

# CENTRAL ASIAN JOURNAL OF TRANSLATION STUDIES

№ 1(1) 2018

#1



KAZAKH ABLAIKHAN UNIVERSITY OF  
INTERNATIONAL RELATIONS AND WORLD  
LANGUAGES



PUBLIC FUND  
"TRANSLATORS OF KAZAKHSTAN"

THE JOURNAL IS REGISTERED WITH THE MINISTRY OF INFORMATION AND COMMUNICATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

CERTIFICATE № 16822-Ж ASTANA, 2017



АБЫЛАЙ ХАН АТЫНДАҒЫ  
ҚАЗАҚ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР ЖӘНЕ ӘЛЕМ ТІЛДЕРІ  
УНИВЕРСИТЕТІ  
ҚАЗАҚСТАН АУДАРМАШЫЛАРЫ ҚОРЫ

**ОРТАЛЫҚ-АЗИЯ  
АУДАРМА ІСІ ЖУРНАЛЫ**

---

**ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЖУРНАЛ  
ПЕРЕВОДОВЕДЕНИЯ**

---

**CENTRAL ASIAN JOURNAL OF  
TRANSLATION STUDIES**

**1(1) 2018**

**ҚАНТАР-НАУРЫЗ 2018 Ж.  
ЯНВАРЬ-МАРТ 2018 Г.  
JANUARY-MARCH 2018**

Журнал 2018 жылдың қантар айынан шыға бастаған  
Издается с января 2018 года  
Published since January 2018

Жылына 4 рет шығады  
Выходит 4 раза в год  
Published quarterly

Алматы 2018

Editor-in-chief

**S.S. Kunanbaeva**

Professor, Academician of National Academy of Sciences of the Republic of  
Kazakhstan

Editorial board:

Supervising editors:

**A.T. Chaklikova** - dr. ped.sc., prof., Kazakh Ablai Khan University of IR&WL,  
Kazakhstan

**B.Mizamkhan** – cand. phil.sc., assoc.prof., Kazakh Ablai Khan University of  
IR&WL

**N.A. Aubakir** - M.A. – Kazakh Ablai Khan University of IR&WL, Kazakhstan

Associate editors:

**G.S. Assanova** (Ph.D.), Kazakh Ablai Khan University of IR&WL, Kazakhstan

**K.M. Zhampeiis** (cand.phil.sc.), Kazakh Ablai Khan University of IR&WL,  
Kazakhstan

**A.B. Baidullaeva** (Ph.D.), Kazakh Ablai Khan University of IR&WL, Kazakhstan

**Sh.O. Saimkulova** (M.A.), Kazakh Ablai Khan University of IR&WL, Kazakhstan

Editorial staff:

Consulting editors:

**Anna Oldfield** – Ph.D., South Caroline University, USA

**Christopher Baker** – Professor, American University of Central Asia, Kyrgyzstan

**U.M. Bakhtygereeva** - Full Professor, RUDN University, Russia

**Kim Chang Ho** – Ph.D., Professor, Pusan University of Foreign Languages, South  
Korea

**V.I. Karasik** - Full Professor, Volgograd Technical University, Russia

**Shabdiz Orang** – Ph.D., Kazakh Ablai Khan University of IR&WL, Kazakhstan

**Central Asian Journal of Translation Studies. ISSN**

Owner: Kazakh Ablai Khan University of international relations and world  
languages, Almaty, Kazakhstan

The certificate of registration of a periodic publication in the Ministry of information  
and communication of the Republic of Kazakhstan №16822-Ж issued in 2017 Astana

Editorial address: 200 Muratbayev street, Almaty, 050000

[www.cajts.ablaikhan.kz](http://www.cajts.ablaikhan.kz)

## УСТНЫЙ ПЕРЕВОД МЕЖДУНАРОДНЫХ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ В КОГНИТИВНО-ДИСКУРСИВНОМ АСПЕКТЕ

**Кульмаханова Н.М.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>магистр, старший преподаватель КазУМОиМЯ им. Абылай хана  
г. Алматы  
e-mail: [renderup@mail.ru](mailto:renderup@mail.ru)

**Гараева С.С.<sup>2</sup>**

<sup>2</sup>старший преподаватель КазУМОиМЯ им. Абылай хана  
г. Алматы  
e-mail: [svetg1960@mail.ru](mailto:svetg1960@mail.ru)

