılar kadar hassas değildir. Dakiklik konusunda daha gevşek davranıp geç kalabilirler ancak yabancıların dakik olmalarını beklerler.

Kartvizitlerin hemen toplantının başında değişimi çok önemli değildir.

İrlandalıları yaratıcı ve kriz anında sakinler. Çok katı bir plânı uygulamak yerine daha serbest davranmayı tercih ederler. Bürokrasiden hiç hoşlanmazlar. İrlandalıları görünüşte bir otoriteyi kabul eder görünürler ancak onu çok içten kabul etmezler.

Plânlama ve strateji onlar için kısa vadeli olmalıdır. Uzun vadeli plânlardan hoşlanmazlar.

İşlerin kolayca yürütmesi ve dostça davranışlar sizi aldatmasın. Müzakere aşamasında İrlandalıları dirençli ve kurnazdır.

Golf sahaları işlerin yürütüldüğü en önemli alanlardır.

KIYAFET

Görüşmeler sırasında kıyafetler sade ve muhafazakâr olmalıdır. Çok canlı renkler ve modeller hoş karşılanmaz.

Tüvit veya yün kumaş, yumuşak tonlu renkler tavsiye edilir.

Yağmurluk yılın her döneminde taşınması gerekli bir eşyadır.

HEDİYE

Hediye değişimi çok gerekli değildir. İşlerin başarıyla sonuçlanması üzerine hediye beklenmez ancak pahalı ve abartılı olmayan, küçük bir hediye verilebilir.

Bir eve davet edildiğinizde muhakkak ev sahibi için çiçek götürün. Ancak, zambak dini etkinliklerde kullanıldığı için, kırmızı ve beyaz çiçekler de ölümü sembolize ettiği için uygun değildir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

İrlandalıları ağır başlı insanlara saygı duyarlar. Her zaman samimi olun, İrlandalıları yapmacık davranışlardan nefret ederler.

Unutmayın, İrlandalıları her işi sizin usullerinizle değil kendi usulleriyle halletmek isterler.

Bir hediye aldığınızda ya da bir yere davet edildiğinizde sonrasında bir teşekkür notu gönderin.

iSPANYA

İspanyollar genel olarak iletişime açık insanlardır. Kişisel görünüm ve insan ilişkilerine önem verilir.

İspanyollar için kişisel onur ve özgürlükler çok değerlidir, alçak gönüllük ön plândadır.

Kuzey güneye göre daha profesyonel, güney de kuzeye göre daha gevşektir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Sosyal ya da iş için bir ortama girildiğinde ve ayrılırken çocuklar dahil orada bulunan herkesin eliniz sıkmanız gerekir. Selamlama ve el sıkmaya yaşlılardan başlar, el sıkarken göz teması da kurulmalıdır.

Çok yakın dostlar ve aile üyeleri kucaklaşır, kadinlar yanaklardan öper.

İspanyolların iki isimleri, iki soy isimleri vardır: Baba ve annenin ilk isimlerinden oluşur. Muhatabınız izin verinceye kadar resmi bir şekilde hitap etmeniz gerekir.

Tanışmada kart değişimi yapılır kartvizitlerinizin bir tarafının İspanyolca olması iyi bir etki bırakır.

VÜCUT DİLİ

İspanyollar konuşurken ellerini ve mimiklerini çok kullanırlar; genellikle çok yakın dururlar. Konuşurken kolunuza dokunurlar, sırtınızı ya da omzunuza vurabilirler, kendinizi geri çekmeyin.

Çok iyi tanımadığınız bir İspanyol'a asla dokunmayın, kucaklamayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

İspanya'da şirket yapıları fonksiyonel değil sosyaldir. Alt ya da orta düzeyli bir görevli karar almada etkili olabilir. Kurumlarda organizasyon şeması vardır ancak çok da uyulduğu söylenemez. Bazen orta düzeyli bir görevli tepe yöneticiden daha fazla yetki sahibi olabilir.

İspanya'da en ideal randevu saatleri 14.00-17.00 saatleri arasındır. İspanyollar toplantılarında İspanyolca konuşulmasını isterler, İngilizce konuşulmasını pek beklemez.

İspanyollar için dakiklik çok fazla önem taşımaz. Ama sizin tam zamanında gelmeniz beklenir.

İspanyolların görüşme süreçleri uzundur. Görüşmelerde önce biraz sohbet edilir. Kahve servisinden sonra iş konularına geçilir.

Kişisel nitelikleriniz, diplomalarınız, teknik bilginiz, profesyonelliğiniz ve uzmanlığınızdan önde gelir.

İspanyollar iş yapacakları kişileri çok yakından tanımak ve güven duymak isterler. İş görüşmelerine ancak belirli bir güven ve itimat tesis edildikten sonra geçilir. Görüşmelerde size aileniz ile ilgili sorular sorulabilir. Konuşurken sözünüz kesilebilir, sesleri yükselir ya da abartılı el hareketleriyle konuşabilirler, bu onların konuyla ilgilendiklerini gösterir.

İspanyollar görüşme esnasında gerçek düşüncelerini söylemek istemezler. Kendi kararlarını kendileri almak isterler. Onlara bazı konuları dayatmaya çalışmayın. Kendilerini aşağılanmış hissederler. Kibar bir şekilde sağlam gerekçelerinizi savunun. Herkesin içinde hataları kabul etmek istemezler ve siz de onları zor duruma düşürmeyin.

Katalanlar konuya daha profesyonel yaklaşır ve ana amaç pazarlık yapmak değildir. Güney bölgelerde ise görüşmeler geleneksel olarak sürdürülür ve pazarlık işin en heyecanlı bölümüdür.

Çoğu aile şirketinde çok hiyerarşik bir yapı vardır. Kararlar en tepede alınır. Söz verildikten sonra yazılı anlaşma aşamasına geçilir.

İspanya'da çalışma saatleri biraz esnetilmektedir. Öğlen üç saate varan öğle yemek arası artık daha kısa olarak uygulanmaya çalışılmaktadır. Amaç insanların daha erken özel yaşamlarına geçmeleridir. Bu uzun öğlen arasının yanı sıra günde 2 ya da 3 kere verilen uzun kahve molaları da vardır. Çoğu şirket cuma öğleden sonra tatil edilir.

SOFRA ADABI

İspanyollar evlerine nadiren davet ederler.

Öğlen ve akşam yemekleri İspanyol iş kültürünün çok önemli bir parçasıdır. İş yemekleri iş ve kişisel dostlukların kurulabilmesi için en önemli etkinliklerdir.

Akşam yemekleri saat 21.00'den önce başlamaz.

Güney İspanya'da bir yere davet edildiğinizde yarım saat, Kuzey İspanya'da ise on beş dakika gecikmeniz bir sorun yoktur.

Kadeh tokuştururken İspanyolca konuşmaya çalışın.

Her yerde ve herkese bahşış verilebilir.

İspanyollar tabakta yemek bırakılmasından hoşlanmazlar. Tabakta bırakmaktansa tabağınıza az yemek almakta fayda vardır.

Masaya dirseklerinizi değil ellerinizi dayayın, elinizle yemek yemeyin.

Sizin de muhataplarınızı yemeğe davet etmeniz çok kibar bir davranış olur.

KIYAFET

İspanyollar için kıyafet son derece önemlidir. Sosyal etkinlikler için dahi çok şık giyinirler. Çok fazla parlak ve gösterişli renklerden kaçının.

Ayakkabılar kıyafetin en önemli parçasıdır. Bakımsız bir ayakkabı tüm kıyafeti berbat eder.

Erkekler sıcak hava olsa dahi iş toplantılarında ceket giyip ve kravat takmalıdır.

Eğer muhatabınız ceketini çıkarırsa sizin de çıkarmanız gerekir.

Kadınların da klasik giyimi tercih etmeleri yerinde olur.

HEDİYE

İş görüşmelerinde hediye değişimi çok yaygın olmamakla birlikte görüşmeler olumlu sonuçlandığında küçük hediyeler verilebilir. Abartılı hediyeler rüşvet olarak algılanabilir, hediye verildiğinde hemen açılmalıdır.

Önce size hediye verildiğinde sizin de karşılık vermeniz gerekir.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibine hediye götürmeniz çok kibar bir harekettir. Çiçek götürürken tek sayıda olmasına dikkat edin.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

İspanyollar ağır kanlılıklarıyla tanınırlar.

Siz konuşurken, İspanyollar konuşmanızı kesip araya girebilirler. Sabırlı olun, İspanya'da hiçbir şey aceleyle gelmez.

İspanyolları bıktırmak istemiyorsanız İspanyol kültürünü ve özellikle de boğa güreşini asla eleştirmeyin. Katalanların bağımsızlık taleplerinden asla konuşmayın.

İsrail dünyadaki tek Yahudi devletidir. Yahudi dini kendi içerisinde de mezhep olarak adlandırılabilir gruplara bölünmüştür. Bu grupların gelenekleri ılımlılıktan aşırı radikalizme kadar giden bir çeşitlilik gösterir. Bir kısmı iş hayatında da aktiflerdir. Bu gruplarda inanç ve itikat son derece

iSRAIL

önemli olup yapılan her iş ya da atılan her adımın inanç sistemlerine uygun olması gerekmektedir. İnanç sistemleri son derece karmaşık kurallar içerdiği için muhataplarınıza ne ikram edebileceğinizi ya da ne zaman ne yapmanız gerektiğini sormanız gerekir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Normalde bir yere girdiğinizde ya da ayrılırken herkesin elini sıkmanız gerekir. Ancak İsrail’de kim, ne zaman, kiminle el sıkışabilir bilinmez. Bu nedenle muhataplarınızın ellerini uzatmalarını beklemek en iyi çözümdür.

İsrailliler unvan konusunda çok da takıntılı değildirler ancak muhataplarınıza hitap ederken resmi olarak ve tam unvanları ile hitap edin.

Toplantının başında kartvizit değişimi yapılır. Kartların İngilizce olması yeterlidir.

VÜCUT DİLİ

İsrailliler konuşurken yakın dururlar, kendinizi geri çekmeyin. İsrailli muhatabınız konuşurken kolunuza dokunabilir ya da elini omzunuza atabilir.

İsrail’de arabada, otobüste, evde, ofiste ya da restoranda kısacası hiçbir yerde ayağınızı bir yere dayamayın.

Konuşurken göz teması kurun, İsrailliler göz temasından kaçınmayı güvensizlik olarak değerlendirirler.

KURUMSAL KÜLTÜR

İsrail’de iş dünyasında İngilizce yaygın olarak kullanılır.

Şirket yapıları iş birlikçidir. Hiyerarşi diğer ülkelerde olduğu gibi katı değildir. İş, rahat ve gayri resmi bir şekilde yürütülür.

Kişisel dostluklar iş dünyasında son derece önemlidir. Görüşmelerde sizi yakından tanımak amacıyla size özel yaşamınızla ilgili sorular sorabilirler.

İsrailliler tartışmayı severler. Herkesin görüşünün belirtmesi istenir. Görüşmelerde nazik, yapıcı ve esnek olun.

İş ne kadar ciddi olarak yürütülse de görüşmeleriniz, gelen ziyaretçiler ve telefonlarla kesilebilir. İsrailliler bundan hiç rahatsız olmadıkları gibi aynı anda birkaç işi yürütebildikleri için övünürler.

İsrailliler kendine güvenir; iddialı, hırslı, ısrarcı ve sonuç odaklıdır. Düşündüklerini söylerler, açık ve net konuşurlar. Sizin de aynı şekilde açık olmanızı beklerler. Açık ve dürüst olduğunuz sürece İsrailliler size güvenirler. İsraillilere müşteri gibi değil dostunuz olarak davranın.

Dakiklik önemlidir. Sizin tam zamanında gelmeniz beklenir ama toplantının başlaması için bir müddet bekleyebilirsiniz.

İsraillilerin ana dili olan Hebrew dili ses ve tonlama olarak kulağınıza biraz sert gelebilir. Buna hazırlıklı olun.

Ülkenize döndükten sonra bir teşekkür mektubu ya da e-postası çok yerinde bir davranış olur.

SOFRA ADABI

İsrail’de yemek büyük ölçüde Musevi inancına göre hazırlanır.

İsrail’de bir yemeğe davet edildiğinizde en büyük sorun davet sahibini gücendirmeden neyi sipariş edebileceğinizdir. Bu nedenle yemek siparişini davet sahibine bırakmanız en doğru seçim olur. Davet sahibi, onur konuğu ile birlikte masanın başına oturur. Bazı radikal gruplar kadınlarla aynı masada ya da aynı zamanda yemek yemezler.

Yemeklerde çatal ve bıçak kullanılır.

Yemekten sonra kahveniz için krema istemeyin.

KIYAFET

İsrailli muhataplarınız genellikle “business casual” tarzı giyinirler. Kadınlar bluz ve pantolon tercih ederler.

Yabancı kadınların, dar, dekolte ve kısa giymemeleri tavsiye edilir.

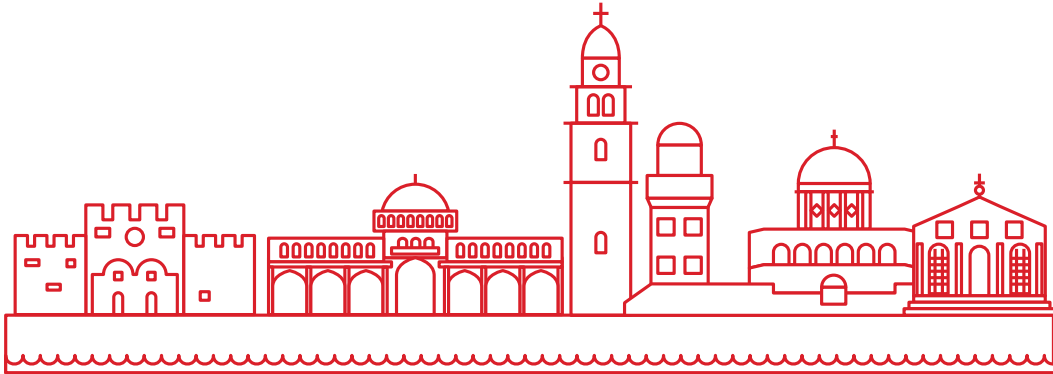
İlk tanışmaya ve görüşmeye giderken resmi takım elbise giymeniz ve kravat takmanız tavsiye olunur. Daha sonraki görüşmelere “smart casual” kıyafetle gidebilirsiniz.

HEDİYE

İsrail’de ilk tanışmada hediye değişimi beklenen bir şey değildir.

Ancak, ülkenizden getirdiğiniz küçük bir hediyeye her zaman memnuniyetle karşılır.

Hediye alındığında açılır.



DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR



Cumartesi günü asla sigara içmeyin.



iSVEÇ

İsveç, ağırlık olarak orta sınıf insanlardan oluşan ve çok gelişmiş sosyal güvenlik sistemi olan bir ülkedir.

Milliyetçilik İsveçliler için çok önemlidir, ülkeleri ve milletleriyle gurur duyarlar.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Sosyal ya da iş için bir ortama girildiğinde ve oradan ayrılırken çocuklar dahil orada bulunan herkesin eliniz sıkmanız gerekir.

Eğer sizi tanıştıracak biri yoksa siz herkesin elini sıkıp kendinizi takdim edin.

VÜCUT DİLİ

İsveçliler vücut dili konusunda biraz çekingenlerdir. Topluluk içerisinde kimseye dokunmayın ve kucaklamayın.

Bir İsveçliyle konuşurken göz teması kurmak çok önemlidir.



KURUMSAL KÜLTÜR

Genel kanının aksine İsveç'te iş yapmak çok zor değildir.

İsveçliler gerçekçi, pratik, dikkatli, kolay ulaşılabilen ve hayatlarını çok iyi programlayan insanlardır.

Randevularınızı en az üç hafta öncesinden almaya çalışın. Randevular için uygun saatler; 09.00-10.00 ya da 14.00-16.00 saatleridir. Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında randevu almaya çalışmayın kimseyi bulamazsınız. Şubat ayının ikinci yarısıyla Mart ayının ilk yarısı da önerilmez.

İsveçliler son dakika değişikliklerinden ya da iptallerinden hoşlanmazlar.

Gerek iş toplantıları gerek sosyal etkinliklerde dakiklik İsveçliler için çok önemlidir. Hiçbir yere geç kalmayın. Bir gün içerisinde birden fazla randevu ayarlamaya çalışmayın.

İsveçli muhatabınız tarafından ilk ismiyle hitap etmenize izin verilinceye kadar muhatabınıza tam unvanı ve soyadıyla hitap edin. Ancak son zamanlarda bu uygulamayı eski moda olarak niteleyen bir

akım da ortaya çıkmış bulunmaktadır. Bu akıma göre bu tür resmi hitaplar köhnemiş olup, herkese ilk adlarıyla hitap etmektedirler.

İş yaşamında İngilizce çok yaygındır.

İsveçliler için özel yaşamları ve özel zamanları son derece değerlidir.

İsveçliler vakit kaybetmekten hiç hoşlanmazlar, iş görüşmelerinde ilk cümle nezaket konuşmasından sonra hemen konuya girerler. Görüşmelerde İsveçli muhatablarınıza biraz zaman tanıyın.

Gündem açık ve net bir şekilde ve sonuca amaca olarak hazırlanır. Sunumlar çok önemlidir. Sunumların çok detaylı ve gerçekçi bir biçimde hazırlanmış olması beklenir. Duygusal mesajlar çok etkili olmaz. Şirketinizi ve ürünlerinizi tanıtan iyi hazırlanmış broşürler götürün. Toplantıda verilen sözlerin ve üstlenilen görevlerin yerine getirilmesi uzun vadeli iş yapılmasına büyük katkı sağlar.

Şirkette çalışanların büyük kısmı karar alma mekanizmasına katılırlar. İsveçli patron karar alma mekanizmasını koordine eder, bilgileri paylaşır, yön verir ancak kararlar herkesin katılımıyla alınır. Karar alma biraz yavaş olsa da karar alındıktan sonra yürütme hızlıdır.

İsveçliler ne düşündüklerini size açıkça söylemezler ve sıkı müzakerecidirler.

Çok mecbur olmadıkça bir İsveçliyi evindeyken veya hafta sonu telefonla aramayın.

SOFRA ADABI

İş yemekleri genellikle öğlen ya da akşam düzenlenir. Kahvaltılarda da iş toplantısı düzenlenmektedir.

Akşam verilen iş yemeklerine eşler de katılabilir.

Yemekler genellikle hemen servis edilir.

Kadeh kaldırmanın özel bir ritüeli vardır. Ev sahibi kadeh kaldırmadan sizin içmeniz doğru olmaz. Kadeh kaldırılan kişiyle göz teması kurularak "Skål (skohl)" denir. Kadeh kaldırırken herkes bir baş selamıyla selamlanır. Kadeh kaldırmadan sonra kadınların kadehlerini masaya koymaları beklenir. Yemek, davet sahibinin kadehine bıçağıyla vurarak yapacağı teşekkür konuşmasıyla biter.

Restoranda garsona göz kırpmayın sadece elinizi kaldırıp göz teması kurmaya çalışın. Dirseklerinizi değil ellerinizi sürekli masada tutun. İkram edilen her şeyden almaya çalışın. Sigara içmeden önce muhakkak orada bulunanlardan izin alın. Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve bıçağınızı tabağınızda saat 5:25 pozisyonunda bırakın.

Davet sahibi ve eşine ertesi gün telefonla ya da bir notla teşekkür edin.

KIYAFET

İsveç, rahat kıyafetin popüler olduğu ülkelere başında gelir. İsveç'te şirketlerin üst düzey yöneticileri dahi ortalama şirket çalışanlarından farklı giyinmezler. Sadelik ve alçak gönüllüğe önem verilir. İsveçliler modaya uygun giyinir ve her ortamda şık olmaya çalışır.

İş görüşmeleri için erkeklerin klasik takım elbise ve kravat, kadınların da klasik ve muhafazakâr giyinmeleri tavsiye edilir.

Kıyafet için mevsimleri dikkate almakta büyük yarar vardır.

HEDİYE

İsveç'te iş görüşmelerinde hediye değişimi olmaz. Ancak yine de muhatabınız için küçük bir hediye bulundurmakta da yarar vardır. Önce size hediye verilmesini beklemek daha doğru bir davranış olur. Şirket logolu kalem, kravat, defter gibi hediyeler uygundur. Hediye verildiği ve alındığı an açılmalıdır.

Vereceğiniz hediyein karşı tarafta bir karşılık verme hissi doğurmaması gerekir. Çok pahalı hediye verilmesi halinde İsveç Gelir İdaresi bunu bir gelir gibi görüp vergisini tahsil eder.

Eğer bir eve davet edilmişseniz ev sahibine muhakkak bir hediye götürmeniz icap eder. Hediye olarak çiçek verebilirsiniz. Ancak, kızılgül, beyaz zambak, kırmızı gül ve orkide önerilmez. İsveç'te alkollü içkiler pahalı olduğu için içki de hediye olarak verilebilir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

İsveç kültürü ve tarihi hakkında biraz da olsa bilgi sahibi olmanız memnuniyetle karşılanır.

İsveç'te bir kadın selamlanacağı zaman başta şapka varsa çıkarılması gerekir.

Basit bir şekilde iltifatlarda bulunmayın. Samimiyezsiz iltifatlar hakaret olarak kabul edilir.

İsviçre kantonlardan oluşan, temizlik, dürüstlük ve çok çalışma ile tanınan bir ülkedir. Ağırbaşlılık, tutumluluk, hoşgörü, dakiklik, sorumluluk duygusu çok önem verilen özelliklerdir. İsviçreliler tarafsızlıkları ve dünya barışına katkılarıyla gurur duyarlar.

Ülke, Fransız, Alman ve İtalyan kültürlerinden oldukça fazla etkilenmiştir. Ancak

i s v i Ç R E

İsviçreliler ne Almanlar kadar soğuk ne de İtalyanlar kadar neşelidir. İkisinin arasında bir yerde dururlar.

Fransızca, Almanca, İtalyanca ve İngilizce hemen hemen her yerde konuşulur. Bu nedenle kantonlar arasında kültürel farklılıklar görülebilir.

Ülkenin mottosu: "Unity, yes, uniformity no..." "Birlik evet, tekdüzelik hayır..."

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Sosyal ya da iş için bir ortama girildiğinde ve oradan ayrılırken çocuklar dahil herkesin elini sıkmanız gerekir. El sıkma hafif sert olmalı ve sıkarken göz teması sağlanmalıdır. Göz temasından kaçınmak kabalık olarak kabul edilir.

Muhatabınızın sizi ortamda bulunan herkese tanıştırmasını bekleyin.

İsviçre’de akademik ve profesyonel unvanlar birlikte kullanılır. Muhatabınız tarafından ilk ismiyle hitap etmenize izin verilinceye kadar muhatabınıza tam unvanı ve soy adıyla hitap edin.

Çok yakın arkadaşlar ve aile üyeleri ilk adlarıyla hitap edebilir.

VÜCUT DİLİ

Uyuşuk ve kendini salmış bir şekilde durmak İsviçre’de çok takdir edilen bir duruş şekli değildir.

İsviçre’de herkesin içinde gerinmeyin, işaret parmağınızla başınıza vurmayın. Bu hareket İsviçre’de ağır hakaret sayılır.

Vücut dili İsviçre’de bölgeden bölgeye değişiklik gösterir.

