

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Кафедра перекладознавства імені Миколи Лукаша


“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Декан факультету
іноземних мов
Світлана ВІРОТЧЕНКО
“30” червня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес комунікація та мистецтво перемовин: міжкультурний аспект
(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти	<u>другий (магістерський)</u>
галузь знань	<u>В - Культура, мистецтво та гуманітарні науки</u> (шифр і назва)
спеціальність	<u>В11 Філологія</u> (шифр і назва)
освітня програма	<u>Усний переклад і міжкультурна комунікація (англійська та друга західноєвропейська мова)</u>
спеціалізація	<u>В11.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша - англійська</u>
вид дисципліни	<u>за вибором</u>
факультет	<u>іноземних мов</u>

Програму рекомендовано до затвердження Вченою радою факультету іноземних мов

“30” червня 2025 року, протокол № 8

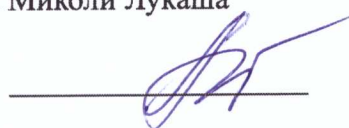
РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:

КЛІМОВА Діана Немех, викладач ЗВО кафедри перекладознавства імені Миколи Лукаша.

Програму схвалено на засіданні кафедри перекладознавства імені Миколи Лукаша.

“27” червня 2025 року, протокол № 17

Завідувач кафедри перекладознавства імені Миколи Лукаша

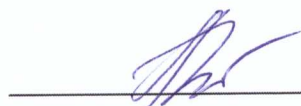


Олександр РЕБРІЙ

Програму погоджено з гарантами освітніх (професійних/наукових) програм:

Гарант освітньої програми

“Усний переклад і міжкультурна комунікація (англійська та друга західноєвропейська мова)



Олександр РЕБРІЙ

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету іноземних мов

“30” червня 2025 року, протокол № 7

Голова науково-методичної комісії факультету іноземних мов



Анна КОТОВА

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Бізнес комунікація та мистецтво перемовин: міжкультурний аспект» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки Усний переклад і міжкультурна комунікація (англійська та друга західноєвропейська мова) (денна форма навчання)

Другий (магістерський) рівень.

спеціальності В 11 Філологія

спеціалізація: В11.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни: сформувати у студентів здатність до комплексного аналізу, інтерпретації та адекватного відтворення бізнес-комунікативних процесів у міжкультурному середовищі, розвинути перекладацькі компетентності, необхідні для забезпечення високоякісного усного перекладу ділових комунікацій і переговорів з урахуванням лінгвістичних, соціокультурних, етичних та психологічних аспектів. Особлива увага приділяється вивченню національно-культурної специфіки комунікативної поведінки, стратегій та тактик ведення переговорів, що забезпечує підготовку перекладача до ефективного посередництва у реальному бізнес-середовищі. Курс пов'язаний із іншими теоретичними філологічними дисциплінами (вступ до перекладознавства, лінгвокраїнознавство).

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

- 1) Ознайомлення з особливостями ділового спілкування в західноєвропейських країнах;
- 2) Формування навичок аналізу ділових текстів і комунікативних ситуацій;
- 3) Розвиток навичок усного перекладу ділових комунікацій;
- 4) Розвиток етичної та психологічної готовності до участі в переговорах;
- 5) Формування навичок підготовки до усного перекладу;
- 6) Засвоєння особливостей перекладу в умовах багатокультурного бізнес-середовища.

1.3. Кількість кредитів:

Денна форма навчання – 6

1.4. Загальна кількість годин:

Денна форма навчання – 180

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова / за вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	-
Семестр	
2-й	-

Лекції	
36 год.	-
Практичні, семінарські заняття	
12 год.	-
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
132 год.	-
у тому числі індивідуальні завдання	
-	

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна:

– *формування наступних загальних компетентностей:*

ЗК1. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК2. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК3. Здатність до пошуку, опрацювання та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК4. Уміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми.

ЗК6. Здатність спілкуватися іноземною мовою у професійній діяльності, опрацьовувати фахову літературу іноземною мовою.

ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

– *формування наступних фахових компетентностей:*

ФК3. Здатність до критичного осмислення історичних надбань, новітніх досягнень та перспектив розвитку філологічної науки.

ФК6. Здатність застосовувати поглиблені знання з обраної філологічної спеціалізації для вирішення професійних завдань.

ФК7. Здатність вільно оперувати спеціальною термінологією в обраній галузі філологічних досліджень.

