

УДК 8

DOI 10.21661/r-561372

Ван Юэхань

НАВЫКИ КИТАЙСКО-РУССКОГО ПЕРЕВОДА В МЕЖКУЛЬТУРНЫХ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

***Аннотация:** с непрерывным проникновением экономической глобализации деловое сотрудничество стало главной движущей силой развития мировой экономики. В этом контексте для достижения взаимовыгодного сотрудничества принцип вежливости стал одним из важнейших факторов, способствующих проведению деловых переговоров. В статье рассмотрены терминологические ограничения принципа вежливости, возьмем в качестве ориентира шесть принципов этой концепции, начнем с начальной стадии деловых переговоров и стадии консультаций, а также подробно обсудим, как правильно использовать языковые средства и стратегии вежливости, чтобы помочь участникам переговоров достичь высокой эффективности переговоров и взаимовыгодного сотрудничества с помощью качественного перевода в межкультурном деловом сотрудничестве.*

***Ключевые слова:** деловые переговоры, принцип вежливости, навыки перевода, культурное различие, межкультурная коммуникация.*

Международные деловые переговоры как торг интересов, две стороны в процессе стремления к интересам разногласий неизбежны, как только одна из сторон поспешно отказывается или легко обещает часто приводит к переговорам

результаты в сторону от ожидаемых. Соответствующая ссылка на принцип вежливости для сдерживания применения языка и перевода, вы можете ловко облегчить отношения между двумя сторонами, устранить странную враждебную психологию друг друга, обеспечить гармоничную и непринужденную атмосферу для переговоров, тем самым способствуя плавному ходу переговоров.

Принцип вежливости был выдвинут Личем в 1980-х годах и включает в себя шесть критериев: порядочность, щедрость, похвалу, скромность, последовательность и симпатию, и в основном является дополнением к ограничениям принципа сотрудничества Грейса. Принцип вежливости является более обязательным, чем принцип сотрудничества. С точки зрения сотрудничества говорящий должен учитывать, насколько правомерны его слова; с точки зрения вежливости говорящий должен учитывать, насколько уместны и целесообразны его слова. Чтобы вести переговоры в соответствии с принципом вежливости, переговорщик должен использовать соответствующий язык, с легкостью принимая точку зрения другой стороны в неявном и эвфемистическом виде. Таким образом, вежливая речь как форма языка, которая может адекватно выражать социальную дистанцию и социальный статус между людьми, в большей степени способствует эффективному выражению мнений в деловых переговорах, что может максимально увеличить количество выражений, полезных друг для друга, и минимизировать количество выражений, вредящих сотрудничеству между двумя сторонами. Особенно в кросс-культурном контексте оптимизированные языковые соотношения с большей вероятностью будут приняты другой стороной через культурные границы, что позволит достичь равных и взаимовыгодных результатов переговоров.

Под деловыми переговорами понимается деятельность по заключению сделок между покупателями и продавцами с целью получения экономической выгоды, в основе которой лежат переговоры о стоимости, в соответствии с принципами взаимовыгодности, равенства, законности, своевременности и минимальных целей, а также может использоваться в качестве метода и средства разрешения споров между покупателями и продавцами. Его можно разделить на три этапа: утверждение ценности, создание ценности и преодоление препятствий, причем утверждение ценности является первичным этапом переговоров, то есть началом переговоров, цель которых – дать возможность сторонам переговоров четко определить интересы и потребности друг друга; на этой основе консультации по различиям в интересах и принятии решений между сторонами с целью создания ценности и преодоления препятствий служат промежуточным этапом переговоров и этапом атаки, а в совокупности называются этапом переговоров.

В китайской культуре принято смиряться и уважать других, и бизнес не является исключением. Китайцы, как правило, скромно реагируют на комплименты и обращаются друг к другу в комплиментарном тоне. Западные люди, напротив, благосклонно и с благодарностью принимают комплименты и отвечают взаимностью, желая вести переговоры на равных. Если на этапе открытия переговоров они будут слишком скромны, то легко превратятся в пассивную сторону, не только потеряв искренность, но и заставив другую сторону усомниться в своих сильных сторонах и воспользоваться возможностью нанести ущерб собственным интересам. Поэтому на начальном этапе, чтобы продемонстрировать уважение и искренность сотрудничества, особенно важен выбор похвальных слов. Согласно

принципу похвалы, то есть принципу максимального восхваления другой стороны, и принципу смирения, то есть принципу максимального ослабления собственной резкости, для осуществления обмена мнениями между двумя сторонами с естественной добротой и гармонией переводчик должен следовать концепции равенства в обращении с соответствующими фразами и передавать свою точку зрения с уважением к своей и другой стороне.

