

**ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**Факультет обліку та фінансів**  
**Кафедра германської і української філології**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти

на тему: «Особливості перекладу ділових переговорів з англійської мови»

Виконала: здобувач вищої освіти  
за освітньо-професійною  
програмою  
Германські мови і переклад  
(англійська та німецька мови)  
спеціальності 035 Філологія  
другого (магістерського) рівня  
вищої освіти  
групи 1  
Гуціна А.О.  
Керівник: Тагільцева Я.М.  
Рецензент: Зуєнко М.О.

**Полтава - 2025 року**

**ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**Факультет обліку та фінансів**  
**Кафедра германської і української філології**

Освітньо-професійна програма Германські мови і переклад  
(англійська та німецька мови)  
Спеціальність 035 Філологія  
Другий (магістерський) рівень вищої освіти

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри**

\_\_\_\_\_ Наталія СИЗОНЕНКО  
\_\_\_\_\_ 2024 року

**З А В Д А Н Н Я**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Гуцїної Алїни Олегівни

1. Тема роботи: «Особливості перекладу ділових переговорів з англійської мови»,  
керівник роботи: канд. філол. наук, доцент, доцент кафедри германської і української  
філології Тагільцева Яніна Михайлівна

Затверджено засіданням кафедри протокол №5 від 28.10.2024 року.

2. Строк подання здобувачем вищої освіти роботи 15 грудня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи:

- спеціальна професійна література,
- джерела глобальної мережі «Інтернет» в галузі перекладу, що знаходяться у відкритому доступі,
- результати роботи наукового гуртка,
- джерела бази практики.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

Розділ 1. Теоретичні основи перекладу ділових переговорів.

Розділ 2. Практичний аналіз перекладу ділових переговорів (на основі аудіо-та відеоматеріалів англійськомовних бізнес-зустрічей).

Розділ 3. Розробка та впровадження методичних рекомендацій для перекладачів ділових переговорів.

5. Перелік графічного матеріалу: схеми, рисунки, графіки, діаграми за темою та об'єктом дослідження.

6. Дата видачі завдання 14 листопада 2024 р.

## ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЕРЕКЛАДУ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ	9
1.1. Комунікативна специфіка ділових переговорів та їх лінгвістичні особливості	9
1.2. Стратегії та техніки усного перекладу у сфері бізнес-комунікації	14
1.3. Типові труднощі й перекладацькі помилки під час ділових переговорів	18
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕКЛАДУ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ (НА ОСНОВІ АУДІО- ТА ВІДЕОМАТЕРІАЛІВ АНГЛОМОВНИХ БІЗНЕС-ЗУСТРІЧЕЙ)	25
2.1. Аналіз лексичних і термінологічних трансформацій у перекладі	25
2.2. Відтворення прагматичного значення та комунікативних намірів учасників переговорів	32
2.3. Трансформація стилістичних та культурно-національних компонентів у перекладі	39
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ДЛЯ ПЕРЕКЛАДАЧІВ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ	45
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	60
ДОДАТКИ	65

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Актуальність дослідження зумовлена стрімким розширенням міжнародного економічного співробітництва, інтеграцією України у світовий ринок та активним залученням українських підприємств до англомовного бізнес-середовища. У цих умовах ділові переговори виступають ключовим інструментом встановлення партнерських відносин, укладання угод, інвестиційних домовленостей і вироблення спільних стратегічних рішень. Саме тому професійний переклад ділових переговорів є важливим засобом забезпечення ефективної міжкультурної комунікації й досягнення порозуміння між учасниками бізнес-процесів.

Відомо, що недостатня увага до лінгвістичних, прагматичних і культурних особливостей англомовної комунікації часто призводить до викривлення змісту висловлювань, порушення комунікативних намірів, втрати етикетної тональності або неточного тлумачення термінів. Такі помилки можуть не лише погіршити атмосферу ділового спілкування, а й поставити під загрозу репутацію компанії, фінансові домовленості або перспективи міжнародної співпраці. Отже, питання формування професійної компетентності перекладача у сфері ділових переговорів має не лише теоретичне, а й значне практичне значення.

Проблематиці усного перекладу і міжкультурної ділової комунікації приділяли увагу численні зарубіжні дослідники, зокрема D. Gile, Ф. Röschhacker, P. Mason, Дж. House, Е. Nida, Л. Venuti, які розглядали переклад як когнітивно-комунікативний процес, що потребує адаптації повідомлення до умов спілкування, комунікативної мети та культурного контексту. Серед українських учених значний внесок у студіювання усного перекладу, лінгвістики ділового дискурсу та міжкультурної комунікації зробили Л. Коломієць, М. Кочерган, О. Чередниченко, В. Карабан, О. Ткаченко, С. Семенюк, які підкреслюють роль прагматики, функціонально-стилістичних особливостей та екстралінгвістичних чинників у перекладі.

Попри вагомій напрацюванні науковців комплексні дослідження перекладу ділових переговорів з англійської мови, що одночасно враховують

лексико-термінологічний рівень, прагматичні наміри комунікантів і культурно-національні маркери спілкування, залишаються недостатньо розробленими. Потребує поглиблення також питання розроблення практичних рекомендацій для перекладачів, що працюють у сфері бізнес-комунікації, з урахуванням сучасних реалій онлайн- і офлайн-переговорів, гібридних форматів зустрічей та англомовної корпоративної комунікації.

Це окреслює актуальність обраної теми та обумовлює необхідність системного дослідження особливостей перекладу ділових переговорів з англійської мови.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Кваліфікаційна робота розроблена та впроваджена в полі науково-дослідного напрямку кафедри германської і української філології відповідно до теми: «Мова і міжкультурна комунікація: теорія та практика».

**Мета та завдання дослідження.** Метою дослідження є визначення специфічних лінгвістичних, прагматичних і культурних аспектів перекладу ділових переговорів з англійської мови та встановлення ефективних підходів для забезпечення точної й успішної бізнес-комунікації.

Досягнення мети зумовило необхідність виконання таких **завдань**:

1. Визначити особливості ділового дискурсу англомовних переговорів та окреслити їх вплив на процес перекладу.
2. Узагальнити та систематизувати найбільш результативні прийоми усного перекладу під час бізнес-взаємодії.
3. Проаналізувати ключові фактори, що ускладнюють відтворення змісту переговорів, і встановити причини типових перекладацьких помилок.
4. Дослідити перекладацькі рішення на матеріалі автентичних аудіо- та відеозаписів бізнес-спілкування англійською мовою.
5. Оцінити ефективність різних способів відтворення термінології, комунікативних намірів та культурно маркованих елементів у перекладі.
6. На основі отриманих результатів розробити комплекс практичних рекомендацій для перекладачів, що працюють з англомовними діловими переговорними формами комунікації.

**Об'єктом дослідження** є процес перекладу англомовних ділових

переговорів у контексті професійної бізнес-комунікації.

**Предмет дослідження** – лінгвістичні, прагматичні та культурні особливості відтворення змісту ділових переговорів при перекладі з англійської мови.

**Методи дослідження.** Аналіз і синтез наукових джерел використовувалися для вивчення теоретичних положень з перекладу усної бізнес-комунікації та узагальнення позицій зарубіжних і українських дослідників щодо лінгвістичних, прагматичних і культурних аспектів ділових переговорів. Метод лінгвістичного спостереження та опису застосовувався для фіксації особливостей мовлення учасників переговорів, виявлення професійної лексики, термінології, стилістичних маркерів і моделей ввічливості, характерних для англійськомовного бізнес-дискурсу. Порівняльний аналіз дозволив зіставити фрагменти оригінальних висловлювань з перекладеними варіантами, щоб виявити застосовані перекладацькі стратегії та ступінь відповідності перекладу комунікативному наміру. Компонентний аналіз використовувався для детального розгляду семантичної структури окремих мовних одиниць, таких як терміни, колокації та фразеологізми, та визначення змін у їх перекладі. Дискурс-аналіз дозволив дослідити переговори як цілісний комунікативний процес, оцінювати прагматику висловлювань, стратегії переконання, ієрархію мовних ролей і функцій реплік учасників. Метод якісного аналізу перекладацьких трансформацій застосовувався для оцінки ефективності використаних прийомів, таких як компенсація, конкретизація, узагальнення, модуляція та прагматична адаптація, залежно від контексту. На завершальному етапі узагальнення та систематизація результатів дозволяли сформулювати методичні рекомендації та практичний комплекс для перекладачів ділових переговорів.

**Наукова новизна** дослідження полягає у комплексному аналізі перекладу ділових переговорів з урахуванням трьох взаємопов'язаних аспектів (термінологічного, прагматичного та культурного), а також у формуванні методичних рекомендацій, спрямованих на підвищення перекладацької ефективності під час бізнес-комунікації. Новизна також полягає у застосуванні автентичних матеріалів сучасних англійськомовних бізнес-переговорів як

емпіричної бази.

**Практична цінність** розкривається у можливості використання отриманих результатів для підготовки майбутніх перекладачів та вдосконалення їхньої професійної компетентності. Розроблені методичні рекомендації, вправи та алгоритм роботи перекладача можуть застосовуватися у викладанні дисциплін з усного перекладу, бізнес-комунікації, ділової англійської мови, а також у практичній діяльності перекладачів під час реальних переговорів.

**Особистий внесок здобувача.** Кваліфікаційна робота – це самостійне наукове дослідження. Всі результати дослідження та проведений аналіз належать автору дослідження. Усі розробки та система досліджених компетентностей, що містяться в роботі, належать особисто автору.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та результати дослідження були апробовані шляхом участі у наукових семінарах та конференціях кафедри германської і української філології Полтавського державного аграрного університету, а також під час проходження переддипломної практики, у межах якої проводився аналіз і переклад автентичних бізнес-переговорів. Апробація методичних рекомендацій, запропонованих у роботі, відбулася під час педагогічної та перекладацької практики.

**Публікації.** За результатами кваліфікаційної роботи опубліковано тези.

Гуціна Аліна Лінгвістичні особливості перекладу ділових переговорів з англійської мови. *Мова і міжкультурна комунікація: теорія та практика* : зб. матеріалів VI Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 14 листопада 2024 р.). Полтава : ПДАУ, 2024. С. 137–140.

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Робота викладена на 77 сторінках, з них 60 сторінок основного тексту, список використаних джерел та додатки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЕРЕКЛАДУ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ

#### 1.1. Комуникативна специфіка ділових переговорів та їх лінгвістичні особливості

Ділові переговори є ключовою формою професійної комунікації, яка передбачає цілеспрямовану взаємодію учасників з метою досягнення конкретних економічних, організаційних або стратегічних результатів. Вони характеризуються високим рівнем структурованості: кожен етап переговорів, від підготовки до завершення домовленостей, має чітко визначені завдання та часові рамки [7]. Регламентованість процесу забезпечує систематичне дотримання правил ділового етикету, формулювання пропозицій, ведення дискусій та прийняття рішень.

Переговори передбачають чіткий розподіл ролей учасників: ведучий чи модератор організовує хід зустрічі, представники сторін висловлюють позиції та аргументи, а перекладач або консультант забезпечує точну і адекватну передачу інформації, враховуючи мовні, прагматичні та культурні особливості спілкування [28].

Ділові переговори – це спеціалізована форма професійної комунікації, що передбачає цілеспрямований обмін інформацією між сторонами з метою досягнення конкретних економічних, організаційних або стратегічних домовленостей [12]. Вони відрізняються високою структурованістю, чітким розподілом ролей учасників, регламентованістю процесу та прагматичною спрямованістю висловлювань, що забезпечує ефективність співпраці та мінімізацію комуникативних непорозумінь

Специфіку ділових переговорів досліджували численні зарубіжні та українські науковці, розглядаючи їх як комплексний комуникативний процес із лінгвістичними, прагматичними та культурними аспектами.

D. Gile [29] стверджував, що усний переклад у ділових переговорах є складним когнітивно-комуникативним процесом, який вимагає управління

когнітивним навантаженням перекладача, і виділив ключові стратегії забезпечення адекватності передачі змісту, серед яких – компенсація, перефразування та контроль точності термінології.

F. Röchhacker [44] визначив специфіку підготовки професійних усних перекладачів до інтенсивної бізнес-комунікації, підкресливши роль оперативності та здатності швидко відтворювати прагматичні наміри учасників.

R. Mason [40] аналізував мовні стратегії передачі інформації в переговорному дискурсі і виділив особливості відтворення ввічливості, дипломатичних виразів та логічної структурованості аргументів.

G. House [34] підкреслювала важливість прагматичної адекватності та збереження тональності оригінального висловлювання, а також наголошувала на необхідності адаптації перекладу до культурних норм комунікації.

Серед українських дослідників Л. Коломієць [6] визначила міжкультурні особливості ділового дискурсу, виділила специфічні лексико-стилістичні маркери переговорів англійською мовою та стверджувала, що точність передачі комунікативних намірів залежить від знання культурного контексту.

М. Кочерган [7] аналізувала перекладацькі стратегії під час усних ділових зустрічей і підкреслювала значення модифікацій висловлювань, що дозволяють уникати непорозумінь і зберігати дипломатичність.

О. Чередниченко [18] і В. Карабан [5] визначили методичні підходи до підготовки перекладачів, зокрема виділили техніки послідовного та синхронного перекладу, що забезпечують ефективну передачу інформації під час переговорів.

С. Семенюк [16] підкреслювала роль термінології, стійких формул ввічливості та дипломатичних виразів у створенні професійного іміджу компанії та ефективній міжкультурній комунікації.

Аналіз праць зарубіжних і українських науковців дозволяє виокремити три основні напрями дослідження ділових переговорів: когнітивно-комунікативні аспекти перекладу, лінгвістично-стилістичні особливості дискурсу та методика підготовки перекладачів до ведення переговорів у професійній сфері. Це створює наукову основу для подальшого аналізу специфіки перекладу англійськомовних ділових зустрічей.

Розглядаючи ділові переговори як цілісний процес професійної комунікації, важливо відзначити, що їхня ефективність визначається не лише структурою та лінгвістичними особливостями, а й виконанням певних функцій, які забезпечують досягнення комунікативних і організаційних цілей. Саме функціональна спрямованість переговорів визначає поведінку учасників, вибір мовних засобів та стратегії взаємодії. Далі доцільно детально зупинитися на основних функціях ділових переговорів, які визначають їхню роль у професійній взаємодії.



Рис. 1.1. Функції ділових переговорів у комунікації

Проаналізуємо їх більш детально.

Обмін інформацією – переговори забезпечують систематичний обмін даними, фактами, планами та пропозиціями між учасниками, що дозволяє сторонам чітко оцінити ситуацію, визначити потреби та можливості кожної сторони, а також виробити обґрунтовані рішення на основі отриманої інформації.

Встановлення довіри між партнерами – важливим аспектом ділових переговорів є формування професійних відносин, де довіра забезпечує відкритість, готовність до співпраці та мінімізацію ризику конфліктів. Довіра створюється через адекватне реагування на пропозиції, дотримання

домовленостей і демонстрацію взаємоповаги у мовленні та поведінці учасників.

Узгодження умов співпраці – переговори спрямовані на вироблення взаємовигідних домовленостей, включаючи фінансові, організаційні та технічні аспекти. Ця функція передбачає активне обговорення пропозицій, компромісів та альтернативних рішень, що дозволяє сторонам досягти консенсусу та визначити конкретні механізми реалізації домовленостей [45].

