

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПЕРЕВОДА РУССКО-НЕМЕЦКО-ВЕНГЕРСКОЙ ДЕЛОВОЙ ПЕРЕПИСКИ

Cs. Jónás Erzsébet PhD
Эржебет Ч. Йонаш

École Supérieure de Pédagogie György Bessenyei
Nyíregyháza, Hongrie

В специализации преподавания иностранных языков важное место занимает деловой язык в частности язык делопроизводства и корреспонденции. В связи с этим возникают новые вопросы в области теории перевода. Коммерческая корреспонденция реализует психолингвистические требования воздействия и убеждения средствами языковой манипуляции. Вопросы функциональной эквивалентности в деловой переписке тесно связаны со способами убеждения потенциального партнёра. Примеры из области трёх языков показывают сходства и расхождения в русской, немецкой и венгерской деловой корреспонденции.

Ключевые слова: коммерческий, корреспонденция, воздействие, эквивалентность, делопроизводство, деловой язык, формулы письма

Оживляющаяся коммуникация в коммерческой жизни с иностранцами поднимает новые вопросы и задачи в изучении перевода. Переписка – это одна из важнейших сторон бизнеса. Она представляет собой тактический, документированный элемент сделки, который необходимо осуществлять с точки зрения адекватного перевода. Деловая корреспонденция опирается на психологию убеждения, пользуется стилистическими средствами языка с целью воздействия. Деловое письмо, по своей функции, не является ни субъективным, как художественная литература, ни объективным текстом, как технический перевод, стремящийся передать информацию в логическом ее представлении. Это особый вид текста, который предполагает знание „грамматики” воздействия данного целевого языка, зависящей от данной культуры, эпохи, от социальных и общественных отношений, от языковой моды и норм и т.д.

УБЕЖДЕНИЕ КАК НЕПОСРЕДСТВЕННАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Описание коммуникативного процесса с точки зрения перевода является очень важным, потому что в зависимости от него выбирается адекватный вариант

перевода. Убеждение – это такой ряд действий, который заставляет человека изменять свое мнение, поведение. Но чтобы не задевать его самолюбия, и не вызывать его протеста, необходимо пользоваться только средствами коммуникации. Гоффманн представляет этот широко известный процесс воздействия в общественной коммуникации в виде „фасадной работы” (Goffmann 1990). В нашем поведении цель взглядов и связанные с ними действия партнёр воспринимает как логическую линию (line). Одновременно партнёр хочет показывать какой-то „фасад” (face), обычно позитивный образ о себе. Необходимо хорошо знать и уважать, для успешной коммуникации, этот „фасад”, чтобы добиться своих целей. Взаимное уважение лежит в основе всех поступков, которые служат для охраны „фасада”, самолюбия коммуникативного партнёра (Brown и Levinson 1990). При этом мы должны учитывать три социологических условия:

- а) социальное расстояние, которое имеется между партнёрами (родственники, друзья, близкие знакомые, знакомые, незнакомые и т.д.).
- б) разницу в общественном и служебном положении (коллега, подчинённый, старший, младший, знающий наш язык или нет и т.д.):
- в) языковые формы (обращение на „ты”, на „Вы”, обороты вежливости), какой уровень вежливости представляется целесообразным.

Позитивная охрана „фасада” партнёра начинается уже с обращения, когда впервые даём знать, чем для нас важна и ценна личность. Венгерские примеры, к которым мы ищем адекватные соответствия по стилю и функции в современной русской деловой корреспонденции, взяты из одного новейшего пособия (Dobiné Mónus 1994):

Nagyrabecsült Főorvos Úr! – Глубокоуважаемый господин доктор! – Sehr geehrter Herr Doktor Kaiser!

Igen tisztelt Asszonyom! – Многоуважаемая госпожа! – Sehr geehrte Frau ...!

Охрана положительного образа особенно важна в случае рекламного письма (direct mail). Нижестоящее письмо такого типа на венгерском языке показывает, что адресат его – знающая цену денег бизнесменка, с высоким благостоянием. Она – занятый человек, поэтому фирма, предлагает ей свои услуги, хочет облегчить её заботы об оформлении со вкусом ее сада. В случае получения заказа фирма гарантирует бесплатную поставку первого класса и возможность выиграть машину VW Golf красного цвета (там же 80):

Igen tisztelt Szegediné Úrnő!