KURUMSAL KÜLTÜR

İsviçre’de hiç kimse randevusuz görüşmez. İsviçreliler son derece dakiktirler ve sizden de bunu beklerler. Randevulara beş dakika erken gitmek her zaman avantajlıdır.

İş anlayışı resmi ve muhafazakârdır. İş yaşamı, canlı, metodik, plânlı ve sonuç odaklıdır.

İsviçreliler birkaç dakikalık hâl hatır sormadan sonra hemen konuya girerler.

Bir şirkete girdiğinizde kartvizitinizi hemen tanışmadaki görevlilere ve toplantıda bulunan herkese verin.

İngilizce her yerde konuşulmaktadır.

Sunumlar gerçekçi, detaylı ve çok iyi hazırlanmış olmalıdır.

İsviçreliler adil pazarlıkçıdırlar. Müşteri her zaman kraldır. Yanınızda patron bulunsa dahi önce müşteri selamlanır daha sonra patron selamlanır.

Toplantıların en geç 16.30’da bitirilmesi önerilir.

Profesyonelliğinizi her zaman muhafaza edin.

Çok gerekmedikçe iş için bir İsviçreliyi evindeyken, mesai saatleri dışında veya hafta sonu telefonla aramayın.

SOFRA ADABI

İsviçre’nin Alman bölgesinde restoranda erkek garsonu “Herr Ober”, kadın garsonu “Fraulein” diye seslenerek çağırabilirsiniz. Ancak el sallamak kaba bir davranış olarak görülür.

İlk kadehi davet sahibi kaldırır. Kadeh kaldırma ritüeli bitmeden içmeyin.

Herkese servis yapılmadan yemeğe ve içmeye başlamayın.

Dirseklerinizi değil ellerinizi masanın üzerinde tutun.

Patates, salata ve yumuşak yiyecekleri bıçağınızla değil çatalınızla kesin. Meyve dahil diğer yiyecekler çatal ve bıçakla yenir. Ekmeği elinizle koparabilirsiniz. Sofrada tuz ve karabiber yoksa istemeyin.

Masada asla sigara içmeyin ve sigara içmek için masadakilerden izin isteyin.

Size ikram edilen her şeyi tadın ve tabağınızdaki tüm yiyecekleri bitirin. Bunun tersine davranışlar kabalık olarak görülür.

Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve bıçağınızı tabağınızda saat 5:25 konumunda bırakın.

Yemek davetinden gece yarısından önce ayrılın.

Siz de muhataplarınızı yemeğe davet edin.

KIYAFET

İlk görünüş her zaman önemlidir. Kıyafetiniz temiz ve düzgün olmalıdır.

İsviçreli kiyafet konusunda muhafazakârdır. Aşırı spor ve salaş kıyafetler hiç hoş karşılanmaz. İş toplantılarında erkeklerin takım elbise ve kravat, kadınların da klasik ve muhafazakâr giyinmeleri önerilir.

Kadın ve erkeklerin çok pahalı ve gösterişli takı takmaları çok hoş karşılanmaz.

HEDİYE

İsviçre’de iş toplantılarında hediye değişimi çok yaygın değildir. Ancak görüşmelerin olumlu sonuçlanması durumunda hediye verilebilir. Bu durumda tedarikli olmakta ve küçük hediyeler bulundurmakta fayda vardır. Çok büyük ve pahalı hediyeler hoş karşılanmaz.

Şirket logolu hediyeler makbuldür. Bıçak ve makas gibi keskin kenarlı eşyalar hediye edilmez.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibi ve varsa çocukları için çiçek ve çikolata götürmek kibar bir davranıştır. Ancak çiçeklerin tek sayıda olmasına dikkat edin. Çiçek olarak kırmızı gül, karanfil ve cenazelerde kullanılan beyaz kızılcık ve beyaz zambak kesinlikle önerilmez.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Kesinlikle dakik olun.

Yaşlılara büyük saygı gösterin.

Etrafa asla çöp atmayın.

Sakız çiğnemeyin ve tırnaklarınızla oynamayın.

Ellerinizi cebinizdeyken birisiyle konuşmayın.

Ayağınızı asla masaya ya da sehpaye uzatmayın.

Gürültü yapmayın.

Kültürel başarılar İtalyanların
gurur kaynağıdır. Yaratıcılık,
hayal gücü, yetenek ve eğitim
takdir edilen özelliklerdir.
Aile her zaman için hayatın
merkezindedir.

iTALYA

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Bir topluluğa girdiğinizde ve oradan ayrılırken çocuklar dahil herkesin elini sıkmanız gerekir. Önce kadınların ellerini uzatmalarını bekleyin.

Yakın arkadaşlar ve aile üyeleri birbirlerinin yanaklarından öperler.

Muhatabınız kendisine ilk adıyla hitap etmenize izin verinceye kadar soy ismi ve tam unvanıyla hitap edin.

İtalya'da kadınlar resmi işlemlerde ve iş dünyasında kızlık soyadlarını kullanırlar. Özel yaşamlarında da kızlık soyadları ve evlenme yoluyla aldıkları soyadlarını birlikte kullanırlar.

KURUMSAL KÜLTÜR

İtalyanlar dakikliğe çok önem verirler. Geç kalma durumunda derhal durumu açıklamak üzere haber vermeniz gerekir. Aşırı geç kalma durumu hiç hoş karşılanmaz.

Kartvizit değişimi sadece iş toplantılarında yapılır. Sosyal ortamlarda istenilmedikçe kartınızı vermeye çalışmayın. Kartlar doğrudan muhataba verilir. Sakın kartınızı önlerine doğru atmayın. Muhatabınızın kartını aldığınızda dikkatle inceleyin ve masada önünüzde bulundurun.

İş dünyasında İngilizce yaygın olarak konuşulur.

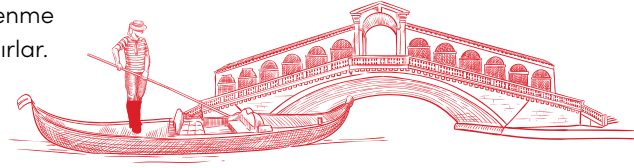
İş toplantıları genellikle birkaç dakikalık sohbetle başlar. İtalyanlarla iş yapmak istiyorsanız dostluk kurmaya çalışın. İtalyanlar tanıdıkları

VÜCUT DİLİ

İtalyanlar Avrupa'da vücut dilini en fazla kullanan insanlar olarak bilinir, konuşurken çok yakın durabilirler.

Konuşma sırasında göz teması kurun, aksi takdirde İtalyanlar bir şey sakladığınızı düşünürler.

Konuşurken sakız çiğnemek ve bir yere yaslanmak çok büyük kabalıktır.



ve güvendikleri insanlarla iş yapmak isterler.

Görüşmeler yavaş ilerleyebilir, sabırlı olun. Acele etmeyi İtalyanlar bir zayıflık olarak yorumlayabilir.

Toplantı düzeni gayri resmidir. Pratiklik ve doğaçlama yeteneği başarının en önemli faktörleridir. Protokol, kurallar ve organizasyon zaman zaman geri plâna atılabilir.

Toplantılar karar vermek için değil muhatapları tartmak için yapılır. Nihai kararlar toplantı sonrasında yapılan özel görüşmelerde alınır.

Anlaşılan konular hiçbir zaman gerçekleştirilmeyebilir.

Çok mecbur olmadıkça bir İtalyan'ı iş için evinden aramayın.

SOFRA ADABI

Yemekler İtalyanlar için çok önemlidir. Bir yemek davetini reddetmek çok büyük kabalıktır.

Öğlen ya da akşam, tüm iş yemekleri restoranlarda verilir.

Bir eve davet edildiğinizde belirtilen saatten 15-30 dakika geç gitmeniz yerinde olur. İtalyanlar evleriyle gurur duyarlar, evi gezmek istemeniz ayıp sayılmaz.

Akşam düzenlenen yemekler daha çok sosyalleşmeyi amaçlar ve muhataplarını tanımaya yöneliktir. Yemekte iş çok az konuşulur. Davet eden hesabı öder, hesap istenmedikçe getirilmez.

İtalyanlar yemeksiz içkiden çok hoşlanmazlar. Çok sert içkilerin içildiği yemeksiz organizasyonlar beğenilmez. Hafif sarhoşluk dahi hoş görülmez. Kadınlar çok az içer ve resmi organizasyonlarda kadeh tokuşturmaya katılmazlar.

Davet sahibi "Buon appetito" demeden yemeğe başlamayın. Yemeğe önce ev sahibinin başlamasına dikkat edin.

Yemeği elinizle yemeyin.

İtalyanlar ekmeği tabağı kullanmazlar, ekmeği tabağın yanına, masaya bırakırlar.

Makarnayı kaşığının içinde değil, çatalınızla tabağınızda yuvarlamaya çalışın. Sofraya dirseklerinizi değil ellerinizi koyun. Çok küçük taneli meyveler hariç, meyveleri de çatal ve bıçakla yemelisiniz.

Eğer daha fazla içmek istemiyorsanız şarap kadehinizi dolu bırakın. Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve bıçağınızı saat 5:25 pozisyonunda tabağınızda bırakın. Herkes yemeğini bitirmeden masayı terk etmeyin.

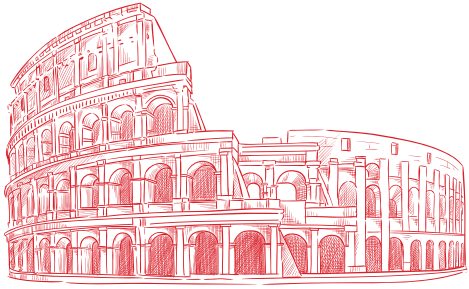
Geçirmek çok büyük terbiyesizliktir.

KIYAFET

İtalya dünyanın moda merkezidir. İtalyanlar çok şık giyinirler. İtalyanlar görünüşe çok büyük önem verirler. Küçük kasabalarda dahi insanlar kıyafetleri için önemli miktarda harcama yaparlar.

İş toplantılarında erkekler ve kadınlar resmi giyinilmelidir.

Kaliteli restoranlarda takım elbise ve kravat gereklidir. Eski, yırtık, kirli kıyafetler kesinlikle giyilmemelidir.



HEDİYE

İtalyanlar genellikle iş toplantılarında hediye değişimi yapmazlar ancak yine de tedbirli olmanız önerilir.

İtalyanlar hediye verme konusunda çok cömerttirler. O nedenle çok ucuz ve basit hediyeler sizi zor durumda bırakabilir. Hediyeler çok şık paketlenmeli, alındığında ve verildiğinde hemen açılmalıdır. Matemi simgelediği için hediyeleri siyah kâğıt ve altın renkli şeritle sarmayın.

Önce size hediye verilmesini bekleyin, daha sonra siz verin.

Şirket logolu hediyeler elbette kabul edilir ancak çok da tavsiye edilmez.

Bir eve davet edildiğinizde muhakkak küçük bir hediye götürün. Ertesi gün tek sayıda çiçek gönderebilirsiniz. Krizantem çiçeği ölümü simgelediği, kırmızı gül ise tutkulu aşkı çağırırttığı için tavsiye edilmez.

Kötü şans getirdiğine inanıldığı için makas, bıçak gibi aletleri hediye edilmemelidir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

İtalyanlar açık ve samimi insanlardır. Bazı hataları hoşgörüyü karşılayabilirler ancak küstahlık ve saygısızlığı affetmezler. İnce esprileri severler.

Yaşlı biri ortama girdiğinde ayağa kalkın,

Bir yere girdiğinizde şapkanızı çıkarın.

Kalabalık yerlerde ayakkabınızı çıkarmayın.

Kişisel sorular sormaktan kaçının.

İtalyanları Fransızlarla asla mukayese etmeyin.

İtalya'da "17 sayısı" şanssız sayıdır.

Kadınların şarap kadehlerini doldurması hoş karşılanmaz.

JAPONYA

Japonya çok iyi
yapılandırılmış geleneksel bir
toplum yapısına sahiptir.
Sadakat, nezaket, kişisel so-
rumluluklara ve takım
çalışmasına çok fazla değer

verilir. Eğitim, hırs, çok sıkı
çalışma, sabır ve kararlılık el
üstünde tutulur.
Dünya'da suç oranı en düşük
ülkelerden biridir.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

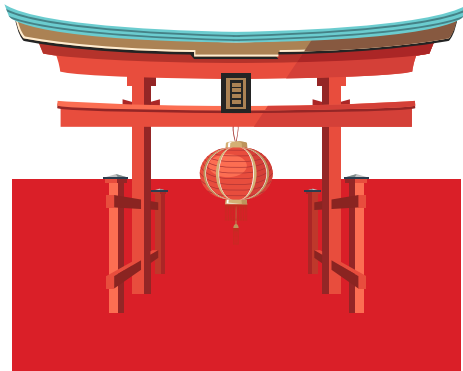
Tanışmada el sıkma uygun bir davranıştır. El sıkmaları yumuşak, göz teması ise çok azdır. Hatta göz teması hiç yoktur bile denebilir.

Bazı Japonlar el sıkarken eğilirler. Japonlar için eğilme saygının ifadesidir. Japon geleneklerinde eğilmenin kişinin yaşına, konumuna göre çok değişik şekilleri vardır. Bazılarında baş eğilir, bazılarında ise vücut tamamen eğilir. Muhatabınızın eğildiği oranda eğilmeniz çok büyük kabul görür.

Eğilirken erkeklerin elleri iki yanda durur. Kadınlar ise ellerini önlerinde birleştirmiş olarak eğilirler. Eğilince muhatabınızdan önce doğrulmayın. Eğilerek selamlama birkaç kere tekrarlanabilir.

Her zaman en yaşlıya büyük saygı gösterin.

Japonlarla konuşurken ellerinizi asla cebinize sokmayın. Sıkıldığınız ve ilgisiz olduğunuz düşünülür.



VÜCUT DİLİ

Baş sallama çok önemlidir. Japon muhatabınız konuşurken onu çok iyi dinlediğinizi ve anladığınızı gösterir şekilde başınızı sallamanız çok önemlidir.

Sessizlik, iletişimin bir başka şeklidir, sessizliği bozmak için boş boş konuşmayın.

Bir Japon'a çok yaklaşmayın ve kesinlikle dokunmayın.

Duygularınızı kalabalık ortamlarda göstermeyin.

Dik dik bakmak hakaret olarak kabul edilir.

İşaret parmağınızla birini çağırmayın, Japonlar kollarını uzatarak, elleriyle işaret ederek çağırırlar.

Otururken iki ayağınızın da yere basmasına dikkat edin. Asla bacak bacak üstüne atmayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

Japon kültürü hakkında bilgi sahibi olmanız çok takdir edilir.

Gerek iş hayatında gerek özel hayatta dakiklik en önemli ve en hassas konudur. Randevularınıza 10-15 dakika erken gitmeniz tavsiye edilir.

Japonca konuşan yabancılara hemen hemen her kapı kolayca açılır. Az da olsa temel bazı Japonca konuşmaları öğrenmeye çalışın.

Görüşmeler başlamadan önce bir tercüman tutmanızda büyük yarar var.

Oturmak için size yer gösterilmesini bekleyin. Oturma düzeni de yaş ve unvana göre yapılır.

Japonlar kart değişimini el sıkmadan önce yapar, yanınızda bol miktarda kart bulundurun. Kartvizitinizde unvanınızın tam ve açık olarak yazılmasına çok dikkat edin. Kartınızda kullandığınız unvan sizin Japonya'da kiminle görüşeceğinizi belirleyecektir. Kartınızın baskı kalitesi ve kart değişimi çok önemlidir. Kartı alırken ve verirken iki elinizle tutmanız; önce en yüksek unvanlı kişiye vermeniz gerekir. Karşınızdakilere kartınızı vermek için kalkıp yanına gidin. Asla kartınızı masanın üzerinden fırlatmayın, kaydırmayın. Kartı aldığınızda onu hemen cebinize atmayın. Dikkatle inceleyin ve toplantı boyunca önünüzde tutun. Kartın üzerine asla not almayın. Toplantı bittiğinde de cebinize değil kartvizitliğinize koyun. Kartı cüzdanınıza ve onu da pantolonunuzun arka cebine koymak büyük saygısızlık olarak kabul edilir.

İş dünyası ve özel yaşam hiyerarşik bir düzen içerisinde. Yaşlılar gençlerden önce; erkekler kadınlardan önce; müdürler personelden önce gelir. Görüşmeler önce orta düzey müdürlerle başlayacaktır. Kesinlikle hemen üst yöneticilerle görüşmeye çalışmayın. Bir Japon'un karşısına kesinlikle kendisiyle aynı düzeyde bir yetkili çıkarın.

Görüşmeye gelirken yanınızda avukat getirmeyin. Japonya'da iş ilişkisi güven üzerine kurulur. Japonlar çok karmaşık hukuki belgelerden hoşlanmazlar.

İlk toplantı genellikle dostluk atmosferi, uyum ve güven oluşturmaya yöneliktir. Her zaman ilk on dakika nezaket konuşmalarıyla geçer.

İş görüşmeleri kesinlikle çok resmi bir ortamda yürütülür. Espri yeteneğinizi salonun dışında bırakmanız çok yerinde olur. Protokol çok önemlidir. "Onurunu korumak" ana unsurdur. Anlaşma için birçok kez toplanmanız mümkündür.

Toplantı süresince herkesi dikkatle dinleyin ve bol not alın.

Görüşmeler esnasında cep telefonunuzla oynamayın. Hiçbir şey iş görüşmesinden önemli değildir. Cep telefonunuzu masaya koymayın ve sessize alın.

İş her zaman bir grup olarak yapılır, grupta rekabet yoktur. Başarı ve başarısızlık gruba aittir.

Karar alma mekanizması çok yavaştır, kararlar ortak alınır. Grupta bulunan herkesin fikri alınır.

Japonlar mukayese edilmekten hiç hoşlanmazlar.

Japonlar "hayır" kelimesini hiç kullanmazlar. "Evet" demeleri onayladıkları anlamına asla gelmez, "belki" kelimesi hayır anlamına gelir. Siz de hayır kelimesini kullanmaktan mümkün mertebe kaçının. "Bu biraz zor olabilir." diyebilirsiniz.

Görüşmeler istediğiniz gibi gitmese dahi görüşmelerde asla sesinizi yükseltmeyin. Muhataplarınızın ses tonuna ve mimiklerine çok dikkat edin.

İşaret parmağınızla, ayağınızla ya da yemek çubuklarınızla bir kimseyi ya da bir eşyayı işaret etmeyin.

Bir Japon'u özellikle topluluk içerisinde zor bir duruma düşürmeyin, asla topluluk içerisinde eleştirmeyin.

Japonlar iş dünyası için golf kutsal bir faaliyetidir. "Japonlar ofiste golf, golf sahasında da iş konuşurlar." deyimini gerçektir denebilir.

SOFRA ADABI

Akşamları düzenlenen iş yemekleri, iş ilişkisinin kurulmasının en önemli yeridir. Muhabbetiniz sizin davranışlarınızı yemekte izler.

Sofrada en üst rütbeli kişinin yemeğe başlamasını bekleyin.

Yemek çubuklarını rahatlıkla kullanıyor olmanız büyük takdir toplar. Yemek çubuklarınızla bir kimseyi ya da bir şeyi işaret etmeyin. Çubuğunuzun ters ucunu bir yemek

parçasını itmek, çekmek vb. için kullanmayın, yemeğe saplamayın.

İçki içmek bir grup faaliyetidir. İçki ikram edildiğinde asla geri çevirmeyin.

Boş bir kadeh biraz daha içmek istiyorum anlamına gelir. Japonlarla içki içerken asla kendi kadehinizi doldurmayın. Ev sahibiniz sizin kadehinizi dolduracak ve siz de onun kadehini doldurun. Ev sahibiniz kadehinizi doldururken siz de kadehi elinizde tutun. Eğer daha fazla içmek istemiyorsanız kadehinizi doluya yakın tutun ya da elinizle kadehinizi kapatın. Kadeh kaldırma ve tokuşturma çok önemlidir. Yemek boyunca sürekli kadeh kaldırılır. İçmeden önce kadeh kaldırılmasını bekleyin. Kadeh kaldırılınca Japonca "kampai" denir. Asla "çin çin" demeyin.

Aynı şekilde boş bir tabak biraz daha yemek istediğiniz anlamına gelir. O nedenle tabağınızda bir miktar yiyecek bırakmanız önerilir.

Onur konuğu sizseniz başlamak için tüm yemeklerin hazır olduğundan emin olun.

Bir yiyecek ikram edildiğinde önce kibarca reddedin ama ısrar edildiğinde kabul edin, çok fazla yemeyin.

Ağız şapırdatmak ve höpürdetmek son derece normal olduğu gibi yemeği çok lezzetli bulduğunuzun bir göstergesidir.

Geçirmek hoş karşılanmaz.

KIYAFET

Japonya'da kıyafet çok önemlidir. Erkekler her zaman takım elbiselidir. Koyu renk ve kravat olmazsa olmazdır. Davetiyede "rahat kıyafet" yazsa dahi siz yine takım elbiseden vazgeçmeyin. Ancak siyah takım elbise, beyaz gömlek ve siyah kravat sadece cenaze törenlerinde giyilir.

Saç tıraşınız, sakal ve bıyığınızın da düzgün olması gerekir.

Kadınların da abartılı takı ve modellere kaçmadan sade ve klasik elbise giymeleri tavsiye edilir. Bazı bölgelerde kadınların pantolon giymeleri dahi hoş karşılanmaz.

Çoraplarınızın çok temiz olmasına dikkat edin. Zira bazı restoranlarda da dahi ayakkabılar çıkarılır.

Japonya'da bir eve davet edilmek büyük onurdur. Bir eve davet edildiğinizde size terlik verilecektir. O terlikle tuvalete gitmeyin. Tuvalet için ayrı terlik verilecektir. Tuvalet terliğiyle de evin içinde dolaşmayın.

HEDİYE

Hediye değişimi töreni hediyein kendisinden daha değerli ve önemlidir. Önce muhatabınızın hediye vermesini bekleyin.

Hediyeyi verirken "Bu küçük bir hatıradır." ya da "Bu önemsiz bir hediyedir." demeniz uygun olur. Hediyeyi alırken ve verirken hediyeyi iki elinizle tutmanız ve hafifçe eğilmeniz çok nazik bir harekettir.

Japonlar hediyeyi kabul etmeden önce nezaketen reddedebilirler. Sonra kabul ederler. Grupta bir kişiye değil herkese hediye vermeniz gerekir.

Hediyein ambalajı içindekinden çok daha önemlidir, ambalajın beyaz olmamasına dikkat edin.

Bir eve davet edildiğinizde muhakkak küçük bir hediyeyle gidin.

Japonlar hediyeyi sizin yanınızda açmazlar, sizin de açmamanız uygun olur.

Hediye verirken 4 ya da 9 sayılarından kaçın.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Japon evlerine ayakkabı ile girilmez. Hele "tatami"ye (evlerde yere serilen bir çeşit hasır) ayakkabıyla asla basılmaz. Bir tatamiye ayakkabıyla basmak bir Japon'un başına basmakla eş değer sayılabilir.

"4" sayısını kullanmaktan kaçın: Japonca ölümü çağırıştır. "9" sayısını da kullanmaktan kaçın.

Japonlar size özel yaşantınızla ilgili sorular sorabilir. Alınmayın.

Japonlar duygu ve düşüncelerini açıkça paylaşmaz.

