

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІНГВІСТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра англійської філології і перекладу
імені професора І.В. Корунця

Кваліфікаційна робота магістра з перекладознавства
на тему: «Стратегії ввічливості і їх трансформації в українськомовних
перекладах англійськомовної ділової кореспонденції»

Студента групи МПа 07-20
факультету перекладознавства
освітньо-професійної програми
Перекладознавство: професійно-
орієнтований переклад
(англійська мова і друга іноземна мова)
за спеціальністю 035 Філологія
Казмірчука Владислава Петровича

Допущен до захисту
«___»_____ 2021 року

Завідувач кафедри англійської філології
і перекладу імені професора І. В. Корунця

_____ проф. Ніконова В.Г.
(підпис) (ПІБ)

Науковий керівник:
професор, доктор філологічних наук
Кравченко Н.К.

Національна шкала _____
Кількість балів: _____
Оцінка:ЄКТС _____

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

KYIV NATIONAL LINGUISTIC UNIVERSITY

Korunets Department of English Philology and Translation

Master Degree Thesis in Translation Studies

under the title: “Politeness strategies and their transformation in Ukrainian translations of English business correspondence”

Group MPa 07-20
School of translation studies
Educational Programme Translation
Studies: Specialized Translation
(English and Second Foreign Language)
Majoring 035 Philology
Vladyslav P.Kazmirchuk

Research supervisor:
N.K.Kravchenko
Associate Professor,
PhD (Philology)

Kyiv – 2021

Київський національний лінгвістичний університет
Кафедра англійської філології і перекладу
імені професора І. В. Корунця

Затверджую:

Завідувач кафедри англійської філології
і перекладу імені професора І.В. Корунця
_____ (підпис)
д.ф.н., проф. Ніконова В.Г.
“10” вересня 2020 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу магістра з перекладознавства

студента(ки) _____ П _____ курсу _____ МПа 07-20 _____ групи факультету перекладознавства КНЛУ
Казмірчука Владислава Петровича

(ПІБ студента)

спеціальності 035 Філологія, спеціалізації 035.041 Германські мови і літератури (переклад включно), перша – англійська, **освітньо-професійної програми Перекладознавство: професійно-орієнтований переклад (англійська мова і друга іноземна мова)**

Тема роботи Стратегії ввічливості і їх трансформації в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

Науковий керівник професор, кандидат філологічних наук К.Н.Кравченко

Дата видачі завдання “10” вересня 2020 р.

Графік виконання кваліфікаційної роботи магістра з перекладознавства

№ п/п	Найменування частин і план кваліфікаційної роботи	Графік виконання	Підписи студента і керівника
1.	Аналіз наукових першоджерел і складання бібліографії	Жовтень 2020 р.	
2.	Написання теоретичної частини кваліфікаційної роботи (розділ 1)	Листопад 2020 р.	
3.	Добір мовного матеріалу тексту і складання Додатку (100 англійськомовних речень та їх переклад)	Грудень 2020 р.	
4.	Аналіз мовного матеріалу тексту, який досліджується, і написання аналітичної частини кваліфікаційної роботи (розділ 2)	Березень 2021 р.	
5.	Проведення перекладацького аналізу досліджуваного мовного явища і написання практичної частини кваліфікаційної роботи (розділ 3)	Травень 2021 р.	
6.	Написання вступу і висновків дослідження, подання завершеної кваліфікаційної роботи науковому керівнику для попереднього перегляду	Вересень 2021 р.	
7.	Попередній захист кваліфікаційної роботи і подання завершеної кваліфікаційної роботи на кафедру	05 жовтня 2021 р.	
8.	Оформлення документації (відгуки) і підготовка презентації до захисту кваліфікаційної роботи	Жовтень 2021 р.	
9.	Захист кваліфікаційної роботи магістра з перекладознавства	Грудень 2021 р.	

Науковий керівник _____ (підпис)

Студент _____ (підпис)

**ВІДГУК НАУКОВОГО КЕРІВНИКА
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА З ПЕРЕКЛАДОЗНАВСТВА**

студента(ки) _____ П _____ курсу групи _____ МПа 07-20 _____ факультету перекладознавства спеціальності 035 Філологія, спеціалізації 035.041 Германські мови і літератури (переклад включно), перша – англійська, освітньо-професійної програми Перекладознавство: професійно-орієнтований переклад (англійська мова і друга іноземна мова)

Казмірчука Владислава Петровича

(ПІБ студента)

за темою Стратегії ввічливості і їх трансформації в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

Відповідність кваліфікаційної роботи нормативним вимогам (необхідне позначити √ або +)		
1.	Наявність основних структурних компонентів	_____ усі компоненти присутні , _____ один компонент відсутній _____ декілька компонентів відсутні
2.	Відповідність оформлення, посилань і списку використаних джерел нормативним вимогам	_____ повна відповідність _____ незначні помилки в оформленні _____ оформлення неправильне
3.	Відповідність побудови вступу нормативним вимогам	_____ повна відповідність _____ відповідність неповна _____ не відповідає вимогам
4.	Відповідність огляду наукової літератури нормативним вимогам	_____ повна відповідність _____ відповідність неповна _____ не відповідає вимогам
5.	Відповідність аналітичної частини дослідження заявленій меті та завданням	_____ повна відповідність _____ відповідність неповна _____ не відповідає вимогам
6.	Відповідність практичної частини дослідження нормативним вимогам	_____ повна відповідність _____ відповідність неповна _____ не відповідає вимогам
7.	Відповідність висновків результатам теоретичної та практичної складових дослідження	_____ повна відповідність _____ відповідність неповна _____ не відповідає вимогам

Особиста думка керівника _____

Кваліфікаційна робота _____ може бути (не може бути)

(ПІБ студента)

рекомендована до захисту

(підпис керівника)

(_____)
(ПІБ керівника)

” ____ ” _____ 2021 року

РЕЦЕНЗІЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА З ПЕРЕКЛАДОЗНАВСТВА

студента(ки) II курсу групи МПа 07-20 факультету перекладознавства спеціальності 035 Філологія, спеціалізації 035.041 Германські мови і літератури (переклад включно), перша – англійська, **освітньо-професійної програми** Перекладознавство: професійно-орієнтований переклад (англійська мова і друга іноземна мова)

Казмірчука Владислава Петровича

(ПІБ студента)

за темою Стратегії ввічливості і їх трансформації в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

	Критерії	Оцінка в балах
1.	Наявність основних компонентів структури роботи — загалом 10 балів (усі компоненти присутні – 10 , один компонент відсутній – 5 , декілька компонентів відсутні – 0)	
2.	Відповідність оформлення роботи, посилань і списку використаних джерел нормативним вимогам до кваліфікаційної роботи — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , поодинокі огріхи у форматуванні – 8 , незначні помилки в оформленні – 6 , значні помилки в оформленні – 4 , оформлення переважно не відповідає вимогам – 0)	
3.	Відповідність побудови вступу нормативним вимогам — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , поодинокі огріхи стилістичного характеру – 8 , несуттєві помилки у формулюваннях – 6 , суттєві помилки у формулюваннях – 4 , не відповідає вимогам за структурою і змістом – 0)	
4.	Відповідність огляду наукової літератури нормативним вимогам — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , несуттєві помилки у формулюваннях – 8 , недостатня кількість проаналізованих іноземних джерел (мін. 30%) – 6 , відсутній критичний аналіз наукових праць – 4 , не відповідає вимогам за структурою і змістом – 0)	
5.	Відповідність аналітичної частини дослідження заявленій меті та завданням — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , несуттєві огріхи стилістичного характеру – 8 , несуттєві помилки при аналізі фактичного матеріалу – 6 , суттєві помилки при аналізі фактичного матеріалу – 4 , відсутність власного аналізу фактичного матеріалу (100 речень) – 0)	
6.	Відповідність практичної частини дослідження нормативним вимогам — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , несуттєві огріхи стилістичного характеру – 8 , несуттєві помилки при перекладі фактичного матеріалу – 6 , суттєві помилки при перекладі й аналізі фактичного матеріалу – 4 , відсутність перекладацького аналізу фактичного матеріалу (100 речень) – 0)	
7.	Відповідність висновків результатам теоретичної та практичної складових дослідження — загалом 10 балів (повна відповідність – 10 , несуттєві огріхи стилістичного характеру – 8 , неповне висвітлення результатів дослідження – 6 , часткове висвітлення результатів дослідження – 4 , не відповідає результатам дослідження – 0)	

