

Polska



Różnice kulturowe

2015-06-15 12:02:05



W Azji nie mówi się „nie” – nie wypada. Niedopuszczalna jest nerwowość oraz agresja. Obdarowywanie prezentami, lub jak zwą to Hindusi „memento”, jest rzeczą naturalną i nie jest uznawane za objaw korupcji. Negocjacje zakończone sukcesem często są celebrowane posiłkiem.

W kontaktach z przedsiębiorcami indyjskimi, należy pamiętać o etykiecie biznesowej przyjętej w tym kraju.

- umawiamy się na spotkania z wyprzedzeniem i potwierdzamy je na tydzień przed przyjazdem oraz po przyjeździe, bowiem czas w Indiach, jak i podejście do interesu, jest różne w tym kraju
- na spotkanie należy zgłosić się punktualnie. Hindusi doceniają punktualność, choć często sami jej nie przestrzegają i często trzeba czekać na rozmówcę
- przygotujcie się na to, że znaczna część spotkania zostanie poświęcona na wzajemne poznawanie się, zanim zacznie się rozmowa o interesach. Niewykluczone, że spotkamy się z kilkoma osobami, zanim dotrzemy do decydenta
- Hindusi lubią znać program i tematykę spotkania z wyprzedzeniem
- po spotkaniu należy przesłać rozmówcom notatkę opisującą przebieg spotkania i następne kroki. Pozwala to uniknąć nieporozumień



Ubiór

- umiarkowany – konserwatywny dla mężczyzn i kobiet, chociaż tropiki czasami wymuszają lżejszy strój
- mężczyźni powinni być ubrani w ciemny garnitur i krawat; w lecie dozwolona jest biała koszula bez marynarki
- kobiety powinny mieć na sobie kostium lub sukienkę, bez zbytnej nonszalancji

Karty wizytowe

- należy zabrać ze sobą dużo wizytówek. Bez wizytówki w zasadzie nie istniejemy jako partner handlowy. Należy pamiętać, iż w Indiach wizytówkami wymienia się bardzo często - zdecydowanie częściej niż w

Europie. Wizytówki koniecznie muszą być w języku angielskim

- wizytówki należy wymieniać po wstępnym uścisku dłoni
- na wizytówce powinno być podane stanowisko i wykształcenie oraz logo i nazwa firmy
- wizytówkę należy podawać gestem formalnym, w sposób umożliwiający przeczytanie jej

Przedstawianie się

- Hindusi tradycyjnie pozdrawiają się gestem złożonych dłoni i słowami „Namaste”. Jest to bezpieczna forma powitania z Hinduską. Natomiast w biznesie bardzo rozpowszechnione jest podawanie sobie dłoni
- najpierw należy zwrócić się do osoby najstarszej
- hinduska kobieta pierwsza powinna wyciągnąć rękę do powitania
- język angielski jest powszechnie stosowanym językiem w biznesie

Negocjacje

- bądź cierpliwy - w Indiach nie ma pośpiechu
- wykorzystaj ten czas do tworzenia relacji z partnerem. Zawsze warto znaleźć wspólny punkt zaczepienia
- bądź świadomy, że ludzie mogą ci mówić to, co chcesz usłyszeć.
- uśmiech ani potakiwanie nie oznaczają akceptacji. W Azji nie mówi się „nie” - nie wypada
- decyzje podejmuje najważniejsza osoba. Jeśli nie znajduje się na spotkaniu, oznacza to, że negocjacje są we wstępnej fazie. Ale to nie problem na pierwszym spotkaniu
- nie trać spokoju, staraj się być opanowany w każdej sytuacji. Nerwowość oraz agresja są niedopuszczalne - oznaczają, że straciłeś twarz i będziesz postrzegany jako osoba niewiarygodna
- ustępstwa mogą dotyczyć ceny i warunków transakcji. Powinny być odwzajemniane
- koncentruj się na budowaniu dobrych relacji. Nie zachowuj się konfrontacyjnie
- nigdy nie okazuj publicznie braku porozumienia wewnątrz własnego zespołu - to brak wiarygodności i sytuacja niedopuszczalna w Indiach
- nie ponaglaj Hindusów do podejmowania decyzji. Tu zawsze decyzja rodzi się powoli
- Hindusi nie lubią i zwyczajowo nie chcą mówić „Nie”. Często zamiast tego mówią: „Zobaczmy, Spróbujemy, Być może ,tak”
- negocjacje zakończone sukcesem często są celebrowane posiłkiem

Korupcja i biurokracja

- indyjskie społeczeństwo opiera się na osobistych stosunkach. Obdarowywanie prezentami, lub jak zwą to Hindusi „memento”, jest tu rzeczą naturalną i nie jest uznawane za objaw korupcji
- nie należy jednak dać się wciągnąć do przekupstwa

Jedzenie

- jeśli wychodzisz na biznesowy poczęstunek, nie zapomnij zapytać o tak zwany „dress code”, czyli zasady ubioru.
- tradycyjnie w domach lub na imprezach prywatnych będziemy poproszeni, by umyć ręce przed i po posiłku
- Hindusi jadają późno i często nie są punktualni. Z reguły osoba, która zaprosiła na posiłek, będzie płacić za wszystkich. Żeby odwzajemnić ten gest gościnności, należy zaprosić gospodarzy na posiłek przy innej okazji
- indyjskie jedzenie jest ostre i ciężkie. Warto i można zapytać o potrawę i sposób przyrządzania. To dobry temat na rozpoczęcie dyskusji
- nie krytykujmy kuchni indyjskiej, bo Hindusi są do niej bardzo przywiązani i uważają ją za najzdrowszą. Szczególnie „inne” od naszych standardów są indyjskie słodkie podawane z mlekiem, czasami na ciepło i bardzo słodkie
- religia narzuca znaczne ograniczenia w diecie: Hindusi nie jedzą wołowiny i wielu z nich to wegetarianie; Muzułmanie nie jedzą wieprzowiny i nie piją alkoholu; Sikhowie nie jedzą wołowiny