Japonya'da asla bahşış verilmez.

Burnunuzu asla topluluk içerisinde temizlemeyin. Çok büyük kabalıktır. Tuvalete gidin.

Bir cenaze arabası görürseniz baş parmağınızı saklayın.

Japonya'da taksilerin kapısını açmaya çalışmayın, otomatik olarak açılır.



KANADA

Kanadalıların çok büyük çoğunluğu atalarının Avrupalı olduğunu belirtir. Kanada esas olarak iki gruba ayrılır.

Fransızca konuşanlar ve İngilizce konuşanlar.

Özellikle Quebec bölgesi çok güçlü kültürel kimliği olan milliyetçi bir bölgedir. Bu bölgede

Avrupa etkisi kendini çok fazla gösterir. Quebec'liler kendilerini "Kuzey Amerika'daki Fransız kültürünü korumakla görevli" sayarlar. İş ve sosyal gelenekler bölgeden bölgeye büyük değişiklik gösterir.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Genel olarak Kanadalılar Amerikalılardan daha kibardırlar ve nezaket kurallarını daha ciddiye alırlar.

İlk buluşmada kendinizi tanıtmamız ve girişte ve ayrılırken kuvvetli bir şekilde herkesin elini sıkmanız beklenir. Göz teması çok önemlidir.

Odaya bir kadın girdiğinde veya çıkarken erkeklerin ayağa kalkmaları kibar bir davranıştır. El sıkışırken genellikle erkekler önce ellerini uzatırlar.

Fransız etkisindeki Quebec bölgesinde yakın dostlar ve aile bireyleri, birbirlerini yanaklarından öperler.

İsim ve unvan konusunda Kanadalılar, Amerikalılara göre daha resmidirler.

Kanada'da ilk isimler genellikle aile arasında ve yakın dostlar tarafından kullanılır. Kanadalı muhatabınız size ilk ismiyle hitap etmenize izin verinceye kadar muhatabınıza soyadı ve unvanıyla hitap etmeniz daha doğru olur.

Kanada'nın batı bölgesinde yaşayanlar diğer bölgelerde yaşayanlara oranla ilk ismi daha fazla kullanırlar.

Kanada'da İngilizce ve Fransızca resmi dil statüsündedir ancak iş görüşmeleri genellikle İngilizce olarak yapılır. Fransız kökenli Kanadalılar çok iyi derecede İngilizce bilmelerine rağmen Fransızca konuşmayı tercih ederler.

VÜCUT DİLİ

Kanadalılar konuşurken genellikle çok yakın mesafede olmayı tercih etmezler. Biriyile konuşurken şapkanızı ve gözlüğünüzü çıkarmanız beklenir. Göz teması çok önemlidir, göz temasından kaçınan insanlar güvensiz ve samimi-yetsiz bulunur.

Kanada'da astım hastalarının rahatsız olabileceği gerekçesiyle abartılı parfüm kullanılmamasından çok hoşlanılmaz.

Otururken dizlerinizin birleşik olması ya da yayılmayan bir şekilde bacak bacak üstüne atmanız beklenir. Yayılmış bir şekilde oturma-

nız hoş karşılanmaz. Ayakların masaya ya da sandalyeye uzatılması kabalık olarak görülür.

İşaret parmağınızla bir şeyi gösterebilirsiniz ancak bir insanı asla işaret etmemelisiniz.

Bir Kanadalıyla elleriniz cebinizde konuşmak çok büyük kabalıktır.

Çok sessiz bir şekilde hapsirip burnunuzu temizleyin, mümkünse odadan ayrılın.

Topluluk içerisinde esnemek, kaşınmak, kürdan kullanmak, saç taramak kabalık olarak değerlendirilir.

KURUMSAL KÜLTÜR

Kibar, samimi, ölçülü ve abartsız olun.

Tam ve hazır olarak toplantıda bulunun.

Son tarihlere çok dikkat edin.

Hem iş toplantılarına hem sosyal etkinliklere tam zamanında gidin. Herhangi bir gecikme durumunda muhataplarınıza derhal bilgi vermeniz beklenir.

Toplantılar için Salı-Perşembe günleri saat 10.00-15.00 saatleri uygun olur.

Pazartesi günü "admin days", cuma günü ise "casual days" olarak adlandırılır. Randevu istenilmesi çok doğru olmaz.

Toplantıların başında kartvizit değişimi yapılır.

Kartınızda varsa akademik unvanınızın ve görev

unvanınızın belirtilmesi iyi olur. Bir tarafı İngilizce, diğer tarafı Fransızca kartvizit dil sorunu halleder. Kanadalılar iş toplantılarında hemen konuya girerler. Toplantılar çok iyi organize edilir.

Mektup ve telefon konuşmaları öz ve açık olmalıdır.

Kanadalılar, Amerikan tarzı "sert satış yöntemlerinden" çok hoşlanmazlar, esprilerden hoşlanırlar ancak Quebec bölgesinde Fransa ve Fransız kültürü ile ilgili espri yapmamanız tavsiye edilir.

Kanadalı muhataplarla konuşacak kişinin hemen her konuda sorulacak soruları cevaplandırarak bilgiye sahip olması gerekir. Afaki taleplerde bulunmayın. Bilimsel hesaplamalar ve istatistiki verilerle desteklenmeyen hiçbir hususu gündeme getirmeyin.

Kanadalılar herkesin görüşünü önemser ve karar almadan önce onları dinler.

Kanadalılara şahsi konularda soru sormanız nezaketsizlik olarak kabul edilir.

Tükürmek çok büyük kabalıktır. Sesli bir şekilde boğazınızı temizlemek de kabalık olarak görülür.

Toplantılardan sonra bir teşekkür e-postası göndermeniz kibar bir davranış olur.

SOFRA ADABI

Quebec bölgesinde restoranlarda garsonu parmağınızı şıklatarak çağırmayın. Göz teması kurmaya çalışmak ya da "Matmazel, Mösyö, s'il vous plait (lütfen)" diye hitap etmeniz daha doğru olur.

Davet sahibi hesabı öder. Yemekte size oturma-çağınız yerin gösterilmesini bekleyin.

Herkese yemek ve içki servisi yapılmasını bekleyin. İlk kadehi ev sahibi kaldırır.

Quebec bölgesinde yemeklerde şarap servisi yapılır. Yemek öncesinde "martini ya da İskoç viskisi" istemek hoş karşılanmaz.

Yemek öncesi servis edilmesi beklenen içkiler yemek sonrasında servis edilir.

Quebec bölgesinde ayakta ya da yürürken yemek yemek hoş karşılanmaz.

Öğlenleri daha hafif yemek yenir, alkol bulunmaz.

Kanadalı muhatabınız sizi içki içmeye davet ederse, son derece makul bir sebebiniz yoksa reddetmeyin. Çok büyük kabalık olarak değerlendirilir.

Kanada'da kapalı alanlarda sigara içilmesi yasaktır. Açık alanların büyük kısmında da

sigara yasağı bulunmaktadır.

Bir eve yemeğe davet edildiğinizde yemek sonrasında masanın toplanmasına yardım etmeyi teklif etmeniz nazik bir davranış olur.

KIYAFET

Genel olarak Kanadalılar kıyafet konusunda Amerikalılara göre daha muhafazakardır. Bölgeden bölgeye değişmekle birlikte Kanadalılar iş toplantılarında takım elbise giyer ve kravat takarlar. Kadınların da ciddi ve ağırbaşlı bir kıyafet giymeleri beklenir.

Vancouver bölgesi biraz daha rahat kıyafet tercih eder, Torontolular daha İngiliz stili, Fransız asıllı Kanadalılar ise Avrupalı tarzda giyinirler.

Kıyafet konusunda her zaman hava durumunu takip etmekte yarar vardır.

Kanada'nın soğuk iklimini her zaman aklınızda bulundurun.

HEDİYE

İş görüşmelerinde hediye değişimi olmamakla birlikte ülkenizi temsil eden el sanatı her zaman memnuniyetle karşılanır. Verilen hediye hemen açılır.

Kanada'da hediye genellikle özel organizasyonlarda bir kartla birlikte verilir.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibesi için şarap, çikolata ya da çiçek götürmeniz çok zarif bir davranıştır. Ancak, romantik bir anlamı olduğu için "kırmızı gül" ve cenazelerde kullanıldığı için "beyaz zambak" götürülmesi önerilmez. Çiçekler davet öncesinde de gönderilebilir.

Özel günler hariç normal şartlarda hediyenin değerinin 25 Kanada dolarını geçmemesi gerektiği kabul edilir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Kanada hakkında dersinizi çalışın. Çoğu Amerikalı, Kanada kültürünü ve tarihini görmezden gelir.

Kanada'daki bölgesel farklılıkları iyice araştırın ve kendinizi bu farklılıklara göre hazırlayın.

Quebec bölgesine gidecekseniz biraz Fransızca öğrenmekte yarar vardır. Fransızca konuşmanız bu bölgede büyük sempati yaratacaktır.

Kanada ile Amerika'yı asla mukayese etmeyin.

"Native Americans" yani "Amerikan yerlileri" ifadesini kullanmaktan kaçının. Kanadalılar bu ifadeyi çok incitici bulur.

KAZAKİSTAN

Kazak kelimesi, “hür ve bağımsız göçebe” anlamına gelmektedir.

Kazakistan’da aile yapısından başlayıp hayatın her aşamasında görülen son derece katı ve ataerkil bir hiyerarşik sistem vardır.

Bu sistemin merkezinde aileler ve onların oluşturduğu kabileler vardır.

Hiyerarşide herkesin görevi tanımlanmıştır. Yaşlılara çok büyük saygı gösterilir ve onlar bilge olarak kabul edilir.

Kazaklar için onur çok önemlidir. Kazakça resmi dil olmakla birlikte Rusça da resmi dil muamelesi görmektedir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Kazakistan'da selamlaşma olarak el sıkılır, önce kadınların ek sıkması beklenir. Selamlaşma bazen iki elle sıkılarak yapılır. Yakın arkadaşlar ve aile üyeleri el sıkışma yerine birbirlerini kucaklarlar.

Akademik ve profesyonel unvanlar önemlidir. Kazaklara ilk tanışmada resmi olarak ve soyadlarıyla hitap etmeniz gerekir. Ancak kısa bir süre sonra Kazak muhatabınız size ilk ismiyle hitap etmenizi isteyecektir.

İlk tanışmada kartvizit değişimi yapılır. Kartın bir tarafının Rusça olması önerilir.

VÜCUT DİLİ

Dik dik bakmak kesinlikle çok büyük kabalık olarak görülür.

Hiç kimseyi parmağınızla işaret etmeyin.



KURUMSAL KÜLTÜR

Kazakistan şirketlerinde çok katı bir hiyerarşik yapı bulunmaktadır. En tepedeki birkaç yöneticiye şirket çalışanları dahi ulaşmakta güçlük çeker.

Şirkette tek bir karar alıcı vardır. O da en tepedeki yöneticidir. Orta kademe yöneticiler görüşmeleri sürdürürler ancak karar alma yetkileri yoktur.

Kazakistan'da özel şirketler modern iş anlayışına ve çalışma sistemine biraz daha yatkındır.

Kazakistan'da görüşmeler "T" şeklinde bir masada gerçekleştirilir. Masanın başına Kazak tarafının en üst yetkilisi oturur. Masanın her iki tarafına da Kazaklar ve misafirler karşılıklı olarak oturur. Toplantıya başkanlık eden Kazak yetkili önce unvan sırasına göre ekibini tanıtır. İş görüşmelerine geçmeden önce biraz sohbet edilir. Görüşmelerin hangi dilde gerçekleştirileceği önemli bir konudur. Kazaklar ilk görüşmede özellikle sizin güvenilir ve bu işi yapmaya yeterli olup olmadığınızı anlamaya çalışırlar.

Kazaklar tanıdıkları ve güvendikleri insanlarla iş yapmak isterler. Bu nedenle iş yapacakları insanlarla aralarında güven duygusunun oluşması gerekir.

Kazaklar kendileriyle aynı düzeyde insanlarla görüşmek isterler. O nedenle görüşmeye gitmeden önce sizin tarafınızdan görüşmeye katılacak kişilerin özgeçmişlerini göndermenizi isterler.

Kazaklar tartışmayı severler ancak kendilerinden üst pozisyondaki yöneticilerle ters düşemezler.

SOFRA ADABI

Kazaklar çok misafirperverdir ve dostlarını evlerine yemeğe davet etmekten büyük mutluluk duyarlar.

Kazakistan'da bir yemeğe davetli olmasanız bile ekmek ve çay ikram edilir.

Kazakistan'da masa düzeni çok resmi değildir. Davet sahibiniz size servis yapar.

Kazak kültüründe ekmek kutsaldır ve ekmek ikram edilerek misafire olan saygı gösterilir. Masada çatal bıçak olsa da bazı yemekler elle yenir. Kâse ile çay ya da çorba ikram edilir. Daha fazla içmek istemiyorsanız kâseyi aşağı yukarı doğru sallayın. Tabağınızda bir miktar yiyecek bırakın. Bu size yeterince ikramda bu-

lunulduğu anlamına gelir. Aksi davranış hala doymadığınız anlamındadır. Çay yarım fincan olarak ikram edilir. Eğer ev sahibiniz fincanın tamamını dolduruyorsa gitme zamanınız geldiğini hatırlatmak istiyordur.

İçki servisi yapıldığında kadeh kaldırma seremonisi yapılır.

Kırsal bölgelerde yemek genellikle yer sofralarında yenir. Onur konukları haşlanmış koyun kellesi ile ağırlanır. Bu konuk için büyük onurdur. Koyun kellesinin hangi parçasının kime verileceği özel ritüele tabidir.

Masada burun silmek büyük kabalıktır.

KIYAFET

İş görüşmelerinde kıyafetin resmi olması gerekmektedir. Kazaklar dış görünüşe önem verirler. Çok özensiz kıyafetler, Kazaklar tarafından kendilerine önem verilmediği şeklinde yorumlanabilir.

HEDİYE

Kazakistan'da hediye almak ve vermek önemlidir. İlk buluşmada hediye değişimi beklenmez. Hediye alınca hemen açılır.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Kazak kültüründe şapka çok önemlidir, yere atılmaz, üstüne basılmaz ve şapkayla oyun oynanmaz.

Kapı eşiğinde vedalaşılmaz.

Bina içerisinde ısıklık çalınmaz.

Çay ikramını beklemeden ayrılmak büyük kabalıktır.

Kazakistan'da sol elinizi kullanmamaya çalışın.

KENYA

Kenya Doğu Afrika'da yer alan, diğer komşularına göre gelişmiş alt yapısı ve ekonomisi olan bir ülkedir. Kenya'da eğitim çok değerlidir. Ne kadar bilgili ve tecrübeli olursa olsun iyi eğitim almış biri her zaman daha fazla saygı görür.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Tanıştırıldığınızda el sıkışılır, el sıkarken göz teması kurulmalıdır. El sıkma hafif kuvvetli olmalıdır. Zayıf el sıkma ilgisizlik olarak yorumlanır.

Kenya'da yaşlılara ve üst konumdakilere büyük saygı gösterilir. Yaşlı ya da üst konumda olan bir kişinin eli sıkılırken saygı gereği sol elinizle sağ dirseğinizi tutun. Elini sıkarken hatırını ve sağlığını sorun. Bu protokolün izlenmemesi büyük nezaketsizlik olarak kabul edilir.

Kenyalılar için, akademik, profesyonel ve onursal unvanlar çok önemlidir. İlk tanıştığınız kişilere resmi olarak ve unvanlarıyla birlikte hitap etmeniz çok önemlidir.

Kenyalılar az ve yanlış telaffuz da olsa Swahili³ dilinde birkaç kelime öğrenmenizi büyük takdirle karşılayacaklardır. Swahili dilinde "jambo" yani "merhaba" olarak selamlamanız sempati yaratır.

VÜCUT DİLİ

Bir şeyi alırken ve verirken kesinlikle sağ elinizi kullanın.

İşaret parmağınızla bir şeyi ya da bir kişiyi göstermeyin.

Avucunuz açık olarak elinizle gösterin.

KURUMSAL KÜLTÜR

Afrika kültürünün ana felsefesi; dost olmak, herkesi kabul etmek ve herkese kardeş muamelesi yapmaktır.

Kenya'da randevularınızı en az üç hafta öncesinden alın ve bir hafta öncesinde de teyit edin.

Dakiklik önemlidir. Zamanında gitseniz dahi uzun süre bekleyebileceğinizi aklınızdan çıkarmayın. Kenyalılar gülererek karşılasalar dahi "Kenyan Time" diye bir varlığını unutmayın. Kenyalılar bu durumu; geleneksel Swahili zamanı ile batı bölgesinde kullanılan saat arasındaki fark olarak açıklamaktadırlar. Swahili zamanı gün doğumundan gün batımına göre hesaplanmaktadır.

Toplantılar el sıkışmayla başlar ve el sıkışmayla bitirilir. Oturma düzeni hiyerarşiye göre yapılır. Daha sonra Kenyalılar ayağa kalkarak kendilerini tanıtır. Görüşmelerin başlangıcında biraz sohbet edilir. Bu sohbet ortamı ısıtır ve dostluk ilişkisini başlatır. Sohbet olarak kendilerinin ve ailelerinin sağlığını sormak kibar bir davranıştır. Pazarlık olmazsa olmazdır. Toplantı esnasında herkese söz verilir, acele edilmesinden hoşlanılmaz ve tüm kararlar en üst düzeyde alınır. Her yorum, eleştiri ve öneri dikkate alınır. Sizden sorup istemedikçe onlara fikir vermeyin ve yol göstermeyin. Bu konuda çok alıngandırlar. Kenyalılar kendi kendilerini eleştirebilirler ancak özellikle bir yabancı tarafından eleştirilmeye dayanamazlar. Bunu ağır bir hakaret

olarak da algılayabilirler. Görüşmeler esnasında kesinlikle sesinizi yükseltmeyin.

Yaşça sizden büyük olduğunu düşündüğünüz kişilere saygı gösterin. Yaşlılarla tartışmanız ve çekişmeniz hakkınızda olumsuz bir izlenim verecektir.

Bir Kenyalı almış olduğu eğitimden gururla bahsederse onu ilgiyle dinleyin ve takdir edin.

Nairobi'de işler Mombasa'ya göre daha pro-

SOFRA ADABI

Kenyalılar için yemek ve yemeği paylaşmak çok önemlidir.

Kenyalılar için belirlenen saatten sonra gelmek neredeyse olağan bir durumdur. Yemek saat 14.00'te olarak belirtilmiş ise bu yemeğin saat 15.00'de servis edileceği şeklinde kabul edilir. Bir davete belirtilmiş zamanda gitmek ev sahibini rahatsız eder. Bir davete yaklaşık yarım saat sonra gitmek doğru bir davranış olur.

Kenya'da masada çatal ve bıçağın kullanımız yemeğin çeşidine ve bulunduğunuz bölgeye göre değişiklik gösterir. Kırsal alanlarda yemek sağ elle yenir.

İkinci çayı tüm Kenya'da yaygın bir gelenektir.

Kenyalılar yemeğin ve suyun israf edilmesinden hoşlanmazlar.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Kenya'yı diğer Afrika ülkeleri, Kenyalıları da diğer Afrikalılarla asla bir tutmayın.

fesyonel olarak yürütülmektedir.

Saygı, Kenya'da başarılı bir iş yapmanın anah-tar kelimeleridir.

Kabileler aile olarak kabul edildiği için akraba kayırma çok yaygın ve kabul görmüş bir uygulamadır.

Kenya'da Hint asıllı Kenyalıların ekonomide çok büyük ağırlıkları vardır.

KIYAFET

Kenya sıcak iklimi sebebiyle kıyafet konusunda rahat bir ülkedir. Ancak iş görüşmesine koyu renk takım elbise ve kravatla gitmek her zaman uygundur. Lacivert veya gri makul ve uygun renklerdir.

Daha sonraki görüşmelerde "smart casual" ve "business casual" kıyafetler de tercih edilebilir.

Kadınlar da klasik ve sade giyimleri tercih edilebilir. Takıların çok abartılı olmaması beklenir.

HEDİYE

İlk iş görüşmelerinde hediye değişimi beklenmez.

Bir eve davet edilmeniz halinde hediye olarak çiçek ya da çay yaprağı götürebilirsiniz.

³ Swahili dili: Kenya, Tanzanya, Uganda, Rwanda, Burundi, Mozambik, Kongo DC ve Madagaskar'da konuşulan bir dildir. En çok kullanılan kelimeler "jambo" (merhaba) "Hakuna matata"dır. (Dert etme, sıkıntı yok).

MALEZYA

Malezyalılar ülkeleriyle gurur duyarlar. Malezya nüfusunun %62'si Malaylardan, %21'i Çinlilerden, %7'si ise Hintlilerden oluşur. Bu etnik yapı zaman zaman sürtüşmelere neden olur. Çinliler kendilerine ikinci sınıf vatandaş muamelesi yapıldığını düşünür. Malezya'da tüm vatandaşlar Malezyalıdır. Ancak herkes Malay değildir. Malaylar genellikle kırsal bölgelerde, ekonominin büyük bölümünü ellerinde

bulunduran Çinliler ise şehirlerde yaşar. Birbirlerinden çok farklı kültürel değerlere ve geleneklere sahip olan bu gruplarla çalışırken onların gelenek ve kültürel değerlerine gereken önemi göstermek son derece önemlidir. Malezyalılar için onurlarını ve itibarlarını korumak çok önemlidir.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Genel olarak iş ya da sosyal ne tür ortam olursa olsun girişte ve ayrılırken herkesin eliniz sıkmanız gerekir.

Malaylar Müslümandır. Malaylara dokunmadan selam verin, Malay kadınların ellerini kendileri uzatmadığı müddetçe sıkmayın. Çin asıllı Malezyalılar için el sıkma konusunda bir sıkıntı yoktur.

Yaşlı bir insanı ya da bir kadını selamlarken hafif bir baş selamı ve eğilme çok kibar bir davranıştır. Yüksek rütbeli ya da yaşlı bir insanı önce tanıştırın. Kadınlar erkeklere tanıştırılır, gençler yaşlılara.

Yabancı bir kadın bir Malay erkeğini hafif bir baş selamı ve gülümseme ile selamlayabilir.

Muhataplarınıza resmi olarak soyadıyla hitap etmeniz uygundur.

Ancak Malezya'da herkesin soyadı yoktur. Adlarının yanına "Bin (oğlu)" ya da "Binti (kızı)" ekiyle birlikte babalarının adı ilâve edilir.



VÜCUT DİLİ

Bir ortama girerken ve çıkışta hafifçe eğilin.

Asla, "ruhların evi" olarak kabul edilen başa dokunmayın. Özellikle de çocukların başına dokunulmamalıdır.

İşaret parmağınızla bir şeyi ya da bir kimseyi göstermeyin. Bunun için avucunuz açık bir şekilde elinizi kullanın.

Yemek yerken muhakkak sağ elinizi kullanın. Sol elinizle bir eşyayı dahi vermeyin.

Ayağınızla eşyaların yerini değiştirmeyin. Ayağınızla birisini işaret etmeyin.

Yetişkinlere göz kırpmayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

Yukarıda da belirtildiği gibi Malezya toplumunu oluşturan Malay, Çin ve Hint asıllı iş insanları ile çalışılırken onların hassasiyetlerini göz önünde bulundurmak gerekir.