ФК8. Усвідомлення ролі експресивних, емоційних, логічних засобів мови для досягнення запланованого прагматичного результату в мовній, міжмовній та міжкультурній комунікації.

1.7. Програмні результати навчання:

ПРН1. Оцінювати власну навчальну, наукову та професійну діяльність, будувати і втілювати ефективну стратегію саморозвитку та професійного самовдосконалення.

ПРН4. Оцінювати й критично аналізувати соціально, особистісно та професійно значущі проблеми і пропонувати шляхи їх вирішення у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування.

ПРН12. Дотримуватися правил академічної доброчесності, норм поведінки й моралі в міжособистісних та професійних стосунках.

ПРН13. Доступно й аргументовано пояснювати сутність конкретних філологічних питань, власну точку зору на них та її обґрунтування як фахівцем, так і широкому загалу, зокрема особам, які навчаються.

ПРН17. Планувати здійснювати і презентувати дослідження та/або інноваційні розробки в конкретній галузі філології.

1.8. Пререквізити:

Опанування навчальної дисципліни «Бізнес-комунікація та мистецтво перемовин: міжкультурний аспект» передбачає наявність у студентів сформованих теоретичних знань і базових практичних навичок, отриманих у межах таких курсів першого семестру: «Теорія усного перекладу: історія, сучасність, перспективи», Теорія міжкультурної

комунікації», «Психологічні та публічні аспекти усного перекладу та міжкультурної комунікації»

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Бізнес-комунікація в міжкультурному контексті: основи, етика та практики для перекладача.

Тема 1. Комунікативний процес: етапи, умови, бар'єри та шуми у перекладацькій практиці.

Тема 2. Сутність та функції бізнес-комунікації: специфіка для перекладача. Відмежування від інших типів професійної комунікації.

Тема 3. Культура слухання та культура мовлення: етикет, активне слухання, формування точного й доречного перекладу.

Тема 4. Формати ділового спілкування: бесіда, телефонна розмова, особливості перекладу.

Тема 5. Невербальні чинники бізнес-комунікації: жести, зони наближення, приховані смисли, обман і маніпуляції.

Розділ 2. Міжкультурні особливості ведення бізнес-переговорів у країнах Західної Європи: перекладацький вимір.

Тема 1. Бізнес-культура Іспанії та Італії: зовнішній вигляд, етикет, перекладацькі акценти.

Тема 2. Бізнес-культура Франції та Англії: культурні особливості ведення перемовин та перекладацькі виклики.

Тема 3. Бізнес-культура Німеччини: структурність, відкритість, просторові норми, перекладацькі нюанси.

Тема 4. Порівняльний аналіз культурних моделей: практичні кейси та типові помилки перекладу.

Розділ 3. Мистецтво ведення переговорів: стратегії, тактики, перекладацькі виклики та міжкультурна адаптація.

Тема 1. Типологія та функції бізнес-переговорів: роль перекладача на кожному етапі.

Тема 2. Організаційні та психологічні чинники: підготовка, стресостійкість, нейтральність перекладача.

Тема 3. Формування доброзичливої атмосфери: перекладацькі техніки активного слухання та адаптації.

Тема 4. Тактики, маніпуляції та емоційний тиск: міжкультурні стратегії перекладу.

Тема 5. Роль перекладача у переговорах: практичні кейси, стратегії та моделі перекладацької поведінки.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усьог о	у тому числі					ус ьог го	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с. р.		л	п	лаб	інд	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Розділ 1. Бізнес-комунікація в міжкультурному контексті: основи, етика та практики для перекладача												
Тема 1. Комунікативний процес: етапи, умови, бар'єри та шуми у перекладацькій практиці.	13	4				9						
Тема 2. Сутність та функції бізнес-	14	2	2			10						

