

Баукина Светлана Алексеевна

**ЯЗЫКОВАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ КОММУНИКАТИВНОГО НАМЕРЕНИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ (НА ПРИМЕРЕ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА)**

Статья посвящена анализу языковых средств, использующихся для оформления высказываний в процессе делового общения на немецком языке. Автор раскрывает суть коммуникативного намерения, акцентируя основное внимание на речевых формулах, способствующих построению эффективной деловой коммуникации, в том числе клише-стереотипах, в которых реализуется коммуникативное намерение партнеров по деловому общению. В качестве примера рассматриваются типичные речевые ситуации, наиболее часто применяемые в деловом общении.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/2/2017/6-2/19.html](http://www.gramota.net/materials/2/2017/6-2/19.html)

Источник

**Филологические науки. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2017. № 6(72): в 3-х ч. Ч. 2. С. 72-74. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/2.html](http://www.gramota.net/editions/2.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/2/2017/6-2/](http://www.gramota.net/materials/2/2017/6-2/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)  
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [phil@gramota.net](mailto:phil@gramota.net)

УДК 811.112.2

*Статья посвящена анализу языковых средств, использующихся для оформления высказываний в процессе делового общения на немецком языке. Автор раскрывает суть коммуникативного намерения, акцентируя основное внимание на речевых формулах, способствующих построению эффективной деловой коммуникации, в том числе клише-стереотипах, в которых реализуется коммуникативное намерение партнеров по деловому общению. В качестве примера рассматриваются типичные речевые ситуации, наиболее часто применяемые в деловом общении.*

*Ключевые слова и фразы:* деловое общение; высказывание; коммуникативное намерение; речевые стереотипы; клишированность; языковые средства.

**Баукина Светлана Алексеевна**, к. пед. н.

*Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск  
baukina.svetlana@mail.ru*

### **ЯЗЫКОВАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ КОММУНИКАТИВНОГО НАМЕРЕНИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ (НА ПРИМЕРЕ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА)**

Эффективность делового общения, рассматриваемого нами как совокупность коммуникативных актов, в основе которых заложена интенциональная программа действий, обеспечивающая достижение конкретной предметной цели, зависит от различных способов языковой реализации коммуникативного намерения партнеров по коммуникации.

Под коммуникативным намерением мы понимаем конкретную цель высказывания говорящего, т. е. спрашивает ли он, или утверждает, или призывает, осуждает или одобряет, советует или требует и т.д. Коммуникативное намерение является регулятором речевого поведения партнеров. Кроме того, отражая потребности, мотивы и мысли, коммуникативные намерения делают эксплицитными причины, обуславливающие общение.

В отечественной лингвистике вопросами высказывания занимались Е. М. Верещагин [2], В. Г. Гак [3], М. С. Каган [5], А. А. Леонтьев [6], но наиболее четко и полно данная проблема разработана М. М. Бахтиным, понимавшим под высказыванием реальную единицу речевого общения [1, с. 440]. На основе проделанного анализа работ М. М. Бахтина к числу факторов, определяющих содержание высказывания в деловом общении, можно отнести: предметно-смысловую исчерпанность; адресную направленность; завершенность высказывания.

Первый фактор – предметно-смысловая исчерпанность темы высказывания – различен в зависимости от речевого общения. Исчерпанность может быть в деловой сфере, то есть где речевые жанры носят максимально стандартный характер.

Второй фактор – обращенность высказывания к коммуниканту, то есть его адресованность. Адресат высказывания может персонально совпадать с тем, кому высказывание отвечает. В деловом общении персональное совпадение обычно: тот, кому я отвечаю, является и моим адресатом, от которого я, в свою очередь, жду ответа или активного понимания.

Третий фактор – завершенность высказывания. Как пишет в своей работе М. М. Бахтин, это «внутренняя сторона смены речевых субъектов: эта смена происходит потому, что говорящий сказал или написал все, что он в данный момент или при данных условиях хотел сказать. Первый и важнейший критерий завершенности высказывания – это возможность ответить на него, занять ответную позицию. Завершенность необходима для того, чтобы на высказывания можно было реагировать» [Там же, с. 458].

