

اصطلاحات و ضرب المثل های

کسب و کار در ترکی استانبولی

(همراه با ترجمه فارسی)

تالیف و ترجمه:

ناصر حسن زاده



حسن زاده ناصر، ۱۳۴۲ -
 اصطلاحات و ضرب‌المثل‌های کتب و کار در ترکی استانبولی (همراه با ترجمه فارسی) / تألیف و ترجمه ناصر حسن زاده
 تهران: ناصر حسن زاده، ۱۳۹۷.
 ۱۲۵ ص. ۱/۱۴ × ۵/۲۱ بزم
 978-622-0007-20-3
 قیقا
 ضرب‌المثل‌های ترکی استانبولی
 Proverbs, Turkish -- Turkey
 ضرب‌المثل‌های ترکی استانبولی -- ترجمه‌شده به فارسی
 Proverbs, Turkish -- Turkey -- Translations into Persian
 زبانی ترکی -- اصطلاح‌ها و تعبیرها
 Turkish language -- Terms and phrases
 ۱۳۹۷ ح ۴۶ / ۴۱۹ PN
 ۳۹۸/۹۹۲۴۰۱
 ۵۲۴۹۳۰۲

سرشناسه
 عنوان و نام پندآور
 مشخصات نشر
 مشخصات نشر
 شابک
 وضعیت فهرست نویسی
 موضوع
 موضوع
 موضوع
 موضوع
 رده بندی کنگره
 رده بندی دیویی
 شماره حقیقت‌اندازی

اصطلاحات و ضرب‌المثل‌های کتب و کار در ترکی استانبولی

تألیف و ترجمه: ناصر حسن زاده

نام ناشر مولف: ناصر حسن زاده

طرح جلد: علیرضا تقی پور

صفحه آرا: رضائی

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۷

تیراژ: ۳۰۰ جلد

قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۰۰۰۷-۲۰-۳

مقدمه مترجم :

خداوند شمس و سه بهمنک

به نام خداوند احساس پاک

Okuma ihtiyacı barut gibidir, bir kere tutuşunca
artık sönmez.

کتاب خوانی مانند بدوت است بلکه در انسان روشن شود خاموش کردن و ترک آن دیگر امکانپذیر نیست

کتابتور وکی

کتابی که اینک در دست شماست ، در اصل ، کار ردی ترین اصطلاحات و ضرب
المثل های کسب و کار در زبان ترکی استانبولی است و ای هموطنانی که به
هر تقدیر ، می خواهید در کشور ترکیه دادوستد کنید ، نداشته شده است.

اصطلاح از نظر معنی به کلماتی اطلاق می شود که صرفاً برای مفهوم خاص
خود بوده و از معنی کلمات موجود در جمله قابل فهم نمی باشد. حتی اگر شما
معنی تمامی کلمات موجود در اصطلاح را بدانید ، باز متوجه مفهوم آن
نخواهید شد ، مگر اینکه این اصطلاح را بدانید. ولی ضرب المثل ، سخن کوتاه و
پر نفوذ و شیرینی است ، که به داستان عبرت آمیز یا گفتاری پند آموز اشاره
دارد و جایی برای توضیح بیشتر نمی گذارد. در این کتاب به اصطلاحاتی اشاره

شده که بیشتر در زمان خرید و فروش، معامله، تجارت در بازار و یا توسط طرفین معامله به کار برده می شود. در یک سو شخص فروشنده که با بکاربردن این اصطلاحات برای کالای خود تبلیغ و بازارگرمی می کند و در طرف دیگر خریداری که می خواهد با برقراری ارتباط کلامی و بکارگیری اصطلاحات کاسبی، به چانه زنی پرداخته تا جنس دلخواه خود را با نازلترین قیمت خریده و به سود بیشتری دست یابد.

از آنجا که مردم کشور عزیزمان ایران، به ویژه بازرگانان و گردشگران مشتاق با نیری زبان کشور دوست ترکیه هستند، علاوه بر آموزش زبان ترکی لزوماً باید اصطلاحات کسب و کار را آموخته باشند و از آن در تجارت خود از جمله فنون خرید به شش تخفیف گرفتن، بازار گرمی و غیره نهایت استفاده را ببرند. در دنیای تجارت علاوه بر فنون خرید مسایل دیگری مانند فنون فروش نیز مطرح بوده که علاوه بر آموختن آنها تخفیف نداده ولی مشتری را لبخند و رضایت اقدام به خرید کند.

فروش یکی از عوامل زیر مجموعه بازاریابی است، به عبارتی فروش انتهایی ترین عملیات بازاریابی در یک معامله است. این امر عین حال شروع یک رابطه بلند مدت با مشتریان است.

فروشنده‌گی حرفه ای است پیچیده و قابل تأمل، موفقیت در این حرفه در گروی برخورداری از مهارت فنی و تخصصی و مهارت برقراری ارتباط با مشتریان است.

علاوه بر اصطلاحات و ضرب المثلهای کسب و کار تعدادی آرگو (زبان مخفی) نیز در این کتاب گنجانده شده است. آرگو از نظر معنی به عبارات و اصطلاحات

غیر رسمی گفته می شود. آرگو زبان مخفی و کوچه بازاری است که تنها در میان گروهی از مردم یک منطقه، طبقه اجتماعی خاص، و یا افراد شاغل در یک حرفه قابل قبول است. مخفی بودن مهمترین شاخصه یک آرگو است و از نظر ساختاری از کلمات زبان معیار به وجود آمده ولی دارای مفهوم جدید و خاص خود می باشد.

من در این مجموعه سعی کردم کاربردی ترین اصطلاحات و ضرب المثلهای کسب و کار در کشور ترکیه را جمع آوری و ترجمه کرده تقدیم شما دوستداران زبان ترکی استانبولی نمایم. امیدوارم توانسته باشم گامی هر چند کوتاه در راه ارتقای شایسته کسب و کار برداشته باشم.

ناصر حسن زاده شان کادریست دوم اردیبهشت ۱۳۹۷