Підтримання позитивного міжособистісного клімату – переговори передбачають створення атмосфери співпраці, ввічливості та взаємоповаги, що сприяє ефективній комунікації та збереженню конструктивних відносин у довгостроковій перспективі. Підтримання позитивного клімату реалізується через дипломатичні формулювання, коректне реагування на заперечення та увагу до невербальних сигналів співрозмовників.

З точки зору лінгвістики ділові переговори характеризуються низкою специфічних особливостей, що забезпечують точність, ефективність та етичність комунікації [31]:

- Використання офіційно-ділового стилю. Ділові переговори належать до сфери офіційно-ділового стилю мовлення, який вирізняється логічною структурованістю, чіткістю та лаконічністю висловлювань. Такий стиль дозволяє уникнути неоднозначностей, підкреслює професійність учасників і сприяє продуктивному обговоренню питань, що стосуються організаційних чи економічних рішень.

- Термінологія та спеціалізована лексика. Високий рівень точності передачі інформації забезпечується використанням професійної термінології та стійких словосполучень. Вона дозволяє уникнути двозначностей у комунікації, забезпечує однозначне розуміння пропозицій та рішень і формує спільну основу для обговорення складних питань.

- Лексико-граматичні конструкції, що відтворюють ввічливість і дипломатичність. У діловому дискурсі велике значення мають мовні засоби, які регулюють ввічливість, коректність і стратегічне підкреслення позиції співрозмовника. До них належать:

- модальні дієслова («could», «would») – використовуються для пом'якшення вимог, пропозицій або запитів і сприяють делікатному

вираженню намірів.

– умовні конструкції («if we consider...», «should you agree...») – дозволяють висловлювати пропозиції, варіанти рішень або можливі наслідки дій, що підкреслює гнучкість і прагматичну обережність у висловлюваннях.

– стандартні формули ввічливості («Dear colleagues», «Ladies and gentlemen», «I would like to propose...») – забезпечують підтримку етикету та демонструють повагу до партнерів, одночасно структуруючи початок, перехід і завершення виступів у переговорному дискурсі.

Лінгвістичні особливості ділових переговорів забезпечують не лише точність і однозначність комунікації, а й сприяють підтриманню дипломатичного тону, ефективній передачі інформації та дотриманню професійних норм спілкування.

Розглядаючи прагматичну спрямованість висловлювань у ділових переговорах, важливо зазначити, що кожне висловлювання в дискурсі виконує конкретну комунікативну функцію. Це не лише передача інформації, а й реалізація стратегій переконання, узгодження позицій і стимулювання до дії. Стратегії та техніки усного перекладу у сфері бізнес-комунікації

Ділові переговори завжди відбуваються у міжкультурному середовищі, де ефективність комунікації значною мірою залежить від врахування культурних норм і комунікативних стратегій учасників [38]. У міжнародному бізнес-дискурсі різні культурні моделі визначають стиль спілкування, ступінь прямоти, використання ввічливих формулювань та способи вираження конфліктних ситуацій.

Наприклад, у англомовній бізнес-культурі, що характеризується низьким контекстом комунікації, допускається більш прямий стиль висловлювання. Пропозиції та запити формулюються чітко й однозначно, що забезпечує оперативність обміну інформацією та зменшує ризик непорозумінь. Використовуються відкриті форми аргументації, прямі питання і конкретні твердження, що спрощує узгодження умов співпраці.

Натомість у культурах із високим контекстом комунікації, характерних для багатьох країн Азії, Латинської Америки чи Сходу Європи, велике значення надається непрямому вираженню намірів, дипломатичності та ввічливості. У

таких умовах пряма критика або конфліктні висловлювання можуть сприйматися як неповага до партнера, тому використовуються непрямі формулювання, евфемізми, тактовні зауваження та делікатні компромісні конструкції.

Комунікативна специфіка ділових переговорів визначає взаємопов'язану систему лінгвістичних і прагматичних характеристик, що включає точну термінологію, функціонально-стилістичні особливості, прагматичну спрямованість висловлювань та врахування культурних норм. Розуміння цих аспектів є необхідною умовою ефективного перекладу, оскільки перекладач повинен забезпечити передачу не лише змісту, а й комунікативного наміру та етичного тону спілкування.

## **1.2. Стратегії та техніки усного перекладу у сфері бізнес-комунікації**

Усний переклад у бізнес-комунікації є спеціалізованим видом професійного перекладу, який передбачає оперативну та точну передачу змісту переговорів між представниками різних мовних та культурних груп. Він відрізняється високою вимогливістю до компетенцій перекладача, оскільки потребує одночасного контролю за лексичною точністю, граматичною структурою та прагматичною адекватністю висловлювань [5]. Основна мета усного перекладу полягає не лише у відтворенні інформації, але й у передачі комунікативних намірів, стилю спілкування, дипломатичної тональності та культурно-етичних особливостей.

Усний переклад виконує кілька взаємопов'язаних функцій [41]:

- когнітивну, забезпечуючи точне розуміння змісту та логічної структури повідомлень, що дозволяє уникнути інформаційних спотворень;
- комунікативну, сприяючи ефективній взаємодії учасників переговорів та підтриманню продуктивного діалогу;
- прагматичну, регулюючи тон, ввічливість та дипломатичність висловлювань, що забезпечує досягнення домовленостей і підтримання позитивного міжособистісного клімату.

Завдяки цим функціям усний переклад стає не просто засобом передачі інформації, а активним елементом переговорного процесу, що дозволяє сторонам своєчасно реагувати на пропозиції, коригувати позиції та приймати оптимальні рішення, враховуючи як зміст, так і контекст комунікації. У цьому сенсі перекладач виступає посередником і модератором, який забезпечує не лише мовну точність, а й ефективність міжкультурної та міжособистісної взаємодії.

Згідно з дослідженнями зарубіжних і українських науковців у сфері бізнес-комунікації виділяють кілька основних стратегій усного перекладу, які забезпечують точність, адекватність та ефективність передачі інформації [7; 19; 28]:

1. Пряма (дослівна) стратегія. Ця стратегія передбачає максимально точне і лексично близьке відтворення висловлювання оригіналу. Вона застосовується переважно для передачі термінології, цифр, фінансових показників та технічних даних, де недопустимі спотворення або додаткові інтерпретації. Пряма стратегія дозволяє забезпечити однозначність комунікації та мінімізувати ризик непорозумінь між учасниками переговорів.

2. Компенсаторна стратегія. Компенсаторна стратегія полягає у використанні пояснень, перефразування або додаткових уточнень, коли прямий переклад неможливий через лексичні, стилістичні або культурні особливості висловлювання. Вона дозволяє передати повний зміст оригіналу, зберігаючи при цьому комунікативний намір і прагматичну функцію висловлювання, навіть якщо структурні елементи або словниковий запас вихідної мови не мають прямого відповідника.

3. Адаптивна стратегія. Адаптивна стратегія передбачає зміну структури висловлювання, словника або синтаксису для того, щоб переклад залишався природним і зрозумілим для аудиторії приймаючої мови. Вона застосовується переважно у дипломатичних, конфліктних або переговорних ситуаціях, де важливо не лише передати факти, а й зберегти ввічливість, дипломатичний тон та прагматичну спрямованість висловлювання.

4. Стратегія узагальнення та конкретизації. Ця стратегія регулює інформаційне навантаження висловлювань. Узагальнення дозволяє спростити

складний або перевантажений деталями текст, щоб ключова ідея залишалася зрозумілою, тоді як конкретизація забезпечує додаткові деталі, які важливі для точного сприйняття пропозицій або аргументів. Використання цієї стратегії покращує сприйняття інформації, зменшує когнітивне навантаження на слухачів і сприяє ефективному узгодженню позицій під час переговорів.

У процесі бізнес-комунікації перекладачі застосовують різні техніки усного перекладу, вибір яких залежить від типу переговорів, кількості учасників, темпу обговорення та складності матеріалу. Кожна техніка має свої переваги та обмеження і забезпечує оптимальне відтворення інформації, комунікативних намірів та прагматичної спрямованості висловлювань.

Таблиця 1.2.

### Основні техніки усного перекладу у ділових переговорах

Техніка перекладу	Опис	Переваги	Недоліки / обмеження
Синхронний переклад	Одночасне відтворення висловлювань	Підтримує динаміку зустрічі, оперативність реагування	Висока концентрація, потребує досвіду перекладача
Послідовний переклад	Переклад після завершення фрагмента	Точність передачі інформації та комунікативних нюансів	Може уповільнювати хід переговорів
Шепітний (chuchotage) переклад	Пошепки переклад для невеликої групи	Не порушує загальної дискусії, дозволяє одночасно слухати оригінал	Обмежено кількістю слухачів
Змішана техніка	Комбінація синхронного та послідовного перекладу	Гнучкість, адаптація до темпу, складності та кількості учасників	Вимагає високої професійної підготовки та концентрації

Таблиця демонструє, що вибір техніки усного перекладу залежить від конкретного контексту переговорів. Синхронний переклад ефективний для презентацій та швидких динамічних дискусій, але потребує високого рівня майстерності перекладача. Послідовний переклад краще використовувати у випадках складних або дискусійних переговорів, коли важлива точність та деталізація, хоча він може сповільнювати процес. Шепітний переклад забезпечує непомітну передачу інформації для невеликої групи, що корисно на переговорах із високим рівнем конфіденційності. Змішана техніка дозволяє

поєднувати переваги синхронного та послідовного перекладу, адаптуючись до темпу та специфіки дискусії.

Компетентне застосування технік усного перекладу дозволяє перекладачеві забезпечити не лише точну передачу інформації, а й збереження прагматичної спрямованості та ефективного міжособистісного спілкування в діловому середовищі.

У процесі міжнародної бізнес-комунікації перекладачі застосовують різні техніки усного перекладу, які забезпечують оперативну, точну та адекватну передачу інформації між учасниками переговорів. Вибір конкретної техніки залежить від багатьох факторів, таких як кількість учасників, темп обговорення, складність теми та прагматичні цілі переговорів.



Рис. 1.2. Техніки усного перекладу

Синхронний переклад передбачає одночасне відтворення висловлювань мовця під час його промови. Ця техніка дозволяє підтримувати динаміку зустрічі та оперативно реагувати на зміни в дискусії, що особливо важливо на презентаціях, конференціях або швидкоплинних переговорних сесіях [29]. Використання синхронного перекладу вимагає від перекладача високого рівня концентрації, швидкості мислення та професійної підготовки, оскільки будь-яке спотворення інформації може призвести до непорозумінь або втрати сенсу повідомлення.

Послідовний переклад здійснюється після завершення певного фрагмента

висловлювання мовця. Ця техніка дає змогу точніше передавати інформацію, комунікативні наміри та нюанси мови оригіналу, оскільки перекладач має час на обробку змісту та адаптацію висловлювань [33]. Основний недолік полягає у тому, що послідовний переклад може уповільнювати хід переговорів, особливо під час тривалих обговорень або динамічних дискусій.

Шепітний (chuchotage) переклад. Шепітний переклад застосовується для невеликих груп учасників, коли переклад здійснюється пошепки, без порушення загальної дискусії [1]. Ця техніка зручна у випадках, коли потрібно забезпечити конфіденційність або приватне роз'яснення для окремих слухачів. Основним обмеженням є те, що вона ефективна лише для обмеженої кількості осіб і вимагає високої концентрації перекладача.

Змішана техніка поєднує елементи синхронного та послідовного перекладу, що дозволяє адаптувати процес перекладу до складності теми, темпу обговорення та кількості учасників переговорів [52]. Вона забезпечує гнучкість та баланс між оперативністю і точністю передачі інформації, дозволяючи перекладачеві обирати оптимальний режим залежно від конкретної ситуації.

Ефективність усного перекладу у ділових переговорах значною мірою залежить від комплексного використання стратегій і технік, що дозволяє адаптувати переклад до конкретного контексту, змісту та учасників дискусії.

### **1.3. Типові труднощі й перекладацькі помилки під час ділових переговорів**

У процесі усного перекладу ділових переговорів перекладач стикається з комплексом специфічних труднощів, які охоплюють як лінгвістичні, так і комунікативні аспекти професійного спілкування. До мовних труднощів належать робота зі складною термінологією, багатозначними лексемами, специфічними фразеологізмами та граматичними конструкціями, що впливають на точність відтворення змісту. Комунікативні труднощі пов'язані з необхідністю збереження прагматичних намірів мовця, дипломатичності, ввічливості та відповідності стилю оригіналу [20]. Ці проблеми посилюються

високим темпом переговорів, одночасним обміном великого обсягу інформації, динамічними змінами позицій учасників та потребою оперативного реагування.

Міжкультурні відмінності створюють додаткові бар'єри: особливості ведення дискусії, інтонаційні й невербальні сигнали, культурні норми дипломатичності та прямоти можуть змінювати сприйняття і інтерпретацію висловлювань. Усе це вимагає від перекладача швидкого когнітивного аналізу, високої професійної компетентності та здатності миттєво адаптувати стратегії і техніки перекладу, щоб забезпечити точну, адекватну та ефективну комунікацію між учасниками переговорів.

1. Лексичні та термінологічні труднощі. Однією з ключових проблем усного перекладу ділових переговорів є адекватна передача спеціалізованої термінології та професійних понять, які визначають точність і зрозумілість комунікації. Некоректний переклад термінів або заміна специфічних понять загальними словами може призвести до спотворення змісту переговорів, непорозумінь між учасниками або хибної інтерпретації інформації.

Частими проявами лексичних та термінологічних труднощів є [49]:

- невірний переклад фінансових, технічних або юридичних термінів, що може спотворити інформацію про угоди, контрактні умови чи технічні специфікації. Наприклад, неправильний переклад бухгалтерського терміна або юридичного поняття може змінити зміст договору або пропозиції.

- заміна спеціалізованого поняття близьким за значенням, але менш точним словом, що призводить до неточності та зниження професійної достовірності перекладу. Така помилка часто виникає при спробі швидко передати інформацію під високим темпом переговорів;

- ігнорування контексту використання терміна, коли слово або фраза має різні значення залежно від ситуації, галузі чи співрозмовників. Наприклад, термін «interest» може означати «відсоток» у фінансовому контексті та «інтерес / зацікавленість» у загальному діловому контексті.

Лексичні труднощі часто поєднуються з прагматичними, коли перекладач повинен не лише правильно підібрати термін, а й зберегти намір мовця, тон і ввічливість висловлювання. Для мінімізації таких помилок важлива попередня підготовка перекладача, опанування професійної термінології та аналіз

контексту переговорів, а також використання компенсаторних та адаптивних стратегій перекладу, які дозволяють передавати точний зміст навіть у складних ситуаціях.

2. Граматичні та стилістичні помилки. У процесі усного перекладу ділових переговорів граматична точність та стилістична адекватність є критично важливими для збереження змісту та комунікативного наміру мовця. Навіть незначні граматичні помилки або невірне застосування модальних і умовних конструкцій можуть змінити прагматичне значення висловлювання, спотворюючи тон пропозиції або прохання.

