

STEREOTYPES

Stereotypes 1

Amerikalı ve Avrupalı iş adamları Ortadoğulu insanlara karşı önyargılı mıdırlar? Türk işadamları hangi bölge içinde sayılmak isterler: Avrupa yoksa Ortadoğu?

Do you think North American and/or European business professionals are biased against people from the Middle East? What region do Turkish businesspeople prefer to think of themselves: from Europe or the Middle East?

Zeki Samatyalı

Ankara

Evet Avrupalı ve Amerikalı iş adamlarının Ortadoğu iş adamlarına karşı son derece ön yargılı bir yaklaşım içerisinde olduklarına inanıyorum. Bunun temel nedenleri olarak da 1. aramızdaki kültürel farklılığı, 2. aramızdaki iş ahlakındaki farklılıkları görüyorum. Amerikalı ve Avrupalı iş adamları bu kriterler doğrultusunda Ortadoğu'ya kuşkuyla şüpheyle yaklaşıyorlar ve de kesinlikle her türlü yapacakları anlaşmayı sağlam etüdler ve sağlam fizibiliteler yaptıktan sonra sağlam zeminlere oturtmaya maksimum gayret gösteriyorlar. Biz Türkiye olarak kendimizi Avrupalı olmaya hazırlamaya çalışıyoruz ve kendimize haritada neredeyiz diye sordüğümüz zaman biz Avrupa'ya dahiliz diye muhakkak bu konudaki inancımızı sürekli kendimize ve başkalarına yineliyoruz. Ancak Amerika'nın ve Avrupa'nın bize bakış açısı maalesef halen Ortadoğu ve öyle gözüküyor ki, bizim tüm gayretlerimize rağmen uzunca bir süre daha, ta ki biz ikinci jenerasyon modern iş adamlarını arttırıncaya kadar bu şekilde kalacak gibi gözüküyor. Ben kuşkucu yaklaşımlarında üzülerek de olsa hak veriyorum Avrupalı ve Amerikalılara.

Yes, I believe that the European and American businessmen have a prejudiced approach towards Middle Eastern businessmen. The main reason I see for this is the cultural differences between us and secondly, the differences in the work ethic. American and European businessmen approach the Middle East with suspicion due to certain criteria and they try to put every agreement into a subtle ground at maximum level, after doing concrete studies and possibilities. We in Turkey trying to prepare ourselves to be Europeans and when we ask ourselves where we are on the map, we keep saying we are included within Europe. However, the US and Europe's approach to us is still as the Middle East and it seems that despite our efforts, until we have a second generation of businessmen, it will remain so. Unfortunately, I find Europeans and Americans right in their suspicious approach.

Alparslan Tekiner

Ankara

Şimdi, tabii, iş adamı olarak kesinlikle Avrupalı ya da Amerikalı iş adamlarının Türklere karşı, ya da Ortadoğululara karşı önyargılı olduğunu düşünmüyorum. Bir kere Avrupa ve Amerika Ortadoğu'ya göre farklı bir kültüre sahip. Aslında Türkiye de Ortadoğu'ya göre farklı bir kültüre sahip. Farklı bir kültürden dolayı ve uzak olmasından dolayı, Amerikalı iş adamlarının, Türkiye'yi başlangıçta algılayışlarının farklı olduğunu düşünüyorum. Ama, zaman içinde iş ilişkisine girildiği zaman, Türkiye'nin Ortadoğu kültüründen çok daha farklı olduğunu, çalışma anlamında da daha profesyonel olduğunu ve Avrupa ve Amerika kültürüne daha yakın olduğunu görüyorlar. O nedenle çalışmaya başladıktan sonra, bir önyargı gözettiklerini düşünmüyorum.

Türk iş adamları her zaman Avrupalı olmak ister. Hiç bir zaman kendilerini Ortadoğulu iş adamı olarak kabul etmezler, düşünmezler de. Türkiye sadece iş adamları anlamında değil, bu alanda her zaman kendini Avrupa'da kabul etmiştir. Bütün girdiği topluluklar, ekonomik topluluklar olsun, siyasi kuruluşlar olsun, spor alanı olsun, hep Avrupa'dır. Ortadoğu'da mücadele etmek , Asya'da mücadele etmek çok daha kolay olmasına rağmen, Avrupa'yı seçmiştir. O nedenle, iş adamları da kendilerini her zaman Avrupa'da görürler. Hiç bir zaman Ortadoğulu olarak kabul etmezler.

Well, as a businessman, I certainly do not think that European or American businessmen have a prejudice against Turks, or Middle Easterners. First of all, Europe and the US have a different culture than the Middle East. In fact, Turkey also has a different culture than the Middle East. Due to different cultures and since it is far, I think that the American businessmen have a different perception of Turkey at the beginning. However, over time, as they carry on doing business with us, they will see that Turkey is very different from the Middle East, it is also more professional, and closer to the European and American cultures. For that reason, I do not think that they have a prejudice, after they spend time working together.

Turkish businessmen always want to be European. They never accept themselves as Middle Easterner businessmen and do not think this way at all. Not only in terms of businessmen, but in every field Turkey has always deemed herself in Europe. All of the communities, economic, political or sports communities are in Europe. Even if, it is much easier to compete in the Middle East and Asia, Turkey has chosen Europe. Thus, the businessmen always see themselves as Europeans. They never accept themselves as Middle Easterners.

Abdullah Marulcu

Afyon

Öteden beri Ortadoğulu milletlerine hep böyle üstten bakma zafiyetiyle karşı karşıyalar. Maalesef bunu yenemiyorlar. Hem iş hayatında olsun, hem sanat hayatında olsun Ortadoğulu insanları başka bir sınıfa sokarak bakıyorlar. Bunu değişik filmlerde de hissedebiliyoruz. Değişik kültürlerde bunu her zaman hissedebiliyoruz. Tabii bunu her zaman hissedebiliyoruz. Tabii böyle bir durum olunca Türk iş adamlarını Avrupalı görmek lazım, batılların karşısında onlara öyle

hissettirmek istiyorlar, lakin Ortadoğu'dan gelen bir kültür olunca bir ikilem yaşanıyor. Bunun için batılıların Avrupalı Amerikalı insanların, iş adamı olsun... Bu insanlara yaklaşırken kültürlerini çok iyi bilmemeleri ve bunlarla sanki bir sınıf farkı yokmuş gibi davranmaları buradaki iş adamlarımız için ciddi etkili olacaktır. Buna dikkat edilmesi gerekiyor. Çünkü kültürlerin de birleşmesi açısından diyalogdan geçiyor. Müştereklerden bahsetmek gerekir. Hiçbir zaman ayrılıktan bahsetmek gerekmiyor. Müşterek üzerinde durmak kanaatimce yararlı görülecektir.