Усього набрано балів: _____

(ПІБ рецензента)

(підпис рецензента)

” ” _____ 2021 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	1
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ В УКРАЇНСЬКОМОВНИХ ПЕРЕКЛАДАХ АНГЛІЙСЬКОМОВНОЇ ДІЛОВОЇ КОРЕСПОНДЕНЦІЇ.....	5
1.1 Ввічливість як предмет лінгвістичних досліджень	5
1.2 Класифікації перекладацьких трансформацій, релевантних завданням відтворення стратегій позитивної і негативної ввічливості в українських перекладах.....	12
1.3 Ділова кореспонденція як різновид ділового дискурсу.....	15
Висновки до розділу 1	20
РОЗДІЛ 2	
ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ПОЗИТИВНОЇ ТА НЕГАТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ В УКРАЇНСЬКІЙ І АНГЛІЙСЬКІЙ ДІЛОВІЙ КОРЕСПОНДЕНЦІЇ.....	22
2.1 Засоби об'єктивації і вербалізації стратегій негативної ввічливості в українській і англійській діловій кореспонденції.....	22
2.2. Засоби маніфестації стратегій позитивної ввічливості в українській і англійській діловій кореспонденції.....	28
Висновки до розділу 2.....	35
РОЗДІЛ 3	
ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ В УКРАЇНСЬКИХ ПЕРЕКЛАДАХ АНГЛІЙСЬКОМОВНОЇ КОРЕСПОНДЕНЦІЇ.....	37
3.1. Трансформації стратегій негативної ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.....	37
3.2. Трансформації стратегій позитивної ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.....	48

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ДОВІДКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	63
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ	69
ДОДАТКИ	70
SUMMARY	82

ВСТУП

В умовах глобалізації світового суспільства відбувається постійне розширення міжнародних ділових контактів, важливе значення під час налагодження яких належить діловій кореспонденції і, насамперед, такому провідному її типу, як бізнес-листування. Глобалізація міжнародних зв'язків призводить також до того, що, незалежно від типу ділової культури, до якої налужать ділові партнери із різних країн, листування, ділова кореспонденція здійснюються переважно англійською мовою. Цим пояснюється важливість вивчення ділового дискурсу і, зокрема, дискурсу ділової кореспонденції і документації у різних лінгвістичних аспектах – насамперед, у перекладознавчому, оскільки адекватний переклад ділових листів є запорукою максимальної ефективності і оптимізації ділових відносин між українськими компаніями і їхніми партнерами не лише з англомовних, але й інших країн світу, що користуються для кореспонденції англійською мовою.

Результативність ділової кореспонденції не в останню чергу залежить не лише від усталених лінгвістичних стандартів її змістового і формального, але й від уміння комунікантів володіти прагматичними засобами, що пов'язані, зокрема, стратегіями позитивної (зближення) і негативної (дистанціювання) ввічливості. Не зважаючи на те, що принцип ввічливості є універсальною комунікативною категорією, засоби його реалізації різними мовами відрізняються певною специфікою і їхнє правильне відтворення в українських перекладах є однією із важливих завдань сучасного перекладознавства і практики перекладу.

З огляду на це, виявляється **актуальність теми** цього кваліфікаційного дослідження, присвяченого засобам перекладацького відтворення стратегій ввічливості під час перекладу українською мовою англійськомовної ділової кореспонденції.

Мета даної роботи полягає у виявленні перекладацьких трансформацій, які вживає перекладач для відтворення стратегій ввічливості і їх трансформації в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.

Для реалізації поставленої мети передбачено розв'язання таких завдань:

- 1) з'ясувати сутність понять “ввічливості” і “стратегій ввічливості у сучасній прагмалінгвістиці;
- 2) схарактеризувати й систематизувати основні лінгвістичні і прагматичні засоби й маркери реалізації стратегій позитивної і негативної ввічливості в англійській і українській діловій кореспонденції;
- 3) систематизувати міжмовні трансформації у відтворенні стратегій ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.

Об'єктом є стратегії позитивної і негативної ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.

Предмет дослідження – перекладацькі трансформації у відтворенні стратегій ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції.

Методи дослідження. Комплексний характер дослідження передбачав застосування загальнонаукових методів (аналіз, синтез, спостереження, індукція/дедукція, узагальнення), а також спеціальних лінгвістичних і власне перекладознавчих методів: зіставно-типологічний метод – для виявлення спільних / ізоморфних і відмінних / аломорфних характеристик у маніфестації стратегій ввічливості у англійськомовній і україномовній діловій кореспонденції; прагматичного аналізу у ракурсі теорії «обличчя і ввічливості» - з огляду на виявлення стратегій позитивної і негативної ввічливості; дескриптивного аналізу – для опису та класифікації

перекладацьких трансформацій, що їх застосовано у цільовому тексті; метод зіставного перекладознавчого аналізу.

Матеріалом дослідження слугував корпус із 35 англійських ділових листів і їхніх перекладів українською мовою, люб'язно наданих українською компанією «Peatland Ukraine», що працювала із зарубіжними партнерами протягом 2010-2017 років. Як додатковий матеріал залучалися фрагменти ділових листів і їхні перекладу українською мовою, що містяться у підручниках з ділової англійської мови. Листи були присвячені купівлі-продажу продуктів і послуг, запиту додаткової інформації, підтвердження інформації, вже відомої одержувачу, прийняття на себе відповідальності за дію або подію тощо.

Наукова новизна отриманих результатів обумовлена тим, що у ньому уперше розв'язано проблему відтворення стратегій ввічливості в англійськомовній і україномовній діловій кореспонденції на основі виявлених перекладацьких трансформацій.

Теоретичне значення дослідження полягає у тому, що в роботі систематизовано способи відтворення стратегій позитивної і негативної ввічливості україномовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції, класифіковано види трансформацій, що застосовано у процесі відтворення ввічливості в цільових текстах.

Практична цінність. Результати дослідження можуть бути використані для вирішення практичних завдань викладання дисциплін із перекладу ділової кореспонденції і документації, а також у розробці методичних посібників з проблем теорії перекладу та прагмалінгвістики ділового мовлення.

Структура й обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів з висновками до кожного з них, висновків, списків використаних джерел, довідкової літератури, джерел ілюстративного матеріалу, резюме англійською мовою та додатку. Загальний обсяг роботи становить 93

сторінки, з них основного тексту – 62 сторінки. Список використаних джерел налічує 81 позицію.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ В УКРАЇНСЬКОМОВНИХ ПЕРЕКЛАДАХ АНГЛІЙСЬКОМОВНОЇ ДІЛОВОЇ КОРЕСПОНДЕНЦІЇ

1.1. Ввічливість як предмет лінгвістичних досліджень

Вивчення категорії ввічливості було започатковано у прагмалінгвістичних дослідженнях монографією американських лінгвістів П. Браун і С. Левінсона: “Ввічливість: деякі універсалії в мовному використанні” (“Politeness: Some universals in language usage”) (1987 р.) [32], у якій ввічливість трактується як баланс стратегії дистанціювання зближення між комунікантами з метою уникнення актів, загрозливих для обличчя (face threatening acts).

Науковцями виокремлені основні підходи до усвідомлення категорії ввічливості: 1) ввічливість як соціальна норма (С. Іді, Р. Уотс, Б. Хілл, Дж. Ілен); 2) ввічливість як максими спілкування (П. Грайс, Р. Лакофф, Дж. Ліч); 3) ввічливість як захист “обличчя” (П. Браун і С. Левінсон); 4) ввічливість як дотримання контракту спілкування (Б. Фрейзер і В. Ноулен) [16-22].

У нашому дослідженні ми спираємося на трактування ввічливості як збереження “обличчя” у ракурсі теорії П. Браун і С. Левінсон. Поняття “обличчя”, започатковане відомим мікросоціологом Е. Гоффманом [40-41], є уявленням ідентичності про себе, її саморепрезентацією і, одночасно, соціо-комунікативним іміджем. Оскільки будь-який мовний акт може усвідомлюватися як такий, що посягає на свободу особи і, тим самим, сприймається як той, що загрожує “обличчю”, мовці розробляють стратегії для зменшення цієї загрози. Іншими словами, ввічливість може бути визначена як комунікативна дія, яка пом’якшує і врівноважує “руйнівний” ефект актів, що загрожують “обличчю” [7 : 35].

