

**НАУКОВА ФІЛОЛОГІЧНА
ОРГАНІЗАЦІЯ «ЛОГОС»**

**Міжнародна
науково-практична конференція**

«НОВЕ У ФІЛОЛОГІЇ СУЧАСНОГО СВІТУ»

27-28 червня 2014 р.

м. Львів

УДК 80(063)

ББК 80я43

Н 72

«Нове у філології сучасного світу»: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції: м. Львів, 27-28 червня 2014 р. – Львів: ГО «Наукова філологічна організація «ЛОГОС», 2014. – 120 с.

Видається в авторській редакції. Редакційна колегія Наукової філологічної організації «ЛОГОС» не завжди поділяє погляди, думки, ідеї авторів та не несе відповідальності за зміст матеріалів, наданих авторами для публікації.

У виданні зібрані тези, подані на міжнародну науково-практичну конференцію «Нове у філології сучасного світу».

УДК 80(063)

ББК 80я43

Список літератури:

1. Kalina S. Interpreting competence as a basis and a goal for teaching // The Interpreters' Newsletter. -№ 10. – 2000. – P. 3–32.
2. Kohn K., Kalina S. The strategic dimension of interpreting. // Meta. – № 41-1. – 1976. – P. 118-138.
3. Kurz I. Conference Interpreting: Quality in the Ears of the User // Meta. – № 46-2.- 2001. – P. 394-409.
4. Seleskovitch D. Interpretation, a psychological approach to translation / Translation. Applications and Research. // ed. by R.W. Brislin. – New York: Gardner Press, 1976. – P. 92-116.

Баклан І. М.

аспірант

Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ІМПЛІЦИТНИХ СМИСЛІВ У ПЕРЕКЛАДІ НІМЕЦЬКОМОВНОЇ ДІЛОВОЇ КОРЕСПОНДЕНЦІЇ

Через суб'єктивний характер категорії імпліцитність важко виокремити фрагменти тексту, які містять глибинні смисли. Незважаючи на загальноприйняте твердження про значний ступінь стандартизації та експліцитності текстів ділового дискурсу, жанр ділової кореспонденції не позбавлений імпліцитної інформації. Через це актуальним є дослідження процесу ідентифікації імпліцитних смислів, що вимагає від перекладача певних теоретичних знань і практичних навичок.

Імпліцитність досліджувалась у працях Гальперіна І.Р., Арнольд І.В., Брутян Л.Г., Долініна К.А., Бондарка О.В., Арутюнової Н.Д., Падучевої О.В., Кашичкіна О.В., Сищикова О.С., М.А.К. Хелідея, Т.А. ван Дейка, П.Г. Грайса та ін. Питання ідентифікації імпліцитних смислів у художній літературі порушено в дисертації Краже С.Г.

Імпліцитність – універсальна характеристика тексту, його здатність містити невиражену інформацію (глибинні смисли). Вона має розгалужений понятійний апарат і складну класифікацію. Процес створення імпліцитної інформації називається імплікацією, результатом якої є імплікатура або імпліцитний смисл. Джерелом імпліцитної інформації є конвенційні (семантичні пресуппозиції) та комунікативні імплікатури (асоціативна семантика слів і конструкцій, метафора, аналогія, елідовані порівняння,

конструкції із запереченням, ієрархія виокремлених тем тексту, жанрові особливості тексту) [6, с. 215]. У текстах критерієм розпізнавання імплікатур є можливість перефразування імпліцитного стимулу так, щоб виведене з нього інше висловлювання у своєму загальному смислі містило імплікатуру вихідного висловлювання, виражену експліцитно [5, с. 31].

Для правильного виявлення імпліцитних смислів на практиці перекладачу доводиться оперувати різними видами знань (фоновими та енциклопедичними). Процес виявлення фрагментів тексту, які можуть містити імпліцитну інформацію, досить складний і розгалужений. Він складається з двох етапів – первинної обробки тексту та аналізу окремих фрагментів. На першому етапі перекладач застосовує жанрову та фахову компетенції, на другому – дискурсивну та прагматичну.