They have had a weakness of looking down on the Middle Eastern nations for a long time. Unfortunately they cannot overcome this. Both in business and arts, they consider the Middle Eastern people in a different category. We can also feel this in different movies. We can feel it in different cultures. We can naturally feel it all the time. Certainly since there is a situation like this, even if the Turkish businessmen should be seen as Europeans, they want to show themselves as such, but they live in a dilemma in that Europeans see them as coming from a Middle Eastern culture. Thus, for European or American people or businessmen, they need to know these people's cultures very well and approach them as if there was no class difference; this would be very effective. They should be careful about this. Because the mixture of the cultures go through the dialog. We need to talk about the common points. It is never necessary to talk about the differences. It will be seen beneficial if people talk about the commonalities.

Fahri Dikkaya

Uşak

Şimdi Türkiye'de Amerikalı ya da batılı iş adamlarının bir önyargısı olduğu düşünülür. Örneğin benim konuştuğum yurtdışından gelen insanlarla ya da işte iş için gelen insanlarla görüştüğüm vakit ilk önce bir şaşkınlık oluyor. Çünkü şey, kafalarında belirli bir imaj var. İşte Türkiye'de kadınlar peçeli, daha böyle modern hayatın olmadığı bir yer ya da içki içilmeyen bir ülke, daha böyle işte katı kuralların olduğu bir ülke gibi düşünülüyor; ama geldiklerinde çok farklı bir ülke de görebiliyorlar. Örneğin İstanbul'un bazı bölgelerinde İzmir, Muğla, Artvin, Aydın, Antalya, Mersin, Uşak, Denizli bu tür iller daha şeydir işte Ankara; batının Balkan ülkelerinde nasıl bir ortam görüyorsanız ya da Akdeniz ülkelerine örnek İtalya, Yunanistan'da nasıl bir ortam görüyorsanız, buralarda da aynı ortamları büyük çoğunlukla görebilirsiniz. Ancak örneğin Erzurum'a, Urfa'ya ya da işte Diyarbakır taraflarına gidecek olursanız buralar da biraz daha Ortadoğu'nun içerisinde yer alırlar. İşte daha böyle Ortadoğuludurlar bu insanlar. İlişki tarzları da Ortadoğu'ya daha has daha benzerdir.

Well, in Turkey it is thought that the western or American businessmen have a prejudice. When I talk with foreigners who come to Turkey for a visit or business, they are surprised at first. This is because they have a certain image in their minds. Well, they think that the women in Turkey are all dressed with a hijab or with religious clothing, it is a place without modernity or it is forbidden to drink alcohol and there are a number of strict rules. Yet, when they come they may see a very different country. For example,

different parts of Turkey such as different parts of İstanbul, İzmir, Mugla, Artvin, Aydın, Antalya, Mersin,Usak,Denizli and Ankara...in these cities you can see similar settings to the ones in Balkan countries or the Mediterranean countries like Italy and Greece. Yet, if you go to, for example, Erzurum, Urfa and Diyarbakir and those regions, they are more considered within the Middle East. The people around there are more Middle Easterners. Their relation types are also more similar to the ones in the Middle East.

Mehmet Emin Şan
İstanbul

Amerikalı iş adamları, yani işin içerisinde olanlar, bizzat ticareti direkt kendileri yapan insanlar, yani, kurumların başında olanlar değil de, bizzat işle, ticaretle ilgili olan insanların hiç bir sürette önyargıları yok. Yani, kimseye karşı. Çünkü, bunlar sadece ve sadece kendi şirketlerinin geleceğini ve kesesini düşünüyorlar. Yani, bu ortak insanlık refleksi. Yani, bu önyargılı meselesi diye bir şey yok. Ama 11 Eylül hadisesinden sonra, işte bir takım kaynaklardan düzgün beslenemeyen, Amerikalı ve Avrupalı diyelim, Amerikalı iş adamlarında çeşitli önyargıların yavaş yavaş oluşmaya başladığını ben hissettim. Bu genellikle kurumlara direkt yansıyor.

Mesela, biz alışveriş merkezlerinin idarecileriyle muhatap olduğumuzda, bu 11 Eylül başlarında böyle bir şeyler yoktu. Ama, zaman ilerledikçe, işte böyle, Ortadoğu'dan gelmiş, Pakistan'dan gelmiş, yani, Müslüman veya işte, böyle biraz derisinin rengi koyuya kaçan insanlara karşı oranın idarecilerinin veya oranın 'security'sinin, yani, koruma elemanlarının falan, size böyle değişik bir nazarla baktığını, süzdüğünü,hissetmeye başladık, veya bununla alakalı duyular almaya başladık.

Bu, şimdi, Türkler, yani, bizim bu Türkiye Cumhuriyeti toprakları içinden gelen insanların, geniş spektrum arz ediyor, derisinin rengi. Sarışını da var, esmeri de var, falan. İşte, bunlar pek problem yaşamıyor. Ama, işte, biraz koyu rengi olanlar yaşayabiliyor. Türkler ne sayılmak isterler? Türkler zannedersen, Türk sayılmayı ister. Yani, bir Avrupalı veya doğu falan, yani, bizim kendimize ait bir kimliğimiz var yani.

American businessmen, that is, those who are in business and do trading themselves; in other words, not those who run corporations, but those who are into commerce, do not have any kind of prejudice. That is, they don't have any for anyone. Because, these people think only about the future of their own companies and their own pockets. That is, this is a common reaction of humans. In other words, they have nothing like a prejudice. Yet, after the September 11 incident, I have felt that a prejudice has started to emerge gradually in the minds of some European and American businessmen who could not get sound information from reliable sources. In general this is seen in corporations.

For example, when we were corresponding with the managers of shopping centers, there was nothing like this, right after September 11. However, over time, we have started to feel or heard that the managers or the security of those places started to

look at people differently, that is those who come from Middle East, Pakistan, that is, Muslims or people with darker skin.

Well, skins of people from our Republic of Turkey have such a wide spectrum. There are blonds, brunettes, etc. Now, these people do not have any problems. Yet, people with darker skin may. How do Turks want to be categorized? I guess, they want to be categorized as Turks, in other words, European or east etc. That is, we have our own identity.

Stereotypes 2

Amerikalı ve Avrupalı işadamlarının diğer kültürler ve diller hakkında kısıtlı bilgileri olduğu gözlemi hususunda düşünceleriniz nelerdir?

What is your opinion regarding the observation that North American and European business professionals have limited knowledge of other cultures and languages?

Ahmet Malkan

Kahramanmaraş

Şöyle bir kanaat var bende; hem kendi toplantılarımda gördüğüm Avrupalı Amerikalı iş adamlarından, hem de oluşan kanaatim şudur ki; Avrupalılar hususiyle Amerikalılar, Türkiye ile ilgili Türk halkıyla ilgili fazla teferruata varan bilgileri yok. Dolayısı ile bir Türk iş adamıyla tanışan yabancı iş adamları, umduklarından çok daha fazla şey buluyorlar Türklere. Bu da bizim için memnuniyet verici; tabii Avrupalılar ve Amerikalılar kendilerini biraz da içinde bulunduğumuz medeniyetin kurucusu olmak hasebiyle, biraz da yüksekte görüyor olacak ki, bizleri araştırma ve öğrenme gibi bir gayretin içerisinde değiller. Bizimle hemhal olan, temas eden herkes, bizim Türk insanının daha cana yakın, daha sevecen, daha mütevazı ve daha çalışkan olduğunu fark ediyorlar. Temaslarımızda bunu gördük, inşallah biz de kendimizi tanıtmak açısından bu manada bir gayretin içerisine gireriz. Eğer bir tavsiye etmek gerekirse, dünya sadece Avrupa ve Amerika'dan ibaret değildir. Bunun yanında bir Ortadoğu ve bir Uzakdoğu vardır. Oralara da tanımlarını, araştırmalarını arzu ederiz.