Представляется важным отметить, что при исследовании высказывания мы выделяем понятие «дискурс», которое Т. М. Дридзе определяет «как ситуационно обусловленную цепь речевых актов, или открытый и “извилистый” поток речи, способный менять свое русло в зависимости от множества субъективных и объективных факторов и, значит, непредсказуемый в содержательно-смысловом отношении» [4, с. 21].

Однако мы считаем, что высказывание является своеобразным речевым продуктом. Его структуру составляют речевые образования, не совпадающие с обычной схемой предложения (реплики диалога), а содержание – структурно-семантическая схема, включающая в себя модально-коммуникативный аспект.

Согласно данным характеристикам речевого высказывания, а именно предметно-смысловой исчерпанности, обращенности и завершенности, основной особенностью высказывания является ориентация на участников речи (изложение позиции говорящего и расчет на знания о реакции собеседника). Например:

(1) *Sie haben mehrmals betont, das Sie uns im Preis keinesfalls entgegenkommen wollen* [8, S. 121]. / Вы неоднократно подчеркивали, что ни в коем случае не хотите уступать нам в цене (адресная направленность, смысловая завершенность и т.д.). (*Здесь и далее перевод автора статьи – С. Б.*)

На наш взгляд, высказывание есть речевое произведение, имеющее интонационную, структурную и смысловую завершенность, с определенной модельно-коммуникативной направленностью, выражаемой языковыми средствами. При этом говорящий преследует определенную цель: сообщить новую смысловую, эмоциональную и другую информацию; спросить о чем-либо, побудить собеседника к чему-либо, сделать сообщение, убедить в чем-либо.

В процессе делового общения высказывание строится по схеме: определение прагматической цели, коммуникативного намерения и вытекающая из них референция говорящего, т.е. отнесение языковых выражений к предметам действительности. Общеизвестно, что одной из характеристик высказывания является соотнесённость с конкретной ситуацией и социальным статусом собеседников.

Мы полагаем, что коммуникативные типы высказываний зависят от постановки цели и коммуникативного намерения, в связи с чем они подразделяются на высказывания-сообщения, высказывания-побуждения, высказывания-вопросы.

Например:

(2) *Eigentlich war es unsere Absicht, Zusammenarbeit mit Ihrer Firma anzustreben* [Ibidem, S. 136]. / На самом деле это было нашим намерением – стремиться к сотрудничеству с Вашей фирмой на широкой основе (сообщение информации).

(3) *Vielleicht werden Sie in diesem Punkt Konzessionen machen* [Ibidem]? / Возможно, Вы пойдете на уступки в этом вопросе?

(4) *Konnten Sie uns vielleicht entgegenkommen* [Ibidem]? / Может быть, Вы могли бы пойти нам навстречу?

(5) *Wir bitten Sie um Ihre persönliche Hilfe* [Ibidem]. / Мы просим Вашей личной помощи (просьба).

(6) *Der gute Ruf Ihrer Firma kann dadurch nur gewinnen* [Ibidem]. / Хорошая репутация вашей фирмы может тем самым быть Вам выгодна (апеллирование к имени фирмы).

Высказывание в деловом общении отличают такие характеристики, как лаконичность и конкретность, а также стандартность изложения.

Вместе с тем нельзя не отметить, что высказывание в деловом общении отличает языковая стереотипизация. При этом речь идет о клише, стандартных формулах и выражениях, которые используются говорящими в деловом общении.

Клише имеет информативно-необходимый характер, например: речевые формулы: стереотипизация, т.е. использование в однотипных ситуациях говорящими сходных высказываний, избирательность, основанная на компрессии и избыточности, что означает недостаточно полное обозначение или раскрытие элементов ситуации и вариативность, т.е. описание одной и той же ситуации разными способами.

Речевые стереотипы представляют собой готовые формулы с точки зрения их морфолого-синтаксической структуры и лексической наполненности в определенной речевой ситуации. Речевые формулы-клише и конструкции служат ориентации на вежливое общение и регуляции взаимодействия партнеров, выбираемые в соответствии с обстановкой, тональностью и ситуацией общения. Таким образом, в структуре речевых актов, в зависимости от намерения говорящих, создается клишированное высказывание.

