

*Original research paper*

Received: 15.03.2022

Accepted: 15.04.2022

## ЯЗЫКОВАЯ МНОГОЗНАЧНОСТЬ РЕЧЕВЫХ АКТОВ АНГЛОЯЗЫЧНОГО ДЕЛОВОГО ДИСКУРСА: ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Nataliia Zinukova

Наталія Зінукова

ORCID: 0000-0002-4561-7886

*Университет имени Альфреда Нобеля, Днепр, Украина**natzinukova@gmail.com*

### Abstract

#### Language Polysemy of Speech Acts in Business English Discourse: Translation Aspect

The article considers the specific characteristics of Business English Discourse, the structure of the discourse space according to the principle of linearity (repetition and stepwise) and the criteria of a certain type of discourse are determined. Taking into account sociolinguistic parameters, the fields of functioning of professional institutional business discourse (professional: negotiations, presentations, reports; academic and public: popular scientific materials, reports, articles, etc.) are singled out. The importance of theme-rheme relations in English and Russian institutional business discourse to overcome difficulties and prevent translation mistakes is clarified. The main communicative strategies (argumentative and manipulative), which implement the intentions of the author of the statement is of high importance here. There were analyzed the language units that make up speech acts (assertions, commissions, directives, speech declarations) and help discuss professional problems. It allows the translators identifying and explaining the role of language structures in mental processes of understanding and producing all types of texts in modern business communication and choosing relevant translation strategy.

**Key words:** foreign economic activity, business communication, communicative strategies, speech act, institutional Business English discourse, translation strategy

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, деловая коммуникация, коммуникативные стратегии, речевой акт, институциональный деловой дискурс, переводческое решение

Бизнес-коммуникация охватывает достаточно разноплановые деловые сферы, поэтому особенностью дискурса делового общения считается его мно-

гофункціональність. Ситуації делового об'язування, включаючі різні аспекти делової життя суспільства (транспорт, промислове обладнання, послуги готельного і ресторанного бізнесу, інформаційні технології, економіку і фінанси, управління, маркетинг і рекламу, зв'язи з суспільністю і т.д.), вербально реалізуються іменно в деловому дискурсі. Знання основних характеристик англійського делового дискурсу, різних видів функціональних зв'язів між його компонентами; вербальних засобів в процесі їх взаємодії на шляху до комунікативної цілі; структури; мовних одиниць, що складають мовні акти (асертивні, комісивні, директивні, мовні декларативні), і використовуються для об'язування професійних проблем, дозволяє виявити і пояснити роль мовних структур в ментальних процесах розуміння і виробки всіх типів текстів, що обслуговують сучасну делову комунікацію на рівні міжнародних бізнес-переговорок для виконання перекладацьких завдань.

Ціллю статті є аналіз делового дискурсу як інституціональної категорії для виділення його основних характеристик з позицій функціональної лінгвосинергетики, направленої на формування функціонального простору дискурсу, осмислення різних видів функціональних зв'язів між компонентами дискурсу, дослідження вербальних засобів в процесі їх взаємодії на шляху до комунікації з ціллю подолаття труднощів перекладу і застосування перекладацьких стратегій в процесі міжнародних бізнес-переговорок.

Матеріалом для дослідження послужили аудіозаписи делових переговорів, проходивших на одному з спільних підприємств г. Дніпро в період з 2016–2018 рр., де автор виступав як перекладач.

З точки зору функціональної лінгвосинергетики англійський деловий дискурс є складною відкритою нелінійною прагматичною самоорганізуючою системою, має постійне взаємодія з зовнішнім середовищем і проходить етапи хаотизації і упорядкування, які постійно чередуються [Пономаренко 2010; Храменко 2014]. Необхідно зауважити, що при цьому ціллю існування такої системи є забезпечення конструктивного співробітництва і партнерських відносин комунікантів, пошук шляхів спільного рішення проблем, модифікація ситуації об'язування в інтересі учасників об'язування, здійснення прагматичного впливу на співрозмовників. Все це забезпечено стабільним адекватним обміном дискурсивної системи значень з зовнішнім середовищем (комунікативною ситуацією і свідомістю комунікантів), що визначає особливості і жанр дискурсу.

В нашій роботі ми розглядаємо бізнес-дискурс як професійно орієнтований дискурс. Дослідники визнають, що бізнес-дискурс обмежений рамками професійної діяльності бізнесменів і має чітку структуру: встановлення контакту, орієнтація в ситуації, об'язування питання або проблеми і пошук оптимального рішення, прийняття рішення, вихід з контакту [Григор'єва 2006: 5]. Л.П. Науменко вважає, що бізнес-дискурс є

частью макроэкономического дискурса и актуализируется в четырех основных сферах: коммерции, производстве, финансах и посредничестве [Науменко 2003: 122]. По мнению Г.Г. Буркитбаевой, бизнес-дискурс характеризуется специфическим направлением, которое выделяет три сферы: профессиональную, академическую и публичную [Буркитбаева 2010: 140].