I have the following impression, based on my observations of European and American businessmen: Europeans and Americans do not have detailed information concerning Turkey and Turkish people. Hence, the foreign businessmen meeting with a Turkish businessman find a number of additional things in Turks. This is very pleasing for us; naturally Europeans and Americans regard themselves superior a bit, since they are also the founders of the civilization that we are in today. Because of these thoughts, they do not try to learn and do research about us. Those who are in touch with us realize that the Turkish people are more outgoing, likable, modest and hard working. We have observed this in our relations and God willing, we will also try to introduce ourselves better. If advice is needed, it would be that the world is not confined to Europe and America. Besides these, we have the Middle East and the Far East. We would really like them to search and know those places as well.

Ömer Yüksel Sümer
Ankara

Amerikalı ve Avrupalı iş adamlarının diğer kültürler hakkında yahut diğer halkların yaşam biçimleri hakkında kısıtlı bilgilere sahip olduğunu zannetmiyorum. Niye? sorusuna gelince, çünkü mevcut teknolojileri, ekonomik kaynakları, istenilen verileri, dataları elde etmelerine, elde etmelerine yardımcı faktörlerdir. Ama tabii ki iş adamının Amerikalı olsun Avrupalı olsun veya diğer ülkelerden olsun, iş adamlarının temel gayeleri yatırdıkları sermayenin geri dönüşümüdür, yani getirisidir. Onlar tahmin ediyorum ve de o kanaati taşıyorum, tek düşündükleri rant olayını temel olgu olarak algılıyorlar. Onun için de diğer kültürlerin, diğer kültürler hakkında veya onların yaşam tarzları hakkında gerekli bilgi edinme gereği duymuyorlar diye düşünüyorum.

I do not think that American and European businessmen have limited knowledge about other cultures and other peoples' lifestyles. If you ask why, it is because their their available technologies and economic resources are the factors which help them obtain the desired data. However, of course, the principle aim of a businessman, American or European or one from another country, is the outcome of the capital that he invests. I believe that their earnings are the main thing they worry about. Therefore, I do not think they have to learn information about other cultures and their lifestyles.

Erdal Bargut
Ankara

Amerikalı ve Avrupalı iş adamlarının diğer kültürleri ve dilleri, pek bilmedikleri değil, hemen hemen hiç bilmedikleri kanısındayım. Çünkü uzun seneler, uzun süreler bu ülkeler hakkında pek bir araştırma yapmamışlar ve bu ülkelerle pek fazla ilgilenmemişlerdir. Gerek görmemişlerdir bilgi sahibi olmaya; ancak zaman içerisinde bu hatalarını fark etmişler, anlamışlar. Hele ticaret geliştikçe, globalleştikçe, bu eksikliklerinin farkına varmaya başlamışlar ve bu açıklarını kapatmak için yavaş yavaş bunlar hakkında bilgi edinmeye başlamışlardır. Ancak yine kanımca bu konuda oldukça geç kalmışlardır. Çünkü şimdiye kadar bu bir yerde cahillikleri diyeceğim, bilgisizlikleri nedeniyle bir çok ülkeyi kendilerine küstürmüşler, hatta düşman dahi ettirmişlerdir, bilgisizliklerinden dolayı.

Avrupa ülkesi, ülkeleri bu bahsettiğimiz diğer ülkelere daha yakın oldukları için biraz daha bilgi sahibidirler ve bu açıklığını kapatma işlemlerini çok daha erken başlatmışlardır, onun için şu anda biraz daha ileridirler. Ama Amerikalılar oldukça bu konuda geri kalmışlardır ve hala aynı hataları; mesela işte bir misal Irak'ı gösterebiliriz, son olarak yapmaktadırlar ve bu tamamen o ülkelerin kültürlerini bilmemezlikten gelmektedir. Ama dediğim gibi şimdi suratle bu açıklarını kapatma çabasındadırlar.

I believe that American and European businessmen don't just not know of other cultures and languages, but they almost do not know them at all. Because for a long time, for a number of years, they have not had to explore these countries and they haven't been interested in them very much. They did not see a need to know, yet over time, they have realized their mistake. Especially with the growth of trade and globalization, they have realized their shortcomings and to bridge the gap they have started to obtain knowledge about them. However, again in my opinion, they are late in doing so. Because, due to their lack of knowledge, I would say their ignorance, they have offended a number of countries and made enemies.

Since the European countries are closer to the aforementioned countries, they are more knowledgeable and have started to bridge their knowledge gap earlier. Thus they are a bit ahead. Yet, the Americans have been quite late and they repeat the same mistakes, take Iraq for instance, and they disregard the cultures of those countries. However, as I have said, they are trying to bridge their knowledge gaps now.

Serdar Tan
Ankara

Amerikalı ve Avrupalı iş adamlarının diğer kültürler hakkında kısıtlı bilgileri değil de ön yargıları var. Diğer diller hakkında kısmına gelince de, aslında yine kısıtlı bilgileri yok, fakat bilerek diğer dilleri kullanmıyorlar. Örneğin, Almanlar Almanca'dan başka bir dili kesinlikle kullanmıyor, yani bildikleri halde kullanmıyorlar. Çok mecbur kalırlarsa, İngilizce'ye dönüyorlar, İngilizce'yi kullanıyorlar. Ama dediğim gibi diğer kültürlere önyargıları var. Belki bu ülkelerin kendini tanıtamamasından da kaynaklanan bir önyargı olabilir.

Yine Almanya'da çalıştığımız bir firmanın satış müdürüyle aramızda geçen bir tartışmayı ben size anlatayım. Bu kişi Amerikan kökenli,uzun süre İran'da yaşamış, daha sonra da Almanya'da çalışmaya başlamış bir kişi. İran'da yaşadığı için ve Almanya'da yaşadığı için Türkiye'yi iyi bildiğini iddia ediyordu; ve bana Siz dedi Kürtleri eziyorsunuz dedi. Ben de Hayır öyle bir şey yapmıyoruz dedim. Sen dedim hiç bir şey bilmiyorsun dedim. Ben dedi çok şey biliyorum dedi.

