

**Зразок формалізованого тесту з навчальної дисципліни
«Бізнес комунікація та мистецтво перемовин: міжкультурний аспект»**

Завдання 1. Етикет-челендж. Під час практичного заняття здобувачі освіти здійснюють усний переклад фрагментів етикет-гайдів, поданих у письмовій формі, з подальшою ідентифікацією країни походження кожного документа та аргументують які лінгвокультурні особливості тексту допомогли їм визначити це?

Etiquette Guide for Business Meetings

- 1) Punctuality is of utmost importance. Arriving even a few minutes late can be seen as a sign of disrespect.
- 2) Always address your counterpart using their full professional title and last name, unless invited to use the first name.
- 3) Business attire should be formal and conservative. Bright colors and extravagant accessories are discouraged.
- 4) Meetings follow a strict agenda and hierarchy. Do not interrupt or challenge senior participants in public.
- 5) Avoid humor or informal conversation during initial meetings. Focus on facts, figures, and logical arguments.
- 6) Decisions are often made by consensus and may take time. Do not pressure your partners to respond immediately.

Завдання 2. Імітація переговорів. Під час практичного заняття студенти виконують рольову гру, що імітує реальні умови ділових переговорів між іноземним виробником і українським дистриб'ютором. До участі залучено трьох студентів: двоє виступають як учасники переговорів (англомовний та україномовний комуніканти), а третій — як перекладач, що здійснює послідовний переклад між сторонами.

Situation Description:

An Italian company specializing in biodegradable packaging is seeking to enter the Ukrainian market. A Ukrainian distributor is interested in representing their products locally. This is their first in-person meeting to discuss key terms of cooperation.

Завдання 3. Симуляція стресових переговорів. Здобувачі освіти об'єднуються у групи з трьох осіб: два учасники переговорного процесу та перекладач. Комунікація здійснюється англійською та українською мовами з послідовним перекладом. У перекладача відсутній попередній доступу до сценарію переговорів. Учасники “переговорного процесу” розмовляють в швидкому темпі, використовуючи емоційно забарвлену лексику, перебивають перекладача, порушують логіку викладу матеріалу.