

7. Степанова, М. Д. Теоретические основы словообразования в немецком языке [Текст] / М. Д. Степанов, В. Фляйшер. — М.: Высшая школа, 1984. — 264 с.
8. Wörterbuch der deutschen Gegenwartssprache. In sechs Bänden / hrsg. von R. Klappenbach und W. Steinitz — Berlin: Akademie-Verlag, 1981-1985.

Источники примеров

1. Barz, L. Kalter Punsch für Axel. — Berlin: Verlag Neues Leben, 1975. — 256 S.
2. Fallada, H. Der eiserne Gustav. — Berlin und Weimar: Aufbau-Verlag, 1984. — 839 S.
3. Frühhauf, K. Stern auf Nullkurs. — Berlin: Verlag Neues Leben, 1981. — 203 S.
4. Kellermann, B. Yester und Li. Das Meer. — Berlin: Volk und Welt, 1966. — 487 S.
5. Koeppen, W. Der Tod in Rom. — М.: Международные отношения, 1978. — 200 S.
6. Noll, D. Kippenberg. — Berlin und Weimar: Aufbau-Verlag, 1979. — 627 S.
7. Nowak, K. Der Tod des Studenten Lothar Dahl. Greifenverlag zu Rudolstadt, 1981. — 234 S.
8. Steinberg, W. Wasser aus trockenen Brunnen. — Halle; Leipzig: Mitteldeutscher Verlag, 1982. — 567 S.
9. Strittmatter, E. Ole Bienkopp. — Moskau: Progress, 1980.

И.В. Драбкина*

Самарский государственный университет

Реализация категории коммуникативной точности в текстах неаутентичных англоязычных деловых писем

I. Drabkina

Communicative Certainty in Inauthentic Business Letters in English

The paper analyzes the texts of inauthentic business letters in English in terms of communicative certainty arguing that non-native speakers of English tend to violate the rules of designing business letters accepted in the English-speaking countries. The paper ends with a list of common violations of these rules.

В последние годы особый интерес исследователей вызывают тексты официально-делового стиля, причем наиболее часто исследователи обращаются к анализу деловой корреспонденции. В поле внимания лингвистов попадали лексико-грамматические особенности деловых писем (И.Д.Суханова, 1983, 1984, 1986, 1987; Н.Н.Разговорова, 1982, 1983, 1986, 1988), инвентарь дифференциальных стилевых и жанровых черт (Е.М.Емельяненко, 1988), фактор адресованности (К.М.Ирисханова, 1988), коммуникативная компетенция составителя делового письма (О.С.Сыщиков, 1998) и многие другие аспекты.

Как отмечает О.С.Сыщиков, «коммуникативная компетенция в деловом дискурсе является одним из центральных понятий. Она характеризует участников общения и является основным параметром, определяющим адекватность речевых действий коммуниканта в данном социальном дискурсе. Коммуникативная компетенция в сфере делового дискурса является интегральным понятием, включающим следующие характеристики коммуникантов: знание терминологии бизнеса, делового этикета, клишированных выражений, владение жанрами дискурса, знание экстралингвистических факторов в общении, знание статусно-ролевых характеристик партнера по коммуникации, знания о мире» [1, 7-8]. Безусловно, в деловом письменном общении, особенно при инициальном контакте, особую роль играет адресант, его коммуникативная компетенция, осуществляемая им коммуникативная тактика и стратегия, отбор языковых средств, направленных на достижение желаемого воздействия на адресата. Именно адресанту принадлежит коммуникативная инициатива, именно он выступает инициатором общения, его коммуникативно-интенциональные установки реализуются в тексте письма при большей или меньшей адаптации к адресату.

Что касается отношений между адресантом и адресатом, то они могут быть различными. В социолингвистике принято различать симметричные и асимметричные ролевые отношения или ситуативные ранги [2, 52], причем асимметричность определяется по признаку уровня социальной роли — «высокой» и «низкой». К сожалению, эта теория асимметричности социальных ролей недостаточно разработана. Так, например, чья роль «выше» — частного лица, пишущего организации, или самой организации-адресата? Просящего или упрощаемого? В случае первого, инициального контакта именно ад-

ресат выступает как личность, значимая для субъекта, а адресант своей коммуникативной тактикой и стратегией стремится достичь хорошего взаимопонимания в вопросах дела. Таким образом, можно говорить о неравноправности ролей коммуникантов и о неодинаковом отношении к теме коммуникации: большей заинтересованности адресанта и меньшей – адресата. На преодоление этого конфликта отношений и направлена коммуникативная тактика и стратегия адресанта.