Типові граматичні помилки включають [28]:

- неправильне використання модальних дієслів. Наприклад, вислів «You must consider...» перекладач може помилково подати як «Ви повинні розглянути...», що звучить як наказ замість ввічливої рекомендації. Аналогічно, «You could consider...» слід перекладати як «Ви могли б розглянути...», щоб зберегти ввічливий, пропозиційний тон.

- помилки в умовних конструкціях. Наприклад, умовне речення «If we agree on the terms, the project can start next month» може бути перекладене неправильно як «Якщо ми погоджуємося на умови, проект повинен початися наступного місяця», що спотворює припущувальний характер висловлювання і надає йому категоричності.

- невірне узгодження часів і чисел, що впливає на зрозумілість і точність повідомлення. Наприклад, переклад «The team has finished their tasks» як «Команда закінчила свої завдання» є правильним, а «Команди закінчили завдання» - помилковим, що змінює сенс і може викликати непорозуміння.

Типові стилістичні помилки включають [13]:

- надмірна формальність, коли перекладач додає складні, штучні конструкції, наприклад, переклад «I am of the opinion that we ought to proceed accordingly» як «Я вважаю за потрібне, щоб ми діяли відповідно до цього» може ускладнювати сприйняття і звучати неприродно;

- надто розмовна або невідповідна мова, коли переклад містить спрощені фрази або розмовні вирази, наприклад, «Let's go ahead with it» перекладено як «Давайте просто зробимо це», що може зменшити офіційність і

серйозність переговорів.

- невідповідність стилю висловлювання контексту переговорів, що часто спостерігається при перекладі між культурами з різним рівнем формальності бізнес-комунікації.

Граматичні та стилістичні помилки у перекладі ділових переговорів не лише спотворюють інформацію, а й порушують прагматичний та комунікативний баланс переговорів [43]. Для їх уникнення перекладач повинен володіти глибокими знаннями граматики, стилю та міжкультурної комунікації, а також застосовувати стратегії адаптації та компенсації, що дозволяють точно і дипломатично передати зміст висловлювань.

3. Прагматичні та міжкультурні труднощі. У процесі усного перекладу ділових переговорів критично важливо враховувати прагматичний намір мовця та культурні особливості аудиторії, оскільки від цього залежить правильне сприйняття інформації і ефективність комунікації [21]. Прагматичні та міжкультурні труднощі виникають тоді, коли перекладач не може точно передати тон, ввічливість, дипломатичність та непрямі наміри висловлювань, характерні для конкретної культури.

Основні прояви таких труднощів включають [11]:

- неправильне відтворення ввічливих формул або дипломатичних нюансів. Наприклад, англійська фраза «I would like to suggest...» у перекладі може бути подана як категоричне «Я пропоную...», що змінює тон пропозиції та може сприйматися як нав'язування рішення;

- ігнорування висококонтекстних або непрямих висловлювань, характерних для культур із високим контекстом комунікації (наприклад, Японія або країни Близького Сходу). Неправильний переклад таких висловлювань може призвести до непорозуміння або втрати важливої інформації, прихованої у контексті або інтонації;

- неврахування культурних стандартів ведення переговорів, що може проявлятися у неправильній передачі формальності, структури звертань або типових ритуалів обговорення. Наприклад, англійська прямолінійність у США або Великій Британії може здатися надто грубою для культур із високим

контекстом, якщо перекладач не адаптує тон висловлювання;

- невідповідність невербальної комунікації. Усний переклад повинен враховувати жести, паузи, інтонаційні акценти, які можуть мати різне значення в різних культурах, і неправильне їх передання може змінити сприйняття повідомлення.

Прагматичні та міжкультурні труднощі у перекладі ділових переговорів підкреслюють важливість культурної компетентності перекладача, знання норм ведення переговорів у різних культурах та уміння застосовувати адаптивні стратегії перекладу. Лише комплексне врахування прагматичного наміру, дипломатичності та міжкультурних особливостей дозволяє забезпечити точність, адекватність і ефективність усного перекладу [36].

4. Труднощі, пов'язані з темпом та когнітивним навантаженням. У процесі усного перекладу ділових переговорів високий темп спілкування та одночасна обробка великого обсягу інформації створюють значне когнітивне навантаження на перекладача [9]. Це проявляється у швидкій необхідності сприймати, аналізувати і відтворювати інформацію в реальному часі, що потребує одночасного контролю за точністю, стилем і прагматичним наміром мовця.

Таке навантаження може призводити до [45]:

- пропусків або упущень частини інформації, коли перекладач не встигає відтворити всі деталі висловлювання;

- спрощень або узагальнень, що дозволяють підтримувати ритм переговорів, але можуть знижувати точність передачі термінології та специфічних даних;

- помилок у передачі складних технічних, фінансових або юридичних деталей, особливо коли одночасно потрібно контролювати логіку дискусії та динаміку діалогу;

- зниження ефективності сприйняття аудиторією, оскільки перекладач змушений балансувати між швидкістю та точністю, що іноді призводить до затримок або невідповідностей у передачі смислу.

Труднощі, пов'язані з темпом та когнітивним навантаженням, підкреслюють необхідність високого рівня професійної підготовки перекладача, розвитку швидкості мислення, здатності до концентрації та використання ефективних стратегій і технік усного перекладу. Системна підготовка, практичний досвід і застосування адаптивних методик дозволяють мінімізувати ризики пропусків, помилок і спрощень, забезпечуючи точність, оперативність та ефективність передачі інформації під час ділових переговорів. Для наочного узагальнення та систематизації труднощів, з якими стикається перекладач під час усного перекладу ділових переговорів, доцільно представити їх у вигляді таблиці 1.3. Це дозволяє одночасно побачити вид труднощів, характерні помилки та приклади, що сприяє кращому розумінню проблематики та підготовці до практичної роботи.

Таблиця 1.3.

### Основні труднощі та помилки під час усного перекладу ділових переговорів

Категорія труднощів	Характерні проблеми	Приклади
Лексичні та термінологічні	Невірний переклад спеціалізованих термінів; заміна точного поняття близьким за значенням; ігнорування контексту	Фінансовий термін <i>“equity”</i> перекладено як <i>“активи”</i> замість <i>“капітал”</i> ; юридичне поняття <i>“liability”</i> перекладено як <i>“зобов'язання”</i> без уточнення контексту
Граматичні та стилістичні	Неправильне використання модальних дієслів; помилки в умовних конструкціях; надмірна або недостатня формальність	<i>“You could consider...”</i> перекладено як <i>“Ви повинні розглянути...”</i> ; фраза <i>“Let's go ahead with it”</i> перекладена як <i>“Просто зробимо це”</i>
Прагматичні та міжкультурні	Невірне відтворення ввічливих формул; ігнорування непрямих висловлювань; неврахування культурних норм	Англійська фраза <i>“I would like to suggest...”</i> перекладена як категоричне <i>“Я пропоную...”</i> ; непрямі зауваження про умови контракту сприйняті буквально
Темп і когнітивне навантаження	Пропуски інформації; спрощення змісту; труднощі з одночасним перекладом складних даних та підтриманням природного діалогу	Одночасне обговорення фінансових та технічних аспектів проекту призвело до пропуску деталей; швидка дискусія ускладнила точне відтворення модальних конструкцій

Систематизація труднощів у таблиці дозволяє виявити проблемні аспекти та розробити ефективні методичні рекомендації для перекладачів, що підвищують точність, адекватність і ефективність усного перекладу ділових переговорів.

У процесі усного перекладу ділових переговорів перекладач стикається з комплексом труднощів, що включає лексичні, термінологічні, граматичні, стилістичні, прагматичні, міжкультурні аспекти, а також виклики, пов'язані з темпом і когнітивним навантаженням.

Лексичні та термінологічні труднощі підкреслюють необхідність глибоких знань галузевих термінів і здатності враховувати контекст, щоб уникнути спотворення інформації. Граматичні та стилістичні помилки можуть змінювати прагматичний сенс висловлювань і впливати на тон переговорів, тоді як прагматичні та міжкультурні труднощі акцентують важливість врахування дипломатичних нюансів і культурних норм співрозмовників. Високий темп дискусії та значне когнітивне навантаження ускладнюють одночасну обробку інформації та підвищують ризик пропусків і неточностей.

Систематизація цих труднощів дозволяє окреслити ключові проблеми та методи їх подолання, що є основою для розробки ефективних стратегій і технік усного перекладу. Використання адаптивних і компенсаційних стратегій, поєднання синхронного та послідовного перекладу, а також увага до міжкультурних особливостей сприяють підвищенню точності, адекватності та ефективності перекладу в ділових переговорних процесах.

## РОЗДІЛ 2

### ПРАКТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕКЛАДУ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ (НА ОСНОВІ АУДІО- ТА ВІДЕОМАТЕРІАЛІВ АНГЛОМОВНИХ БІЗНЕС- ЗУСТРІЧЕЙ)

#### 2.1. Аналіз лексичних і термінологічних трансформацій у перекладі

У процесі перекладу ділових переговорів особлива увага приділяється лексичним та термінологічним трансформаціям, оскільки саме вони забезпечують точність, зрозумілість та ефективність комунікації між учасниками з різними мовними та культурними традиціями. Лексичні трансформації включають зміни словникового складу, синонімічну заміну, калькування та адаптацію лексичних одиниць до конкретного культурного та комунікативного контексту [26]. Вони дозволяють перекладачу підтримувати природність мовлення, передавати прагматичні наміри та зберігати стилістичну відповідність оригіналу.

Термінологічні трансформації, у свою чергу, забезпечують точну передачу спеціалізованих понять у межах конкретної професійної галузі — фінансової, юридичної, технічної чи організаційної. Їх використання передбачає [51]:

- прямий переклад усталених термінів, коли існують чіткі відповідники;
- компенсаційні стратегії, що пояснюють або уточнюють значення терміна, якщо прямий відповідник відсутній;
- адаптацію термінології до специфіки контексту, що дозволяє уникнути спотворення змісту переговорів і забезпечує точність комунікативного впливу.

Лексичні та термінологічні трансформації виступають основою якісного перекладу ділових переговорів, адже вони не лише передають інформацію, а й підтримують прагматичну функцію, стилістичну адекватність та міжкультурну коректність висловлювань [19].

У ході дослідження аудіо- та відеоматеріалів англомовних бізнес-зустрічей (Додаток Б) було виявлено, що перекладачі активно застосовують різні види лексичних та термінологічних трансформацій для забезпечення точності, адекватності та природності перекладу. Аналіз показав, що ефективність передачі змісту залежить не лише від знання спеціалізованої термінології, а й від уміння адаптувати лексику до контексту, враховувати прагматичні наміри мовців та міжкультурні особливості спілкування. Такий підхід дозволяє мінімізувати ризик спотворення інформації та підтримувати дипломатичний тон переговорів.

#### Методологія аналізу

1. Транскрипція і сегментація – кожний матеріал розбитий на смислові сегменти (репліки, висловлювання).
2. Анотація термінів – позначено всі спеціалізовані лексеми (фінансові, юридичні, технічні) і формули ввічливості/прагматичні маркери.
3. Класифікація трансформацій – кожний випадок порівняно з оригіналом і віднесено до типу трансформації (див. далі).
4. Квалітативний аналіз – оцінено вплив трансформації на точність, прагматику та міжкультурну адекватність.
5. Рекомендаційний модуль – сформовано практичні поради з огляду на виявлені проблеми.

Лексичні трансформації у перекладі ділових переговорів є одним із ключових засобів забезпечення точності, зрозумілості та функціональної адекватності висловлювань [7]. Вони дозволяють перекладачу адаптувати словниковий склад оригіналу до мовного, культурного та комунікативного контексту мови перекладу, зберігаючи смислову точність та прагматичну роль повідомлення.

У ході аналізу встановлено, що перекладацька діяльність у сфері ділових переговорів передбачає широке й системне застосування лексичних і термінологічних трансформацій, спрямованих на забезпечення точності змісту, стилістичної відповідності та прагматичної адекватності комунікації. Залежно

від функцій мовних одиниць та комунікативної ситуації перекладач застосовує різні типи трансформацій, кожен з яких виконує окрему роль у відтворенні змісту, конотацій та комунікативних намірів сторін. У корпусі дослідження виокремлено дев'ять основних категорій трансформацій (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Типи лексичних і термінологічних трансформацій в роботі з переговорами

1. Прямий переклад (еквівалент). Передбачає застосування вже усталеного, семантично тотожного відповідника в мові перекладу з мінімальним рівнем зміни форми. Ця трансформація використовується тоді, коли термін або лексична одиниця має стабільний переклад у бізнес-, юридичній чи фінансовій практиці, а місткість та точність є критично важливими. Прямий переклад запобігає різночитанню й забезпечує відповідність міжнародним стандартам ділового мовлення.

Приклади:

- «payment schedule» → «графік платежів»;
- «financial guarantee» → «фінансова гарантія»;

– «exclusive distribution rights» → «ексклюзивні права на дистрибуцію».

Коментар: застосовується, коли термін є стандартизованим і не викликає семантичної чи культурної неоднозначності.

2. Синонімічна заміна. Сутність трансформації полягає у заміні лексеми або терміна іншим словом зі спорідненим або частково перехресним значенням для підвищення зрозумілості, природності та відповідності мовній нормі [9]. Синонімічна заміна використовується, коли буквальний еквівалент є надто вузьким, не відповідає стилю переговорів або може спричинити неправильне сприйняття. Такий тип трансформації допомагає адаптувати висловлювання до прагматичних потреб сторін.

Приклади:

- «stakeholders» → «зацікавлені сторони» / «учасники процесу»;
- «our proposal» → «наша пропозиція» / «наш план дій» (у разі акценту на стратегії);
- «cost reduction» → «скорочення витрат» / «оптимізація витрат».

Коментар: забезпечує стилістичну гнучкість і може підвищувати зрозумілість для аудиторії, не порушуючи зміст.

3. Калькування. Передбачає буквальне відтворення структури іншомовного словосполучення або терміна без модифікації внутрішньої форми. Калькування використовується здебільшого для передачі нових міжнародних бізнес-реалій, які не мають укорінених відповідників, або для стандартизації лексики всередині професійної спільноти [4]. Проте надмірне калькування може спричинити смислову неоднозначність та збільшити когнітивне навантаження на слухача.

Приклади:

- «time frame» → «тайм-фрейм»;
- «brand awareness» → «бренд-обізнаність»;
- «key performance indicators» → «ключові показники ефективності»

(КРІ)» (з частковим калькуванням, частково адаптована форма).

Коментар: характерне для сучасного бізнес-дискурсу, проте надмірне вживання англіцизмів може ускладнювати розуміння для непідготовленої аудиторії.

4. Компенсація / експлікація. Це трансформація, за якої перекладач розгортає або уточнює частину змісту, якщо прямий еквівалент відсутній або не передає необхідних прагматичних характеристик [43]. Експлікація компенсує втрату значення шляхом додавання пояснювальної інформації, необхідної для точного розуміння терміна чи явища. Такий підхід часто застосовується щодо аббревіатур, специфічних професійних моделей, юридичних формул і культурно зумовлених реалій.