Malezyalılar muhataplarını ne yapabildiklerine göre değil kim olduklarına göre değerlendirir. Şahsi güven yazılı dokümanlardan daha önemlidir. Malezya'da da iş ancak tanınan ve güvenilen kişilerle yapılır. Bu güven ilişkisinin kurulması ise zamana bağlıdır.

Aile kökeni ve sosyal statü Malezyalılar için çok önemlidir.

Malaylar dakiklik konusunda çok hassas değillerdir. Ancak sizin tam zamanında gelmeniz beklenir. Ticarete önemli yerleri olan Çin asıllı Malezyalılar ise dakiktirler.

Malezyalılar toplantı salonuna en önde en tepe yönetici olmak üzere girerler. Sizin de buna uygun girmeniz gerekir. Tanıştırılmadan sonra kart değişimi yapılır. Kartvizit sahibine gösterilen saygının kartına da gösterilmesi gerekir. Kart alınırken ve verilirken iki elle tutulmalıdır. Kartı asla cüzdanınıza, cüzdanınızı da arka cebinize koymayın. Böyle bir davranış kartınız veren kişinin itibarını kaybetmesi anlamına gelir.

Toplantıda her iki taraf karşılıklı oturur: Konuşmaya en üst kademeli Malezyalı başlar, hâl hatır sorar, sözü sonra size verir. En sonunda tekrar Malezyalı tepe yönetici iş konusuna girer.

Sunumlarınızın açık ve kolay anlaşılır olmasına özellikle dikkat edin. Görüşmeler süresince sakın kalın ve nezaketinizi bozmayın, ses tonunuzu hiçbir zaman yükseltmeyin. Malezya’da şirketlerde çok katı hiyerarşik yapı olduğundan en tepe yöneticiye büyük saygı gösterin. Sorulan sorulara anında cevap vermeyin, cevap vermek için birkaç saniye bekleyin. Bu sizin soruyu çok ciddiye aldığının bir işareti olarak kabul edilir.

Kararlar çok yavaş alınır. İş yapmak için sabır gereklidir. Malezyalıları iş konusunda sıkıştırmak ve acele karar almalarına zorlamak işe yaramayacağı gibi işlerin bozulmasına da neden olabilir. Bir anlaşmaya vardıktan sonra dahi konunun en baştan müzakere edilmesinin talep edilmesi sizi şaşırtmasın.

Malezyalılar nezaket kurallarından hoşlanırlar. İlgisizlik ve umursamazlıktan hiç hoşlanmazlar. Çok kibardırlar. Yumuşak bir satış yöntemi izleyin.

Bir bankadan alınacak tavsiye mektubu ya da Malezya’da tanınan bir şahıs gibi ortak tanıdıklar iş ilişkisi kurulma sürecine olumlu katkı yapar.

Malezyalılar sizden taviz koparmak için çok baskı yapacaklardır.

Malezyalıları dikkatle dinleyin. Bir şeyi doğrudan söylemekten kaçınırlar. Satır aralarını iyi okuyun.

Bir Malezyalıyı özellikle topluluk içinde asla azarlamayın. Bu muhatabınızın çok büyük itibar kaybına ve sonuç olarak da sizin işinizin bozulmasına neden olur.

SOFRA ADABI

Yemekler iş yaşamının çok önemli bir parçasıdır. Toplantılardan sonra muhakkak yemeğe gidilir. Bir yemek davetine katıldıktan sonra sizin de aynı düzeyde bir davet vermeniz beklenir.

İçki iki elle ikram edilir ve iki elle alınır. Yemek öncesinde içki servisi yapılmaz. Yemekte kesinlikle sağ elinizi kullanın, sol elinizle tuzluğu bile vermeyin. Yemeklerde sadece çatal ve kaşık kullanılır. Yemekler genellikle küçük lokmalar halinde servis edilir. O nedenle bıçak kullanmanıza gerek yoktur. Kaşığı sağ elinizde, çatalı da sol elinizde tutun. Yiyecekler çatalla kaşığa doğru itilirler. Yemek kaşıkla yenir. Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve kaşığınızı tabağınıza bırakın.

Çin restoranlarında çubuk ve kaşık kullanılır, Hint restoranlarında da genellikle sağ elle yemek yenir.

Yemekte ağız şapırdatma, höpürdetme ve geçirme çok yaygındır.

Bir eve davet edildiğinizde çikolata ya da pasta götürmeniz çok yerinde olur.



KIYAFET

İş görüşmelerinde beyaz gömlek tercih edilir. Üst düzey yöneticiler kravat takar.

Kamu görevlileri ile görüşmeye gidilecekse koyu renk takım ve kravat gerekmektedir.

Kadınların daha muhafazakâr giyinmeleri kesinlikle tavsiye edilir.

Sarı renk kraliyet ailesine aittir.

HEDİYE

İlk görüşmede hediye değişimi gerekli değildir ancak tedbirli olmanız tavsiye edilir.

Hediyenin ambalajı da hediye kadar önemlidir. Siyah, beyaz veya mavi ambalaj kâğıdı kullanmayın. Bu renkler Malezya kültüründe ölüm ve kederi çağırır.

Bir hediye aldığınızda sizin de aynı değerde bir hediye vermeniz beklenir. Şirket logolu hediyeler verilebilir. Ancak, içki, bıçak, makas ve köpek ve domuz biblosu ya da resimleri hediye olarak verilmez. Hediye olarak çiçek götürülmez, Malezya'da çiçek sadece hastalara ve cenazelere götürülür.

Bir yemek daveti de hediye yerine geçer.

Saygınızı göstermek için hediye iki elle tutularak alınır, verilir ve hemen açılmaz.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Aile kökeni ve sosyal statü çok önemlidir.

Kraliyet ailesi üyelerinin yanında asla sigara içmeyin. Kraliyet ailesi üyeleri iş yaşamında oldukça fazladır. Katıldığınız bir toplantıda da bulunabilirler.

Samimiyetle iltifat edin.

Yaşlılara saygı gösterin ve yanlarında sigara içmeyin.

Malezyalılar için; başarı, başarısızlık, fırsatlar vb. her şey Allah'tandır.

Malezyalılar size özel yaşamınızla ilgili sorular sorabilir.

Malezya'da UBER yerine GRAB sistemi kullanılır.

Bir Malezyalının evine girerken ayakkabılar çıkarılır.



MEKSiKA

Meksika sınıfsal ayrımları olan bir ülkedir, sınıfsal ayrımlar kesin bir şekilde tanımlanmıştır. Üst sınıfta yer alan Meksikalılar çalışmak yerine işleri alt sınıftan birilerine yaptırırlar.

Meksikalılar arasında kadercilik çok güçlü bir duygudur. Kaderlerinin doğumdan itibaren belirlenmiş olduğunu kabul ederler. Maço davranışlar çok yaygın olup Meksika toplumunu şekillendiren bir olgudur.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Bir Meksikalıyla tanıştırdığınızda elini sıkıp hafifçe eğilmeniz çok kibar bir davranış olur. Bir Meksikalı kadınla tanıştırdığınızda hafifçe eğilin, eğer kadın elini uzatırsa sıkın.

İlk tanışma esnasında kartvizit değişimi yapılır. Kartlarınızın bir yüzünün İspanyolca olması çok yararlı olur.

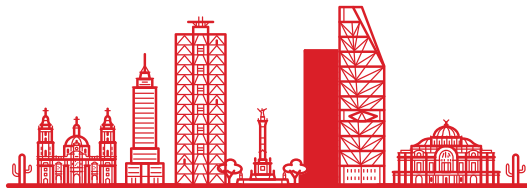
Muhataplarınıza resmi olarak soyadlarıyla hitap etmeniz uygun olur.

VÜCUT DİLİ

Meksikalılar konuşurken çok yakın durmayı severler. Bundan rahatsız olduğunuzu hissettirmeyin, muhatabınız bunu saygısızlık olarak değerlendirebilir.

Meksikalılar genellikle “Bir elleriyle kolunuzu sıkarken, elinizi sıkarlar ve sizi kucaklarlar.” El sıkma biraz uzun sürebilir.

Ellerinizi belinizde durmayın, bu onlar için kızgınlık işaretidir. Ellerinizi cebinizde dolaşmayın.



KURUMSAL KÜLTÜR

Meksikalılardan en az 3 hafta önceden randevu alın, bir hafta kala randevunuzu teyit edin ve Meksika’ya indiğinizde de son kez teyit ettirin. Son dakikada görüşmeniz ertelenebilir hatta iptal edilebilir.

Eğer muhatabınızdan toplantının ertelenmesine ya da iptal edildiğine dair bir haber alırsanız asla vazgeçmeyin ısrarcı olun. Eğer vazgeçerseniz Meksikalılar sizin o kadar da ciddi olmadığınızı düşünürler.

Meksika’da iş yapmak için öncelikle bağlantılarınızın çok güçlü olması gerekir. Başarılı olmanın birinci şartı kimleri tanıdığınızdır. Meksika’ya iş için ilk defa geliyorsanız, varsa tanıdığınız bir Meksikalının aracılığı size çok zaman kazandırır. Meksikalılar tanıdıkları ve güvendikleri insanlarla iş yapmak isterler. Çalıştığınız şirketten ayrılırsanız Meksikalılar da o işi devam ettirmezler.

Dakiklik yabancılardan kesinlikle beklenen bir davranıştır. Ancak Meksikalılar gecikebilir ve sizi bekletebilirler. Meksikalılar için otuz dakikalık gecikme “tam zamanında” sayılır.

İş görüşmelerinde İspanyolca konuşulur. Bu nedenle Meksika İspanyolcası konuşan tercüman bulmanız çok yararlı olur.

Önce şirketin en tepe yöneticisini ziyaret edin. Muhtemelen toplantılara o katılmayacak ve orta düzey yöneticilerle görüşmelerinizi sürdüreceksiniz. Bunu hakaret olarak algılamayın, aslında işlerin yolunda gittiğinin bir göstergesidir. Kararlar tamamen en üst düzey yönetici tarafından alınır. Orta kademenin karar sürecine etkisi hemen hemen hiç yoktur.

Toplantı başlayınca yaklaşık 10-15 dakika sohbet edilir, iş konusuna hemen girilmez. Görüşmeler çok yavaş ilerler, sabırlı olun. Toplantılar çok uzun sürebilir ancak sonunda hiçbir sonuç alınmadığı da olur.

Görüşmelerde bir şey önerildiğinde düşünmek için süre isteyin. Çabuk karar verme onlar için düşüncesizlik ve konuya yeterince önem vermemek olarak kabul edilir.

Bir şeye söz verilmesi o konunun hallolduğu anlamına gelmez. Bir şeyi kabul ettiklerinde yazılı onay talep edin.

Eğer içecek bir şey ikram edilirse (genellikle kahve) sakın reddetmeyin. Bu hakaret olarak kabul edilir.

Görüşmeler esnasında bazı kişiler kendi güçlerini size ya da kendi grubuna göstermek için sizden olmayacak taleplerde bulunabilir. Böyle farklı amaçları olan insanlara karşı hazırlıklı olun.

Önerilerinizi açık ve net olarak ortaya koyun ve makul bilgilerle düşüncelerinizi savunun. Her önerinizin Meksika’ya, Meksika toplumuna, ailelere ne kadar faydalı olduğunu üstüne basa basa anlatın. Hedefinizin sağlam ve uzun vadeli bir ticari ilişki olduğunu özellikle vurgulayın. Meksikalılar acele etmekten ve acele ettirmekten hiç hoşlanmazlar.

Meksikalılar yüzünüze karşı hayır demekten çekinirler. O nedenle her evet “evet” anlamına gelmez. Meksikalılar pazarlık konusunda ısrar ederler, son fiyatınızı asla en başta söylemeyin.

Bir Meksikalıyla kontrat imzalarsanız kesinlikle size sadık kalacaklardır. Eğer ürün ya da hizmet kaliteliyse Meksikalılar bu işi ilişkisini bozmak için bir neden görmeyeceklerdir.

Meksikalılar her zaman yüz yüze iş yapmayı severler, uzaktan iletişim yok denecek kadar

azdır.

Eğer Meksikalı bir temsilci atayacaksanız bunu çok dikkatli seçin. Alt düzey bir temsilci seçmek işinizi kolaylaştırmak bir yana, statü meraklısı Meksikalılar nezdinde işinizi çok ciddiye almadığınız izlenimi verir.

Meksikalı muhataplarınız kaldığınız oteli, kıyafetinizi, taktığınız saati, şoförlü limuzinle mi yoksa taksiyle mi geldiğinizi vb. dikkatle incelerler.

SOFRA ADABI

Meksika’da iş yemekleri kişisel ilişkilerin geliştirilmesine imkân verdiği için son derece önemlidir.

Öğlen yemekleri iş görüşmeleri için en uygun zamanlardan biridir, iki ya da üç saat sürebilir.

Sosyal etkinliklere tam zamanında gitmeniz çok tavsiye edilmez. Saatler boyunca tek başınıza kalabilirsiniz.

Meksikalılar ilk karşılaştıkları kişileri dahi evlerine yemeğe davet edebilirler. Bu durumda aksi belirtilmedikçe resmi kıyafetle gitmeniz önerilir. Ev davetlerine asla belirtildiği saatte gidilmez, yarım saat geç gitmek uygun olur.

Davet sahibi yemeğe başlamadan siz de hiçbir şeye dokunmayın. Ellerinizi sürekli olarak masada tutun, bileklerinizi masaya dayayabilirsiniz. Tabagınızda biraz yemek bırakmak kibar bir davranış olur. Çok aşırı içmek ve sarhoş olmak çok hoş karşılanmaz. Masada sadece erkekler kadeh kaldırır. Yemeğiniz biter bitmez masadan ayrılmayın.

Karşılık olarak siz de Meksikalı muhataplarınızı şık bir yerde yemeğe davet edin.

KIYAFET

İş dünyasında klasik giyim tercih edilir. Erkeklerin her zaman gömlek ve kravatlı olmaları beklenir. Tercih edilen renkler lacivert ve koyu gridir.

HEDİYE

Hediye memnuniyetle kabul edilir. Ancak iş görüşmelerinde hediye vermek çok beklenen bir şey değildir. Kişisel olmayan hediyeler ya da şirket logolu eşyalar tercih edilmelidir.

Bir eve davet edildiğinizde gitmeden önce çiçek göndermeniz ya da yanınızda çiçek götürmeniz çok kibar bir davranıştır. Ancak ölümü simgelediği için kadife çiçeği ile kırmızı çiçekler tavsiye edilmez.

Hediye hemen açılır.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

İspanyolca konuşmaya çaba göstermeniz çok takdir edilir. Özellikle Meksika kültürü hakkında bilgi sahibi olmanız ve Meksika kültürünü takdir etmeniz size çok fazla dost kazandırır.

Meksikalılar milli kimlikleri ve ülkeleri ile gurur duyarlar, ABD ile mukayese etmeyin.

Meksika’daki toplumsal sınıflar ve statülere dikkate edin.

Kırmızı renkli mürekkeple bir Meksikalının adını asla yazmayın.

MISIR

Mısır'da geleneksel kültür iş yaşamını da etkilemiştir.

Onur ve onuru korumak her şeyin üzerindedir.

Sadakat, eğitim, tevazu ve gurur da değer verilen unsurlardır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Mısır'da birçok selamlama ve selamlaşma uygulaması vardır.

İlk tanışmalarda el sıkışılır ve nazik bir şekilde hâl hatır sorulur.

Unvanlar Mısır'da çok önemlidir ve statüyü simgeler. İlk tanıştığınız kişilere resmi olarak tam unvanıyla ve soyadıyla hitap etmeniz gerekir. Mısır'da insanların genellikle üç ismi vardır, hitap ederken sonuncuyu kullanın.

İlk tanışmada kart değişimi yapılır. Kartın bir yüzünün İngilizce diğer yüzünün de Arapça olması önerilir.

VÜCUT DİLİ

Mısırlılar konuşurken yakın durmayı severler.

Dostlar arasında birbirlerini yanaklarından öpme çok yaygındır.

Mısır'da erkekler el ele yürüyebilir. Mısırlı muhatabınız elinizi tutarsa bu bir dostluk işaretidir.

Sol el kirli kabul edilir, o nedenle sol elinizi kullanmayın.

Konuşurken bacak bacak üstüne atmayın. Asla tabanlarınızı gösterecek şekilde oturmayın. Ayaklarınızı masaya ya da sehpaye uzatmayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

Mısır'da şirketlerde katı bir hiyerarşi vardır. Grup içindeki hiyerarşiye saygı duyulur.

Randevu alırken hicri ve miladi takvime çok dikkat edin. Randevularınızı birkaç hafta önceden ayarlayın ancak son hafta telefon ya da e-posta ile teyit edin.

Kural olarak randevunuza tam zamanında gitmeniz beklenir ama muhataplarınız sizi saatlerce bekletebilir. Randevunuza geç kalırsanız çok da dert etmeyin. Kahire'nin trafiğini de dikkate aldığınızda gecikeceğinizi bildirmeniz yeterli olur. Geç kaldığı için kimseye kızmayın.

Yabancı iş insanlarını bekletmek özellikle yapılan bir uygulamadır. Bu nedenle aynı gün içinde birden fazla randevu almamaya dikkat edin.

Görüşmelerde önce muhataplarınızın ve ailelerinin sağlığı ve mutluluğunu sormanız büyük bir incelik olur.

Muhatabınız sizi tam olarak tanıyıp güven duyana kadar iş ilişkiniz ilerlemez. İş ve dostluk ilişkisi birlikte yürüyebilir.

Her türlü kararı almak en tepedeki yöneticinin yetkisindedir. Zaman zaman diğer çalışanların görüşlerine başvurulduğu da olur.

Muhatabınızın tüm dikkatini size vermesini beklemeyin. Salona girenler ya da kendi aralarında yaptıkları konuşmalarla ve

muhatabınıza gelen telefonla bölünebilir. Sabırlı olun. Görüşmeler esnasında Mısırlılar kendi aralarında seslerini yükseltebilirler. Bu Mısırlıların tartışma şeklidir. Size karşı açık olmayabilirler. Bir şeyi reddedeceklerse gülererek "inşallah" derler. Konuşurken muhataplarınızla göz teması kurun. Mısır'da birisinin gözlerinin içine bakmak dürüstlüğü ve özgüvenin işaretidir.

Mısırlılara karşı çok sert ve saldırgan bir pazarlama stratejisi izlemeyin. Mısırlılar sıkı müzakerecidirler.

Mısırlılar her zaman yüz yüze görüşmeyi ve sıklıkla ziyaret edilmeyi tercih ederler. Telefon, faks ya da e-posta ile iş yapılması düşünülemez.

Mısır'da sadece iş değil her şey yavaş yürür. Hemen ve kesin sonuç asla beklenmemelidir.

Diğer taraftan çoğu iş sözleşmesinin hükümet kurumlarının onayına tabi olduğunu ve onayın alınmasının çok uzun sürebileceğini aklınızdan çıkarmayın.

Genel olarak Mısırlı iş insanların ve hükümet yetkililerinin muhafazakâr bir iş anlayışına sahip olduğu söylenebilir.

SOFRA ADABI

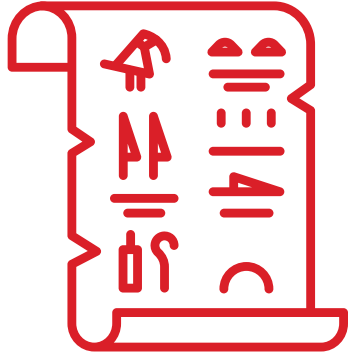
Mısır'da yemek kültürü ve misafirperverlik çok önemlidir. Bir yemek ya da içecek ikramının geri çevrilmesi büyük kabalıktır.

Yemek yerken sadece sağ elinizi kullanın.

Biraz daha yemek almak davet sahibinize bir iltifat sayılır. Tabağınızda bir miktar yiyecek bırakın.

Bir Mısırlının evinde yemeğinize asla tuz dökmeyin.

Görüşmelerde size sürekli çay ve kahve ikramı yapılacaktır.



KIYAFET

Mısırlılar dış görünüme önem verirler.

İş görüşmeleri için kıyafet resmi ve klasik olmalıdır. Takım elbise ve kravat tavsiye edilir. Ayakkabılara da ayrıca özen gösterilmelidir.

Kadınların sade ve abartısız giyinmeleri önerilir. Kısa kollu, dekolte, mini etek ve dar kıyafetlerden kaçınılmalıdır. Aksi takdirde rahatsız edici bakışlara muhatap olunabilir.

HEDİYE

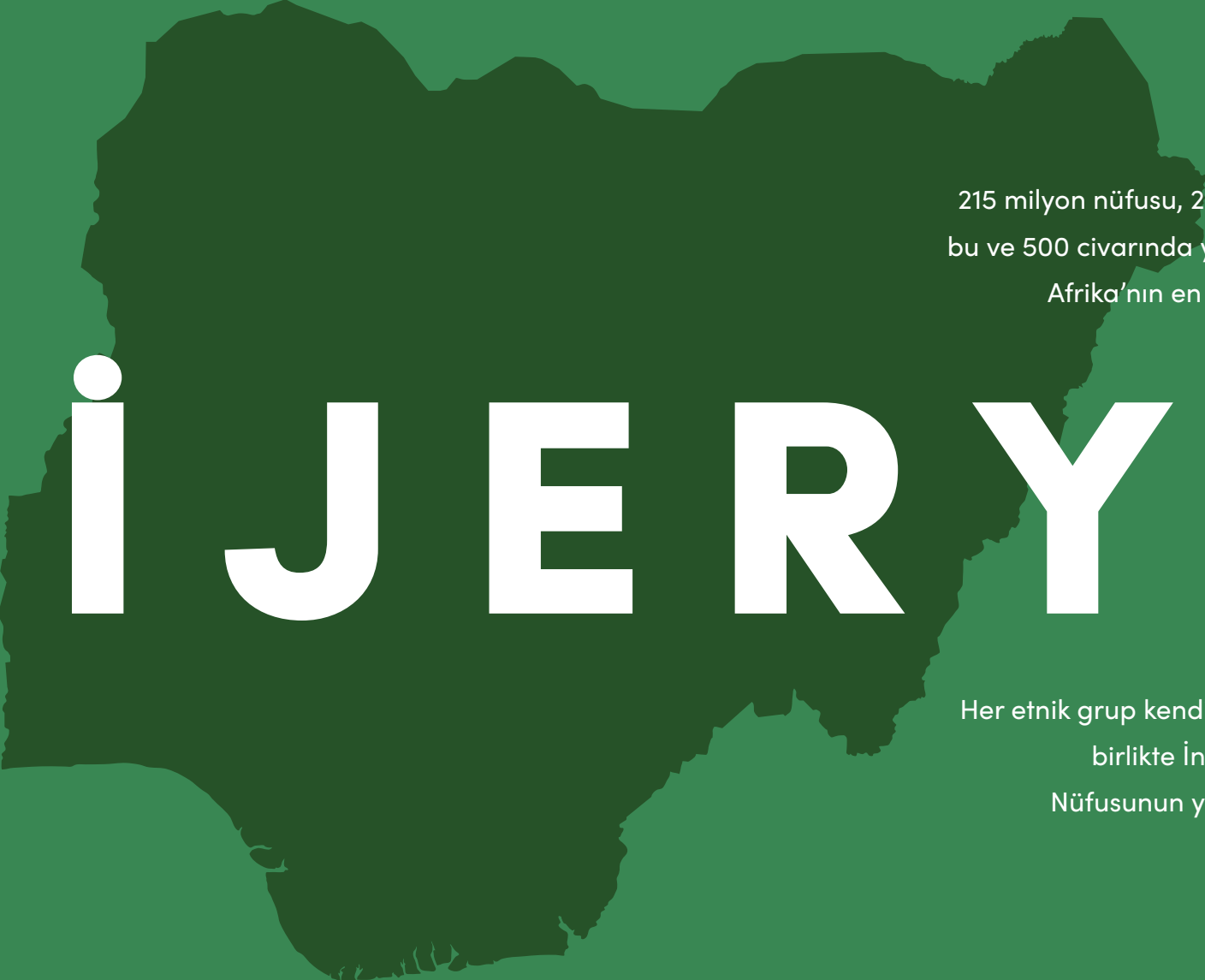
Hediye Mısır kültüründe önemli bir yer kaplar.

