

«Выразна стала відаць, як там разгружаліся машыны» «Отчетливо было видно, как там разгружали машины» («Дожить до рассвета»)

В безличных предложениях со значением долженствования при переводе регулярно употребляются конструкции со словом категории состояния *трэба*

«Мусіць, трэба было чымсь шпурнуць у іх ды нічога не траплялася пад рукамі» «Наверное, надо бы чем-то бросить в них, но под руками не было ничего подходящего» («Обелиск»)

Встречаются случаи замены односоставных безличных конструкций со значением необходимости совершения действия двусоставными предложениями *«Трэба было як найхутчэй рухацца далей, пярэдняга краю яны яшчэ не адотелі яшчэ з кіламетр спатрэбіцца паўзці па рэчышчы ля кустоў» «Надо было как можно скорее одотеть эту пойму, переднего края они еще не прошли, еще предстоял самый опасный путь вдоль речушки» («Дожить до рассвета»)*

Таким образом, следует отметить, что при авторизованном переводе В Быкову удалось сохранить оригинальный текст с учетом художественных особенностей и стиля писателя

Список литературы

- 1 Щерба, Л В К вопросу о двуязычии [Текст] / Л В Щерба // Языковая система и речевая деятельность – Л Наука 1974 – С 313-318
- 2 Быкаў, В Выбранные творы У 2 т [Текст] / В Быкаў – Минск Мастацкая літаратура, 1974
- 3 Быков, В Повести [Текст] / В Быков – Минск Мастацкая літаратура, 1988 – 608 с

А Е Воробьева, И В Белкина
г Белгород, Россия

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЯЗЫКА ЭЛЕКТРОННОЙ ДЕЛОВОЙ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ (НА ПРИМЕРЕ НЕКОТОРЫХ СЕМАНТИЧЕСКИХ ВИДОВ ПИСЕМ)

Настоящая статья посвящена анализу функционирования языка электронной деловой коммуникации в реальных ситуациях, что, несомненно, призвано способствовать совершенствованию современной теории и особенно практики перевода. Партнеры по переписке подсознательно заимствуют друг у друга прагматические приемы, систематизация которых при переводе с одного языка на другой могла бы явиться практическим подспорьем для людей, занимающихся по долгу службы электронной перепиской

Дифференциальные функциональные особенности электронной деловой корреспонденции наиболее четко прослеживаются в примерах ряда семантических типов текстов, выделенных нами в корпусе международной электронной деловой коммуникации, осуществляемой на английском языке (как интернациональном). Рассмотрим эти особенности подробнее

Применительно к семантическому виду письма-подтверждения (получения товара, письма) (acknowledgements, confirmations), следует сказать, что этот вид письма является шагом на пути к поставленной коммуникантами цели (заключение сделки и пр.) и оказывает некое влияние на дальнейшие действия реципиента [Лазарева 2004: 63]. Анализ фактического материала позволяет с этим согласиться

Dear Mr X,

We thank you for the preference you have shown and we are very happy to have the opportunity, once again, to work together for a new project

We have received the variant to the lay out that we attentively study and we will send, soonest our comments

We thank you also for the invitation to Belgorod next January for the final negotiations At this proposal we agree for the meeting on week 3\ 2007 Now if the period is convenient also for you pls kindly inform us so we can arrange for flight reservation

We want to wish you and yr collaborators a very happy and prosperous 2007!

Best regards,

Claudio Lesizza

Данное письмо, составленное итальянскими деловыми партнерами на английском языке как международном, относится к семантическому виду подтверждения о получении корреспонденции, включающей некие образцы Согласно правилам делового этикета, авторы констатируют факт получения письма от реципиента Однако, помимо банальной констатации, адресант предпринимает определенные шаги к заключению договоренности на переговорах Употребление положительно маркированной лексики (*the preference you have shown, the opportunity to work together, prosperous 2007*), двойное употребление интенсификатора *very happy*, парентезы *once again* (для заверения в своей благонадежности), превосходной степени сравнения *soonest* (для акцентуализации своей оперативности при рассмотрении дел), а также завершающая поздравительная фраза *We want to wish you and yr collaborators a very happy and prosperous 2007!* призваны косвенно оказать на адресата положительное влияние при последующих переговорах

Предложение моделирует возможность позитивных изменений на базе оценки ситуации, т е автор пытается привести свои слова в соответствие с реальностью Примером такого речевого акта служит встречное предложение (*counter offer / substitute*) Встречное предложение (контрпредложение или предложение по замене) – это предложение на другие товары и услуги, отличающиеся от запрашиваемых заказчиком Происходит своего рода уклонение от прямого отказа, следовательно, риск нарушить партнерские отношения уменьшается [Лазарева 2004 64]

Обратимся к тексту электронного письма-контрпредложения, выбранного из корпуса эмпирического материала

Dear Mr X

We wanted to thank you for the hospitality you and your team offered during our visit We could not have asked for better cooperation

We thought it would be good to briefly summarize our observations for you as well as the next steps as we see them Looking first at the positive things we noted we were quite impressed with your plant and your management team as without a good team businesses tend to perform poorly Your people have a genuine interest in improvement opportunities Looking at your equipment, we generally felt you had made wise choices in what you had installed Your vacuum equipment is all of excellent quality and your JWS box knife is one of the finest we have seen

While in general we were pleased with what we saw, we did note some opportunities for potential improvement As we pointed out, the surface of your finished cloth is quite rough for fine grit applications where finish quality or a platen is used A rough backing will wear out graphite quickly which leads to unhappy customers The addition of calendaring capability in cloth finishing would help greatly in this regard and it would be beneficial for your materials If you agree, we can aid with its redesign Please find enclosed the plan we have laid out If you need explanations they will be sent shortly

