

ПРОВІДНІ ЧИННИКИ КРОС-КУЛЬТУРНОГО ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ

Кухарик Вікторія Василівна

ORCID ID: 0000-0003-3389-5181

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами

Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна

Переговори відіграють вирішальну роль для розвитку та становлення міжнародного бізнесу, проте на переговорний процес впливають чинники, що виходять за межі цього процесу. Немає сумнівів, що саме крос-культурні відмінності між країнами є найважливішим чинником, що здійснює вплив на міжнародні переговори. Для максимізації шансів на успіх переговорного процесу у контексті крос-культурних взаємодій, слід враховувати ряд чинників (Рис 1.).

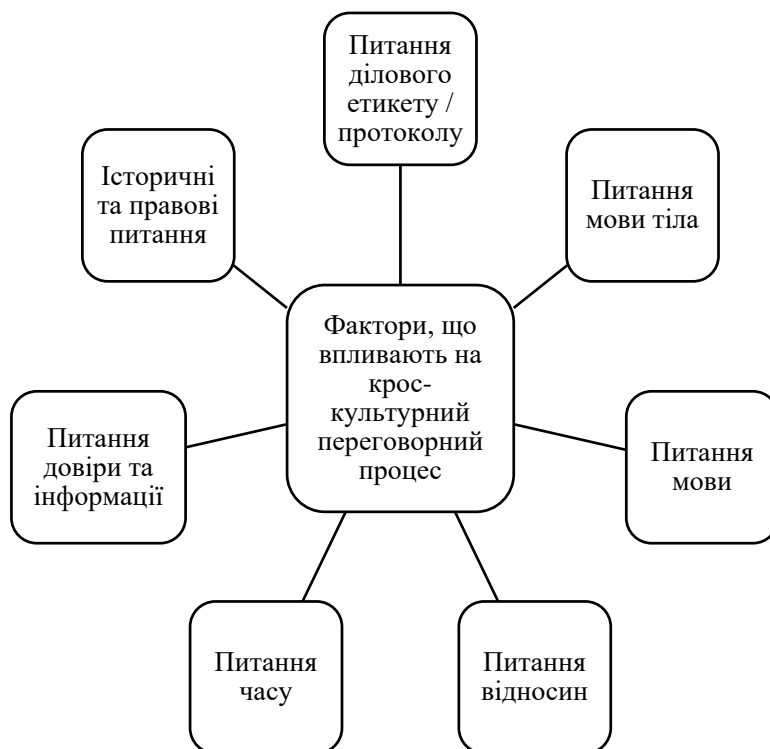


Рис. 1. Чинники, що впливають на крос-культурний переговорний процес

Джерело: підготовлено автором

Питання ділового етикету / протоколу

Необхідною умовою ведення успішного бізнесу є знання ділового етикету та протоколу бізнес партнера. Нерозуміння та незнання етикету може призвести до напруженості, дискомфорту та недовіри з боку бізнес-партнера.

Питання мови тіла

Потрібно бути обережним зчитуючи сигналів мови тіла бізнес-партнера, оскільки їх легко неправильно інтерпретувати. Окрім того, те, що вважається позитивним і нормальним в одних країнах, може нести зовсім протилежний сигнал в інших [6, с. 2].

Питання мови

Деякі мови є нечіткими. Прикладами двозначності в міжнародному спілкуванні та розмові є такі слова як «можливо», «швидше», «я розгляну це» та «незручно». «Можливо» і «незручно» можуть означати, що рішення прийняти неможливо у певних країнах. У деяких культурах навіть «так» означає «можливо», а «можливо» означає «ні» [4, с. 13]. Перекладачі відіграють важливу роль культурних посередників між партнерами переговорного процесу [3, с. 337].

Питання відносин

У деяких культурах створення соціальних зв'язків між сторонами вважається набагато важливішим, ніж зосередження виключно на потенційних економічних вигодах від переговорів, відповідно, бізнес-партнери витрачають час на побудову особистих стосунків, перш ніж перейти до ділових.

Питання часу

Значення часу змінюється залежно від культур та впливає як на темп переговорів, так і на пунктуальність партнерів [4, с. 13].

Питання довіри та інформації

Довіра проявляється під час переговорних зустрічей по-різному, наприклад, обмежуючи або зменшуючи обмін інформацією, або порушуючи весь переговорний процес, та в обох випадках впливає на час, інтенсивність та напрямок загального переговорного процесу [2, с. 19-20].

Історичні та правові питання

Різні історичні традиції призводять до «різноманітних правових та інституційних рамок», відтак, знання історії країни партнера може бути корисним у переговорах. У крос-культурних умовах з різними правовими системами або стандартами учасники переговорів можуть бути піддані корупції або хабарництву, що може перевіряти етику переговорника [1, с. 1029].

Питання влади та повноважень

Учасники переговорів досягають кращого результату, коли вони можуть заздалегідь визначити, чи має їхній партнер повноваження взяти на себе зобов'язання щодо угоди [5, с. 109].

Гендерні питання

Одне із найпоширеніших зіткнень, що можуть виникнути між культурами, викликане гендерними питаннями. Гендерні питання в переговорах часто ґрунтуються на соціальних нормах (наприклад, жінки, як правило, працюють так само добре, як і чоловіки, якщо предмет переговорів вважається жіночим, але гірше, ніж чоловіки, якщо предмет є чоловічим [1, с. 1038].

Таким чином, відсутність комунікативної грамотності у крос-культурних переговорах призводить до зривів контрактів, збільшення витрат, провалів проектів, втрати прибутку тощо. Уміння оцінювати крос-культурні відмінності та чинники, а відтак належно справлятися із труднощами є цінними для успішних міжнародних ділових переговорів.

Список використаних джерел:

1. Barry Goldman, Victoria A. D'Amato (2021). An Investigation of Cross-Cultural Differences as They Affect Negotiations in the United States, Poland, and Russia: A Practical Guide for Negotiators. *Beijing Law Review*. 2021. Vol.12 No.3, P. 1016-1047. DOI: 10.4236/blr.2021.123052
2. Lopez-Fresno, Palmira, Taina Savolainen, and Miranda Silvia. Role of Trust in Integrative Negotiations. *The Electronic Journal of Knowledge Management*. 2018. № 16 (1), P. 13-22. URL: https://www.researchgate.net/publication/325012801_Role_of_Trust_in_Integrative_Negotiations

3. Onur Köksal, Nurcihan Yürük. The Role of Translator in Intercultural Communication. *International Journal of Curriculum and Instruction*. 2020. No. 12 (1). P. 327-338. URL: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1249472.pdf>
4. Pervez N. Ghauri. A Framework for International Business Negotiations. 2003. P. 3-22. URL: <http://www.mim.ac.mw/books/International%20Business%20Negotiations.PDF>
5. Tamara D. Johnson. Power and Authority. Cross Cultural Negotiation for U.S. Negotiators. URL: <https://www.airuniversity.af.edu/Portals/10/AFNC/documents/Negotiationsectionstef/Cross%20Cultural%20Negotiation%20for%20U.S.%20Negotiators.pdf>
6. Uono, Shota, K. Hietanen, Jari. Eye Contact Perception in the West and East: A Cross-Cultural Study. *PLOS ONE. Collection.* 2015. URL: <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0118094>