

Грива Е.В.



**ВОЛШЕБНАЯ ИНДИЯ**  
или Как жить и управлять людьми  
в этой стране



Евгений Грива

**Волшебная Индия, или как жить  
и управлять людьми в этой стране**

«ЛитРес: Самиздат»

2017

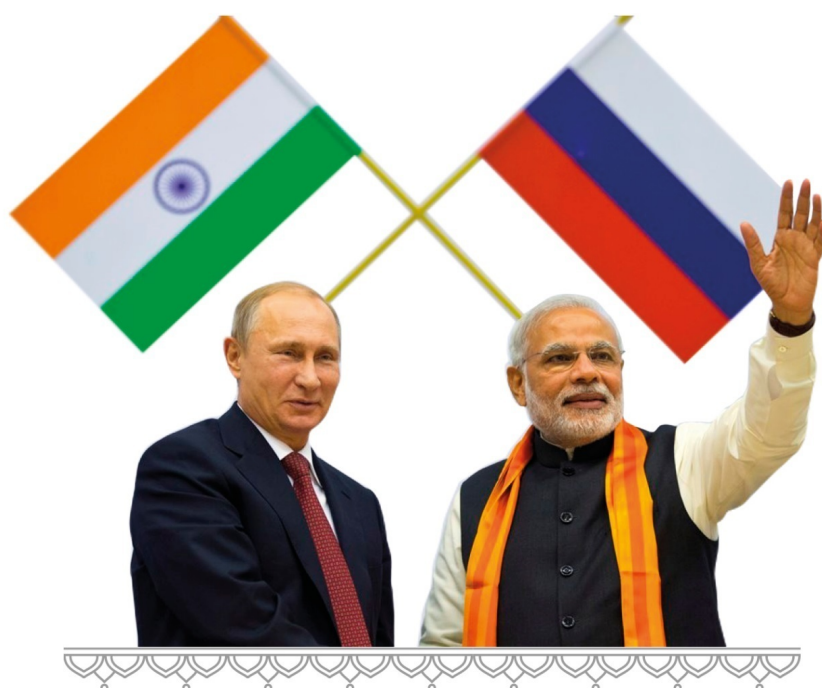
## **Грива Е. В.**

Волшебная Индия, или как жить и управлять людьми в этой стране  
/ Е. В. Грива — «ЛитРес: Самиздат», 2017

Книга рассчитана на широкий круг читателей, интересующихся Азией и, непосредственно, Индией. Она рассказывает о специфике работы в этой стране, организации бизнеса, управлении и взаимодействии с людьми. Представляет собой краткое пособие по этому вопросу. Написана в легкой и познавательной форме, ориентированной на практическое использование. Автор – Евгений Грива, человек, работавший на государственной дипломатической службе в течение двух лет в Пакистане и в качестве Генерального директора российской коммерческой структуры (дочерняя компания нефтехимического холдинга «СИБУР» в Индии) в Индии в течение 4 лет. Обобщил свой опыт работы в Азии и поделился им с читателями. Кандидат психологических наук, МВА в области управления человеческими ресурсами.

# Содержание

Рецензии	6
Вступление	8
I. Актуальность именно этой книги для бизнесменов, выходящих на индийский рынок	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11



*К 70-летию установления  
российско-индийских дипломатических отношений*



## Рецензии

«Если быть кратким – а только так можно «рецензировать» предложенный широкому читателю, фактически, путеводитель по Индии, про который хочется писать и писать – то скажу, как написал в свое время классик про классика, что «книга нужная, очень своевременная книга». Она подкупает легким, доступным и ненавязчивым стилем изложения, присущим людям, действительно любящим или сумевшим полюбить Индию за короткий срок пребывания в этой стране. Сложно войти, но еще сложнее выйти из темы, не утонув в этой бездне под названием Индия, а выделив то, что необходимо решившим «попробовать на зуб» это таинственное зазеркалье – автору это удалось. Направляющимся в Индию или раздумывающим заняться там бизнесом порекомендовал бы ее в качестве компаса: возьмите ее с собой и будьте уверены, что с верного пути вы не сойдёте».

П. Садыхов, индолог-востоковед, кандидат экономических наук

«...книга Евгения Гривы читается легко и непринужденно. Я несколько раз был с выступлениями в Индии, и каждый раз эта страна поражала своей непохожестью на все то, что видел ранее. А вот окунуться глубже и понять это многообразие восточных красок, никак не было времени. И тут у меня в руках оказалась книга моего друга. Прочитал ее за один миг. Могу сказать, что и интересно и полезно и дает нужные знания, как вести себя здесь, как строить деловые отношения. Уверен, будет полезно не только бизнесменам, но и всем кто движется на Восток. Во всяком случае, для продвижения российской культуры и мировой музыки в Индии я буду опираться и на опыт Е. Гривы...»

