Yet Another English

Переговоры

61 слово

с переводом и примерами

yetanotherenglish.com/blog/podborki/peregovory

Слова подборки

agreement /əˈgriːmənt/ B1

соглашение

an arrangement between people or organizations about what they will do

> The two countries signed a trade agreement.
> Две страны подписали торговое соглашение.

---

anchor /ˈæŋkə/ B2

якорь

A heavy metal object dropped from a ship to the bottom of the sea to stop the ship from moving

> The sailors dropped the anchor as they reached the harbour.
> Моряки бросили якорь, подойдя к гавани.

---

bad faith /ˌbæd ˈfeɪθ/ C1

недобросовестность

dishonest or deceptive behavior, especially in negotiations or contracts

> The company was sued for negotiating in bad faith.
> Компанию подали в суд за ведение переговоров недобросовестно.

---

bargain /ˈbɑːgɪn/ A2

выгодная покупка

Something bought or offered for sale at a lower price than usual

> These shoes were a real bargain — only ten pounds!
> Эти туфли — настоящая удача: всего десять фунтов!

---

bargaining chip /ˈbɑːˌgɪnɪŋ ˌtʃɪp/ B2

козырь

something that you can use to get an advantage when you are trying to reach an agreement with someone

> The threat of a strike is a powerful bargaining chip in wage negotiations.
> Угроза забастовки — мощный козырь в переговорах о зарплате.

---

best alternative to a negotiated agreement /ˈbest ɔːlˈtɜːnətɪv tə ə nɪˈgəʊʃieɪtɪd əˈgriːmənt/ C1

наилучшая альтернатива переговорному соглашению

the best outcome you can achieve if negotiations fail and you walk away

> Before entering negotiations, determine your best alternative to a negotiated agreement.
> Перед началом переговоров определите свою наилучшую альтернативу переговорному соглашению.

---

bottom line /ˈbɒtəm ˌlaɪn/ B2

итоговая строка

the final total of an account, balance sheet, or other financial document; net income or loss.

> The company's bottom line improved by 15% this quarter.
> Чистая прибыль компании выросла на 15% в этом квартале.

---

break off breɪk ɒf B1

отломить

to separate something into two pieces by force

> She broke off a piece of chocolate and gave it to me.
> Она отломила кусочек шоколада и дала мне.

---

breakthrough /ˈbreɪkθruː/ B1

прорыв

an important discovery or development that solves a problem or helps people make progress

> Scientists have made a major breakthrough in cancer research.
> Учёные добились крупного прорыва в исследовании рака.

---

caucus /ˈkɔːkəs/ C1

собрание партийных активистов

a meeting of members of a political party to choose candidates or decide policy

> The Iowa caucus is the first major electoral event in the US presidential primaries.
> Кокус в Айове — первое крупное избирательное событие в президентских праймериз в США.

---

clause /klɔːz/ B2

статья

a separate section of a legal document or contract that deals with one specific matter

> There is a clause in the contract that prevents him from working for a competitor.
> В контракте есть пункт, запрещающий ему работать у конкурента.

---

collaborative /kəˈlæb.ər.ə.tɪv/ C1

совместный

involving two or more people working together for a common purpose

> The project was a collaborative effort between the two departments.
> Проект был совместным усилием двух отделов.

---

compromise ˈkɒmprəmaɪz B1

компромисс

an agreement where both sides give up something they want in order to reach a solution

> After long discussions, they reached a compromise that satisfied both parties.
> После долгих переговоров они пришли к компромиссу, удовлетворившему обе стороны.

---

concede kən'si:d B2

признавать

to admit that something is true or that someone else has won

> He finally conceded that he had been wrong.
> Он наконец признал, что был неправ.

---

concession /kən'seʃn/ B2

уступка

Something you agree to give up or change in order to reach an agreement.

> The government made several concessions to end the strike.
> Правительство пошло на ряд уступок, чтобы прекратить забастовку.

---

condition /kən'dɪʃən/ A2

состояние

the state that something or someone is in

> The car is in excellent condition.
> Машина в отличном состоянии.

---

contingency /kən'tɪndʒənsi/ B2

непредвиденное обстоятельство

a possible future event that might cause problems, so you plan for it

> We have a contingency plan in case the flight is cancelled.
> У нас есть план на случай непредвиденных обстоятельств, если рейс отменят.