Onun üzerine ben, Sen dedim Özal'ı tanıyor musun dedim. Tanıyorum elbette dedi. Kim dedim? Cumhurbaşkanı ve Başbakan dedi. Tamam dedim sen Türkleri tanıyorsun dedim. Arkadan dedim, Kürtler dedim Cumhurbaşkanı veya Başbakan olabilir mi dedim. Karşılığında tabii ki olamazlar dedi. Özal Kürttü biliyor musun dedim, şaşırıldı; Really ? dedi,yes dedim. Ondan sonra arkadan tekrar şeyi sordum, ben sana bir şey sordum, hatırlıyor musun? dedim. Evet dedi ben hiç birşey bilmiyorum.

American and European businessmen do not have limited knowledge about other cultures, but they have prejudices. As for the other languages part, again they do not have limited knowledge, yet again they do not use other languages intentionally. For example, Germans definitely do not use another language other than German, even if they knew it. If they really have to, they switch to English and use that. However, as I have said, they

have prejudices towards other cultures. Perhaps, this may also originate from these countries' lack of introducing themselves as well.

Let me tell you of an argument that I had with the sales manager of a firm that we worked with in Germany. This person is originally an American, had lived in Iran for a long time, and later started working in Germany. Since he lived in Iran and Germany, he was claiming that he knew Turkey well; and he told me, "You are oppressing the Kurds." I said, "No, we don't do anything like that. You do not know anything." "I know a lot," he said.

So then I said, "Do you know Ozal?" "Of course I do," he replied. "Who is he?" I asked. "He is the president and prime minister," he answered. "Ok," I said, "you know Turks." Then I asked, "Can Kurds become president or prime minister of Turkey?" "Of course they can't," he replied. "Ozal was a Kurd. Did you know that?" I said. He was shocked. "Really?" he said. "Yes," I replied. After that I asked him whether he remembered what I had asked him before. "Yes," he said, "I don't know anything."

Fahri Dikkaya

Uşak

Şimdi Türkiye'de, yani, Türkiye'ye gelmiş olan yabancılarda, yabancılar iş yapacakları ortamla alakalı ya da işte burayla alakalı bir bilgiye sahip oluyorlar; ancak bu, bu bilgide ön yargılarını bırakamıyorlar. Bu çok gözlemlediğim bir durum, tabii bunun yanında bilgi aldıkları ortam da, bilgi aldıkları referans noktaları da biraz sorunlu oluyor bazen. Örneğin, Amerika'da ya da Avrupa'da Türkiye'den çok uzakta, yani Türkiye kültürü ile çok ilişkisi olamamış, ya da işte çok fazla halkı bilmeyen bir Türk ile karşılaşır, ondan yanlış bilgi de alabiliyorlar ve ben buna dair birçok durumla da karşılaştım. Bunun dışında yine önemli bir durum, bu Amerikalı ya da Avrupalı işadamları, özellikle Amerikalı işadamları, Türkiye'de iş yapacakları vakit herkesin burada İngilizce konuşabileceğini düşünüyorlar, ya da rahatlıkla işte bir çevirmen bulabileceklerini. Bu örneğin büyük şehirlerde pek bir sorun olmaz, yani büyük şehirlerde rahatlıkla işte işadamı olsun, işte çevirmen, rahat yani İngilizce konuşabilen birisini rahatlıkla bulabilirler. Ancak küçük şehirlere gittikçe bu durum daha da vahim oluyor ve küçük şehirlere gittiklerinde çevirmene ve dil konusuna daha dikkat etmeleri gerekiyor.

Now in Turkey, that is for the foreigners coming to Turkey, foreigners have some sort of knowledge about here and the place where they are going to work; yet they cannot let go of their prejudices included in that knowledge. This is a thing that I have observed a lot, and of course, sometimes the place and the sources that they get information from might also be problematic. For instance, coming across a Turk who has been far from Turkey, has not had much relationship with Turkish culture or does not know much about the Turkish people, they may get wrong information from him and I have seen a number of situations like that, too. Other than that, another important case is when these European and American businessmen, especially the Americans, want to do business here. They think that everyone here will be able to speak English or they will be able to find an interpreter easily. This would not be a problem in big cities, they can easily find a

businessman or an interpreter without a problem. Yet, when it comes to small cities, the situation gets worse and they need to pay attention to the issue of an interpreter and the language.

Cem Ađın
Ankara

Evet aslında Amerikalı ve Avrupalı işadamlarının diğer kültür ve diller arasındaki kısıtlı bilgileri olduğu geçmişte doğruydu, ama artık özellikle internet çağıyla birlikte, iletişim çağıyla birlikte, bunun giderek azaldığını görüyoruz. Özellikle Türkiye'nin Avrupa Birliği yolunda ilerlemesi çerçevesinde artık özellikle Avrupa'yla olan münasebetlerimizin hızla arttığını görüyoruz. Hem ithalat, hem ihracat anlamındaki ilişkiler çerçevesinde artık şirketler bize daha kolay ulaşıyorlar, ve bu diversity management dediğimiz yani farklılar yönetimi çerçevesinde bu şirketlerin biz Türk şirketleriyle yatırım yapmadan önce kültür yapımızı, toplum kültürü yapısını, insan kaynağı yapımızı ciddi bir şekilde incelediklerini görüyoruz. Örneğin başta Coca-Cola olmak üzere bu şirketlere baktığımızda bunların üst yönetimlerinde örneğin Ortadoğu, Türkiye, Orta Asya üçgenindeki yönetimde hep Türklerin olduğunu görüyorsunuz. Sonuçta bu şirketler artık gerçekten bütün kültürleri, yapıyı, tamamı ile incelediklerini bunu dikkate aldıklarını görüyorsunuz.

Yes, it has been correct that the European and American businessmen have had limited knowledge about other cultures and languages; however, especially with the Internet and communication age, we see this decreasing day by day. Especially, together with Turkey's process with the European Union, now our relationships are increasing quickly, particularly with Europe. Both in terms of exports and imports, a number of companies reach us more easily and within a framework of what we call diversity management. Before these companies start doing investments together with the Turkish companies, we observe that they do analyze our cultural, social and human resources structures seriously. For instance, starting with Coca-Cola, when you look at these companies, in their higher administration, for example, in the triangle of the Middle East, Turkey and Central Asia, you see Turks. In the end, you recognize that these companies really do analyze every culture and structure thoroughly and they take these into consideration.

Stereotypes 3

Uluslar arası iş adamları konusundaki genel görüşünüz nedir?(Amerikalılar, Kanadalılar, Latin Amerikalılar, Avrupalılar...)

What is your general impression of international business professionals? (Americans, Canadians, Latin Americans, Europeans ...)?