Коммуникативная стратегия и тактика – продукт коммуникативной компетенции адресанта. Под коммуникативной компетенцией мы понимаем способность индивида порождать социально приемлемые высказывания [3, 5], то есть соответствующие прагматическим потребностям общения, частично основанные на «установившихся традициях, на принятом узусе (как, впрочем, и все языковые правила, воплощающие в себе диалектику актуальной (сиюминутной) потребности и закрепленного кода, без которого невозможно было бы взаимопонимание общающихся)» [4, 230]. Коммуникативная компетенция может быть также определена как активное владение коммуникативно-прагматическими нормами, составляющими стилистическую компетенцию коммуникантов. Результатом нарушения диалектики общего и индивидуального, то есть недостаточной коммуникативной компетенции, становятся сбои в общении. Причинами сбоев в межкультурном общении называются, в основном, неадекватная интерпретация национально-культурной, этнической и социально-стратификационной информации и некорректное употребление лингвострановедчески и социокультурно маркированной лексики [5, 33]. Причин сбоев в ходе анализа нашей выборки было выделено несколько:

- 1) смешение разных национально-культурных стандартов структурного и лингвистического оформления деловых документов (основная причина);

- 2) смешение признаков разных функциональных стилей в одном тексте при сочетании нескольких задач общения;

- 3) недостаточное владение авторами деловых документов английским языком (орфографические, грамматические, лексические ошибки).

Как отмечается в лингвистической литературе, при сбоях в общении осуществляются языковые санкции, которые проявляются в зат-

руднении понимания текста, в ослаблении его прагматического воздействия [6, 9].

Как отмечает Е. В. Ковшикова, применительно к текстам деловых писем, составленных на русском языке носителями русского языка, обозначены некоторые проблемы, связанные с текстовой категорией информативности (мерой новизны). Зачастую в текстах деловых писем информативность не соответствует потребительской нагрузке документа и не является синонимом полезной информации. Одна из причин данной тенденции в неверной оценке коммуникатором фоновых знаний реципиента, другая – в сложности декодирования смысла текста деловых писем, вызванной вынесением части содержательно-фактуальной информации на уровень содержательно-концептуальной и содержательно-подтекстовой информации. В случае, если коммуникант не разрешил данных проблем, в тексте деловых писем возникают отклонения, затрудняющие коммуникацию:

а) информационная избыточность (уровень содержательно-фактуальной информации);

б) информационная недостаточность (уровень содержательно-фактуальной информации);

в) отрицательная модальность (например, в случае угрозы – уровни содержательно-подтекстовой и содержательно-фактуальной информации).

г) высокая интерпретируемость как следствие перераспределения части содержательно-фактуальной информации на уровень содержательно-подтекстовой и содержательно-концептуальной информации.

Предлагается толковать наличие данных отклонений в тексте деловых писем как информационную неточность, а их отсутствие в тексте деловых писем как информационную точность [7].

При анализе англоязычных деловых писем, составленных коммуникантами, для которых английский язык не является родным, было обнаружено, что те или иные отклонения, затрудняющие коммуникацию и зарегистрированные Е. В. Ковшиковой в русскоязычной деловой переписке, присутствуют в большинстве писем.

Так, например, очень часто в таких письмах регистрируется информационная избыточность. В тексте письма всегда присутствует макротема, реализуемая автором через микротемы. Анализ текстового материала показывает, что авторы деловых писем-личных обра-

щений зачастую неоправданно расширяют микротемный набор биографического, личного характера с целью воздействия на должностное лицо.

I was privileged to capture your names from the Internet. My name is Barr. ahmed Hassan Ahmed, a legal practitioner and the personal Attorney to late Mr. Adams , who died along with his wife and his Two sons in a Ghastly motor accident along Sagamu express road Ibadan, over 3 years now December 13th , 1999. All the occupants in the vehicle lost their lives. (Далее идет предложение о заключении сделки).

(Нигерия)

My name is Dr. Ado Asiama. I hail from the Federal Republic of Ghana, 51 years young, married, with three children.

I am the director of Standard Security and Services Limited Ghana.