Розмежовується два типи “*побажань обличчя*”: “*позитивне обличчя*”, яке є похідним від бажанням сприйматися і оцінюватися як соціальна особистість, і “*негативне обличчя*”, пов’язане із бажаннями захистити власну комунікативну автономію й особистісну незалежність. Відповідно до двох типів облич мовні співтовариства розвивають стратегії, що задовольняють позитивним і негативним “*побажанням облич*”, тобто стратегії позитивної і негативної ввічливості [8: 100; 56].

П. Браун і С. Левінсон [32] виділяють чотири основні типи стратегій ввічливості: 1) стратегія говорити прямо (“*bold on record*”); 2) стратегія непрямих мовленнєвих актів (“*off-record*”); 3) стратегія позитивної ввічливості; 4) стратегія негативної ввічливості. Таким чином, позитивна ввічливість може бути узагальнена концептом «зближення з адресатом», «інтерес», негативна ввічливість може бути маніфестована концептом «дистанції» між мовцем і слухачем і, водночас, підкресленої поваги до співрозмовника.

Існують інші підходи [44] до кваліфікації ввічливості. Так, ввічливість розглядається у ракурсі немаркованої (*unmarked*) поведінки або як політичну поведінку (*politic behaviour*). Зокрема, ввічлива поведінка є маркованою (*marked*), надлишковою (*surplus*) формою політичної поведінки [53; 54]. Ввічливість також усвідомлюється як динамічний концепт, змінний в тимчасовому плані [36-37], як одне з обмежень людської взаємодії з метою врахування почуттів співрозмовників і створення взаємного комфорту і взаєморозуміння [46].

Учені пропонують наступне визначення поняття ввічливості. Ввічливість – це універсальна комунікативна категорія, що є складною системою національно-специфічних стратегій, направлених на гармонійне, безконфліктне спілкування, і які відповідають очікуванням партнера; ввічливість – це дотримання оптимального балансу, рівноваги між дистантністю і близькістю, між формальністю і фамільярністю, який є ситуативно і культурно варіативним, тобто точка цієї рівноваги варіюється

не лише залежно від конкретного комунікативного контексту, але і від типу культури в цілому [9].

Важливою складовою теорії обличчя і ввічливості є Принцип ввічливості, сформульований і впроваджений у науковий обіг англійським науковцем Дж. Лічем у роботі “Принципи прагматики” (“Principles of Pragmatics”) (1983 р.), який вважає такий принцип принципом вищого порядку в порівнянні з Принципом Кооперації Г.П. Грайса [42], тому що його метою є “збереження соціальної рівноваги і дружніх взаємин, які допомагають нам передбачити, що наші співбесідники співпрацюють з нами” [61: 82].

Дж. Ліч виділяє шість правил, або максим ввічливості 1) максима такту, у відповідності до якої потрібно дотримуватися певної дистанції між співбесідниками; 2) максима великодушності – необтяження співбесідника, яка «страхує» його від домінування в процесі спілкування.; 3) максима схвалення - позитивності в оцінці інших; 4) максима скромності – максима неприйняття похвал, що спрямовані на власну особистість; 5) максима згоди - мінімізації своєї незгоди з думкою або оцінками співбесідника; 6) максима симпатії- уникнення антипатії між собою та іншими і прагнення до взаємної симпатії [61: 67].

Центральним поняттям теорії ввічливості, на якому базуються стратегії негативної і позитивної ввічливості, є поняття “*обличчя*”, яке П. Браун та С. трактують у таких ракурсах: як публічний образ самого себе, що складається з двох аспектів: *негативного обличчя*, тобто бажання відстояти власну «територію», особисті заслуги, захистити своє право на те, щоб тебе не відволікали, право на свободу дій і свободу від втручання і тиску з боку інших людей; і *позитивного обличчя*, що потребує схвалення іншими людьми свого образу і комунікативної поведінки [32: 61].

У зв’язку з цим, розмежовуються два типи “*побажань обличчя*”: “*позитивне обличчя*”, яке співвідноситься з бажанням кожного члена суспільства, щоб його потреби, бажання і бачення себе збігалися з думкою

інших, і “негативне обличчя”, яке керується бажаннями індивідуума досягти того, щоб йому нічого не нав’язували і його діям не перешкоджали [32: 62].

Бажанням як негативного, так і позитивного обличчя адресанта і адресата суперечать “*акти, що загрожують обличчю*» [32: 65], які поділяються на 4 типи:

1) “*акти, що загрожують позитивному обличчю*” слухача, коли мовець не дбає про почуття, бажання і потреби слухача (прикладом таких актів є скарга, несхвалення, заперечення, повідомлення поганих новин, критика, незгода, підняття табуйованих тем);

2) “*акти, що загрожують негативному обличчю*” слухача, тобто порушують його особистісну територію, свободу дій (накази, поради, залякування, попередження, пропозиції, компліменти, нагадування, обіцянки);

3) “*акти, що загрожують позитивному обличчю*” мовця (вибачення, прийняття компліментів і зізнання, втрата фізичного контролю над собою, самоприниження, зізнання);

4) “*акти, що загрожують негативному обличчю*” мовця (вибачення, прийняття і висловлення подяки, вимушена обіцянка, прийняття пропозиції).

Для зменшення загрози “*обличчю*» співрозмовниками залучаються певні стратегії, а саме п’ять умовних стратегій, що представлені нижче у схематичному вигляді (схема узагальнює результати дослідження П. Браун і С. Левінсон.

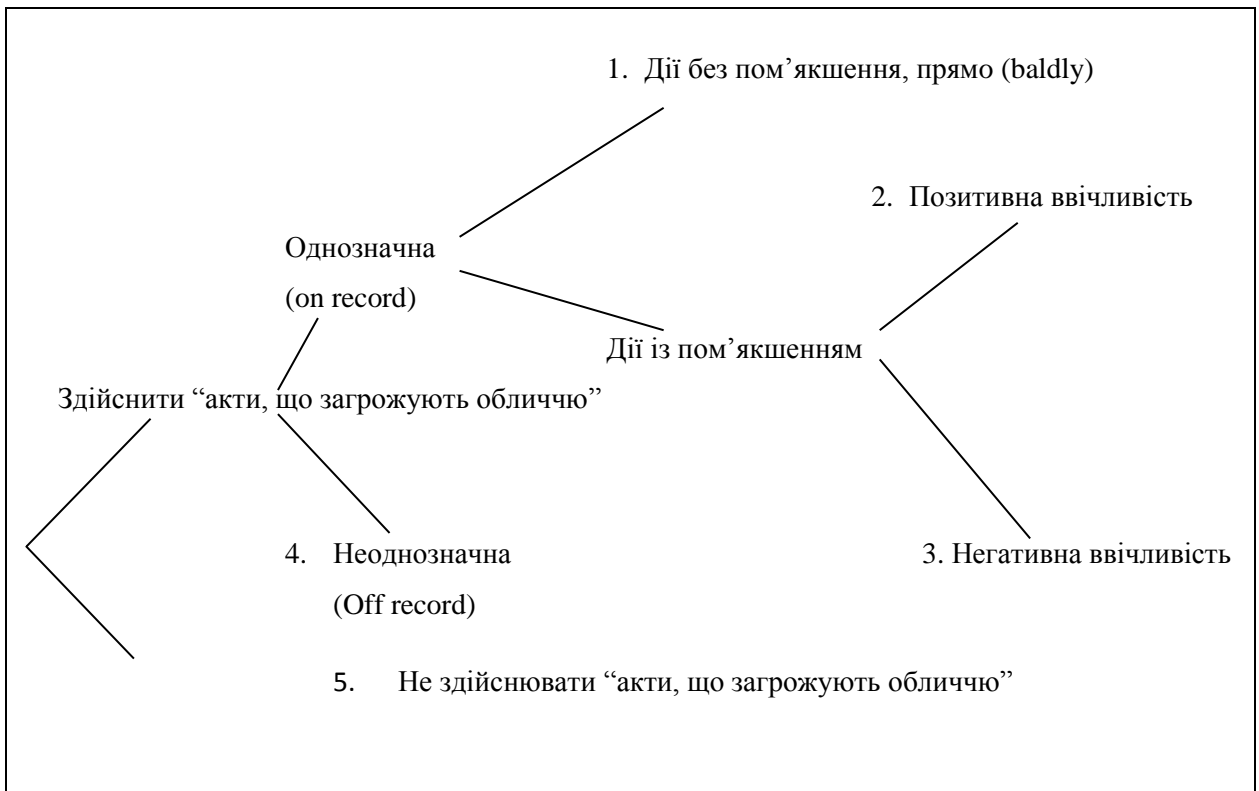


Схема 1. Стратегії для пом’якшення “актів, що загрожують обличчю”

Основними стратегіями є стратегії позитивної і негативної ввічливості.