Mehmet Aydoğan
Kahramanmaraş

Şimdi uluslararası iş adamlarının Türkiye üzerindeki genel görüşlerini biz işte kıta Amerika,Afrika,devamlı seksenli yıllarda başlayıp hala devam eden Avrupa ve onun uzantısı durumundaki Kanada, beri taraftaki Asya ülkeleri olarak ele almak lazım. Bunu başta Amerikalılar olarak ele alırsak, Amerikalıların Türkiye üzerindeki gözdeleri Türkiye'yi her ne kadar bir sömürge olarak görmeseler bile, az gelişmişliğin az üzerine çıkan gelişmekte olan bir ülke gözüyle bakıp, her zaman işte bizim himayemize, ilgimize muhtaç gözüyle bakıp daha ziyade,yani genel ağırlıkta bu (böyle) bakıp; mümkünse vurabildiği kadar alabildiği kadar alma niyetinde. Yani Amerika'dan gelen yatırımların,gelen teşvik,teşvik demeyelim de, müteşebbislerin şeyleri, bu gayeleri bu, ama bütün Amerikalıları da aynı kefeye koymak doğru olmaz. Bu sektörüne göre değişir,firmasına göre değişir. Mesela Amerika'da şey yapmayan ,ilgi görmeyen bir sektörün Türkiye'de daha uygun teşviklerle desteklenmesi gibi.

Kanada onun devamı olan Kanada daha farklı. Kanada Türkiye'den hem sermaye gelebilir,hem beyin gücü gelebilir, ben de oraya verebilirim gözüyle bakarken, Afrika biraz daha şey bakıyor. Afrika diyor ki, ben zaten yeni kurtulmuşum sömürgecilikten, bana Türkiye'den hem beyin gücü gelir,hem sermaye gelir,hem iş yaparlar. Ben yatayım para kazanayım,siz naparsanız yapın gibi bakıyor. Asya ülkelerine gelince, Asya ülkeleri işte 87'deki olan o kıyametten, Sovyetler Birliği'nin dağılışından sonra Türkleri kendilerine bir abi, bir büyük abi bir ata gibi görmüşler. Onlar da hem sermaye gelsin,hem işgücü gelsin,münbit, kullanılmayan kaynakların kendilerine açılması gibi bir yaklaşımlarını ben tespit ettim.

Well, we need to consider the opinions of international businessmen on Turkey in general, businessmen from America, Africa, Europe starting with 80s and Canada as its extension and the Asian countries. If we take Americans first, even though they do not see us as a colonial country, they look at us as a developing country that has passed the line of underdevelopment. They think that we are always in need of their protection, attention and care. Considering us this way, they want to get as much as they can from us. That is, the objective of the American entrepreneurs is this, but we don't think that all of them are that way. For instance, there may be incentives in certain sectors in Turkey that don't get much attention in the US.

Canada is a bit different. Canadians think that both capital and brainpower can come from Turkey, African thinks differently. Africans say, 'I have to get rid of colonialism; both brainpower and capital come to me and they also do business for me. Let me rest, while making money with your work and you can do whatever you want.' As to the Central Asian countries, they regard Turkey as a big brother and one of their ancestors, that is ever since doomsday in 87 with the dissolution of the USSR. I have observed that they want both capital and workforce besides having access to unused and fertile resources.

Celil Tunç
Çanakkale

Uluslararası işadamları konusunda benim iş yaptığım kişiler arasında Amerikalılar, bunun yanında Meksikalılar,Hindistanlılar bulunmakta.Amerikalıların genelde kuralcı,ciddi, aynı zamanda profesyonel olarak çalıştıklarını gördüm. Bunun yanında Meksikalılar ise çok kurallara çok önem vermeyen,kurallar konusunda esnek olan,bunun yanında çok iyi pazarlık yapan,fiyat konusunda ciddi şekilde pazarlık yapıp ve sizi zorlayanlar. Hindistanlılar ise alışveriş konusunda en zor olan insanlar. Bu insanlarla ticaret yapmak veya alışverişte bulunmak gerçekten zor. Ciddi şekilde pazarlık yapan, ürünü değerinin çok ama çok altında almaya çalışan ve sizi ciddi şekilde pazar konusunda zorlayan insanlar. Bu konuda en kolay olanlar da Meksikalılar, çünkü ürün konusunda da çok kaliteye dikkat etmeyen insanlar. Ama Amerikalılar ürünün kalitesine çok dikkat ediyorlar.

As to international businessmen, there are Americans, Mexicans and Indians among the people that I do business with. I have seen that the Americans are in general normative, serious and work professionally at the same time. On the other hand, Mexicans are those who do not give much importance to rules, they are flexible with norms. They also bargain very well and force you in terms of prices. Indians are the hardest people in terms of trading. They are the people who do serious bargaining, try to buy the product at a very cheap price, and force you in terms of market. The easiest people in terms of this topic are the Mexicans. This is because they are also those who do not pay attention to the quality of the product. However, the Americans are very careful about the quality of the product.

Fatih Zırh
İstanbul

Burada bulunmam hasebiyle buradaki izlenimlerim ve tecrübem neticesinde daha çok Amerikalılar hakkında konuşacağım ve Latin Amerikalılar ve Kanadalılarla alakalı pek bir şeyim olamayacak. Amerika'da business bütün dünyaya bence bir format sunuyor. Sunduğu format bütün uluslararası işadamları için aslında bir yönlendiren,ondan sonra bir prosedür anlamında takip edilmesi gereken bir format gibi önümüze çıkıyor. İşadamları tabii kendi ülkelerinden çıktığı için, özellikle Amerika'da bu business, işletme gibi konularda öne çıktıkları için dünya iş piyasasında daha hazırlar, daha hazır olduklarını düşünüyorum.

Yabancı değiller, bazı terminolojiden tutun da, işi işletmeyi, prosedürlerini işletene kadar, yani, o yöntemlerde hiçbir zaman yabancılık hissetmiyorlar. Çünkü bütün dünyaya bunlardan Amerika'da doğmuş, Amerika da ortaya çıkmış bir yöntem diyelim, işletme yöntemi. Bunlar daha çok yapageldikleri şeyler oldukları için,uluslararası işlerde de faydalı oluyor.Bir başka konu; çok büyük iş yapma hacmi konusunda sıkıntı çekmiyorlar. Çünkü mikro olarak bir işletmeyi işletebildikleri gibi bunu büyük çapta, sorunları yine kendi içerisinde, kendi mantıklarıyla oluşturdukları sistemleri çözebiliyorlar. Makroya geçerken çok zorluk çekmiyorlar. Ondan sonra bütün dallarda bir lider ve güden bir pozisyonda oldukları için iş dünyasında da aktif özellikle olabiliyorlar.

I am going to talk about the Americans, based on impressions and experience. I not have much to say about Latin Americans and Canadians. The business in the US presents a format to the whole world I think. The format it presents appears as a format that directs businessmen and gives them a procedure to be followed. Since it originates from their own country, the businessmen are more prepared in the world market, in terms of business and management kinds of subjects, I believe.

They are never unfamiliar with those methods, from some kinds of terminology to running the business to managing of procedures. This is because this management method originated from the US. Since these are things that they have been doing, they also help in international affairs as well. Another issue is that they do not have problems in terms of doing very big businesses with a huge volume. They can run a small business just like they can with a business at a macro level. They solve the problems thanks to their system that they created with their own logic. They do not have problems in switching to macro. In addition, since they are leaders in every field and are in a position of supervision, they can be especially active in business life.