комунікації: специфіка для перекладача. Відмежування від інших типів професійної комунікації.												
Тема 3. Культура слухання та культура мовлення: етикет, активне слухання, формування точного й доречного перекладу	11	2	0			9						
Тема 4. Формати ділового спілкування: бесіда, телефонна розмова, особливості перекладу.	11	2	0			9						
Тема 5. Невербальні чинники бізнес-комунікації: жести, зони наближення, приховані смисли, обман і маніпуляції.	14	2	2			10						
Разом за розділом 1	63	12	4			47						
Розділ 2. Міжкультурні особливості ведення бізнес-переговорів у країнах Західної Європи: перекладацький вимір												
Тема 1. Бізнес-культура Іспанії та Італії: зовнішній вигляд, етикет, перекладацькі акценти.	14	4	0			10						
Тема 2. Організаційні та психологічні чинники: підготовка, стресостійкість, нейтральність перекладача.	11	2	0			9						
Тема 3. Бізнес-культура Німеччини: структурність, відкритість, просторові норми, перекладацькі нюанси.	14	2	2			10						
Тема 4. Порівняльний аналіз культурних моделей: практичні кейси та типові помилки перекладу	14	2	2			10						
Разом за розділом 2	53	10	4			39						

Розділ 3. Мистецтво ведення переговорів: стратегії, тактики, перекладацькі виклики та міжкультурна адаптація												
Тема 1. Типологія та функції бізнес-переговорів: роль перекладача на кожному етапі.	16	4	2			10						
Тема 2. Організаційні та психологічні чинники: підготовка, стресостійкість, нейтральність перекладача.	11	2	0			9						
Тема 3. Формування доброзичливої атмосфери: перекладацькі техніки активного слухання та адаптації.	11	2	0			9						
Тема 4. Тактики, маніпуляції та емоційний тиск: міжкультурні стратегії перекладу.	11	2	0			9						
Тема 5. Роль перекладача у переговорах: практичні кейси, стратегії та моделі перекладацької поведінки.	15	4	2			9						
Разом за розділом 3	64	14	4			46						
Усього годин	180	36	12			132						

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Сутність та функції бізнес-комунікації: специфіка для перекладача. Відмежування від інших типів професійної комунікації. Теоретико-практичний розбір вербальних та невербальних компонентів комунікації.	2
2	Невербальні чинники бізнес-комунікації: жести, зони наближення, приховані смисли, обман і маніпуляції. Практика усного перекладу в бізнес-зустрічі: мультикультурний кейс.	2
3	Бізнес-культура. Міжнародний етикет: створення та усний переклад для бізнес-середовища	2
4	Порівняльний аналіз культурних моделей: практичні кейси та типові помилки перекладу.	2

5	Типологія та функції бізнес-переговорів: роль перекладача на кожному етапі. Переговори без помилок: аналіз та переклад ділових діалогів	2
6	Роль перекладача у переговорах: практичні кейси, стратегії та моделі перекладацької поведінки. Стресові переговори: симуляція для перекладачів	2
	Разом	12

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	Підготовка до лекцій, робота з конспектом та теоретичною літературою	36
2	Підготовка до практичних занять	24
3	Створення етикет-челенджів	12
4	Аналіз та переклад ділових діалогів	24
5	Практика стресових переговорів	18
6	Ознайомлення та пропрацювання літератури	18
	Разом	132

6. Індивідуальні завдання Не передбачаються

7. Методи навчання

I. Ініціальні (викладач – студент):

1. Словесно-аудіальні (лекція, розповідь, бесіда), у тому числі – інтерактивні (опитування, дискусія, обговорювання, оцінювання)
2. Наочно-візуальні (демонстрація схем, діаграм, таблиць, прикладів мовних структур, тощо), у тому числі – мультимедійні (мультимедійні презентації лекцій).

II. Респонсивні (студент – викладач):

1. Теоретичні: робота з першоджерелами, підручниками, інтернет-матеріалами, пошук необхідної інформації.
2. Практичні: виконання практичних підсумкових завдань за матеріалами лекцій.

8. Методи контролю

- Опитування
- Спостереження
- Співбесіда
- Тестування
- Залік

9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання					Сума
Відвідування занять	Практичні заняття	Контрольна робота, передбачена навчальним планом	Індивідуальне завдання	Разом	Екзамен (залікова робота)
12	48	не передбачено	не передбачено	60	40
					100

Форми контролю:

Протягом семестру – 6 практичних завдань з усного перекладу бізнес комунікацій.
На заліку – формалізований тест.

Для допуску до складання підсумкового контролю (заліку, або екзамену) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 30 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

Критерії оцінювання навчальних досягнень

Бали за роботу студента упродовж семестру нараховуються відповідно до результатів виконання практичних завдань (максимальна кількість балів – 48) та відвідування занять (максимальна кількість балів – 12).

