

УДК 327

## **ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ТУРЦИИ**

**Булেকпаева Айдана Сайляуовна**

[Bulekbayeva\\_8@gmail.com](mailto:Bulekbayeva_8@gmail.com)

Студентка 2 курса кафедры регионоведения Евразийского национального университета  
им. Л.Н Гумилева, Нур-Султан, Казахстан  
Научный руководитель – Оспанова А.Н.

Аннотация: В данной научной статье анализируются основные особенности турецкого стиля ведения переговоров. Актуальность данной темы обусловлена тем, что на современном этапе Турция укрепляет свои позиции на мировой арене, приобретая статус региональной державы, что, в свою очередь, подразумевает взаимодействие в самых различных сферах политики, экономики, финансов, торговли, культуры и т.п. с другими государствами. Подобного рода сотрудничество предполагает наличие международного диалога: двустороннего или многостороннего. Как следствие, Турция стала предметом всестороннего анализа и исследований. Цель статьи – выявить характерные национальные черты, свойственные турецкому народу, особенности их поведения в процессе переговоров. Рассмотреть степень влияния западной и восточной цивилизаций на формирование национального стиля турков. Указать на взаимосвязь делового этикета с историческими, культурными и религиозными процессами.

Ключевые слова: Турция, переговорный процесс, деловой этикет, национальный характер, особенности поведения, Восток, Запад, менталитет, история, религия, культура.

Будучи независимым светским государством, Турция расположена на стыке двух мировых цивилизаций: Запада и Востока. Ее географическое местоположение, несомненно, сыграло важную роль в формировании национального характера страны. Турция представляет собой некий сплав западного рационализма и восточного мистицизма, что, вполне ожидаемо, могло породить немало противоречий. Однако, в действительности же Турецкая Республика – наглядный пример успешного слияния двух абсолютно разных культур в единое модернизированное государство [1].

Созданная в 1923 году, после распада Османской Империи, Турция взяла курс на построение национального государства. Перед Мустафой Кемалем стояла цель создать новую республику на руинах бывшей великой империи. Ататюрк не примкнул к более сильным державам, не ввел политику изоляции. Придерживаясь своих прогрессивных для тех времен взглядов, он намеревался впитать лучшие качества западной модели развития, при этом сохраняя культурную идентичность, самобытность, традиции и обычаи своей страны. Как мы можем наблюдать на сегодняшний день, ему это определенно удалось. Турция – уникальное государство, аналога которому нет ни на Западе, ни на Востоке [2].

Переговоры с турками требуют тщательной подготовки. Необходимо учитывать многие особенности национального характера, который подвергался влиянию религиозному, историческому, культурному, этническому и т.д. Являясь своеобразным мостом между западным и восточным мирами, Турция все же придерживается восточного образа жизни, что, несомненно, наложило отпечаток на турецкий менталитет. Турки – крайне патриотичный народ. И это несколько неудивительно, если проследить многовековую историю этого народа [3].

Турция – правопреемница великой могущественной Османской Империи. После поражения в Первой Мировой Войне, Турция была оккупирована союзническими войсками Антанты. От бывшего величия и огромной территории осталась лишь горстка земли, за которую так отчаянно и самоотверженно боролся весь турецкий народ. Турки проявили исключительную стойкость и упорство. В конце длительного национально-освободительного движения была получена столь долгожданная независимость. Пусть цена ее была велика, эти страницы истории написаны кровью. Но именно народ, который не сломился под натиском судьбы, его воля к свободе и сформировали нынешний турецкий менталитет. Турки высоко ценят свою независимость, которая была получена столь тяжелым путем. Будьте уверены, что они никогда не пойдут на уступки, если дело касается национальных интересов и суверенитета страны. Какими бы выгодными не казались предложения, выдвинутые им, они останутся верными своему отечеству. Подозрение в измене родине – худшее клеймо позора для турков. Важно помнить об этом факте, нужно быть осторожными в высказываниях. В противном случае, необдуманные действия могут повлечь за собой необратимые последствия [4].

Как уже было сказано ранее, Турция – светская республика. В государственном устройстве религия отделена от аппарата власти. Тем не менее, большинство населения придерживаются ислама, преимущественно суннитского толка, ханафитского мазхаба (около 80%) и шиитского толка (17%). В связи с этим, при подготовке к переговорам необходимо ознакомиться с общими правилами и нормами поведения в мусульманском обществе. На современном этапе каждая страна, проповедующая ислам или так или иначе испытывавшая его влияние, сохранила его общие положения и каноны, несколько интерпретировав их со своими национальными устоями. В Турции нет жестких религиозных запретов, но во время переговоров должны учитываться подобного рода особенности [5].

