

зміни мають значний вплив на міжнародні відносини країн і взаємодію в енергетичному секторі.

б. Перехід від ринку сировини до ринку послуг та технологій вказує на стратегічні зміни в економічній структурі, де основний акцент робиться на наданні послуг та розвитку технологій. Цей перехід відбиває зміни у споживацьких уподобаннях, технологічних інноваціях та підходах до виробництва. Зазначені тенденції свідчать про тісний зв'язок між економікою, технологічними та екологічними напрямками розвитку сучасного світу. Вони відображають вплив глобалізації на міжнародні відносини, пов'язаний із реалізацією цих тенденцій, та вказують на зростаючий вплив політики на економічний сектор.

Глобалізація суттєво переформатовує міжнародні відносини, вимагаючи адаптації країн до нових реалій та пошуку спільних рішень для глобальних викликів.

Інформаційні джерела:

1. Francis Fukuyama. *The End of History and the Last Man*. Free Press, 1992. 432 p.
2. Matyushok V., V. Krasavina V., A. Berezin A. and Garcia J. S. *The global economy in technological transformation conditions: A review of modern trends*. *Economic Research*. 2021. Vol. 34 (1). P. 1471–1497. DOI: 10.1080/1331677X.2020.1844030

МАЙСТЕРНІСТЬ БІЗНЕС-ПЕРЕГОВОРІВ: ВИЯВЛЕННЯ ПЕРЕВАГИ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ЗА ДОПОМОГОЮ ГАРВАРДСЬКОЇ МОДЕЛІ КОМУНІКАЦІЇ

Горобинська М.В., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

Величко К.Ю., канд. екон. наук, доц.

Державний біотехнологічний університет

Сьогодні бізнес-переговори в міжнародному контексті визначаються не тільки як процес досягнення угоди, але й як важлива складова ефективної бізнес-комунікації. Глобалізаційні процеси приводять до активної взаємодії різних культур та бізнес-норм, тому вміння ефективної організації бізнесової комунікації між партнерами, важливою частиною якої є бізнес-переговори, фактично стає критичною компетенцією для успіху підприємств.

Міжнародні бізнес-переговори вимагають не лише стратегічного підходу, але й врахування культурних відмінностей та особливостей стосунків між партнерами.

Ефективні міжнародні бізнес-переговори потребують уваги до декількох ключових аспектів. По-перше, розуміння культурних особливостей є вирішальним для забезпечення взаєморозуміння та уникнення конфліктів. Комунікація повинна бути адаптована до стилів та норм представників різних країн. По-друге, стратегічне планування та гнучкість управління процесом переговорів є важливими для досягнення спільних цілей. Нарешті, побудова

довіри та відкритість є фундаментом стійких партнерських відносин, що може забезпечити довгостроковий успіх у співпраці.

Міжнародні бізнес-переговори не лише вирішують поточні питання та угоди, але також мають суттєвий вплив на стратегічний розвиток підприємства. Успішні переговори відкривають нові можливості для розширення ринків, встановлення стратегічних партнерств та отримання конкурентних переваг.

При цьому важливо враховувати, що ефективність міжнародних бізнес-переговорів залежить від навичок комунікації, стратегічного мислення та готовності адаптуватися до змін у глобальному бізнес-середовищі. Саме тому більшість партнерів схильються до застосування Гарвардського методу.

Як відомо, Гарвардський метод переговорів був запропонований професорами Гарвардської бізнес-школи - Роджером Фішером, Вільямом Урі та Брюсом Паттоном. Розробка цієї методології відбувалася в середині 1980-х років і була викладена у книзі «Як дійти згоди: переговори щодо угоди без поступок» («Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In»). Ця книга стала бестселером і визнана як одна з ключових праць в галузі переговорів та конфліктології [1].

Гарвардська методологія переговорів, визначається низкою важливих принципів, які спрямовані на досягнення взаємовигідних угод та збереження відносин. Основні принципи цієї методології включають (рис):