(Гана)

или

Dear Sir.

Compliments of the day. I am Mrs. Gladys Kate Hamenya, a civil servant from Zimbabwe. You were recommended to me by a senior staff of the Senegalese Chamber of Commerce, who travels most of the times on official visit to several countries and knew my husband when he was alive.

My late husband, Mr. Ransome Gatorgay Hamenya was the co-owner of an Agricultural firm and his partner happens to be among the white farmers that the dictator President of Zimbabwe, Robert Mugabe took over their farmlands and handed over to the blacks, despite all the pleas from the International Communities, and members of the COMMONWEALTH COUNTRIES. Most of the company's assets, animal farms and milk industry were seized and confiscated by the tyrant President.

My late husband was a British citizen of African descent and we both lived in the company's staff quarters but our lives were threatened by agents of President Mugabe. Since then, my husband and I have been living in exile in Dakar - Senegal. My husband died last August as a result of cardiac arrest. I am suffering from cancer of the breast myself and will be undergoing a major operation early next month, by Gods special grace.

I would like you to assist me to relocate the money...

(Нигерия)

Отсутствие соединительных смысловых связей между микротемами делового письма также нарушает тематическую точность и является следствием создания многовопросных писем, усложняющих работу получателя и исполнение документа.

Exposing myself might cause me to face the brutal consequences by the agents of Robert Mugabe, scattered all over the embassies here. The best thing to do is to try and keep this matter as much confidential as possible until the money is safely in your custody. I want to live, die and be buried abroad, I am tired of Africa and its political instability. It is my intention to use some part of the money to buy a comfortable home as well as other essentials.

All my hope now rests on you, and I sincerely believe you will not disappoint me, I am expecting your immediate reply, so that I will forward to you the contact of the finance firm in London. I will equally give you a letter of Authority, giving you the right to transfer the money to any account of your choice for safety purposes, as well as any other relevant information.

(Нигерия)

В то же время в таких письмах присутствует и информационная недостаточность.

«I got the information concerning you from the Internet and after due consideration I decided to contact you believing that by the grace of God, that you will not disappoint me over the deal».

(Гана)

Обычно при первом деловом контакте принято называть имеющего хорошую деловую репутацию делового партнера или правительственную организацию, послужившую источником информации о фирме, с которой устанавливается контакт.

Особенно часто присутствует отрицательная модальность, которая практически недопустима в аутентичной англоязычной деловой корреспонденции. В текстах корреспонденции, составленной неанглоязычными коммуникантами наблюдается больший удельный вес императивных конструкций, что можно проиллюстрировать сравнением следующих примеров:

«In the meantime if you have any suggestions for an appropriate partner for Samara that I could, perhaps, approach on your behalf, I look forward to hearing from you».

(Великобритания)

«If you are willing to work for us under the stated conditions, contact me immediately through phone or fax so that we can start with-out delay».

(Нигерия)

«You can reach me by email and I will direct you on what to do». (Гана)

Интерпретируемость неаутентичных деловых писем тоже выше, чем интерпретируемость аутентичных. Это происходит по многим причинам, среди которых можно отметить неоправданное, с точки зрения стилевой принадлежности, употребление идиоматической фразеологии, а также нехарактерное для аутентичной деловой корреспонденции упоминание о боге и о плачевном состоянии морали в современном мире, которое может быть привычным или даже необходимым элементом в культуре или деловом этикете страны, где было составлено это письмо.

Характерно также влияние конструкций родного языка (например, недифференцированное употребление наречий и прилагательных в предикативной позиции), опущение подлежащего в предложениях, ошибки в употреблении артиклей, орфографические ошибки:

«Transportation of Goods to Novorossiysk is paved by the Seller...» (Италия)

«The Seller guarantees the quality that suit the international requirements for this Goods...» (Индия)

«Am 63 years old and attached to the Nigerian customs and excise at the Muritala Mohammed International Airport». (Нигерия)

Коммуниканты, для которых английский язык не является родным, часто нарушают этикетные нормы оформления делового письма на английском языке. Например, в следующем примере (выдержке из делового письма не личного характера) нарушены требования официальности этикетных формул делового письма и требования вежливости, опирающиеся на статусные роли коммуникантов:

«Thanks.

Best regards».

(Нигерия)

Могут также нарушаться национальные культурные этикетные традиции оформления этикетных формул в деловой переписке:

«May God be with you».