Выделяются следующие подтипы бизнес-дискурса: учебно-академический бизнес-дискурс, который выполняет образовательную функцию (в учебных пособиях, справочниках, исследованиях различных аспектов бизнеса, экономики, менеджмента, а также в тренингах, учебных кейсовых ситуациях, в бизнес-консалтинге и коучинге); дискурс бизнес-медиа, выполняющий информационно-воздействующую функцию (в печатных и электронных СМИ по бизнес-проблематике); публичный бизнес-дискурс, который выполняет функцию аргументативного воздействия (например, дискурс отчетов и совещаний, выступлений руководителей компаний, презентации, PR и реклама и т.д.); документный бизнес-дискурс, выполняющий регулятивную функцию (внутренняя и внешняя деловая корреспонденция, корпоративная документация, уставы компаний и организаций и т.п.); дискурс профессионального делового общения, который выполняет информационно-персуазивную (влиятельную) функцию (переговоры, общение с клиентами, коллегами, в том числе производственно-технический бизнес-дискурс, а также бизнес-сленг и арго, например, специфический язык биржевых трейдеров – в основном, устный) [Данюшина 2011: 140].

В нашем исследовании мы используем основные положения прагматического и функционально-синергетического подходов к деловому дискурсу, обслуживающему эту сферу деятельности, что, по нашему мнению, будет способствовать повышению эффективности медиационной деятельности переводчика, участвующего в международной бизнес-коммуникации. Стороны делового общения имеют собственные цели и намерения, которые варьируются от получения справедливости в каком-то важном вопросе до получения денег и/или демонстрации превосходства над кем-то или кем-то. Задача же переводчика проявляется не только в передаче смысла исходного текста, но и в координации сторон и возможности достижения совместных решений, планов и действий с учетом культурных особенностей представителей сторон переговоров [Гильманова, Петросян 2021: 251].

Участникам бизнес-коммуникации необходимо:

- осуществлять прагматическое воздействие на собеседника, сохраняя при этом партнерские отношения;
- представлять свою точку зрения в самом выгодном свете, избегая при этом упоминания недостатков или маскируя их с помощью различных языковых средств;
- выявлять завуалированные признаки конфликта или намерения сторон, которые не проявляются открыто;
- в некоторых случаях не выражать свое негативное отношение к предмету разговора или его участникам в открытой форме.

По мнению Н.А. Баландиной, переговоры являются особым типом социальной интеракции, отличающейся своими целями, отношениями, нормами от других типов коммуникации и обладают сложной динамикой с моментальной и хрупкой доминантой сотрудничества [Баландина 2004].

Если переводчик знаком со структурой и функциональной перспективой построения делового дискурса, в частности дискурса деловых переговоров, он сможет удачно выбирать и комбинировать разно уровневые линейные и нелинейные речевые средства, элементы дискурса и функциональные связи между высказываниями в оптимальной последовательности для принятия профессионального переводческого решения.

Далее рассмотрим деловой англоязычный дискурс как институциональную категорию и выделим его основные структурные и языковые характеристики. В период стремительного развития глобального мира внешнеэкономическая деятельность выходит на первый план в процессе решения вопросов, обуславливающих жизнедеятельность мирового сообщества в целом. В связи с этим для анализа сложного и комплексного феномена, каким, безусловно, является деловой дискурс, необходимо учитывать определенные теоретико-методологические предпосылки. Прежде всего, наше исследование базируется на положениях функциональной лингвосинергетики, что позволяет понимать функциональное пространство делового дискурса как систему прагмасемантических свойств речи, которая саморегулируется.

По мнению исследователей, институциональный деловой дискурс – это статусно-ролевая речевая деятельность людей, общей чертой которой являются деловые отношения, направленные на получение прибыли и базирующиеся на нормах и правилах общения делового сообщества. Продуктом делового дискурса является регламентированный текст, который актуализирует языковые и экстралингвистические факторы [Храмченко 2014: 37].

Исследователи выделяют три основные, наиболее стабильные сферы функционирования институционального делового дискурса: профессиональную, академическую и публичную [Ширяева 2014: 40]. Такое деление обусловлено социолингвистическими параметрами, а именно: коммуникантами и коммуникативными ситуациями, которые в свою очередь отражаются в языке. Каждая из сфер характеризуется своими пользователями, областью применения и типами текстов. Каждая сфера делового общения устанавливает специальные требования к лексическому, грамматическому, стилистическому, прагматическому, структурно-композиционному оформлению высказываний участников коммуникации и отражает специфику концептуализации коммуникантами реалий данной сферы делового взаимодействия [Тарнаева 2014: 111].

В центре находится профессиональная сфера, которая непосредственно обслуживает процесс деловой деятельности. Она четко структурирована и, как правило, состоит из *пяти основных фаз*:

- ориентация в ситуации;
- установление контакта;

- обсуждение вопроса или поиск оптимального решения;
- принятие решения;
- выход из контакта [Ширяева 2014]. Здесь реализуются функции всех трех уровней коммуникации: фатическая (на уровне перцепции), информационная и влиятельная функция взаимодействия (на уровне коммуникации).