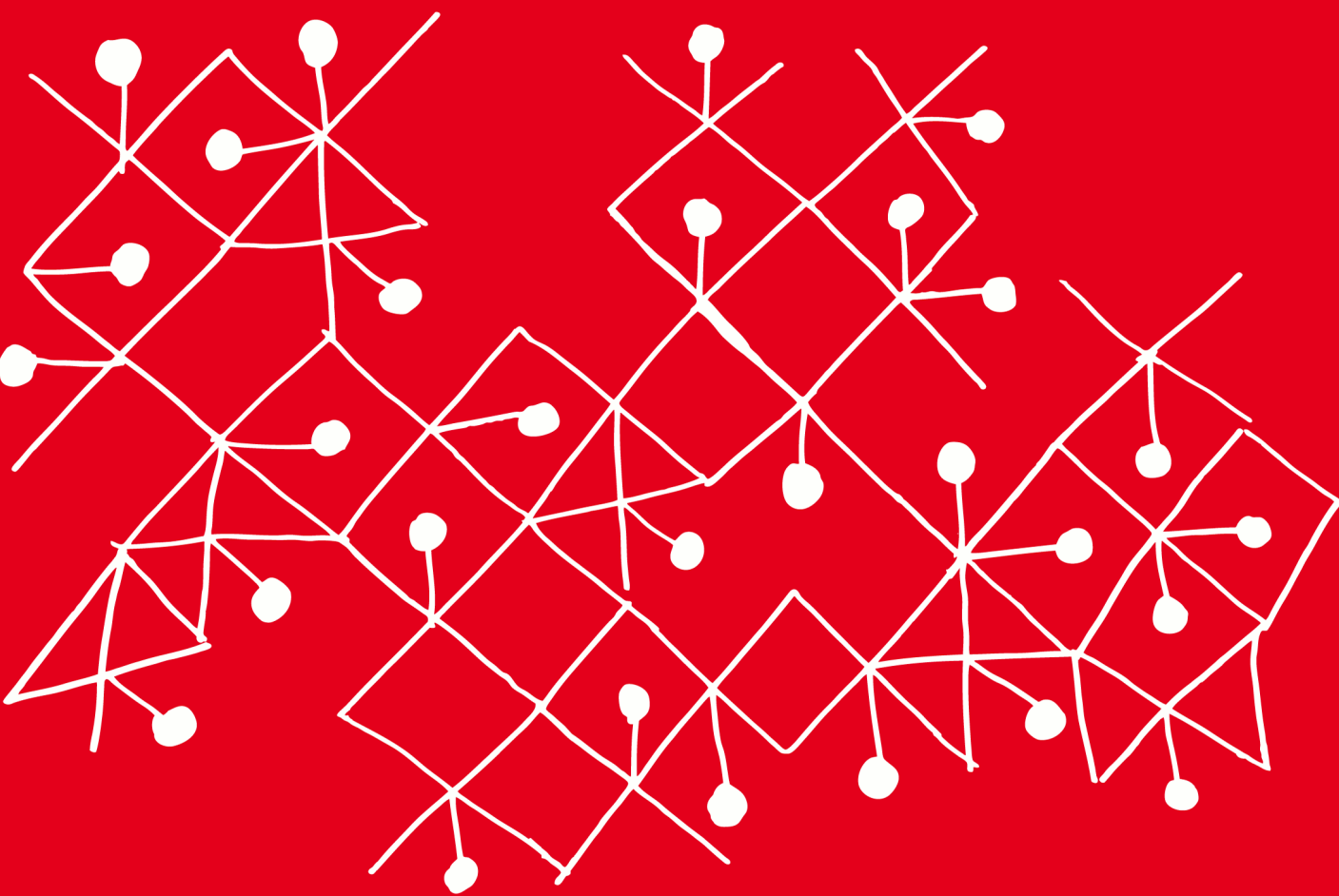
Tematy do rozmowy przed negocjacjami

- rodzina, potrawy, historia, filmy, hobby, sport (zwłaszcza krykiet)
- nie rozmawiaj o: polityce, seksie, nędzy
- nie wypowiadaj się krytycznie o Indiach i panujących tu zwyczajach

Na ulicy

- w Indiach najczęściej płaci się gotówką; karty kredytowe w małych sklepach to abstrakcja
- najlepiej mieć odliczoną kwotę w rikszy, taksówce, albo innym środku lokomocji. W przeciwnym razie należy liczyć się, że nie wydadzą nam reszty
- należy ignorować żebraków. Bieda i ubóstwo w Indiach to trudny temat
- napiwki w restauracjach wynoszą 5-10 proc. Tradycyjny Bakshish jest powszechny w Indiach
- ceny są stałe w dużych sklepach, natomiast targowanie się jest konieczne przy robieniu zakupów na

rynkach i straganach ulicznych



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO
ROZWOJU**

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego