

## **НАПРЯМ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Акімочкіна Юлія Ігорівна**

*студентка,*

*Запорізький національний університет*

**Павлюк Тетяна Сергіївна**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*завідувачка кафедри підприємництва, менеджменту*

*організацій та логістики,*

*Запорізький національний університет*

*DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-364-7-43>*

### **ВПЛИВ КУЛЬТУРНИХ ВІДМІННОСТЕЙ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМУНІКАЦІЇ У ВЕДЕННІ БІЗНЕСУ**

Вплив культурних відмінностей на ефективність комунікації у веденні бізнесу може бути значущим і визначається різницею в цінностях, переконаннях, стилі комунікації та інших аспектах між різними культурами. Є деякі основні аспекти цього впливу: мовні бар'єри; контекстуальність інформації; відношення до ієрархії; невербальна комунікація; часові уявлення; взаємодія та взаєморозуміння; стереотипи та упередження [1].

Дана тема є предметом дослідження багатьох вчених, зокрема В.С. Куриляк [1], Д.С. Ліфінцев [3], Ю.М. Петрушенко [4].

Вплив культурних відмінностей на ефективність комунікації у веденні бізнесу можна розглянути на прикладі ділових відносин у Сполучених Штатах Америки та узагальнено з азіатськими країнами.

Ведення бізнесу з американськими бізнесменами може бути успішним, якщо враховані культурні особливості та прийоми

взаємодії, які є характерними для бізнес-середовища у Сполучених Штатах. Нижче наведені аспекти, які бажано враховувати:

1. Професіоналізм та ефективність: американські бізнесмени цінують пряmolінійність, точність та швидкість у вирішенні питань. Необхідно бути підготовленим до конкретних та продуктивних обговорень.

2. Структурованість та системність: важливо вести бізнес-діалог структуровано та системно; використовувати презентації з чіткими та лаконічними повідомленнями.

3. Співпраця та командна робота: американське бізнес-середовище часто підтримує співпрацю та командну роботу. Необхідно бути готовим до обговорення ідей та взаємодії з різними членами команди.

4. Визначення та використання конкретних метрик успіху: зосередження уваги на конкретних показниках та метриках, щоб підкреслити результативність бізнесу.

5. Заснованість на відкритості та довірі: ставлення до бізнесу в США часто ґрунтується на відкритості, взаємодовірі, дотриманні чесності та прозорості у взаємодії.

6. Звертання до професійних мереж та бізнес-заходів: американці активно взаємодіють у професійних мережах та на бізнес-заходах. Участь у конференціях та мережевих заходах може сприяти побудові корисних стосунків.

7. Збереження гнучкості та адаптація: бізнес-середовище у Сполучених штатах може бути швидкозмінним, потрібно бути готовим до адаптації та збереження гнучкості у вирішенні завдань.

8. Етика бізнесу та корпоративна відповідальність: дотримання високих стандартів підприємницької етики [2].

Ведення бізнесу з азіатськими партнерами вимагає розуміння особливостей культури, комунікації та бізнес-етикету. Аспекти, які можуть бути корисними:

1. Розуміння культури: вивчення основних аспектів культури країни, з якою планується співпраця. У кожній країні є свої унікальні традиції, цінності та підходи до бізнесу.

2. Мовна підготовка: вивчення основи місцевої мови або хоча б володіння базовим рівнем мовлення.

3. Співпраця та взаємодія: підтримання відкритого та довірливого стилю спілкування. Готовність слухати та враховувати точки зору своїх партнерів.

4. Цінність відносин: азіатські культури нерідко надають важливість довгостроковим відносинам.

5. Дотримання бізнес-етикету: урахування особливостей бізнес-етикету в кожній конкретній країні. Наприклад, в Японії вважається ввічливим виявляти повагу та вдячність.

6. Гнучкість та адаптація: зміни у планах чи стратегіях можуть виникнути через культурні або бізнес-особливості, необхідно бути готовим до такого розвитку подій.

7. Використання посередників: у деяких випадках може бути корисно залучити місцевих посередників або консультантів, які розуміють місцевий ринок та мають досвід у веденні бізнесу.

8. Уважне вивчення правового середовища: ознайомлення з місцевими правилами та законами, що регулюють бізнес для уникнення можливих проблем та конфліктів [3].

Плануючи ділові відносини з представниками азіатських країн чи громадянами Сполучених Штатів Америки, необхідно враховувати їх культурні особливості.

Отже, для того аби забезпечити успішне ведення бізнесу в Сполучених Штатах потрібно брати до уваги наведені вище аспекти, що дозволить підвищити ефективність взаємодії з американськими партнерами. Щодо ведення бізнесу з азіатськими партнерами, то це вимагає великої уваги до деталей, поваги до культурних відмінностей і готовності до взаємодії.

### **Література:**

1. Куриляк В.Є. Міжкультурний менеджмент : навч. посіб. Тернопіль : Астон, 2004. 239 с.

2. Donaldson A.G. The Making of Modern America: The Nation from 1945 to the Present. New York : Rowman & Littlefield Publishers, 2012. 364 p.

3. Ліфінцев Д.С. Крос-культурні комунікації в українсько-китайських ділових відносинах. *Україна-Китай*. 2019. № 18(4). С. 24–27.
4. Петрушенко Ю.М. Крос-культурні аспекти підвищення ефективності міжнародного бізнесу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Хмельницький, 2009. Том 1. № 5. С. 146–148.