

УДК: 32.327

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ С ИНДИЕЙ

Хохлач Т.С.¹, Сергеева-Дружинина Э.А.¹

¹ПГУ – Пензенский государственный университет, Россия, Пенза, e-mail: cnit@pnzgu.ru

Статья представляет собой обобщение национальных особенностей. Рассматривается введение переговоров с представителями Индии. Анализируется внешний вид, поведение, особенности культуры Индии. Дается характеристика введения переговоров. Показываются сходства и различия России и Индии при переговорах.

Ключевые слова: переговоры, Индия, национальные особенности, деловые переговоры

NATIONAL FEATURES OF BUSINESS NEGOTIATIONS WITH INDIA

Khokhlach T.S.¹, Sergeeva-Druzhinina E.A.¹

¹PGU – Penza State University, Russia, Penza, e-mail: cnit@pnzgu.ru

The article is a synthesis of national characteristics. The introduction of negotiations with representatives of India was under consideration. The appearance, behavior, peculiarities of culture of India are analyzed. A description of the introduction of negotiations is given. Similarities and differences between Russia and India in the negotiations are shown.

Keywords: negotiations, India, national characteristics, business negotiations

У каждой страны имеются свои уникальные особенности, касающиеся культуры и норм поведения в обществе. Индия – не исключение.

За более чем восемь десятилетий дипломатических отношений Москве и Нью-Дели удалось выстроить устойчивые стратегические, военные, экономические и дипломатические связи. Тысячи россиян участвовали в сооружении промышленных объектов в Индии, также огромное количество индийских студентов обучаются в России таким важным профессиям как врачи инженеры и многие другие. Удачное ведение переговоров между Индией и Россией однозначно хорошо отразится на экономических отношениях, а развитие стабильных партнёрских взаимоотношений откроет новые горизонты для развития бизнеса на международном уровне как для российских предпринимателей, так и для индийских. В настоящее время Индия играет значительную роль в международных отношениях, как в рамках международных организаций, так и двусторонних связей.

Целью исследования является: изучения национальных особенностей деловых переговоров в Индии.

В связи с поставленной целью были поставлены следующие задачи:

1. Рассмотреть индийский деловой этикет
2. Выявить особенности ведения переговоров в Индии
3. Изучить сходства и различия между деловыми этикетами России и Индии.

В процессе исследования национальных особенностей деловых переговоров с Индией использовались методы анализа, классификации, научного познания, обобщения.

«Индия — колыбель человеческой расы, колыбель человеческой речи, мать истории, бабушка легенды, и прабабушка традиций. Наши самые ценные и наиболее важные из материалов в истории человечества хранятся только в Индии!»

Марк Твен

Деловая встреча обязательно начинается с приветствия. Это покажет знание этикета, уважение, и как следствие, задаст благоприятный тон деловой беседы. Приветствие в Индии зарубежного делового партнера сопровождается традиционным европейским рукопожатием. Здороваться с представительницами прекрасного пола нужно, придерживаясь национального местного приветствия. При встрече индусы всегда используют намасте жест, представляющий собой соединение ладоней на уровне груди в сочетании с легким поклоном головы, поэтому если во время переговоров вы воспроизведете этот несложный ритуал, то тем самым покажете своим индийским партнерам, что понимаете особенности их этикета. При первой встрече индийцы могут повесить на вашу шею гирлянду цветов в знак особенного уважения к гостю. Через некоторое время данный атрибут можно снять и передать кому-то из сопровождающих вас. Подобный поступок будет свидетельствовать о вашей скромности и благих намерениях[4, с. 313].

Что касается деловой одежды, здесь нет резких отличий от европейского стиля. Выбирается классический вариант: строгий костюм и галстук. Если слишком жарко, пиджак можно не надевать. Женщины весьма консервативны в выборе деловых костюмов. Это либо брюки, либо строгие юбки средней длины. Также в Индии запрещено ходить с оголенными ногами или дотрагиваться ими до чего-либо. Эта часть тела считается у индийцев самой грязной. Желательно прикрывать ноги одеждой, а во время сидения выбирать такую позу, благодаря которой они не будут выделяться [1, с. 108].

Индийцы очень добросовестны и внимательны. Они привыкли досконально изучать каждый аспект делового соглашения или контракта, поэтому не торопите их с принятием какого-либо решения. Решение обычно принимается после длительных переговоров.