Жанр ділової кореспонденції має письмову форму, комунікація відбувається на відстані у вигляді задалегідь ретельно спланованого діалогу, розтягнутого у часі. Основними жанровими характеристиками є стандартизація, точність формулювань, ефективність та офіційність [7, с. 53]. Завдяки тенденції до зміщення цих ознак в протилежний бік відбувається імплікація смислу. Для німецькомовної ділової кореспонденції характерним є уникнення пасивних конструкцій з метою досягнення «ефекту індивідуальності», що викликає дружні почуття у реципієнта (напр.: *Wir schicken Ihnen nächste Woche die Belegexemplare* [8, с. 21]. – *Наступного тижня ми надішлемо Вам авторські екземпляри*. Рідко вживаються складні номінальні конструкції, що пов'язано з тенденцією до спрощення усталених виразів. Наприклад, прохання *Wir bitten um Beachtung der Fristen* важке для сприйняття реципієнтом. З точки зору прагматики та ілокутивної мети доречно спростити дане висловлювання до *Bitte beachten Sie die Fristen* [8, с. 22]. – *Будь ласка, зверніть увагу на строк!* В німецькомовній діловій кореспонденції також бажано уникати найвищого ступеня порівняння прикметників *minimal* – *мінімальний*, *optimal* – *оптимальний*, *total* – *тотальний*, *ultimativ* – *ультимативний*, *vollendet* – *завершений*, що створює зайве перебільшення. Надмірна кількість англіцизмів також є порушенням норми стильового оформлення німецької ділової кореспонденції. Мова ділового листа позбавлена пишномовних слів та виразів (напр.: *wir hoffen, Ihnen hiermit gedient zu haben* – *чим ми сподіваємось стати Вам у нагоді*, *verbleiben wir vorzüglicher Hochachtung* – *з великою повагою залишаємось Вашими ...*) [9, с. 205]. Не зважаючи на те, що з метою економії тексту часто прибирають зайві рубрики (напр., *Betreff, m* – тема), відповідь-роз'яснення в німецькій діловій кореспонденції часто підкріплене аргументацією. В проблемних листах (напр. листах-відмовах) з метою збереження позитивного ставлення отримувача до відправника вживають втішаючі слова, що спричинено засадами ввічливості (максими такту, великодушності, схвалення, скромності, згоди та симпатії) [1, с. 26]. Засоба-

ми передачі ввічливості у німецькомовних ділових листах є використання питальних речень з дієсловами в умовному способі, прислівник *bitte* – *будь ласка* та експліцитно висловлене прохання (напр.: *Ich bitte Sie, mir eine Warenprobe zuzusenden* [9, с. 207]. – *Я прохаю Вас надіслати мені зразки товарів.*)

Фахова компетенція перекладача являє собою узагальнену теоретичну базу знань, яка містить інформацію про основні засади поняття імпліцитності, класифікацію видів імпліцитної інформації та засоби її вираження у тексті. У нагоді стають маркери текстової імплікації, що можуть мати лексичну, синтаксичну та стилістичну природу. Будь-які порушення лінгвістичного узусу, етикету, семантичної сполучуваності чи принципів кооперації за Г.П. Грайсом створюють маркери текстової імплікації [7, с. 17]. До них належать різноманітні прийоми мовної гри, тропи, евфемізми і прецедентні явища [4, с. 12]. Також це можуть бути непрямі мовленнєві акти, що вимагає принцип кооперації та ввічливості.

Дискурсивна компетенція, положення якої розробили М. Кеналь та М. Свейн, включає статусно-рольові характеристики учасників комунікації, знання про конкретну ситуацію спілкування (тематична когезія), а також відомості про економіку, бізнес, загальний досвід діяльності та знання про культуру тощо.