В качестве примера можно выделить несколько речевых ситуаций, наиболее часто используемых в деловом общении, в которых употребляются стереотипные клишированные конструкции.

**Приветствие и знакомство** – наиболее употребляемые ситуации, содержащие выражение радости по поводу встречи:

(1) *Gestatten Sie, dass ich Sie mit Herrn N. bekanntmache* [7, S. 192]. / Позвольте мне Вас познакомить с господином N.

(2) *Gestatten Sie, dass ich Ihnen Herrn N. vorstelle* [Ibidem]. / Позвольте Вам представить господина N.

(3) *Ich möchte Sie gern näher kennenlernen* [Ibidem]. / Я хотел бы познакомиться с Вами поближе.

**Прощание** – непростая ситуация, требующая подготовки собеседников к прощанию и умелого перехода к подведению итогов и завершению контакта:

(4) *Erlauben Sie, dass ich mich verabschiede* [Ibidem, S. 193]. / Разрешите попрощаться.

(5) *Dann freue ich mich, dass Sie unsere Firma besucht haben, bedanke mich für das Gespräch* [Ibidem]. / Я очень рад, что Вы посетили нашу фирму, благодарю Вас за беседу.

**Благодарность** – ответ на приветствие, приглашение, поздравление. Самые употребительные формулы благодарности:

(6) *Ich bin Ihnen, sehr zu Dank, verpflichtet* [Ibidem, S. 194]. / Я Вам очень обязан, спасибо.

(7) *Ich bin Ihnen zutiefst dankbar* [Ibidem]! / Я чрезвычайно Вам благодарен!

(8) *Ich bedanke mich für das Gespräch* [Ibidem]. / Я благодарю Вас за беседу.

**Извинение** – словесное искупление проступка в большей или меньшей степени:

(9) *Verzeihen Sie mir, bitte, meine Verspätung* [Ibidem, S. 196]! / Простите мне, пожалуйста, мое опоздание!

(10) *Verzeihen, Sie mir, bitte, mein Fehlen* [Ibidem]! / Простите мне, пожалуйста, мое отсутствие.

(11) *Ich möchte mich entschuldigen* [Ibidem]. / Я хотел бы извиниться.

Речевые клише – это стандартизированные, стереотипные речевые формулы, которые как бы автоматизированно включаются говорящим в высказывание и тем самым способствуют экономии мышления и быстрой реакции. И хотя они носят обобщенный характер и не отражают индивидуального стиля в построении высказывания, тем не менее, они чрезвычайно важны. Так, приведенные выше примеры (приветствие, знакомство, благодарность, прощание, извинение) способствуют активному установлению контактов. Вместе с тем наряду с употреблением указанных выше речевых клише в структуре делового общения особую значимость приобретают речевые формулы, способствующие переходу от одной фазы к другой.

**Начало деловой встречи**

(1) *Gestatten Sie mir, die Verhandlungen zu eröffnen* [Ibidem, S. 198]. / Разрешите начать переговоры.

(2) *Gestatten Sie mir, unser Treffen zu eröffnen* [Ibidem]. / Разрешите открыть нашу встречу.

(3) *Wir sind zusammengekommen, um... zu besprechen* [Ibidem]. / Мы собрались, чтобы обсудить...

(4) *Nun gut, ich sehe, wir sind bereit, die Verhandlungen zu beginnen* [Ibidem]. / Ну что же, я вижу, мы готовы начать переговоры.

(5) *Bevor wir zur Besprechung von... übergehen, wollen wir doch die Frage von... berühren* [Ibidem]. / Прежде чем перейти к обсуждению..., давайте коснемся вопроса...

(6) *Also, meine Herren, besprechen wir alle Punkte des Vertragsentwurfs und Ihre Anmerkungen und Einwände, falls es welche gibt* [Ibidem]. / Итак, господа, давайте обсудим все пункты проекта контракта, Ваши замечания и возражения, если таковые будут.

#### **Завершение деловой встречи**

(1) *Fassen wir zuerst das Abgeschlossene zusammen, ja* [Ibidem, S. 200]? / Давайте сначала подытожим сделанное, да?