### Аннотация

Авторы статьи обращают внимание на особенности организации и проведения международных деловых переговоров и обосновывают необходимость учета когнитивно-дискурсивного аспекта в осуществлении двустороннего перевода переговоров. Деловые переговоры представляют целенаправленное взаимодействие с помощью языка партнеров, принадлежащих различным лингвокультурам. Большое значение имеет знание культурных особенностей двух стран, наличие ключевых культурных концептов у переводчика и методов их перевода на другой язык. Межкультурные и межъязыковые трудности могут привести к трудностям в понимании и переводе содержания сообщения, связанного со временем, пространством или социокультурной дистанцией между участниками межкультурного делового общения. Успешная интерпретация семантического содержания переведенных сообщений требует от переводчика дополнительных знаний и интеллектуальных усилий, а также опыта межкультурной коммуникации.

**Ключевые слова:** двусторонний перевод, когнитивно-дискурсивный аспект, международные деловые переговоры, лингвокультура, коммуникативное событие, культурные концепты.

На протяжении тысячелетий переговоры представляли собой конфронтационный обмен информацией с относительно жестким или мягким подходом. Что касается стратегии, тактики и приемов осуществления переговоров, то они носили в целом консервативный характер, несмотря на изменение эпох. Однако за последние три десятилетия возникла необходимость в разработке системы изучения переговоров. Таким образом, были проведены теоретические исследования и опубликованы практические руководства по проведению переговоров. В результате, появился новый вопрос теории и практики переговоров, который был включен в программу ряда

университетов. Подводя итог по поводу некоторых новых терминов и особенностей современных международных деловых переговоров, Иванов А. [2013] отмечает среди целого ряда предложенных им характеристик следующие особенности:

▪ Национальная субкультура переговоров стала намного ближе (и выровнялась во многих отношениях) к интернациональным субкультурам; в этой связи мы также можем видеть унификацию инструментов переговоров;

▪ Повышенное внимание уделяется этическим аспектам переговоров. Этот элемент укрепил концепцию современной культуры деловых переговоров. В США, например, с развитием корпоративной

культуры, наказуемым считается нарушение ряда этических стандартов, включенных в правовое поле;

- Диапазон объектов международных переговоров значительно расширился;

- Ссылаясь на некоторые из нововведений в методах и тактике международных переговоров (в основном из-за беспрецедентных по оперативности систем коммуникации и обширности информационного поля), можно заметить тенденцию к уменьшению числа членов переговорной делегации с одновременным расширением, во многих случаях, полномочий главы делегации;

Вышеупомянутые аспекты во многом определяют современную тактику и методы деловых переговоров, специфику их подготовки и организации. Все эти аспекты «модернизируют» деловые переговоры как одну из важных областей деловой культуры [Иванов, 2013].

В процессе переговоров люди хотят добиться взаимного согласия по вопросу, который, как правило, представляет конфликт интересов. По этой причине коллеги хотят, не разрушая отношений, адекватно противостоять конфронтации, которая неизбежно возникает из-за противоречивых интересов. Для достижения этой цели они должны уметь решать проблему установления межличностного взаимодействия и управления возникающими эмоциями.

Переговоры стали частью реальности делового общения как эффективного способа налаживания партнерских отношений. Процесс подготовки и ведения деловых переговоров строится с учетом значительного числа факторов: деловой этики, определенной корпоративной культуры, национальной и культурной самобытности коммуникаторов, ожиданий и потребностей всех вовлеченных сторон. Если между переговорщиками существует языковой барьер, необходимо привлечь профессионального переводчика, способного наиболее точно и быстро передать смысл сообщений на используемых во время переговорного процесса языках.

Устный перевод переговоров является одним из самых востребованных видов перевода. Это вполне естественно, потому что успешные переговоры являются ключом к развитию и процветанию бизнеса. Разумеется, это идеально, когда сотрудники делегации свободно владеют иностранным языком или языками, используемыми на переговорах. Тем не менее, во многих случаях участники переговорного процесса не могут обойтись без помощи квалифицированных переводчиков.

Однако опыт показывает, что очень часто организаторы переговоров не уделяют достаточного внимания вопросам, связанным с обеспечением качественного перевода. Чтобы понять это, достаточно, по крайней мере, почитать форумы переводчиков, где вы часто можете найти такие сообщения, как «Завтра назначили идти на перевод деловых переговоров, что делать, как готовиться?»

Как изменились методы переговоров в отсутствие общего понятного для всех универсального языка?