Как и для всех представителей восточной цивилизации, туркам свойственно беспрекословно уважать старших. Старшие по возрасту и более высокие по статусу пользуются тут особым авторитетом. Необходимо также отметить, что восточный коллективизм преобладает над западным индивидуализмом. Непосредственно во время переговоров нужно запастись терпением и пониманием, ибо решение не будет принято сиюминутно, каким бы заманчивым и выгодным не казалось ваше предложение. Итоговый ответ будет дан, лишь когда генеральный директор или же глава делегации тщательно все взвесит и обговорит с членами своей команды или же семьи, так как в Турции преобладают семейные корпорации и в целом необходимо одобрение старших [6].

Восточным людям характерны неспешность и созерцательность. Турки не являются исключением. Время не являет собой абсолютную ценность. Конечно, переговоры едва ли затянутся на несколько месяцев, как могло быть, к примеру, с китайцами. Однако проявить терпеливость все же придется. Особенно тяжело придется представителем западных стран,

которые привыкли четко планировать график и распределять время. Турки весьма пунктуальны. Но вот вопросы относительно сроков и дедлайнов могут оказаться довольно размытыми. Не стоит ставить жесткие временные рамки турецким дипломатам или деловым партнерам. Они вполне могут расценить это как проявление неуважения по отношению к себе [7].

Турции не присущ западный прагматизм, люди здесь не живут по принципу «время – деньги». Гораздо важнее установить дружественный контакт со своим партнером. Турки придают особое значение человеческим взаимоотношениям. Поэтому необходимо уделить внимание неформальным встречам, которые могут предшествовать или же сопровождать процесс непосредственных переговоров. Общее представление об иностранном делегате будет складываться в момент подобных неофициальных встреч и визитов, на которых следует проявить подчеркнутое уважение и учтивость к туркам. Нельзя относиться халатно к подобного рода мероприятиям, так как ответ турецкой делегации во многом может зависеть от поведения их партнеров вне конференц-зала [8].

Турки очень гостеприимны, но, тем не менее к чужеземцам относятся с долей опаски. В этой связи, для более успешного взаимодействия нужно найти посредника, который будет хорошо знаком с турками и не будет вызывать недоверия. Близкий соратник будет иметь более высокий уровень доверия, нежели всемирно известная компания или предприятие с безупречной репутацией [9].

Турки – патриоты своей страны. Дабы расположить к себе турецких партнеров, необходимо хорошее знание истории данной страны. Умение апеллировать важными и памятными датами, оказывать всяческое уважение достоянию республики сыграет важную роль в создании благоприятной почвы для дальнейшего сотрудничества. Восхищение культурой и природой страны, особое почтение ее традициям и обычаям, ее успехам в экономической и политической сферах, похвала в адрес делегата, даже пара фраз, сказанных на турецком – все это непременно сформирует положительный образ партнера. Нужно быть крайне предусмотрительными в высказываниях в адрес турков. Любое необдуманное замечание будет воспринято как жесткая критика, к которой турки относятся совершенно иррационально. Турки очень горделивая нация, однако их гордость может с легкостью перерасти в небывалую гордыню. Весьма просто задеть турецкое самолюбие, но необычайно тяжело загладить свою вину и вновь вернуть утраченное доверие [10].

Несмотря на то, что Турция позиционирует себя как европейское государство, до недавних пор нацелившись в своей внешней политике на интеграцию в Европейский Союз, нарочитая демонстрация прозападной модели развития являет собой лишь некий фасад, за которым скрывается истинное положение дел, а именно, сохранение восточной культуры, которая прослеживается в образе жизни и нормах поведения турков. Процессы глобализации и требования современных реалий, безусловно, внесли свою лепту в вестернизацию турецкого народа, модернизировав сознания и взгляды правительства и общества, в частности, молодого поколения. Тем не менее, даже в самых крайних ситуациях, турки едва ли откажутся от своего культурного и исторического наследия, которое имеет ярко выраженный восточный характер.