Bir eve davet edildiğinizde meyve sepeti, pasta ya da çikolata götürmeniz çok şık bir davranış olur.

Hediyeler iki elle alınır ya da verilir. Sol elle asla hediye vermeyin ve almayın.

Hediye hemen açılmaz.





NİJERYA

215 milyon nüfusu, 250 farklı etnik grubu ve 500 civarında yerel dili ile Nijerya Afrika'nın en kalabalık ülkesidir.

Her etnik grup kendi dilini kullanmakla birlikte İngilizce resmi dildir.
Nüfusunun yarısı Müslümandır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Karşılaşmalarda el sıkılır ancak önce kadınların ellerini uzatmalarını beklenir.

El sıkışma tüm konuşma boyunca dahi sürebilir. El sıkarken hafif göz teması önemlidir. Uzun süreli göz teması Nijeryalılar tarafından kabalık ve saldırgan bir tavır olarak değerlendirilir. Sizden yaşlı birinin elini sıkıyorsanız hafif bir baş selamı da vermeniz çok nazik bir hareket olur.

Akademik, profesyonel, onursal ya da toplumsal unvanlar son derece önemlidir. Muhatabınız ilk ismiyle hitap etmenize izin verinceye kadar resmi bir şekilde ve soyadı ve unvanıyla hitap etmeniz gerekir.

Tanışma esnasında kartvizit değişimi yapılır. Kartlar iki elle tutularak ya da sağ elle alınır ve verilir. Görüşme esnasında muhatabınızın kartının üzerine bir şey yazmamalısınız.

VÜCUT DİLİ

Nijeryalılar konuşurken çok yakın dururlar, kolunuzu ya da omzunuza dokunabilirler.

KURUMSAL KÜLTÜR

Nijerya'da İngilizce resmi dil statüsündedir.

Nijeryalılara çok abartılı ve gerçek dışı tekliflerde bulunmayın. Nijeryalılar kulağa çok güzel gelen tekliflere her zaman soğuk bakarlar⁴.

Nijeryalılar tanıdıkları ve güvendikleri bir insanla iş yapmak isterler. Bunu aşmanın en kolay yolu sizin tanıdığınız ya da sizin bir dostunuzun tanıdığı bir Nijeryalı iş insanın devreye sokmaktır. Nijerya'da etkili insanları tanımak yasal prosedürleri bilmekten çok daha önemlidir.

Nijeryalılar için dakiklik önemlidir ama uyulduğu söylenemez. Nijeryalı muhatabınız size kesin bir saat vermeyebilir. Örneğin; saat 16.00 gibi görüşelim derse bu, görüşmenin saat 17.00'de olacağı anlamına gelir. Siz de randevunuza giderken çok ağır işleyen trafiği ve hiç bitmeyen yol çalışmalarını dikkate alın. Eğer zaman konusunda çok hassas bir Nijeryalıyla tanışırsanız onunla rahatlıkla iş yapabilirsiniz. Nijeryalılar, ülkede bulunduğunuz zaman içinde hiç haber vermeden sizinle görüşmeye de gelebilirler.

Nijeryalılarla iş yapmak isteyen bir kişinin ihtiyacı olan tek şey sabırdır. Toplantının başında önce sohbet edilir. Hemen iş konusuna girmek nezaketsizlik olarak kabul edilir. Görüşme esnasında gelen telefonlar ya da salona giren kişiler nedeniyle görüşmeye ara verile-

bilir, sabırlı olun. Nijerya'da "evet" kelimesinin anlamı "belki"dir.

Nijeryalılar özellikle önemli konuları yüz yüze görüşmeyi tercih eder. Nijeryalı karar verici bir iş insanıyla bağlantı kurulduğunda çok sert ve saldırgan pazarlama stratejileri izlemeyin.

Nijeryalılara bir iş teklifi yapmak üzere geliyorsanız, teklifinizi muhataplarınıza siz gelmeden önce göndermeniz muhataplarınızı konuyu önceden inceleyebilmeleri açısından çok önemlidir. İş teklifinizin her iki tarafında yararına olacağına inandırmanız elzemdir.

Nijeryalılarla görüşmelere bir ekip olarak gelmiş olmanız halinde ekibiniz arasında tartışma çıkması olumlu bir hareket olarak görülmez.

Nijerya'da muhatabınızın yaşı ve toplumsal statüsü çok önemlidir.

Sadece fiyat konusunda değil her konuda pazarlık yaparlar.



SOFRA ADABI

Nijerya'da ilk önce konuğa servis yapılır. Yemek sağ elle yenir. Tabakta bir miktar yemek bırakılmalıdır, aksi davranış karnınızın doymadığı ya da davet sahibinin sizi yeterince iyi ağırlamadığı anlamına gelir.

Nijeryalılar yemek sonunda hafifçe geçirir. Bu lezzetli bir yemek yediklerinin ve karınlarının doyduğunun bir göstergesidir.

Nijerya'da bir restorana yalnız gittiğinizde görevliler sizi başkalarının oturduğu masaya oturturlar. Yemek süresince masadakilerle konuşmak zorunda değilsiniz.

KIYAFET

Nijeryalılar dış görünüşe çok önem verirler. Çalışılan sektöre göre değişmekle birlikte şirket sahipleri ve üst düzey yöneticiler çok şık giyinirler.

Erkeklerin koyu renk takım elbise giymeleri ve kravat takmaları önerilir.

⁴ Günümüzde hemen hemen herkesin e-posta kutusuna çok cazip iş teklifleri ya da bir bankada unutulduğu belirtilen çok yüksek miktardaki bir paranın paylaşılmasına yönelik teklifler gelmektedir. Bu e-postalar genellikle Afrika kaynaklıdır. Bu e-postalara kesinlikle itibar edilmemesi ve hatta eklerinin açılmaması önerilir. Burada tamamen yasal çerçevede çalışan Nijeryalı firmalarla olan iş ilişkileri tanımlanmaktadır.

Sadelik ve doğa Norveç yaşamının bir parçasıdır. Hoşgörü, nezaket ve özgürlük en büyük değerlerdir.

Barış ve gelişim ülkenin mottosudur.

Aile kurmak için evlenmek ön şart değildir. O nedenle kimseye medeni durumunu sormanın bir anlamı da yoktur.

řair Aksel Sandemose Norveç kùltürünün en önemli unsuru olan tevazuyu "Jante Kanunu" olarak bilinen bir şiirle dile getirmiştir.

NORVEÇ

Çok özel olduğunu düşünmeyeceksin,
Diğerlerinden daha zeki olduğuna inanmayacaksın,
Diğerlerinden daha bilge olduğuna inanmayacaksın,
Diğerlerinden daha iyiymişsin gibi davranmayacaksın,
Diğerlerinden daha çok bildiğine inanmayacaksın,
Diğerlerinden daha iyi tamirat yaptığına inanmayacaksın,
Diğerlerine gülmeyeceksin,
Diğerlerinin sana daha iyi bakabileceğine inanmayacaksın,
Diğerlerine daha fazla bilgi öğretebileceğine inanmayacaksın.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Norveçliler rahat insanlardır, selamlaşma rahat bir şekilde yapılır. Tebessüm, göz teması ve el sıkışma yeterlidir. El sıkımda herhangi bir öncelik ya da bir sıralama yoktur.

Norveçliler genellikle kendilerini ilk adlarıyla tanıtır.

Eşitlikçi toplum prensipleri çerçevesinde unvanlar çok fazla kullanılmaz.

VÜCUT DİLİ

Bir Norveçliye çok yakın durmayın, sırta ve omza vurma davranışlarından kaçın.



KURUMSAL KÜLTÜR

Norveçlilerin hayatında önemli yer tutan aşağıdaki prensiplere dikkat ederseniz Norveç'te iş yapma şansınızı da büyük ölçüde arttırmış olursunuz.

Eşitlik ve yatay yapılanma,
İş birliğine odaklanma,
Çabuk ve gayri resmi iletişim,
İnsanlar arasında güven,
Dengeli çalışma yaşamı ve özel yaşam,
Dakiklik ve dürüstlük.

Çalışma saatleri 08.00-16.00 arasındadır. Cuma günleri çok daha erken bitirirler.

Temmuz ve Ağustos ayları randevu almak için uygun zamanlar değildir.

Sosyalist bir ülke olmaları nedeniyle şirketlerin yönetim biçimi de katılımcı bir yönetimdir. Tüm çalışanların görüşü alınır. Son sözü patron söyler.

Norveçliler güvendikleri insanlarla iş yapmak isterler. Bu nedenle görüşme öncesi kendiniz ve şirketinizle ilgili bilgileri göndermenizde yarar vardır. Şeffaflık çok önemlidir.

İyi hazırlanmış bir sunum iş yapmaktaki arzunuzu gösterir. Sunumlarda çok abartılı iddialara yer vermeyin. İddialarınızı kesinlikle bilimsel gerçekler ve sağlam istatistiklerle destekleyin.

Norveç'te herkese kolaylıkla ulaşılabilir. Çok iyi zaman plânlayıcısı oldukları için yüz yüze görüşme her zaman gerekmez.

Norveçliler kendilerine güvenen insan-

lara büyük saygı duyarlar. Söylenen bir şeye inanmadıklarını açıkça söylerler. Konuşurken Norveçlilerin sözlerini kesmeyin. Sesinizi çok yükseltmeyin ve çok fazla konuşmayın. Onları hemen karar almaya zorlamayın.

Uzlaşma kesinlikle gereklidir. Frekanslar tutunca işlerin daha da ilerleyeceği kesindir.

Fiyat, görüşmelerde en önemli unsurdur. Pazarlıktan çok hoşlanmazlar o nedenle gerçekçi fiyat verilmesi gerekir.

SOFRA ADABI

Yemek davetleri genellikle sözlü yapılır.

Nasıl bir kıyafet giyilmesi gerektiğini davet sahibine sormanız yararlı olur.

Norveçlilerin dakiklik hassasiyeti yemeklerde de geçerlidir. Denilen saatte yemeğe başlanır.

İş yemekleri öğlenleri düzenlenir, akşam yemekleri biraz daha sosyalleşme amacıyla düzenlenir.

Yemeklerde iş konuşulabilir ancak Norveçli muhatabınızın konuya girmesini bekleyin.

Davet sahibi ya da ev sahibi yemeğe başlamadan başlamayın.

Kadeh kaldırırken, muhatabınızla göz teması kurun ve hafifçe baş selamı verin. Kadehinizi masaya bırakmadan önce masadaki herkesle göz teması kurup hafifçe baş selamı verin. Kadeh kaldırma bira hariç diğer alkollü içkilerle yapılır.

Sandviçler dahi çatal bıçakla yenir.

Yemekler, onur konuşunun kadehine bıçakla vurup tüm konuklar adına davet sahibine teşekkür etmesiyle son bulur. Tabagınızdakilerin tamamını bitirmeniz gerekir. Norveçliler ısraktan hoşlanmazlar. Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve bıçağınızı tabağınızda çapraz olarak bırakmanız gerekir. Yemek biter bitmez masadan kalkıp gitmek hoş bir davranış sayılmaz.

Bir eve yemeğe davet edilmişseniz ev sahibine masanın kurulması ve toplanması konusunda yardım teklif edin.

Sizin de yemek davetine karşılık olarak davet vermeniz nazik bir davranış olur.

Balina eti yemek Norveçliler için son derece doğal bir şeydir.

KIYAFET

Norveç'te genel olarak "smart casual" giyim kabul görür, klasik takım elbiseler de giyilebilir ancak takım elbise giyilmemesi ve kravat takılmaması ciddiyetsizlik anlamına gelmez.

Kadınlar için sade ve mütevazı giyim tavsiye edilir. Abartılı ve çok pahalı takılar ters etki yapar.

HEDİYE

İş görüşmelerinde hediye değişimi çok beklenen bir şey değildir. İş olumlu sonuçlandığında küçük hediyeler verilebilir. Hediyelerin küçük ve çok şatafatlı olmaması makbuldür. Pahalı ve abartılı hediyeler rüşvet olarak algılanabilir. Hediye hemen açılır.

Norveç'te alkollü içkiler üzerindeki vergi yükü nedeniyle çok pahalıdır. Bu nedenle bir eve yemeğe davet edildiğinizde küçük bir hediye yanısıra içkinizi de götürmeniz yerinde olur.

Akşam yemeği davetine çiçekleri önceden göndermeniz çok şık bir hareket olur. Çift sayıda çiçek gönderilmez. Karanfil, beyaz çiçekler cenazelerde kullanıldığı için kesinlikle tavsiye edilmez. Çelenk Noel'de dahi gönderilmez.

Norveç'te genellikle eve girerken ayakkabılar çıkarılır.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Norveç'te alkollü araç kullanmanın cezası çok ağırdır. Bir bira içmek dahi size çok ağır ceza getirebilir.

Norveçliler için samimiyet çok önemlidir.

Norveç ve Norveçlileri diğer İskandinav ülkeleriyle asla kıyaslamayın.

PAKİSTAN

Müslüman bir ülke olan Pakistan'da, İslam dini kuralları yaşamın her aşamasında etkindir. Aile kavramı çok kutsaldır ve hayatın tam olarak merkezindedir. Aile, çekirdek aileden, aynı kabileden mensubiyete kadar çok geniş bir kesimi kapsar. Aile mahremiyeti son derece

önemlidir. Aileye sadakat her şeyden önce gelir. Çekirdek ailelerde çocuk sayısı ortalama altıdır. Akraba kayırmacılığı son derece yaygındır. Zira Pakistanlılar için tanıdıklarla iş yapmak her zaman güvenlidir. Pakistanlılar dost canlısı ve misafirperver insanlardır.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

Pakistan'da erkekler kendi arasında kadınlar da kendi aralarında selamlaşır. Erkekler el sıktıktan sonra sağ ellerini kalplerine götürürler. Erkekler arasında el sıkışma sonrasında kucaklaşma çok yaygındır. Bir Pakistanlı kadın elini uzatmadan siz asla uzatmayın.

Pakistan'da unvanlar çok önemlidir. Muhatabınıza resmi bir şekilde ve tam unvanıyla hitap etmeniz gerekir. Kartvizitinizde varsa akademik ve profesyonel unvanlarınızın da belirtilmesi yararlı olur. Pakistanlılar bu karta göre size nasıl davranacaklarını kestirmeye çalışacaklardır. Kartvizitlerin iki elle ya da sağ elle verilmesi ve alınması gerekir. Kartı cebinize ya da çantanıza koymadan evvel dikkatle incelemelisiniz.

Pakistan'da isimler, toplumsal sınıflarını, sosyal statülerini, mensup oldukları kabileyi ve mesleklerini gösteren hususları içerir. Pakistanlıların isimleri; anlamca birbirini tamamlayan iki isimden oluşur. Bu isimlerden birisinin kullanılması asıl anlamı vermeyeceğinden iki ismin birlikte kullanılması doğru olur. Ancak her halükârda muhatabınıza kendisine nasıl hitap etmeniz gerektiğini sormanız çok yerinde olur.

Pakistan'da yakın dostlar arasında dahi ilk isim kullanılması yaygın değildir.

VÜCUT DİLİ

Pakistanlılar konuşurken yakın durmayı severler, Kendinizi geri çekmeyin.

Her zaman gülerek değil gülümseyerek konuşun.

Topluluk içinde yüksek sesle kahkaha atmak büyük kabalık olarak görülür. Pakistan'da hiçbir şekilde sol elinizi kullanmayın. Sol el kirli kabul edilir.

KURUMSAL KÜLTÜR

Pakistan'da çok katı bir hiyerarşik yapı vardır.

Yaşa ve statüye büyük saygı gösterilir. Yaşlılar bilge olarak kabul edilir.

Pakistanlılar tanıdıkları ve güvendikleri insanlarla iş yapmak isterler. Bu dostluk ve güven ilişkisinin kurulması biraz zaman alabilir. Bir şirkete tanıdığınız başka bir Pakistanlı ile gitmeniz ve onun sizi tanıştırması daha doğru olur. Sizi yakından tanımak için aileniz, aile kökenleriniz ve şahsi gelirinize ilgili sorular sorabilirler.

Pakistanlılar size açık ve net olmazlar ve düşündüklerini söylemezler. Ancak, çok yakın dostluk ilişkisi kurulduktan sonra size gerçek düşüncelerini söylerler. Ne düşündüklerini öğrenmek için aynı konuyu birkaç farklı şekilde sorup cevap almaya çalışın. Pakistanlılar tartışma yaratmaya özen gösterirler. Bu nedenle size doğru cevap vermeyebilirler.

Görüşmelerde pohpohlamaya hazır olun.

Pakistanlılar, telefon, faks ya da e-postayla haberleşmek yerine her zaman yüz yüze görüşmeyi tercih ederler.

Görüşmek için 3-4 hafta öncesinden randevu alın. Bazı Pakistanlılar son dakikada iletilen görüşme taleplerini de kabul edebilirler.

Pakistanlılar hiçbir zaman dakik değildir. Sizin zamanında gelmeniz beklenir ama kendileri çok geç gelebilir. Toplantı salonuna girerken dahi toplantının ertelendiğini ya da iptal edildiğini öğrenebilirsiniz.

Görüşme esnasında sözünüz sık sık kesilebilir veya siz konuşurken salona farklı biri girip farklı bir konuda konuşmaya başlayabilirler. Zaman zaman tansiyon yükselebilir ve kendi aralarında Urduca görüşmeye başlarlar. Bu durumlarda sizin sakın bir şekilde beklemeniz önerilir.

Konulara girmeden önce uzun uzun sohbet edilir. Görüşmeler çok yavaş yürür, hızlanması için baskı yapmanız için bozulmasından başka bir işe yaramaz. Görüşmelerin tamamlanması için birkaç kez seyahat etmeniz gerekir. Görüşmelerin ortasında ekibinizi değiştirirseniz her şey yeniden başlar.

Konuşurken sürekli göz teması kurmaktan kaçınin.

Pakistanlılar çok sıkı müzakerecidirler. Fiyat, her zaman en önemli görüşme konusudur.

Pakistan'da üst düzey şirket yöneticileri çalışanların babası gibi görülür.

KIYAFET

Pakistanlılar geleneksel kıyafetleri olan "salwar (pantolon) ve kameez (gömlük)" giyerler.

Genel olarak Pakistan'da "smart casual" tarz kıyafet yaygındır.

İş görüşmelerine klasik takım elbise giyerek ve kravat takarak gitmeniz kesinlikle tavsiye edilir.

Kıyafetinizin sade, temiz ve gösterişsiz olması- na dikkat edin.

Kadınların kısa kollu, dekolte ve çok dar kıyafet giymemeleri gerekir, bazen başörtüsü takmaları da gerekebilir. O nedenle kadınların yanlarında başörtüsü bulundurmaları yararlı olur.

SOFRA ADABI

Pakistan'da alkollü içki genel olarak yasaktır. Ancak bazı uluslararası zincir otellerde içki servisi yapılır. Bütün etler helal olarak hazırlanır.

Masada ev sahibi masanın en başına oturur. Onur konuğu ev sahibinin yanına ve kapıya en uzak tarafa oturtulur. En yaşlı kişiye servis yapıp o kişi yemeğe başlayınca kadar hiçbir şeye dokunmamanız gerekir. Evlerde kadınlar ve erkekler ayrı yerlerde yemek yerler. Önce erkeklere servis yapılır.

Çay veya kahve ikram edildiğinde asla reddetmeyin. Bardağınız siz içtikçe doldurulacaktır. Daha fazla içmek istemiyorsanız bardağınızı dolu tutmaya çalışın.

Bardağınızı davet sahibi ya da yanınızda oturan dolduracaktır. Siz de etrafı kontrol edip bardağı boş olan birini gördüğünüzde doldurmaya çalışın. Bardağınızı sizin doldurmanız davet sahibinin ya da yanınızda oturanın gururunu incitir.

Pakistan'da elle yemek çok yaygındır. Bu şekilde yemekte bütün el değil sadece baş parmak, işaret parmağı ve orta parmak üçlü olarak kullanılır

Pakistan ve Bangladeş'te yemek çatal, kaşık ve bıçakla yenir. Kaşık, çataldan daha önemli ve kullanışlıdır.

Servis tabağında kalan son parçayı asla almayın.

HEDİYE

Bir Pakistanlının evine davet edildiğinizde ülkenizi temsil eden küçük bir hediye ve kaliteli bir çikolata götürmeniz kibar bir davranış olur.

Bir erkek kadına çiçek veremez, ev sahibesine çiçek götürürse bu çiçeklerin "eşi, annesi ya da kız kardeşi tarafından" gönderildiğini özellikle belirtmesi gerekir.

Düğünlerde kullanıldığı için beyaz çiçek götürülmesi de doğru olmaz.

Hediyeler iki elle verilir, alınır ve hemen açılmaz.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Bir Pakistanlı restoranda hesabı ya da yaptığınız bir alışverişi ödemek isterse kabul etmeyin.

RUSYA

Rusya tarihsel olarak çok uzun süre totaliter yönetimler tarafından yönetilmiş; Ruslar ölümcül şartlarda yaşamlarını sürdürmüşlerdir. Bireysel girişimci ruhları önce Çar yönetimi daha sonra da komünist rejim tarafından

baskılanmış ve yok edilmiştir. Perestroyka dönemiyle birlikte komünist dönem sona ermiştir. Yaşlı Ruslar genellikle kötümserdir. Şehirlerde yaşayan genç Ruslar ise modern yaşama daha kolay uyum sağlamaktadır.

TANIŞMA & SELAMLAŞMA

İlk karşılaşmalarda Ruslardan sıcak bir gülümseme beklemeyin. Ruslar ilk karşılaştıkları kimseyle ilgili bilgileri olmadığından gülmezler. Ancak sizi tanıdıkça davranışlarının da değişeceğini göreceksiniz.

Kartvizitinizi Rusça bastırmanız onlarla iş yapmaya ne kadar istekli olduğunuzu ifade eder.

Sosyal ya da iş için bir ortama girildiğinde ve ayrılırken çocuklar dahil orada bulunan herkesin elini sıkmanız gerekir.

Moskova dışında bazı bölgelerde kadınlar el sıkışmak için ellerini uzatmayabilirler. Ruslar çok sert el sıkırlar. El sıkılırken göz teması kurmak önemlidir. Bir eli sıkmadan önce varsa eldiveninizi çıkarmanız gerekir. Ruslarla kapı eşiğinde el sıkışmayın bunu uğursuzluk sayarlar.