Как сказал один британский руководитель профессору гарвардского университета Джесвальду Салакьюзу, «язык международного бизнеса это часто, по сути, «ломаный» английский язык». Чтобы участие переводчика не усложняло, а способствовало успешному проведению деловых переговоров, руководители должны надлежащим образом организовать процесс выбора устного переводчика, уделяя ему не меньшее внимание, чем другим аспектам сделки [ЛингваКонтакт, 2016]

В своей книге Джесвальд Салакьюз дает четыре простых совета по стратегиям переговоров, которые могут помочь компании более эффективно общаться через переводчика:

- Лучше нанять собственного переводчика. Прежде чем нанять для работы переводчика, разумно узнать с помощью независимых источников о его навыках и опыте.

- Перед началом переговоров необходимо проинструктировать переводчика. Значение слов зависит от

контекста, и крайне трудно найти переводчика, который поймет контекст конкретной деловой сделки или транзакции. По этой причине рекомендуется проинформировать переводчика о предмете предстоящих деловых переговоров.

▪ Важно быть очень внимательным к поведению переводчика. Некоторые переводчики из-за своих личных интересов или ощущения собственной значимости пытаются контролировать переговоры или вести их в ненадлежащем направлении. Не менее важно удостовериться, не добавляют ли переводчики своих личных комментариев или рекомендаций.

▪ Участники переговоров должны делать паузы в своей речи. При ведении переговоров с использованием последовательного перевода следует использовать такие паузы, чтобы переводчик мог переводить определенную, дозированную часть речи. Неопытные переговорщики часто настолько увлечены своей речью, что забывают остановиться и сделать паузу или останавливаются только после долгой речи. [Салакьюз, 2003, *перевод наш*]

Нельзя переоценить значимость коммуникации как фактора, влияющего на эффективность переговоров, как с иностранными партнерами, так и с их представителями. Чтобы правильно представить и утвердить себя и свои компании, переговорщики должны знать, как эффективно вести переговоры через устного переводчика [ЛингваКонтакт, 2016].

Представительство мировых компаний, ведущих бизнес, расширяется, вместе с этим увеличивается и неизбежность вести переговоры с партнерами из разных культур. Работа устного переводчика заключается в том, чтобы помочь в этих переговорах. Переводчики не только владеют обоими языками, но и понимают обсуждаемый проект с обеих сторон: интересы местного бизнеса и глобального бизнеса. Не будет преувеличением сказать, что в таком глобальном бизнесе переводчик является ключевой персоной.

Л. В. Кушнина и Н. Ю. Георгиева [2013] в своих исследованиях обращают внимание на тот факт, что «когнитивная революция» и «дискурсивный переворот», которые произошли в науке в течение последних десятилетий, требуют внимания ко многим аспектам речевой и мыслительной деятельности, включая перевод в рамках языка для специальных целей: (LSP – Language for Specific Purpose). Это своего рода функциональный язык, который теперь появляется в науке, технике, экономике и других сферах профессиональной деятельности. В связи с этим Е.В. Мордовская [2006] отмечает, что научная ценность исследований перевода теперь определяется его интересом к переводу как к когнитивной деятельности, связанной с языком. Эта деятельность означает контакт когнитивных пространств переводчика, который говорит на двух языках, и передает исходный текст, применяя языковые средства другого языка. Исследователь объясняет, что обработка информации в переводе является когнитивной по своей природе, потому что преобразующая константа – это когнитивная система человека.

Перевод международных деловых переговоров относится к одному из видов профессионально-ориентированного перевода, наиболее важная задача которого, согласно Т.С. Серовой, это организация взаимодействия для обмена информацией, идеями, знаниями, для объединения всех партнеров в ситуации перевода, чтобы решать общие профессиональные задачи [Серова, 2001].

Когнитивно-дискурсивная область исследований определяется учеными как неофункционализм. Неофункционализм относится к изучению языка в действии. Язык, в понимании исследователей этого направления, – это инструмент, орудие, средство и механизм для реализации конкретных целей и намерений человека. Это относится как к пониманию реальности, так и к ее описанию, а также к актам общения и взаимодействия посредством языка [Кубрякова, 1995, с.217]. Эта идея чрезвычайно плодотворна для теории перевода, особенно в области

изучении особенностей перевода деловых переговоров. Деловые переговоры представляют целенаправленное взаимодействие с помощью языка партнеров, принадлежащих к различным лингвокультурам.

По мере того, как бизнес становится все более глобальным, развитие и обучение людей преодолевать культурные границы становятся все более важным. Культура страны является важным фактором, определяющим поведение людей, и отсутствие осознания этих различий может часто приводить к недоразумениям и непониманию, а порой даже и к потере эффективности проведения переговоров.

