

## **Секция «Теория, история и методология перевода»**

### **Словарь этикетных формул как средство отражения этапов переговоров с зарубежными партнерами**

***Большикова Алена Евгеньевна***

*Студент*

*Челябинский государственный университет, Факультет лингвистики и перевода,*

*Челябинск, Россия*

*E-mail: alena\_lingu@mail.ru*

Деловые переговоры – это неотъемлемая часть существования и развития любого предприятия, любой организации. С развитием глобализации практика международных переговоров становится все более интенсивной. Эффективность международных коммуникаций во многом зависит от умения учитывать национальные особенности участников. Перевод международных переговоров – это соприкосновение интересов деловых людей, принадлежащих разным культурам и реализующих разные формы поведения, получающие языковое выражение, в том числе и в этикетных формулах. Именно эта деталь и способствует выделению перевода переговоров как особого вида двуязычной опосредованной коммуникации.

Сущность переговоров состоит в достижении соглашений между людьми. Переговоры нужны для того, чтобы совместно с партнером обсудить проблему, которая представляет взаимный интерес, и принять совместное решение. Однако, по мнению Е.Н.Зарецкой, переговоры порой используются и с иными целями. Например, стороны заинтересованы в обмене взглядами, точками зрения, но не готовы по каким-либо причинам на совместные действия или решения, считая их, . . . невыгодными или преждевременными. В этом случае функция переговоров будет информационной [5]. Близкой к информационной является функция, связанная с налаживанием новых связей и отношений – коммуникативная. К числу других существенных функций переговоров относятся регулирование, контроль, координация действий [5].

Многие исследователи выделяют различные стадии переговорного процесса. Так, канадский исследователь Дж.Уинхэм выделяет три стадии в переговорах: 1) поиск проблемы возможной для решения; 2) выработка программы действий; 3) достижение договоренности [8]. Для каждой стадии характерны свои трудности, в связи с этим на переговорах применяют разнообразные стратегии и подходы. Чаще всего используют конфронтационный и партнерский подходы [4].

Важным аспектом коммуникации в деловых переговорах является подача информации в доступной для партнера форме, поэтому при переговорах с иностранными партнерами стороны используют услуги переводчика. Перевод переговоров требует не только хорошего знания языка, опыта перевода, но и владения различными приемами и тактиками, а также знание национальных стилей ведения переговоров и соблюдение делового этикета [2].

Переводчик может столкнуться с рядом проблем, каждая из которых может быть связана с определенной стадией деловых переговоров. Различают проблемы психологического и лингвистического характера.

В связи с этим могут быть предложены некоторые пути решения: изучение культурных особенностей обеих стран (межкультурная коммуникация), до начала переговоров

осведомление о них клиента и т.д. [7].

К основным характеристикам делового общения, которые определяют и правила поведения в процессе общения, относится регламентированность, т.е. подчинение установленным правилам и ограничениям. Регламентированность предполагает соблюдение делового этикета, который включает в себя определенный набор этикетных формул.

Этикетная формула часто представляет собой фразеологизированное предложение, являющееся готовым языковым средством. Многие из них включают уже ушедшие, самостоятельно не употребляющиеся слова [6].

Этикетные формулы могут использоваться согласно следующим принципам:

1. принцип вежливости.
2. принцип соответствия речевой ситуации (обстановка общения (официальная/неофициальная) учет адресата (социальный статус, личные заслуги, возраст/пол, степень знакомства)).
3. принцип соответствия национальному этикету. В разных культурах преобладают различные этикетные формулы [1].

На всех этапах переговоров, чтобы заключить взаимовыгодное соглашение, наладить взаимоотношения, важно следовать общепринятым нормам деловой коммуникации в целом, и национальным – в частности.

Переводчику необходимо знать, что в любом из его рабочих языков существуют этикетные формулы, способствующие проведению переговоров, а также фразы мешающие достичь понимания между партнерами в процессе переговоров.

Изучение этикетных формул представляет особый интерес для облегчения работы переводчика. Если переводчик знает формулы и способы и случаи их употребления, то особых трудностей в ходе перевода он не испытывает. Проблемы возникают при незнании их эквивалента, которого может и не оказаться в языке перевода [3].

На всех выделенных этапах и во французском, и в русском языках, на материале которых и проводилось исследование, используются этикетные формулы, так как с одной стороны дают возможность двум иноязычным деловым партнерам логично, однозначно, лаконично выразить свои мысли, а, следовательно сократить ценное в деловом мире время. С другой же стороны, позволяют оставаться предельно вежливыми и учтивыми, что является одним из благоприятствующих факторов достижения общих целей. Но при этом, они зависят от этапов переговоров. Например, этикетные формулы этапа открытия переговоров и этап анализа/ подведения итогов результатов менее разнообразны в плане выбора соответствий. Так, при приветствии и прощании существует определенный набор используемых этикетных формул, не отличающийся многочисленностью (*Разрешите Вас приветствовать, Позвольте попрощаться*). В то время как этап ведения переговоров представляет собой большой диапазон средств передачи, огромное разнообразие этикетных формул (*Что касается меня, я с Вами соглашусь но, Мы Вас просим извинит нас за задержку, Если Вы мне разрешите продолжить*).

Этикетные формулы являются отражением культуры языка, это проявляется в выборе лексических и грамматических единиц.

В целом, знание этикетных формул обоих языков могут значительно облегчить жизнь переводчика, поэтому построение словаря этикетных формул – служит практическим целям опосредованной межкультурной коммуникации.

## Литература

1. Аликина Е.В. Введение в теорию и практику устного последовательного перевода. М.: Восточная книга, 2008.
2. Баулина В.С. Роль национального стиля в переговорном процессе (статья) – М., 2008.
3. Ботавина Р.Н. Этика менеджмента: Учебник. – М., 2001.
4. Буртовая Е.В. Конфликтология. Учебное пособие. – М., 2002.
5. Зарецкая Е.Н. Деловое общение: В 2 т. – М.: Дело, 2002.
6. Скаженик Е.Н. Деловое общение. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.
7. Чужакин, А.П., Палажченко, П.Р., Мир перевода, или Вечный поиск взаимопонимания [Текст] / А.П. Чужакин, П.Р. Палажченко. - М.: Изд-во Валент, 1997.
8. Winham G. Practitioners' Views of International Negotiations//World Politics. 1979.