Далее выделяется академический институциональный дискурс, задачей которого является научный анализ практической деятельности, новые разработки всех составляющих деловой деятельности, осуществление экспертных, консалтинговых услуг, подготовка кадров. Деловой академический дискурс реализуется в виде доклада, статьи, реферата и т. п. Основные функции данной сферы – создание, получение и хранение специальных знаний, а деловой дискурс здесь выполняет информационную функцию делового общения, которая превалирует над фатической и влиятельной [Ширяева 2014: 42].

И последний тип – публичный институциональный дискурс, назначением которого является распространение информации о профессиональной деятельности, обмен опытом и поощрение сторон. К этому типу делового дискурса относятся все связанные с деловой тематикой материалы СМИ. Данная сфера, в отличие от профессиональной и академической, характеризуется имплицитной оценкой изложения, что обусловлено особенностью восприятия данных материалов адресатами. Обязательным является ориентация на партнера, учета его точки зрения и т.д. [Ширяева 2014: 43].

Для делового дискурса очень важен и существенен еще один подвид предложенной классификации институционального дискурса, так называемый «пограничный», который реализуется в неформальном общении деловых партнеров (деловой обед, культурная программа и т. д.) [Тарнаева 2014: 113].

Исследователи выделяют ряд характерных особенностей *коммуникативных стратегий* институционального делового дискурса, которые реализуют интенции авторов высказывания [Иссерс 2008; Радюк 2013; Тарнаева 2014]. Именно эти стратегии обеспечивают коммуникативный эффект общения.

В нашем исследовании мы используем термин «коммуникативные стратегии» в том его понимании, в котором он существует в теории дискурса, как *тип поведения одного из коммуникантов, обусловленный планом достижения коммуникативной цели, реализованной в комплексе речевых и неречевых действий, отражающих концептуально-тематические установки автора высказывания в ситуации интеракции* [Иссерс 2008; Тарнаева 2014: 116].

Принимая во внимание разнообразие коммуникативных стратегий, которые делятся на общие и специальные, основные и вспомогательные, конвенционные и манипулятивные, кооперативные и некооперативные, сосредоточимся на стратегиях, используемых в ситуациях делового общения. Всего в деловой коммуникации исследователи выделяют четыре коммуникативные стратегии: сотрудничество, соперничество, авторитарность и подчинение [Храмченко 2014].

Разделяем точку зрения тех исследователей, которые включают все выделенные коммуникативные стратегии институционального делового дискурса

в две основные группы: *аргументативные и манипулятивные*. Такой вид общения, по мнению В.С. Григорьевой и М.К. Любимовой, подчиняется общим принципам, которые были выделены в теории речевых актов (постулатам количества, качества, релевантности и способа, которые регулируют объем, содержание, уместность и организацию информации) [Григорьева 2006]. Однако необходимо отметить, что специфической чертой бизнес-коммуникации является реализация не только функции передачи информации и даже не только функции общения между различными субъектами, а в первую очередь функция аргументативного воздействия. Соответственно, во внешнеэкономической деятельности мы имеем дело с коммуникативно-аргументативным полем, которое считается основой любой коммуникативной системы бизнеса [Курчак 2012: 14].

Основная цель деловой деятельности, реализуемой, например, в переговорах как одной из форм бизнес коммуникации, – это достижение договоренностей и определение условий их реализации, осуществление влияния на общественное мнение, получение информации о позиции и интересах партнеров, информирование партнеров о своих интересах, внесение корректив в существующие договоренности и пролонгация или денонсация ранее согласованной договоренности. Иными словами, *основными стадиями* внешнеэкономической деловой деятельности считаются подготовка, проведение и анализ, которые распределяются на следующие этапы: начальный (исследовательский, дискуссионный, диагностический), дискуссионный (определение общих границ будущего соглашения), заключительный (согласование позиций и обработки договоренностей) [Курчак 2012: 11].

Согласно исследованиям речевых актов [Серль 1986; Иссерс 2008; Ballmer, Brennenstuhl 1981; Brenneis 1988; Eemeren 1984; Gilbert 1995, 1996; Grimshaw 1990; Jacobs 1981; Kotthoff 1993], для построения речевого акта аргументации используются ассертивы и декларативы (предложение услуг, товаров, советы, рекомендации, акцентирование внимания, разъяснение, поощрение дискуссии, согласование, запрос информации, просьба и т.д.). Вторую группу представляют речевые акты, реализующие манипулятивные стратегии – директивы и комиссивы (положительное оценивание собственной позиции и дискредитация позиции партнера, недоверие, требование, отказ, прессинг фактором времени, предупреждение, предостережение и т.д.). Нельзя обойти вниманием речевые акты, представленные комиссивами (извинение, благодарность, комплимент, приглашения, прощание, поздравление, обращение к участникам общения, представления партнеров и т.д.), которые являются одной из важных речевых стратегий делового дискурса. Функции комиссивов – (не) принятие точки зрения, (не) принятие аргументации, (не) принятие просьбы: защита точки зрения, согласование с правилами дискуссии и решение начать новую дискуссию.

Четвертый тип речевых актов состоит из экспрессивов, с помощью которых адресант проявляет свои чувства. В эту группу входят сочувствие и поздравления. И последний – пятый – тип речевых актов состоит из декларативов, основ-

ная функция которых заключается в содействии пониманию с акцентированием внимания на интерпретации речевых актов, вызывающих некоторую неясность. Примерами речевых декларативов является определение, преувеличение и разъяснение.

Иными словами, аргументативный дискурс можно представить как структуру, состоящую из ряда речевых актов, каждый из которых имеет свою функцию. Рассмотрим распределение речевых актов и их последовательность на примере деловых переговоров. Итак, на *первой стадии конфронтации* речевые акты представлены ассертивами (высказывание точки зрения), комиссивами (принятие или непринятие точки зрения, подтверждение непринятия точки зрения), директивами (просьба осуществить речевой декларатив) и речевым декларативом (определение, уточнение, преувеличение и т.д.). Следующая начальная стадия также включает последовательность ассертивов (высказывание точки зрения), комиссивов (принятие или непринятие точки зрения, подтверждение непринятия точки зрения), директивов (просьба осуществить речевой декларатив), и речевых декларативов (определение, уточнение, преувеличение и т.д.). Стадия аргументации имеет такую структуру: директивы (просьба выдвинуть аргументацию), ассертивы (аргументация), комиссивы (принятие или непринятие точки зрения, подтверждение непринятия точки зрения), директивы (просьба осуществить речевой декларатив) и речевые декларативы (определение, уточнение, преувеличение и т.д.). Заключительная стадия деловых переговоров включает последовательность комиссивов (принятие или непринятие точки зрения, подтверждение непринятия точки зрения), ассертивов (подтверждение или отказ от точки зрения, определение результатов дискуссии), директивов (просьба осуществить речевой декларатив) и самих речевых декларативов (определение, уточнение, преувеличение и т.д.).

Стадия *конфронтации* представлена ассертивами (*If you ask me ... , I think ... , My opinion, for what it's worth ... , Why not ... , In my opinion ... , I'm afraid that's out of the question, I'm afraid we can not accept that, I'm afraid that we can not accept your offer because/since/while ... , I'm afraid that those conditions are unacceptable because ... , Your proposal as it stands is not acceptable*), которые выполняют функцию создания реальности, называют истинное положение дел, далее выражают точку зрения антагониста и протагониста.

Стадия *начала обсуждения* состоит из директивов, комиссивов и декларативов, функция которых принять участие протагониста в дискуссии и выразить его точку зрения (*My main concern at this stage is ... , The main thing for me is ... , The main point I'd like to emphasize ... , I would like to emphasize that ... , One point I'd like to emphasize is that ... , That's/This is an important point. We need to keep in mind that ... , Let me repeat that ... , We'd like to make a proposal that will hopefully benefit both sides. Would you consider ... ? , Why don't you ... , What about if we ... ? , I think we can accept that ... , I understand what you're saying, but ... I can see what you're saying, but ... , By and large, I accept your views, but ... I'm afraid that's out of the question*).



Следующая стадия *аргументации* представлена директивами, которые выполняют функцию стимулирования партнера к реакции, ассертивами, функция которых – утверждение, и декларативами, которые выполняют функцию создания реальности с помощью выражения точки зрения антагониста и согласование позиции протагониста с данной реальностью (*As I understand it, your offer is ... , If I understand you correctly, ... Please correct me if I'm wrong, but if I understand you correctly, you are proposing ... , As I understand it, you're saying that ... , So what you're saying is ... , Am I right?, That's fine, You're quite right, I hadn't thought about that, That's a good point, Okay, I'm happy with that for no., Yes, I'd go along with that, Yes, definitely, I beg to differ with you, Nonsense. By and large, I accept your view, but ... Yes, I'd go along with that up to a point, but ... I can't go along with that, For me that is out of the question, Yes, but on the other hand ...*).

И последняя заключительная стадия определения и подтверждения позиций и ролей коммуникантов может иметь выход либо в положительное, либо в отрицательное решение конфликта. Заключительная стадия представлена ассертивами и комиссивами, выполняющих функцию от неприятия до частичного согласования с точкой зрения антагониста и функцию установления результатов переговоров (*Provided that you ... , we see no objection to ... , Provided that you ... , I think we could consider ... , I am willing to ... (if) ... , We would be prepared to ... (if) ... , If you agreed to ... , we could reciprocate with/by ... , On the condition that you ... , we could be persuaded to consider ... , The main points that have been made are ... , It's been a pleasure doing business with you, I think the members of the group are basically in agreement on the following points ... , We look forward to getting to know you better both socially and professionally, I think we've reached an agreement on this issue, We are looking forward to exploring opportunities for a profitable business relationship with you., I think we have meet halfway on this, Let me try to pull the main threads of this argument together).*

Все речевые акты, а точнее группы утверждений, которые были осуществлены адресантом, можно интерпретировать по-разному, учитывая их языковую многозначность. Знание языковых единиц, используемых для обсуждения профессиональных проблем, является решающим фактором успешной бизнес-коммуникации. Иными словами, деловой дискурс, представленный в виде модели, на наш взгляд, позволит выявить и объяснить роль языковых структур в ментальных процессах понимания и выработки всех типов текстов, обслуживающих современную деловую коммуникацию.

Однако исследователи отмечают, что речевые акты, которые используются для выражения того же коммуникативного намерения, в разных языках имеют разное лексическое и грамматическое наполнение. Авторы работ, связанных с изучением специфики англоязычного делового дискурса, отмечают, что речевые акты извинения и комплимента являются обязательными стратегиями вежливого поведения и успешной деловой коммуникации. В ситуации извинения можно заметить такие комбинированные речевые акты, как объяснение причины, признание ответственности за совершенные действия, смягчения ситуации,



поддержка солидарности и т. п. В ситуации благодарности используются речевые акты аргументации, комплимента, установки на будущее сотрудничество [Баландина 2004; Радюк 2013; Сальникова 2003: 13; Храмченко 2014].

Рассматривая логико-композиционную организацию текстов делового дискурса, необходимо заметить, что коммуникативным стратегиям англоязычного институционального дискурса свойственен так называемый дедуктивный способ изложения мыслей от общего к частному. Эти черты проявляются во всех трех типах институционального дискурса – профессиональном (переговоры, презентации, доклады и т.д.), академическом и общественном (научно-популярные материалы, доклады, статьи и т.п.).

Исследователи также отмечают линейное развитие основной мысли абзаца текста англоязычного делового дискурса. При этом большое внимание уделяется концепту ключевого предложения (*topic sentence*) и способам раскрытия его содержания [Бреус 2000]. Каждое следующее высказывание (предложение) помогает раскрыть основную мысль, которая сконцентрирована в главном предложении, детализирует и разъясняет его содержание.

Рассматривая логико-композиционную организацию текстов англоязычного делового дискурса, необходимо обратить внимание на тема-рематическое оформление высказывания и различия в английском, русском или украинском институциональном дискурсе [Бреус 2000]. Этот факт необходимо учитывать в работе переводчика во избежание сложностей и предотвращения ошибок в процессе перевода моноремных (под термином *монорема* понимается высказывание, состоящее из предложений, включенных в конкретную коммуникативную ситуацию и состоящих из двух частей – старой информации, или темы, и новой информации, или ремы) и диремных (под термином *дирема* понимается высказывание, в котором тема, или «старая» информация, связана с повествованием в предшествующей части текста и непосредственно из него вытекает) высказываний англоязычного делового дискурса.

С целью решения вопросов, связанных с выбором определенной стратегии для реализации эффективной коммуникации и осуществления перевода, необходимо рассмотреть эту проблему подробно. Несомненно, успешный перевод во внешнеэкономической сфере включает наличие у переводчика специальных знаний, навыков, умений и способностей, которые можно получить только с помощью интенсивной профессиональной подготовки. Любой процесс общения, в том числе происходящий с помощью переводчика, является непрерывным когнитивным процессом по переработке информации, поступающей извне в сознание участников общения. В наиболее общем виде когнитивный механизм, обеспечивающий обработку информации, состоит из следующих мыслительных операций: отбор и фильтрация, упрощение, ассоциирование, комбинирование и реорганизация, расстановка акцентов, заполнение пробелов, интерпретация

Когнитивно-прагматический анализ дискурса предполагает стратегический процесс длительного и циклического образования высказывания (включая мониторинг и повтор) на основе как лингвистических, так и общих знаний. Прежде

чем понять и произнести первые слова, переводчик уже сформировал дедуктивные смысловые ожидания в соответствии с активацией уже существующих знаний о мире. Такие ожидания предусматривают так называемое «нисходящее» руководство для интуитивного «восходящего» лингвистического анализа поступающих речевых сигналов. Следовательно, согласно с мнением исследователей, формирование смысловых дедуктивных ожиданий на основе текста можно рассматривать как результат длительного взаимодействия между «восходящей» и «нисходящей» обработкой информации. Формирование смысла выражения и понимание отрезков текста считается циклическим процессом, соответствующим «нисходящим» ожиданиям для понимания последующих отрезков, которые в свою очередь могут способствовать обратному процессу пересмотра.

Формирование смысла является стратегическим процессом, учитывая преднамеренную ориентацию на установку: в случае удовлетворения переводчиком результатов понимания входящего сообщения тратится меньше усилий на формирование смысла, что значительно упрощает процесс создания текста перевода. Необходимо заметить, что создание текста перевода прежде всего зависит от того, как переводчик смог и сможет понять текст оригинала. Один входящий текст, понятный по-разному, предполагает создание разных сообщений и, соответственно, разных текстов перевода.

Перспектива когнитивной обработки дискурса позволяет сформировать модель возможных переводческих проблем и обозначить соответствующие индикаторы исходного текста [Гильманова, Петросян 2021; Макаренко 2002; Bassnett-McGuire 1980]. Вышеупомянутые проблемы и их индикаторы можно идентифицировать по трем типам процесса порождения текста: понимание текста оригинала, хранение его в памяти и создание целевого текста или текста перевода [Gile 2009; Newmark 1981; Riccardi 1998; Venuti 2001].

В случаях, когда переводчику для достижения глубины и точности понимания не хватает «восходящих» сигналов или «нисходящих» знаний, исследователи выделяют три стратегии поиска соответствующего значения в процессе последовательного перевода:

- «рисковая» стратегия, когда одно из значений является доминирующим и переводчик ищет эквивалент для создания текста перевода;
- «осторожная» стратегия, когда отрывок текста или сообщения переводится так, что неопределенность и неясность сохраняются в тексте перевода;
- «нейтральная» стратегия поиска соответствующего значения, когда переводчик непосредственно уточняет у спикера то, что он не понял.

«Рисковая» стратегия будет определенным образом считаться наименее соответствующим решением, скорее всего найденное решение не будет когерентным с тем, о чем пойдет речь в следующей части сообщения текста оригинала. Интересная ситуация создается при использовании «осторожной» стратегии: в некоторых случаях именно такая стратегия может стать единственно возможным выбором для переводчика, хотя, по мнению исследователей, она может негативно отразиться на качестве перевода. Неясность в тексте оригинала, как правило,

остается и в тексте перевода. Есть случаи, когда спикер намеренно допускает неточность либо неясность с целью «проверить» реакцию собеседника. В таких ситуациях нет смысла брать на себя риск вносить ясность и т. д. Специалисты советуют переводить практически буквально, не вдаваясь особенно в смысл. Для последовательного перевода обычно используется «нейтральная» стратегия поиска соответствующего значения.

Приведем в качестве примера возможные варианты перевода одного высказывания в зависимости от выбранной стратегии поиска соответствующего значения в процессе последовательного перевода деловых переговоров:

Текст оригинала:

Мне понравилось Ваше предложение. Однако, **что меня беспокоит**, так это вопрос **сервисных гарантий**. Без сомнений, ваш **пакет** качественный. Даже сложно представить себе **лучший вариант**. Однако на нас лежит ответственность перед нашими клиентами, то есть **компаниями, которые собираются открывать здесь свои офисы**. Если мы будем рекомендовать **ваш пакет**, а потом **ARCO не выполнит своих обещаний, мы первыми окажемся на линии огня**. Как нам от этого **застраховаться**?

Текст перевода с использованием «рисковой» стратегии:

I liked your proposal. But **what worries me** is the **servicing guarantees**. There's no doubt that your **package** is a good one. In fact, I can't imagine the **better variant**. However, we are responsible to our clients, the companies are going to set up their offices here. If we recommend **your package** and then **ARCO cannot fulfill its promises, we are first in the firing line**. How **are we to be ensured**?

Переводчик выделяет доминирующие значения слов и ищет их эквиваленты для создания текста перевода: *что меня беспокоит* – *what worries me*, *сервисные гарантии* – *servicing guarantees*, *пакет* – *package*, *лучший вариант* – *better variant*, *компаниями, которые собираются открывать здесь свои офисы* – *the companies are going to set up their offices here*, *ваш пакет* – *your package*, *не выполнит своих обещаний* – *cannot fulfill its promises*, *мы первыми окажемся на линии огня* – *we are first in the firing line*, *застраховаться* – *to be ensured* в тексте перевода имеют словарные эквиваленты. Видим, что в результате применения «рисковой» стратегии не все найденные решения когерентны с ситуацией, так не точным остается соответствие *пакет* – *package*, это услуги, предложения или гарантии? *Компаниями, которые собираются открывать здесь свои офисы* – *the companies are going to set up their offices here* предполагает деятельность предприятий с использованием пакета предложений от зарубежного партнера, а не офисная рутина, поэтому не обязательно в переводе применять прямые словарные соответствия. И последующие фразы – *мы первыми окажемся на линии огня* – *we are first in the firing line*, *застраховаться* – *to be ensured* – также не когерентны ситуации в своем прямом словарном соответствии.

Текст перевода с использованием «осторожной» стратегии:

I liked your proposal. But **what worries me a little** is the **servicing guarantees** you have to offer. There's no doubt that the **package** you have to put together is a good one. In fact, I don't think it could be **bettered**. However, we have the responsibility to our clients, the companies who **will be setting up operations** here. If we recommend **your package** and then **ARCO fails down on its promises, we face the problem**. How **should we be protected?**

В данном случае при использовании «осторожной» стратегии в тексте перевода остается некоторая неясность: *пакет – package you have to put together, компании, которые собираются открывать здесь свои офисы – the companies will be setting up operations here, мы первыми окажемся на линии огня – we face the problem, застраховаться – How should we be protected*. В ситуации использования «осторожной» стратегии переводчику нет смысла брать на себя риск вносить ясность в текст перевода.