Деловые культуры в разных странах формируются не только функционированием культуры, представленной такими элементами как социальные институты, государственная система, государственная политика, правовые рамки, но также и культурными и социальными ценностями. Поскольку культурные и социальные ценности обеспечивают культурный контекст, в котором ведется бизнес, они не менее важны для понимания различий в культуре, когда дело касается деловой «практики» [КР Kanchana, 2006].

Н.Ф. Алефиренко описывает дискурс как коммуникативное событие, которое представляет собой слияние лингвистической формы, знания и коммуникативно-прагматической ситуации. В то же время дискурс, формирующий своеобразное семантическое единство, представляет собой своего рода лингвокультурное образование [Алефиренко, 2002]. При переводе деловых переговоров переводчик сталкивается с широким спектром конкретных вопросов, требующих специального знания лексики и базовых знаний в предметной области. Переводчики должны обладать обширными лингвистическими знаниями (в частности, языком делового общения), конкретными навыками двустороннего перевода и тем, как лучше подготовиться к работе со специализированной терминологией конкретной отрасли или сектора.

Переводчики играют важную роль в деловых переговорах с зарубежными клиентами. Переводчики должны не только обладать превосходными языковыми навыками, но также хорошо разбираться в деловой терминологии, понимать объект деятельности своего клиента и точно понимать технические термины на обоих языках.

Межкультурные и межъязыковые трудности, возникающие при переводе деловых переговоров, могут привести к трудностям в понимании и переводе содержания сообщения, связанного со временем, пространством или социокультурной дистанцией между участниками межкультурного делового общения. Успешная интерпретация семантического содержания переведенных сообщений требует от переводчика дополнительных знаний и интеллектуальных усилий, а также опыта межкультурной коммуникации. Устный переводчик с развитой коммуникативной компетенцией, во-первых, пытается реконструировать влияние культурной и значимой информации на получателя исходного текста, а затем решает, как передать специфику текста при переводе определенной информации. Успех общения зависит от того, в какой степени устный переводчик делает перевод текста ближе к системе культуры получателя.

Следующие примеры, записанные нами в ходе наблюдения за реальными деловыми переговорами и затем проанализированные, иллюстрируют то, в какой степени устный переводчик делает перевод текста ближе к системе культуры получателя.

#### **Пример 1**

ИЯ (Исходный язык - русский)

*-Юсуф, начинай.*

ПЯ (Переводящий язык - английский)

*-Yusuf, please, start.*

Когда глава русскоязычной делегации обратился к одному из иностранцев, с просьбой начать свою речь, переводчице пришлось использовать добавление. Это связано с тем, что в английском языке отсутствие слова «пожалуйста» делает речь грубой, и придает повелительный оттенок.

В русском же языке это звучит не столь категорично, особенно если учитывать тот факт, что глава делегации и Юсуф хорошо знали друг друга до переговоров.

### Пример 2

ИЯ (Исходный язык - английский)

*-And even the low income people should have the rights to enjoy time in their living.*

ПЯ (Переводящий язык - русский)

*-И также даже люди с минимальным доходом, со средним доходом должны иметь право наслаждаться своей жизнью.*

Глава англоязычной делегации рассказывает о втором проекте, над которым будет проведена работа - участок под названием Северное Кольцо. Мы можем отметить здесь то, что замысел проекта включает в себя заботу и о людях с невысоким заработком, что показывает его с выгодной стороны. Это говорит о том, что глава англоязычной делегации и его коллеги тщательно обдумывали его и пришли к решению, что квартиры в их комплексе должны быть доступны разным слоям населения, не только из высшего общества. Также это связано с тем, что если цены на квартиры будут слишком высокими, многие люди попросту не смогут себе их позволить. Очевидно, что целью бизнесменов является продать как можно больше квартир, поэтому цены на них будут колебаться в средних пределах не только ради общества, но и в собственных интересах.

Здесь переводчица использовала добавление-поправку, в первый раз добавив предлог «с», ввиду различия грамматических конструкций английского и русского языков, и во второй раз, добавив про средний доход, так как первоначальное прилагательное, использованное ею, является слишком категоричным, и не совсем соответствует слову «low», обозначающее «низкий», но не «минимальный». Помимо этого, существуют различия в восприятии уровня дохода у представителей русскоязычной и англоязычной сторон. Та категория людей, которая может показаться им получающей минимальный доход, русскоязычными может восприниматься категорией со средним доходом. Это обусловлено

культурными различиями и разными уровнями жизни.

