Náboženství

Pákistán je muslimská země. Náboženství významně ovlivňuje veřejný život a společenské konvence v zemi.

Obchodní jednání

Při obchodování s pákistánskou firmou je dobré znát několik pravidel, kterými se Pákistánci řídí, aby se předešlo nedorozuměním či neúspěšnému ukončení spolupráce. Ta probíhá ve zcela přátelském duchu i přesto, že jsou dodržovány jisté formality. Znalost zvyků pákistánských obchodníků a jejich taktik napomůže k efektivnější a úspěšné vzájemné spolupráci.

Jednací jazyk

Jednacím jazykem je nejčastěji angličtina, která je společně s urdu úředním jazykem v Pákistánu. Mezi místními obchodníky bývá používán právě jazyk urdu, který spojuje všechny 4 provincie – na východě Pandžáb, na jihu Sindh, na západě Balučistán a severu Khyber Pakthunwa.

Vizitky

Pákistánské vizitky bývají často dvoustranné, jedna strana je psaná v angličtině a druhá v urdu. Vizitky se předávají automaticky při představování z ruky do ruky. Po převzetí by se jejímu obsahu měla věnovat chvíle pozornosti, neměla by zůstat naprosto bez povšimnutí; až následně se ukládá do kapsy nebo do peněženky. Položení vizitky na stůl by se dalo pokládat za znamení nezájmu a mohlo by být považováno za urážku. Do vizitek se rovněž nic nevpisuje, poznámky je možno připsat až v nepřítomnosti partnera. V případě obchodních vizitek se neuvádí soukromá adresa majitele vizitky. Jsou často tištěny např. ve firemních barvách s vyobrazením loga.

Oslovování

V Pákistánu se obchodní jednání vedou většinou v angličtině, která nerozlišuje tykání od vykání. V urdu je to naopak rozlišováno a nebývá vhodné tykání nabízet při prvním setkání. Je k němu možno přistoupit po nějaké době a stává se to pouze mezi místními. Je všeobecně známo, a to nejen v Pákistánu, že ve styku se zahraničními partnery je důležitá správná a tedy přesná výslovnost jmen partnerů. Jména by se neměla přizpůsobovat naši výslovnosti nebo se nějak komolit. Nejlepším řešením je, zjistit si dopředu, jak se dané jméno vyslovuje.

Pozdrav

I v Pákistánu je nejčastějším pozdravem podání pravé ruky. Levá ruka se nepodává, je obecně považována za nečistou. Ruku podává osoba starší, osoba na vyšší pozici a žena muži, a to bez ohledu na to, zda je starší nebo mladší. Při soukromé návštěvě muži ženy pouze pozdraví a předají dar, ruku nepodávají, při obchodním jednání či jiné společenské příležitosti se ruka ženě většinou podává. Při pozdravu si Pákistánci nedávají polibek na tvář ani se nepoplácávají po ramenou.

Pozvání na oběd či na večeři

Při obchodní cestě do Pákistánu může nastat situace, kdy je obchodník pozván místními partnery na oběd nebo na večeři. Bývá to velmi častým jevem, dopolední jednání ne zřídka pokračuje obědem. Pákistánci jsou výbornými hostiteli a o své obchodní partnery se velmi dobře starají. Pokud se jedná o významné hosty nebo o partnery, se kterými se znají delší dobu a mají přátelské vztahy, je upřednostňována společná večeře před obědem. V tom případě je nutné vědět, že večeře bývá podávána mnohem později, než jsme tomu zvyklí my. Pákistánci většinou večeří pozdě, okolo 23 hodiny, ale večeře se může podávat již například kolem 21 hodiny.

Při jídle se nejčastěji používá vidlička a lžíce, na kterou nabírají zejména omáčky, k dispozici je ale i nůž. Pokud se jedná o večeři v kruhu rodinném nebo v kruhu blízkých přátel, jedí Pákistánci některá jídla přímo rukou např. oblíbené „čapatí“ (placka) a k tomu si nabírají lžičkou např. omáčku. Používá se pouze ruka pravá, stejně jako při představování. Při obchodním obědě a večeři v restauraci se dodržují běžná mezinárodní pravidla stolování. Ke stolu se usedá podle pokynů hostitele nebo podle předem připraveného zasedacího pořádku. Před jídlem je téměř pravidlem poděkovat Bohu slovem „Bismirlah“, což zároveň plní funkci přání dobré chuti.

Dary

Při soukromé i obchodní návštěvě je vhodné přinést s sebou nějakou pozornost, dárek. Pokud se jedná o soukromou návštěvu, nejběžnějším dárkem místních jsou sladkosti a ovoce, nejčastěji mango, meloun, nebo rovnou košík s různými druhy ovoce. Při obchodní návštěvě ženu neurazí kytice, muže upomínkový předmět. Takový dárek se většinou dává v poslední den pracovní návštěvy a Pákistánci cizince obdarovávají často koženým zbožím, soupravou, koberečkem, předmětem z mědi nebo mramoru. Při obdarování cizinců předmětem z České republiky je vhodné myslet na to, aby dárek odrážel naši kulturu či souvisel s oblastí, ve které firma podniká.

Oblékání

Na obchodní či jiné formální schůzky nosí muži kvalitní oblek a kravatu dle západních zvyklostí. Na neformální setkání či ve volném čase nosí muži naopak tradiční volné kalhoty zvané „šalvar“ a delší košili „kamiz“. Vždy záleží na tom, s kým jednají či v jaké firmě působí. V zahraniční firmě je běžný evropský styl oblékání. Ženy v žádném případě nenosí přiléhavé oblečení a mají zakryté nohy i paže. Místní ženy nosí rovněž šalvar, který má odlišný střih než u mužů, a šátek přes hlavu. Na formální schůzky ženy nosí sárí, a to včetně státních návštěv nebo evropské šaty.

Příprava a vhodná doba jednání

Příprava je zcela nepostradatelnou součástí celého obchodního jednání a je na ni kladen velký důraz. Pákistánci mají ve zvyku se o své obchodní partnery postarat takovým způsobem, aby ani v nejmenším nepociťovali žádný nedostatek. Pečlivou přípravou k samotnému jednání se také snižuje procento možného neúspěchu a tím pádem se zvyšuje pravděpodobnost úspěšného zakončení celého procesu. Při přípravě je důležité znát, kolik lidí se jednání bude účastnit, připravit program obchodního jednání, zajistit občerstvení, dary a připravit si veškeré informace, které mohou napomoci ke zdárnému završení. Všechny tyto věci jsou zařizovány ze strany hostitele. Ten mimo jiné zajistí i ubytování pro hosta ve vhodném hotelu, odpovídající úrovní i službami funkci, kterou obchodní partner zastává. Zajistí také dopravu po celou dobu jeho pobytu. Veškeré podrobnosti jednání a pobytu by mělo být zhruba měsíc před samotným jednáním potvrzeno dopisem, telefonicky, faxem nebo e-mailem. Schůzka se nejčastěji domlouvá na pozdní ráno nebo až po obědě, někdy dojde ke spojení pracovní schůzky s neformálním obědem, po kterém následuje samotné jednání. Důvod, proč schůzky neprobíhají hned od rána je, že Pákistánci, pokud je to možné, rádi tráví čas určený pro snídani s rodinou, proto k pracovní snídani téměř nedochází. Při plánování schůzky musí být brány na zřetel také dny pracovního klidu a svátky jak státní, tak náboženské.

Průběh obchodního jednání

Úvodní fáze jednání je věnována představení stran, neformálnímu rozhovoru a seznámení s programem jednání. Pákistánská kultura patří spíše mezi kulturu monochronickou, kde je kladen důraz na dochvilnost. Obchodní partner by měl na schůzku přijít včas, zpoždění se příliš netoleruje a je přijímáno negativně. Na rozdíl od obchodníků ze západu nemají Pákistánci ve zvyku pořádat jednání v konferenční místnosti, nýbrž ve vlastní kanceláři a u vlastního pracovního stolu. Výjimkou je pak schůzka konající se v restauraci. Hostitel při příchodu obchodního partnera vždy povstane a pozdraví ho potřesením ruky. Stisk ruky by neměl být příliš dlouhý a silný. Následuje představení obou stran a případných dalších účastníků jednání. Reciprocita v tomto případě nehraje roli, pokud se jedná o menší firmu, jednání se účastní nejčastěji pouze sám majitel firmy bez týmu. Ten dojedná smlouvu a o zbytek se pak postarají jím pověřené osoby. Pákistánci jsou tedy co se rozhodování a vyjednávání týče individualisté.

Na druhou stranu, pokud se jedná o společnost větší, jednání se účastní větší počet lidí. Po představení dochází zpravidla k neformálnímu rozhovoru, hostitel se zeptá partnera na ubytování, jestli byl spokojen se službami hotelu, na plány, které má partner po skončení obchodního jednání, či jiné otázky, které nejsou osobní. Součástí rozhovoru je také lehké občerstvení, jehož součástí bývá většinou čaj, ovocné džusy, ovoce a drobné místní pochoutky. Odmítnutí pohoštění je považováno za nezdvořilé a urážlivé, nutností je si vzít přinejmenším čaj. I přes přísný zákaz alkoholu v zemi bývá v naprostém soukromí nabídnut alkohol. Jednání začíná zpravidla ten z obchodníků, který obchod navrhuje. Obchodní jednání bývá zdlouhavé a bývá vedeno ve smyslu přesvědčování. Vyjednávání trvá dlouho, ale když se konečně podepíše smlouva, stojí to za to a pákistánský obchodník již nemá tendenci cokoli na smlouvě měnit. V případě, že se jednání dostane do mrtvého bodu či nastane konflikt mezi jednajícími stranami, schůzka bývá přerušena a pokračování je další den. Často se také stává, že při bezvýchodné situaci se strany domluví na pauze, zajdou si společně na oběd a v jednání se pokračuje později nebo až druhý den. V případě, že dojde k dohodě a obchod je uzavřen, posílá se nejčastěji obchodnímu partnerovi dohoda o záměru („Letter of Intent“). Ta pro pákistánské obchodníky je nejdůležitější a po jejím potvrzení nedochází kolikrát ani k podpisu klasické smlouvy. Pákistánští obchodníci kladou důraz na důvěru, která znamená více než jakákoli smlouva. V případě, že český obchodní partner přiletí do Pákistánu za účelem dohodnutí kontraktu, se samozřejmě smlouva podepisuje rovnou.

 Strategie a taktiky vyjednávání

Pákistánci kladou důraz na dobré vztahy a důvěru, proto dávají přednost kooperativní strategii vyjednávání. Jsou připravení ke kompromisu, nevyužívají převahy či síly a jsou ochotni k ústupkům, které neberou jako projev slabosti, naopak jako projev dobré vůle. Jejich hlavní taktikou vyjednávání je nasazení vysoké ceny s cílem pomalu ustupovat. České firmy často určí počáteční cenu, v které není započtena rezerva v případě dodatečných nákladů. Naopak pákistánský obchodník zpočátku nasadí vysokou cenu, kterou je ochoten v průběhu jednání i výrazněji snížit. Rád vyjednává a obchodování je pro něj jistá citová záležitost. Vyjednávání mu je potěšením a rád také vidí obchodního partnera odcházet ve víře, že se mu podařilo uzavřít výhodný obchod, i když pro samotného pákistánského obchodníka byl obchod ještě mnohem výhodnější.

Mezi další taktiky patří vystupňování situace na poslední chvíli. Jelikož pákistánští obchodníci rádi kličkují a překvapují novými návrhy, není překvapením, že i v poslední chvíli před uzavřením smlouvy, představí návrh jiný, pozměněný. V některých případech funguje i taktika „buď – nebo“ založená na ultimátu, kdy je jasně ukázán negativní přístup k dalším ústupkům. Bývá zvykem, že z důvodu dobré znalosti anglického jazyka obou obchodních partnerů, se jednání neúčastní tlumočník. To dává prostor k taktice, při které jedna strana může předstírat neporozumění či zpětně vzít rozhodnutí z důvodu, že správně nepochopila dohodu.

 Využívaná bývá i taktika, při které jedna strana předstírá tzv. omezení pravomoci. K tomu dochází zejména v tom případě, pokud má firma pobočky i v jiných zemích, a odkazuje se na to, že pro finální rozhodnutí musí kontaktovat kompetentnější osobu. V takových případech si obchodník může nechat čas na to, aby si vše promyslel a zvážil pro a proti. Často před vlastním jednáním dochází k jednání předběžnému, jež by samotné mělo dospět k dohodě. Součástí jednání nebývají ovšem projevy zlostí, rozčilování se, nátlak či nastavení časových limitů.

Při styku s pákistánským obchodníkem zlobu nikdy nezpozorujete, nedávají ji najevo a podle jejich názoru do jednání nepatří. Neradi se pouštějí rovněž do soudních procesů, proto i v případě porušení smlouvy žádné kroky proti dané společnosti, a někteří jsou ochotni s danou firmou v budoucnu dokonce i znovu spolupracovat. Celkové selhání ale nenechávají jen tak bez povšimnutí, reference hrají v Pákistánu velkou roli, a pokud postižená firma vypustí do oběhu referenci negativní, způsobí to kolikrát dané společnosti mnohem větší újmu, než byla částka, kterou společnost měla zaplatit firmě postižené.

Platební a dodací podmínky Při dodávce zboží je povinnost smluvních stran určena obchodními doložkami INCOTERMS 2000, ze kterých se nejčastěji využívá doložek FOB, kdy na kupujícího přecházejí rizika a náklady při dodání na palubu lodi, do té doby hradí veškeré náklady prodávající, a to včetně jakýchkoli poplatků či daní, a CFR, kdy na kupujícího přecházejí rizika a náklady až v ujednaném místě určení. Při platebním styku s pákistánskými obchodními partnery jsou využívány celosvětově uznávané platební podmínky a nejčastěji bývá platba prováděna přes neodvolatelný dokumentární akreditiv. Při obchodních stycích s Českou republikou nejsou příliš využívány pákistánské banky, platební styk probíhá prostřednictvím téměř všech evropských či českých bank.

Kultura a společnost

Obyvatelé Pákistánu jsou velmi přátelští lidé, pro něž má rodina velký význam stejně jako přátelé, kterým v případě potřeby kdykoli pomohou. Individualismus, přílišná touha po soukromí, snaha hromadění hmotného statku je jim cizí a je nahrazena týmovým duchem, otevřeností, duchovními a náboženskými hodnotami. Cizí jim je i přílišná upjatost co se času týče, z našeho pohledu nám jejich přístup může připadat laxní, ačkoliv od obchodního partnera očekávají přesnost a dochvilnost. Náboženství je u obyvatel Pákistánu běžnou součástí jejich života a to by mělo být všemi návštěvníky respektováno. Před vycestováním do této země je vhodné informovat se o místních zvycích a kulturních odlišnostech, aby se předešlo případným nedorozuměním a nepříjemnostem.

Témata k rozhovoru

Během rozhovoru je důležité vyhnout se některým tématům, která mohou být choulostivá či by mohla partnera urazit. Neměly by se probírat soukromé věci, týkající se dětí, manželky, platu nebo dokonce sexu. Rovněž je lepší vyhnout se rozhovoru o vztazích Pákistánu s Indií a Izraelem nebo také kritice místní politiky. Naopak mezi vhodná témata můžeme zařadit počasí, cestování nebo také kulturu. Rozhovor mezi obchodními partnery většinou začíná otázkou, jaká byla cesta, zda je v pořádku ubytování, které místní pro cizince zařídil, zda se dobře vyspal a zda služby hotelu odpovídají jeho požadavkům. Pákistánci mají přátelskou povahu, rádi se zasmějí a rádi si vyslechnou i vtipy, což ovšem závisí na tom, jaký mají obchodní partneři mezi sebou vztah. Pokud obchodního partnera známe a víme, co si před ním můžeme dovolit, pak je vše v pořádku. Kamenem úrazu ovšem může být odlišný humor národů, který odráží jak jejich přístupy a problémy, tak i vzájemné vztahy jak uvnitř národa, tak k národům jiným. Proto se ne všichni vždy zasmějí tomu, co připadá vtipné nám, a stane se, že některé věci za zábavné nepokládají, ba je považují za urážející. Vtipy by se rozhodně neměly týkat výše uvedených nevhodných témat k rozhovoru, a to zejména tématiky sexu.

Nonverbální komunikace

Při obchodním jednání je normální, že Pákistánci téměř nikdy nejdou přímo k věci a rádi velmi dlouho vyjednávají, než jsou opravdu spokojeni s výsledkem. Přístup „přímo k obchodu“, jak je uváděno v některých publikacích, tedy nevystihuje způsob, jakým jsou jednání vedena. Měli bychom počítat s delším trváním a vymezit si určitou časovou rezervu. Během jednání si lze všimnout jejich velmi výrazné gestikulace, kterou doplňují svoji řeč. Důležité je uvědomit si, jaké informace svými gesty naznačují, a také to, že pohyby rukou při rozhovoru jsou pro ně naprosto přirozené. Stejně výrazná jako gestikulace rukou je i mimika v obličeji a pohyb očí. Do těch se většinou nedívají přímo nebo po delší dobu, a protože jejich pohyb je při hovoru tak rychlý jako pohyb rukou, není k tomu ani příležitost. Co se týká interpersonální vzdálenosti, Pákistánci mají ve zvyku si udržovat jistý odstup. Během schůzky je fyzický kontakt pouze na začátku a konci jednání, kdy si obchodní partneři potřesou rukou. Stejně jako při pozdravu není běžné poplácávání po zádech či jiný podobný kontakt. Oční kontakt je důležité během konverzace udržovat, avšak výjimkou je upřený pohled. Ženy se očnímu kontaktu zásadně vyhýbají.

Postavení ženy ve společnosti a v obchodu

Není příliš mnoho pákistánských žen, které by se pohybovaly v obchodu či podnikání. Mezi oblasti, ve kterých naopak vynikají, patří lékařství, cestovní ruch, bankovnictví a finanční sféra, vysoké procento žen působí v oblasti vzdělávání – až 90 % profesorů jsou ženy, své uplatnění nachází také v leteckých společnostech jako asistentky nebo letušky, ve státních institucích jako úřednice, v médiích a také v módním průmyslu, kdy navrhují oblečení především pro ženy. Právo na vzdělání zejména na vesnicích a v chudých oblastech spousta žen nevyužívá a některé ani nemohou, často brzy odchází ze školy, aby pomáhaly v domácnosti či na polích. Pokud se jim vzdělání dostane, velké množství žen se po svatbě kariérního růstu vzdá ve prospěch rodiny, které se věnují naplno. Postavení ženy ve společnosti je dáno především hodnotami, které vychází z islámského náboženství, a také se liší podle společenských vrstev. Podle zdrojů mají pákistánské ženy ve srovnání s jinými muslimkami lepší postavení, a to i přesto, že jsou určitým způsobem podřízeny muži. V rozporu s předchozí větou jsou ovšem informace, které ukazují na násilí páchané na pákistánských ženách. Rovnost mezi mužem a ženou má zajišťovat ústava, avšak realita je v některých případech poněkud jiná. Až okolo 70 % pákistánských žen je podle průzkumu pákistánských ženských organizací oběťmi domácího násilí, velmi časté jsou zprávy o znásilnění a zabití žen z důvodů, mezi které patří svatba z vlastní vůle či neuposlechnutí manžela nebo rodiny, známé jsou také zprávy o vylití kyseliny do obličeje ženy. Domácí násilí bývá společensky tolerováno a neexistuje proti němu žádný zákon, pokud útok nekončí vážným ublížením na těle či smrtí. Není divu, že je tomuto tématu věnována stále větší pozornost. V konzervativnějších částech Pákistánu není možné, aby žena s cizím mužem vůbec rozprávěla, ženy jsou zahalené téměř od hlavy k patě, naproti tomu billboardy jsou plné krásných, nezahalených a nalíčených dívek. Jde jasně cítit snaha o emancipaci žen a přímo úměrně s tím sílí tlaky na zachování tradic. Západní vliv a vliv médií je vnímán škodlivě a je patrný i nátlak na odchod západních humanitárních organizací. Postavení žen je dáno náboženstvím i kulturou vycházející z minulých generací. Obě tyto části jsou tak silně propojené, že mezi nimi nelze najít hranici.

 Rodina

Rodina hraje v pákistánské společnosti velký význam, je to základ, má velkou hodnotu. Typická pákistánská rodina je velmi rozvětvená, má vysoký počet členů a každý z nich má důležitou roli v rámci rodiny. Otec rodinu zabezpečuje a živí ji. A to nejen manželku a děti, ale i rodiče, prarodiče a jiné příbuzné. Muž může mít manželek několik, podmínkou ovšem je, že musí plně a rovnoměrně zabezpečit všechny manželky a stejně tak všechny své děti. Možnost mít až čtyři manželky však v dnešní době využívá pouze málo mužů. Žena se naopak stará o rodinu ne po finanční stránce, naopak často zůstává doma a stará se o děti. Veškeré finanční náklady poté v plné míře hradí muž a ženy se stávají v tomto smyslu na muži závislé. Starším členům rodiny je prokazována patřičná úcta, často je o ně ve stáří postaráno jejich potomky, kteří k nim chovají veliký respekt.

Děti mají také v rodině své důležité postavení, jsou považovány za dar od Alláha a rodina do nich v nízkém věku vkládá velké naděje. Pákistánské děti zůstávají u rodičů dlouho a není na ně kladeno tolik požadavků. Jsou vychovávány volněji než děti u nás a je jim dávána větší volnost. V určitém věku však děti musí začít pomáhat v domácnosti, to bývá také důvod, proč děti odchází ze školy ještě před ukončením povinné školní docházky. To se ve větší míře týká zejména dívek.

 Tradice a náboženské zvyklosti se odráží i v charakteru svazku manželského, jehož podstatou je vzájemná láska, úcta a péče o děti. Svatba se koná v domě nevěsty, ženicha nebo v mešitě a k jeho uzavření je kromě budoucích manželů třeba jen přítomnosti dvou dalších svědků starších osmnácti let. Svatba je stejně jako u nás pro rodinu významnou událostí, které předchází přípravy a často bývá opravdu velmi finančně náročná. Kvůli vysokému počtu svatebních hostů, díky čemuž se rodina zadlužuje, je počet omezen až na patnáct. Svatbě předchází manželská smlouva, kde manžel dopředu určí výši daru budoucí manželce, první část je ženě dána ještě před svatbou, aby se na ni mohla náležitě připravit, a druhou část získá při porušení manželské smlouvy.

V Pákistánu se stále udržuje tradice, kdy rodiče dopředu vybírají vhodného manžela pro dceru, a to často v době, kdy jsou dívky ještě malé. Věková hranice, kdy se mladí lidé mohou vzít, je 18 let. Ne zřídka dochází ke sňatku mezi příslušníky rodiny a ve věku nižším, než je určená hranice. Bývá zvykem, že po svatbě žena žije v domě manžela a ne naopak. Zde se mu podřizuje stejně tak jako jeho matce či jiným ženám starším než je ona sama. Pokud manželství neklape, zřídka se stává, že by se páry rozváděly, a pokud se chce žena rozejít s mužem, je proces komplikovaný.

Pákistánská kuchyně

Pákistánská jídla se liší region od regionu a jsou tedy velmi rozmanitá. Jídlo je většinou velmi kořeněné a bohaté svou chutí. Kuchyně v oblasti Sindh a Pandžábu je často velmi ostrá, naopak v provinciích Balúčistán, Severozápadní pohraniční provincii a dále v Severní oblasti a Azád Kašmír je používáno jemnější koření a poněkud méně oleje. V pákistánské kuchyni hraje maso dominantní roli. Nejoblíbenější je skopové, jehněčí, hovězí, kuřecí a kozí, vepřové se v pákistánské kuchyni kvůli náboženskému vyznání vůbec nevyskytuje. Maso bývá často podáváno s hodně pálivou omáčkou a také s rýží nebo chlebem. Chléb (rotí), který oproti našemu chlebu, vypadá jako placka, je spolu s rýží základem pákistánského jídelníčku. Rotí je často připravené v tradiční hliněné peci zvané tandúr a je ho několik druhů: Čapatí (chapati), Nán (nagan), Tandúr (tandoor), Roghni naan, Sheermal, Taftan aj. Čapatí je tenký, pšeničný, nekvašený domácí chléb, Nán je naopak silnější a kvašený, připraven z bílé mouky. Roghni naan je navíc posypán sezamovými semínky s nepatrným množstvím oleje na povrchu. Chléb Tandúr je oblíbený v celém Pákistánu, je pečen v hliněné peci a může být podáván téměř ke všemu. Sheermal je podáván především na svatbách, těsto obsahuje i mléko a máslo a bývá přislazován. Taftan je kvašený chléb se šafránem a kardamomovým práškem, který bývá také pečen v hliněné peci. Běžným jídlem je Dahl nebo Sabzee, kdy Dahl je fazolová, čočková nebo hrachová kaše a Sabzee je nakrájená zelenina připravená na oleji. Luštěniny a zelenina jsou často součástí jídelníčku a to hlavně z důvodu cenové dostupnosti. Tyto pokrmy se podávají s Čapatí nebo s Nánem. Dalšími pokrmy, které jsou velmi známé, jsou například dušené hovězí Nihari, rýžový pokrm s masem či zeleninou Biryani, dále Sajji, což je jehněčí maso plněné rýží, Karahi sestávající se ze skopového nebo kuřecího masa uvařeného v rajčatové omáčce, kuřecí nebo skopové Tikka, Sheekh Kebab, Bihari Kebab a kořeněné dušené kozí maso Čakna. Dezertů má pákistánská kuchyně mnoho, nejoblíbenější jsou Gulab Jaman, Barfi a různé druhy Halvy, pak také Kulfi, Faloodah, Kheer a Ras Malai. Z nápojů se nejčastěji pije obyčejná voda nebo ovocné šťávy a také čaj (chai). Populární je jak silný černý s mlékem tak i zelený, v Kašmíru pak růžový čaj. Ten je ovšem slaný, někdy podávaný s trochou šafránu. Toho roste nejvíce právě v Kašmíru, je ovšem dosti drahý. Alkohol je zakázaný a jeho požívání je trestné, a konzervativnější část obyvatelstva toto pravidlo zásadně dodržuje. Stává se ovšem, že právě alkohol bývá nabídnut zahraničním obchodním partnerům, nedochází k tomu ovšem na veřejnosti.

Pracovní den a svátky

Pracovní doba je odlišná pro banky, obchody a státní instituce. Banky otevírají již kolem 9 hodiny ranní stejně tak jako jiné státní instituce a bývají otevřené zhruba do 17 hod. Během dne mívají zavřeno z důvodu polední přestávky od 12 do 13 hodin v zimě a do 14 hodin v létě. Některé obchody otevírají v 10 hodin, většina má ale otevírací dobu od 11 do 23 či 24 hodin. Banky a kanceláře jsou otevřené každý den kromě pátku, kdy je otevřeno pouze do 12 hodin, a taky kromě neděle, kdy je volno celý den. Sobota je běžným pracovním dnem a pátek je brán za den pracovního klidu. Ten platí i pro většinu obchodů, které mají v pátek odpoledne zavřeno, na rozdíl od jiných institucí jsou ale obchody v neděli po celý den otevřené. Mezi dny pracovního klidu patří rovněž níže uvedené oficiální státní svátky: Národní den Pákistánu - 23.3. Den nezávislosti - 14.8. Den Obrany - 6.9. památka úmrtí Káid-e Azam - 11.9. Ikbálův den - 9.11. památka narození Káid-e Azam svátek vánoční - 25.12. Pro banky jsou dny pracovního klidu i 1.7 a 31.12. Kromě těchto oficiálních státních svátků se slaví také důležité náboženské svátky závislé na islámském lunárním kalendáři. Mezi tyto svátky patří např. svátek na památku Abrahámovy oběti „Ídul-azhá“, desátý den měsíce muharramu slavený šíity jako den Husajnovy smrti „Ášúra“, patnáctá noc osmého měsíce Shabaanu „Šab-e barát“, den Muhammadových narozenin „Míládun-nabí“, islámský měsíc, během kterého je dodržován půst, zvaný „Ramadán“ a také jeho poslední den „Ídul-fitr“. Během Ramadánu je mnohdy pracovní doba poněkud kratší než po zbytek roku.

Školství

Školský systém v Pákistánu odpovídá systému školství Velké Británie. Školní docházka je bezplatná od počátku let 70., a od konce 80. let je i povinná. To však v mnoha případech není dodržováno a téměř polovina dětí opouští školu již před ukončením páté třídy. Děje se tomu tak zejména na venkově, kde děti pomáhají rodičům s prací na poli. Na základní škole se mluví anglicky nebo v urdu. Rozlišuje se to podle toho, zda je škola státní nebo soukromá. Dalším rozdílem mezi státní a soukromou školou je ten, že soukromé školy tíhnou k západnímu stylu výuky, zatímco státní školy jsou islamizované. Výuka se koná pro chlapce a dívky v oddělených třídách a právě na vesnici, kde je vysoká negramotnost, chodí do náboženských škol ve větší míře jen chlapci. Je kladen čím dál větší důraz na to, aby se děti naučily alespoň číst, psát a počítat, a proto se zvyšuje počet škol. Tato snaha ovšem nepřináší velké pokroky, ba naopak je úroveň v gramotnosti v Pákistánu stále poměrně nízká.