---

contract /'kɒntrækt/ B2

контракт

a written or spoken legal agreement between people or organizations

> She signed a two-year contract with the company.
> Она подписала двухлетний контракт с компанией.

---

deadline /'dedlaɪn/ B1

дедлайн

A date or time by which something must be finished or done

> We have to submit the report before the deadline on Friday.
> Мы должны сдать отчёт до крайнего срока в пятницу.

---

deadlock /'dedlɒk/ B2

тупик

a situation in which no progress can be made because the people involved cannot agree

> The negotiations reached a deadlock after three days.
> Переговоры зашли в тупик после трёх дней.

---

deal breaker /'di:l ˌbreɪkə/ B2

неприемлемое условие

a condition or issue that causes a person to reject a proposal, agreement, or relationship

> His refusal to have children was a deal breaker for her.
> Его отказ иметь детей стал для неё неприемлемым условием.

---

draft /drɑ:ft/ B2

черновик

a first version of a document or plan that is not yet final

> I wrote a first draft of the report.
> Я написал первый черновик отчёта.

---

escalation /ˌeskə'leɪʃn/ B2

эскалация

a situation in which something becomes greater or more serious

> The escalation of the conflict led to international concern.
> Эскалация конфликта вызвала международную обеспокоенность.

---

expand the pie /ɪk'spænd ðə paɪ/ C1

расширить пирог

to increase the total amount of value available so that everyone can get more

> Instead of fighting over shares, let's try to expand the pie.
> Вместо того чтобы бороться за доли, давайте попробуем расширить пирог.

---

fallback position /'fɔ:lbæk pə'zɪʃən/ B2

запасная позиция

an alternative plan that can be used if the original plan fails

> If the negotiations fail, we need a fallback position.
> Если переговоры провалятся, нам нужен запасной вариант.

---

give and take /ˌgɪv ən 'teɪk/ B2

взаимные уступки

a situation in which people exchange things such as ideas, favors, or compromises

> A successful marriage requires a lot of give and take.
> Успешный брак требует множества взаимных уступок.

---

good faith /ˌgʊd 'feɪθ/ B2

добросовестность

honest and sincere intention to act fairly, without trying to deceive

> The negotiations were conducted in good faith.
> Переговоры велись добросовестно.

---

haggle /ˈhæg.əl/ C1

торговаться

to argue about the price of something in order to get a lower price

> We haggled with the vendor over the price of the rug.
> Мы торговались с продавцом из-за цены на ковёр.

---

hardball /ˈhɑːdbɔːl/ B2

бейсбол

a type of baseball, or the ball used in it

> The kids were playing hardball in the park.
> Дети играли в бейсбол в парке.

---

horse trade /ˈhɔːs treɪd/ C1

торг

a difficult negotiation where each side gives up something to reach an agreement

> The new law was the result of a horse trade between the two parties.
> Новый закон стал результатом торга между двумя партиями.

---

impasse ˈɪmpæs C1

тупик

a situation in which no progress is possible because the people involved cannot agree

> The negotiations reached an impasse when neither side would compromise.
> Переговоры зашли в тупик, когда ни одна из сторон не пошла на компромисс.

---

leverage ˈlev.ər.ɪdʒ B2

рычаг

the power to influence people or events

> The union used its leverage to negotiate better wages.
> Профсоюз использовал своё влияние для переговоров о повышении зарплаты.

---

mediate ˈmiːdieɪt C2

выступать посредником

to help two sides in a disagreement to reach an agreement

> A neutral third party mediated the dispute.
> Нейтральная третья сторона выступила посредником в споре.

---

meet halfway /miːt ˌhɑːfˈweɪ/ B2

идти на компромисс

to compromise with someone; to agree to give up part of what you want in order to reach an agreement

> We couldn't agree on a price, but eventually we met halfway.
> Мы не могли договориться о цене, но в конце концов пошли на компромисс.

---

mutual gain /ˈmjuːtʃuəl geɪn/ B2

взаимная выгода

a situation where both sides benefit from an agreement or action

> The deal was structured for mutual gain, so both companies profited.
> Сделка была построена на взаимной выгоде, поэтому обе компании получили прибыль.

---

negotiate /nɪˈgəʊʃieɪt/ B1

договариваться

To talk with someone in order to reach an agreement about something

> The unions are negotiating a new pay deal with the company.
> Профсоюзы ведут переговоры с компанией о новом соглашении об оплате труда.