Ruslar duygularını çok kolay gösterirler; kucaklamak, sırtı ya da omuza vurmak, yanaklardan öpmek ve buna benzer abartılı hareketler çok yaygındır.

Ruslar konuşurken çok yakın dururlar, kendinizi geri çekmeyin.

Muhatabınız ilk ismiyle hitap etmenize izin verinceye kadar muhatabınıza tüm unvanlarıyla birlikte resmi bir şekilde soyadıyla hitap edin.

VÜCUT DİLİ

Ellerinizi cebinizde dolaşmayın.

Bacaklarınızı çok açarak oturmayın.

Tabanlarınızı gösterecek şekilde bacak bacak üstüne atmayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

Ruslar dakikliğe çok önem verirler. Yabancıların tam zamanında gelmeleri beklenir ancak Ruslar için biraz gecikme payı her zaman vardır. Bu sabrınızı ölçmek için de yapılabilir.

Ruslar için müzakere kayıp ya da kazançtır. Taviz vermek zayıflık olarak görünür. Sizi zorlamak için toplantı salonunu terk etme ya da ilişkilerin biteceğinin söylenmesi gibi taktikler uygulanabilir.

Ruslar önce sizin konuşmanızı isterler. Bir Rus atasözü "Cevap vermek için acele etme, dinlemek için acele et." der.

Ruslar hiyerarşiye ve otoriteye önem verirler o nedenle sizin de bu disipline saygı göstermeniz beklenir.

Toplantı başlar başlamaz hemen konuya girilmez, biraz sohbet edilir. Rusya'nın ne kadar büyük ve güzel bir ülke olduğu, Rus sanatçılarının dehaları konusunda örnekler vererek sohbet etmeniz ve kültürlerinin ne kadar derin olduğunu vurgulamanız ve ayrıca birkaç cümle Rusça öğrenmeniz size karşı sempatiyi artırır.

Komünist dönemde kamu görevlilerini daha etkin çalıştırmak için bir performans ve teş-

vik unsur olmadığından yabancı müşterilere karşı her zaman katı davranılırdı. Bu dönemde genellikle yabancılar tarafından her sorunun cevabı "hayır" olurdu. Bu alışkanlık hala devam etmekle birlikte, hayır cevabı kesin bir cevap olmayıp çok uzun pazarlıklar ve ısrarlar sonucunda istenilen sonuç elde edilir. Bir anlaşma imzalanıncaya kadar hiçbir konuda anlaşmış sayılmazsınız.

Kamu ya da özel şirketlerde genellikle Ruslar masanın bir tarafına yabancılar diğer tarafa oturur, görüşmeler uzun sürer.

İş görüşmelerinde ciddi bir duruş sergilemeniz çok önemlidir.

Çok fazla gülmeniz ve gülümsemeniz hoş karşılanmaz ve işinizi ciddiye almadığınız düşünülür. Ruslar müzakereler esnasında duygularını çok fazla açığa vururlar.

Çok sert ve saldırgan satış taktikleri uygulamayın. Ruslar bu tür taktikleri kaba ve profesyonellikten uzak bulurlar.

Rusya'da kart değişimi önemlidir. Aldığınız kartta çok ilgisiz davranmayın.

Şirketinizi temsil eden ekibin konusunu çok iyi bilmesi gerekir. Sunumlarınızın çok detaylı ve gerçekçi bir şekilde hazırlanmış olması gerekir. Ruslar teknik konuları çok detaylı olarak müzakere ederler. Ancak resmin bütünü zaman zaman göremezler.

Ruslar özellikle bir grup içinde hatalarını genellikle kabul etmek istemezler.

Ruslar'a göre iyi bir iş anlaşması için önce dostluk kurulması gerekmez ancak Rusya'da "yukarılarda yakın dostlarınız varsa" bürokrasiden çok daha az etkilenir ve işlerinizi daha rahat yürütürsünüz.

Ruslar çok eğitilmiş insanlardır. Başta tarih olmak üzere siyaset ve uluslararası ilişkiler konusunda Ruslarla tartışmaya girmeden önce bir kez daha düşünün.

Randevularınızı ayarlarken Rus tatil takvimini iyi kontrol edin.

SOFRA ADABI

Rusların yemek davetini geri çevirmek büyük saygısızlıktır. Hesabı davet eden öder.

Rusya'da bir yemeğe davet ediliyorsanız tam zamanında ve ofis kıyafetinizle gidin.

Ruslar çok misafirperverdirler, evlerinde de misafir ağırlamayı severler. Kural olarak davet sahibi yemeğe başlamadan yabancıların da yemeğe başlamaması gerekir. Tamamının yenilmeyeceğini bile bile sofraya çok çeşitli ve çok miktarda yemek koyarlar. Tabağında biraz yemek bırakan misafir ev sahibini onurlandırır. Çok iyi ağırlandığını bildirmiş olur.

Bir yemeğe davet ediliyorsanız sonrası için kesinlikle bir plân yapmayın. Zira yemekler çok uzun sürer.

Ruslar masada hikâye anlatmayı severler, hikâyeyi ilgiyle dinleyin.

Bir Rus'un evine ya da "Dacha" yani köy evine davet edilmek büyük onurdur. Eve girdiğinizde ayakkabılarınızı çıkarın. Muhtemelen size terlik verilecektir. Davet edildiğiniz eve eliniz asla boş gitmeyin. Size ikram edilen her yemekten tadın. Geri çevirmeniz hoş karşılanmaz.

Bir Rus içki ikram ettiğinde sizin dostluğunuzu önemseydiği ve size güvendiği anlamına gelir. Bu ikramın geri çevrilmesi ise "dostluğun beni ilgilendirmiyor" anlamına geleceğinden hakaret olarak algılanır. Ruslara göre kadeh kaldırmak ve birlikte içki içmek dostluğun çimentosudur. Neden içmediğiniz sorgulanır. Dini inanç gereği ya da sağlık nedenleriyle içmediğinizi en baştan söyleyin. Alkollü içki içmiyorsanız sakın Rusların içki kadehiyle tokuşturmayın.

Rusyaların milli içkisi votka başka bir şey karıştırılmadan içilir. Ayrıca, bir votka şişesi açıldığında son damlasına kadar içilmelidir. Ruslarla içki içecekseniz limitlerinizi iyi düşünün.

Yemeğin sonunda da onur konuyu masadan ayrılmadan Ruslar da ayıramaz. O nedenle onur konuyu sizseniz çok fazla durmamaya çalışın.

KIYAFET

Eski bir Rus atasözü; “İnsanlar kıyafetleriyle karşılanır, güzel davranışlarıyla uğurlanır⁵.” der.

Ruslar için ciddi bir iş insanı klasik ve muhafazakâr giyinmelidir. Çok spor ya da çok renkli kıyafetler Ruslar tarafından ciddiyetsizlik olarak kabul edilir. Erkekler koyu renk takım elbise ve kravat, kadınlar da takım ya da pantolon giyebilir.

Ruslar bütçelerinin elverdiği ölçüde iyi giyinmeye çaba gösterirler.

Temiz ve şık görünüm, size olan davranışları olumlu bir şekilde değiştirir.

Ayakkabıların temiz ve boyalı olması gerekmektedir.

Tabanlarınızı gösterecek şekilde oturmaktan kaçın.

HEDİYE

Genel olarak Ruslar hediye almaktan ve vermekten çok hoşlanırlar.

Toplantılarda küçük hediye verme uygun olur. Ancak hediyein değeri Rus muhatabınızın konumuyla uygun olmalıdır. Şirket logolu hediyeler de kabul edilir.

Rus geleneklerine göre hediyeler hemen kabul edilmez nezaketen biraz nazlanılır. Sizin de ısrar etmeniz gerekmektedir. İsrar edince hediye kabul edilir.

Kural olarak Rusya’da her yerde bulunabilecek eşyaları hediye olarak vermekten kaçın.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibine ve evin çocuklarına hediye vermek size karşı bir sempati yaratır. Hediye olarak yabancı içki, çok kaliteli çay ya da kahve, çikolata, egzotik meyveler, ofis aksesuarları verilebilir. Asla votka hediye edilmemelidir Çiçek hediye edecekseniz tek sayıda olmasına dikkat edin çünkü çift sayıda çiçek cenazelere gönderilir. Ruslara sarı renkli çiçek hediye etmeyin.

Bebek doğmadan önce bebek hediyesi vermeyin, uğursuzluk sayılır.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Ruslar, kültürleriyle gurur duyarlar ve müzik, edebiyat ve sanat konusunda konuşmaktan çok keyif alırlar.

Rus kültürü, sanatı, müziği ve edebiyatı hakkında biraz bilgi sahibi olmanız size karşı bir hayranlık uyandırır.

Rusça öğrenmeye çalışın, Ruslar kırık dökük de olsa yabancıların Rusça konuşmaya çalışmalarını çok takdir ederler.

Ruslara sakın “Comrade (yoldaş)” olarak hitap etmeyin.

Davetlerde misafirperverliklerini övün.

Rusya’da sigara içilebilen alan aramaya çalışmayın. Rusya’da yaygın bir espiye göre Rusya’da binalarda iki bölüm vardır: sigara içenler ve sıkı tiryakiler.

Ruslara şahsi sorular sormayın ama onlar size sorabilir.

Rusya’da dokuz farklı zaman dilimi bulunmaktadır.

⁵ İnsanlar kıyafetleriyle karşılanır, ilmiyle ağırlanır, ahlâkıyla uğurlanır. Hz. Mevlâna



SENEGAL

Senegal Batı Afrika'daki Fransızca konuşan ülkelerden biridir.

Senegal'de eğitim gören herkes Fransızca konuşurken, özellikle kırsal kesimde ülkenin yerel dili

olan Wolofça konuşulur. Wolofça dışında beş ana dil daha vardır. Ülkede çok çeşitli etnik gruplar ve kabileler bulunmaktadır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Senegal’de selamlaşma son derece önemli bir konudur. Bir kişiyle aynı gün içerisinde birkaç kez karşılaştığınız dahi selamlaşma ritüeli gerçekleştirilmek zorundadır.

Selamlaşma ve el sıkışma esnasında uzun uzun hatır sormak nezaket gereğidir.

Selamlama şekli kabileden kabileye değişiklik gösterebilir.

Yakın arkadaşlar birbirlerini kucaklayabilir ve yanaklarından üç kere öpebilir.

Kadınlarla el sıkışmak için önce onların ellerini uzatmasını beklenir.

Tanıştığınız kişilere resmi olarak ve soyadlarıyla hitap edin. Senegal’de akademik, profesyonel ve onursal unvanlar çok önemlidir.

KURUMSAL KÜLTÜR

İlk tanışmada kartvizit değişimi yapılır. Kartlarınızın bir yüzünün Fransızca olması yerinde olur. Kartlar iki elle ya da sağ elle alınır ve verilir. Kartın üzerine not alınmamalıdır.

Altın rengi baskı her zaman büyük ilgi görür.

Görüşmelerde Senegalliler açık ve net konuşmazlar. Bunun da nezaket gereği olduğunu ifade ederler.

Senegalliler tartışmadan ve çekişmeden hoşlanmazlar.

SOFRA ADABI

Yemek davetinde oturacağınız yerin gösterilmesini bekleyin.

Bir eve yemeğe davet edilmişseniz, önce elinizi yıkamanız için bir tas getirilir.

Kadınlar ve erkekler aynı odada ama farklı masalarda yemek yerler. Bazen farklı odalarda yemek yenir.

Yemekler genellikle yerde bağdaş kurarak, ortadaki büyük bir tepside sağ elle yenir. Kendi önünüze gelen bölümden yemeniz gerekir.

En yaşlı erkek yemeğe başlayıncaya kadar yiyeceklere dokunulmaz.

Üç kere çay servisi yapılır. Birincisinde çaya şeker atılmaz, ikincisinde biraz atılır, üçüncüsünde ise bol şeker konulur. Bu, bir dostluğun gelişimi olarak görülür

Yemek esnasında sigara içilmez.

KIYAFET

Kıyafet konusunda erkeklerin takım elbise giymeleri ve kravat takmaları tavsiye edilir. Ancak erkeklerin “business casual” ya da “smart casual” giyinmeleri de mümkündür.

Kadınların da muhafazakâr giyinmeleri yerinde olur.

HEDİYE

İlk görüşmede hediye değişimi gerekli değildir. Ancak yanınızda küçük hediyeler bulundurmanız yerinde olur.

Bir eve davet edildiğinizde çikolata, pasta ya da meyve sepeti uygun bir hediyedir.

Hediye ambalajlı olmalıdır.

Hediye iki elle ya da sağ elle alınır ve verilir.

Hediye hemen açılmaz.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Bir Senegallinin evine gittiğinizde eşyalarını çok beğendiğinizi söylemeyin. Çok beğendiğiniz bir şeyayı size vermek zorunda olduğunu hissedebilir.

S i N G A P U R

Singapur, %76'sını Çinlilerin, %15'ini Malayların ve %6'sını Hintlilerin oluşturduğu bir ülkedir. Geçmiş zamanlarda bu etnik ayrım çeşitli sorunlara neden olmuştur. Ancak günümüzde bu etnik ve

kültürel farklılık bir zenginlik olarak kabul edilmektedir. Genç Singapurlular kendilerini önce Singapurlu, daha sonra Çinli, Malay ya da Hintli olarak görmektedirler.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Sosyal ya da iş için bir ortama girildiğinde ve ayrılırken orada bulunan herkesin elini sıkmanız gerekir. El hafifçe sert sıkılır. Malay kadınlar el sıkmazlar. Onları bir baş selamı ve sağ elinizi kalbinize götürerek selamlayabilirsiniz.

Singapurlular el sıkarken hafifçe eğilirler. Batılılar genellikle Singapurlulardan biraz daha uzun oldukları için onların da hafifçe eğilmeleri nazik bir davranış olur.

Çok uzun göz teması hoş karşılanmaz.

VÜCUT DİLİ

Singapur'da baş kutsal sayıldığı için özellikle çocukların başlarına dokunulmamalıdır.

Ayaklar vücudun en alt parçalarıdır ve temiz olarak kabul edilmez. Bu nedenle, ayağınızla birini ya da bir eşyayı işaret etmeyin. Bacak bacak üstüne atıp tabanlarınızı asla göstermeyin.

Ayağınızla tempo tutmak ve sinirli bir şekilde bacağınızı titretmek, Singapurlu muhataplarınız tarafından zayıflık ve ilgisizlik olarak kabul edilir.

Birinin dikkatini çekmek istediğinizde elinizi kaldırmamız yeterlidir.

Yumruğunuzu avucunuza vurmayın, çok ayıp bir davranıştır.

KURUMSAL KÜLTÜR

Singapur'da dakiklik son derece önemlidir. Geç kalmak ciddiyetsizlik olarak değerlendirilir.

Tanıştırılırken hemen kartvizit değişimi yapılır. Kartı alırken ve verirken iki elle tutmanız doğru bir harekettir. Kartı aldığınızda ilgiyle inceleyin. Görüşme süresince kartları masada önünüzde bulundurun. Asla kirli, buruşuk ya da kenarı yırtık kart vermeyin. Singapurlular için kartvizit bir kimsenin "profesyonel imajıdır". Aldığınız kartı asla pantolonunuzun arka cebine koymayın. Bu Singapurlular için ağır bir hakarettir.

Singapur yolsuzluk oranının ve bürokrasinin en düşük olduğu ülkedir. Bu nedenle iş yapmak son derece kolaydır.

İş yaşamında kişisel dostluklar ve tanışıklıklar çok önemlidir. Singapurlular iş konuşmadan önce karşılarındakini tanımaya çalışırlar.

Singapurlular toplantı başlar başlamaz konuya girerler. Görüşmeler hızlı yürür ve kararlar çabuk alınır. Singapurlularla görüşürken kesinlikle açık ve net olun. Hedefe odaklanın. Ancak Singapurlular size açık ve net cevaplar vermekten kaçınacaklardır. Singapur kültüründe "hayır" kelimesi hoş bir kelime değildir. Bu nedenle size karşı kullanmadıkları gibi sizin de kullanmamanız gerekir. Üstüne basa basa "We'll see (bakarız işte..)" derlerse bu hayır anlamına gelir. Buna ilaveten "evet" de her zaman evet anlamına gelmez.

Singapurlular pazarlık yapmayı çok severler ancak küçültücü şekilde pazarlık yapmazlar.

Singapurlular elektronik ortamı ve sosyal medyayı son derece etkin kullanırlar. Singapur'da sosyal medyanın gücünü asla hafife almayın.

Genç Singapurlular geleneksel kuralları bir tarafa bırakmaya meyillidirler. Modaya ve markaya düşkündürler. Singapur'da lüks bir otelde kalmanız onları etkiler. Dost canlısı ve profesyonel olun.

Görüşmeler esnasında asla kızgınlık belirtisi göstermeyin ve sesinizi yükseltmeyin. Bu tür davranışlar Singapurlular tarafından saygıya ve güvene değmez olarak nitelendirilir.

Singapur'da aileden başlayan çok katı hiyerarşik bir yapı vardır.

Söz verdiğiniz her şeyi en kısa zamanda yerine getirmeniz beklenir.



SOFRA ADABI

Akşam düzenlenen iş yemekleri iş yaşamının en önemli parçasıdır. Ancak iş geliştirmeden çok sosyalleşme ve şahsi ilişkilerin geliştirilmesi amaçlanır.

Haftanın her akşamı iş yemeği düzenlerlerse sakin şaşırmayın.

Yemeklerin tamamı genellikle masaya konur ve oradan paylaşılır. Yiyecek ve içecek çok boldur. Ev sahibinin tüm yemekleri seçmesine izin verin. Davet sahibi yemeğe ve içmeye başlamadan önce sizin başlamanız doğru olmaz.

Singapurlu muhatabınız sizin için bir davet vermişse sizin de buna karşılık olarak aynı düzeyde bir davet vermeniz beklenir.

Çinliler, çubuk ve yemeğin sulu kısmı için de porselen kaşıklar kullanır. Çatal bıçak kullanımı da vardır. Yemeğinizi bitirdiğinizde çubuklarınızı tabağınızın yanında bulunan çubuk koyuma aparatına koyun.

Hintliler yemekten önce ve yemekten sonra ellerini yıkarlar. Bir Malay'ın evinde de elinizi yıkamanız için içi su dolu bir kâse verilir.

Malaylar ve Hintliler elleriyle birlikte kaşık da kullanırlar. Ancak asla sol elinizi kullanmayın. Kaşık ve çatal verildiğinde kaşığı sağ elinize çatalı sol elinize alın. Servis kaşığını asla tabağınıza deydirmeyin. Yemeğin sonunda tabağınızda bir miktar yiyecek bırakın. Yemeğinizi bitirdiğinizde çatal ve kaşığınızı tabağınızın içine bırakın. Eğer bırakmazsanız biraz daha yemek alacağınız anlamına gelir.

Hintliler yemekten sonra bir saat kadar oturup sohbet ederler.

KIYAFET

Singapur'da çok farklı etnik köken bulunması nedeniyle çok çeşitli kıyafet şekilleri bulunmaktadır.

İklim nedenleriyle Singapur'da kıyafetler genellikle rahattır. Ancak iş yaşamında beyaz gömlek, kravat gerekmektedir. "Smart casual" her zaman kurtarıcıdır.

HEDİYE

Singapur'da etnik grubun kendine özgü hediyeye gelenekleri mevcuttur.

İş toplantılarında hediye değişimi çok gerekli değildir. Bir hediye verirken ve alırken hediye iki elle tutmanız gerekir. Hediye hemen açılmaz.

Küçük dahi olsa rüşvet sayılabilecek hediyelerden kaçının. Kamu görevlilerine asla hediye vermeyin.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Singapur çok ağır ceza uygulamaları olan bir ülkedir. Cezalar para cezasından ölüm cezasına kadar ağırlaşmaktadır. Cezaya konu davranışlara örnek olarak kırmızı ışıkta geçmek, kamusal alanda ya da kapalı bir ortamda sigara içmek, ülkeye uyuşturucu madde sokmak, etrafa çöp atmak, sakız çiğnemek ve sakızı yere atmak verilebilir.

Sinirlenmeyin ve bağırarak konuşmayın, kontrolünüzü kaybetmeyin.

Siyaset ve dini konularda tartışmayın.

Çok sınırlı alanlarda sigara içilmesine müsaade edilmektedir.

Singapur kültürünü ne kadar iyi bilerseniz başarılı bir iş yapma şansınız o kadar artar.

Suudi Arabistan İslami şeriat hükümleriyle yönetilen bir monarşidir. Aile ve geniş anlamda kabile hayatın merkezindedir.

Kabileler çok güçlü gruplardır. Kabileler arasında çok hassas dengeler mevcuttur.

Kraliyet ailesine yakın olan kabileler gücü ellerinde bulundurur.

Akraba kayırmacılığı çok etkindir. Suudiler çok yakından tanıdıkları ve güvendikleri akrabaları ile çalışmayı her zaman tercih ederler.

Bakanlıklarda ve özel şirketlerde çok sayıda yabancı çalışmaktadır. Toplam nüfusun üçte birini ülkeye çalışmak için gelen yabancılar oluşturmaktadırlar.

SUUDİ ARABİSTAN

Toplumun en üst tabakasını Suudi Arabistan vatandaşları oluşturur.

Onları Avrupalı ve Amerikalı çalışanlar, en alt tabakayı ise kol gücüyle çalışan Asyalılar alır.

Kadınlar ve erkekler arasında kesin ve katı bir ayrım vardır.

S. Arabistan'da kadın nüfusun çok büyük çoğunluğu iş hayatının dışındadır. Bir kadın ancak sağlık ve eğitim gibi belirli iş kollarında çalışabilir.

İngilizce yaşamın her alanında yaygın olarak kullanılır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

İlk görüşmede güler yüzle salonda bulunan herkesin elini sıkmanız gerekir. Selamlamanın en yaşlılardan ya da en üst düzeyli Suudi'den başlaması gerekir. Yakın dostlar kendi aralarında birbirlerini yanaklarından üç kere öperler. Geleneklerine ya da statülerine göre burunlarından ya da alınlarından da öperler.

İlk tanışmada kartvizit değişimi yapılır. Kartınızın bir tarafı İngilizce olabilir diğer tarafının Arapça olması sempati yaratır. Görüşme süresince kartları masada önünüzde tutun. Aldığınız kartı hemen cebe ya da çantaya atmak nezaketsizlik olarak kabul edilir. Büyük masada oturuluyorsa kartınızı öbür uca fırlatmak yerine yerinizden kalkıp vermeniz çok daha doğru ve kibar bir davranış olur.

Muhataplarınıza resmi olarak soyadlarıyla hitap etmeniz uygun olur.

VÜCUT DİLİ

Suudiler konuşurken yakın dururlar, konuşurken ya da yürürken elinizi tutabilirler. Bu bir dostluk göstergesidir.

Otururken bacak bacak üstüne atmayın ve ayak tabanlarınızı gösterecek şekilde oturmayın. Hakaret olarak kabul edilir.

Konuşurken parmağınızı azarlar gibi sallamayın.

Size garip gelen gelenek ya da uygulamalarına asla gülmeyin.

Çok yüksek sesle konuşmaktan ve abartılı kahkahalardan kaçının.

KURUMSAL KÜLTÜR

Suudiler geleneksel olarak tüccar millettir. Tanıdıkları ve güvendikleri insanlarla iş yapmak isterler. Bu nedenle önce sizi yakından tanımak isterler.