(2) *Da machen wir jetzt Schluß und machen morgen weiter, gut? Da sollte man besser darüber schlafen* [Ibidem]. / На этом мы сейчас остановимся и продолжим завтра. Утро вечера мудренее.

Таким образом, клишированность высказывания как языковое средство реализации коммуникативного намерения в деловом общении обеспечивает направленность речевого поведения на эффективность воздействия, экономии мышления, быстроту реагирования и активное включение в контакты.

#### *Список источников*

1. **Бахтин М. М.** Проблема речевых жанров // Литературно-критические статьи. М.: Художественная литература, 1986. С. 428-473.
2. **Верещагин Е. М.** Вопросы теории речи и методы преподавания иностранных языков. М.: МГУ, 1969. 25 с.
3. **Гак В. Г.** Высказывание и ситуация // Проблемы структурной лингвистики. М.: Наука, 1974. С. 349-373.
4. **Дридзе Т. М.** Коммуникативная лингводидактика в расширении оснований социальных связей: семиосоциопсихологический подход // Мир психологии: научно-методический журнал Академии педагогических и социальных наук. 1996. № 2 (7). С. 15-24.
5. **Каган М. С.** Общение как предмет междисциплинарного научного исследования // Общение и культура личности. Томск: Изд-во Томского ун-та, 1984. 280 с.
6. **Леонтьев А. А.** Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии: сб. статей. М.: Наука, 1975. С. 106-123.
7. **Genadiewa Z., Hartung R., Koreik U.** Fiktive Verhandlungssituationen im interkulturell ausgerichteten Wirtschaftsdeutschunterricht // Zielsprache Deutsch. Berlin: Goethe-Institut, 1997. S. 191-201.
8. **Techtmeier B.** Das Gespräch: Funktionen, Normen und Strukturen. Berlin: Akademie-Verlag, 1984. 201 S.

#### **THE LINGUISTIC REALIZATION OF COMMUNICATIVE INTENTION IN BUSINESS COMMUNICATION (BY THE EXAMPLE OF THE GERMAN LANGUAGE)**

**Baukina Svetlana Alekseevna**, Ph. D. in Pedagogy  
*N. P. Ogarev's Mordovia State University, Saransk*  
*baukina.svetlana@mail.ru*

The article is devoted to the analysis of the linguistic means used to formulate statements in the process of business communication in the German language. The author reveals the essence of the communicative intention, emphasizing the speech formulae that help to build the effective business communication, including cliché-stereotypes, in which the communicative intention of business partners is realized. Typical speech situations most often used in business communication are considered as examples in the work.

*Key words and phrases:* business communication; statement; communicative intention; speech stereotypes; state of being clichéd; linguistic means.

УДК 81'33

*Статья посвящена изучению речевых структур, обеспечивающих осуществление вероятностного прогнозирования в переводе. Показано, что предвосхищение переводчиком вербального развития текста базируется на знании о сочетаемости коммуникативных единиц. Авторы приходят к выводу о целесообразности комбинировать лексикографические данные о сочетаемости тематической лексики, содержащиеся в зарубежных и отечественных словарях, в процессе формирования прогностических умений у будущих переводчиков в военной сфере.*

*Ключевые слова и фразы:* вероятностное прогнозирование в переводе; коллокации; военная терминология; синтаксическое целое; сочетательные предпочтения тематической лексики; синтаксическая позиция; прогностические умения переводчика.

**Большакова Татьяна Игоревна**, к. филол. н.

**Варушкина Анастасия Валерьевна**, к. филол. н.

*Военно-воздушная академия имени профессора Н. Е. Жуковского и Ю. А. Гагарина, г. Воронеж*  
*tatiana197813@gmail.com; nastzher@yandex.ru*

#### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛЕКСИКОГРАФИЧЕСКИХ ДАННЫХ О СОЧЕТАЕМОСТИ ТЕМАТИЧЕСКОЙ ЛЕКСИКИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГНОСТИЧЕСКИХ УМЕНИЙ У БУДУЩИХ ПЕРЕВОДЧИКОВ В ВОЕННОЙ СФЕРЕ**

Подготовка военных переводчиков в Военно-воздушной академии осуществляется по дополнительной образовательной программе профессиональной переподготовки курсантов для приобретения новой квалификации