Позитивна ввічливість спрямована на вираження інтересу, близькості і небайдужості до слухача / адресата, задоволення його “*позитивного обличчя*” і застосовується у тому разі, якщо бажання адресанта певною мірою збігаються з бажаннями мовця. Це ввічливість інтересу і пошани, демонстрації солідарності і спільності.

Такі стратегії, насамперед, орієнтовані на: 1) ствердження спільності, належності до однієї «внутрішньої» групи; 2) вияв співпраці між комунікантами; і 3) рух назустріч бажанням адресата.

Виділяються 15 стратегій позитивної ввічливості:

Стратегія 1 “Помічати і приділяти увагу адресатові (його інтересам, бажанням, потребам, речам)”

Стратегія 2 “Перебільшувати (інтерес, схвалення, симпатію / співчуття до адресата, спільність / взаєморозуміння)”.

Стратегія 3 “Збільшувати зацікавленість адресата розмовою”,

Стратегія 4 Використовувати маркери внутрішньогрупової ідентичності, належності до певної групи людей” (діалекти, жаргон або сленг, *ти*-займенника у мовах із ТИ / ВИ системою в звертанні до незнайомця, що означатиме, за Браун і Левінсон, солідарність [32: 107–108].

Стратегія 5 “Шукати згоди”, що передбачає обговорення безпечних тем, демонстрацію інтересу, уважності, згод з тим, що було сказано (наприклад, повторення частини того, що було сказане співрозмовником).

Стратегія 6 “Уникати незгоди”, яка включає в себе псевдозгоду, брехню задля порятунку, ухилення

Стратегія 7 “Припускати / знаходити / стверджувати спільне з адресатом” (наприклад, використання “*ми*” замість “*я*” і “*ти*”, фрази *you know*, зміни минулого часу на теперішній тощо).

Стратегія 8 “Жартувати” (жарт показує адресатові спільність з адресантом, допомагає співбесідникові розслабитися).

Стратегія 9 “Передбачати знання адресанта і демонструвати турботу про його потреби”.

Стратегія 10 “Пропонувати, обіцяти”.

Стратегія 11 “Бути оптимістичним”, допомагати співрозмовникові отримати бажане.

Стратегія 12 “Включати і адресанта, і адресата в здійснення дії” (вживання “*we*” замість “*you*” або “*me*”, форми “*let’s*” [32: 127].

Стратегія 13 “Називати причини або запитувати про причини”, тобто демонструвати готовність до співпраці (непрямі акти *Why don’t I? Why not lend me?*).

Стратегія 14 “Передбачати або стверджувати взаємність”.

Стратегія 15 “Дарувати дарунки адресатові” (як матеріальні речі, так і симпатію, співпрацю, розуміння, любов, захоплення, турботу).

Якщо позитивна ввічливість орієнтована на демонстрацію близькості, то негативна ввічливість спрямована на створення дистанції, що виражається лінгвістичними засобами ухильності і ввічливого песимізму [32: 129].

Виокремлюються 10 стратегій негативної ввічливості.

Стратегія 1 “Бути конвенційно ухильним” – стратегія досягнення компромісу між бажанням висловитися прямо і потребою у наданні можливості співрозмовникові виходу із ситуації.

Стратегія 2 “Запитувати, використовувати засоби ухилення” – охеджів: *sort of, pretty, quite, rather, true, really, etc.*; перформативи *I suppose, I think, I guess, I wonder, etc.*; *Won't you* на початку прохання; розділові питання; підрядні речення, що починаються з *if (if I may ask you, if you don't mind, if you want, etc.)*.

Стратегія 3 “Бути песимістичним»: засоби лінгвістичного вираження такої стратегії – розділові запитання із фінальним запереченням, умовний спосіб і використання знаків віддаленої можливості (*Could / would / might you do...? Can / will / may you do ...? I don't suppose there'd be any chance of you ...*).

Стратегія 4 “Зменшувати ступінь імпозиції до мінімуму”.

Стратегія 5 “Ставитися до співбесідника шанобливо, з повагою” – або через зменшення вагомості власного “Я”, або через піднесення “обличчя” співбесідника (форми звернення із найменуванням титулу, вченого ступенб *Mr, Dr*, високого стилю).

Стратегія 6 “Вибачатися” (*Excuse me, but...; I'm sorry to bother you...; I hope you'll forgive me if...; I beg your indulgence...*).

Стратегія 7 “Імперсоналізувати адресанта і адресата” – за допоомгою уникнення займенників *I* і *you*; використання *we* замість *I* і *you*; заміни особових займенників на відносні (*One might think that..*), вживання безособових дієслів, наприклад (*It appears, It looks like...; It would be desirable that...*), пасивного стану (*It is expected that...*).

Стратегія 8 “Затвердити “акт, що загрожує обличчю” як загальне правило”.

Стратегія 9 “Номіналізація” – вживання герундію. «іменниковості»: кількість в реченні іменників є прямо пропорційною до дистанції між адресатом і здійсненням дії [32: 207].

Стратегія 10 “Висловлюйся так, ніби тобі роблять послугу, а не ти зобов’язуєш співрозмовника”, наприклад, *I’d be grateful if you would...; I could easily do it for you; It wouldn’t be any trouble.*

Отже, матеріал підрозділу дозволив дійти висновку про те, що ввічливість є балансом між віддаленням від комуніканту і наближенням до нього, що вживається з метою збереження обличчя як власного, так і свого інтерактанта від актів, загрозливих для обличчя. У сучасній лінгвістиці визначаються п’ять основних підходів до усвідомлення ввічливості і виокремлюються десять стратегій негативної ввічливості як ввічливості дистанціювання, зменшення тиску на співрозмовника і пошани, і 15 стратегій позитивної ввічливості як ввічливості вияву інтересу і небайдужості до інтерактанта.

1.2 Класифікації перекладацьких трансформацій, релевантних завданням відтворення стратегій позитивної і негативної ввічливості в українських перекладах

Перекладацькі трансформації визначаються науковцями як міжмовні перетворення, перебудова елементів вихідного тексту, операції перевираження сенсу або перефразування з метою досягнення перекладацького еквіваленту [24: 90].

Однією з найпоширеніших у сучасному перекладознавстві є класифікації перекладацьких трансформацій, запропонована Л. С. Бархударовим, який виділяє такі основні типи формальних перетворень [3: 112]:

-перестановка або транспозиція, що виявляється у зміні розташування мовних елементів у тексті перекладу в порівнянні з текстом оригіналу;\

- додавання - використання в цільовому тексті перекладу додаткових слів, що не мають відповідників в тексті оригіналу;
- заміну – слів, членів речення, типів синтаксичного зв'язку тощо, у тому числі
- лексичні заміни, що включають конкретизацію (заміну одиницю мови оригіналу більш конкретною у семантичному плані одиницею мови перекладу), генералізацію (заміну гіпоніма у мові перекладу на гіперонім у цільовому тексті), антонімічний переклад і компенсацію (спосіб перекладу за допомогою коментування та приміток з метою донесення до читача (слухача) цільового тексту прагматичну або культурно-соціальну інформацію, для передачі якої у тексті перекладу відсутні ізоморфні засоби);
- опущення (як вилучення у цільовому тексті лексичних одиниць тексту оригіналу).

За класифікацією С. Є. Максимова трансформації розподіляються на граматичні та лексико-семантичні.

