УДК 341.76:316.47 (043.2)

**Розумович Ю.С.**

*Національний авіаційний університет, Київ*

**ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ З УРАХУВАННЯМ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЇХ УЧАСНИКІВ**

Переговори є однією з важливих форм ділового спілкування та міжкультурної взаємодії в політиці, бізнесі, культурному співробітництві. У сучасну епоху вони є основним засобом вирішення багатьох актуальних проблем.

В даний час особливість переговорного процесу в тому, що його учасники

прагнуть виробляти якомога більше домовленостей за допомогою консенсусу. Такий спосіб прийняття рішень вимагає від учасників майстерності, уміння знайти баланс інтересів сторін при всіх відмінностях у позиціях і підходах до вирішення проблем, а також вироблення підстав для взаємовигідного співробітництва.

Досить поширеною є думка, що легше вести переговори представникам однієї раси і тим більше однієї національності, але це не завжди так. Бувають ситуацію, в яких чим ближче народи один до одного етнічно, тим більш суттєвими представляються їм відмінності у поглядах на ту чи іншу проблему. І навпаки, коли чим більше різняться народи в етнічному плані, тим більш значущими для їхніх представників будуть збіги в думках.

При проведенні підготовчої роботи до переговорного процесу, що включає організаційну і теоретичну стадії, необхідно враховувати національні та культурні особливості партнерів. Безпосередні учасники переговорів завжди підкреслюють факт відмінності в характері ведення переговорів представниками різних країн і народів. Тому на всіх етапах переговорного процесу необхідно враховувати фактори соціокультурної ідентичності партнерів. Так, головним «двигуном» людських вчинків в західній цивілізації є «мораль успіху» – прагнення досягти вершини в своїй професії, зайняти високе положення в суспільстві.

В Росії і на православному сході людина готова повірити в ідею і служити їй. У російській культурі особистість ніколи не була важлива сама по собі, традиційно понад усе ставилася віра. У суспільстві дуже мало особистої ініціативи, її традиційно чекають «зверху», в неї «вірять». У православному світі тяжіє пріоритет загального над індивідуальним.

У країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону сформувався «наріжним каменем» суспільної свідомості виступає кланова солідарність. При відсутності особистого індивідуалізму в цій цивілізації сім'ю можна розглядати як головну ланку суспільства: людина живе і працює заради сім'ї і разом з родиною.

Реалізація факторів соціокультурної ідентичності в процесі міжкультурної ділової комунікації та існуючі особливості ділового спілкування в різних країнах приводять нас до необхідності розгляду національних стилів ведення переговорів.

*Науковий керівник: Шатило Ю.П., викладач*