Приклади:

- «net-30 payment terms» → «умови оплати net-30 (погашення рахунку протягом 30 днів)»;
- «white-label solution» → «white-label продукт (готовий продукт, який компанія може продавати під власним брендом)»;
- «liquidated damages» → «компенсаційні штрафні платежі, передбачені контрактом».

Коментар: цей тип трансформацій підвищує точність і зменшує ризики юридичної невизначеності.

5. Узагальнення / генералізація. Трансформація полягає у заміні вузького, спеціалізованого терміна ширшим поняттям. Вона виправдана, коли детальна термінологічна інформація може перевантажити комунікацію або коли конкретизація є передчасною/тактично небажаною для ділової дискусії. Узагальнення допомагає скоротити інформаційний тиск та підвищити лаконічність висловлювання, але несе ризик смислової втрати у юридично значущих текстах.

Приклади:

- «net-30 payment terms» → «умови оплати net-30 (погашення рахунку

протягом 30 днів)»);

- «white-label solution» → «white-label продукт (готовий продукт, який компанія може продавати під власним брендом)»);
- «liquidated damages» → «компенсаційні штрафні платежі, передбачені контрактом».

Коментар: цей тип трансформацій підвищує точність і зменшує ризики юридичної невизначеності.

6. Конкретизація / спеціалізація. Протилежна до узагальнення трансформація: заміна загального терміна терміном із вужчим семантичним обсягом. Використовується при необхідності підвищення точності або для уникнення двозначності. Конкретизація є особливо важливою в обговоренні контрактних умов, фінансових показників, технічних параметрів постачання та юридичних зобов'язань сторін.

Приклади:

- «profits» → «операційний прибуток» (operating profit);
- «project timeline» → «календарний план проєкту»;
- «improved performance» → «зростання продуктивності праці персоналу» (конкретизація сфери).

Коментар: особливо важлива при перекладі технічних, фінансових і правових сегментів переговорів.

7. Модуляція (семантичне переформулювання). Модуляція передбачає зміну принципу смислової організації висловлювання або точки зору з метою збереження початкової прагматики висловлення. У діловій комунікації модуляцію часто використовують для передання ввічливості, пом'якшення категоричності, уточнення дипломатичного тону або прихованих імпліцитних сигналів. Ця трансформація забезпечує збереження міжкультурної відповідності та комунікативного ефекту.

Приклади:

- «I'm afraid this won't be feasible» → «Боюся, реалізувати це не

вдасться» (пом'якшення + зміна фокусу);

– «We strongly disagree with this approach» → «Такий підхід викликає в нас заперечення»;

– «Let's reconsider our options» → «Пропоную переглянути доступні варіанти» (не імператив, а рекомендація).

Коментар: часто використовується для дотримання ділового етикету й уникнення конфронтації.

8. Омісія. Передбачає навмисне пропускання елемента висловлювання, який має мінімальну інформаційну вагу або може порушити фокус уваги. У синхронному перекладі омісія може застосовуватися для зменшення надмірності (риторичних вставок, суржиків, самокорекцій). Водночас у письмовій фіксації переговорів вона використовується значно обережніше, щоб уникнути змістових втрат.

Приклади:

– «Well, you know, we had kind of expected...» → «Ми очікували...»;

– «Right, right, so basically what we mean is...» → «Тобто ми маємо на увазі...»;

– «Let me just quickly add...» → «Додам також...» (опущення «just quickly» як мовних маркерів).

Коментар: доцільна у синхронному перекладі для економії часу та ясності, але не повинна змінювати зміст.

9. Додаткова адаптація стилю / етикету. Охоплює варіативні стилістичні зміни, спрямовані на відтворення соціально прийнятних формул ввічливості, рівня офіційності та дистанції між сторонами. Ділові переговори мають високий прагматичний рівень, і невідповідність стилю може вплинути на хід комунікації не менше, ніж зміст. Тому перекладач узгоджує пряму й непряму манеру висловлювання, ступінь категоричності та формули дипломатичної коректності залежно від культурного і професійного середовища учасників.

Приклади:

- «We expect you to reconsider this offer» → «Розраховуємо, що ви зможете ще раз розглянути цю пропозицію»;
- «This proposal is unacceptable» → «На жаль, ми не можемо погодитися з цією пропозицією на даному етапі»;
- «We will need immediate confirmation» → «Будемо вдячні за якнайшвидше підтвердження».

Коментар: така адаптація не є стилістичною прикрасою — вона впливає на перебіг переговорів і запобігає конфліктним реакціям.

Узагальнюючи результати аналізу лексичних і термінологічних трансформацій у перекладі, ми в ході дослідження представили їх у систематизованому вигляді (Додаток В). Така класифікація дозволяє виявити найпоширеніші типи трансформацій, визначити їх функціональне навантаження та простежити кореляції між стратегіями перекладу та особливостями вихідного тексту. З огляду на це нижче подано таблицю, яка репрезентує основні лексико-термінологічні трансформації, зафіксовані при порівняльному аналізі матеріалів.

Кожен тип трансформації виконує окрему функцію у відтворенні сенсу, стилю й прагматичної мети висловлення. Ефективність перекладу ділових переговорів залежить не від домінування певної трансформації, а від уміння перекладача гнучко обирати оптимальний тип залежно від змістового, соціолінгвістичного та культурного контексту комунікації. Таким чином, перекладач зберігає не лише інформаційну точність, а й комунікативний баланс, переговорну динаміку та міжособистісні нюанси взаємодії.

## **2.2. Відтворення прагматичного значення та комунікативних намірів учасників переговорів**

Під час практичного етапу дослідження основна увага була зосереджена

на комплексному аналізі перекладу висловлювань учасників переговорів із метою виявлення ефективності відтворення прагматичного значення та комунікативних намірів мовців. Робота проводилася в декілька послідовних етапів, що дозволило всебічно дослідити перекладацькі стратегії та їхній вплив на змістову і прагматичну точність.

Передусім було сформовано корпус матеріалів, до якого увійшли фрагменти автентичних ділових переговорів англійською мовою та їхні офіційні й неофіційні переклади українською. Для аналізу навмисно обиралися комунікативно навантажені висловлювання різних типів, що зустрічаються у бізнес-дискурсі:

- прохання – наприклад, репліка «Could you provide the quarterly financial report by Friday?» перекладалася як «Чи могли б ви надати фінансовий звіт за квартал до п'ятниці?»;

- пропозиції – «We suggest implementing a pilot project to test the new software» → «Пропонуємо реалізувати пілотний проект для тестування нового програмного забезпечення»;

- застереження – «We need to consider potential risks before finalizing the agreement» → «Потрібно врахувати можливі ризики перед остаточним підписанням угоди»;

- компромісні рішення – «If we adjust the delivery schedule, we can meet your requirements» → «Якщо ми скоригуємо графік поставок, зможемо задовольнити ваші вимоги»;

- аргументативні репліки – «Our market analysis shows a clear demand for this service» → «Наш аналіз ринку демонструє очевидний попит на цю послугу»;

- дипломатичні формулювання – «We appreciate your input and will take it into consideration» → «Ми цінуємо ваші зауваження та врахуємо їх у подальшій роботі»;

– сигнали згоди та незгоди – «That approach seems feasible» → «Такий підхід видається прийнятним»; «We might need to revisit this issue» → «Можливо, нам доведеться переглянути це питання».

Такий ретельний підбір матеріалів дозволив простежити не лише адекватність передачі фактуальної інформації, а й збереження прихованих комунікативних інтенцій мовця, таких як прагматична ввічливість, тон дипломатичної обережності, намір переконати або нейтралізувати потенційний конфлікт. Крім того, завдяки наявності як офіційних, так і неофіційних перекладів, дослідження дало можливість порівняти різні підходи до відтворення комунікативних намірів та їх вплив на ефективність переговорного процесу.

На другому етапі дослідження здійснювалося прагматичне маркування висловлювань, тобто систематичне визначення комунікативних функцій кожної репліки та її прагматичного ефекту на адресата. Для цього кожне висловлювання аналізувалося з точки зору його цілі у переговорному процесі, наприклад:

– переконання – висловлювання, спрямовані на зміну позиції партнера: «We strongly recommend implementing this strategy to increase efficiency» → «Ми настійно радимо реалізувати цю стратегію для підвищення ефективності»;

– тиск – спроби впливу або стимулювання до конкретних дій: «It is essential that the deadline is met» → «Вкрай важливо, щоб термін було дотримано»;

– нейтралізація конфлікту – м'які формулювання для зниження напруги: «Let's explore alternative options to avoid any misunderstandings» → «Давайте розглянемо альтернативні варіанти, щоб уникнути непорозумінь»;

– прояв ввічливості – дипломатичні та формальні форми звернення: «We would appreciate your feedback on this matter» → «Ми були б вдячні за ваші

зауваження щодо цього питання»;

– утримання ініціативи – висловлювання, що сигналізують про контроль ходу дискусії: «We propose the next step in the negotiation process» → «Пропонуємо наступний крок у процесі переговорів»;

– ухилення від відповіді – делікатне відкладання або уникнення прямої відповіді: «We will need to review this internally before providing a final answer» → «Нам потрібно буде переглянути це внутрішньо перед остаточною відповіддю».

Таке маркування дозволило не лише класифікувати типи комунікативних намірів, а й порівняти їхню реалізацію в перекладі, виявляючи випадки збереження або спотворення прагматичного ефекту. Наприклад, репліка, яка в оригіналі мала м'яко переконувальний характер, могла в перекладі стати більш категоричною через відсутність відповідних модальних маркерів («would», «could», «might»), що впливало на сприйняття адресата та потенційно змінювало динаміку переговорів.

Таким чином, прагматичне маркування дозволило визначити ступінь відповідності перекладу початковому наміру мовця, і на цій основі виявити ключові закономірності у виборі перекладацьких стратегій, що забезпечують збереження або трансформацію комунікативного ефекту.

Третій етап дослідження передбачав детальний порівняльний аналіз перекладацьких засобів, що застосовувалися для відтворення прагматичного змісту висловлювань у ділових переговорах. Основна увага приділялася таким категоріям трансформацій:

– лексико-семантичні трансформації – зміни словникового складу або значення термінів для збереження точності та зрозумілості. Наприклад, англійський вислів «to leverage existing resources» перекладався як «ефективно використовувати наявні ресурси» замість дослівного «збільшити ресурси», щоб передати функціональну семантику;

– стилістична адаптація – корекція формулювань для відповідності стилю цільової мови; наприклад, «I would like to propose» → «Дозвольте запропонувати» зберігає ввічливу та дипломатичну форму;

– модуляція – зміна точки зору або способу формулювання для передачі того ж змісту; наприклад, «We need to improve efficiency» → «Необхідно підвищити ефективність» з акцентом на об'єктивну потребу, а не на вимогу;

– компенсація – додавання пояснень або уточнень, коли прямий еквівалент відсутній: «margin of error» → «похибка, тобто допустиме відхилення результатів»;

– узагальнення та конкретизація – регулювання рівня деталізації: «specialized software module» → «програмний модуль» (узагальнення) або навпаки, уточнення терміну для точності;

– етикетно-культурна корекція – адаптація маркерів ввічливості та дипломатичних виразів до культури адресата. Особливу увагу приділяли hedging, indirectness та mitigation – м'яким формам вираження, які в англomовному дискурсі пом'якшують твердження: «It might be beneficial to...» → «Було б доцільно...». Недотримання цих маркерів у перекладі може перетворити ввічливу рекомендацію на категоричний наказ, змінюючи міжособистісний тон і динаміку переговорів.

Аналіз проводився на матеріалах, що включали автентичні бізнес-зустрічі, презентації та переговорні сесії, де кожне висловлювання порівнювалося з перекладом з точки зору збереження прагматичного наміру, ввічливості, переконливості та нейтралізації потенційних конфліктів. Завдяки такому підходу вдалося систематизувати типові перекладацькі стратегії та виявити закономірності у виборі засобів для ефективного відтворення комунікативної функції висловлювань.

Для наочності результати були систематизовані у таблиці 2.1, яка

демонструє, як застосовані перекладацькі засоби впливають на передачу комунікативних намірів, тональності та дипломатичного ефекту висловлювань. Таблиця включає приклади оригінальних англомовних висловлювань, їх переклад українською, оцінку збереження прагматичного ефекту та пропозиції альтернативних перекладів у разі виявлення зсуву.

Таблиця 2.1.

### Прагматична еквівалентність перекладу ділових висловлювань

Оригінал (англ.)	Переклад (укр.)	Тип збереження прагматики	Альтернативний переклад / Примітка
We would appreciate your feedback on this proposal	«Ми були б вдячні за ваші зауваження щодо цієї пропозиції»	Повністю збережено	—
It might be beneficial to reconsider the terms	«Можливо, варто переглянути умови»	Частково втрачається	«Було б доцільно переглянути умови» (зберігає делікатність і ввічливість)
We should explore alternative solutions	«Ми повинні знайти інші рішення»	Втрачається	«Було б доцільно розглянути альтернативні рішення» (зберігає дипломатичний тон)
Let's focus on the most critical issues first	«Давайте спочатку зосередимося на найважливіших питаннях»	Повністю збережено	—
We recommend implementing this strategy immediately	«Ми радимо реалізувати цю стратегію негайно»	Частково втрачається (тон звучить категорично)	«Ми рекомендуємо розглянути можливість негайного впровадження цієї стратегії»

З наведених прикладів видно, що збереження прагматичного ефекту у перекладі залежить від коректного використання лексико-семантичних трансформацій, стилістичної адаптації та маркерів ввічливості. Висловлювання, що містять чіткі дипломатичні маркери (*hedging, indirectness*), зберігають ефект лише за умови правильного перекладу модальних конструкцій і ввічливих формул. Невраховання цих маркерів або надмірна категоричність у перекладі може спотворювати намір мовця та змінювати міжособистісну динаміку переговорів. Альтернативні переклади демонструють, як невеликі стилістичні чи лексичні корекції дозволяють відновити делікатність і точність

прагматичного ефекту, підтримуючи ефективність переговорного процесу.

На завершальному етапі дослідження проводилася оціночна експертиза перекладу з точки зору прагматичної еквівалентності, що дозволило виявити, наскільки адекватно передано комунікативні наміри мовців у процесі ділових переговорів. Аналіз передбачав порівняння оригінальних висловлювань англійською мовою з їхніми українськими перекладами, оцінку впливу перекладацьких стратегій на прагматичний ефект та визначення типових моделей трансформацій.

У ході дослідження було виділено кілька типових випадків:

1. Збереження комунікативного ефекту – коли перекладацькі засоби (лексико-семантичні трансформації, модерація, стилістична адаптація) забезпечують адекватне відтворення прагматики висловлювання. Наприклад, «We would appreciate your feedback on this proposal» → «Ми були б вдячні за ваші зауваження щодо цієї пропозиції» зберігає ввічливу і переконливу інтенцію.

2. Часткова втрата ефекту – коли зміни у структурі речення, пропуск модальних маркерів або калькування зменшують дипломатичність або тонкість висловлювання: «It might be beneficial to reconsider the terms» → «Можливо, варто переглянути умови» передає зміст, але слабше відтворює делікатну форму пропозиції.

3. Повна втрата комунікативного ефекту – коли переклад значно змінює тон, силу переконання або дипломатичність, що може впливати на переговорний процес: «We should explore alternative solutions» → «Ми повинні знайти інші рішення» звучить категорично і втрачає ввічливу форму рекомендації.