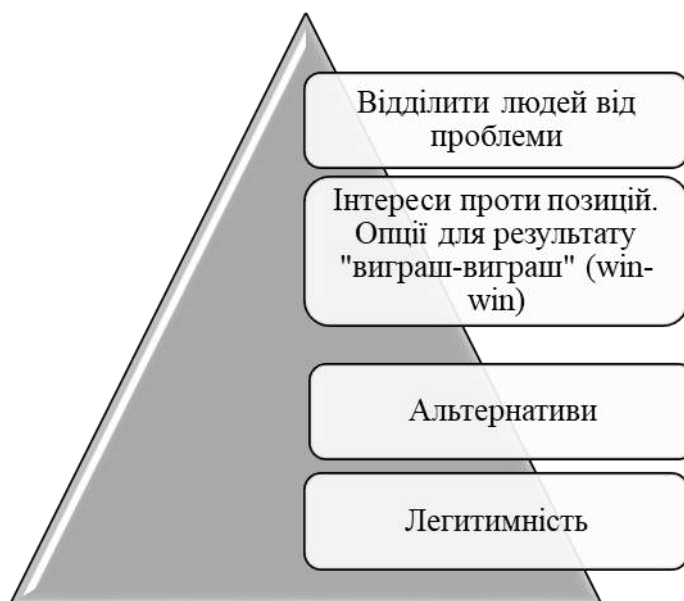


Рис. Принципи Гарвардської моделі бізнес-переговорів

Джерело: складено на основі [1].

Р. Фішер, В. Урі та Б. Паттон наголошують, що учасники переговорного процесу, це по-перше, звичайні людина, і, тому важливо будувати комунікацію, виходячи з інформації про партнера як про особистість.

Також слід мати на увазі, що кожен учасник бізнес-переговорів має дві основні мети: вирішення суттєвих питань і збереження відносин між партнерами. По-друге, аспект цього методу - це інтереси, які визначають сутність проблеми та предмет бізнес-переговорів. На думку авторів методу, важливо вміти

ідентифікувати інтереси інших осіб, розуміти, що ховається за висловами партнера та вміти пропонувати рішення для кожної конкретної проблеми.

Наступний елемент Гарвардського методу – альтернативи. Маючи на увазі важливість, слід прагнути мати достатню кількість різних варіантів, тобто альтернативних рішень, і включати їх до обговорення. У більшості випадків невдалі бізнес-переговори виникають через відсутність бажання та зусиль щодо створення різноманітних варіантів. Для уникнення цих помилок важливо розглядати проблему з різних боків, аналізувати її з різних точок зору та враховувати різноманітні можливості вирішення переговорної проблеми. Доповнення обговорення різними підходами може сприяти знайденню оптимального рішення та досягненню взаємовигідної угоди.

Ще одна важливий чинник – легітимність. У Гарвардському методі бізнес-переговорів легітимність рішення є ключовим аспектом, оскільки сприяє побудові довіри та прийняттю угоди обома сторонами. Це дозволяє сформулювати важливі складові цього чинника, а саме: чесність та відкритість (сторони повинні взаємодіяти відкрито, надаючи один одному достовірну інформацію); засади та критерії (важливим є визначитися з об'єктивними засадами та критеріями для оцінки майбутнього рішення); активна участь обох сторін у переговорному процесі (не пригнічувати сторону переговорів, а, навпаки, залучати до спільного вирішення проблеми та прийняття рішення); справедливість та взаєморозуміння. Фактично, легітимність у Гарвардському методі є результатом взаємодії, довіри та урахування інтересів сторін, що сприяє успішному вирішенню конфліктів та укладанню взаємовигідних угод.

Використання саме цього методу дозволяє сформувати стійкі ділові відносини, що є важливим у міжнародному бізнесі. Крім того, Гарвардський метод відзначається численними перевагами, що робить його ефективним та популярним в міжнародному бізнес-середовищі:

- ключова перевага методу полягає в тому, що метод сприяє створенню угод, які задовольняють інтереси обох сторін. Це дозволяє досягти «виграшу-виграшу» (стратегія «win-win») та не тільки зберегти партнерські відносини, а також закласти фундамент на подальшу співпрацю;
- метод сприяє виявленню та задоволенню інтересів, що веде до більш творчого та гнучкого підходу до бізнес-переговорів;
- стимулює до пошуку різних варіантів та опцій для вирішення проблеми, що може призвести, наприклад, до нових форм масштабування бізнесу та ін.

Ця тактика може бути використана у бізнес-переговорах учасників різноманітних проектів, обговорень та вирішення локальних питань, а також виявляє свою ефективність при досягненні глобальних цілей, таких як укладання значущих угод про співробітництво.

Загалом, Гарвардський метод сприяє побудові стійких та взаємовигідних відносин у міжнародному бізнесі, а також допомагає досягати ефективних та прийнятних обох сторін рішень.

Інформаційні джерела:

1. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. London: Penguin Books, 1991. 200 p.