В равной степени учитываются особенности системы культуры отправителя текста. Большое значение имеет знание культурных особенностей двух стран, наличие ключевых культурных концептов у переводчика и методов их перевода на другой язык. Кроме того, в ходе переговоров переводчик берет на себя моральное, профессиональное, юридическое обязательство передать смысл сказанного, сводя к минимуму переводческие ошибки [Кушникова и Георгиева, 2013]. В дополнение ко всему вышесказанному, профессиональный переводчик обязан передать невербальную информацию. Устный переводчик должен учитывать то, что в залах заседаний нередко разворачиваются горячие дебаты, с бесчисленными мнениями, «перебиванием» и стремлением переговорить друг друга. Поскольку переводчики не имеют права передавать мнение только одной стороны, то, по-настоящему квалифицированный переводчик, должен быть в состоянии передавать в переводе мнения обеих сторон спокойно, не будучи обескураженным и поглощенным атмосферой этого «горячего» места.

Не менее важно помнить о личных качествах переводчика, таких как: уважение к национальной и культурной самобытности партнеров, соблюдение конфиденциальности переговоров, умение хранить информацию перевода в секрете, развитие индивидуальной эрудиции, владение лингвокультурной компетентностью и другими компетенциями и умениями. Если устный переводчик владеет высокоразвитой коммуникативной компетенцией, чтобы понять и передать истинный смысл и намерение обеих сторон в коммуникативных ситуациях деловых переговоров, это неоспоримо вносит огромный вклад в бизнес, тем самым помогая ему успешно осуществляться.



## ЛИТЕРАТУРА:

Алефиренко Н.Ф. (2002). Поэтическая энергия слова: Синергетика языка, сознания и культуры: [Монография] / Н. Ф. Алефиренко; Отд-ние лит. и яз. Рос. акад. наук [и др.]. - Москва: Academia. - 391 с.; 20 см.; ISBN 5-87444-158-1

Иванов А. (2013). Международные деловые переговоры.// Экономическая теория и практика – М., №1(24). - Retrieved March 27, 2018, from <http://www.mirec.ru/2013/2013-01>

Кубрякова Е.С.(1995). Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века // Язык и наука конца 20 века: сб. статей // под ред. Ю.С. Степанова. - М.: Российский гуманитарный университет. - С. 144- 238.

Кушнина Л. В., Георгиева Н. Ю. (2013). Об исследовательских парадигмах перевода деловых переговоров // Фундаментальные исследования Выпуск № 11-9.- Retrieved March 17, 2018, from <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=33490>

КР Kanchana. (2006). *Human and Cultural variables in Global Organization.*- Retrieved March 6, 2018, from [http://www.indianmba.com/Faculty\\_Column/FC379/fc379.html](http://www.indianmba.com/Faculty_Column/FC379/fc379.html)

ЛингваКонтакт. (2016). Переговоры через переводчика.- Retrieved March 25, 2018, from <http://linguacontact.com/news/peregovory-cherez-perevodchika/>

Мордовская Е.В. (2006). Особенности перевода когнитивных пространств в структуре знаний говорящего: автореф. дис. ...канд. филол. наук. - Челябинск., - 22 с. - Retrieved March 3, 2018, from [www.dissercat.com/.../osobennosti-perevoda-kognitivnykh-prostranstv-v-strukture-zn](http://www.dissercat.com/.../osobennosti-perevoda-kognitivnykh-prostranstv-v-strukture-zn).

Salacuse, J. W. (2003). *The Global Negotiator: Making, Managing and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century.* Cambridge, MA: PON Book.

Serova T.S. (2001). Psychologiya perevoda kak slozhnogo vida inoyazychoi rechevoi deyatel'nosti // Perm: . gos. techn. Un-ta.

**Abstract:** The authors draw attention to the specifics of organizing international business negotiations and justify the need for account of cognitive-discursive aspect in bilateral interpretation of negotiations. Of great importance is the knowledge of cultural characteristics of two countries, the possession of key cultural concepts and methods of transferring them to another language. Intercultural and inter-lingual difficulties can lead to difficulties in understanding and translating of the content of the message associated with time, space, or socio-cultural distance between the participants of negotiations. Successful interpretation of the semantic content of messages requires additional knowledge, intellectual efforts and experience of intercultural communication.

**Keywords:** bilateral interpretation, cognitive-discursive aspect, international business negotiations, lingua-culture, communicative event, cultural concepts.