У разі виявлення прагматичного зсуву було запропоновано альтернативні варіанти перекладу, що точніше передають комунікативний намір мовця. Наприклад, замість прямого «Ми повинні знайти інші рішення» рекомендується

«Було б доцільно розглянути альтернативні рішення», що зберігає делікатність, дипломатичний тон і стимулює конструктивну взаємодію.

Такий комплексний підхід дозволив не лише оцінити ефективність перекладу з точки зору прагматики, а й визначити конкретні рекомендації для перекладачів, спрямовані на підтримання ефективності переговорного процесу, збереження міжособистісного клімату та точного відтворення інтенцій мовців.

Таким чином, практичне дослідження дозволило не лише виявити домінантні моделі перекладацької поведінки, але й окреслити значення прагматичної складової перекладу як вирішального чинника успішної міжкультурної ділової комунікації. Зібрані матеріали та результати аналізу підтверджують, що точне передання лексико-семантичних та прагматичних маркерів у перекладі відіграє ключову роль у формуванні взаєморозуміння, довіри та партнерської співпраці між сторонами переговорів.

### **2.3. Трансформація стилістичних та культурно-національних компонентів у перекладі**

У ході практичного етапу дослідження особлива увага була приділена аналізу способів передачі стилістичних і культурно-національних особливостей у перекладі ділових переговорів з англійської на українську мову. Основною метою було визначити, як перекладачі адаптують формули ввічливості, дипломатичні вирази, ідіоми та культурно специфічні реалії для збереження професійного і міжособистісного тону комунікації.

Для всебічного дослідження трансформації стилістичних та культурно-національних компонентів у перекладі було проведено поетапний аналіз, що включав: формування корпусу матеріалів, маркування стилістичних і культурних компонентів, порівняльний аналіз перекладу, визначення методів трансформації (адаптація стилю, експлікація, калькування, компенсація), оцінку

збереження комунікативної функції та культурної адекватності (рис 2.2.). Кожен з цих етапів дозволив систематизувати результати та простежити, як перекладачі адаптують англомовні висловлювання до українського бізнес-контексту.



Рис. 2.2. Складники трансформації стилістичних та культурно-національних компонентів

Для забезпечення комплексного аналізу трансформацій стилістичних та культурно-національних компонентів у перекладі було сформовано спеціальний корпус матеріалів. Він складався з фрагментів автентичних англомовних бізнес-зустрічей, презентацій та переговорних сесій, відібраних за критерієм комунікативної насиченості та наявності специфічних лексичних та культурних елементів.

Корпус включав такі категорії висловлювань:

1. Дипломатичні формулювання, що виконують функцію підтримання ввічливого та професійного тону переговорів. Приклади:

- «I would like to propose...» – вираження пропозиції без прямого тиску;
- «With all due respect...» – м'яке висловлення незгоди, що запобігає конфліктній ескалації.

2. Ідіоматичні вирази та фразеологізми, які вимагають особливої уваги перекладача через культурну та контекстну специфіку. Приклади:

- «touch base» - налагодити контакт або обговорити питання;
- «think outside the box» – запропонувати нестандартне рішення.

3. Культурно-специфічні реалії бізнес-комунікації, що відображають організаційні, юридичні та корпоративні особливості англомовного середовища. Приклади:

- «board of directors» – орган управління компанії;
- «quarterly report» – фінансовий звіт за квартал, стандартний елемент корпоративної звітності.

Для кожного фрагмента в корпусі були зафіксовані українські переклади, як офіційні (корпоративні документи, стенограми), так і неофіційні (попередні переклади, усний переклад), що дозволило провести порівняльний аналіз різних варіантів відтворення стилістичних і культурних елементів.

Таке систематичне формування корпусу матеріалів дало можливість простежити закономірності використання перекладацьких стратегій, виявити типові труднощі та помилки, а також оцінити ефективність адаптації стилістики і культурно-національних компонентів у реальному бізнес-комунікаційному контексті.

Далі в межах нашого практичного дослідження здійснювалось маркування стилістичних та культурно-національних елементів у корпусі перекладених ділових висловлювань. Це дозволяло систематично виявити, яким чином перекладачі відтворюють ввічливість, дипломатичний тон, культурні реалії та специфічну лексику в українському перекладі.

Кожне висловлювання було класифіковане за наступними ознаками:

1. Рівень ввічливості та дипломатичності. Висловлювання маркувалися залежно від ступеня ввічливості: формальні запити, делікатні пропозиції, нейтральні твердження та категоричні настанови.

Приклад: «With all due respect, I must disagree» → «З усією повагою, я не погоджуюсь». Тут відзначено високий рівень дипломатичності, який збережено в перекладі.

Аналіз дозволяв виявити випадки, коли переклад частково або повністю змінював тон, що могло впливати на міжособистісну динаміку переговорів.

2. Наявність ідіом або фразеологізмів. Висловлювання з ідіомами («touch base», «think outside the box») були відзначені для подальшого аналізу методів трансформації: калькування, адаптації, експлікації або заміни еквівалентом.

Приклад: «touch base» → «зв'язатися для уточнення деталей» демонструє експлікацію та культурну адаптацію.

Це маркування дозволяло оцінити, наскільки переклад зберігає функціональне значення і передає смислові нюанси, властиві оригіналу.

1. Культурно-специфічні елементи, що потребують адаптації. Висловлювання, що містили терміни, реалії, офіційні формати бізнес-комунікації («board of directors», «quarterly report»), були позначені як потенційно проблемні для перекладу. Аналіз включав визначення стратегій перекладацької адаптації: прямий переклад, узагальнення, експлікація чи калькування.

Приклад: «board of directors» → «керівний склад компанії» (узагальнення для культурної адекватності).

Маркування стилістичних та культурних компонентів дало можливість систематизувати матеріал для подальшого порівняльного аналізу перекладацьких засобів, виявити часті труднощі та оцінити ефективність адаптації перекладачами комунікативної функції, ввічливості та культурної адекватності.

У ході дослідження було здійснено порівняння методів трансформації стилістичних та культурно-національних компонентів перекладу з акцентом на їхню точність, збереження комунікативного ефекту та адаптацію до українського бізнес-контексту (табл. 2.2).

**Порівняння методів трансформації стилістичних та культурно-національних компонентів у перекладі ділових переговорів**

Метод трансформації	Приклад оригіналу	Переклад українською	Порівняльний коментар
Адаптація стилю	With all due respect	З усією повагою	Зберігає дипломатичний тон; мінімальна зміна лексики; ефективно передає ввічливість.
Експлікація	quarterly report	квартальний звіт (згідно з корпоративною процедурою)	Додає пояснення для культурно-специфічної реалії; підвищує зрозумілість для українського адресата.
Калькування / модифікація ідіом	touch base	зв'язатися для уточнення деталей	Часткова адаптація; дозволяє зберегти функціональне значення і прагматичний ефект; запобігає буквальному спотворенню.
Компенсація / узагальнення	board of directors	керівний склад компанії	Заміна специфічної культурреалії загальнішим терміном; підтримує логіку дискурсу, зменшує ризик нерозуміння.

Адаптація стилю найбільш ефективна для дипломатичних і ввічливих формулювань, де важливо зберегти тон висловлювання. Експлікація дозволяє передавати професійні чи культурні деталі, що не мають прямих еквівалентів у перекладі, але може збільшувати обсяг тексту. Калькування та модифікація ідіом забезпечує баланс між точністю та зрозумілістю; однак надмірна калька може звучати неприродно. Компенсація та узагальнення ефективна при роботі з культурно-специфічними термінами, але іноді знижує точність фахового значення. Комбінування методів трансформації дозволяє перекладачеві максимально точно передати як фактичну інформацію, так і прагматичні, стилістичні та культурні нюанси. Оптимальний вибір стратегії залежить від конкретного контексту переговорів, типу висловлювання та цільової аудиторії.

У ході дослідження було встановлено, що трансформація стилістичних та культурно-національних компонентів у перекладі ділових переговорів є ключовим фактором збереження комунікативного ефекту та прагматичної точності. Практичний аналіз підтвердив, що правильне застосування перекладацьких стратегій дозволяє адекватно передавати не лише фактичну

інформацію, а й дипломатичний тон, ввічливість та культурно-специфічні елементи мови оригіналу.

Зокрема, адаптація стилю забезпечує збереження професійного та дипломатичного тону висловлювань, що є особливо важливим у конфліктних або делікатних ситуаціях. Експлікація дозволяє точно передавати культурно-специфічні реалії та терміни, які не мають прямих еквівалентів у мові перекладу, підвищуючи зрозумілість для українського адресата. Калькування та модифікація ідіом сприяє збереженню семантичного та прагматичного значення висловлювань, запобігаючи їх буквальному спотворенню.

Компенсація та узагальнення допомагають уникнути непорозумінь і спрощують сприйняття інформації, що особливо важливо при передачі складних або культурно-специфічних понять. Таким чином, комбіноване використання цих методів трансформації є запорукою ефективної комунікації в ділових переговорах, підвищує точність передачі намірів мовців та підтримує професійну динаміку переговорного процесу.

### РОЗДІЛ 3

## РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ДЛЯ ПЕРЕКЛАДАЧІВ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Успішний переклад ділових переговорів є складним професійним завданням, яке потребує від перекладача не лише високого рівня мовної компетенції та володіння двома або більше мовами на рівні професійного спілкування, а й уміння ефективно оперувати спеціалізованою термінологією, точними лексико-стилістичними конструкціями та граматичними формами. Крім того, перекладач повинен враховувати прагматичні наміри мовців, визначати їхній комунікативний ефект на аудиторію та орієнтуватися у культурних особливостях учасників переговорів, що має ключове значення для уникнення конфліктів і непорозумінь у професійному спілкуванні.

Результати проведеного дослідження свідчать, що у процесі усного та письмового перекладу ділових переговорів виникають численні труднощі. Серед них – проблеми з точністю відтворення термінології та спеціалізованих понять, стилістична невідповідність, спотворення прагматичного значення висловлювань, а також культурно-лінгвістичні розбіжності, що можуть впливати на ефективність комунікації. Високий темп переговорів і когнітивне навантаження додають додаткових складнощів, ускладнюючи оперативну обробку інформації та точне передавання змісту.

Саме ці обставини обумовили необхідність розробки комплексних методичних рекомендацій для перекладачів ділових переговорів. Вони покликані систематизувати знання про стратегії та техніки перекладу, лексико-термінологічні трансформації, стилістичну та культурну адаптацію, а також методи управління когнітивним навантаженням під час усного перекладу. Реалізація таких рекомендацій дозволяє підвищити професійну ефективність перекладачів, забезпечити точність відтворення комунікативного наміру мовців та підтримати високий рівень міжкультурної компетентності в ділових комунікаціях.

Метою розроблених методичних рекомендацій є підвищення якості перекладу ділових переговорів через систематизацію підходів до відтворення лексичних, стилістичних, прагматичних та культурно-специфічних компонентів.

Для досягнення цієї мети були визначені наступні завдання:

1. Надати перекладачеві чіткі орієнтири щодо вибору стратегії перекладу для різних типів висловлювань (інформаційних, аргументативних, дипломатичних).

– систематизувати техніки усного перекладу та їх застосування залежно від контексту переговорів;

– забезпечити алгоритм обробки лексичних та термінологічних труднощів;

– запропонувати підходи до збереження стилістичної та культурної адекватності тексту;

– розробити рекомендації щодо управління когнітивним навантаженням під час синхронного або послідовного перекладу.

Після визначення ключових аспектів професійного перекладу ділових переговорів доцільно розглянути конкретні методичні рекомендації, які можна застосовувати на практиці для підвищення точності та ефективності перекладу.

I. Підготовка до переговорів. Ефективність перекладача ділових переговорів у значній мірі залежить від рівня попередньої підготовки. Саме підготовчий етап визначає здатність перекладача швидко орієнтуватися у змісті, логіці та комунікативній динаміці зустрічі без додаткових пауз або уточнень. Тому перед початком роботи перекладач повинен виконати комплекс дій, спрямованих на формування інформаційної та термінологічної бази.

1. Ознайомлення з тематикою зустрічі, галузевою специфікою та структурами взаємодії учасників. Доцільно вивчити інформацію про сферу діяльності компаній або організацій, їхню продукцію, історію співпраці, комерційні інтереси та проблемні аспекти, які можуть обговорюватися. Знання функціональних ролей учасників також дає перекладачу змогу прогнозувати

стиль виступів і рівень деталізації.

Приклади:

- перед переговорами між логістичними компаніями перекладач опрацьовує матеріали щодо supply chain management, incoterms, warehouse automation systems;
- якщо один із учасників генеральний директор, а інший – керівник юридичного відділу, очікується різний стиль висловлювань: перший – стратегічний, другий – нормоправовий і формальний.

2. Вивчення корпоративної термінології та скорочень, що можуть з'явитися у дискусії. У ділових переговорах часто використовуються скорочення, внутрішні корпоративні коди, технічні аббревіатури та професіоналізми, які не мають очевидних еквівалентів українською мовою. Завчасне опрацювання таких одиниць дозволяє уникнути помилок і затримок у перекладі.

Приклади скорочень, які потребують попереднього вивчення ми представили в табл. 3.1.

*Таблиця 3.1.*

### **Приклади лексики, яка може викликати труднощі в перекладі переговорів**

Скорочення	Розшифрування	Можливий переклад
KPI	Key Performance Indicators	ключові показники ефективності
Return on Investment	рентабельність інвестицій	Return on Investment
Non-Disclosure Agreement	угода про нерозголошення	Non-Disclosure Agreement
Research and Development	науково-дослідницький відділ / дослідження та розробки	Research and Development

Приклад ситуації. Фраза: «Before signing the NDA, we need to evaluate the projected ROI for Q3». Переклад, можливий без попереднього опрацювання: «Перш ніж підписати... угоду... нам потрібно оцінити...» (пауза, пошук термінів). Професійний переклад після попереднього опрацювання: «Перш ніж підписати угоду про нерозголошення, нам необхідно оцінити прогнозовану рентабельність інвестицій за третій квартал».

3. Підготовка глосарію ключових термінів і фраз для оперативного використання. Створення власного термінологічного глосарію є одним із найефективніших інструментів перекладача. Глосарій може містити не лише переклади, а й варіанти відповідників залежно від контексту, стилістичні помітки, приклади вживання, а також бажані формули ввічливості.

Фрагмент розробленого нами в ході дослідження глосарію наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

### Фрагмент глосарію для переговорів

Англійський термін / вислів	Рекомендований переклад	Альтернативний переклад	Коментар
operational capacity	операційна спроможність	виробнича можливість	залежить від галузі
to reconsider an offer	переглянути пропозицію	повторно розглянути умови	використовується у дипломатичних формулюваннях
best-case scenario	найсприятливіший варіант	оптимістичний сценарій	вибір залежить від ступеня формальності
fair partnership	рівноправне партнерство	партнерство на взаємовигідних умовах	друга форма більш дипломатична

Приклад практичного застосування. Якщо англійський учасник переговорів каже: «We are open to reconsidering the offer if certain operational capacities are secured». Перекладач може швидко знайти відповідники у глосарії та передати зміст природно й прагматично: «Ми готові переглянути пропозицію за умови гарантованої операційної спроможності».