Игорь Бутман, великий российский джазовый музыкант

«...книга-инструкция для успешного ведения бизнеса в реалиях восточной страны. Пособие для тех кто хочет познать Восток и достичь успеха в «царстве духовности». Очень радуется, что автор пропустил все описанное через себя, т.е. книга – часть жизни и взгляд на страну изнутри. После прочтения начинаешь понимать, что готовые и однотипные решения и модели бизнеса не могут быть применимы к любой стране. И всегда в первую очередь, необходимо познавать и изучать культуру людей и страны, где хочешь добиться успеха. На мой взгляд, это пособие-путеводитель для всех уровней менеджмента, для тех, кто не просто хочет начать бизнес в Индии, но и успешно его вести...»

А. Жиганов, директор по экономической безопасности Linde Gas Rus, кластер Восток

«...На востоке не считают, что правила, выработанные меньшей частью населения, можно бездумно брать в качестве стандарта поведения...» – эта хлесткая фраза автора четко передает особенности страны с самым многочисленным трудоспособным населением планеты.

Не пожалейте времени на этот увлекательный путеводитель для терпеливых русских бизнесменов, устремляющихся в страну, где приоритетом взаимоотношений до сих пор остается кастовая система.

В дружеской беседе Евгений Грива приоткроет вам копилку своих ценных и полезных наблюдений. Книга заинтересует и тех, кто еще только пакует чемоданы в этот удивительный край, и тех, кто уже «проглотил» «Шантарам», возомнил себе, что он все знает про Индию...».

Е. Журавлева, владелец и генеральный директор консалтинговой компании «Winamore BTS»

«...я весьма рад, что в нашей стране появилась эта книга, которую смело можно назвать прекрасным и актуальным пособием для всех предпринимателей, кто попытается впервые попасть на огромный и исключительно привлекательный индийский рынок. Автор увлекательно и объективно рассказывает о специфических чертах индийцев как нации, их мировоззрении и деловом менталитете. Блестяще подмечены особенности ведения переговоров и особое «чувство времени» индийцев, их отношение к труду и иерархия в коллективах компаний. Книга основана на большом личном опыте работы автора в странах Востока и рекомендуется для прочтения всем, кто хочет узнать о реальной бизнес-среде в Индии...»

С. Лунев, Заместитель Торгового представителя России в Индии

«...это удивительно, насколько точно Евгению Гриве удалось не только сформулировать вопросы, которые беспокоили меня и других экспатов в Индии, но и дать на них исчерпывающие ответы. Как бы я хотел, чтобы книга вышла в 2010 году, когда мне посчастливилось впервые оказаться в Мумбаи. Эта квинтэссенция жизненного опыта помогла бы мне избежать многих необязательных ошибок. Я уверен, что живое и понятное изложение не оставит равнодушными как людей, только начинающих свой путь в удивительной и загадочной стране, так и опытных индологов...»

П. Овсиенко, Заместитель Представителя Внешэкономбанка в Индии в 2010–2014 гг.

«...эта книга является своего рода must have путеводителем для всех, чья поездка в Индию связана не с туристическими, а с бизнес-целями. Ее контент уникален тем, что содержит самую актуальную информацию и целый ряд полезных практических рекомендаций. Надеюсь, что этот качественно новый формат послужит началом целого направления в страноведческой бизнес-литературе...»

К. Любин, Президент Федерации ножевого боя России, офицер запаса ФСБ России

## Вступление

Я долгое время назад задумал эту книгу. Но, все как-то то руки не доходили, то, в рамках переживания кросс-культурного шока, менялось отношение к «сказочной стране», то казалось, что не самое подходящее время, то какие-то другие причины становились на пути между мной и потенциальным читателем. И вот, наконец, появилось внутренне ощущение, что время пришло, и момент назрел – именно сейчас нужно рассказать о прожитом и понятом; и какая-то внутренняя движущая сила сподвигает взяться за перо. С учетом длительного проживания на Востоке – это знак!

Я давно убедился за годы жизни в Пакистане и Индии, что время нельзя торопить, не надо планировать такие серьезные процессы, четко привязывая их к дате – «у Бога все вовремя». Надо следовать за действительностью и поймать тот момент, когда все ваше естество скажет: «Ну, давай, пора!» В этом есть большая мудрость Востока в сравнении с заорганизованностью и стремлению к планированию всего и вся на Западе. Ну, да мы коснемся этих мировоззренческих моментов позже. И не раз!

Стало очевидно, что ожидание было не напрасным, – именно сейчас надо писать о Востоке, а в моем конкретном случае об Индии. Почему же именно сейчас?

Мы живем в эпоху кардинального изменения политической ситуации в мире, пересмотра ценностных ориентаций, а соответственно изменения конфигурации бизнес-приоритетов для российских властей и компаний, имеющих интересы на международных рынках. Несколько процессов подтолкнули к смещению акцента в сторону Востока, а именно Южной и Юго-восточной Азии (сразу оговорюсь, что я буду излагать свою позицию относительно Южной Азии, а конкретнее, буду говорить об Индии как о крупнейшем и наиболее влиятельном игроке в регионе):

Экономические факторы:

- стабильный и набирающий обороты экономический рост;
- динамично увеличивающийся спрос на фоне роста количества среднего класса (в Индии на данный момент цифра перевалила за 300 млн. человек);
- спрос на продукцию отраслей, которые давно пребывают в ситуации преобладания предложения над спросом на американском и европейском рынках;
- дешевая рабочая сила при рассмотрении варианта выноса производства, при этом англоговорящая.

Политические факторы:

- санкции, которым подверглась Россия в связи с ситуацией на Украине (не буду касаться глубже политической составляющей и излагать свою оценку – книга не об этом), также подстегивают нашу страну к поиску новых магистральных путей сотрудничества на Востоке; и Индия вслед за Китаем здесь игрок № 2.

Культурологические факторы:

- я далек от материалистической концепции создания и существования Мира, а также от рационального объяснения вещей, свойственного западным коллегам (опять-таки не вдаюсь в подробности своей позиции, но люблю аргументированно в силу исторического образования дискутировать на эту тему), поэтому считаю, что у нас – России и Индии – есть некая пассионарная связь между народами. Мы симпатизируем им, индийцы тянутся к нам. И эта симпатия иррациональна, она просто имеет место быть. Поэтому я очень часто отмечал интерес у россиян к Индии, к ее историческому и культурному наследию, и наоборот – у индийцев к нам. Контакт между представителями двух стран также устанавливается достаточно быстро. Поскольку я специально наблюдал за этим фактором, то могу сказать, что это не универсальная черта индийцев, легко устанавливать взаимопонимание с иностранцами. Они тяготеют к

общению не в формально деловом стиле, свойственном Америке и Европе, а больше к установлению личного контакта, его развитию в дружеский, что в итоге может привести к деловому сотрудничеству. В этой связи, будем расценивать данный фактор как дополнительное преимущество для нас, играющее в пользу развития совместных бизнесов.

Сочетание трех вышеуказанных факторов и их пересечение в одной точке, а также искреннее желание внести свою лепту в процесс развития отношений наших стран и способствовать успешному преодолению Россией навязанных ей санкций, и привело к тому, что Вы держите в руках эту книгу. Ее цель – подготовить Вас к работе в Индии. Поскольку полагаю, раз вы заинтересовались книгой, то у вашей компании есть планы относительно выхода на индийский рынок. Приход же сюда не прост – при всех факторах, способствующих этому, это другая цивилизация, другая культура, другой подход к жизни, соответственно, другой подход к ведению бизнеса. И я искренне убежден, что сюда нельзя прийти с управленческими шаблонами, преподаваемыми на факультетах менеджмента, по большей части пропитанными западными подходами.

Я коснусь самой важной, на мой взгляд, составляющей, – работы с индийцами как с персоналом, потому что именно здесь вас ожидают самые большие сюрпризы. Я много общался с российскими и зарубежными партнерами и коллегами, которые работали и работают в Индии, все без исключения подтверждают мое убеждение, что основные проблемы лежат в области психологии человеческих отношений. HR-менеджмент – предмет особого внимания и, фактически, ключевой момент в плане вашего успеха или неуспеха в Индии. И если уж Вы решили сделать «первый бросок на юг» в поисках счастья в «сказочной стране», то настройтесь на то, что, прежде всего, Вам надо будет научиться работать здесь с местным населением – с индийцами, а уже потом пойдут все остальные бизнес-составляющие.

Ну, а я попытаюсь Вам в этом помочь!

## **I. Актуальность именно этой книги для бизнесменов, выходящих на индийский рынок**

Итак, в 2012 году я, собрав вещи, взяв семью, находившуюся в состоянии эйфории от ожидания новых впечатлений и тревожности одновременно, вылетел в город Мумбаи. Цель этого путешествия была следующей: в рамках подписанных соглашений о строительстве завода в Индии и создании совместного предприятия (СП) между компанией «СИБУР» и нашим индийским партнером – крупнейшей частной компанией Индии Релайенс Индастриз» (РИЛ) – организовать офис для административной поддержки деятельности данного СП и процесса строительства.

Нужно было зарегистрировать компанию, открыть офис, нанять людей, снять жилье, решить огромное количество бытовых вопросов в «чистом поле». Помимо этого потом вести активную информационную политику – интервью, публикации, выступления на конференциях, вступление в ассоциации, установление личных контактов с представителями органов индийской власти и российских представительств (посольство, торгпредство, консульство и т.д.).

Я понимал, что пребывание в Индии будет долгим, и для успешной работы нужно получить какие-то базовые знания по стране пребывания (точнее, освежить их; почему именно освежить – скажу позже). С удивлением обнаружил, что по Индии есть множество литературы, но ни одна книга не устраивала меня как бизнесмена. Были толстые книги по истории, туристические справочники, литература по йоге и аюрведе, экономические справочники с кучей статистических данных и т.п. Но не было ни одной книги а-ля покет-бук, необходимой для бизнесмена, ограниченного во времени в плане чтения, чтобы взять ее с собой в самолет и за 13-часовой стыковочный перелет получить выжимку необходимой информации. Хотелось понять, кто такие индийцы, как они управляют бизнесом, каковы их специфические черты при переговорах, найме на работу, выполнении задач, что их мотивирует, что они ожидают от руководителя и т.п. Увы, такой книги не было, и еще тогда у меня появилась мысль, что именно такого формата и содержания книга должна появиться.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.