Enes Yıldırım

Ankara

Şimdiye kadar olan tecrübelerimde Amerika da değişik ülkelerde,değişik kültürden insanlarla çalıştık.Bunların arasında tabi ki Amerikalılar oldu .Onun yanında Avrupalılar,Hintliler,Çinliler,Malezyalılar ve diğer kültürden insanlarla çalıştık. Genel olarak bakıldığı zaman batı ülkelerindeki insanlar Amerikalılar ve Avrupalılar biraz daha profesyonel,biraz daha dakik daha çok işe yönelik kariyere yönelik bir çalışma gösteriyorlar.Özellikle Amerika da bakıyorsunuz daha çok insanlar tamamen hayatını kariyere veriyorlar ve kariyerde ileri gidebilmek için elinden gelen her şeyi yapıyorlar.Avrupa ya baktığınız zaman bunun bazısını görüyorsunuz yine fakat daha çok insanların hayata daha çok önem verdiğini ve daha çok orta yolu bulmaya çalıştığını görüyorsunuz.Ayrıca genelde görünen batı tarafı,batı kültürlerine görünen genel iş ahlakına bakıldığı zaman insanlar genelde fikirlerini daha çok açığa çıkarıyor,daha çok bastırıyo,daha çok hemen tamam demiyorlar biraz daha kendilerini anlatıp fikirlerini ortaya koymaya çalışıyorlar.fakat onun diğer tarafına baktığınızda Asya kültürlerine baktığınız zaman çin'de ve hind'te ve Malezya'da bunun daha değişik olduğunu görüyorsunuz,daha çok kabulcü,daha çok her şeye tamam diyen bir kültürü görüyorsunuz ve genelde doğu ve batı birlikte.

So far, in my experience, we have worked with different countries and cultures. Among these, there have been Americans too. Besides that, we have worked with Europeans, Indians, Chinese, Malaysians and people from other cultures. Generally, the people from the western countries are more professional, more punctual, and show efforts more directed towards work and career. Especially in the US, people dedicate their life to their career, and they do everything to advance their career. When we look at Europe you see some of this, but people give more importance to their life and try to have a balance. In addition, when one looks at the work ethic in western cultures, people make their opinions more obvious, they insist more and do not say okay as easily. They try to

express themselves more and mention their opinions more. Yet, when you look at the other side, China, India and Malaysia, you see that it is different. You see a culture more ready to say okay and in general east and west are together.

Stereotypes 4

Genel olarak, uluslar arası ticaret yaptıklarınız arasında hangilerini iş yapmakta daha kolay görüyorsunuz?Niçin?

In general, which international business professionals do you find it easier to conduct business with and why?

Mehmet Aydoğan
Kahramanmaraş

Bunun cevabı tek kelimedir: Avrupa ülkeleridir. Bunun nedenine gelince, kambiyo rejiminin oturmuş olması, hatta bizim kambiyo rejimiyle ilgili eksikliklerimizi oradan tamamlamış olmamız. Birinci nedenimiz bu, ikinci nedeni yıllardır bir Avrupa Birliği sürecine girmek isteyen Türkiye'nin son yıllarda bu sürecin yolunda en iyi mesafeye gelmiş olması ve Avrupa Birliği'ne girme mücadelemizle doğru orantılı olarak, bizim bir takım işte ithalat- ihracat rejiminde, başka yasalarda olduğu gibi, reform ile düzeltilen yasalarda, bu yasalarda olduğu gibi, bu kambiyo rejiminde bizim ilerlememiz, bir takım yol almamız bunu kolay kılıyor. Dolayısıyla bunun en büyük şeyi de göstergesi de bizim ihracatımızın yüzde 60' ının 70' inin Avrupa ülkeleri olması da bariz bir göstergesidir.

The answer to this is only one word: Europeans. The reason is because of the foreign exchange regime and our improving our insufficiencies there. That is the first reason. The second reason is that Turkey that has wanted to be part of the EU for years and it has reached the best level so far. Again parallel to our entrance struggle to the EU, our achievements in cambio regime together with the reforms in export-import regime, similar to other laws... These achievements make it easier. Therefore, the greatest indicator of this is that 60-70 per cent of our export is to European countries.

Ali Korkmaz
Antalya

Hizmet sektöründeyiz, ama hizmetin sağlıkla ilgili olan kısmındayız. Dolayısıyla sağlık hizmeti veren sektördeki insanlar daha eğitim düzeyi yüksek insanlar ve hayatın bizzat içerisinde oldukları için, insanlarla haşır neşir oldukları için, daha iyi bir frekans yakalayabiliyoruz, daha iyi anlaşma sağlayabiliyoruz.

We are in the service sector, in the area of health care. Since people in health care are more educated and deal with people all the time, we have more frequent and better communication with those people who work in health care.

Celil Tunc
Çanakkale

Uluslararası ticaret yaptığım insanlar arasında, bunun yanında bir de Taylandlılar var, yani, Uzakdoğulular diyebiliriz buna. Bu insanlar da kendi ürünlerini satmak için ciddi şekilde uğraşırlar, ama bir Amerikalıya bakarsanız, Amerikalı ürününü satsa da olur satmasa da olur düşüncesi var; sen almazsan, senden sonra gelecek olan kişi, aynı ürünü ona satabilirim diye düşünüyor. Ama Uzakdoğulular sana satayım, senden sonra gelecek olan kişiye de satayım düşüncesi var. Bunu biz Türklerle karşılaştırsak, biz Türklerde de Uzakdoğululara yakın aynı düşünce var. Onlarda da sen al, senden sonra gelecek kişiye de satarım veya sen alırsın bu ürünü, sen memnun kalırsan, tekrar gelir, tekrar alırsın veya müşteri getirirsin diye bir düşünce var. Ama Amerikalılar'da böyle bir şey yok. Amerikalılar sadece o esnada ürününü, eğer almak istiyorsan, değeri bu, fiyatı bu, ödersin parasını alırsın gibi bir düşünceleri var.

Among the people that I trade with are also Thais, that is, we can call them Far-Easterners. These people also try hard to sell their product, but when you look at an American, it is okay for him if he sells to you or not. If you do not buy, I can sell it to the next person, they think. Yet, the Far-Easterners think, Let me sell it to you and to the next person, too. If we compare this idea with Turks, we also have a similar mindset. They also think, "Buy this and I can sell it to the next person too" or "You buy this product and if you are satisfied you can come again or bring another customer." Yet, there is no such thinking among the Americans. They think, If you want to buy this product, this is the price and value, you pay the price and buy it.

Enes Yıldırım
Ankara

İkinci bu soruda bakılan en büyük şeylerden biri, başka ülkelerde çalışılan insanlardan hangi, hangi ülkelerle daha yakın oluyoruz, hangi ülkelerle daha iyi çalışabiliyoruz? Bir Türk işadamı olarak veya hangi ülkelerle daha iyi bir çalışma ahlakına sahip olabiliyoruz diye bakıyoruz. Genelde Türkiye biraz daha batıya yönelik olduğundan dolayı, en azından gün be gün, yani şu andaki, günümüzdeki insanlar daha çok batıya yakın olduğundan dolayı Amerikalılarla ve Avrupalılarla bayağı iyi bir ilişkiye sahip olabiliyoruz. Ayrıca, Türkiye kültürü de biraz bayağı bir batılılaşma olduğundan dolayı, bayağı iyi çalışma ortamı oluyor.