У свою чергу, перший вид трансформацій включає:

- перестановку (*Can I help you?* - Чи можу я вам допомогти?);
- частиномовну перекатегоризацію або синтаксичну заміну: *Looking forward to hearing from you* - *Сподіваюсь одержати Вашу відповідь найближчим часом* (Д 22, *BL*) (трансформація частиномовної перекатегоризації двох герундіїв в тексті оригіналу на дієслова в українському тексті);
- додавання: *Please draw \$ 3000 on us at 30 days sight* – *Виставте, будь ласка, нам рахунок на 3000 доларів зі строком сплати протягом 30 днів* (Д 57, *BL*);
- опущення: *Would you kindly excuse this error* - *Будь ласка, вибачте цю помилку* (Д 13, *BL*) (опущення хеджу *Would* в українському перекладі знижує,

порівняльно з текстом оригіналу, ступень виявлення негативної ввічливості як ввічливості ухильності і дистанціювання);

Серед лексико-семантичних трансформацій виділяються:

диференціація; конкретизація; генералізація; модуляція; антонімічний переклад; цілісне перетворення речення; компенсація [10: 112–117].

Цікавою і новаторською типологією перекладацьких трансформацій є класифікація, запропонована черкаською дослідницею, професором О.О. Селівановою.

Зокрема, дослідниця виокремлює трансформації. Першим типом є формальні трансформації, що можуть бути представлені одиницями всіх рівнів мовної системи – від фонетичного до синтаксичного і жодним чином не впливають на модифікацію змісту у тексті перекладу порівняльно із текстом оригіналу. Наступним типом є формально-змістовні трансформації, що також залучають різні рівні мовної системи і «передбачають зміну форми і модифікацію змісту, зумовлену специфікою мовних систем оригінального і перекладного тексту та контекстуальними чи прагматичними чинниками [15: 461].

Важливо зазначити, у цьому зв'язку, що лексичний рівень формально-змістовні трансформації представлені мовними одиницями як денотативного, так і конотативного плану, який також враховується під час перекладу ділової кореспонденції і документації.

Нарешті, у межах формально-змістовних трансформацій виділяються трансформації з прагматичним компонентом. Такі трансформації межують, на наш погляд, із засобами прагматичної адаптації тексту оригіналу до культурних, ціннісних і соціальних особливостей цільового тексту а, навпаки, адаптації тексту перекладу до цінностей тексту оригіналу. Зважаючи на специфіку ділового листування як регламентованої інституційної комунікації, такий вид трансформацій-адаптацій не може бути ідентифікована у матеріалі нашого дослідження.

Отже, що під час перекладу ділової кореспонденції слід, на наш погляд, очікувати застосування насамперед граматичних трансформацій - зважаючи на стандартизованість, ідіоматичність і клішованість структур, що вживаються у такому типі ділового дискурсу. Серед лексико-семантичних трансформацій, як показав попередній аналіз матеріалу дослідження, у поодиноких випадках можна ідентифікувати конкретизацію, генералізацію і модуляцію. Водночас, антонімічний переклад, цілісне перетворення речення і компенсація не можуть бути застосовані перекладачем ділового листування, оскільки здатні замінювати зміст повідомлення, додаючи йому нових відтінків значень, що є небажаним у бізнес-комунікації, що відрізняється точністю і однозначністю.

1.3. Ділова кореспонденція як різновид ділового дискурсу.

Поняття й визначення ділового дискурсу є одним із проблемних аспектів сучасних лінгвістичних студій. Науковці не мають одностайної думки як стосовно дефініції такого типу дискурсу, так і його конститутивних ознак.

Українські дослідники визначають діловий дискурс як різновид інституційного дискурсу, тобто дискурсу із чітким розподілом статусно-рольових відносин, усталених нормах, стереотипах і конвенціях спілкування, прийнятих у діловій сфері комунікації між людьми і організаціями [4; 13]. Такому дискурсу властиві такі риси, як нормативність, шаблонність, стандартизованість, динамічність і лаконічність. На думку вчених, діловий дискурс є підвидом професійного дискурсу, що застосовується в сфері бізнесу, це спосіб комунікації в комерційних структурах із використанням спеціальної усної або писемної підмови ділового спілкування [31: 3].

У зарубіжній лінгвістиці [28; 29; 30; 31; 65] діловий дискурс в останні десятиріччя визнано самостійною галуззю дискурсивних досліджень. За цим визнанням стоїть чітке усвідомлення того, що поняття «дискурс» в найширшому сенсі необхідно для дослідження Фокус наукових досліджень перемістився із вивчення ділової мови на вивчення ділового дискурсу, ділової

інтеракції, важливим компонентом якої є, до речі універсальні комунікативні стратегії кооперації і ввічливості. Під поняттям ділового дискурсу усвідомлюється «текстуалізоване спілкування, яке конструюється комунікантами в ході виконання своїх щоденних обов'язків, вирішення ділових питань і досягнення поставлених цілей як ділового, так і особистого характеру» [31: 274].

У багатьох роботах інституційний дискурс трансформується в поняття *workplace interaction* або *discourse in work-related settings* [65].

В даний час виділяють наступні основні трактування ділового дискурсу, а саме: 1) діловий дискурс як дискурс офіційний, інституційно-адміністративний; 2) діловий дискурс як мовна практика певної спеціальної сфери; 3) ділової дискурс як «*business communication*» і інтеракція у бізнес середовищі.

Отже, інституційний ділової дискурс являє собою цілеспрямовану статусно-рольову мовну діяльність людей, загальною характерною рисою яких є ділові відносини (виробництво товарів, фінансування цього виробництва, надання позик, торгівлю, страхування, комерцію, продаж товарів або послуг, попередні переговори за цими видами ділових відносин і багато іншого), які охоплюють не тільки інтеракцію у межах певної організації або структури, але і зв'язки між організаціями, комунікацію між організаціями та окремими індивідами, що базується на нормах і правилах спілкування, прийнятих у діловому співтоваристві [65]. До особливостей такого дискурсу науковці відносять стабільність, традиційність, стандартизованість, точність, об'єктивність, конкретність, лаконічність, відсутність образності і емоційності.

Цінностями ділового дискурсу є: створення ділових або партнерських відносин, отримання прибутку, управління. У зв'язку з цим необхідно відзначити, що однією з найбільш важливих рис текстів даного дискурсу є цілеспрямоване спонукання адресата до необхідних дій. Для цього комунікантами як усних, так і письмових ділових дискурсів застосовуються максими кооперації, стратегії позитивної і негативної ввічливості і інші прагматичні засоби для оптимізації ділової комунікації.

Діловий дискурс - це система жанрів, актуальних в спілкуванні фахівців в області менеджменту, маркетингу, економіки, торгівлі, бізнесу і т.п. Серед усних жанрів такого дискурсу визначаються ділова розмова, ділові переговори, ділові наради, співбесіди тощо. Письмові жанри ділового дискурсу умовно розподіляються на 3 групи: організаційно-розпорядчі (закон, постанова, наказ, положення), інформаційно-довідкові (план, акт, звіт, протокол, довідка, діловий лист, доповідна записка) і приватні ділові папери (автобіографія, заява, доручення, розписка, рахунок, характеристика, резюме)

Незважаючи на відмінності, усні і письмові жанри ділового дискурсу характеризується низкою спільних рис [30]. До них, зокрема, відносяться:

1) стислість, компактність викладу, економне використання мовних засобів;

2) стандартне розташування матеріалу, вживання спеціальних кліше, ділових ідіоматичних висловлень;

3) широке використання термінології, номенклатуритурних найменувань, наявність особливого запасу лексики і фразеології, включення в текст складноскорочених слів, аббревіатур.

Ділова кореспонденція є особливим типом документів, що визначається менш жорсткою регламентованістю, ніж контракт або постанова, але також має певне юридичне значення. Ділове листування реєструється і зберігається в обох організаціях, як вихідна і вхідна документація.

За функціональною ознакою ділові листи поділяються на такі, що потребують і не потребують обов'язкового листа-відповіді.

За структурними ознаками ділові листи поділяються на регламентовані і нерегламентовані. Регламентована кореспонденція складається за стандартним зразком, що включає стандартні аспекти змісту, реквізити, стандартні синтаксичні конструкції:

За видами ділова кореспонденція поділяється на листи-прохання; листи-запрошення; листи-повідомлення; листи-підтвердження; листи-розпорядження; гарантійні листи, листи подяки та ін. (letters of request; invitation letters; letters-

messages; confirmation letters; letters of instruction; letters of guarantee, letters of thanks, etc.).

Більш детальною класифікацією ділової кореспонденції є: Letter of Apology (лист-вибачення), Letter of Complaint (Лист скарга), Follow-up Letter (супровідний лист), Letter before Signing a Contract (Лист перед підписанням договору), Appointment Letter (Лист про призначення), Sales Letter (письмове повідомлення про продаж) та ін. [76; 77].

Найважливіше значення ділового листування полягає в тому, що воно підтримує і полегшує спілкування між усіма асоційованими сторонами. Загалом, із зростанням і розвитком бізнесу стає неможливим звертатися до всіх сторін особисто. За таких обставин необхідно спілкуватися через ділове листування, яке суттєво сприяє зміцненню ділових відносин, робить їх точними та зрозумілими.

Не менш важливою метою ділової кореспонденції є створення та підтримка позитивного іміджу компанії, доброзичливої атмосфери спілкування між сторонами через прийняття і належне опрацювання всіх листів, що стосуються запитів, скарг, пропозицій та відгуків, пов'язаних із послугами компанії.

Крім того, ділова кореспонденція вважається найзручнішою та найдешевшою формою ділового спілкування, а також допомагає позбутися будь-якої неясності, невисвітленості деталей ділових відносин між двома діловими партнерами, роботодавцем і працівником, продавцями та покупцями. Мова, що використовується у цих ділових листуваннях, як-от розширена PDF - форма ділової кореспонденції, логічна, стисла та формальна. Такий підхід. Точний характер листів підкреслює важливість ділового листування. За допомогою ділового листування можна отримати нову інформацію про ринок будь-якого конкретного товару. Ділові листування також можна використовувати для поширення новин про розширення бізнесу.

До видів і функцій ділового листування належать:

Внутрішнє листування- обмін інформацією у формі листування між різними особами, відділами, секторами чи філіями однієї компанії.

Зовнішнє листування- існує між двома особами, але не від однієї компанії. Це може бути між виробником та постачальниками, співробітниками тощо.

Повсякденне листування- ділове листування, що здійснюється регулярно, є рутинним аспектом будь-якої ділової комунікації. До них належать замовлення, запити, відповіді, підтвердження тощо.

Листування, пов'язане з продажами компанії. До них належать звіти про продаж, підтвердження замовлень, рахунки -фактури тощо.

Особиста або персоналізована кореспонденція, що може відзначатися певним емоційним компонентом. До групи таких листів налічують рекомендаційний лист, прохання чи привітальні листи - це приклади особистого листування.

Циркулярно-ділове листування, що передбачено для великої кількості людей. До таких циркулярів належать повідомлення, тендери, новини, оголошення тощо.

Зважаючи на важливість ділової кореспонденції, на особливу увагу заслуховують проблеми її перекладу у такий спосіб, щоб не лише зберегти ділові стосунки, але й водночас, «просунути» українській бізнес на світові ринки, досягти відповідності бізнес кореспонденції сучасним світовим вимогам і цілям бізнесу.

Діловий дискурс - це не лише питання лексики та граматики; є принциповим для листування є також вибір відповідного «тону» і відповідної прагматики, включаючи правильне використання стратегій ввічливості. Як зазначають науковці, тон ділового листа може передавати щось більш глибоке, ніж поверхнєве значення слів, і може навіть підтримувати або розривати ділові відносини. Зважаючи на це, важливо зберегти обличчя обох сторін, використовуючи задля цього принципи ввічливості. Ці принципи стають

особливо значущими, коли письмове спілкування між сторонами містить прохання, скарги чи відхилення.

Висновки до розділу 1

У сучасній лінгвістиці визначаються п'ять основних підходів до усвідомлення ввічливості: як соціальної норми; як максими спілкування; як етикету; як дотримання контракту спілкування; як захисту *“обличчя”*.

«Обличчя» або власний соціальний імідж, сконструйований людиною внаслідок інтеракцій з іншими людьми і «споживання» численних знакових продуктів етносу і цивілізації, потрібно захищати в процесі комунікації від *“актів, що загрожують обличчю”*, для чого різні лінгвокультури виопрацювали п'ять стратегій реалізації ввічливості.

Ввічливість усвідомлюється у нашому дослідженні як культурна і комунікативна універсалія і, водночас, як національно специфічна лінгвокомунікативна категорія, яка орієнтована на встановлення оптимального, успішного і безконфліктного спілкування, за умови збереження *“обличчя”* співрозмовників через вживання стратегій ввічливості. Основними серед таких стратегій є п'ятнадцять стратегії позитивної і 10 негативної ввічливості.

Для аналізу особливостей відтворення таких стратегій у праці застосовуються типологія перекладацьких трансформацій, що узагальнює три різних підходи до класифікації перекладацьких трансформацій: за Л. С. Бархударовим, С. Є. Максимовим та О.О. Селівановою.

Ділова кореспонденція є підтипом ділового дискурсу як інституційної форми спілкування, що являє собою цілеспрямовану статусно-рольову мовну діяльність людей, спрямовану на встановлення ділових відносини. Такий дискурс відзначений стабільністю, традиційністю, стандартизованістю, точністю, об'єктивністю, конкретністю, лаконічністю, відсутністю образності і емоційності. Ділова кореспонденція є видом зовнішнього листування, яке

здійснюється між двома особами, але не від однієї компанії. Вона має розгалужену жанрову структуру, включаючи листи-запити, листи-наміри, листи-замовлення, листи-оферти, листи-скарги, листи-відмови, листи-вибачення, листи-запити про платіж, гарантійні листи та ін.

Прагматика ділового листа може передавати щось більш глибоке, ніж поверхнєве значення слів і здатна сприяти підтримці або розриву ділових відносини. Зважаючи на це, важливо зберегти обличчя обох сторін, використовуючи задля цього принципи ввічливості.

РОЗДІЛ 2

ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ПОЗИТИВНОЇ ТА НЕГАТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ В УКРАЇНСЬКІЙ І АНГЛІЙСЬКІЙ ДІЛОВІЙ КОРЕСПОНДЕНЦІЇ

3.1.1 Засоби об'єктивації і вербалізації стратегій негативної ввічливості в українській і англійській діловій кореспонденції

Матеріал аналізу показав, що одним із ключових вербалізаторів негативної ввічливості у зіставлюваних мовах є звертання, оскільки вони маркують статусні ролі комунікантів, розмежовуючи і збалансовуючи потреби їхніх “облич”.

В американських і європейських лінгвістичних студіях використовується такий термін на позначення звертання, як *гонорифик* (від англ. “*honour*”), який підкреслю асоційовані із звертанням конотації шанобливого ставлення до співрозмовника [46; 55: 247–268]. Отже, через гонорифічні звертання реалізовується п'ята стратегія негативної ввічливості – шанобливого ставлення до комуніканта: Give deference [32: 178].

У діловій кореспонденції англійською мовою найчастіше вживаються “*Ms*”, “*Madam*” та “*Sir*”, в українській - “*Пан / Пані*” та “*Шановний*”, “*Вельмишановний*”. Втім, в бізнес-листуванні англійською мовою таким звертанням відповідають “*Dear Sir / Madam*”, де “*Dear*”, які відтворює значення вже не негативної, а позитивної ввічливості – із конотаціями дружності та схвалення.

Відмінністю у звертаннях є також те, що в українських листах за словами “*Шановний*”, “*Вельмишановний*” слідує ім'я та по-батькові адресата, а в англійській мові – лише прізвище адресата. Це свідчить про що, виявлення більшої поваги до комуніканта в українських листах, реалізуючи стратегію 5 негативної ввічливості.

Наприклад, укр. *Шановний Юрію Валентиновичу! Шановна Іванно Вікторівно! Вельмишановний Зиновію Тадейовичу! Шановні панове!*; англ. *Dear Mr. Tymkiv. Dear Mr. Kotek.*

Відмінність в англійській і українській діловій кореспонденції визначається також у наявності в англійській мові взаємозамінних “*Mr*” – “*Sir*”, “*Ms*” – “*Madam*”, і їхньої відсутності в українській мові.

Крім того, в українській мові, на відміну від англійської, гонорифічних розмежовуються займенники ТИ / ВИ – із гонорифічним вживанням займенника другої особи множини на позначення однієї людини з метою висловлення поваги до неї, тобто 5 стратегії негативної ввічливості.

(32) *You can expect a quick response.*

(32) *Ви можете очікувати на швидку відповідь (PLU: 3)*

(33) *We would like to know if you would be interested in the offer to represent our company in your country.*

(33) *Ми б хотіли знати, чи не зацікавила б Вас пропозиція представляти нашу фірму в **Вашій** країні (PLU:3)*

Іншим ідентифікованим у діловій кореспонденції зіставляваними мовами маркером негативної ввічливості є *хеджування*, що використовується для зменшення тиску і імпозиції на адресата, реалізуючи при цьому другу стратегію негативної ввічливості “Використовуй засоби ухилення / Hedge”.