Текст перевода с использованием нейтральной стратегии:

I liked your proposal. But **my main concern at this stage** is the **servicing guarantees**. There's no doubt that your **offer package** is a good one. In fact, I can't imagine the **better variant**. However, we have the responsibility to our clients, the companies are going to work here. If we recommend your **offer package** and then **ARCO fails down on its promises, we first get into trouble**. How **could we avoid such a problem?**

В результате поиска соответствующего значения при использовании «нейтральной» стратегии переводчик может уточнить у спикера уязвимые места и предложить нейтральный вариант перевода: *что меня беспокоит – my main concern at this stage, ваш пакет – your offer package, мы первыми окажемся на линии огня – we first get into trouble, как нам от этого застраховаться – How could we avoid such a problem*. В процессе решения частных переводческих проблем возникает необходимость определения стратегии по выбору языковых способов достижения прагматического эффекта с целью выявления возникающих в межкультурном деловом общении элементов неоднозначности и их преодоления.

Итак, структура англоязычного делового дискурса как институциональной категории представляет собой установление контакта, ориентацию в ситуации, обмен репликами, включающих, наряду со спонтанной речью, шаблонные фразы, дискурсивные формулы, прецедентные тексты, коммуникативные стереотипы и т.п., поиск оптимального решения, принятие решения, выход из контакта.

Знание переводчиком языковых единиц, составляющих речевые акты (ассертивы, комиссивы, директивы, речевые декларативы) и использующихся для обсуждения профессиональных проблем, тема-рематического оформления высказывания в институциональных деловых дискурсах во избежание сложностей и предотвращения ошибок в процессе перевода с языка оригинала и перевода, последовательности основных коммуникативных стратегий (аргументативной и манипулятивной), реализующих интенции автора высказывания,

все это позволяет выявить и объяснить роль языковых структур в ментальных процессах понимания и выработки всех типов текстов, обслуживающих современную деловую коммуникацию, с целью осуществления успешной межкультурной деловой коммуникации и выбора верной стратегии перевода.

### Библиография

- Баландина Н., 2004, *Дискурс переговоров в англоязычной деловой коммуникации*: дис. ... канд. филол. наук, Волгоград.
- Бреус Е., 2000, *Основы теории и практики перевода с русского языка на английский*, Москва.
- Буркитбаева Г., 2010, *Деловой дискурс и уровни его исследования*, «Научные записки. Серия: Филологические науки (языкознание)», Кировоград, вып. 89 (5), с. 140–145.
- Гильманова Н., Петросян В., 2021, *Стратегии последовательного и синхронного перевода на политических (деловых) мероприятиях*, «Мир науки, культуры, образования», 2021, №5 (90), с. 247–252.
- Григорьева В., 2006, *Элементы теории и практики делового дискурса на материале немецкого и русского языков*, Тамбов.
- Данюшина Ю., 2011, *Многоуровневый анализ англоязычного сетевого бизнес-дискурса*: автореф. дисс. ... д-ра филол. наук, Москва.
- Иссерс О., 2008, *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи*, Москва.
- Курчак Л., 2012, *Дискурс деловых переговоров: опыт анализа*, Минск.
- Макаренко А., 2002, *Стратегии решения проблем в последовательном переводе*: дис. ... канд. филол. наук, Москва.
- Науменко Л., 2003, *Діловий дискурс та його функціонально-стильові характеристики*, «Культура народів Причорномор'я», № 37, с. 122–124.
- Пономаренко Е., 2010, *Лингвосинергетика делового общения с позиций компетентностного подхода (на материале английского языка)*, Москва.
- Радюк А., 2013, *Функционально-прагматические свойства кооперативных речевых стратегий и тактик в английском деловом дискурсе*: дис. ... канд. филол. наук, Москва.
- Сальникова О., 2003, *Комбинированные речевые акты в англоязычном дискурсе (социально-семантический и лингвокультурный аспекты)*: автореф. дисс. ... канд. филолог. наук, Москва.
- Серль Дж., 1986, *Классификация иллокутивных актов*, «Новое в зарубежной лингвистике», Москва, выпуск 17 (b), с. 170–194.
- Тарнаева Л., 2014, *Обучение будущих переводчиков трансляции культурно-специфических смыслов институционального дискурса*: дисс. ... д. пед. наук, Санкт Петербург.
- Храмченко Д., 2014, *Функционально-прагматическая эволюция английского делового дискурса*: автореф. дисс. ... д-ра филол. наук, Москва.
- Ширяева Т., 2014, *Структурно-содержательная и функциональная парадигма современного делового дискурса*: автореф. дисс. ... д-ра филол. наук, Пятигорск.

