

## ВІДТВОРЕННЯ ПРИ ПЕРЕКЛАДІ ПРАГМАТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ФРАНЦУЗЬКОГО ДІЛОВОГО ЛИСТА ЯК НЕВІД'ЄМНОЇ СКЛАДОВОЇ ІНВАНТА ЖАНРУ

I.Є. Шаргай

Запорізький державний університет

Останнім часом стала помітною зацікавленість дослідників до проблеми вивчення текстів, які обслуговують таку сферу людської діяльності, як сфера ділового спілкування. Така увага була спричинена розвитком контактів між країнами і, як наслідок, міжмовними контактами, в яких переклад виконує посередницьку місію (Чередниченко 2001:485).

Однією з ключових ознак ділового листа (ДЛ) є його функціональна спрямованість, тобто орієнтація на виконання якоїсь раніше наміченої цілі повідомлення. Але в письмовому тексті, яким є діловий лист, автор не завжди прямо демонструє свій намір. Частіше його треба виявити, для чого залучається досвід перекладача. Перекладачеві доводиться виявляти мовні засоби, які слугують не просто для формування змісту тексту, але передусім для виконання кінцевої мети комунікації - впливу на партнерів у процесі їх мовленнєвої діяльності (Колшанський 1984:126). Тут ми стикаємося з прагматичним аспектом комунікації, оскільки прагматика є однією з тих підвалин, на яких тримається текст (Наер 1985:5). Хоч прагматична інформація є додатковою в порівнянні з денотативною, але не менш важливою, тому що її декодування допомагає зануритись у глибину тексту є явищем складним і містить декілька однаково важливих складових, наприклад, мету комунікації та комунікативний портрет реципієнта (Каменська 1990:119), Т.Е.Чехет під прагматичним аспектом вважає орієнтацію на того, хто говорить, і вплив на того, хто слухає (Чехет 1992:189). Люди, які використовують знаки мови, не є байдужими до них - вони вкладають в них своє особисте суб'єктивне ставлення, а через них - і до самих референтів, які позначаються знаками. Будь-яке відношення знак-людина пов'язане з категорією прагматичних відносин (Бархударов 1975:66–67).

Серед засобів, які формують прагматичну інформацію ДЛ, слід було б виокремити засоби лінгвістичні та екстралінгвістичні. До останніх належать, наприклад, тип паперу, на якому викладається інформація, розміщення письмового повідомлення, розбивка тексту на абзаци, шрифтове виділення тексту, знаки пунктуації тощо. Вивчення тексту ДЛ через комунікативний акт, складовими якого є “відправник-текст-адресат” надає можливості виділити типи прагматичних відносин, а саме: ставлення відправника інформації до предмета повідомлення і вираження ним оцінки змісту свого повідомлення; ставлення адресанта до адресата, як до носія певної соціальної ролі.

Певної прагматичної забарвленості ДЛ набуває, коли в ньому йдеться про можливість виконання певної дії і ця можливість виражається за допомогою кондиціоналу, домінуючою функцією якого є евентуальність. Пор.:

*Je souhaiterais élargir la gamme de mes produits de beauté.*

*Si j'étais intéressé, je souhaiterais que vous m'octroyez sur ces commandes les mêmes conditions d'achat que celles que vous m'accordez sur vos autres produits.*

Як бачимо з наведеного, дієслово “*souhaiterais*” в одній і тій же формі починає й закінчує основну частину листа. Воно утворює таким чином “рамку евентуальності” і вносить специфічний прагматичний ефект. На початку листа це дієслово імпліцитно виражає передумови для подальших дій адресата, які можуть бути позитивними для адресанта. Воно також характеризує специфіку суб'єкта в тому плані, що тут кондиціонал з семантикою потенціальності є рівноцінним сполученню модального дієслова *pouvoir* з інфінітивом (*je souhaiterais élargir=je peut élargir*). Адресант показує, що він хоче і в змозі розширити асортимент. В кінці листа кондиціонал того ж дієслова означає гіпотетично зумовлену дію й комбінується з вираженням гіпотетичної умови в підрядному: *Якщо це мене зацікавить, то я бажав би...* Використання автором в цій репліці дієслова в умовному способі сприяє формуванню у реципієнта бажання йому сподобатись і надати будь-яку інформацію, наслідком чого може бути майбутнє замовлення адресата. Прагматичний ефект підсилюється також завдяки використанню в останньому реченні дієслова “*octroyer*” (дарувати), яке належить до високого стилю.

В українському варіанті даний прагматичний ефект буде ідентичним завдяки збереженню послідовності фраз та вживанню еквівалентної граматичної форми дієслова:

*Я хотів б розширити асортимент моєї косметичної продукції...*

*У разі, якщо вона зацікавить, я хотів би, щоб Ви забезпечили для моїх покупок ті ж умови, які Ви мені надавали для іншої вашої продукції.*

Створенню специфічного прагматичного фону слугує вживання в ДЛ презумптивного запитання. Змістом його є немовби підказка тієї чи іншої відповіді адресата, наприклад:

*La commande a-t-elle été passée par l'intermédiaire d'un agent?*

Значення евентуальності експлікується в українському перекладі завдяки прийому розширення. Пор.:

*Можливо замовлення було оформлене через іншого агента?*

У кожному окремому типі тексту ДЛ денотативна інформація, яка подається, може бути сприятливою (пропозиція, запрошення, запит) або несприятливою (рекламація) для адресата. Цим пояснюється вживання в першій групі листів французькою мовою нейтральних висловлювань (*Nous vous adressons...* – *Надсилаємо Вам...*; *Nous vous informons que...* – *Повідомляємо, що*) і прагматично маркованих – в другій групі листів (*Tout en regrettant, ...* – *Malheureusement...* – *На жаль, ...*; *Nous avons le regret de vous signaler...* – *Шкода, але ми змушені повідомити Вам, що...*). За допомогою таких модальних операторів відправник інформації дає суб'єктивну оцінку комунікативній ситуації, що склалася в момент написання листа, і висловлює суб'єктивне ставлення до змісту повідомлення та до рецептора інформації.

Зафіксовано випадки, коли у висловлюваннях, де експлікується жаль з приводу того чи іншого факту, частина, яка містить в собі суб'єктивно-оцінну модальність, стоїть у препозиції. Пор.:

- *Nous avons le regret de vous signaler que les articles DIY ne présentent pas la qualité habituelle.* – *Повідомляємо Вам, на жаль, що товари DIY не якісні, як це було завжди.*

Саме така комунікативна побудова справляє певний прагматичний вплив на адресанта. Винесення модального компонента на початок фрази допомагає авторові повідомити про те, що для нього важливішим є почуття жалю з приводу про факт, ніж сам факт.

Говорячи про засоби формування прагматичної інформації, не можна, на наш погляд, залишити поза увагою таку його прагматичну характеристику, як ділова ввічливість. Зауважимо, що принцип ввічливості в значній мірі визначається етнокультурною специфікою мовної поведінки (Чередниченко 1986:46). З розвитком самих ділових стосунків склалися не тільки моделі зачинів і кінцівок ділового листа, які реалізують дану категорію, але й цілий ряд стереотипних усталених словосполучень. Ця усталеність базується на частій їх повторюваності для досягнення перлокутивного ефекту. Пор.:

1 *Je vous prierais également de bien vouloir changer les vis des persiennes qui ne sont pas galvanisées.*

2 *Nous vous saurons donc gré de bien vouloir nous fournir le plus rapidement possible des renseignements sur la situation financière de cette entreprise.*

Фразеологізовані початки висловлювань слугують для пом'якшення прохання та надають реплікам некатегоричності. Аналізуючи наведені приклади відзначимо, що у першому випадку автор вживає кондиціоналі дієслова мовлення в першій особі однини. У даній репліці форма цього способу не передає ні евентуальності, ні презумптивності дії, що властиве кондиціоналу. Власний акт мовлення є безперечним фактом для того, хто говорить. Використання кондиціоналу тут слугує для зниження категоричності твердження, семантикою якого є експліцитно виражене прохання замінити товар. У другому прикладі перед нами кондиціоналі дієслова з семантикою мислення, яке у фразеологічному звороті виступає десемантизованим. Умовний спосіб в цій репліці відіграє етичну роль.

Комунікативна категорія ввічливості експлікується також через використання звороту "*bien vouloir*", який завжди супроводжує будь-яке прохання в ДЛ французькою мовою. В українському варіанті еквівалентна передача змісту цих висловлювань та їх прагматичного впливу на адресата можлива завдяки граматичній трансформації речень та опущенню ЛО, які створюють ефект надлишку, а також збереженню умовного способу дієслова.

1 *Був би Вам дуже вдячним, якби Ви замінили негальванізовані гвинти для жалюзі.*

2 *Ми були б Вам дуже вдячні, якби Ви надіслали нам якнайшвидше відомості про фінансовий стан цієї фірми.*

Французький діловий лист виробив більший арсенал засобів для висловлення поважного ставлення до партнера по листуванню.

Іншим засобом передачі прагматичного значення ввічливості є непрямий мовленнєвий акт прохання. Такий тип висловлювання справляє на адресата певний перлокутивний ефект, тому що вимагає від нього дії-відповіді. Наприклад: *Pourriez-vous m'indiquer la date de livraison.*

Передача цієї прагматичної інформації в українському перекладі досягається завдяки збігу в обох мовах значення умовного ввічливого способу:

*Чи не могли б Ви вказати мені дату доставки.*

Слід відзначити, що у діловому листі використовуються також форми, етикетний статус яких отримує прагматичну інтерпретацію у відповідності до параметрів конкретної комунікативної ситуації.

Отже, написати діловий лист, а тим більше перекласти даний мовленнєвий твір - означає зберегти комунікативні та прагматичні інтенції оригіналу.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бархударов Л.С. Язык и перевод.- Москва: ИМО, 1975.- 240с.
2. Каменская О.Л. Текст и коммуникация.- М.: Высшая школа, 1990.- 152 с.
3. Колшанский Г.В. Коммуникативная функция и структура языка.- Москва: Наука, 1984.- 176с.
4. Наер В.Л. Прагматика текста и ее составляющие// Прагматика и стилистика.- М.: МГПИИЯ им. М.Тореза, 1985.-№245.- С. 4- 13.
5. Чередниченко А.И. Этнокультурные факторы речевого взаимодействия// Исследования целого текста. Тезисы докладов и сообщений совещания.- Одесса: ОГУ.-1986.-С.46-47.
6. Чередниченко О.И. Міжкультурні аспекти перекладу. Мови, культури та переклад у контексті Європейського співробітництва.- Київ: КДУ, 2001.- С. 485-489.
7. Чехет Т.Э. Прагматические особенности разноуровневых единиц с пассивным значением в современном английском языке: Дис... к.ф.н.: 10.02.04.- К., 1992.- 225 с.

*Надійшла до редколегії 18 березня 2003р.*