Další informace

Pákistán má tropické a především vnitrozemské subtropické klima, které charakterizují horká léta a mírné zimy. Pákistán je proto nejlepší navštívit mezi říjnem a dubnem, abychom se vyhnuli jak monzunovým dešťům, tak opravdu vysokým teplotám. Velké rozdíly v teplotách jsou také mezi dnem a nocí.

Co se týče kouření, současný trend ve vyspělých zemích vede k omezení kouření na veřejnosti, není tomu tak ale v Pákistánu. K omezování kouření se zde nesměřuje záměrně, avšak dodržují se jistá nepsaná pravidla. V restauracích bývá prostor společný jak pro kuřáky tak i nekuřáky, v některých restauracích je místo vyhrazené pro kuřáky. Většina lidí ovšem respektuje všechny okolo a nekouří v době, kdy chodí nejvíce lidí na oběd, nebo kouří až po jídle, resp. po dezertu. V rodině panuje vzhledem ke kouření respekt ke staršímu v tom smyslu, že mladší nekouří před starším.

Pákistánská společnost je rozdělena do jednotlivých tříd. Horní skupinu, asi 7 % obyvatelstva, tvoří politici, vlastníci půdy většího rozsahu, vysocí obchodníci, lékaři specialisté a také například průmyslníci. Většina lidí patřících do této skupiny je vysokoškolsky vzdělaných, ti mladší studovali v zahraničí, velmi často ve Velké Británii, USA, Austrálii či Kanadě.. Střední skupina je tvořena úředníky, ostatními doktory, obchodníky, menšími podnikateli a učiteli. Do nejnižší skupiny patří obyvatelé žijící na venkově a v chudých oblastech, většina z nich neumí číst a psát, negramotných je v zemi okolo 60 % obyvatelstva.

Cizinci musí mít neustále na paměti, že Pákistán je země muslimská a je nutno respektovat jejich zvyklosti a víru. Jedním z takových pravidel je proces předcházející modlitbám v mešitě. Před vstupem do mešity je povinnost se vždy zout. Poté je pravidlem se umýt, což je již součástí modlitby, a až poté se přechází k modlitbě. Mešity nejsou uzavřené pro cizince, ti si ale musí před vstupem rovněž vyzout boty, a pokud se hodlají modlit, tak i umýt bez výjimky. Cizinci si mohou projít a prohlédnout mešitu, podívat se na průběh modliteb, pouze je přísně zakázáno fotit.

Pákistánci mají ke sportu kladný vztah, národním sportem je pozemní hokej a polo a velmi oblíbeným sportem je kriket. Dalšími oblíbenými sporty jsou squash, fotbal, badminton, atletika, cyklistika a mnoho jiných. Tradiční hrou je kabaddí, v oblibě jsou i návštěvy kina, často poposedávají v ulicích a jen tak si povídají.

Občané ČR , kteří chtějí vycestovat do Pákistánu, musí zažádat o vízum v Praze na zastupitelském úřadu Pákistánu. Za poplatek si mohou vyřídit buď jednovstupové vízum trvající 3 měsíce nebo více vstupové trvající jeden rok.93 Vízum platí v celém Pákistánu až na výjimky, které tvoří pohraniční a vojenské oblasti, oblasti v nadmořské výšce 6000 metrů a více a také oblast pákistánsko – afghánské hranice. Obchodníci mohou získat vízum až na dobu tří let. Pokud není zbytí, je možné si vízum obstarat i přímo na hranici na základě předepsaných dokumentů. Pracovní povolení je vydáváno na základě doporučení Board of Investment a vyjádření Ministerstva zahraničních věcí a Ministerstva Vnitra v Pákistánu. Bez víz mohou na území Pákistánu působit držitelé služebních a diplomatických pasů, až po dobu 90 dnů. Tato doba se za jistých podmínek dá prodloužit.