(34) *We want to order **only** one unit of goods for the test.*

(34) *Ми хочемо замовити **лише** одну одиницю товару для тесту (PLU:1)*

(35) *This is **simply** not discussed.*

(35) *Це **просто** не обговорюється (PLU:2)*

(36) *I **rather** think it is hopeless.*

(36) *Я вважаю, що це, **скоріше за все**, безнадійно (PLU:2)*

(37) *I **presume** you will reimburse me for all expenses.*

(37) ***Сподіваюсь**, що ви компенсуєте мені всі витрати (PLU: 2)*

В останньому прикладі представлений перформативний хедж, що, на думку науковців, спрямований на задоволення негативного “обличчя” адресанта [32:146].

Наступним засобом вираження негативної ввічливості, що виокремлюється науковцями і наявний в діловій кореспонденції як англійською, так і українською мовами, є *імперсоналізація*. Одним із видів *імперсоналізації* є метонімічне ототожнення комунікантів з установою, яку вони представляють, що досягається вживанням *ми / we* замість *я / I, нам / us, наш / our* на позначення займенників першої особи однини *мені / me* та *мій / my*.

Слід зазначити, що *ми / we* може, водночас, реферувати до офіційної установи, яку представляє адресант і, з іншого боку, вказувати на його команду, «внутрішню» групу:

(38) *We usually effect payment by letter of credit* – (38) *Ми зазвичай здійснюємо оплату шляхом відкриття акредитиву (BL:9)*

Засобами імперсоналізації на рівні синтаксису в діловій кореспонденції зіставляваними мовами є вживання пасивних конструкцій, оскільки пасив «виводить» агента дії за межі власного дискурсу.

Наведемо такі приклади:

(58) *It seems that the goods were mishandled*

(58) *Здається, що з товаром були необережні (BL:11)*

(59) *The delay was caused by the delayed arrival of some of the necessary materials.*

(59) *Затримка спричинена несвоєчасним прибуттям частини необхідного матеріалу (BL:10)*

(60) *We have been forced to postpone the delivery of equipment*

Ми були змушені відкласти поставку обладнання (Д 60, BL:10)

У першому з наведених фрагментів ділового листа англійською і українською мовами, окрім пасиву, застосовується також інший маркер негативної ввічливості – а саме, продовжений час.

Отже, вживання пасивного стану як в українській, так і в англійській діловій кореспонденції надає повідомленню певної імперсоналізації, оскільки імплікує виконавця дії або відповідального за дії, реалізуючи у такий спосіб першу *стратегію* “Будь конвенціонально ухильним”, четверту *стратегію* “Зменшуй ступінь імпозиції до мінімуму”, а також сьому *стратегію* імперсоналізації адресанта і адресата.

Наступною групою засобів негативної ввічливості є вибачення, оскільки адресант ділового листа бере на себе відповідальність за непорозуміння або помилку, і, таким чином, залишає слухача поза “*актом, що загрожує обличчю*”.

(64) *Unfortunately, we must inform you that we do not produce the merchandise you request.* - (64) **На жаль**, маємо повідомити вам, що ми не виробляємо товари, про які ви запитуєте (PLU:5)

(65) *We apologize for the delay in delivery and assure you that your orders will receive preferred treatment in the future* - (65) Ми приносимо вибачення за затримку доставки та запевняємо вас, що ваші замовлення в майбутньому будуть виконуватись у першу чергу (PLU:5).

(66) *We offer our apologies for the delay in the delivery* - (66) Просимо вибачення за затримку доставки (PLU:6).

Важливим граматичним засобом маркування негативної ввічливості є умовний спосіб, який реалізує водночас дві стратегії такої ввічливості: першу стратегію “Будь конвенціонально ухильним”, та четверту стратегію: “Зменшуй ступінь тиску до мінімуму”:

(69) *It would be great if you confirmed your decision in writing* (PLU:8) –

(69) Було б чудово, якби Ви письмово підтвердили своє рішення (PLU:8)

(70) *I would like to add, however, that I am very sympathetic with your request, and if funds become available I will let you know* - (70) Проте я хотів би додати, що я дуже прихильно ставлюся до вашого прохання, і якщо з'являться вільні кошти, я вам про це повідомлю (PLU:8).

Наступним засобом реалізації негативної ввічливості є вживання модальних дієслів *can / could* для вираження дозволу, пропозиції, згоди або припущення:

(74) *Can you make us any special offers for the purpose of introducing your product to our market? (PLU:10)* - (74) *Чи можете ви зробити нам якісь спеціальні пропозиції з метою представлення вашого продукту на нашому ринку? (PLU:10).*

(75) *We could immediately deliver you the desired items in a superior quality* - *Ми можемо негайно доставити вам потрібний товар найвищої якості (PLU:10).*

Окрім зазначених модальних дієслів, нештативна ввічливість в діловій кореспонденції також виражається за допомогою *may, might, should, shall*:

(76) *May we assure you that these are our lowest prices for the above stated quantities. (PLU:10)* - *Запевняємо вас, що це наші найнижчі ціни на товари у зазначеній кількості (PLU:10).*

(77) *May we request a prompt reply. (PLU:13).* – (77) *Чи можемо ми очікувати на швидку відповідь? (PLU:13).*

(78) *As soon as we hear from you we shall inform you of the customer's name and address (PLU:13)* – (78) *Як тільки ми отримаємо від вас відповідь, повідомимо ім'я та адресу клієнта (PLU:13).*

Оскільки в сучасній англійській мові дієслово *shall* в більшості випадків поступається дієслову *will* і *shall* набуло певної архаїчності, його вживання є проявом дистанціювання, реалізуючи значення стратегій негативної ввічливості.

Маркери стратегій негативної ввічливості в українському і англійському діловому мовленні представлено у таблиці 1.

Маркери стратегій негативної ввічливості

Хеджі
Пасивний стан
Умовний спосіб
Номіналізація
Теперішній тривалий час
Адресантно-орієнтований імперсоналізований займенник “we / ми”
Гонорифічний займенник “Ви” в українській мові
Модальні дієслова
Гонорифічні прикметники (напр. “Шановний”)
Формули прощання
Формули вибачення

Отже, матеріал підрозділу дозволив дійти таких висновків.

Маркери вираження стратегій негативної ввічливості є у своїй більшості спільними у українськомовній і англійськомовній діловій кореспонденції. У ділових листах зіставляваними мовами ідентифіковані номіналізація, хеджі, які є більш частотними в англійській мові, формули вибачення і прощання, умовний спосіб, адресантно-орієнтований імперсоналізований займенник *ми / we*, пасивний стан, модальні дієслова. Відмінними маркерами вираження негативної ввічливості є для англійськомовної ділової кореспонденції теперішній тривалий час, так звані вимперативи – непрямі мовленнєві акти із ілокутивною силою директиву *would you, will you, would you mind + ing* тощо. Аломорфними засобами вираження стратегій негативної ввічливості в українській мові є гонорифічний займенник *Ви*, гонорифічні прикметники (*Шановний* та ін).

2.1. Засоби маніфестації стратегій позитивної ввічливості в українській і англійській діловій кореспонденції

Одним із маркерів реалізації позитивної ввічливості, своєрідним маркером «внутрішньої» групи є в діловій кореспонденції звертання до адресата по імені, що спрощує четверту стратегію “Використовуй маркери належності до групи”.

В українській лінгвокультурі, яка характеризується високим рівнем статусної дистанції, звертання по імені до людини, старшої за статусом або віком, є неприйнятним, оскільки сприймається як фамільярність

В англійській кореспонденції можуть використовуватися зменшувальні імена, як скорочені форми повних імен: *Dave (David), Sam (Samuel), Lisa (Elizabeth)*) та імена із зменшувальними суфіксами (наприклад, *Tommy, Eddie*), наприклад: *Dear Rob [s]; Dear Lisa, Dear Josh, Dear Carl*.

Традиційна для англійського листування формула звертання *Dear (дорогий, любий) + ім'я / титул / титул + прізвище* є також, на думку дослідників [17], засобом реалізації таких стратегій позитивної ввічливості, як друга “Перебільшуй інтерес, схвалення, симпатію до слухача” та третя “Збільшуй ступінь інтересу до слухача”.