Прагматична компетенція пов'язана з екстралінгвістичними знаннями. Ефективність ділової комунікації безпосередньо пов'язана з реалізацією прагматичних інтенцій часто з використанням непрямого плану вираження [3, с. 15]. Текст ділового змісту не лише передає фактуальну інформацію, але і може здійснювати вплив на адресата (наприклад, встановити контакт з клієнтом, привернути увагу до певного товару, переконати адресата придбати товар тощо) [7, с. 92].

Опанування жанрової, дискурсивної та прагматичної компетенцій перекладача можна уявити у вигляді трирівневої моделі, запропонованої Астафуровою Т.М. [2, с. 20] для здійснення вдалої міжкультурної ділової комунікації. На першому рівні (жанрова компетенція) відбувається освоєння ділової лексики і спеціальної термінології, ознайомлення зі спеціальними мовленнєвими стереотипами, формулами професійної взаємодії, сигналами на вербально-семантичному рівні тощо. Другий рівень (дискурсивна компетенція) включає оволодіння знаннями про специфіку концептуальної картини світу (професійно орієнтовані ідеї та концепти, ціннісні орієнтири, базисні поняття ділової культури, норми інституціональної та міжособистісної поведінки) у вигляді схем, фреймів стереотипних ситуацій, формул, слів-сигналів, які представляють знання на лінгвокогнітивному рівні. На третьому рівні (прагматична компетенція) опановуються принципи співробітництва, ввічливості, психоповедінкові та комунікативні стереотипи, уміння адекватно ідентифікувати практичну ціль.

Розпізнавання імпліцитних смислів є початковим етапом у їх розумінні, що є невід'ємною частиною створення адекватного перекладу. Процес ідентифікації фрагментів тексту, які містять невиражену інформацію складається з двох етапів – первинної обробки тексту і аналізу із залученням різних видів знань. На першому етапі активуються жанрова і фахова компетенції, на другому – дискурсивна і прагматична.

Список літератури:

1. Арутюнова Н.Д. Истоки, проблемы и категории прагматики / Н. Д. Арутюнова Е.В. Падучева // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI: Лингвистическая прагматика. – М.: Прогресс, 1985. – С. 3–42.
2. Астафурова Т.Н. Стратегии коммуникативного поведения в профессионально-значимых ситуациях межкультурного общения (лингвистический и дидактический аспекты) : автореф. дисс. ... д. пед. н. : 13.00.02, 10.02.19 / Татьяна Николаевна Астафурова. – М., 1997. – 43 с.
3. Безнаева О. А. Когнитивно-прагматические особенности представления информации в деловом дискурсе: на материале англоязычной деловой корреспонденции: диссертация ... кандидата филологических наук: 10.02.04 / Безнаева Ольга Александровна. – Архангельск, 2009. – 183 с.
4. Добровольская М.Г. Понимание имплицитных смыслов газетных и журнальных текстов в практике преподавания РКИ : автореф. дисс. ... к. пед. н. : 13.00.02 / Марина Георгиевна Добровольская. – М., 2011. – 22 с.
5. Кашичкин А.С. Имплицитность в контексте перевода : диссертация ... кандидата филологических наук: 10.02.20 / Кашичкин Александр Викторович. – Москва, 2003. – 153 с.
6. Пирогова Ю. К. Имплицитная информация как средство коммуникативного воздействия и манипулирования (на материале рекламных и PR-сообщений) // Проблемы прикладной лингвистики 2001. – М., 2001. – С. 209–227.
7. Сыщиков О. С. Имплицитность в деловом дискурсе: на материале текстов коммерческих писем: диссертация ... кандидата филологических наук: 10.02.19 / Сыщиков Олег Серафимович. – Волгоград, 2000. – 206 с.
8. Brill, Lilli Marlen; Techmer, Marion Briefe, E-Mails & Co. Beispiele und Übungen. – Ismaning: Hueber Verlag, 2009. – 164 s.
9. Snell-Hornby, Mary; Hönig, Hans G. / Kußmaul, Paul; Schmitt, Peter A. (Hrsg.) Handbuch Translation. Zweite, verbesserte Auflage. – Tübingen: StaufFenburg Verlag Brigitte Narr GmbH, 2006. – 434 s.