

POSLOVNI BONTON

Glavno mesto Indije je New Delhi. Obsega 3.287.590km² in ima 1.132.446.000 prebivalcev, podatek je iz leta 2008. Ustava priznava 22 jezikov, uradni jezik je Hindi vendar je angleščina v splošni rabi. BDP na prebivalca znaša 1.626 ameriških dolarjev. Indija spada med revnejše države.

Poslovni uspeh v Indiji je odvisen predvsem od razumevanja in sprejemanja nenapisanih lokalnih pravil. Poslovnež, ki v celoti upošteva sporočilnost kretenj, mimike in ostalih neverbalnih znakov: izraža spoštovanje do indijskega poslovnega partnerja ter do njegove kulture nasploh.

Priporočljivo je poznati vsaj nekatera indijska prepričanja.

1. Indijci tako menijo, da je glava del telesa, kjer prebiva duša, zato se jo je prepovedano dotikati.

2. Za noge velja, da niso čiste, zato jih nikoli ne usmerjajte proti osebi, s katero komunicirate. Če se s čevlji po nesreči dotaknete druge osebe, se ji morate nemudoma opravičiti.

3. Žuganje s prstom in mahanje z roko je lahko žaljivo, stanje z rokami v bokih pa velja za agresivno pozno.

Oblačilna kultura v indijskem poslovnom svetu je velikega pomena. Od moških se pričakuje, da bodo nosili poslovno obleko in kravato, le poleti lahko slečejo suknjič. Za ženske je priporočljiva konzervativnejša obleka.

OBDAROVANJE:

- Indijci daril ne odpirajo vpričo obdarovalca. Ob tem je zelo pomembna barva darilnega papirja, saj so rumena, rdeča in zelena barva barve sreče, izogibati pa se je treba beli in črni barvi.
- Indijci so po naravi precej nezaupljivi ljudje. Njihovo zaupanje si bo tuj poslovnež prizoril stežka in šele po dolgotrajnem sodelovanju z njimi.
- Najbolj primerna zadeva za otoplitev odnosov je darilo, ki ga prinesete od doma. Darilo naj bo namenjeno ženi ali otrokom poslovnega partnerja, ne pa njim samim. Sprejemljiva darila so rože, čokolada, parfumi, porcelan, kristal, manjši elektronski izdelki.

Kar se tiče poslovnih večerij, je običaj, da pustite gostitelju, da plača. Med večerjo ne naročajte alkohola, počakajte, da ga naroči gostitelj. Indijci namreč niso ljubitelji alkohola. Mnogi ne uživajo mesa, vključno z ribami ali hrane živalskega izvora. Krava je sveta žival, zato ne naročajte govedine.

Indijski kastni sistem načeloma ne vpliva na poslovno sodelovanje med indijskimi in tujimi podjetji, je pa dobro, da poznate posamezne kaste. Priporočljivo je, da se poskušate dogovoriti za poslovni sestanek na čim višjem kastnem nivoju tako, da boste lahko imeli večji vpliv.

Pri poslovnom srečanju bodite pozorni, da moške sogovornike pozdravite z rahlim stiskom roke. Rokovanje z žensko je kulturno občutljivo, zatorej bodite pozorni, če vam sama ponudi roko ali ne.

Indijske sogovornike naslavljajte z nazivom, ki označuje njihov status, kot "profesor", "doktor" ali gospod / gospa / gospodična, čemur sledi priimek.

Običajno je, da se poslovno srečanje začne s "kramljanjem" in šele nato preide na posel. V kolikor s potekom poslovnega razgovora niste zadovoljni, tega ne izrazite z nejedvolo, temveč vladno, z nasmehom, ponovno povejte svoja pričakovanja ali stališča. Zaradi vladnosti s strani Indijcev ne boste nikoli dobili direktnega negativnega odgovora. Pripravite se, da bo do zaključka dogovora ali posla potrebno več obiskov. Poslovanje v Indiji je počasno in težko.

Ni neobičajno, da se indijski sogovornik na sestanku ne pojavi. Bodite pripravljeni, da sestanek ponovno dogоворите. Kljub indijski prožnosti do točnosti pa je priporočljivo, da se sami držite dogovorjenega termina. To velja tudi za prezgodnje prihajanje, ki je lahko nerodno, če se sestanek odvija v poslovnih prostorih indijskega sogovornika.