

ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЕВОГО ВПЛИВУ У ДІЛОВІЙ НІМЕЦЬКОМОВНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

Пешкова Т.В.

Хмельницький національний університет

Розуміння мовленнєвого впливу пов'язане з розумінням мовленнєвого спілкування. Якщо розглядати мовленнєве спілкування, як складний багатоплановий процес встановлення контакту між адресатом та адресантом, який здійснюється за допомогою засобів мови [1: 12, 2: 3], тоді кожний акт спілкування відносно його направлення на ті чи інші зміни суб'єктивних характеристик адресата, може визначатися як мовленнєвий вплив [3, 4], а такі зміни суб'єктивних характеристик - як ефект мовленнєвого впливу.

Проблема мовленнєвого впливу (або ефекту мовленнєвого впливу) вивчається вченими вже давно, ще Аристотель писав про мовленнєвий вплив. Цією проблемою в різний час займалися Вороб'єва О.П., Баранов А.Г., Величковський Б.М., Блинникова И.В, Киселева Л.А., Леонтьев А.А, Дж.Серль та ін. У зв'язку з цим актуальність обраної теми дослідження пов'язана з загальним зростаючим інтересом до проблеми системи мовленнєвих дій, загальною метою якої є проникнення у глибинні, приховані смисли тексту. Для дослідження мовленнєвого впливу ми обрали тексти ділової кореспонденції та ділових розмов. Діловій комунікації притаманні такі загальні стилістичні риси, як точність, стандартизованість вираження, логічність, об'єктивність, не емоційність, стереотипність, конкретність, безособовість, ясність, строгість. Основною комунікативною функцією ділової комунікації є встановлення взаємовідносин двох сторін, тому аналіз даної статті має на меті певні тенденції розгортання та особливості типів мовленнєвих дій у діловій німецькомовній комунікації. У запропонованій статті ми зосереджуємо увагу на трьох типах мовленнєвих дій: прямому, непрямому та прихованому.

Отже, об'єктом дослідження є ділова комунікація, як письмова, так і мовленнєва; предметом виступають граматичні, композиційні та змістові категорії.

В наш час лінгвістичні дослідження мовленнєвого впливу мають декілька напрямків: теорію аргументації, теорію мовленнєвих жанрів, теорію мовленнєвого впливу.

Прагмалінгвістичному підходу до тлумачення мовленнєвого впливу найбільш близькі підходи теорії мовленнєвого впливу. Відповідно до цих підходів, мовленнєвий вплив, як одна з складових мовленнєвого спілкування має свою кінцеву мету: побороти захисний бар'єр адресата. Що ж ми розуміємо під захисним бар'єром адресата? В процесі спілкування люди взаємодіють один з одним та координують свою мовленнєву поведінку згідно умов конкретної ситуації, своїх намірів та потреб. Адресант впливає на адресата для того, щоб другий отримав ту чи іншу позицію в спільній чи індивідуальній діяльності комунікантів. [5: 222-223; 6: 21-27]. Адресат має свої особисті наміри і тому не завжди готовий вести себе у відповідності з планами адресанта. Для того щоб

не зашкодити своїм інтересам та не підпасти повністю під виконання планів адресанта, адресат захищає себе та свої інтереси, так звані, захисним бар'єром. Подолання цього бар'єру адресантом та вплив на поведінку адресата, виконується на основі вербальних знакових систем і с, згідно з вищезазначеною теорією, мовленнєвим впливом. Мовленнєвий вплив є системою мовленнєвих дій, що виконуються адресантом з метою впливу на адресата. У зв'язку з тим, що цілі адресанта можуть бути прямими, непрямими та прихованими [8: 12], мовленнєвий вплив також поділяють на прямий, непрямий та прихований.

Прямий мовленнєвий вплив відповідає відкритій (прямій) меті та намірам адресанта. В процесі спілкування прямий вплив характеризується наявністю мовних засобів, що звертаються до адресата та спонукають його до відповідної реакції. Наприклад, присудок, що представлений дієсловами у наказовому способі, означає дії до яких адресант спонукає потенційного адресата.

-Fräulein Albrecht, Sie bearbeiten den Auftrag Izmir für eine Gasreinigungsanlage. Wie ist unsere Preisstellung für diese Anlage?

-Den der Türkei hergestellten Teil der Anlage liefern wir frei Baustelle. Die Maschinen und Apparate aus deutscher Fertigung frei Grenze BRD oder alternativ Job deutscher Nordseehafen.

-Was wiegt denn die ganze Anlage?

-Etwa siebenhundert Tonnen.

-Das ist keine Kleinigkeit!

-Ja, und einige Teile haben Übermaße.

- Da müssen Sie rechtzeitig mit dem Spediteur Verbindung aufnehmen, damit er die Genehmigung für Lademaßüberschreitungen einholen kann. Wir können also per Bahn und auf dem Seeweg liefern.

-Theoretisch auch per LKW, aber das kommt ja bei siebenhundert Tonnen Liefergewicht kaum in Frage.

-Bei einer Ladekapazität von zirka fünfundzwanzig Tonnen pro Waggon müssen wir mit fast dreißig Waggons für diese Lieferung rechnen. So gesehen wäre eine Verschiffung vielleicht doch die bessere Lösung...

-Dann müßte ich natürlich versuchen, eine größere Partie zusammenzustellen, damit wir eine günstige Seefracht bekommen.

- Ja, sicher. Am besten rechnen Sie die Sache durch. Bei Versand per Bahn könnte man Transportkosten einsparen.