Az 1995-ös kerti szezon az Ön számára már elkezdődhet azzal, hogy megtervezi növényeit a kertjébe, a balkonjára, a teraszára, a lakásába.

A mellékelt katalógusunk az új termékeinket és azok kedvezményes árait tartalmazza. Ha átnézi a kínálatunkat, megállapítja, hogy a legszebb évelők, balkonvirágok, díszcserjék, gyümölcsfák, bogyósok, növényritkaságok közül válogathat, és rendelhet kedvezményes áron. Nem kell utánajárnia, időt szentelnie a növények beszerzésére, ugyanis cégünk az otthonába (vagy az Ön által megadott címre) szállítja azokat, a megrendelése szerint, díjtalánul.

Mindezt kockázat nélkül teheti, mert mi garantáljuk Önnek az első osztályú minőséget minden termékünkénél, és példás küldőszolgálatunk minden igényt kielégít. Megrendelésével egyben részt vesz azon a sorsoláson, amelyen megnyerhet egy piros VW Golfot.

Kérem, nézze át a katalógusunkat, és ha valamelyik növény megnyerte a tetszését, rendelje meg nálunk. Használja ki a kedvezményes ajánlatunkat és a nyerési esélyét.

Szívélyes üdvözléssel

A cég neve, címe

Aláírás

Посмотрим письма такого же типа на немецком и русском языках, чтобы сравнить средства воздействия в деловой коммуникации трёх языках (Деева 1992):

- A) *Sehr geehrter Herr Guth,
wir danken Ihnen für den oben genannten Auftrag, den wir im Moment bearbeiten.*

Wir haben alle Teile auf Lager. Sie werden bis nächste Woche versandfertig sein.

Wir werden Sie informieren, sobald die Sendung abgegangen ist.

*Mit freundlichen Grüßen,
Stolz & Co GmbH*

Westenfeldner

- B) *International Handbook*

*Sehr geehrter Herr Becker,
ich freue mich, Ihnen ein Exemplar des o.g. Buches übersenden zu können. Bitte entschuldigen Sie die Verzögerung bei der Erfüllung Ihrer Bitte. Wie ich schon in meinem vorhergehenden Brief dargelegt habe, ergab sie sich aufgrund der Erschöpfung unseres anfänglichen Lagerbestandes.*

Wenn Sie das Handbuch einsetzen, können Sie mit jeder kompatiblen Anlage in über 60 Ländern Verbindung aufnehmen.

Bitte entschuldigen Sie nochmals die Verzögerung. Wenn Sie weitere Auskünfte benötigen, können Sie sich unter der o. g. Nummer mit mir in Verbindung setzen oder auch in meiner Telecom gold Mailbox eine Nachricht hinterlassen.

Mit freundlichem Gruß

Уважаемая г-жа...!

Благодарим Вас за Ваш недавний заказ на костюм, который рекламировался в нашем осеннем каталоге.

Этот фасон того цвета, который Вы заказали, оказался очень популярным. К моему глубокому сожалению, мы распродали весь запас товара.

Позвольте мне предложить Вам посмотреть прилагаемый проспект новых дополнений к нашему осеннему ассортименту; некоторые из них имеются в выбранном Вами цвете и по той же цене. Фасон, который Вы просили, все еще имеется в продаже только темно-синего и болотного цвета.

Пожалуйста, отметьте Ваш новый выбор в прилагаемом бланке. С другой стороны, Вы можете потребовать возврата денег, которые будут Вам направлены с обратной почтой.

С нетерпением ожидаю от Вас известий

Искренне Ваш

Анализируя языковые средства охраны положительного „фасада” партнёра, мы находим следующие функциональные единицы: благодарность за заказ как знак признания; так как выбранного костюма уже нет, то этот негативный „фасад” смягчается изысканными формами просьбы прощения и продолжением нового осеннего ассортимента. Директивное обращение присылать заказ или требовать возврата денег смягчается эмоциональными заканчивающими письмо оборотами:

„С нетерпением ожидаю от Вас известий.

Искренне Ваш

.....”

Пособия предлагают наборы синонимов для выражения повышенной охраны фасада партнёра в ходе переписки (Хавронова 1991):

На русском языке:

Уважаемый господин ...

Многоуважаемый господин ...

Мы были рады получить Ваше письмо от 15.11.91 года.

*Мы получили Ваше письмо ...
Мы с интересом прочитали Ваше письмо от 15.11.91 года.*

Благодарим Вас за интерес, проявленный к нашей фирме.