Genelde tecrübelerime göre, Amerikalılar tüm kültürlere açık olduğundan dolayı, Türklere özel bir şey olmuyor; ama genel olarak herkese açık oluyorlar. Avrupalılara baktığımız zaman Avrupalıların çoğu Türkleri Avrupa'nın bir parçası olarak gördüğü için, bizdensiniz diye aynı ortamda aynı şekilde davranılıp, beraber iş ortamına girilebiliyor. Özellikle profesyonellik de olduğundan dolayı ve aynı şeyden, aynı Avrupa'dan, Avrupalı görüldüğünden dolayı Türkiye beraber iş yapılıbiliyor bayağı kolay bir şekilde.

Ayrıca ilginç olarak Asya tarafından özellikle Hintli ve Malezyalı insanlarla olan ilişkiler biraz daha yine yakın oluyor çünkü Türkiye'nin genel kültüründe aslında bazı ahlak ve aile yapısı ve değişik şeylerden dolayı ve çok yakınlık olduğundan dolayı Malezya ve Hindistan'dan ve o tür o taraftaki ülkelerle beraber bayağı bir temel oluşturulabildiğinden dolayı iyi çalışma ortamı ortaya çıkıyor.

One of the biggest things that this question is asking is among the people you have worked with from other countries, who can you work with best and most closely? We as Turkish businessmen, look at which countries we can have a better work ethic with. Since in general Turkey is more directed towards the west and the people today are closer to the west, we can have pretty good relations with Americans and Europeans. In addition, since there is a westernization in the Turkish culture, this can create a very nice work setting.

Generally, based on my experience, since Americans are open to every culture, there is nothing special for the Turks, because they are open to all. When we look at Europeans, since most of them see Turks as part of Europe they think that we are like them. They think that we behave in a similar ways and we can work together. This is because Turks seem like Europeans in their professionalism. So we can work easily.

Interestinly enough, relations with Asia, especially with people from India and Malaysia are close. This is because there are similarities in terms of the family structure, moralities and other kinds of things. We share certain similar structures. Therefore, we can have a better work atmosphere with India and Malaysia and countries from that region.

Stereotypes 5

Uluslar arası iş adamları konusundaki genel görüşünüz nedir? (Amerikalılar, Kanadalılar, Latin Amerikalılar, Avrupalılar...)

What is your general impression of international business professionals? (Americans, Canadians, Latin Americans, Europeans ...)?

Mehmet Aydoğan
Kahramanmaraş

Kanımca en büyük engel iş adamları karmaşık dünya konjektörü içerisinde uluslararası iş adamlarının birbirleriyle bağlantılarına en büyük engel siyasi konjektörden gücünü alan kaynağını alan güvenlik sorunları. Sirketler ve onların yöneticileri birbirlerini tanımadıkları için dünyadaki maalesef anarşist ortam siyasi gerginliklerden kaynağını alan uluslararası siyasi gerginliklerden gücünü alan bu anarşik olaylardan dolayı bir takım insanlar, yöneticiler, firmalar, birbirlerine daha ağır davranmaktalar, birbirlerini iyice tanımadıkları müddetce, kolay kolay randevu verilmemektedir. Bu randevuların alınması da insanların birbirini daha iyi tanımalarından geçiyor. İş adamlarının, iş dünyasının birbirlerini, uluslararası iş adamlarının birbirlerini tanımasının en kolay yolları da mesela TUSKO'nun, TUSIAD'in, ticaret odalarının, TUSIAD'in, büyük iş veren kuruluşların uluslararası iş

adamlarını davet ederek yurdumuzda veya yurt dışında konferanslar seminerler vermli, sektorel bazda olsun makro düzeyde olsun, bu tür davetlere onların da icab etmeleri iş adamlarını icabet etmeleri dolayısıyla bir kaynaşmalar olup birbirlerini tanıdıkları zaman bu randevular da kolaylaşacak görüşmeler de sağlanacaktır.

I think the biggest hindrance for communication among businessmen is security issues resulting from politics. Unfortunately, since the companies and their directors do not know a lot about the others, those companies, people, and directors behave in a tough manner due to current situation affected by terrorism which is a result of international conflicts. And as long as those people do not get to know each other, appointments are not being made easily. In order for appointments to be made, those people need to get to know each other. The easiest way for the businessmen to do so would be through invitations made by prestigious companies like TUSIAD or TUSKO through various activities such as conferences or seminars at micro or macro levels, so that businessmen could socialize in such kinds of meetings, where the making of appointments would be easier and consequently meetings would be done.

Celil Tunç
Çanakkale

Uluslararası iş adamlarıyla iş görüşmelerinde, başarılı iş görüşmelerindeki engel bence insanların yani iş adamlarının birbirine olan özgüveninden kaynaklanıyor. Yani karşılıklı eğer birbirinize güvenirseniz çok başarılı çok güzel çok ciddi işler yapabilirsiniz, ama karşı tarafınızda veya karşı taraftan almak istediğiniz ürüne güvenmiyorsanız, bu konuda çok başarılı olamayabilirsiniz. Bunun için de en güzeli, almak istediğiniz ürün konusunda o ürünün örneğini istemeniz, örneğini iyice inceleyip karşı taraftan ona göre istediklerinizi veya ekstraları varsa ona göre onu belirterek bu konuda güzel anlaşmalar yapabilirsiniz. Bunun yanında, ürünün yani güzel örneğini verip de sonra arkadan eğer kötü malını veriyorsanız o satış yapıyorsanız bu sonraki sizin iş hayatınız için çok parlak birşey değildir. Yani diğer iş adamları konusunda da bazı problemler çıkartabilir ve bunun yanında bu size tamamen güvensizlik ortaya çıkacaktır. Türkler konusunda da bu, Türklerin birbirleriyle olan ilişkilerinde de yine aynı problemler yaşanıyor, yine onların da kendi aralarında birbirlerine olan güvenine bağlı olan birşey tamamen. Eğer birbirlerine güveniyorlarsa, çok ciddi başarılı işler yapmaktadırlar. Ama güvenmeyen insanlar da çok ileriye gidememekte çok başarılı iş yapamamaktalar.

The source of problem for successful business meetings is the lack of trustworthiness among the businessmen. If you trust each other, you can accomplish beautiful and significant things, but if you do not trust the other or the product that you want to buy from them, then you may not be very successful. The best thing to do at this point would be to aks for a sample of the product you want to buy and then examine the sample and let them know what you require additionally, if there are any additional

things that you prefer, so that you can reach to nice agreements. Besides this, if you give a nice sample of the product but then sell a low-quality version of the same thing, if you do this, this is not good for your future career. Such a thing may lead to problems in your relations with some other businessmen, which results in distrust towards you. As for Turks, there are the same problems among the Turkish people, and it all depends on the trustworthiness among them. If they trust each other, they accomplish significant things. If not, people cannot move on and cannot do good things.