---

negotiation nɪˌgəʊʃiˈeɪʃən B1

переговоры

Discussion between people aimed at reaching an agreement, especially in business or politics.

> Salary negotiation can be uncomfortable, but it is important.
> Переговоры о зарплате могут быть неудобными, но они важны.

---

offer /ˈɒfə/ A2

предлагать

to say that you are willing to give something to someone or do something for them

> She offered me a cup of tea.
> Она предложила мне чашку чая.

---

pie /paɪ/ B1

пирог

A baked dish with a pastry crust and a sweet or savoury filling.

> She baked an apple pie for Sunday dessert.
> Она испекла яблочный пирог к воскресному десерту.

---

principled /ˈprɪnsəpld/ C1

принципиальный

based on strong moral beliefs about what is right and wrong

> She is a principled leader who always acts with integrity.
> Она принципиальный лидер, который всегда действует честно.

---

proposal /prəˈpəʊzl/ B1

предложение

a plan or idea that is suggested for others to consider

> The committee rejected the proposal to cut funding.
> Комитет отклонил предложение о сокращении финансирования.

---

quid pro quo /ˌkwɪd prəʊ ˈkwəʊ/ C1

услуга за услугу

a favor or advantage given in return for something

> The politician was accused of a quid pro quo with a lobbyist.
> Политика обвинили в оказании услуги за услугу лоббисту.

---

red line /ˌred ˈlaɪn/ B2

красная линия

a limit beyond which someone's behavior is not acceptable; a point that cannot be crossed without serious consequences

> The government stated that any attack on its territory would be a red line.
> Правительство заявило, что любое нападение на его территорию будет красной линией.

---

reservation price /ˌrezəˈveɪʃn praɪs/ C1

резервная цена

The highest price a buyer is willing to pay for a good or service, or the lowest price a seller is willing to accept.

> The buyer's reservation price for the antique vase was $500.
> Резервная цена покупателя за антикварную вазу составляла 500 долларов.

---

slice /slaɪs/ A2

ломтик

A thin flat piece cut from something larger, especially food

> Can I have a slice of bread, please?
> Можно мне ломтик хлеба, пожалуйста?

---

softball ˈsɒftbɔːl A2

софтбол

a game similar to baseball but played with a larger, softer ball on a smaller field

> We played softball in gym class today.
> Сегодня на физкультуре мы играли в софтбол.

---

split the difference /splɪt ðə ˈdɪfrəns/ B2

разделить разницу

to agree on a price or amount that is halfway between two offers

> You want $100, I offer $80; let's split the difference at $90.
> Вы хотите 100 долларов, я предлагаю 80; давайте разделим разницу — 90.

---

stalemate /ˈsteɪlmeɪt/ B2

пат

A position in chess where a player cannot make any legal move and their king is not in check, resulting in a draw.

> The game ended in a stalemate after both players ran out of moves.
> Игра закончилась патом после того, как у обоих игроков закончились ходы.

---

stand firm /stænd fɜːm/ B2

твердо стоять на своем

to refuse to change your opinion or decision, especially when others are trying to persuade you

> Despite the pressure, she stood firm and refused to sign the contract.
> Несмотря на давление, она твердо стояла на своем и отказалась подписывать контракт.

---

stipulation /ˌstɪp.jʊˈleɪ.ʃən/ C2

условие

a condition or requirement that is specified as part of an agreement

> One stipulation of the contract is that the work must be completed by June.
> Одним из условий контракта является то, что работа должна быть завершена к июню.

---

table /ˈteɪbəl/ A1

стол

a flat surface with legs used for eating, working on, or putting things on

> We sat around the table for dinner.
> Мы сели вокруг стола к ужину.

---

take it or leave it /ˌteɪk ɪt ɔː ˈliːv ɪt/ B1

бери или не бери

used to say that you will not change your offer; the other person must accept it or refuse it

> My final price is $50, take it or leave it.
> Моя последняя цена — 50 долларов, бери или не бери.

---

term /tɜːm/ B1

термин

a word or phrase used to describe something, especially in a specialized area

> 'Biodiversity' is a scientific term for the variety of life on Earth.
> «Биоразнообразие» — научный термин, обозначающий разнообразие жизни на Земле.

---

tit for tat /ˌtɪt fə ˈtæt/ B2

око за око

the act of doing something bad to someone because they did something bad to you

> The two countries engaged in tit-for-tat tariffs.
> Две страны ввели ответные пошлины по принципу «око за око».