Нам приятно, что Вы проявили интерес к нашей фирме.

Надеемся на установление деловых контактов с вами.

Мы были бы рады иметь возможность сотрудничать с Вами.

Мы готовы (Наша ассоциация готова) сотрудничать с вами.

В ответ на Ваше письмо сообщаем следующее.

Дополнительно можем сообщить Вам также, что ...

В соответствии с вашей просьбой сообщаем интересующую Вас информацию. Что касается Вашего запроса о ..., то ...

Заверяем Вас, что Вы можете полностью рассчитывать на нашу помощь.

Мы готовы оказать Вам необходимую помощь.

С уважением ...

С глубоким уважением ...

На немецком языке:

Sehr geehrter Herr ... !
Sehr geehrte Damen und Herren!
Sehr geehrte Dame!
Sehr geehrter Herr Gözl!
Sehr geehrte Frau Kohl!

Wir danken Ihnen für ...
Ich freue mich, Ihnen ... übersenden zu können.
Mit freundlichem Gruß:

Для выражения градуации в венгерском языке в переводе показываем одной звёздочкой исходно вежливые соответствия, а двумя звёздочками – повышенно вежливые соответствия:

*

Tisztelt ... Úr!
Érdeklődéssel olvastuk-i levelét.
Megtisztelő érdeklődése cégünk iránt.

Reméljük, hogy üzleti kapcsolatba kerülhetünk
Önnel.

Válaszolva levelére a következőket közöljük.

Készek vagyunk segítségére lenni.

Tisztelettel ...

**

Mélyen tisztelt ... Úr!
Örömmel fogadtuk ...-i levelét.
Köszönjük/hálásan köszönjük cégünk iránt
megnyilvánuló érdeklődését.
Örülénk/örvendenénk a lehetőségnek, ha
együttműködhetnénk Önnel.
Készek vagyunk az Önnel folytatandó
együttműködésre.
Kérésének megfelelően a következő, Önt
érdeklő információkat tudjuk közölni.
Biztosíthatjuk Önt, hogy
tökéletesen/maximálisan/legmesszebbmenőkig
számíthat a segítségünkre.
Őszinte tisztelettel/nagyrabecsüléssel ...

КОММУНИКАТИВНАЯ ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ В ТЕОРИИ ПЕРЕВОДА

В связи с венгерскими функциональными соответствиями в связи с представленными выше возможными переводами русских оборотов, встает вопрос об эквивалентности. Теоретики перевода подчёркивают, что адекватность на целевом языке осуществляется только в том случае, если реализуются одновременно три отношения эквивалентности: Это – **референциальное, контекстуальное и функциональное** соответствие (ср. Klaudy 1994, 68-79). **Референциальное** соответствие требует, чтобы текст на целевом и исходном языках описывал тот же самый отрезок действительности, тот же факт, событие, явление и т.д. В коммерческой переписке определённая тематика (сделка) и цель (убеждение) естественным образом выполняют это требование. **Контекстуальное** соответствие требует, чтобы предложения в целевом тексте занимали то же самое место, как и в исходном варианте. Исходя из определённой формы, ясной конструкции письма, учитывая клише обращения, выражения благодарности, извинения, предложения, заключающих оборотов, прощаний, контекстуальные соответствия однозначны. **Функциональное** соответствие требует, чтобы целевой текст выполнял ту же самую функцию для читателя, что и исходный текст для носителя исходного языка. Этой функцией может быть передача информации, выражение чувств, предложение или, как в нашем примере рекламного письма, всё это одновременно, осуществляя деловое **воздействие**. То, как проявляется функциональное соответствие, зависит от эпохи, общественных, социальных условий. Для показа контраста в стиле сегодняшних и бывших деловых писем, представляем письмо, написанное лет десять тому назад на русском и подобного типа письмо на венгерском языке. В них не уделяется внимание ни охране положительного „фасада”, ни повышенной вежливости как защите негативного образа пишущего (Szódi 1989):

*Государственное внешнеторговое
предприятие*

Эмблема

„ТЕХНОИМПЕКС”

Будапешт, 62 П. Я. 183

Телеграфный адрес: Техноимпекс
Будапешт

15.03.87 № 23.43546

10.03.87 № 3365.499

В/О „Технопромимпортторг”

Москва

Кузнецкий мост 22.

