

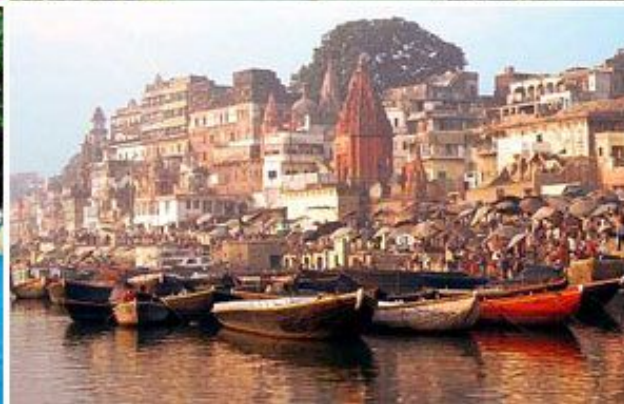
Особенности
ведения

переговоров.

Индия



Ритуал представлений и знакомств во время переговоров в Индии вполне европейский: при встрече принято пожимать руку, обмениваться визитными карточками. На обратной стороне визитки рекомендуется иметь перевод на хинди, что станет для ваших индийских партнеров знаком уважения к их культуре.



При встрече индусы всегда используют намаете - 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.



Во время общения у индусов принято использовать соответствующее формальное обращение по званию: господин министр (профессор, доктор и т.п.), господин NN или госпожа NN. Если вы не знаете имени собеседника, то в обществе приняты обращения "сэр" или "мадам".





Входя в зал, где проводится встреча, в первую очередь следует поприветствовать самую важную персону, затем поздороваться со всеми остальными, желательно следуя табели о рангах. Отношения партнеров по переговорам достаточно формальные, например, прежде чем войти, присесть или закурить, следует попросить разрешения. При установлении первых контактов с индийскими партнерами желательно воспользоваться услугами посредников, которые могут вас представить.

воспользоваться услугами посредников, которые могут вас представить. контакты с индийскими партнерами желательно возвестенны. При установлении первых контактов с индийскими партнерами желательно воспользоваться услугами посредников, которые могут вас представить.

Очень большая проблема у меня с их предрассудками. Для них астрология — основа жизни. Без личного астролога не живет ни один индус. И все абсолютно верят в это. Это наука! И, не дай Бог, ты начнешь шутить на эту тему, обидятся. Без резюме астролога не состоится ни свадьба, ни крупная сделка, ни поездка. Тут все в зависимости от сумасшествия, кто-то обращается — чаще, кто-то — реже.