Şirketlerin en tepe yöneticisi Suudi vatandaşdır. Yöneticilerin çok büyük kısmı yabancısıdır.

Doğru insanın kim olduğu konusunda iyi araştırma yapmak gerekir. Tanıdığınız bir başka Suudinin aracılığı çok iyi bir başlangıç sağlar.

Suudilerle iş yaparken her zaman hicri ve miladi takvimi kontrol edin. Hicri takvimde dahi zaman zaman fark olabilmektedir.

Suudi kamu görevlileri günde altı saatten fazla ofislerinde bulunmazlar. Bu nedenle kamu kurumlarıyla görüşmek için en uygun zaman saat 10.00-12.00 arasındır.

Görüşmeler yatsı namazından sonra başlayıp gece geç saatlere kadar sürebilir.

Suudiler için dakiklık çok önemli değildir. Ancak yabancı iş insanlarının tam zamanında gelmeleri beklenir. Zamanında gelseniz dahi sizi birkaç saat bekletebilirler, sabırla bekleyin. Son dakikada toplantı ertelenebilir ya da iptal edilebilir. Toplantı için namaz saatlerine dikkat etmek çok önemlidir.

Görüşme başladıktan sonra salona ilgili ilgisiz birçok kişi girip çıkabilir. Kendi aralarında başka konuları konuşabilirler. Bu durumlarda kesinlikle sabırlı ve nazik olmaya çalışın ve bekleyin. Görüşme esnasında asla saatinize bakmayın, çok büyük kabalıktır. S. Arabistan'da işler çok yavaş yürür. Karar alma süreci ise çok yavaştır, sabırlı olun.

Görüşmelerin hızlanması için asla baskı yapmayın.

Bir ofise girdiğinizde önce Suudi kahvesi⁶ ikram edilir. Kahveyi kesinlikle sağ elinizle alın. Bunu içmeden konuşmaya başlanmaz. İkinci defa

almak ev sahibini çok memnun eder.

Şirketlerde katı bir hiyerarşik sistem vardır, kararlar en tepede alınır.

Suudiler çok çetin müzakerecidirler. Konu fiyata geldiğinde ise farklı bir boyuta geçerler. Alırken çok düşük satarken de çok yüksek fiyat söylerler. Siz makul gerekçelerinizi farklı şekillerde açıklarsanız sizin doğru söylediğinizi kabul edeceklerdir. Çok sert satış ve pazarlama stratejileri uygulamayın.

Toplantıda bir sunum yapacaksanız çok fazla teknik detay içermemesine dikkat edin. Ana konuya odaklanın ve gerçekçi önerilerde bulunun. Sunumun görsel olarak iyi hazırlanması muhataplarınızı etkiler.

Suudi iş adamlarının tamamına yakını başta ABD olmak üzere yurt dışında çok iyi okullarda eğitim görmüşlerdir.

Görüşmeler esnasında Suudilerin sesi yükselebilir. Bu bir çatışma değil coşkunun ifadesidir.

⁶ Çok az kavrulmuş kahveden yapılır, içine kakule, karanfil, isteğe göre de safran ve zencefil ilave edilir.

SOFRA ADABI

Suudiler için misafirlerini yemekte ağırlamak çok önemlidir.

S. Arabistan'da asla sol elinizle yemek yemeyin; bir şey yemeyin.

Bir Suudinin sizi evine davet etmesi çok büyük bir onurdur. Bir eve davet edildiğinizde geleneksel olarak sofra yere kurulur ve "kebze" denilen büyük bir tepsi pilâv üzerine bir kuzu yemeği ikram edilir, bağdaş kurularak yere oturulur ve ortadan sağ elle yenir. Yemek masa düzeninde yenilecekse en yaşlı kişinin oturmasını bekleyin. Yemeğe ev sahibinden önce başlamayın. Gereğinden fazla yemek hazırlamak konuğu onurlandırmaktır. Ev sahibinizin ikram ettiği her şeyden tadın, geri çevirmek çok büyük kabalıktır. Yemekler bittikten sonra çay ve kahve servisi yapılır. Bu servislerden sonra iş konuşulabilir. Sofradan kalkmadan önce ev sahibinize cömertliği ve misafirperverliği için teşekkür edin.

S. Arabistan'da son derece kaliteli restoranlar da mevcuttur, bu restoranlarda çatal bıçak kullanılır.

Yemekten önce ve sonra kesinlikle eller yıkanır.

Yemekte ağız şapırdatma ve höpürdetme yaygındır ancak geçirmek çok büyük ayıptır.

KIYAFET

Kıyafet en önemli konulardan biridir.

Erkekler için resmi ve klasik giyim ve kravat her zaman tavsiye edilir. "Smart casual" ya da "business casual" da giyilebilir.

Erkeklerin abartılı takı takmaları hoş karşılanmaz.

Kadınların S. Arabistan'da iş görüşmelerine katılabilmeleri için koyu renkli, uzun kollu ceket giymeleri, abartılı takılar takmamaları, ofis dışında da "abaya" denilen siyah pelerin giyip başlarını örtmeleri gerekir.

Yabancı erkeklerin geleneksel Suudi kıyafeti giymeleri hoş karşılanmaz.

HEDİYE

İş görüşmelerinde hediye değişimi beklenmez ancak Suudiler hediye almaktan çok hoşlanırlar. Hediye olarak, kalem, ofis dekorasyonu için malzemeler ya da ülkenizden getireceğiniz bir el sanatı uygun olur.

Bir eve davet edildiğinizde çikolata götürmek iyi bir seçim olabilir.

Muhatabınıza çok pahalı bir hediye vermeniz onun aynı şekilde karşılık verememesi halinde itibarını zedeler.

Hediye sağ elle verilir, alınır ve hemen açılmaz.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Pasaportunuzu sürekli yanınızda taşıyın.



Şilililer ülkeleriyle gurur duyan milliyetçi insanlardır.

Toplumun %95'i okuma yazma bilir, eğitimli bir toplumdur.

İnsanlar ırklarına göre değil eğitimlerine ve aile kökenlerine göre değerlendirirler.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Şilililer sıcak kanlı insanlardır. İlk başta biraz resmi görünürler ancak çok kısa sürede dostluk kurulabilir.

El sıkma, sıcak bir kucaklama ve dostlar arasında sağ yanaktan öpme yaygın bir gelenektir.

Toplantılarda ya da ev ziyaretlerinde öncelikle en üst düzeyli kişiyi selamlamanız gerekir.

VÜCUT DİLİ

Şilililer yakın durmayı ve teması severler. Kendinizi geri çekmeyin.

Parmağınızı şıklatarak kimseyi çağırmayın.

Kimseyi işaret parmağınızla göstermeyin.

KURUMSAL KÜLTÜR

Şili’de iş ortamı diğer Güney Amerika ülkelerinden daha resmidir.

Şili’de dakiklik saygı duyulan ve sizlerden beklenen bir şeydir. Ancak Şilili muhatabınızın yarım saat geç kalabileceğini de aklınızdan çıkarmayın.

Şilililer için yüz yüze toplantı e-posta ya da telefon haberleşmesinden daha değerlidir.

Öncelikle şirketin en tepe yöneticisini ziyaret edin.

İş toplantılarında konuya girmeden önce farklı konularda sohbet edin. Şilililer esprili insanları takdir ederler. Görüşmelerde çok sert ve hızlı bir satış yöntemi izlemeyin. Şilililer konuşmanızı bölebilirler, bunu nezaketsizlik olarak almayın tam tersine konuyla ilgilendiklerinin bir göstergesidir.

İyi hazırlanmış bir iş plânı ve detayları açıkça belirtilmiş bir anlaşma taslağı onları etkiler.

Şilililer baskı altında olmaktan ve acele edilmesinden hoşlanmazlar. İşler Amerika ve Avrupa ülkelerine göre daha yavaş ilerler.

İmkânlarınız elverdiğince en lüks otellerde konaklayın. Bu size olan bakışlarını çok etkileyecektir.

Kişiliğiniz, aile köklerin ve şirketinizin geçmişi sizin kişisel mesleki özelliklerinizden daha önemlidir.

Aile bağlantıları ve dostlukların iş hayatında büyük önemi vardır. Bu tür bağlantılar bürokratik engelleri de kolayca aşmanızı sağlar. Muhatablarınızla dostça ilişkiler kurmaya çalışın. Kişisel dostluklar olmadan Şili’de iş yapmanız çok zordur.

Şili’de sekreterleri kesinlikle hafife almayın.

SOFRA ADABI

İş için düzenlenen öğlen yemekleri genellikle restoranlarda verilir ve çok uzun sürebilir. Davet eden hesabı öder. Davet eden sizseniz bunu önceden restoranla görüşün.

Bir evde yemeğe davet ediliyorsanız 15-30 dakika geç gitmeniz uygun olur. Eğer bir partiye davet edildiyse 30 dakika geç gitmeniz uygun olur. Bir eve içki için davet edildiğinizde bunun genellikle yemeği de içerdiğini aklınızdan çıkarmayın ve uygun zamanda siz de karşılık olarak davet edin.

Sofra düzeni ve diziliş Avrupa tarzıdır. Hangi çatal, bıçak ya da tabağın hangi yemek için olduğunu bilmek önemlidir.

Yemeklerde bol bol sohbet edilir, ancak ağzınız doluyken kesinlikle konuşmayın.

Ellerinizi kucağınızda değil masada olmalıdır, masada kürdan kullanılmamalıdır.

Genellikle masada su servisi yapılmaz. Suyu özel olarak istemeniz gerekir.

İkram edilen her şeyi tadıp, davet sahibine yemeğin lezzeti konusunda iltifat edin.

Yemek biter bitmez hemen kalkmayın. Yemek sonrasında da bir müddet oturulup sohbet edilir.

KIYAFET

Dış görünüm Şilililer için çok önemlidir. Özellikle klasik Avrupa tarzı giyim çok beğenilir.

Düzgün, şık, temiz ve ütülü kıyafet sosyal ya da resmi her türlü etkinlik için önemlidir.

Erkekler mevsim ne olursa olsun ceket giyerler. İş toplantıları için klasik koyu renk takımlar tercih edilmelidir.

Kadınların da profesyonel yaşama uygun ölçüde klasik giyimleri tercih edilir.

HEDİYE

İlk toplantıda hediye verilmesi çok gerekli değildir.

Çok pahalı ve gösterişli hediyeler ters etki gösterebilir. Kaliteli bir kalem, defter, ofis malzemesi, çakmak ya da içki hediye olarak verilebilir. Hediye, veren kişinin önünde açılır.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibi için önceden çiçek gönderebilirsiniz ya da beraberinizde götürebilirsiniz. Kendi ülkenizden otantik bir hediye de ilgi çekebilir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Şili ile komşularını ve ABD'yi kesinlikle mukayese etmeyin.

Ailenizden bahsedip çocuklara ilgi gösterin.

Siyaset konularına kesinlikle girmeyin.

Sigara içecekseniz herkese ikram edin. Sigara ikram etmeyenler için Şilililer "Sigara içmeyi hapiste mi öğrendin?" derler.

TAYLAND

Taylandlılar üretken, sakin, hayattan keyif alan, güler yüzlü ve saygılı insanlardır. Yabancılarla konuşmaktan çok hoşlanırlar. Tarihleri ve kültürel miraslarıyla gurur

duyarlar. Tarih boyunca hiçbir batılı güç tarafından yönetilmemiş olmaları nedeniyle gururludurlar. "Mai pen rai.. (boş ver)" hayat mottolarıdır.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Taylandlıların geleneksel selamlama şekli, avuçlar birbirine yapışık bir şekilde ellerin çene altında ve göğüs hizasında tutulması ve hafifçe eğilerek selam verilmesidir. Erkekler “savadikap”, kadınlar “savadika” derler. Bu selamlama biçiminin adı “WAI”dır.

WAI, merhaba, teşekkür ederim, özür dilerim, elveda anlamlarında kullanılır. Sizinle eşit ya da üst seviyedeki birine WAI selamı verebilirsiniz. Daha alt düzeydekilerin size WAI selamı vermeleri gerekir. Çocuklar WAI ile selamlanmaz. Yabancıardan bu selamlama biçimi beklenmez ancak yapılması halinde de büyük sempati yaratır.

Taylandlı bir iş insanı yabancıların elini sıkabilir.

Tanıştırma resmi ortamlarda yapılır. Bir topluluğa girdiğinizde kendinizi tanıtip herkesin adını sorabilirsiniz. Alt düzey kişiler önce tanıtılır.

Taylandlılar, birbirlerine ilk isimleriyle hitap ederler. Soy isimler resmi ortamlarda ve yazılı haberleşmede kullanılır. Tayland’da takma isim de kullanmak çok yaygındır.

Soyadı son elli yıldır kullanılmaktadır. Taylandlılar için bile zor kabul edilmiştir.

Taylandlılara kolay geldiği için yabancılar da ilk isimleriyle hitap ederler.

Unvan ve rütbelere çok önemlidir.

VÜCUT DİLİ

Diğer Asya ülkelerine nazaran aynı cinse mensup insanlar arasında dokunma Tayland’da daha yaygındır. Fakat erkeğin bir kadına dokunması tabudur.

Hiç kimsenin başına dokunmayın ve başının üzerinden bir şey geçirmeyin.

Tayland’da ayağınızla hiçbir şeyi işaret etmeyin, eşyaların yerini değiştirmeyin ve insanları işaret etmeyin. Ayak kirli ve vücudun en alt bölümü olarak kabul edilir. Ayaklarınızı masaya ya da sehpa uzatmayın. Tabanlarınızı gösterecek şekilde oturmeyin.

Birisiyle konuşurken ellerinizi cebinize sokmayın. Konuşurken ellerinizi sallamayın, Taylandlılar kızdığını düşünürler.

Otururken kolunuzu diğer sandalyeye uzatmayın.

Gülümsemek çok önemlidir. Özür dilerken, teşekkür ederken, selamlarken hep gülümseyin. Ancak bir Taylandlının size gülümsemesi, her şeyin yolunda gittiğinin ve istediğiniz sonucu elde ettiğinizin bir garantisi değildir.

Hiçbir şeyi sol elinizle vermeyin ya da birisine uzatmayın. Elinizle ya da parmağınızla birini işaret etmeyin.

Yaşlıların ve Budist rahiplerin yanında bacak bacak üstüne atmayın.

KURUMSAL KÜLTÜR

Tayland iş yaşamında kişisel ilişkiler ve bağlantıların yeri çok büyüktür. Taylandlılar da iş yapacakları kişilerle önce dostluk ve güven ilişkisini kurmak isterler.

Taylandlılar için saygı ve nezaket çok önemlidir. Tüm görüşmeler boyunca buna çok dikkat edin. Önemli üniversitelerden alınmış dereceler büyük saygı uyandırır.

Taylandlıların nezaketi ve yumuşak başlılığını asla yanlış anlamayın, onları aptal yerine koymayın.

Kart değişiminde kartları iki elinizle alın ve verin. Kartlarınızı Thai dilinde bastırırsanız çok büyük bir prestij kazanmış olursunuz.

Tayland’da iş yapmak sabır gerektirir. Yoğun bir ticaret hayatı olduğu için karar alma süreci çok yavaştır. Kararlar çok çeşitli aşamalarda ayrı ayrı tartışıldıktan sonra alınır.

Plânlar genellikle kısa vadeli yapılır.

Tayland’da şirketler katı bir hiyerarşik yapıya sahiptirler. O nedenle muhataplarınız sizin şirketin hangi kademesinde olduğunuzu anlamaya çalışırlar. Şirketin üst yönetimi genellikle aileye aittir.

Tayland’da çeşitli çevrelerde tanınmış ve güçlü bağlantılara sahip olmak çok önemlidir. Taylandlılar, güçlü bağlantıları olan insanlara büyük saygı duyarlar.

İlk görüşme genellikle sohbet ve birbirini tanıma geçeri. İkinci görüşme yemek davetini

de içerir. Görüşmeler önce sohbetle başlar konuya hemen girilmez. Tam anlamıyla tanışmadan iş konuşmak nezaketsizliktir.

Taylandlılar sabah erken saatler yerine akşam saatlerinde görüşmeyi tercih ederler.

Aile her zaman işten önce gelir.

Açık sözlülük çok sevilen bir özellik değildir. Olumsuz cevapları ustaca gizleyip verin.

Görüşmelerde asla sesinizi yükseltmeyin ve sükunetinizi koruyun.

Taylandlıları baskı altına almayın ve acele karar almaya zorlamayın.

SOFRA ADABI

Garsona ya da bir görevliye seslenmek için parmağınızı şıklatmayın.

Thai yemekleri genellikle çatal ve kaşıkla yenir. Kaşık sağ elde tutulur. Çubuk çok fazla kullanılmaz. Yemekler genellikle açık büfe olarak ya da masanın ortasında servis edilir. Ortada bulunan servis tabağında kalan son parçayı siz almayın.

Tam olarak kaynatmadan musluk suyu kullanmayın. Temiz içme suyu ile yıkamadan salata ve meyve yemeyin. Meyveleri kesinlikle kabuğunu soyarak yiyin.

Thai yemekleri genellikle çok baharatlı ve acıdır. Yemeklerin çoğu pirinçle karıştırılarak yenir. Yemeğinizi bitirdiğinizde tabağınızda bir miktar yemek bırakın; çatal ve kaşığınızı tabağınızın içinde saat 5:25 pozisyonunda bırakın.

Yemekler için davet sahibine teşekkür edin ve Thai mutfağını övün.

Davet sahibi hesabı öder. Hesabın paylaşılmasını sakın teklif etmeyin.

HEDİYE

Hediye değişimi diğer Asya ülkelerine nazaran daha az törenseldir. Sürekli çalıştığınız kişilere hediye vermeniz olumlu bir davranıştır.

Hediye ambalajı çok önemlidir. Asla mavi ve siyah ambalaj kâğıdı kullanmayın. Altın rengi ve sarı renk idealdir. Tayland'da sarı renk krala aittir.

Hediyeyi verirken ve alırken muhakkak sağ elinizi kullanın. Taylandlılar, hediyeyi verenin yanında açmazlar. Hediye aldığınızda, hediyeyi veren açmanızı isteyinceye kadar hediyeyi açmayın.

KIYAFET

Thai toplumu üst sınıf ve alt sınıf olarak ikiye ayrılmıştır.

Taylandlılar için kıyafet ve dış görünüş çok önemlidir. Üst sınıf Taylandlılar biraz daha abartılı kıyafetleri tercih ederler. Kıyafetin düzgün ve şık olması itibar kazandırır.

Resmi organizasyonlarda kıyafet sosyal statüyü de gösterir. Tüm kamu görevlilerinin deniz kuvvetleri üniformalarına benzer apoletli ve sırmalı beyaz tören elbiseleri vardır.

Batı tarzı giyim de oldukça yaygındır. Sade ve mütevazı giyim tavsiye edilir. Kıyafetlerin temiz ve düzgün olması önemlidir.

Erkekler için pantolon ve gömlek uygundur, kravat zorunlu değildir. Hafif bir takım elbise ya da ceket de giyilebilir. Kadınlar için klasik kıyafetler, etek, ceket tavsiye edilir. Kolsuz bluz giyilmemesi de önerilir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Tayland kraliyet ailesine büyük saygı gösterin. Üzerinde kralın resmi olduğu için paraları yere düşürmemeye çalışın.

Tayland milli marşı çalındığında ayağa kalkın.

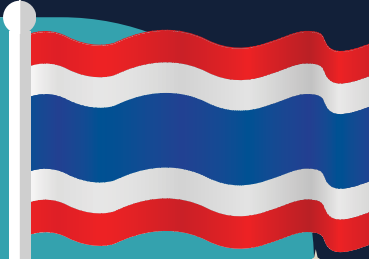
Kapı eşiklerine basmayın eşikten atlayıp geçin. Taylandlılar ruhların eşikte oturduklarına inanırlar.

Buda resminin bulunduğu bir yere girerken ayakkabınızı çıkarın.

Çok yüksek sesle konuşmayın ve kızgınlığınızı göstermeyin.

Bir Taylandlıyı herkesin içinde eleştirmeyin.

Tayland'da her günün ayrı bir rengi vardır.



TAYVAN

Tayvan halkı çok çalışkan,
sabırlı, alçak gönüllü, dost
canlı ve saygılı insanlardır.
Tayvan'da hayatın merkezinde
aile vardır.

Tayvanlılar yüksek sesle
konuşulmasından, abartılı

davranışlardan ve nezaketsiz-
likten hiç hoşlanmazlar.
Birinin utanç verici duruma
düşmesi ailesinin de utanç
verici duruma düşmesi an-
lamına gelir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

İlk görüşmede hafif bir baş selamı ve eğilme kibar bir davranıştır. El sıkışma genellikle birbirlerini iyi tanıyan erkekler arasında olur.

Takdim edilme ve tanıtılma çok önemlidir. Kesinlikle kendinizi tanıtmayın, bir başka kişinin sizi tanıtmasını bekleyin.

VÜCUT DİLİ

Kesinlikle hiç kimsenin ve özellikle de çocukların başına dokunmayın.

Karşı cinse olan duygularınızı kalabalık ortamlarda göstermeyin.

Ayaklar kirli olarak kabul edildiği için ayağınızla hiçbir eşyanın yerini değiştirmeyin ve kimseyi ayağınızla işaret etmeyin.

Otururken elleriniz dizlerinizde olsun, bacak bacak üstüne atmayın. İki ayağınızın da yere basmasına dikkat edin.

Elinizi kimsenin omzuna atmayın, kaş göz işareti yapmak ve işaret parmağınızla bir şeyi göstermek çok büyük kabalık ve hakarettir. Bir şeyi açık elinizle gösterin.

KURUMSAL KÜLTÜR

Tayvan'da dakiklik çok önemlidir. Birkaç dakikalık gecikme hoşgörüyü karşılanabilir.

Kartvizitinizin bir tarafının İngilizce diğer tarafının da Çince olması tercih edilir. Ancak, Çince tarafının Çin Halk Cumhuriyeti'nde kullanılan "simplified (basitleştirilmiş) karakterlerle değil, özellikle Tayvan'da kullanılan "classical" karakterlerle olması gerekir.

"Guan-xi (guan şı)" kişisel dostluk anlamına gelir. Guan-xi Tayvan'da başarılı bir iş yapmanın ana unsurudur. Zamanla oluşur. Tayvanlı muhataplarınıza samimiyetinizi ve saygınızı gösterin. Onları sık ziyaret etmeye çalışın.

Tayvanlılarla görüşmeye birden fazla kişiyle ve özellikle de şirketin üst yöneticileriyle gitmeniz, konuya ne kadar ciddi yaklaştığınızı bir göstergesi olarak alınır ve görüşmeler daha olumlu geçer.

Tayvanlılar çok sıkı pazarlıktır. Sizden taviz koparmak için ellerinden geleni yaparlar. Sabırlı olun ve çok acele etmeyin.

Muhataplarınızın görüşme temposunu ayarlamalarına izin verin. "deadline" vermeyin ve kapıları kapatmayın.

Kararlar toplu olarak alınır ve karar alma süreci yavaştır. Tayvanlılar isteklerini açık ve net bir şekilde iletirler. Ancak "hayır" kelimesini kullanmazlar. Hayır yerine "bakarız, düşünerüz" derler. Söz vermek yazılı dokümandan daha önemli sayılır.