Переговоры – это двухсторонняя деятельность по заключению сделок, для достижения желаемых результатов переговоров, в первую очередь, необходимо четко, точно, объективно и фактично выразить соответствующее содержание. Как правило, участники переговоров должны честно рассказать о продукции своей компании, финансах и т. д. на начальном этапе, чтобы продемонстрировать свою искренность. Если в этот период вы сосредоточитесь только на подчеркивании своих преимуществ и будете выражать их только с точки зрения похвалы, окажется, что вы не уделяете достаточно внимания этим переговорам, вызывая у другой стороны замешательство или даже отвращение.

Вообще говоря, существование переговоров означает, что еще есть место для сделки, поэтому как обеспечить свои собственные интересы, оставив место для части ценности переговоров, и в то же время признать свои недостатки, чтобы не поставить себя в пассивную позицию, стало проблемой переговоров. В соответствии с принципом порядочности, то есть принципом минимизации потерь друг друга, и принципом щедрости, то есть принципом максимизации выгод друг друга, переводчик должен полностью учитывать сильные и слабые стороны обеих сторон и выражаться по принципу предпочтения слушателя, а содержание

слов должно быть выражено таким образом, чтобы оставить друг другу возможность свободного выбора после рассмотрения преимуществ и недостатков обеих сторон.

Процесс переговоров на самом деле является процессом решения проблем. В ходе переговоров обе стороны обычно получают желаемую информацию в виде вопросов. Однако из интереса переговорщики не дают четких ответов на многие острые вопросы. Так называемый хорошо Ключ к ответу на вопрос заключается не в том, чтобы выражать проблему позитивно. Ключ заключается в измерении языка переговорщика и понимании интересов. Особенно, когда он сталкивается с неизвестной областью, он должен сознательно отступить и уметь использовать расплывчатые формулировки, чтобы направлять свои действия. Но если вы хотите быть задающим вопросы, вы также должны сознательно избегать предоставления другому человеку возможности высказываться неопределенно.

Руководствуясь принципом вежливости, то есть с целью минимизировать разногласия и потери между собой, используя психологию другой стороны для повышения полезности выгоды. Переводчики в таких ситуациях должны взглянуть лицом к проблеме и в то же время найти прорыв, который сможет создать для себя гибкое пространство, исконно выражать суть проблемы и уметь правильно понимать, что следует сказать.

Основная цель деловых переговоров – достижение взаимной выгоды и взаимовыгодных результатов. Взаимовыгодная и беспроигрышная модель не только учитывает интересы обеих сторон, но также в значительной степени способствует взаимопониманию между двумя сторонами и может привести к

положительным результатам, ожидаемым обеими сторонами. Только соответствующим образом преуменьшая значение слабой информации, выдвигая на первый план индуктивную информацию и подчеркивая беспроблемные стратегии во время межкультурных деловых переговоров, обе стороны могут понять, что их цель – увеличить пирог, а не разделить его, чтобы способствовать гладким деловым переговорам. Поэтому особенно важно, как реализовать такое выражение вежливо и уместно. Руководствуясь принципом вежливости, при наличии разногласий в переговорах или тенденции к тупику, для того чтобы устранить тупик и способствовать дальнейшему углублению переговоров, переводчику необходимо обдумать использование языка, а разногласия можно ослабить, выделив точки зрения, с которыми согласны обе стороны, чтобы избежать прерывания переговоров.

Значение деловых переговоров заключается в интересах, а их основная цель – добиться большей выгоды для вашей компании или отдельного человека посредством искусства языка. При разговоре об интересах неизбежно возникают разногласия, и значение принципа вежливости, основанного на принципе сотрудничества, заключается в минимизации потенциальных конфликтов и конфронтаций в человеческом общении, тем самым улучшая межличностные отношения. Как переводчик, хотя он и играет лишь роль помощи обеим сторонам в эффективном общении во время переговоров, это не означает, что ему нужно только следить за точностью содержания; напротив, переводчики должны владеть прагматическими методами переговоров. Принципы вежливости для максимизации собственных интересов. Тщательно продумать использование языка, чтобы

помочь переговорщикам эффективно выражать свои мысли, тем самым способствуя плавному ходу переговоров.

Список литературы

1. Leech Geoffrey (1983). Principles of Pragmatics. London: Longman.
2. Lobyneva E.I., Nikolaeva A.Yu. The automated translation peculiarities. Научный потенциал. 2023. №1–2 (40). С. 47–50. EDN TRETBG
3. Мананикова, Е.Н. Деловое общение: учебное пособие / Е.Н. Мананикова. – М.: Дашков и К, 2009. – 188 с.
4. Скаженик Е.Н. Деловое общение: учебное пособие / Е.Н. Скаженик. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.
5. Кузнецова И.Н. Деловой этикет / И.Н. Кузнецова. – М.: Юнити, 2005. – 419 с.

Ван Юэхань – магистрант ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина», Россия, Екатеринбург.