- Ballmer T., Brennenstuhl W., 1981, *Speech Act Classification: A Study in the Lexical Analysis of English Speech Activity Verbs*, Berlin–New York.
- Bassnett-McGuire S., 1980, *Translation Studies*, London–New York.
- Brenneis D., 1988, *Language and Disputing*, “Annual Review of Anthropology”, No. 17, p. 221–237.
- Eemeren F., 1984, *Speech Acts in Argumentative Discussions: A Theoretical Model for the Analysis of Discussions Directed toward Solving Conflicts of Opinion*, Dordrecht.
- Gilbert M., 1995, *The Delimitation of Argument*, „Critical Thinking Across the Disciplines”, Vol. 15, No. 1, p. 63–75.
- Gilbert M., 1996, *Goals in Argumentation*, „Practical Reasoning: International Conference on Formal and Applied Practical Reasoning”, Berlin–Heidelberg, p. 223–230.
- Gile D., 2009, *Basic Concepts and Models in Interpreter and Translator Training*, Amsterdam.
- Grimshaw A., 1990, *Conflict Talk. Sociolinguistic Investigations of arguments in Conversations*, Cambridge.
- Jacobs S., 1981, *Argument as Natural Category: The Routine Grounds for Arguing Conversation*, „The Western Journal of Speech Communication”, Vol. 45, No. 2, p. 118–132.
- Kotthoff H., 1993, *Disagreement and Concession in Disputes: On the Context Sensitivity of Preference Structures*, „Language in Society”, Vol. 22, No. 2, p. 193–216.
- Newmark P., 1981, *Approaches to Translation*, Oxford.
- Riccardi A., 1998, *Interpreting Strategies and Creativity*, Amsterdam.
- Venuti L., 2001, *Strategies to Translation*, London–New York, p. 240–244.

### Transliteration

- Balandina N., 2004, *Diskurs peregovorov v angloâzyčnoj delovoj komunikacii*: dis. ... kand. filol. nauk, Volgograd.
- Breus E., 2000, *Osnovy teorii i praktiki perevoda s russkogo âzyka na anglijskij*, Moskva.
- Burkitbaeva G., 2010, *Delovoj diskurs i urovni ego issledovaniâ*, «Naučnye zapiski. Serii: Filologičeskie nauki (âzykoznanie)», Kirovograd, vyp. 89 (5), s. 140–145.
- Gil'manova N., Petrosân V., 2021, *Strategii posledovatel'nogo i sinhronnogo perevoda na političeskih (delovyh) meropriâtiâh*, «Mir nauki, kul'tury, obrazovaniâ», 2021, № 5 (90), s. 247–252.
- Grigor'eva V., 2006, *Èlementy teorii i praktiki delovogo diskursa na materiale nemeckogo i russkogo âzykov*, Tambov.
- Danûšina Ū., 2011, *Mnogourovnevnyj analiz angloâzyčnogo setevogo biznes-diskursa*: avtoref. diss. ... d-ra filol. nauk, Moskva.
- Issers O., 2008, *Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj reči*, Moskva.
- Kurčak L., 2012, *Diskurs delovyh peregovorov: opyt analiza*, Minsk.
- Makarenko A., 2002, *Strategii rešeniâ problem v posledovatel'nom perevode*: dis. ... kand. filol. nauk, Moskva.
- Naumenko L., 2003, *Dilovij diskurs ta jogo funkcional'no-stil'ovi harakteristiki*, «Kul'tura narodov Pričernomor'â», № 37, s. 122–124.



- Ponomarenko E., 2010, *Lingvosinergetika delovogo obšeniâ s pozicij kompetentnostnogo podhoda (na materiale anglijskogo âzyka)*, Moskva.
- Radûk A., 2013, *Funkcional'no-pragmatičeskie svojstva kooperativnyh rečevykh strategij i taktik v anglijskom delovom diskurse: dis. ... kand. filol. nauk*, Moskva.
- Sal'nikova O., 2003, *Kombinirovannye rečevye akty v angloâzyčnom diskurse (social'no-semantičeskij i lingvokul'turnyj aspekty): avtoref. diss. ... kand. filolog. nauk*, Moskva.
- Serl' Dž., 1986, *Klassifikaciâ illokutivnykh aktov*, «Novoe v zarubežnoj lingvistike», Moskva, vypusk 17 (b), s. 170–194.
- Tarnaeva L., 2014, *Obučenie buduših perevodčikov translácii kul'turno-specifičeskikh smyslov institucional'nogo diskursa: diss. ... d. ped. nauk*, Sankt Peterburg.
- Hramčenko D., 2014, *Funkcional'no-pragmatičeskaâ èvolúciâ anglijskogo delovogo diskursa: avtoref. diss. ... d-ra filol. nauk*, Moskva.
- Širâeva T., 2014, *Strukturno-soderžatel'naâ i funkcional'naâ paradigma sovremennogo delovogo diskursa: avtoref. diss. ... d-ra filol. nauk*, Pâtigorsk.