Fatih Zırh
İstanbul

Türk iş adamları her ne kadar, Avrupalılarla özellikle iş yapsalar da, muhakkak bir Türk, Türkiye’de iş yapmış olmanın backgrounduyla, bir altyapısıyla, ortaya çıkıyorlar. Tabii, bu biraz değil, aslında tamamen tecrubeyle doğru orantılı. Bir anlamda, bir okul gibi bakarsak, daha ilk yıllarında Türk iş adamları. Avrupa’ya ve özellikle Avrupa’nın ötesinde Amerika’ya, iş yapma anlamında açılımlarda sıkıntı yaşıyor.

Bu engeller, başta tabii, dil, ondan sonra taşıdığınız kültürün, artıdan ziyade negatif olarak... Çok sabır konusunda, böyle, herhalde diğer kültürler kadar sabırlı değiliz diye düşünüyorum. Bir konuda çalışma yaparken, ciddi anlamda prosedürü takip etmek, ciddi bir sabır potansiyeline ihtiyaç var. Bu konuda engel olarak görüyorum. Bir de uluslararası anlaşmaların, tabii, dili ve mantalitesi, Türk iş yapma mantalitesinden farklı olduğu için diyeyim, yanlış demeyeyim, farklı olduğu için, bu biraz zaman almakta.

Çok ciddi olarak, iş yapma potansiyelini arttıran faktör de, bizim yine kültürümüzden kaynaklanan çok sıcakkanlı bir insan topluluğu oluşumuz ve bu sıcakkanlılık , ileriye doğru açılımlarda, özel teşebbüs azmimizin çok kuvvetli olması, tabii pozitif faktörler; ve bunlarla bazı zorluklar asılıp, işte dilin, veya, mantalite farklılığının getirdiği, kültür farklılığının getirdiği bir takım sorunlar... Başta bu sıcakkanlılık ve özel teşebbüs ve azminin yüksek olması bu engelleri minimize etmekte.

Even if Turks do business with Europeans, a Turk definitely has more experience and background in doing business in Turkey, and in that kind of an infrastructure. Certainly, this is completely proportional with their general experience. In a sense, if we look at it like a school, Turkish businessmen are in the first grades. They are experiencing problems in extending their business to Europe and beyond that to the US.

These obstacles are, firstly, language of course. Then, the culture that you have is more of a minus than a plus. As to patience, I believe we are not as patient as other cultures. When working on a project, it is necessary to follow the procedure seriously and a serious amount of patience is needed. I see this issue as an obstacle. Also, since the language and mentality of international treaties are different than the Turkish mentality of working. Let me say it this way, I would not say that they are wrong, but since they are different, it takes some time.

A factor that seriously increases the potential of doing business together is our being a very warm blooded group of people, which also originates from our culture. This warm bloodedness together with our very powerful entrepreneurship are positive factors in pushing us forward. Overcoming these obstacles, that is, the obstacles of language, mentality and cultural differences, this warm bloodedness and high entrepreneurship skills and determination minimize these obstacles.

Enes Yıldırım

Ankara

Genel olarak baktığımız zaman, insanların birbiriyle anlaşmasında en büyük etken, ya dil oluyor, ya kültür oluyor. İnsanların beraber yaşadıkları ortamlar, buldukları ortamlar ve tecrübeler oluyor. Bunun bir kısmı zaten kültüre de giriyor. Genel olarak, yine, bunun üzerinde bakıldığı zaman, Türklerin en yakın olduğu insanlar Avrupalılar ve daha çok Ortadoğu'daki, dediğim gibi Hintli ve Malezyalı insanlar oluyor. Amerikalılar ile olan ilişkimiz biraz daha değişik oluyor. Amerikalıların bizimle aynı şeyi paylaşmasından çok, biz Amerikalılarla aynı şeyi paylaştığımızdan dolayı, biz Amerikalıları çok iyi anlayabiliyoruz ve ondan dolayı da daha iyi ilişki kurabiliyoruz.

Avrupalılar da, daha önce de bahsettiğim gibi, aynı ülkede ve aynı kıtada yaşadığımızdan dolayı, onun verdiği bir geçmiş kültür, ve yüzyılların verdiği ayrı bir paylaşım var. Birbirimizi anlıyoruz, olan olaylardan dolayı; ve Ortadoğu'da da yine benzer şeylerden dolayı, bu din olur, kültür olur, değişik ahlak yapısından dolayı olabilir. Genelde o tür şeylerden dolayı yakınlık bulabiliyoruz. Ve bunlar beraber iş yapılmasını kolaylaştıran şeyler. Aynı zamanda yalnız bunlar, beraber iş yapılmasını engelleyen şeyler de olabiliyor. Mesela, baktığımız zaman, bir anlayış farkı, bir kelimenin bir farklı kullanılması bile insanların birbirini anlayamamasına yolaçabiliyor.

Bunun yanında mesela, aksan çok büyük bir şey. Amerika'da uzun süre kalmış olmama rağmen İrlanda'ya ve İngiltere'ye gittim zaman, ilk başta bir aksan farkı, bir kelimelerin farklı konuşulması, farklı konuların ve değişik espirilerin ortada olması bile, insanın anlaşmasını, iletişimini zorlaştırabiliyor. Tabii ki, bunlar genelde kişisel seviyede oluyorlar. Ama, ne kadar kişisel seviyede de olsa, bunlar profesyonel hayatta da insanları etkileyebiliyor. Onun için genelde en büyük gördüğüm şeyler dil ve tecrübeler.

When we look at it generally, the most important factor in communication of people is either the language or the culture. It is the environments where people live together and share experiences. Part of this is within the culture, too. Again, when we consider this in general, the people that Turks are in close relationships with are the Europeans, and that more than people from the Middle East, India and Malaysia. Our relations with the Americans are a bit more different. Since we share more things with the Americans than they share with us, we can understand the Americans very well and thus, can have better relations with them..

With Europeans, there is a common cultural background, due to centuries spent together, as we have lived in the same country and continent, as I have mentioned earlier. We understand each other due to events that have happened. And again in the Middle East, due to similar things such as religion, the culture or the different moral structures. We can find proximity due to those kinds of things in general. And these are things that make the work easy. At the same time however, these can be the things that make it difficult, as well. For example, when we look at it, a different understanding, a different use of a word may cause people not to be able to understand each other.

In addition to this, accent is something big. Although I lived in the US for a long time, when I go to Ireland and England, even an accent difference at first, pronunciation of a word differently, existence of different subjects and jokes may make people's communication and understanding difficult. Naturally, these are at a personal level in general. Yet, regardless of how this is at a personal level, these may also affect people in professional life. Therefore, the major things that I see are language and experiences.