

Rusya'da iş yapmanın 'ALTIN KURALLARI'

**Garanti Bank
Moscow Genel
Müdürü Niyazi
Gürcan, Rus
işadamlarının
davranış kalıplarını
anlamak ve profilini
çıkarmak için Rus
bilim çevreleriyle
işbirliği yaptı.
Ortaya çok ilginç,
renkli, etkileyici bir
tablo çıktı.**

Garanti Bankası tarafından yaz başında İstanbul'da düzenlenen Rusya konulu konferans büyük ilgi görmüş ve Rusya pazarının önemi Türkiye'nin gündemine bir kez daha taşınmıştı. Bu konferansta Garanti Bank Moscow Genel Müdürü Niyazi Gürcan'ın yaptığı konuşma, "Rusya'yı ve Rusları anlamak" açısından önemli parametreler içeriyor. Gürcan'ın St.Petersburg Psikoloji Okulu'nun ünlü analistlerinden Richard Lewis'in analizlerini ve Moskova'daki Initiative Foundation'un verilerini kullandığı bu konuşmadan bazı başlıkları çıkardık. Altı çizilen bu noktalar Rusya'da iş yapan Türk müteşebbisler için de önemli ipuçlar taşıyor:

Rusya'nın son 10-12 yıllık dönemde işadamı/yönetici profili ve iş yapma şekillerini etkileyen temel faktörler şöyle sıralanıyor:

Ülkenin büyüklüğü:

Rusya'nın uçsuz bucaksız ve savunulması zor stepleri, upuzun sınırları Rus insanında saldırıya açıklık, uzaklık duygusu yaratmış ve toplulukların ayakta kalabilmek için kendi içlerinde birbirlerine daha çok bağlanmalarına, kolektivizmin oluşmasına ve yabancılara karşı bir nevi karşıtlık duygusu geliştirmelerine yol açmış.

Sert iklim: Bu faktör, istikrarlı olmayan, değişken çalışma temposuna, bunun yanı sıra inatçılığa, pes-



imist yaklaşıma yol açmış.

Ortodoks kilisesi: Bir yandan toleranslı davranışı kazandırırken, diğer yandan pasifizm, kadercilik ve cezalandırılmaktan korkma eğilimi ortaya çıkartmış.

Büyük bir tarih ve büyük isimler: Büyük Petro, 2. Katerina, Lenin gibi isimlerin rol oynadığı zengin

Русские и турки: Мы очень похожи!

Чтобы понять модель поведения российских бизнесменов и как работать их коллективный портрет, генеральный менеджер банка "Гаранти Банксы Москоу" г-н Ниязи Гурджан привлек к сотрудничеству российских ученых. В результате он получил очень интересную, яркую и впечатляющую картину.

Особенности, которые проявляют в работе и русские, и турки:

- Привычка больше говорить, чем слушать
- Эмоциональность
- Желание общаться с наиболее влиятельным человеком в компании
- Приоритет внимания к личности, собеседника, а не к предмету обсуждения. Предпочтение ориентироваться на чувства и ощущения, а не на реальные факты
- Способность поделить личную жизнь от рабочей

деятельности.

При этом между турками и русскими были обнаружены следующие отличия:

- Турки не любят попадать в трудную ситуацию в ходе рабочих взаимоотношений, им это неприятно. Русские обычно спокойно относятся к таким обстоятельствам, прячась за различные оправдания.
- Турки более нетерпеливы. Русские способны на долготерпение. Турки гораздо меньше используют язык жестов, стараясь, чтобы это было к месту. У русских использование языка жестов поистине безгранично.
- При планировании проекта турки тщательно следят за основными принципами и всеми стадиями работы. Русские разрабатывают лишь общий план работ и придают значение только начальному этапу.

bir tarihe, Çaykovski, Tolstoy, Puşkin ve daha nicelerini yaratmış bir geçmişe sahip olmak insanlara ulusal gurur ve misyon sahibi olma duygularını aşılamış.