В партнерах ценят честность, готовность идти на уступки. Не стоит сразу переходить к деловым переговорам. Необходимо начать беседу с какой-либо отвлеченной темы, не стоит рассматривать и задавать провокационные и спорные вопросы, обсуждать политику или религию. Традиционными в местной культуре считаются вопросы о личной, семейной жизни. В Индии считается, что человек, который спрашивает об этом, уважает собеседника. Стоит отметить, что для индийских женщин неприемлемы свободные нравы в общении,

принятые на Западе и в России, поэтому следует избегать физических контактов, таких как рукопожатие, если вы женщина. Не здоровайтесь с женщиной за руку, если только она первой не протягивает ее. Не стоит руку на плечо человеку. Этим вы нарушаете личное пространство и доставляете своему индийскому партнеру дискомфорт [3, с. 175].

Обниматься и целоваться с деловым партнером считается дурным тоном. Данное действие может повлечь за собой серьезные последствия, такие как: разрыв деловой сделки. В целом, в любом помещении, наполненном любовью, мужчинам и женщинам, даже если они супруги, предписывается вести себя сдержанно. Многие индийцы считают голову домом души, поэтому избегайте касание чьей-либо головы. Если же подобное произошло случайно, следует немедленно извиниться, заглаживать при этом свою вину необязательно. Индийцы незлопамятны [2, с. 293].

Индийцев нельзя назвать пунктуальным народом. Но деловые люди, бизнесмены стараются придерживаться временных рамок. Соблюдать точность индийцы требуют и от партнеров из Европы. Индийцы очень уважают решительных, владеющих собой людей, способных пойти на компромиссы.

В индийском обществе не принято говорить категорическое «нет», так как это может вызвать обиду у другой стороны, поэтому если вы услышите фразу «Я пытаюсь сделать все возможное...», то это свидетельствует о мягком отказе. Успешное завершение переговоров отмечается праздничным обедом или ужином.[5, с. 212].

Индия имеет уникальные обычаи и традиции и в области столового этикета. Так например, индусы не едят свинину. По окончанию обеда совершенно невозможно будет заплатить: индеец никогда не позволит иностранцу платить, если ресторан находится на территории Индии. Если партнер пригласил вас к себе домой, можно взять с собой сладости.

Индийцы - очень беззаботная нация, и большинству представителей этого народа присуще легкое отношение к жизни. Учитывая разнообразие индийской культуры, важно избегать общих выводов о том, как вести здесь бизнес. Регионализм, промышленность и люди – те факторы, которые необходимо учитывать при ведении бизнеса в Индии. В зависимости от того, с кем вы работаете, может потребоваться изменение поведения, этикета и делового подхода.

Индийцы очень доброжелательный, отзывчивый и улыбчивый народ. В большинстве своем, индийцы не испытывают неприязни к чужеземцам, всегда готовы помочь и проявить участие. Индийцы очень любознательны. Между тем, индийцы в подавляющем большинстве своем не агрессивны и не вспыльчивы. В Индии чувствуешь себя в безопасности, даже если тебя окружают миллионы людей. При переговорах нужно быть очень внимательным и сосредоточенным. Индийцы любят торговаться.

При анализе делового этикета Индии была выявлена следующая закономерность. Эта страна сохраняет традиционные правила поведения и проведения деловых переговоров, несмотря на появление новых тенденций, связанных с усилением позиции этой страны увеличением ее роли на международной арене, и, как следствие, неоспоримым влиянием западных ценностей, претендующих на роль универсальных. Также остается заметно небольшое отставание Индии от ведущих мировых держав в области международных переговоров. Однако, следует отметить, что индия является выгодным партнером. для многих государств изучение этикета и делового протокола Индии сможет повлиять на успешность сделки. любого бизнесмена на территории данного государства.

Список литературы:

1. Гравицкий, А. Основы деловой этики / А. Гравицкий. – СПб.: Феникс, Северо-Запад, 2017. – 190 с.
2. Егоршин, А.П. Этика деловых отношений: Учебное пособие / А.П. Егоршин, В.П. Распопов, Н.В. Шашкова. – М.: НИМБ, 2016. – 416 с.
3. Петрунин, Ю.Ю. Этика бизнеса: Учебник. 4-е изд. / Ю.Ю. Петрунин, В.К. Борисов. – М.: ТК Велби, Проспект, 2017. – 352 с.
4. Поваляева, М.А. Психология и этика делового общения: Учебное пособие / М.А. Поваляева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2016. – 347 с.
5. Семенов, А.К. Психология и этика менеджмента и бизнеса: Учебное пособие / А.К. Семенов, Е.Л. Маслова. – М.: Дашков и Ко., 2007. – 276 с.