Деловой этикет Турции в целом схож с общепринятыми нормами мировой дипломатии. Знакомство сопровождается рукопожатиями, причем одинаково, как с мужчинами, так и с женщинами. В первую очередь, нужно здороваться с самым старшим представителем турецкой делегации. Необходимо особо ярко подчеркнуть доброжелательный настрой по отношению к турецким партнерам. Обращаться к туркам следует не по фамилии, как это принято во многих странах, в частности, западных, а по имени, используя перед этим слова «бей» по отношению к мужчинам и «ханым» к женщинам. При встрече можно обмениваться подарками. Это не обязательное условие, однако турецкие делегаты однозначно будут польщены подобным жестом внимания. Большинство турков - мусульмане, соответственно, нежелательно презентовать спиртные напитки. Наиболее подходящие варианты: сладости, сувениры и памятные подарки.

После знакомства, зачастую, следует поход в ресторан. Как уже было упомянуто ранее, беседа за чашечкой турецкого кофе и местными сладостями способствует налаживанию дружественных отношений. Беседа с турецкими представителями, как правило, начинается с весьма отдаленных тем, несвязанных с самим предметом переговоров. Турки непременно спросят как обстоят дела его собеседника, членов семьи, отметят погоду, обсудят новости спорта и т.д. Тема разговора будет далека от политики, и на это имеется ряд причин, обусловленных многими факторами. В стране особо остро стоит Курдский вопрос, проблема беженцев из Сирии, интеграция в Европейский Союз, споры относительно Кипра, радикальные исламистские движения, вопросы внешней политики, в частности взаимоотношения с США, Россией и странами Ближнего Востока – все эти темы являются неуместными и недопустимыми при неформальных беседах и во время самих переговоров.

Дресс-код также не имеет специфических особенностей. Мужчины должны быть одеты в классический деловой костюм, обычно темных тонов, рубашку и галстук. Женщины носят платье или деловую юбку ниже колена, рубашку или блузку, обязательно с длинными рукавами. Предпочтительна закрытая обувь, вне зависимости от пола.

Непосредственно при переговорах крайне нежелательно бурно высказывать отрицательные эмоции. Несмотря на то, что турки являются представителями Востока, они могут быть весьма вспыльчивыми, в случае необдуманных слов или действий со стороны партнеров. Ни при каких условиях нельзя демонстрировать открытую агрессию и пытаться психологически давить на турецких делегатов. Поиск компромиссов и особенно умение идти на уступки будут гораздо эффективнее в спорных ситуациях. У турков не так много запретов относительно жестов, но большинство из них связаны с религиозными табу. Не положено здороваться, передавать документы или другие вещи левой рукой, так как в исламе она считается нечистой. Сидеть, показывая подошву обуви также под запретом. Нельзя показывать указательным пальцем на человека, это расценивается как неуважение [11].

Исходя из совокупности всех вышеперечисленных факторов, можно сделать вывод, что изучение турецкого народа в процессе ведения переговоров требует основательного и всестороннего исследования. Будучи страной, которая является своеобразным мостом между Западом и Востоком, Турция, безусловно, подвергла модернизации ее наиболее важные сферы жизнедеятельности, но, тем не менее, сумела сохранить свою историческую самобытность и культуру. В целом, турки крайне благосклонно относятся к иностранным представителям и расположены к ведению диалога, по этой причине, построив успешную модель переговоров, можно добиться положительных результатов.

#### **Список использованных источников**

1. История Востока. В 6 т. Т. 1. Восток в древности / Гл. редкол.:Р.Б. Рыбаков (пред.) и др.;[Отв. ред. В.А. Яковсон]. — М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1997.
2. Киреев Н. Г. История Турции. XX век. М., 2007.
3. Коллас. История Турции. М.-Киев, 2003.
4. Миллер А. Ф. Краткая история Турции. М., 1948.
5. Еремеев Д. Е. На стыке Азии и Европы. Очерки о Турции и турках. М., 1980.
6. Старченков, Г. Двести лет вестернизации. Основные этапы процесса вестернизации Турции - освоение западных ценностей и западного образа жизни // Азия и Африка сегодня. 2000. N 6.
7. Старченков Г. И. Турция: исламский фактор в светском государстве // Народы Азии и Африки. 1988. N 2.
8. Турция между Европой и Азией. М., 2001.
9. Шлыков П.В. Гражданское общество в Турции: иллюзии и реальность // Восток. 2009. N 1.
10. Льюис Р. Османская Турция. Быт, религия, культура. М., 2004.
11. Findley C.V. Turkey, Islam, nationalism, and modernity. A history, 1789-2007.