Once again we would like to thank you for making our visit a pleasant and interest-

ing one We hope your people felt it was worthwhile as well and look forward to working with you in future

*Best regards,
Ralph, Jim & Leo*

Данный семантический вид письма определяется как встречное предложение. На базе оценки ситуации деловые партнеры моделируют возможность позитивного изменения положения дел. Чтобы не разочаровать будущего покупателя, авторы письма рекомендуют реципиенту улучшить качество его оборудования, предлагая при этом услуги своей компании. Интересна в этом отношении выбранная адресантами косвенная тактика подачи сообщения: основной идее письма предшествует достаточно большой по размеру блок похвалы в адрес реципиента. Прежде чем отметить некоторые недостатки оборудования, адресанты щедро осыпают адресата комплиментами, используя лексику, выражающую позитивную оценку (*hospitality, better cooperation, positive things, quite impressed, improvement opportunities, excellent quality, one of the finest we have seen*), эпитеты (*good team, genuine interest, wise choices*). Переходя к критике, авторы тактично заменяют отрицательную оценку на более нейтральную с тенденцией к положительной (*While in general we were pleased with what we saw, we did note some opportunities for potential improvement*), при этом намеренно избегая слов с отрицательной коннотацией (*opportunities for potential improvement* вместо *drawbacks*, тактичное *quite rough* вместо возможного *bad* или *unsuitable*). Этот прием призван сделать оценку адресанта менее категоричной. Авторы письма, предлагая возможный выход из проблемной ситуации и заверяя в благополучном исходе, реализуют тем самым коммуникативное намерение предложить свои услуги и заключить контракт о сотрудничестве (*we can aid with its redesign it would be beneficial for your materials, look forward to working with you in future*).

Побуждение – это прямое вербальное указание адресанта на то, что должен сделать адресат. Письмо-просьба выражает в данном случае прагматическую направленность этого типа речевого акта. Просьба является типичным речевым действием, содержащим побуждение. В зависимости от позиции адресата к ситуации и его прагматических установок просьба может иметь различные оттенки. Так, например, в случае, когда интересы обеих сторон совпадают, речевая тактика письма-просьбы сводится к декларированию. Если позиция адресата нейтральна, то речевой акт близок к побуждению.

Обратимся к примеру письма-просьбы

Dear all,

As representative of the "Smaller Countries" at the Management Committee and member of the Advisory Group regarding improvements of FEPA I will go to Paris in November to discuss various issues on your behalf

It is all about strengthening FEPA's position in order to become a better organization representing the interests of our industry. We are already enjoying good support covering health and safety aspects, the new REACH directive, the use of naphthalene and other points of common interest. All this is not free of charge and will lead to an increase of fees which is to nobody's liking. However, I feel that the studies carried out are of great importance and quality and of course would cost a lot more if each member appointed his own consultant.

Please let me have your input, whether to the articles of association, type of membership, cost and of course your expectations as to the future of our association.

I am very much looking forward to your reply and remain

*yours sincerely,
Edgar Rappold*

Позиция адресанта в данном примере и его прагматические установки просьбы имеют оттенок побуждения. Письмо характеризуется косвенной тактикой подачи сообщения, так как в начале своего письма автор акцентирует внимание на бенефактивных аспектах реорганизации компании и тех благах, которые компания уже предоставила своим партнерам. Положительно маркированная лексика в данном контексте (*strengthening to become a better organization, enjoying good support, of great importance, of common interest*) выражает авторскую позитивную оценку ситуации и направлена на убеждение реципиента в необходимости реорганизации компании. Данный вводный блок, имеющий оттенок положительной модальности, служит неким амортизатором перед сообщением менее приятной информации о возможном повышении членского взноса. Реверсивное слово «however» является прямым указателем изменения положительной тональности сообщения. Однако и в этой части письма автор пытается убедить реципиента в необходимости увеличения взносов, так как от этого зависит последующее улучшение качества предоставляемых компанией услуг своим партнерам.

Завершающая фраза с использованием интенсификатора *very much looking forward* звучит эмоционально и призвана расположить к себе реципиента, а также подвести его к принятию позиции адресанта.

Таким образом, представляется закономерным вывод о том, что при составлении электронных деловых писем автор производит осознанный отбор языковых и речевых средств (грамматических, лексических и стилистических), продиктованный его собственными прагматическими установками. Строя свои высказывания, автор рассчитывает на определенную реакцию со стороны реципиента, организуя при этом свое сообщение так, чтобы реакция реципиента была той, которую запрограммировал адресант. И здесь важно умение и стремление адресата понять сверхконтекстуальное, так как с позиций лингвопрагматики это является одним из основных принципов реализации успешной коммуникации.

Список литературы

1 Лазарева, А. В. Коммуникативно-прагматические аспекты коммерческой корреспонденции как формы диалога [Текст] : дис. канд. филол. наук 10.02.04 / А. В. Лазарева. – М., 2003. – 170 с.

Л. В. Воронина
г. Белгород, Россия

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПРОИЗВОДНОЙ ЛЕКСИКИ КАК ОСНОВА КОРРЕКТНОГО ПЕРЕВОДА

Перевод представляет собой одновременно процесс восприятия и порождения речи. При этом, в основе процесса восприятия, понимания речевого произведения лежит его интерпретация реципиентом, в основе порождения речи – умение порождать смыслы, используя средства номинации, эксплицирующие специфику лингвокультуры.

Успешность переводческой деятельности зависит от умения понимать, интерпретировать носителя иного языкового образа мира, с одной стороны, и умения толковать, нивелировать эту разницу в межкультурном общении, поскольку картина мира одной национальной языковой личности не будет эквивалентной другой языковой картине мира.