

Ведения переговоров в Норвегии

Выполнила: Галкина Екатерина
гр. РСО-42

Бизнесменам из Северной Европы и Северной Америки легко вести бизнес в Норвегии, частично потому, что многие норвежцы говорят по-английски, а частично потому, что практика ведения бизнеса в этой стране хорошо им знакома. В отличие от них бизнесмены из Азии, Африки и Латинской Америки могут быть озадачены теми различиями в ведении бизнеса, с которыми они столкнутся в Норвегии.



Язык бизнеса

Многие норвежцы бегло говорят и читают по-английски; другие говорят по-немецки или по-фински. Иностранные бизнесмены, не владеющие английским, без труда смогут найти себе переводчика.



Установление контакта

На первой встрече норвежцы готовы начинать обсуждение деловых вопросов уже после нескольких минут общего разговора о том, о сем, который не является важной частью переговорного процесса. Норвежцы узнают друг друга в процессе обсуждения деловых вопросов, в то время как в ориентированных на взаимоотношения культурах на установление отношений уходит много времени.

Вербальная прямота

В противоположность непрямым, окольным высказываниям, характерным для Азии, Латинской Америки и Ближнего Востока, норвежцы привычны к прямым, незавуалированным высказываниям.

Но с другой стороны, они не так прямо выражают свои мысли, как немцы. Например, если они не очень заинтересованы в какой-то сделке, то могут и не сказать этого прямо. В этом они больше похожи на англичан.

Неформальность

Иностранцы считают, что норвежцы очень эгалитарны и менее формальны, чем представители более иерархических культур. Например, они неформальны по сравнению с немцами, но более формальны, чем датчане. Иностранцы могут сами представиться своим коллегам, вместо того чтобы ждать, пока их представит секретарь



Пунктуальность и графики

В Норвегии деловые встречи начинаются вовремя. Если складывается так, что вы на несколько минут опоздаете, позвоните своему партнеру, чтобы объяснить причину, и попросите назначить вам встречу на другое время.

Графиков и сроков окончания работ придерживаются очень строго. Норвежцы быстро теряют интерес к партнерам по бизнесу, которые не выполняют свои обязательства в срок.

Эмоционально сдержанный стиль общения

Хотя норвежцы и очень дружелюбны, но они в основном сдержанны в своей паравербальной и невербальной коммуникации по сравнению с экспрессивными итальянцами и латиноамериканцами, а также североамериканцами. Итальянцы и арабы, например, иногда ошибочно воспринимают нордическое немногословие за отсутствие интереса к теме дискуссии

Одежда

Мужчины-иностранцы могут чувствовать себя свободнее, чем при встрече с немцами, французами или испанцами, но на первую встречу надо явиться в костюме или пиджаке и галстук. Деловые женщины могут надеть костюм, платье или нарядные брюки.



Формы обращения

При знакомстве обращайтесь к партнеру, называя его полное имя. Американцам и австралийцам надо помнить, что к норвежцам следует обращаться по фамилии до тех пор, пока они сами предложат перейти на имя. Мужчины-иностранцы не должны удивляться, если к ним будут обращаться только по фамилии. Если такое приветствие, как "Доброе утро, Смит" считается грубым в Америке, то оно вполне приемлемо в Норвегии.

Стиль ведения торгов

Норвежцам не нравится общепринятая тактика ведения переговоров, гамбит "от высокой цены — к низкой", т. е. начало с очень завышенного исходного предложения, за которым следует снижение цены. Поэтому в Норвегии рекомендуется тактика более реалистического подхода к первоначальной цене, в отличие от стран Ближнего Востока, Китая, Бразилии. Норвежцев также раздражают искусственно придуманные сроки окончания работ как тактика давления. Ещё хуже было бы предложение, прямо или непрямо, любого поощрения, которое могло бы быть воспринято как взятка. Норвегия и другие скандинавские страны возглавляют список культур, свободных от взяток, а это ещё одна причина, почему Норвегия является привлекательной для ведения бизнеса.

Контракт

Норвежские компании рассматривают письменное соглашение как окончательное и обращаются к нему каждый раз, когда впоследствии возникают недоразумения. Норвежцы могут реагировать отрицательно, если иностранные бизнесмены, полагаясь на силу взаимоотношений между двумя сторонами, требуют пересмотра условий контракта после его подписания, как это принято в некоторых фирмах Восточной Азии. Норвежцев может также раздражать требование некоторых бизнесменов разрешить присутствие на переговорах юриста. Лучше держать юристов в тени до самой последней стадии переговоров.