II. Вибір перекладацьких стратегій. Оптимальний вибір перекладацької стратегії залежить від типу висловлювання, прагматичного наміру мовця, ступеня термінологічної насиченості та емоційного фону переговорів. У ході дослідження було встановлено, що найбільш ефективними є диференційовані підходи, тобто свідоме застосування різних стратегій залежно від ситуації.

1. Стратегії для термінологічно насичених або технічних висловлювань. У таких випадках перекладачеві доцільно використовувати пряму (еквівалентну) стратегію, забезпечуючи точність і однозначність

спеціалізованих понять. Однак коли за прямої відповідності зберігається ризик неповного розуміння, доречно застосовувати компенсаторну стратегію, вводячи короткі пояснення або перефразування.

Приклади:

– «The API integration failed due to authentication timeout». Еквівалентна стратегія: «Інтеграція API не вдалася через перевищення часу автентифікації». Компенсація при потребі уточнення: «Інтеграція API не вдалася через перевищення часу автентифікації – система не змогла підтвердити доступ користувача в установлений проміжок».

– «We are considering outsourcing our data analytics department to reduce operational costs». Переклад із поясненням: «Ми розглядаємо можливість передати функції аналітики даних зовнішній компанії (аутсорсинг) для зменшення операційних витрат».

Таким чином, технічні повідомлення перекладаються передусім у буквальний спосіб, але за необхідності доповнюються мікроексплікацією без втрати темпу переговорів.

2. Стратегії для дипломатичних, конфліктних та потенційно чутливих висловлювань. У ситуаціях, коли висловлювання містить натяк на незгоду, застереження або неявну критику, надзвичайно важливим є збереження тональності взаємної поваги. Тому перекладач використовує стратегії адаптації, модуляції або узагальнення, щоб уникнути надмірної прямої, яка може призвести до погіршення переговорної атмосфери.

Приклади:

– «We strongly disagree with your proposal in its current form». Буквальний переклад (небажаний): «Ми категорично не погоджуємося з вашою пропозицією в її теперішньому вигляді». Адаптивна стратегія: «У запропонованій редакції нам складно підтримати цю пропозицію». – Зберігається зміст, водночас зменшується конфліктність.

– «Your offer sounds unrealistic given the market conditions». Модуляція: «З огляду на ринкову ситуацію запропоновані умови можуть бути

складними для реалізації».

– «We expected more flexibility from your side». Узагальнення: «Ми розраховували на дещо більший простір для обговорення умов».

Застосування таких стратегій дозволяє перекладачеві не допустити емоційного загострення розмови, зберігаючи професійну атмосферу.

III. Використання технік усного перекладу. Окрім вибору стратегії перекладу, важливим є правильне застосування техніки усного перекладу залежно від формату дискусії, кількості учасників та характеру висловлювань. У ході дослідження визначено, що грамотне комбінування технік суттєво підвищує точність і динаміку переговорного процесу.

1. Синхронний переклад. Доцільний у випадках, коли важлива оперативність, наприклад під час презентацій, виступів або проходження слайдів зі статистичними даними.

Приклад застосування. Під час виступу фінансового директора перекладач синхронно передає інформацію, щоб аудиторія могла одночасно співвіднести озвучені цифри з показниками на екрані.

2. Послідовний переклад. Найефективніший для деталізованого обговорення, юридичних і технічних коментарів, обговорень умов контракту.

Приклад. Пояснення пунктів договору, умов гарантій або логістичних обмежень краще перекладати після висловлювання мовця, щоб зберегти точність формулювань і логічні зв'язки.

3. Шепітний переклад (chuchotage). Застосовується тоді, коли переклад потрібен лише окремим учасникам. Перекладач говорить пошепки, не порушуючи загального засідання. Приклад. Персональний переклад для члена правління, який не володіє англійською достатньо, але веде внутрішні нотатки для прийняття рішень.

4. Змішана техніка. Передбачає гнучкий перехід між типами перекладу залежно від динаміки подій. Приклад. Перекладач синхронно передає презентацію нового квартального плану, але переходить на послідовний переклад, коли починається детальна фінансова дискусія з уточнювальними

питаннями.

Оптимальний вибір перекладацької стратегії та техніки усного перекладу залежить не лише від змісту висловлювань, а й від прагматичної ситуації, психологічного фону та рівня конфліктності в переговорах. Використання стратегій і технік у комплексі дозволяє перекладачеві зберігати точність, дипломатичність, темп і ефективність переговорного процесу.

IV. Відтворення прагматики та стилістики. У процесі перекладу ділових переговорів ключовим завданням є передача не лише змісту висловлювання, а й комунікативного наміру, емоційного забарвлення, ступеня ввічливості та рівня формальності. З огляду на це перекладач повинен уміти маркувати мовні сигнали, що впливають на хід переговорів і можуть визначити тональність обговорення.

1. Маркування ключових комунікативних намірів. У ході дослідження була сформована система маркерів, що дозволяють швидко ідентифікувати прагматичну функцію висловлювання (табл. 3.3).

*Таблиця 3.3.*

### **Ідентифікація прагматичних функцій**

Прагматична функція	Приклад оригіналу	Приклад перекладу
Пропозиція	“We could explore another solution.”	«Ми могли б розглянути альтернативне рішення.»
Попередження / Застереження	“We are concerned about delays.”	«Ми висловлюємо занепокоєння можливими затримками.»
Перехід до компромісу	“Let’s meet halfway on this issue.”	«Пропоную знайти компромісне рішення, яке влаштує обидві сторони.»

Таке структурування забезпечує точність відтворення інтенцій і дозволяє уникнути зміни міжособистісної динаміки між учасниками переговорів.

2. Передача ввічливості, модальності та стилю. У діловому дискурсі ввічливість часто передається модальними дієсловами, евфемізмами, умовними формами та непрямими питаннями. Перекладач повинен відтворювати їх не буквально, а функціонально.

Приклади:

- «Could we consider adjusting the deadline?» → «Чи могли б ми розглянути можливість коригування термінів?» (не варіант «Чи можемо змінити терміни?», який звучить занадто категорично);

- «I'm afraid this option may not be feasible» → «Боюся, що цей варіант може бути непридатним до реалізації» (замість прямого «Це неможливо», що може спровокувати конфлікт)

3. Використання перекладацьких трансформацій. У випадках, коли буквальний переклад не відтворює стилістичний або прагматичний ефект, застосовуються:

- модуляція: зміна точки зору – «We need to speed up the process» → «Потрібно пришвидшити процес роботи»;

- експлікація: уточнення – «quarterly review» → «щоквартальне оцінювання ефективності роботи»;

- компенсація: передання втраченого емоційного чи стилістичного ефекту в іншому місці висловлювання.

V. Адаптація до міжкультурних особливостей. Учасники переговорів належать до різних культур, що впливає на їхній стиль комунікації, інтерпретацію мовних сигналів та очікування від обговорення. Тому перекладач виступає посередником не лише між мовами, а й між культурними кодами.

1. Урахування типу культурних особливостей. Приклад адаптації: оригінал (японський дипломатичний стиль): «We will need to reflect internally before giving a final response» → оптимальний переклад: «Нам потрібно додатково обговорити це питання в середині компанії перед наданням остаточної відповіді» (уникання «Ми не можемо відповісти зараз», яке спотворило б культурний контекст)

2. Адаптація ідіом, фразеологізмів та культурно-національних реалій. У перекладі ділових переговорів особливо часто трапляються ідіомні вирази,

метафори або корпоративні жаргонізми. Їхнє буквальне відтворення може призвести до непорозуміння. Приклади таких висловлювань та їх переклади наведено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4.

### Приклади адаптації ідіом, фразеологізмів та культурно-національних реалій

Оригінал	Буквальний переклад	Функціонально адекватний переклад
“Touch base later”	«Доторкнутися до бази пізніше»	«Зв’язатися пізніше, щоб уточнити деталі»
“Think outside the box”	«Думати за межами коробки»	«Мислити нестандартно»
“This is a deal-breaker”	«Це руйнівник угоди»	«Це може стати критичною перепорою для угоди»

3. Дотримання офіційних форматів. Перекладач має орієнтуватися у стандартах ділової комунікації різних країн: формули привітання, структура листів, норми презентації даних, стиль підписання документів.

Наприклад:

- у США типово використовують ім’я та прізвище: *John Smith, Director of Marketing*;
- у Китаї – посада ставиться перед ім’ям: *Marketing Director Mr. Chen*;

Коректна форма знижує ризик непорозумінь і сприяє створенню професійного іміджу.

Ефективне відтворення прагматичного та стилістичного значення в перекладі ділових переговорів є не технічною, а комунікативно-посередницькою діяльністю, яка передбачає синтез знань з лінгвістики, міжкультурної комунікації, психології та міжнародного бізнес-етикету. Застосування модальних конструкцій, дипломатичних мовних стратегій, адаптивних трансформацій та культурних еквівалентів дозволяє зберегти не лише зміст, а й інтенцію висловлювання, що безпосередньо впливає на атмосферу переговорів, темп досягнення угоди та рівень довіри між сторонами. Це підтверджує значущість методичних рекомендацій як інструменту

професійної підтримки перекладача у складних комунікативних ситуаціях ділової взаємодії.

VI. Управління когнітивним навантаженням. Під час усного перекладу ділових переговорів перекладач стикається з високим когнітивним навантаженням, яке виникає одночасно з необхідністю обробляти терміни, стежити за прагматикою висловлювання, зберігати точність числових даних та контролювати тональність комунікації. Ефективне управління цим навантаженням є критично важливим для уникнення перекручень і прагматичних втрат.

1. Використання нотаток і системи скорочень під час послідовного перекладу. Нотатки мають фіксувати не дослівний текст, а зміст і логічну структуру висловлювання – ключові числа, терміни, імена, дати, маркери інтенції.

Приклад фрагменту нотаток:

Q2 – ↑ profit 18%

EU market ↓ demand

Offer: ext. contract + discount 7%

Risk: del. deadlines

Під час перекладу це дозволяє швидко і точно відтворити: «У другому кварталі обсяг прибутку зріс на 18%, однак у ЄС попит зменшився. Компанія пропонує продовження контракту зі знижкою 7%, але існує ризик затримок із поставками.»

2. Активне слухання та прогнозування теми висловлювання. Перекладач повинен передбачати можливий зміст репліки на основі логіки бізнес-переговорів: якщо обговорюється контракт, наступними темами, імовірно, будуть терміни, фінансові показники, гарантії, штрафні санкції.

Приклад. Якщо один із учасників висловлює занепокоєння щодо термінів, перекладач може прогнозувати перехід до теми логістики, додаткових витрат або змін у графіку, і підготувати відповідні терміни.

3. Визначення пріоритетної інформації. Не вся інформація однаково

значуща для кінцевого результату переговорів. Перекладач повинен фокусуватися на:

- точних числових показниках (відсотки, строки, суми);
- ключових умовах контракту;
- сигналах намірів (компроміс, незгода, ризик).

Приклад: «If we decide to move production to Poland, the investment will go up by roughly 6%, but the risk of seasonal delays will drop significantly».

Переклад: «У разі перенесення виробництва до Польщі інвестиції зростуть приблизно на 6%, однак ризик сезонних затримок суттєво зменшиться.»

VII. Оцінка та самоконтроль. Якісний переклад ділових переговорів не завершується в момент закінчення зустрічі. Важливо проводити аналіз власної роботи, щоб підвищувати професійну компетентність і зменшувати ймовірність повторення типових помилок.

1. Аналіз випадків прагматичних зсувів та стилістичних невідповідностей. Перекладач має оцінювати, чи були випадки, коли:

- надмірна прямолінійність посилила конфліктність,
- нейтральність замінила дипломатичність,
- неточність числових/термінологічних даних змінила зміст.

Приклад: «We cannot agree to this condition in its current form».

Невдалий переклад: «Ми не можемо погодитися з цією умовою.» (занадто категорично).

Оптимальний варіант: «У поточному формулюванні ця умова є неприйнятною для нас. Пропонуємо обговорити можливі корективи.»

2. Пошук альтернативних варіантів перекладу. Створення «бази формулювань» допомагає підвищити якість майбутніх переговорів.

Приклад записів:

- «We will need internal approval» → варіанти: «Потрібні внутрішні погодження» / «Потрібна додаткова внутрішня перевірка» / «Необхідна консультація з керівним складом»;

– «We're not fully aligned on this yet» → варіанти: «У нас ще немає повного узгодження позицій» / «Погляди сторін ще потребують узгодження».

3. Ведення реєстру типових помилок і успішних трансформацій. Професійні перекладачі використовують аналітичні щоденники, у яких занотовують:

- складні терміни та правильні переклади;
- випадки успішної адаптації ідіом;
- приклади невдач та аналіз їх причин;
- корисні формулювання для дипломатичних ситуацій.

Приклад структури запису:

Дата: 14.11

Контекст: переговори з польськими партнерами

Складність: надмірна прямолінійність у перекладі

Оригінал: «This proposal is unrealistic».

Переклад: «Ця пропозиція нереалістична».

Покращений варіант: «На даному етапі реалізація цієї пропозиції може бути ускладненою»

Висновок: уникати категоричних оцінок.

Управління когнітивним навантаженням та систематичний самоконтроль перекладача – це фундаментальні складові професійної ефективності під час ділових переговорів. Вони дозволяють:

- зберігати точність і повноту інформації;
- мінімізувати прагматичні втрати;
- підтримувати дипломатичну рівновагу під час комунікації;
- сприяти досягненню угод і конструктивному партнерству між сторонами.

Розробка та впровадження методичних рекомендацій для перекладачів ділових переговорів засвідчила важливість інтегрованого підходу до формування перекладацької компетентності у сфері бізнес-комунікації. Проведене дослідження підтвердило, що успішний переклад у цьому жанрі

виходить за межі лінгвістичної еквівалентності та передбачає глибоке розуміння прагматики висловлювання, стратегій міжкультурної комунікації й особливостей переговорної динаміки. Запропоновані рекомендації спрямовані на формування цілісної системи дій перекладача, яка дозволяє не лише точно передавати інформацію, а й підтримувати конструктивність професійного діалогу між сторонами.

У межах розробленого комплексу рекомендацій перекладачі отримали інструменти для ефективної підготовки до переговорів, раціонального вибору перекладацьких стратегій залежно від типу висловлювання, збереження прагматичного потенціалу мовлення та стилістичної відповідності культурним нормам адресата. Практичні рекомендації з управління когнітивним навантаженням і постперекладацького самоконтролю спрямовані на підвищення точності, стійкості й професійної впевненості перекладача в умовах високої відповідальності та інтенсивності. Особливу цінність становлять приклади, які демонструють типові ризики прагматичних і стильових зсувів та пропонують оптимальні стратегії їх уникнення.

