

dr inż. Tomasz Czapran

Komunikacja międzykulturowa

- „To proces przekazywania komunikatów, podczas którego ludzie dążą do dzielenia się znaczeniami za pośrednictwem symbolicznych (dźwięki, litery, słowa) informacji (komunikatów).

Odbywa się to w sposób zauważalny, ponieważ komunikaty przekazywane są pomiędzy nadawcą i odbiorcą. ”

Szopski. M., 2005

Kulturowe uwarunkowania prowadzenia biznesu

Kasty

W Indiach ogromną rolę odgrywa religia hinduistyczna i wynikający z niej **system kastowy**, czyli wywodzący się jeszcze ze starożytnych Indii porządek, który sankcjonuje podział społeczeństwa na liczne zamknięte grupy strzegące swej tradycyjnej odrębności i wynikającej z niej przywilejów.

Przynależność do kasty jest dziedziczna i nie można jej zmienić, gdyż każda z nich zajmuje określoną pozycję w hierarchii społecznej i czerpie z tego określone profity.

Demokratyczna konstytucja Indii uchwalona w 1949r. zakłada wprowadzić równość wszystkich obywateli wobec prawa, **ale kastowość wciąż przejawia się w codziennych relacjach międzyludzkich, także podczas robienia interesów.**

Karma

Inną bardzo charakterystyczną cechą indyjskiej duchowości jest koncepcja karmy czyli przeznaczenia/losu.

Karma może być zwykła i duchowa.

Pojecie karmy zwykłej oraz przekonanie, że wszystko, co się dzieje, jest uzasadnione, ma także silny wpływ na proces podejmowania codziennych decyzji: rodzinnych, **zawodowych**, edukacyjnych oraz **biznesowych**.

Nie wolno także zapomnieć o obecnym w społeczeństwie indyjskim **silnym poczuciu wspólnotowości** i myśleniu przez pryzmat **interesu grupy**. Te dwie cechy sprawiają, że w państwie występuje większa akceptacja dla struktur hierarchicznych. Wzmacnia ją jeszcze duża rola, jaką odgrywa tradycyjna, wielopokoleniowa rodzina, a więzy krwi są bardzo istotne.

Pierwsze kroki

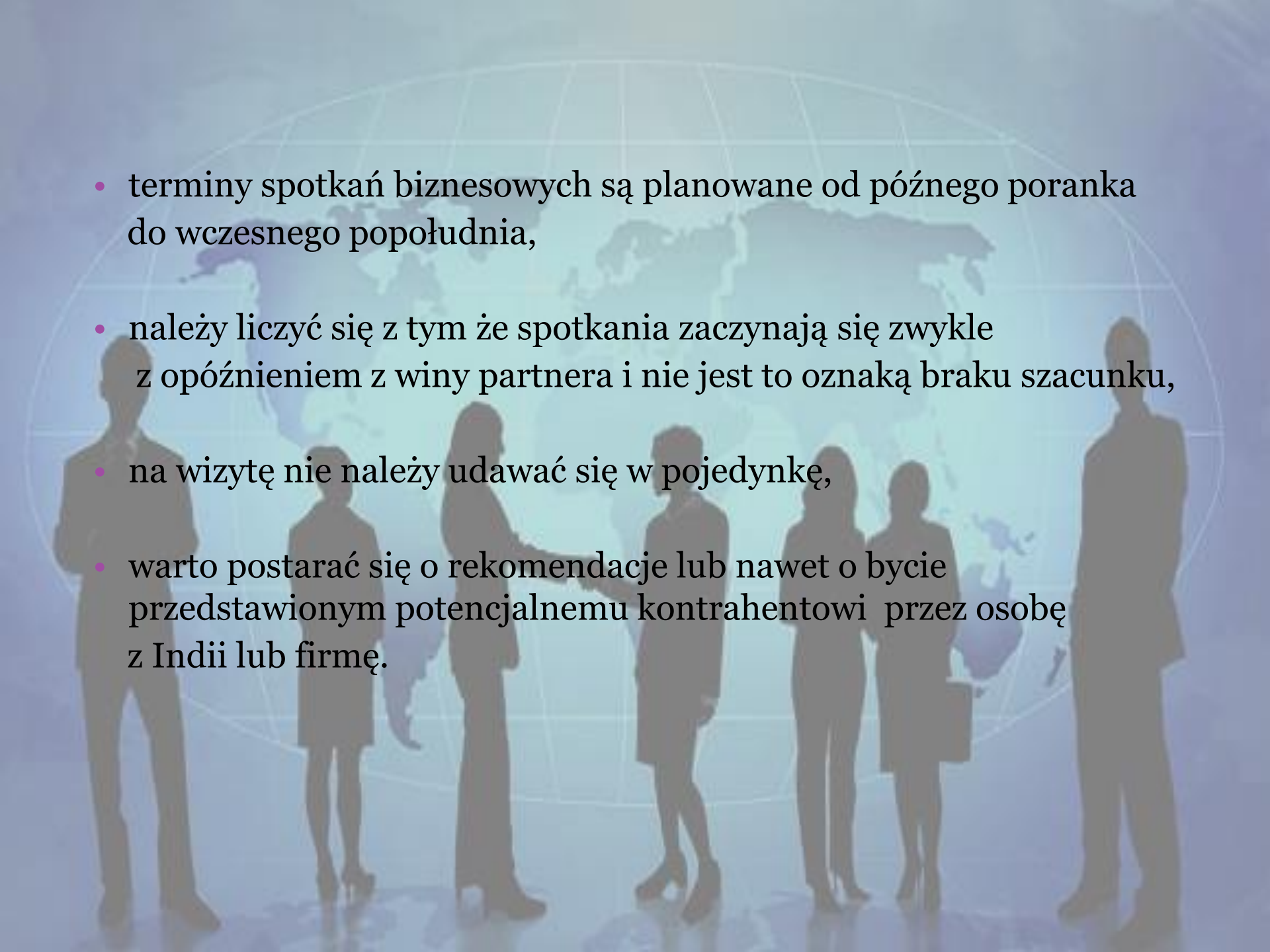
- Przyjmuje się dwa główne podziały
w podejściu
do biznesu w Indiach:

-podejście konserwatywne: Indie południowe
i wschodnie

-podejście indywidualistyczne i liberalne: Indie
północne i zachodnie

Współpraca z potencjalnym indyjskim partnerem

- potencjalnego partnera należy sprawdzić przez polską placówkę dyplomatyczną lub wywiadowanie gospodarczą,
- eksperci doradzają przedsiębiorcom, aby termin spotkania ustalać miesiąc przed przylotem do Indii,
- do spotkania należy przygotować się z wyprzedzeniem. Np.. Wysłać e-mailem zakres zagadnień, które chcemy poruszyć,
- przed wyjazdem należy koniecznie potwierdzić termin spotkania i upewnić się czy nie zostało ono odwołane,
- warto przygotować elastyczny plan pobytu na wypadek, gdyby np. negocjacje miały się przedłużyć,

- 
- terminy spotkań biznesowych są planowane od późnego poranka do wczesnego popołudnia,
 - należy liczyć się z tym że spotkania zaczynają się zwykle z opóźnieniem z winy partnera i nie jest to oznaką braku szacunku,
 - na wizytę nie należy udawać się w pojedynkę,
 - warto postarać się o rekomendacje lub nawet o bycie przedstawionym potencjalnemu kontrahentowi przez osobę z Indii lub firmę.

O czym należy pamiętać?

- Hindusi są dobrymi negocjatorami, zawsze nastawieni na znaczne korzyści,
- sprawy biznesowe w Indiach prowadzi się wolno,
- decyzje podejmowane są bez pośpiechu, co wynika z kultury indyjskiej,
- w kulturze indyjskiej niezgoda rzadko wyrażana jest wprost, unika się słowa „nie” i zastępuje je przez niewerbalną, pośrednią komunikację,
- ponadto w Indiach zachowanie twarzy i poczucia wartości są kluczową częścią kultury.

Zachowanie podczas spotkań

- przy przywitaniu zawsze przestrzegaj reguł starszeństwa i hierarchii,
- zwracając się do rozmówców, zawsze używaj tytułów naukowych i innych, jeżeli wiesz, że takie mają,
- nie podawaj kobiecie ręki jako pierwszy,
- wszelkiego rodzaju gesty o charakterze towarzyskim powinny być wykonywane wyłącznie prawą ręką,
- nie odmawiaj jedzenia i picia podczas spotkań biznesowych- odmowa może spowodować, że ktoś się obrazi,
- na spotkania wkładaj strój biznesowy, dla kobiet- żakiet ze spódnicą lub sukienka(do kolan) lub spodnie, dla mężczyzn- garnitur,
- wymiana wizytówek- ważny aspekt spotkania.

Bibliografia

- <http://ebiznespolska.pl/biznesowe-zwyczaje-w-wielkim-swiecie-indie-cz>
- <http://www.azjatyckibiznes.pl/spotkania-biznesowego-z-indusami/>
- Szopski, Marek., Komunikowanie międzykulturowe, Warszawa: WSiP, 2005.