О поставке тракторов по контракту № 344/05.344

Сообщаем, что поставленные Вами вышеуказанному контракту, в виде пробной партии, 20 тракторов марки СК.84 вполне удовлетворили наших комитетов.

Мы полагаем, что в этом году нам будут нужны 250 тракторов этой же марки.

Просим сообщить, согласны ли Вы заключить с нами договор на это количество тракторов с отгрузкой в течение двух первых кварталов будущего года двумя партиями.

С уважением

„Техноимпекс”

Барро Б.

Венгерское письмо той же эпохи (Kökény 1984):

Villamossági Gépgyár
Miskolci János Elvtárs
igazgató

Budapest
Táncsics u. 8.
1222

Budapest, 1985. december 19.

Iktatószám: B 965/1985.

Ügyintézőnk: Kertész Béla

Hivatkozási szám: -

Ügyintézőjük: -

Tárgy: Munkaverseny értékelése

Kedves Igazgató Elvtárs!

A vállalatunk gyáregységei között meghirdetett munkaverseny eredményesen befejeződött. Ebből az alkalomból ezúton köszöntöm a vállalat vezetését, a versenyben résztvevő brigádokat és dolgozókat.

Örömmel értesültem arról, hogy a versenyből valamennyi dolgozó és brigád aktívan kivette részét. A tájékoztató jelentések beszámoltak arról, hogy a dolgozók átértézték a verseny jelentőségét, munkájukkal bizonyították lelkesedésüket, a munkához való dicséretes viszonyukat. Különösen nagy elismerést érdemelnek a szocialista brigádok

dolgozói, akik a kommunista műszakokban végzett munkájukkal nagymértékben hozzájárultak a határidős exporttervek teljesítéséhez.

A vállalatvezetőség nevében elismerésemet és köszönetemet fejezem mi mind a vezetőség, mind a dolgozók jó munkájáért.

Villamosipari Központ

Dr. Monostori Gábor
vezérigazgató

Melléklet: oklevelek

Положительное укрепление связей и вежливая компенсация директивной просьбы (негативного „фасада”) не свойственны этим письмам социалистического прошлого. Отсутствуют в них такие обороты – (их считали, наверно, лишними), которые укрепляют чувство отношения к той же группе, к тем же ценностям со стороны отправителя и получателя. Престиж партнёра повышается, даже если мы с прямой просьбой обращаемся к нему, разными формами вежливости. Подобное было чуждо стилю эпохи. Переводчик поэтому должен очень хорошо знать фоновую информацию о действительности, о привычках носителей целевого языка, чтобы адекватно, в соответствии с коммуникативной функцией, передать намерения коммерческих сторон. Это требует от него и теоретических, и технических знаний перевода.

Изучение эквивалентности важно и в том отношении, что разные языковые формы могут состоять в отношении эквивалентности на основе общей функции. Практическое значение этого вопроса очень важно; интуитивное решение переводческих задач должно дополняться теоретическими знаниями об эквивалентности. Деловая переписка как особый тип коммерческого текста, требует билатерального, сопоставительного анализа, изучения поведения, коммуникации, отражающихся в языке взглядов на мир, на ценности жизни в разных культурах.

Литература

- Brown, P. и Levinson, S. (1990). *Universáliák a nyelvhasználatban: az udvariasság jelenségei.* In: Siki I. (szerk.) *A szóbeli befolyásolás alapjai. II.* Bp., Tankönyvkiadó, 31-115.
- Dobiné Mónus Erzsébet (1994). *Az eszményi titkárnő kézikönyve.* Bp., NOVORG Kiadó Kft.
- Goffmann E. (1990). *A homlokzatról: A rituális elemek analízise a társas interakcióban.* In: Siki I. (szerk.) *A szóbeli befolyásolás alapjai II.* Bp., Tankönyvkiadó, 3-30.
- Klaudy K. (1994). *A fordítás elmélete és gyakorlata.* Bp., Scholastica.
- Kökény S. (1984). *Gépirás III.* Bp., Tankönyvkiadó.
- Szödi Sándorné (1989). *Idegen nyelvű levelezés (orosz nyelv).* Bp., Tankönyvkiadó.
- Деева, Т. М., Кичатова, Е. В., Чхиквишвили, Н. А. (1992). *Деловая переписка.* Москва, „Прин-ди”.
- Хавроница, С. А. (и другие) (1991). *Русский язык для деловых людей. Вып. 1.* Москва.