---

trade-off ˈtreɪd ɒf B2

компромисс

a situation where you accept something bad in order to get something good

> There is a trade-off between speed and accuracy.
> Существует компромисс между скоростью и точностью.

---

ultimatum /ˌʌltɪ'meɪtəm/ B2

ультиматум

a final demand or statement of terms that must be accepted, or else something bad will happen

> The union issued an ultimatum to management: accept the demands or face a strike.
> Профсоюз предъявил руководству ультиматум: принять требования или столкнуться с забастовкой.

---

value claiming /'vælju: 'kleɪmɪŋ/ C1

присвоение ценности

the act of trying to get the largest share of a fixed amount of value in a negotiation

> In distributive bargaining, value claiming is the main objective.
> В дистрибутивных переговорах присвоение ценности является главной целью.

---

value creation /'vælju: kri'eɪʃn/ B2

создание ценности

the process of increasing the worth of a product, service, or company

> Innovation is key to value creation in the tech industry.
> Инновации — ключ к созданию ценности в технологической отрасли.

---

walk away 'wɔ:k ə'weɪ B1

уходить

to leave a place or person, especially because you are angry or upset

> She got angry and walked away from the argument.
> Она разозлилась и ушла от спора.

---

win-win ˌwɪn'wɪn B2

беспроигрышный

A situation or solution that benefits everyone involved.

> The agreement was a win-win for both companies.
> Соглашение было беспроигрышным для обеих компаний.

---

yield ji:ld B2

давать

to produce or provide something, or to stop resisting and give way

> The investment yielded a profit of 15 percent.
> Инвестиция принесла прибыль в размере 15 процентов.

Чек-лист самопроверки

Закрой правую колонку, вспомни перевод — отметь выученное.

- [ ] **agreement** — соглашение
- [ ] **anchor** — якорь
- [ ] **bad faith** — недобросовестность
- [ ] **bargain** — выгодная покупка
- [ ] **bargaining chip** — козырь
- [ ] **best alternative to a negotiated agreement** — наилучшая альтернатива...
- [ ] **bottom line** — итоговая строка
- [ ] **break off** — отломить
- [ ] **breakthrough** — прорыв
- [ ] **caucus** — собрание партийных активистов
- [ ] **clause** — статья
- [ ] **collaborative** — совместный
- [ ] **compromise** — компромисс
- [ ] **concede** — признавать
- [ ] **concession** — уступка
- [ ] **condition** — состояние
- [ ] **contingency** — непредвиденное обстоятельство
- [ ] **contract** — контракт
- [ ] **deadline** — дедлайн
- [ ] **deadlock** — тупик
- [ ] **deal breaker** — неприемлемое условие
- [ ] **draft** — черновик
- [ ] **escalation** — эскалация
- [ ] **expand the pie** — расширить пирог
- [ ] **fallback position** — запасная позиция
- [ ] **give and take** — взаимные уступки
- [ ] **good faith** — добросовестность
- [ ] **haggle** — торговаться
- [ ] **hardball** — бейсбол
- [ ] **horse trade** — торг
- [ ] **impasse** — тупик
- [ ] **leverage** — рычаг
- [ ] **mediate** — выступать посредником
- [ ] **meet halfway** — идти на компромисс
- [ ] **mutual gain** — взаимная выгода
- [ ] **negotiate** — договариваться

- [ ] **negotiation** — переговоры
- [ ] **offer** — предлагать
- [ ] **pie** — пирог
- [ ] **principled** — принципиальный
- [ ] **proposal** — предложение
- [ ] **quid pro quo** — услуга за услугу
- [ ] **red line** — красная линия
- [ ] **reservation price** — резервная цена
- [ ] **slice** — ломтик
- [ ] **softball** — софтбол
- [ ] **split the difference** — разделить разницу
- [ ] **stalemate** — пат
- [ ] **stand firm** — твердо стоять на своем
- [ ] **stipulation** — условие
- [ ] **table** — стол
- [ ] **take it or leave it** — бери или не бери
- [ ] **term** — термин
- [ ] **tit for tat** — око за око
- [ ] **trade-off** — компромисс
- [ ] **ultimatum** — ультиматум
- [ ] **value claiming** — присвоение ценности
- [ ] **value creation** — создание ценности
- [ ] **walk away** — уходить
- [ ] **win-win** — беспроигрышный
- [ ] **yield** — давать