(Нигерия)

Неанглоговорящие коммуниканты не различают варианты этикетных формул, традиционно применяющиеся либо в британском, либо в американском ареале [8, 54]. Таким образом, в письме может присутствовать обращение, маркированное как британское, и заключительная формула вежливости, маркированная как американская:

«*Sir, (брум.)*

...
Best regards (амер.)».

(Нигерия)

В тех случаях, когда адресант затрудняется выбрать правильную этикетную форму, он может использовать выражения, обычно не встречающиеся в аутентичных деловых письмах (*Sir, With all good wishes, Thank you* непосредственно перед подписью). Иногда заключительный этикетный блок или даже обращение просто опускается.

Все выше названные факторы могут оказывать негативное влияние, создавая впечатление небрежности или эгоцентризма, диктата со стороны неанглоязычных коммуникантов. Поскольку «всякая коммуникация имеет под собой конфликтную основу, нормой коммуникативной деятельности будет расхождение целей коммуникантов (на устранение которых во многом и направлены их усилия). В случае состоявшейся и нормально развивающейся коммуникации конфликт будет представлять собой основу коммуникативного акта и ключ к пониманию развития возникающего в результате его текста как диалогического, так и монологического» [9, 74].

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы. Деловые письма, составленные на английском языке коммуникантами, для которых английский язык не является родным, часто демонстрируют:

- информационную неточность, что выражается гипервербализацией при изложении личной информации и гиповербализацией при указании источников информации о деловом партнере, условий и обстоятельств предлагаемой сделки;

- тематическую неточность, что выражается в отсутствии связи между микротемами текста;

- структурную неточность, которая проявляется одновременно в композиционной недостаточности и композиционной избыточности (недостаточность проявляется в отсутствии точного выделения основных мыслей письма и нарушении структурной схемы, типичной для аутентичного англоязычного письма; избыточность прояв-

ляется во введении в текст письма блоков информации, не предусмотренных в структурной схеме, типичной для аутентичного англоязычного письма) и нарушении линейных связей в тексте;

– стилистическую неточность, что чаще всего проявляется в интимизации общения и снижении тональности общения;

– риторическую неточность, что чаще всего проявляется в недостаточности логической и избыточности эмоциональной аргументации.

Библиографический список

1. Сыщиков, О.С. Имплицитность в деловом дискурсе (на материале текстов коммерческих писем) [Текст]: автореф. дис. ... канд. филол. наук / О.С. Сыщиков. – Волгоград, 2000. – 23 с.
2. Крысин, Л.П. Речевое сообщение и социальные роли говорящих [Текст] / Л.П. Крысин // Социально-лингвистические исследования. – М.: Наука, 1976. – С.49-52.
3. Фаенова, М.О. Обучение культуре общения на английском языке [Текст] / М.О. Фаенова. – М.: Высшая школа, 1991. – 144 с.
4. Сыщиков, О.С. Коммуникативная компетенция и деловой дискурс [Текст] / О.С. Сыщиков // Языковая личность: социолингвистические и эмоциональные аспекты. – Волгоград-Саратов: Перемена, 1998. – С.225-232.
5. Кузьмина, Л.Г. Типология социокультурных ошибок в англоязычной письменной речи русских обучаемых [Текст] / Л.Г. Кузьмина, В.В. Сафонова // Иностранные языки в школе. – 1998. – №5. – С.31-34.
6. Анисимова, Е.Е. О коммуникативно-прагматических нормах текста [Текст] / Е.Е. Анисимова // Прагматика и структура текста: сб. науч. тр. МГПИИЯ им. М.Тореза. – М., 1983. – Вып. 209. – С. 3-15.
7. Ковшикова, Е.В. Категория коммуникативной точности (на материале текстов деловых писем) [Текст] / Е.В. Ковшикова: автореф. дис. ... канд. филол. наук / Е.В. Ковшикова. – Волгоград, 1997. – 23 с.
8. Jones L., Alexander R. International Business English: Communication Skills in English for Business Purposes: Student's Book. – Cambridge, Cambridge University Press, 1993. – 236 p.
9. Кандинский, Б.С. Текст как единица конфликтной коммуникации [Текст] / Б.С. Кандинский // Сб. науч. тр. МГПИИЯ им. М. Тореза. – М., 1985. – Вып. 252. – С.72-81.