Упровадження розроблених методичних рекомендацій сприяє підвищенню якості перекладацької діяльності, зменшенню конфліктогенності переговорів, підвищенню ефективності міжнародної взаємодії та полегшенню досягнення угод між сторонами. Вони можуть бути використані як у професійній діяльності перекладачів, так і в освітньому процесі — під час підготовки майбутніх фахівців у галузі перекладознавства. Таким чином, результати дослідження не лише підтверджують необхідність систематизації перекладацьких практик у сфері ділових переговорів, а й пропонують комплексне практико орієнтоване рішення, що сприяє розвитку перекладацької майстерності на сучасному етапі.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило визначити, що переклад ділових переговорів є багаторівневим процесом, у якому точність передачі змісту має поєднуватися з відтворенням прагматичних, стилістичних та культурних параметрів висловлювання. Ділові переговори характеризуються високою комунікативною значущістю кожного мовленнєвого акту, а тому перекладач виконує не лише роль посередника між мовами, а й активного учасника переговорної взаємодії, відповідального за підтримання конструктивної динаміки діалогу. Результати аналізу корпусу матеріалів засвідчили, що ефективність перекладу безпосередньо залежить від уміння перекладача коректно оперувати спеціалізованою термінологією, ідентифікувати комунікативні наміри учасників та адаптувати висловлювання відповідно до культурно-національного контексту адресата.

У ході дослідження встановлено, що найбільш показові труднощі виникають у ситуаціях, коли прямий лексичний відповідник не забезпечує адекватної передачі прагматичного ефекту. Саме тому значне місце в перекладі ділових переговорів посідають лексичні й термінологічні трансформації, модуляція, експлікація, компенсація, адаптація реалій та етикетних формул. Виявлено, що відхилення від оригінального комунікативного наміру, спрощення або надмірне пом'якшення висловлювання можуть негативно впливати на переговорний процес, зокрема на оцінку позицій сторін і ступінь готовності до співпраці. Натомість коректне відтворення стратегій ввічливості, дипломатичності й переконання здатне посилювати взаєморозуміння та ефективність досягнення домовленостей.

Окрему увагу було приділено міжкультурному аспекту перекладу, оскільки ділові переговори часто відбуваються в умовах різних комунікативних традицій. Дослідження показало, що ігнорування культурних очікувань може спричинити прагматичні зсуви або комунікативні бар'єри. Водночас використання стратегій стилістичної адаптації та культурно-національної корекції дозволяє не лише уникати непорозумінь, а й формувати сприятливий

психологічний клімат у процесі переговорів.

Практична значущість роботи полягає в тому, що на основі аналізу реальних перекладацьких ситуацій були сформульовані комплексні методичні рекомендації, спрямовані на підвищення професійної компетентності перекладачів ділових переговорів. Вони охоплюють підготовчий етап, вибір перекладацьких стратегій залежно від типу висловлювання, техніки усного перекладу, методи відтворення прагматичного змісту та адаптації до міжкультурних особливостей, а також механізми когнітивного самоконтролю.

Отже, дослідження підтвердило, що переклад ділових переговорів є специфічною галуззю перекладацької діяльності, яка потребує не лише глибоких мовних знань, а й володіння інструментами міжкультурної комунікації, прагмалінгвістики та переговорного дискурсу. Успішний переклад у цій сфері сприяє підвищенню ефективності міжнародного співробітництва, зниженню переговорних ризиків та оптимізації процесу прийняття рішень між сторонами. Робота закладає підґрунтя для подальших досліджень, зокрема щодо автоматизації перекладацької підтримки переговорних процесів та розвитку навчальних програм для підготовки перекладачів бізнес-комунікації.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барладян О. Термінологічні трансформації в англомовному діловому дискурсі та їх вплив на адекватність перекладу. *Актуальні проблеми лінгвістики та перекладознавства*. 2022. № 45. С. 101–109.
2. Гайдаш О. Механізми компенсації смислових втрат під час перекладу бізнес-термінології. *Науковий журнал «Проблеми семантики та перекладознавства»*. 2022. № 5. С. 51–60.
3. Гушчина Аліна Лінгволістичні Особливості перекладу ділових переговорів з англійської мови. *Мова і міжкультурна комунікація: теорія та практика* : зб. матеріалів VI Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 14 листопада 2024 р.). Полтава : ПДАУ, 2024. С. 137–140.
4. Дубинець О. Ділова риторика та дипломатичні стратегії в англомовних переговорних практиках: проблеми перекладу. *Актуальні питання лінгвістики*. 2023. № 14. С. 65–73.
5. Карабан В. Переклад англійської наукової і ділової літератури. Вінниця: Нова Книга. 2020. 672 с.
6. Коломієць Л. *Теорії і практики перекладу: навчальний посібник*. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2019. 416 с.
7. Кочерган М. Вступ до мовознавства: підручник. Київ: Академія. 2021. 368 с.
8. Криворучко Ю. Прагматичні аспекти перекладу бізнес-дискурсу: функції мовленнєвих актів у переговорах. *Studia Linguistica*. 2022. № 20. С. 82–91.
9. Кушнірук М. Стратегії усного перекладу в умовах міжкультурної ділової взаємодії. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Серія: Іноземна філологія. 2023. № 2. С. 78–85.
10. Лук'янець Л. Мовні стратегії перекладача у міжкультурних бізнес-переговорах. *Наукові записки НаУКМА*. Філологія. 2023. № 8. С. 59–67.
11. Мельник І. Перекладацькі тактики у відтворенні ввічливості в англомовному діловому спілкуванні. *Мовознавство*. 2021. № 5. С. 44–53.

12. Миронова Н. Міжкультурні особливості бізнес-комунікації та їх вплив на переклад. *Філологічні студії*. 2022. № 19. С. 112–119.
13. Національна асоціація перекладачів України. Стандарти професійної етики перекладача та інтерпретатора (оновлена редакція). Київ. 2023. 41 с.
14. Піроженко О. Прагматичні аспекти перекладу ділових комунікацій: лексико-семантичний аналіз. *Мовознавство*. 2021. № 4. С. 54–63.
15. Риженко М. Особливості відтворення модальних конструкцій у перекладі ділового дискурсу. *Вісник Житомирського державного університету*. 2021. № 4. С. 88–95.
16. Семенюк С. Термінологія як чинник точності в усному перекладі ділових комунікацій. *Фаховий журнал «Іноземна філологія»*. 2022. № 138. С. 112–120.
17. Тертишник Л. Комунікативні стратегії бізнес-переговорів та їх відтворення в перекладі. *Іноземні мови*. 2020. № 3. С. 92–99.
18. Чередниченко О. Лінгвістичні аспекти перекладу: вибрані праці. Київ: НаУКМА. 2017. 295 с.
19. Черноватий Л. Методика викладання перекладу: підручник. Вінниця: Нова Книга. 2019. 512 с.
20. Шеремета Ю. Когнітивні механізми синхронного та послідовного перекладу: приклади з бізнес-дискурсу. *Науковий журнал «Мова і культура»*. 2023. №28. С. 120–130.
21. Byrne J. *Scientific and Technical Translation Explained*. London: Routledge. 2020. 248 p.
22. *Cambridge Dictionary of Business English*. Cambridge: Cambridge University Press, 2022. 742 p.
23. Chesterman A. *Memes of Translation: The Spread of Ideas in Translation Theory*. Amsterdam: John Benjamins. 2016. 248 p.
24. Crystal D. *A Dictionary of Business and Management*. Oxford: Oxford University Press. 2022. 640 p.

25. Duranti A. The Anthropology of Communication and Negotiation. *Annual Review of Linguistics*. 2021. № 7. P. 101–120.
26. European Commission Directorate-General for Interpretation. Conference Interpreting Guidelines for Business and Institutional Communication. Brussels. 2021. 74 p.
27. Fernández E. Nord C. *Functional Approaches to Intercultural Translation and Interpreting*. Berlin: De Gruyter. 2022. 315 p.
28. Gasiorek J. Communication Challenges in Multinational Teams: Effects on Mediated Negotiations. *Journal of International Business Communication*. 2022. №11. P. 211–229.
29. Gile D. *Basic Concepts and Models for Interpreter and Translator Training*. Amsterdam / Philadelphia: John Benjamins. 2009. 345 p.
30. Hale S. *Community Interpreting*. London: Palgrave Macmillan. 2014. 256 p.
31. Hale S. *Interpreter Policies, Practices and Protocols in Business Settings*. New York: Springer. 2019. 228 p.
32. Hatim B., Mason I. *Discourse and the Translator*. London: Routledge, 2017. 258 p.
33. House J. *Translation Quality Assessment: Past and Present*. London: Routledge, 2015. 192 p.
34. House J. Understanding the Others: Translation, Intercultural Communication and the Business Context. *Journal of Applied Linguistics*. 2019. № 12. P. 45–59.
35. International Organization for Standardization. ISO 23155:2022 Conference Interpreting – Requirements and Recommendations. Geneva: ISO, 2022. 36 p.
36. Johnson R. *Corporate Diplomatic Communication: Strategies for Cross-Cultural Business Interaction*. Harvard Business Review Press. 2020. 198 p.
37. Katan D. *Translating Cultures: An Introduction for Translators, Interpreters and Mediators*. 3rd ed. London: Routledge. 2021. 456 p.

38. Kecskes I. *Intercultural Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press. 2017. 352 p.
39. Marín-Baldó N. *Interpreting Diplomatic and Business Meetings: From Theory to Practice*. Barcelona: Universitat Pompeu Fabra Press. 2020. 203 p.
40. Mason I. Stewart M. *Topics in Translation: Translation and Negotiation*. Clevedon: Multilingual Matters. 2011. 215 p.
41. Mulholland J. *The Language of Negotiation: A Handbook of Practical Strategies*. London: Routledge. 2011. 220 p.
42. Niska H. *Professional Interpreting in Business Negotiations: Strategies and Ethics*. Stockholm: Linnaeus University Press. 2021. 187 p.
43. Nord C. *Translating as a Purposeful Activity: Functionalist Approaches Explained*. London: Routledge. 2018. 196 p.
44. Pöchhacker F. *Introducing Interpreting Studies*. London: Routledge. 2016. 284 p.
45. Pym A. *Exploring Translation Theories*. 3rd ed. London: Routledge. 2023. 364 p.
46. Roderick M. Power Dynamics in Business Negotiation Discourse: A Linguistic Perspective. *Journal of Business Linguistics*. 2021. № 9. P. 33–57.
47. Šarčević S. *New Approach to Legal Translation*. The Hague: Kluwer Law International. 2017. 370 p.
48. Schäffner C. Bassnett S. *Political Discourse, Media and Translation*. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing. 2010. 273 p.
49. Seleskovitch D. Lederer M. *Interpreting: The Cognitive Energy Model*. Amsterdam: John Benjamins. 2010. 214 p.
50. Spencer-Oatey H. Managing Rapport in Business Interaction: Linguistic Strategies and Cultural Expectations. *International Review of Pragmatics*. 2020. №12. P. 11–38.
51. Survey of the Global Association of Business Communicators (GABC). *Interpreting Practices in Multinational Negotiations*. Geneva: GABC Research Center. 2023. 59 p.

52. Ting-Toomey S. *Understanding Intercultural Communication*. Oxford: Oxford University Press. 2015. 398 p.
53. Turner S. *Global Business Communication and Interpreting: Negotiating Across Cultures*. Oxford: Oxford University Press, 2021. 244 p.
54. UN Training Centre for Multilingual Communication. *Interpreting in Diplomatic and Economic Negotiations: Course Manual*. New York. 2020. 102 p.
55. Wadensjö C. *Interpreting as Interaction*. London: Routledge. 2018. 236 p.
56. Xu H. Negotiation Discourse and Cooperative Strategies in International Business Meetings. *Journal of Pragmatics*. 2022. №187. P.. 145–160.
57. Xu J. Interpreting Business Meetings: Pragmatics and Communication Strategy. *International Journal of Translation and Interpreting Research*. 2023. №15. C. 77–94.

# ДОДАТКИ

*Додаток А***Публікації в наукових та науково-практичних джерелах**

**ДЕРЖАВНИЙ ЗАКЛАД «ЛУГАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА»**

Навчально-науковий інститут філології і журналістики  
Кафедра української мови  
Кафедра іноземних мов за професійним спрямуванням  
Кафедра літературознавства, східної філології і перекладу

**БЕРДЯНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Соціально-гуманітарний факультет  
Кафедра іноземних мов і методики викладання  
Кафедра української мови та журналістики  
Кафедра української та зарубіжної літератури і порівняльного літературознавства

# **«МОВА І МІЖКУЛЬТУРНА КОМУНІКАЦІЯ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА»**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ  
VI ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**14 ЛИСТОПАДА 2024 Р.  
М. ПОЛТАВА**

<b>Mykhaileiko Natalya</b> MUSEUMS AS COGNITIVE SPACES: INTEGRATION OF PSYCHOLINGUISTICS, MARKETING AND EDUCATIONAL PROGRAMS	112
<b>Mykhaileiko Natalya</b> USE OF IMPLICATION AND PSYCHOLINGUISTICS IN POLITICAL CAMPAIGNS	115
<b>Оверчук Олена</b> КОЛІР ЯК ЛІНГВОКУЛЬТУРНИЙ ФЕНОМЕН	117
<b>Перцева Вікторія</b> ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ЛІНГВОКУЛЬТУРНОЇ СИТУАЦІЇ	120
<b>Свинаренко Наталія</b> УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ НАУКОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ СУЧАСНОГО ДІАЛОГУ КУЛЬТУР	122
<b>Чорноус Оксана</b> ОСОБОВІ ІМЕНА ЯК МАРКЕРИ ГЕНДЕРУ	125
<b>Шевченко Дарина</b> <i>Науковий керівник – Дедухно Алла</i> ПЕРСПЕКТИВА ВПЛИВУ БУКТОКУ НА СЕРЕДОВИЩЕ КНИЖКОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	127

#### **ПЕРЕКЛАД У КОНТЕКСТІ МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

<b>Бершадська Оксана</b> <i>Науковий керівник – Ракно Михайло</i> АВТОРСЬКІ НОВОУТВОРИ В СУЧАСНІЙ АНГЛІЙСЬКОМОВНІЙ НАУКОВІЙ ФАНТАСТИЦІ: ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛАДУ	129
<b>Васильєва Вероніка</b> <i>Науковий керівник – Любченко Тамара</i> СПОСОБИ ВІДТВОРЕННЯ АНГЛОМОВНИХ ПІСЕНЬ ПРИ ПЕРЕКЛАДІ МУЛЬТИПЛІКАЦІЙНИХ ФІЛЬМІВ УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ	132
<b>Гладишева Олександра</b> <i>Науковий керівник – Тагільцева Якіна</i> ЛІНГВОЛІСТИЧНІ АСПЕКТИ ПЕРЕКЛАДУ КІНОТЕКСТІВ	134
<b>Гущина Аліна</b> <i>Науковий керівник – Тагільцева Якіна</i> ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛАДУ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ З АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ	137

зачиски *Національного університету «Острозька академія»*. 2016. Вип. 62. С. 294–297. URL: <https://eprints.ua.edu/id/eprint/5058/1/108.pdf> (дата звернення: 01.11.2024).

## ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛАДУ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ З АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ

Гушчина Аліна,  
здобувач 1 курсу другого (магістерського) рівня вищої освіти  
спеціальності Філологія  
(спеціалізація Германські мови та літератури (переклад включно),  
перша – англійська)  
Полтавського державного аграрного університету  
[alina.hushchyna@st.pdau.edu.ua](mailto:alina.hushchyna@st.pdau.edu.ua)  
Науковий керівник – Тагільцева Яніна,  
кандидат філологічних наук,  
доцент, доцент кафедри германської і української філології  
Полтавського державного аграрного університету  
м. Полтава, Україна  
[ianina.tagiltseva@pdaa.edu.ua](mailto:ianina.tagiltseva@pdaa.edu.ua)  
<http://orcid.org/0000-0002-4005-0227>

Переклад ділових переговорів з англійської мови є складним і багатограним процесом, що потребує глибоких знань мови, культури, а також володіння навичками адаптації до специфіки ділового спілкування. В умовах глобалізації та міжнародного співробітництва особливо важливим є правильне розуміння намірів партнерів, стратегічна адаптація повідомлень і володіння бізнес-етикетом. Дана наукова розвідка охоплює ключові аспекти перекладу англійськомовних ділових переговорів, зокрема особливості перекладу бізнес-термінології, культурні відмінності, важливість невербальних аспектів та етикет комунікації.

У ділових переговорах точність і адекватність є критично важливими. Перекладач повинен не лише мати високий рівень мови, а й знання спеціалізованої бізнес-термінології. У лексичному корпусі англійської ділової мови представлено багато полісемантичних термінів і технічної лексики, що

може ускладнювати розуміння в узькому професійному контексті. Наприклад, термін «equity» у фінансових переговорах може мати різні значення залежно від контексту, як-от «акціонерний капітал» або «частка». Неправильне тлумачення таких термінів може призвести до непорозумінь і фінансових втрат у бізнесі. Сучасні дослідники, зокрема M. Cetulian, M. Stoian [3], підкреслюють важливість інтерпретації бізнес-текстів як комунікативних актів, оскільки це впливає на адекватність перекладу під час переговорів.

Крім того ділова комунікація часто базується на культурному контексті, який формує певні моделі поведінки та стратегії висловлювання. Так американський стиль переговорів зосереджений на ефективності та прямоті, тоді як британський стиль зазвичай більш стриманий і ввічливий, з багатою системою евфемізмів і натяків. На нашу думку, перекладач має зберігати ці нюанси, щоб уникнути неправильного сприйняття інформації.

Перекладачі також повинні враховувати невербальні сигнали – жести, міміку, інтонацію та паузи, які є невід'ємною частиною комунікації. Ці елементи відіграють важливу роль у розумінні настроїв і намірів партнерів, особливо в синхронному перекладі, де невербальні сигнали можуть додатково розкрити емоційний стан учасників переговорів. Як зазначає Пьюхакер, невербальні сигнали можуть передавати приховані або додаткові повідомлення, що є важливими для міжкультурного спілкування [2]. Наприклад, пауза перед відповіддю на питання може сигналізувати про роздуми або невпевненість, і це потрібно враховувати під час перекладу. У процесі підготовки до перекладу переговорів важливо звертати увагу на невербальні коди різних культур, які можуть впливати на розуміння змісту переговорів.

Кожна культура має свої традиції ділового етикету, які можуть суттєво впливати на структуру переговорів та формулювання комунікативних стратегій. У західних країнах часто використовують прямі форми звертання на ім'я, тоді як в азійських культурах прийнято уникати прямих імен і використовувати відповідні титули. Ефективний переклад повинен зберігати структуру етикету,

що допомагає підтримувати доброзичливу атмосферу. Під час запрошення до укладання угоди перекладач має врахувати рівень формальності, з яким пропозиція буде найбільш прийнятною у культурному контексті партнерів. Важливим аспектом є також передача комунікативної стратегії у вигляді компромісу збо компромісного рішення. У деяких культурах пряма відмова може призвести до конфлікту, тому доцільно обрати відповідні мовні засоби для збереження нейтрального тону й уникнення можливих загострень. Як зазначає О. Матузкова, «для досягнення високого рівня комунікативної компетенції важливим є вміння висловлювати свої комунікативні наміри відповідно до комунікативного стилю досліджуваної лінгвокультури» [1].

Отже, переклад ділових переговорів з англійської мови є багаторівневим процесом, що вимагає не лише досконалого володіння мовою, але й розуміння культурних особливостей, етикету і стратегій невербальної комунікації. У контексті глобалізації роль такого перекладу стає важливою для досягнення взаєморозуміння між партнерами та ефективного співробітництва. Знання культурного контексту та стратегій комунікації дозволяє уникати непорозумінь і досягати кращих результатів у бізнес-спілкуванні.

#### Джерела та література

1. Матузкова О. П. Лінгвокультура та переклад : моногр. Одеса : Видавець Бухаєв Вадим Вікторович, 2022. С. 175. URL: [https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/rgf/theory\\_practice\\_translate/monografii/monohrafiia\\_linhvokultura\\_ta\\_pereklad.pdf](https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/rgf/theory_practice_translate/monografii/monohrafiia_linhvokultura_ta_pereklad.pdf) (дата звернення: 30.10.2024).
2. Пьюхаєр Ф. Введення в дослідження тлумачення. Лондон : Routledge, 2020. 310 с.
3. Cetulian M., Stoian M. The Evolution of Business Communication in the Digital Age. *The International Conference on Economics and Social Sciences, Romania*, 2024. P. 837–838. URL: [https://www.researchgate.net/publication/383882901\\_The\\_Evolution\\_of\\_Business\\_Communication\\_in\\_the\\_Digital\\_Age](https://www.researchgate.net/publication/383882901_The_Evolution_of_Business_Communication_in_the_Digital_Age) (дата звернення: 30.10.2024).

## *Додаток Б*

### **Приклади матеріалів (англомовні джерела)**

1. **“Negotiation in Practice: Annual Supplier Meeting Transcript”** (Johnson & Keller Corporation, 2022) – стенограма реальних перемовин між американською виробничою компанією та європейським дистриб’ютором.
2. **“Business Partnership Negotiation Script”** (Global Business English Training, 2021) – навчальний сценарій переговорів щодо підписання партнерського договору.
3. **“Sales Contract Negotiations – Video Interview Transcript”** (Harvard Business Publishing, 2023) – текстова розшифровка тренінгових переговорів щодо узгодження умов продажу.
4. **“M&A Negotiation Sample: Buyer–Seller Dialogue”** (Financial Times Executive Education, 2021) – приклад переговорів у межах злиття й поглинання.
5. **“Cross-Cultural Negotiation Role-Play: U.S. – Japan”** (MIT Sloan Management Simulations, 2020) – сценарій ділових перемовин із міжкультурними бар’єрами.

**Додаток В**  
**Лексичні й термінологічні трансформації, зафіксовані під час**  
**перекладу**

№	Приклад в оригіналі	Переклад	Тип трансформації	Причина трансформації	Коментар
1	<i>crop resilience strategies</i>	стратегії підвищення стійкості врожаю	Конкретизація	Тлумачення змісту для українського читача	Термін у вихідному тексті містить імпліцитне значення, яке в перекладі реалізовано експліцитно
2	<i>precision agriculture system</i>	система точного землеробства	Калькування з частковою адаптацією	Відсутність усталеного українського відповідника у контексті статті	Адаптована калька зберігає термінологічну точність і структуру
3	<i>soil enhancers</i>	грунтові стимулятори	Модуляція	Нееквівалентність терміна	Значення змінено з метою передачі функції об'єкта, а не буквального компонента
4	<i>livestock waste management</i>	управління відходами тваринництва	Переструктурування	Відмінності синтаксичного оформлення у двох мовах	Переклад передає значення без стилістичних втрат
5	<i>agricultural drone deployment</i>	використання дронів у сільському господарстві	Антонімічний переклад зі зміною структури	Уникнення громіздкої конструкції	Перекладач переформулював термін, зберігши зміст
6	<i>sustainable farming tools</i>	інструменти сталого фермерства	Лексико-семантичне розширення	Брак прямого відповідника у фаховій термінології	Додано семантичне уточнення для забезпечення точності

№	Приклад в оригіналі	Переклад	Тип трансформації	Причина трансформації	Коментар
7	<i>carbon-neutral crop production</i>	виробництво врожаю з нульовими викидами вуглецю	Описовий переклад	Високий - рівень спеціалізації терміна	Розширення структури підвищує зрозумілість без втрати смислу

## Додаток Г

## Глосарій ключових термінів і стійких формул

№	Термін / фраза	Значення	Приклад використання	Стратегія перекладу
1	stakeholders	зацікавлені сторони	«The stakeholders must approve this plan» → «Зацікавлені сторони повинні затвердити цей план»	пряма
2	time frame	часовий проміжок	«We need to complete it within the time frame» → «Необхідно завершити протягом визначеного проміжку часу»	калькування
3	touch base	зв'язатися для уточнення деталей	«Let's touch base next week» → «Зв'яжемося наступного тижня для уточнення деталей»	модифікація ідіоми
4	leverage resources	ефективно використовувати ресурси	«We need to leverage our resources» → «Потрібно ефективно використовувати наші ресурси»	лексико-семантична адаптація
5	action plan	план дій	«We should prepare an action plan» → «Слід підготувати план дій»	пряма
6	budget allocation	розподіл бюджету	«Budget allocation must be approved» → «Розподіл бюджету повинен бути затверджений»	пряма
7	business proposal	комерційна пропозиція	«Please submit your business proposal» → «Будь ласка, надішліть свою комерційну пропозицію»	пряма
8	bottom line	підсумок, головне	«The bottom line is to increase sales» → «Головне – збільшити обсяг продажів»	модуляція
9	follow up	контроль / подальші дії	«We will follow up on this issue» → «Ми проконтролюємо це питання»	калькування
10	due diligence	ретельна перевірка	«Due diligence is required before signing» → «Необхідна ретельна перевірка перед підписанням»	пряма
11	corporate governance	корпоративне управління	«Corporate governance ensures accountability» → «Корпоративне управління забезпечує підзвітність»	пряма
12	key performance indicators (KPIs)	ключові показники ефективності	«Monitor KPIs regularly» → «Регулярно відстежуйте ключові показники ефективності»	пряма
13	return on investment (ROI)	рентабельність інвестицій	«Calculate ROI for the project» → «Обчисліть рентабельність інвестицій для проекту»	пряма

№	Термін / фраза	Значення	Приклад використання	Стратегія перекладу
14	brainstorming session	сесія мозкового штурму	«Let's have a brainstorming session» → «Давайте проведемо сесію мозкового штурму»	калькування
15	conflict of interest	конфлікт інтересів	«Avoid any conflict of interest» → «Уникайте будь-якого конфлікту інтересів»	пряма
16	due date	термін виконання	«The due date is next Friday» → «Термін виконання — наступна п'ятниця»	пряма
17	deliverables	результати / готові продукти	«Submit all deliverables on time» → «Надішліть усі результати вчасно»	пряма
18	non-disclosure agreement (NDA)	угода про конфіденційність	«Sign the NDA before sharing details» → «Підпишіть угоду про конфіденційність перед наданням деталей»	пряма
19	feasibility study	техніко-економічне обґрунтування	«Conduct a feasibility study» → «Проведіть техніко-економічне обґрунтування»	пряма
20	cost-benefit analysis	аналіз витрат і вигод	«Perform a cost-benefit analysis» → «Зробіть аналіз витрат і вигод»	пряма
21	negotiate terms	обговорювати умови	«We need to negotiate terms» → «Потрібно обговорити умови»	пряма
22	strategic partnership	стратегічне партнерство	«Form a strategic partnership with them» → «Укладіть стратегічне партнерство з ними»	пряма
23	risk assessment	оцінка ризиків	«Conduct a risk assessment» → «Проведіть оцінку ризиків»	пряма
24	market share	частка ринку	«Increase our market share» → «Збільште нашу частку ринку»	пряма
25	competitive advantage	конкурентна перевага	«Maintain competitive advantage» → «Зберігайте конкурентну перевагу»	пряма
26	merger and acquisition (M&A)	злиття і поглинання	«The M&A process is ongoing» → «Процес злиття і поглинання триває»	пряма
27	procurement	закупівлі	«Manage procurement efficiently» → «Ефективно керуйте закупівлями»	пряма
28	stakeholder engagement	взаємодія із зацікавленими сторонами	«Improve stakeholder engagement» → «Покращте взаємодію із зацікавленими сторонами»	модуляція
29	cost overruns	перевищення бюджету	«Monitor cost overruns carefully» → «Ретельно контролюйте перевищення бюджету»	калькування

№	Термін / фраза	Значення	Приклад використання	Стратегія перекладу
30	corporate culture	корпоративна культура	«Corporate culture affects productivity» → «Корпоративна культура впливає на продуктивність»	пряма
31	feedback loop	зворотний зв'язок	«Establish a feedback loop» → «Встановіть систему зворотного зв'язку»	калькування
32	milestones	ключові етапи	«Set project milestones» → «Встановіть ключові етапи проєкту»	пряма
33	performance review	оцінка ефективності	«Conduct annual performance review» → «Проведіть щорічну оцінку ефективності»	пряма
34	outsourcing	передача на аутсорсинг	«Outsource non-core activities» → «Передавайте несуттєві види діяльності на аутсорсинг»	пряма
35	corporate social responsibility (CSR)	корпоративна соціальна відповідальність	«Implement CSR programs» → «Реалізуйте програми корпоративної соціальної відповідальності»	пряма
36	board meeting	засідання правління	«Schedule a board meeting» → «Заплануйте засідання правління»	пряма
37	escalation procedure	процедура ескалації	«Follow the escalation procedure» → «Дотримуйтесь процедури ескалації»	пряма
38	cash flow	грошовий потік	«Monitor the cash flow» → «Контролюйте грошовий потік»	пряма
39	project scope	межі проєкту	«Define the project scope clearly» → «Чітко визначте межі проєкту»	пряма
40	agenda item	пункт порядку денного	«Discuss each agenda item» → «Обговоріть кожен пункт порядку денного»	пряма
41	deadline extension	продовження терміну	«Request a deadline extension» → «Запросіть продовження терміну»	пряма
42	contingency plan	план дій на випадок форс-мажору	«Prepare a contingency plan» → «Підготуйте план дій на випадок форс-мажору»	пряма
43	project charter	статут проєкту	«Draft the project charter» → «Складіть статут проєкту»	пряма
44	key stakeholder	ключова зацікавлена сторона	«Engage the key stakeholder» → «Залучіть ключову зацікавлену сторону»	пряма
45	resource allocation	розподіл ресурсів	«Plan resource allocation carefully» → «Ретельно сплануйте розподіл	пряма

№	Термін / фраза	Значення	Приклад використання	Стратегія перекладу
			ресурсів»	
46	decision-making process	процес прийняття рішень	«Streamline the decision-making process» → «Оптимізуйте процес прийняття рішень»	модуляція
47	negotiation table	переговорний стіл	«Bring all parties to the negotiation table» → «Залучіть усіх учасників до переговорного столу»	пряма
48	consensus building	досягнення консенсусу	«Focus on consensus building» → «Зосередьтеся на досягненні консенсусу»	модуляція
49	win-win solution	взаємовигідне рішення	«Aim for a win-win solution» → «Спрямуйтеся на взаємовигідне рішення»	модуляція
50	risk mitigation	пом'якшення ризиків	«Implement risk mitigation strategies» → «Реалізуйте стратегії пом'якшення ризиків»	пряма