А. Критерії оцінювання відвідування лекційних занять протягом семестру

Денна форма навчання:

Кількість відвіданих лекцій	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Бали	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6	6
Кількість відвіданих лекцій	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Бали	7	7	8	8	9	9	10	10	11	11	12	12

Б. Критерії оцінювання роботи на практичних заняттях протягом семестру

Денна форма навчання:

Студенти виконують 6 практичних завдань (етикет-челендж, імітація конференції (mock conference), імітація переговорів (mock talks), переклад телефоном тощо) з усного перекладу бізнес комунікацій. За кожне практичне заняття залежно від повноти і правильності відповіді студент може отримати від 0 до 8 балів.

7-8 б.: розгорнута, максимально повна відповідь;

5-6 б.: відповідь є змістовною, хоча може містити пропуски окремих фрагментів інформації;

3-4 б.: відповідь подана в допустимому обсязі; окремі інформаційні компоненти пропущено, спостерігаються поодинокі помилки;

2-1 б.: відповідь надана у мінімально допустимому обсязі, суттєва частина змісту втрачена, присутні грубі помилки;

0 б.: відсутність відповіді.

В. Критерії оцінювання залікової роботи з бізнес комунікації та мистецтва перемовин: міжкультурний аспект (формалізований тест, максимальна кількість балів – 40)

Кількість правильних відповідей	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Бали	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
Кількість правильних відповідей	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Бали	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40

Загальна оцінка встановлюється шляхом додавання значень **А, Б і В.**

Результати неформального навчання можуть бути визнані за наявності підтверджуючих документів (сертифікатів, довідок, описів навчальних програм), якщо вони засвідчують досягнення результатів навчання, співвідносних із цілями курсу.

Прикладами релевантної неформальної освіти можуть бути: онлайн-курси (Coursera, Prometheus тощо) за тематикою навчальної дисципліни; участь у сертифікованих тренінгах і семінарах, присвячених культурним аспектам комунікації або мовній різноманітності; сертифіковані програми з академічної комунікації або глобальної освіти, проведені міжнародними організаціями чи університетами.

Процедура визнання результатів неформальної освіти здійснюється відповідно до Порядку визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті, в Харківському національному університеті імені В.Н. Каразіна. Рішення ухвалюється комісією факультету на підставі поданого пакета документів від здобувача освіти.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка	
	для чотирирівневої шкали оцінювання	для дворівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно	зараховано
70-89	добре	
50-69	задовільно	
1-49	незадовільно	не зараховано

10. Рекомендована література

Основна література

- 1) Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ: Видавничий центр «Академія», 2004. 344 с.
- 2) Ковальов Б. Л, Павлик А. В., Федина С. М. Бізнес-комунікації : конспект лекцій. Суми : Сумський державний університет, 2020. 113 с.
- 3) Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація. Київ: Видавничий центр «Академія», 2012. 284 с.
- 4) Ребрій О.В. Основи теорії редагування : конспект лекцій для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «Магістр» факультету іноземних мов. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. 104 с.
- 5) Семенюк О. А., Паращук В. Ю. Основи теорії мовної комунікації. Київ: Видавничий центр «Академія», 2010. 233 с.
- 6) Шульгіна Л. М. Бізнес-комунікації: навчально-методичний комплекс. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. 151 с.
- 7) Lothar K. Negotiating International Business: The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World. Charleston: BookSurge Publishing, 2006. 480 p.

Допоміжна література

- 1) Fisher R., Ury W. Getting to yes : negotiating an agreement without giving in. London: Penguin Random House, 2012. 240 p.
- 2) Kozubovska I., Babynets M. Formation of business communication skills by means of a foreign language. Scientific Bulletin of Uzhhorod University Series «Pedagogy Social Work». Lviv, 2025. V. 1(56). P. 77 – 80.
- 3) Peter Hartley, Clive G. Bruckmann. Business Communication. England: Routledge, 2002. 382 p.
- 4) Richard D. Lewis. When Cultures Collide: leading across cultures. Boston: Nicholas Brealey Publishing, 2006. 600 p.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

Додаткові інформаційні ресурси розташовані на сторінці кафедри перекладознавства імені Миколи Лукаша ХНУ імені В.Н. Каразіна: <http://foreign-languages.karazin.ua/ru/departments/english-translation-theory-and-practice/library-4>
European Commission Speech Repository.URL:
<https://speech-repository.webcloud.ec.europa.eu/>.