SOFRA ADABI

Yemek ve eğlence Tayvan'da iş yapmanın ana unsurlarından biri olup asla zaman kaybı olarak değerlendirilmemelidir. Restoran ve eğlence yerini seçiminiz başarılı iş yapma şansınızı çok artırır. Sofralar en az yirmi çeşit özenle seçilmiş yemeklerden oluşur. Yemekler gece çok geç vakte kadar sürebilir. Sizin de Tayvanlı muhataplarınıza aynı düzeyde bir yemekle karşılık vermeniz gerekir.

Yemeğe zamanında gitmeniz önemlidir. Tayvanlı muhatabınız konuyu açmadıkça iş konusuna girilmemelidir.

Kadeh kaldırırken davet sahibi kadehini öne kaldırır ve bir eliyle kadehi tutarken diğer eliyle kadehi altından tutar. Kadeh kaldırıldıktan sonra son damlasına kadar içilir ve kadeh ters çevrilerek boş olduğu gösterilir. Bu şekilde devam eder. Davet sahibi sizin tabağınıza yiyecek koyacaktır. Size ikram edilen her yemeği tatmanız gerekir. Diğer misafirler sizin başlamanızı bekleyeceklerdir.

Tayvanlı muhatabınızın kılçık, kemik vb. gibi "fazlalıkları" masaya ya da yere tükürmesine şaşırmayın. Bu usulün elle almaktan daha temiz olduğu düşünülür. Siz de aynı şekilde fazlalıkları kaseye ya da tabağa değil, masaya koyun.

Yemeği bitirdiğinizde kasenizde bir miktar pirinç, tabağınızda da bir miktar yemek bırakın. Yemek çubuklarınızı da tabağınızın yanında bulunan çubuk koyma aparatlarına bırakın.

Yemeğin sonunda hafifçe geçirmek, yemeğin

doyurucu ve lezzetli olduğu konusunda bir iltifatıdır.

Yemeğin sonunda çay servisi yapılır. Bu yemeğin bittiği anlamına gelir.

Davet sahibi hesabı öder ancak konuk olarak kabul edilmeyecek olsa da ödeme teklifinde bulunmanız çok şık bir harekettir.

KIYAFET

Erkekler takım elbise giymeli ve kravat takmalıdır. Duruma göre ceketler çıkarılabilir.

Kadınların da koyu renkli klasik elbise giymeleri tavsiye edilir.

HEDİYE

Tayvan'da hediye değişimi çok yaygındır. Hediye olarak İskoç viskisi, ginseng ve masa aksesuarları verilebilir.

Tayvanlı muhatabınız hediye verdiğinde önce kibar bir şekilde reddetmeniz, ısrar edince kabul etmeniz çok kibar bir harekettir. Hediye paketi hediyein kendisinden dahi önemlidir.

Hediye verirken ve alırken iki elle tutulmalı ve hemen açılmamalıdır.

Sizin de aynı değerde hediye vermeniz beklenir.



Çok uzun süren bir bağımsızlık savaşı Viet-
namlılara derin bir milli benlik vermiştir.
Vietnamlılar çok kanlı kazanılmış bulunan öz-
gürlüklerine çok değer verirler.
Vietnamlılar kanlı çatışmaların

bağımsızlık savaşının bir parçası olduğunu ve
geçmişte kaldığını artık ülkelerinin gelişmesi
için Amerikalılarla iş birliği yapılması
gerektiğini düşünürler.
Vietnam'da aile hayatın merkezindedir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

Bir yere girdiğinizde ve oradan ayrılırken herkesin elini sıkmanız gerekir. Vietnamlılar genellikle iki elleriyle el sıkırlar. El sıkarken saygınızı göstermek için hafifçe eğilmeniz yerinde olur. Elini uzatmayan yaşlı insanlar eğilerek selamlanır.

VÜCUT DİLİ

Diğer Asya ülkelerinde de olduğu gibi başa ve özellikle de çocukların başına dokunulamaz.

Vietnam'da yalnız üst düzey insanlar birisini işaret parmağıyla çağırabilirler.

Hemcinslerle el ele yürümek normal karşılanır.

Bir Vietnamlıya bir şey verirken ya da uzatırken iki elinizi kullanın.



KURUMSAL KÜLTÜR

Görüşmelerin hemen başında kartvizit değişimi yapılır. Kartviziti alırken ve verirken iki elle tutmanız gerekir.

Vietnamlılar dakikliğe önem verirler ve yabancının da önem vermesini beklerler. Ancak elde olmayan sebeplerden kaynaklanan gecikmeleri de hoşgörüyü karşılarlar.

Çok az Vietnamlı iyi derecede İngilizce konuşur. Bu nedenle tercüman ayarlamakta yarar vardır.

Vietnam'da iş kurmak isteyen yabancı bir iş insanı gerekli izinleri almak için doğrudan ilgili ve yetkili Bakanlığa gitmelidir. Bir kamu görevlisinin hayır dediği bir şeye bir başka kamu görevlisinin evet demesi çok zordur.

Vietnam'da kararlar komitelerde alınır. Güç tek bir kişiye ait olmadığı için diğer Asya ülkelerinde olduğu gibi tanındıkların devreye sokulmasına pek imkân yoktur.

Vietnamlılar da hayır dememeyi tercih ederler. Bu nedenle "evet" her zaman onay anlamına gelmez. Bir Vietnamlı "no problem" derse aslında bir problem var demektir.

Sözleşmeleri en az iki ya da üç kere gözden geçirin.



SOFRA ADABI

Vietnam'da nereye giderseniz gidin masada tuzluk ya da şekerlik gibi "Mono Sodyum Glutamat MSG" bulunur. Çin tuzu olarak bilinen ve iştah açıcı olarak kullanılan bu madde uzak doğu mutfağında çok yaygındır. Batı dünyasında MSG'nin sağlığa zararlı olduğu yönünde bilgiler mevcuttur.

Yemekler masanın ortasında bulunur. Herkes oradan servis kaşıklarıyla alır.

Vietnamlılar yemek için çubuk kullanılır.

Yemekte pirinç kasesini elinizde tutmanız gerekir. Pirinç kasesini masaya bırakmak tembellik olarak değerlendirilir.

Bir yemekte ya da toplantıda çay ikramı misafirperverlik göstergesidir. Asla geri çevrilmemelidir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Yolda yürürken kimseyle göz teması kurmaya çalışın.

En büyük şehrin esas adı Saigon'dur ancak hükümet ülkenin kurucusu Ho Chi Minh'e saygı olarak şehrin adını Ho Chi Minh City olarak değiştirmiştir. Ancak halk Saigon adını kullanmaya devam etmektedir.

KIYAFET

Vietnamlılar iyi giyinmeye çalışırlar.

İş toplantıları için erkeklerin klasik takım elbise ya da rahat pantolon ceket giymeleri önerilir.

Kadınların da klasik ve sade elbise giymeleri önerilir.

HEDİYE

Vietnam'da çiçek sadece kadınlara verilir.

Hediye paketinin çok şık ve parlak kâğıtlarla ambalajlanması çok daha beğenilir.

Bir eve davet edildiğinizde çocuklar ve evdeki yaşlılar için de hediye götürmeniz çok yerinde olur.

Vietnamlılara mendil hediye edilmez.





YUNANİSTAN

Aile Yunanlılar için çok önemlidir, yaşlılara büyük saygı gösterilir.

Çocuklar yaşlılara bakarlar.

Yunanistan iş kültüründe onur, saygı ve esneklik önem verilen değerlerdir.

TANIŞMA VE SELAMLAŞMA

İş ya da sosyal ne tür ortam olursa olsun girişte ve ayrılırken çocuklar dahil herkesin eliniz sıkmanız gerekir.

Yakın arkadaşlar birbirlerini yanaklarından öperler.

İlk karşılaşmada resmi olarak soyadları ile hitap edilmelidir.

Ancak kısa bir süre sonra Yunanlı muhatabınız size isminizle hitap edecek ve sizin de ona ilk ismiyle hitap etmenizi isteyecektir.

Toplantı başlamadan muhatabınız sizi diğer Yunanlı katılımcılara tanıttacaktır.

Yunanlıların üç adı olur; ilk adları, “patronymic⁷” ad ve soyadları.

İlk karşılaşmada kartvizit değişimi yapılır. Kartvizitlerin bir yüzünün Yunanca olması iyi bir izlenim bırakır.

Muhatabınızın kartını aldığınızda hemen cebinize ya da çantanıza koymayın, kartı inceleyin.

Yunanlılar konuşkan millettir. Size özel yaşamınız dahil çeşitli sorular soracaklardır. Siz de biraz konuşkan olun, aynı soruları siz de onlara sorabilirsiniz.

VÜCUT DİLİ

Yunanlılar yakın konuşmayı severler. İlk tanışmadan hemen sonra sizi kucaklayabilirler.

Birisiyle tanıştığınızda el sıkarken göz teması önemlidir.

Bazen elinizi sıkarlarken omzunuza da vurabilirler.

KURUMSAL KÜLTÜR

Yunanistan’da iş yapmak için önce kişisel dostluk ilişkilerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Dakiklik Yunanistan’da çok da önemli değildir. Yabancıların randevuya zamanında gelmeleri beklenir ancak Yunanlıların gecikmesi çok normaldir. Yunanlılar 45 dakika gecikebilirler. Buna “tam zamanında” derler.

Görüşmeler çok yavaş yürür. Görüşmeleri şirketin en üst yöneticisi yürütür. Aile şirketlerinde kararları en yaşlılar alır. O nedenle şirketin hiyerarşisini ve en tepede kimin olduğunu öğrenmekte yarar vardır. İlk buluşmada görüşmeler başlamaz. Sizi tanımaya çalışırlar. Görüşmelerde, soğuk ve kızgın olmayın.

Görüşmede size ürününüz ve şirketinizle ilgili çok soru sorulacaktır. Bu aşamada bilginizi ve tecrübenizi göstermeniz gerekir.

Siz konuşurken sözünüz birkaç kişi tarafından kesilebilir. Sabırlı olun ve sorulara cevap verin. Ancak çok sert olmamaya çalışın.

Yunanlılar yüz yüze görüşerek iş yapmayı severler. İş toplantılarında önce sohbet edilir sonra konuya girilir. Resmi toplantılar öncesinde Yunanlılar sizi ofiste ya da dışarıda bir kafede kahve içmeye davet ederler. Bu davet sakın reddetmeyin büyük bir kabalık olarak görürler.

Yunanistan’da sözlü anlaşmalar yazılı anlaşmaların önünde gelir. Ancak son aşamada yazılı anlaşma yapmak gerekir. Yunanlılar çok karmaşık hukuki dokümanlardan hoşlanmazlar. Dokümanların daha sade ve basit olmasını sağlayın.

Güven, niteliklerden daha önce gelir. Yunan-

lılar yabancılara güvenmeyi biraz ağırdan alırlar.

Asıl konuya genellikle üçüncü toplantıda gelir. Yunanlıların fikirlerini değiştirmeleri biraz zaman alabilir. Fiyat konusunda sıkı pazarlık yaparlar.

Toplantılar herkesin düşüncesini dile getirdiği forumlardır. Toplantılarda genellikle düzenli bir gündem bulunmaz. Toplantılarda Yunanlılar arasında ateşli tartışmalar olabilir. Bu onların konuya ilgi gösterdiğini gösterir.

İş günü sabah erken başlar, öğlen yemeğiyle ara verilir, saat 17.00’de tekrar başlar.

Yunanistan’da akraba kayırma çok yaygındır. Sizi akrabalarıyla iş yapmaya yönlendirebilirler.

⁷ Patronymic: Aile adı, lâkap, baba kökenli ad

SOFRA ADABI

Yunanlılar için iş yemeği; sağlam iş bağlantısının kurulabilmesi için gerekli olan güven duygusunun ve dostluk ilişkisinin geliştirilebilmesine zemin hazırlayan bir ortamdır. Yunanlılar misafirperverdirler.

Yunanistan'da akşam yemeğine yarım saat geç gitmekte yarar var. Yemek saat 20.00'de demek, saat 20.00'den sonra anlamına gelir. Davet eden hesabı öder. Davet sahibi başlamadan yemeğe ve içkiye dokunmayın. Kollarınızı değil ellerinizi masada tutun.

Yunanlı muhatabınız sizi evine yemeğe davet ederse asla tam zamanında gitmeyin. Yarım saat geç gitmek uygundur. Yemek zamanı sizi artık konuk olarak değil ailenin bir ferdi olarak görürler. Yemekte oturacağınız yerin gösterilmesini bekleyin. Yemekte muhatabınız iş konusuna girmeden asla iş konuşmayın.

Masa kurmaya veya yemek sonunda masayı toplamaya yardım teklif etmeniz çok kibar bir davranış olur. Kabul edilmeyecektir. Siz de çok ısrar etmeyin.

Yunanlılar çok cömert ev sahipleridir. Eğer sağlık ve dini gerekçeleriniz yoksa size ikram edilen her şeyi tadın. İkramı geri çevirmek çok büyük kabalıktır. İkramı geri çevirecekseniz gerekçelerinizi muhakkak açıklayın. Anlayışla karşılanacaktır. İkram edilen yiyecekten biraz daha almanız ev sahiplerinizi daha da memnun edecektir.

Yunanlılar hesabı ev sahibiyle birlikte bölüşürler, fakat yabancılardan böyle bir şey beklenmez.

Ev sahibinizin ısrar ettiği şeyleri yapın. Yunanlılarla birlikte dans edin. Bu size olan sempatiyi çok arttıracaktır. Özellikle halaylara katılın. İçkinin dozunu iyi kontrol edin. Daha fazla içmek istemiyorsanız kadehinizi dolu tutun.

Yunanlılar size özel yaşamınızla ilgili sorular sorabilir.

Yunanistan'da sigara içmek çok yaygındır.

Şefe ve garsonlara iltifat ve teşekkür edin.

KIYAFET

Yunanistan'da dış görünüşe çok önem verilir.

Ancak, Yunanistan'da kıyafet diğer Avrupa ülkelerine göre daha az resmidir.

Genelde resmi iş görüşme kıyafetleri koyu renk takım elbise ve kravattır.

Kadınların da şık, bakımlı olmaları ama klasik giyinmeleri önerilir.

Yaz aylarında ceket giyilmesi ve kravat takılması beklenmez.

HEDİYE

Yunanlılar hediye almayı ve vermeyi çok severler. Yunanistan'da ilk görüşmede hediye değişimi beklenmez ama hediye vermeniz de çok şık bir jest olur. Hediye olarak ofis malzemeleri, şirketiniz logolu kalem, kırtasiye malzemeleri, çikolata veya kaliteli bir içki olabilir.

Önce size hediye verildiğinde daha pahalı bir hediyeyle karşılık vermeyin. Bu muhatabınızın itibarına vurulmuş bir darbe olur. Hediye güzel paketlenmelidir, alındığında hemen açılmalıdır.

Bir eve davet edildiğinizde ev sahibi için bir hediye götürmeniz çok şık bir davranıştır.

Pahalı bir içki, kaliteli bir çikolata veya bir buket çiçek hediye olarak uygundur.

Ucuz şarap, bıçak, makas gibi keskin kenarlı aletler hediye edilmez.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DİĞER HUSUSLAR

Yunanlılar çok ciddi batıl itikatları olan insanlardır. Bunlardan bazıları bizim kültürümüzde de vardır.

Mavi nazar boncuğu,
Tahtaya üç kere vurmak yerine üç kere hafifçe tükürmek,
İki kişi aynı anda aynı şeyi söylerlerse kırmızı bir eşya tutmak,
Kara kedi geçmesi,
Ayna kırılması.

Her ortamda yaşlılara büyük saygı gösterin.

S O N U Ç

Buraya kadar olan bilgilerden de anlaşıldığı üzere Dünyada doğu ve batı olarak adlandırılan iki farklı kültürün olduğunu görüyoruz.

Batı olarak; ABD, Kanada, Kıta Avrupası, Avustralya ve Y. Zelanda'yı, doğu olarak da Latin Amerika, Afrika, Asya, Ortadoğu ve Akdeniz ülkelerini sayabiliriz. Bu iki grubu birbirinden ayıran çizgi iş yapma kültürüdür.

Batı tamamen mantıklı ve hesap kitapla uğraşırken Doğulular işin içine biraz duyguyu katmaktadırlar. Şöyle ki; doğu düşüncesinde olanlarla iş yapmak için onlarla önce dost olmalı ve güvenlerini kazanmalısınız. Onlara müşteri olarak değil dost olarak yaklaşmalısınız. Yüz yüze konuşmadan iş yapılmaz ve en önemlisi de yemekte dostluk ve güven duygusu oluşturulur. Batı'da ise iş yapmak için yüz yüze görüşmeye gerek yoktur. Gerekli bilgiler sağlandıktan sonra telefon ya da e-posta yoluyla da iş yapılabilir.

Doğulu evini iş yaptığı insanlara memnuniyetle açar ancak batılı, iş için evinden aranmasına dahi tahammül edemez. Doğulu hatalara karşı biraz daha hoşgörülle yaklaşır, Batılı hatayı asla affetmez.

Bunların hangisinin daha doğru olduğu hakkında herkesin muhakkak bir fikri vardır. Amacım birinden birinin daha doğru olduğunu ispatlamak değil elbette.

Sonuç olarak bu elli ülkeden çıkarılacak ve çıkarılan bilgileri ortak bir payda altında toplayacak olursak:

1. Hedeflediğiniz ülkenin ticari bilgileri kadar kültürüne, iş yapma biçimine ve yemek kültürüne de önem verin ve bu konularla ilgili gerekli araştırmaları yapın.
2. Hedeflediğiniz ülkeye gitmeden önce o ülkenin tatil takvimini iyi inceleyin.
3. Randevularınızı birkaç hafta önce alın ve son hafta teyit ettirin.
4. Görüşeceğiniz kişileri önceden öğrenmeye çalışın ve onların başta LinkedIn olmak üzere sosyal medya hesaplarını araştırarak haklarında bilgi sahibi olmaya çalışın.
5. İş görüşmelerine temiz, düzgün ve biraz resmi kıyafetle gidin. Burada akla öncelikle takım elbise ve kravat gelse de "business casual" herkese uyan bir tercih olabilir. Dekolte kıyafetlerden ve abartılı takılardan kaçın.
6. Telaffuzunuz tam olarak doğru olmasa dahi gittiğiniz ülkenin dilinde birkaç cümle ezberleyin.

7. Gittiğiniz ülkenin tarihi, ülke gurur duydukları olaylar ve kişiler hakkında bilgi edinin.
8. İş görüşmelerine kesinlikle zamanından beş-on dakika erken gidin. Çok uzun süre bekletilseniz dahi moralinizi bozmayın.
9. Salona güler yüzle girin.
10. Tanıştığınız kişilerin elini sıkın ve gülümseyerek kartınızı verin.
11. Aldığınız kartları hemen cebinize atmayın; kartı ilgiyle inceleyin.
12. Konularınıza çok iyi hazırlanın ve sorulacak her soruya yeterli ve açıklayıcı cevap verin.
13. Kendinize güvenin ve dik durun.
14. Görüşmeler esnasında cep telefonunuzu masanın üzerinde tutmayın; sessize alın ve asla cep telefonunuzla ilgilenmeyin.
15. Görüşmelerde sözünüz kesilse ya da araya birileri de girse dahi siz sükûnetinizi koruyun.
16. Karşı tarafı ilgiyle dinleyin ve bunu karşı tarafa da hissettirin.
17. Abartılı tekliflerde ve önerilerde bulunmayın.
18. Vücut dilinize ve mimiklerinize çok dikkat edin.
19. Asla elleriniz cebinizde konuşmayın.
20. Muhataplarınıza hediye etmek üzere Türkiye'den küçük el sanatları götürün.
21. Zamanlarını çok fazla almayın.
22. Toplantı sonrasında muhataplarınıza bir e-posta göndererek, vakit ayırdıkları için onlara teşekkür edin ve toplantıda mutabık kalınan hususları hatırlatın.
23. Yemeğe davet edildiğinizde son derece makul ve haklı bir gerekçeniz yoksa muhakkak daveti kabul edin. Kabul edemiyorsanız da gerekçelerinizi açıkça belirtin.
24. Yemekte size ikram edilen yiyecek ve içecekleri en azından tadın.
25. Dini ve sağlık gerekçeleriniz yoksa size ikram edilen yiyecekleri ve içecekleri geri çevirmeyin.
26. Nasıl davranacağınızı bilemediğiniz durumlarda etrafınızı izleyin.
27. Yemek sonunda davet sahibine misafirperverliği, restoran ve yemek seçimi konusunda teşekkür edin.
28. Bir eve davet edilmeniz halinde muhakkak ülkenin kültürüne uygun olarak bir hediyeyle gidin. En güvenli hediye çikolata olduğunu unutmayın.
29. Muhataplarınızla konuşurken siyasi konulara girmemeye çalışın.
30. Gittiğiniz ülkenin siyasi yapısı, dini inancı ve gelenekleriyle asla alay etmeyin ve eleştirmeyin.
31. Türkiye'ye döndüğünüzde tanıştığınız kişilere bir teşekkür e-postası göndermeyi unutmayın.
32. Milli günlerini ve en önemli bayramlarını bir e-posta ile kutlayın.
33. Her şeyin ötesinde kesinlikle sabırlı olun.
34. Yılmayın....

KAYNAKÇA

Bu çalışmayı hazırlarken internetten yaklaşık bin beş yüz sayfa kaynak indirdim. En fazla yararlandığım kaynaklar aşağıda isimlerini vermiş olduğum sitelerdir. Ayrıca, sayısını tam olarak bilemediğim onlarca web sitesinden ve bloglardan da yararlandım.

Daha çok herkesin üzerinde mutabık olduğu, bir bilginin birkaç farklı kaynaktan yer aldığını gördüğüm bilgileri çalışmaya dahil ettim.

- todaytranslations.com
- culturecrossing.net
- commisceo-global.com
- careeraddict.com
- santandertrade.com
- culturalatlas.sbs.com.au
- ediplomat.com
- culture-ing.com



ÖZKAN AYDIN

- 1957** İzmir doğumlu,
- 1980** yılında AİTİA Yönetim Bilimleri Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümünü bitirdi.
- 1978** tarihinde Ticaret Bakanlığı'na girdi.
- 1982** yılında İsviçre Cenevre'de 1,5 ay,
- 1987** yılında Tokyo/Japonya'da 2,5 ay,
- 1989** yılında Bologna/İtalya'da Johns Hopkins Üniversitesi'nde 1,5 ay süreyle dış ticaret eğitimleri aldı.

Meslek hayatının tamamına yakın kısmı İhracat Genel Müdürlüğü'nde geçmiştir.

1990-1993 yılları arasında

T.C. Prag Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği,

2000-2003 yılları arasında

T.C. Cidde Başkonsolosluğu'nda Ticaret Ataşeliği,

2009 yılından beri

OAİB Genel Sekreteri olarak görev yapmaktadır.

YAYINLANMIŞ KİTAPLARI

"Milli Mücadele Döneminde Dış Ticaret" Mayıs 2005

"İhracatçı Birlikleri" Mart 2011

"İhracat Tacirleri" Temmuz 2013

"Milli Mücadele Döneminde Dış Ticaret"

Genişletilmiş İkinci Baskı Mart 2018



 turkiyeninmakinecileri

 turkiyeninmakinecileri

 tr_makineciler

 turkiyeninmakinecileri