В письмовому діловому тексті поряд з відкритими інформацією, оцінкою та закликом до дій, можуть міститися непрямі інформація, оцінка та заклики, за допомогою яких автор здійснює непрямий мовленнєвий вплив [8: 12; 7: 62]. Якщо автор тексту обирає для непрямого мовленнєвого впливу мовні засоби, він керується, прийнятими в суспільстві мовленнєвожанровими нормами. Ці засоби, зазвичай, відомі адресату. Але для того щоб інтерпретувати ці засоби, адресат повинен здійснити додаткові дії(наприклад, аналіз мовних засобів, автор може відсилати адресанта до його асоціативного тезаурусу, будуючи асоціативні зв'язки між дійсностями). Розуміння непрямого мовного впливу тісно пов'язане з розумінням непрямої комунікації. Під непрямою комунікацією, у таких випадках розуміється змістовно ускладнена

комунікація, в якій розуміння змісту того чи іншого висловлювання піднімається до розуміння змісту, що потребує додаткових інтерпретаційних зусиль зі сторони адресата.

-Denken Sie an das mehrmalige Umladen der Waren im Hafen von Hamburg und das Entladen im Hajen von Izmir. Das verursacht Kosten, die uns bei Bahntransport nicht entstehen.

-Natürlich, da hätten wir nur eine Beladung und eine Entladung.

-Es käme hinzu, daß wir bei Seetransport auch eine seemäßige Verpackung vorsehen müßten, und die ist wesentlich teurer als die bahnmäßige Verpackung. Hat der Kunde es mit der Lieferung eilig? -Ja, sogar sehr eilig.

-Dann wird er sich auf jeden Fall für den Bahntransport entscheiden. Bei einer Verschiffung müßten wir die Ware erst nach Hamburg befördern, dazu käme die Zeit für den Umschlag, und von Hamburg nach Izmir ist auch ein langer Weg. Mit der Bahn haben wir das Material in vier Tagen in der Türkei. -Mit dem Schiff würden wir sicher zehn Tage brauchen ... Ich schreibe dem Kunden einen Brief und erkläre ihm die Vor- und Nachteile der Verschiffung im Vergleich zum Bahntransport.

Так в наведеному прикладі, співрозмовники обговорюють тему, згадуючи типові ситуації, дають поради використовуючи граматичну форму Кон'юнктив (умовний наказовий спосіб). Дуже цікавим є той факт, що зазвичай у таких ділових розмовах першій частині діалогу притаманний прямий мовленнєвий вплив, а другій - непрямий.

Аналізуючи мовні засоби для прямого та непрямого мовленнєвого впливу, адресант задає правила читання-розуміння тексту та створює ряд можливостей для його інтерпретації. В такому випадку кінцева інтерпретація тексту адресатом залежить від його творчої участі: досвіду, освіти, настрою та інших суб'єктивних факторів; адресат, сам стає джерелом змісту, накладаючи свою особисту схему інтерпретації.

Що стосується прихованого мовленнєвого впливу, то воно відноситься до ісусвідомленої та стереотипної актуалізації автором тексту мовних знаків. Це поняття тісно пов'язане з мовленнєвою поведінкою адресанта тексту, і саме тому потрібно вивчати типи мовленнєвих впливів в рамках визначених типів комунікацій. Так, наприклад в листі-запиті використовуються стереотипні звертання, вирази.

Betr.: Frachtanfrage

Sehr geehrte Herren!

Wir bitten um Angabe der niedrigsten Frachtrate für 7000 l Eisenerz von Bone. Algerien, nach Lübeck, Verschiffung November. Teilen Sie uns bitte gleichzeitig mit, welches Schiff Sie uns zur Verfügung stellen können. Falls es Ihnen möglich ist, die erste Hälfte des kommenden Monats für die Verladung festzusetzen, wären wir Ihnen besonders dankbar. Mit freundlichen Grüßen

Проведений аналіз ділової кореспонденції та комунікації уможливив прослідити особливості характеру мовленнєвих впливів. Таким чином, можна зробити висновок, що в діловій кореспонденції переважають прямий та прихований мовленнєвий впливи, а в ділових розмовах - прямий та непрямий.

Перспективним напрямком у подальших дослідженнях виступає вивчення мовленнєвої діяльності та мовленнєвої поведінки ділової німецькомовної комунікації.

Література

1. Баранов А.П. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход); автореф. дис. - доктора филол. наук. АН СССР Ин-т. Рус.яз. -М.. 1989.-48с.
2. Васильева С.А. Синтез смысла при создании и понимании текста. - К.: Наукова думка, 1988.-С.239.
3. Воробьева О.П. Текстовые категории и фактор адресата. - К.: Вища школа. 1993. -200с.
4. Жуков Ю.М. Введение в практическую социальную психологию / Под ред. Ю.М. Жукова и др. - М.: Смысл: Изд. Петр « Академия», 1996.
5. Грайс Г.П. Логика и речевое общение/ Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 16. Лингвистическая прагматика. - М.: Прогресс, 1985. - С.217-237
6. Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. Пер. с англ./ Сост. В.В. Петрова; Под ред. В.И. Герасимова; Вступ, ст. 10.11. Караулова и В.В. Петрова // Когнитивные и речевые стратегии выражения этнических предубеждений / Пер. с англ. О. А. Г'улыги. - М.: «Прогресс», 1989. -С.278.
7. Матвеева Г.Г. Диагностирование личностных свойств автора по его речевому поведению/ Матвеева Г.Г.; Дон. юрид.ин-т. - Ростов-на Дону: Дон.юрид.ин-т. 1999
8. Фирсова Е.В, Национально-культурная специфика речевого поведения русских и немецких авторов: синтактико-прагматический аспект: Дисс...канд.филол.наук; РГПУ. - Ростов-на Дону, 2003

Summary

The article aims at investigating speech influence in the framework of Modern German business communication. It provides the description of direct, indirect and latent speech influences, examines specific character of their influences on business correspondence and conversations, analyses their peculiarities.