İşadamlarına, Rusların 'müzakere süreci'ndeki davranış biçimleri ise şöyle anlatılıyor:

Tarza (üslup) bağımlılık vardır. Hem teatral,

hem de ağız sıkı (ses siz) olabilirler. Haklı olduklarını düşündüklerinde seslerini yükseltir, vücut dilini kullanırlar. Aksi durumda sessiz kalırlar. Konuşmanın kilitlendiği noktada sabır göstermek ve orada değilmiş gibi davranmak tercih edebilecekleri taktiktir. Ani değişiklikler ve yeni fikirler rahatsızlık yaratabilir. Hemen, o anda karar vermeyi tercih etmezler. Uzlaşmaya eğilimli görünmeyi zayıflık belirtisi olarak görürler.

* Müzakerede kilitlenme olduğunda, müzakereye katılanlar arasındaki özel ilişkiler bir anda "mucize" yaratabilir ve tüm sorunları anında çözülebilir!

Anlaşmalar, kontratlar Ruslar için her zaman bağlayıcı olmayabilir. Kontratların bağlayıcılığı, tatminkar fayda sağladığı sürece söz konusudur.

* Ruslar, az sayıda insanın bulunduğu gruplarda, bir fusatın aktarıldığı özel konuşmalarda, "sisteme karşı" konuşmalarını yaptığı ortamlarda iyi dinleyicilerdir. Resmi mercilerin hatta çok büyük şirketlerin beyan ve açıklamalarına kuşku ile yaklaşır, şahsi beyanlara, hatta bazen dedikodulara daha çok itibar edebilirler. Bir yabancıyla Ruslarla konuşurken açık, güven verici yaklaşım sergilemesi çok önemlidir.

Niyazi Gürcan, bu verileri değerlendirdikten sonra Türk işadamlarına şu noktalara dikkat etmeleri önerisinde bulunuyor:

- * Kişisel ilişkiler kurmak büyük önem taşır.
- * Ulusal duyguları ve gururları yüksektir. Buna değer ve önem verin.
- * İnsani tarafınızı, duygularınızı, ümitlerinizi, içtenliğinizi yansıtın. Şahsi hedeflerinize ticari hedeflerinizden daha çok ilgi gösterecektir.

Yasalardan çok, toplum içinde gelişen "adalet duygusu" önemlidir.

* Kişisel görüntü ve ilişkiler iş görüşmelerinde büyük önem taşır. Öncelik sıralaması, kişisel ilişki/ format ve görüntü/ ticari kazanç imkanı şeklinde sıralanır.

* Konuşma esnasında fiziksel dokunmaları, size güven duyulduğu anlamına gelir.

* Şahsi görüşler, resmi direktif ve kararlara tercih edilir.

* Teknoloji, sanat ve spor alanlarındaki başarılarıyla övülmeyi severler.

* Kollektif hareket ederler, bireysel yaklaşımlardan hoşlanmazlar.

* Grup üyesi olmak büyük önem taşır, grup içinde güvende olduklarını hissederler. Katı kurallardan hoşlanmazlar. Ruslar açgözlü değildir, aksine

cömerttirler. Müzakere başında karşınızdakine yapacağınız jestler etkili olur. Ancak bu işle ilgili değil, kişisel olmalıdır.

* Almanlara benzer şekilde, toplantılara gülümsemeden girerler. Anlayış ve içtenlik hissettikleri anda bu tavırları değişir. Ruslar oldukça gururludur, güçlü taraflarınız gerektiğinden fazla vurgulanmamalıdır.

İş hayatında Türklerle Ruslar arasındaki bazı benzerlikler:

- * Dinlemekten çok konuşmak,
- * Duygusal olmak,
- * Genellikle en yetkili kişiye ulaşmaya çalışmak,
- * 'Konu' odaklı değil 'insan' odaklı olmak,
- * Hisleri, gerçeklerin önüne koymak,
- * Sosyal hayat ile iş hayatını ayırmamak.

Ruslar ile Türkler arasındaki bazı farklılıklar

- * Türkler iş ilişkilerinde zor duruma düşmekten hoşlanmazlar, rahatsız olurlar. Ruslar genellikle bu durumu tolere edebilirler. Çeşitli hareketlerin arkasına sığınabilirler.
- * Türkler daha sabırsızdır. Ruslar uzun süre sabır gösterebilirler.
- * Türkler vücut dilini daha az ve yerinde kullanmaya çalışır. Rusların vücut dili kullanımı sınırsızdır.
- * Türkler iş planlarken genel prensipleri ve sonraki aşamaları daha çok gözeter. Ruslar sadece en genel çerçeveye göre plan yapar ve 'başlangıcı' önemser.