Важливим засобом маніфестації стратегій позитивної ввічливості в українському і англійському діловому мовленні є *підсилювальні модифікатори* або *інтенсифікатори*, що демонструють перебільшений, інтерес до адресата.

Найбільш уживаними в українській кореспонденції є такі підсилювальні модифікатори, як *щирий, щиро, дуже* тощо [23]:

Висловлюю щире вдячність за пропозицію працювати агентом з реклами та продажу Вашого обладнання.

Щиро прошу вибачення за те, що змусив Вас змарнувати дорогоцінний час, однак я був твердо переконаний, що наша зустріч мала відбутися двома днями пізніше.

Ми глибоко поважаємо кожного нашого клієнта і намагаємось робити усе можливе, щоб із нами було приємно мати справу.

Я був приємно вражений, отримавши Ваше запрошення.

Життєво необхідно, щоб робота, яка була так детально спланована і здійснювалася при Вашій активній участі, була доведена до кінця також із Вами.

Серед найуживаніших інтенсифікаторів в англійській діловій кореспонденції ідентифіковані такі: *such, so, very, really, terribly, awfully, absolutely, extremely*, а також емоційно-оціночні одиниці *great, excellent, perfect, gorgeous, wonderful, brilliant, superb, fantastic, fabulous, marvelous, divine, ravishing, enjoyable, delighted* та ін.

(79) *It would be a great pleasure to show you our facilities here in Minsk.*

(79) Будемо раді показати вам наші об'єкти тут, у Мінську (79: 65)

(80) *Thank you for your **early** attention to this request*(79: 128) – (80)

Дякуємо за своєчасну відповідь на це замовлення.

(81) *We have taken special care to see that the goods have been packed as per your instructions* PLU: 14) – (81) *Ми подбали про те, щоб товари були запаковані відповідно до ваших інструкцій* (PLU: 14).

Ефективним засобом вираження стратегій позитивної ввічливості українського і англійського ділового листування є *формули вдячності*, які реалізують п'ятнадцяту стратегію “Покажуй розуміння і симпатію до слухача”:

В українській мові типовим маркером такої стратегії є дієслово «дякувати», особливо у поєднанні із модифікатором *щиро /щиросердо*:

Щиросердо дякую / дякуємо, наприклад, **Щиросердо дякуємо**, що були з нами у попередньому та в цьому роках [76: 53].

Ще раз вельми вдячні Вам за Вашу велику допомогу [76: 51].

Будемо вдячні, якщо ви дасте відповідь протягом трьох днів від дня отримання цього листа [76: 37].

А англійській діловій кореспонденції маркером вдячності із семантикою ввічливості є дієслово *to thank*, яке має дві основні форми експлікації – *thank you* і *thanks*. Базова відмінність між ними зумовлена параметрами соціальної ситуації розмови: *thanks* є менш формальною формулою для висловлення подяки, в той час як *thank you* являє собою більш універсальний комунікативний код?

(84) *Once again we would like to thank you for writing to us and would welcome any further points you would like us to answer (80: 30) – (84)* Ще раз ми хочемо подякувати вам за те, що написали нам, і будемо раді відповісти на будь-які інші питання (80: 30)

Thank може виступати в реченні іменником, наприклад,

I am returning the proposal to you with our thanks, and we will certainly keep you in mind for future projects.

Наступним засобом реалізації стратегій позитивної ввічливості в українській та англійській діловій кореспонденції є *формули надії / сподівання*. В українському діловому мовленні зазначений засіб маніфестується за допомогою дієслів *сподіватися* та *надіятися*.

Сподіваємося, Ви не відмовитесь допомогти нам [23]

Маємо надію, що це піде на користь справі [23].

В англійському діловому мовленні вживання дієслова *hope* (*надіятися, сподіватися*) дозволяє адресанту висловити оптимізм, що є однією з окремо виокремлених стратегій позитивної ввічливості.

(86) *We hope you will find our terms, method of payment and delivery dates satisfactory; and we can assure that you may count on our full co-operation and immediate attention in this matter (74: 15) – (86)* Ми сподіваємося, що наші умови, спосіб оплати та терміни доставки вас задовольнять; і ми можемо запевнити, що ви можете розраховувати на нашу повну співпрацю та негайну увагу в цьому питанні.

Ще одним спільним для ділової кореспонденції досліджуваними мовами засобом вираження стратегій позитивної ввічливості є лексеми із

семою *радість і приємність* завдяки яким реалізуються сьома стратегія “Припускай, створи, ствердуй спільність інтересів”, одинадцята стратегія “Будь оптимістичним” і п’ятнадцята стратегія “Показуй розуміння і симпатію до слухача”.

(87) *We are **pleased** to receive your enquiry, and to hear that you liked our range of sweaters* (80: 31) – (87) Ми раді отримати ваш запит і дізнатися, що вам сподобався наш асортимент светрів

(88) *It has been a great **pleasure** to work with you over the past year* (75: 66) - (88) Мені було дуже приємно працювати з вами протягом останнього року.

Особливе місце серед засобів вербалізації стратегій позитивної ввічливості в українській і англійській діловій кореспонденції займають так звані *формули інтересу*.

Вони реалізують такі стратегії позитивної ввічливості: *стратегію 1* “Стався з розумінням до інтересів, потреб і бажань слухача”; *стратегію 2* “Перебільшуй інтерес, схвалення, симпатію до слухача”; *стратегію 3* “Збільшуй ступінь інтересу до слухача”; *стратегію 7* “Припускай, створи, ствердуй спільність інтересів”; *стратегію 15* “Показуй розуміння і симпатію до слухача”.

В українській мові зазначена формула виражається за допомогою застосування дієслова *зацікавити*, наприклад,

Нас зацікавила продукція, яку Ви рекламуєте, тому будемо вдячні, якщо Ви надішлете нам детальну інформацію та ілюстративні матеріали [23].

В англійському діловому листуванні формула інтересу відтворюється фразою *I / we + be interested*, наприклад,

(89) *We are **interested** in technical specification of your products* – (89) Ми зацікавлені в технічній специфікації вашого товару (BL:7).

(90) *I have been watching with interest your company’s expansion over the past few years* (74: 42). – (90) Я з цікавістю спостерігав за розширенням вашої компанії за останні кілька років.

Одним із засобів вираження позитивної ввічливості, що є спільним для в українського і англійськомовного ділового листування, є *формули розуміння*, які реалізують п'ятнадцяту стратегію позитивної ввічливості, а саме: “Покажуй розуміння і симпатію до слухача”.

Виходячи із вище сказаного, формули розуміння спрямовані на задоволення “*позитивного обличчя*” адресата, тобто створення комунікативної ситуації, в якій бажання, дії, потреби останнього схвалюються адресантом, який, відповідно, прагне до їхнього задоволення.

В українській діловій кореспонденції така формула виражається за допомогою дієслова *розуміти* у першій особі однини або множини, наприклад:

Ми розуміємо Вашу стурбованність з приводу дотримання терміну введення об'єкта в експлуатацію [79: 204].

В англійському діловому листуванні є *формула розуміння* включає дієслово *understand* (*розуміти*) у поєднанні із особовим займенником у першій особі однини або множини, що функціонує у ролі підмета:

(91) We understand your concern about the ship's delay and will try to rectify the situation as soon as possible. (PLU:15). – Ми розуміємо ваше занепокоєння з приводу затримки корабля і спробуємо виправити ситуацію якнайшвидше (PLU:15).

Іншим засобом позитивної ввічливості, що застосовується в українській та англійській діловій кореспонденції, є *формула схвалення*, яка спрямована на задоволення “*позитивного обличчя*” адресата, якому у такий спосіб адресант демонструє те, що він схвалює дії, інтереси, потреби, побажання свого ділового партнера.

В українській мові така формула зазвичай включає дієслово *цінувати*, наприклад,

Високо цінуємо Ваш внесок – він може реально і суттєво підтримати багатьох людей [79:54];

Протягом цих років ми не раз мали нагоду пересвідчитися у Вашій кваліфікованості і цінуємо Ваш внесок у роботу компанії [79:89].

У англійськомовній діловій кореспонденції формули схвалення включають такий обов'язковий компонент, як дієслово *appreciate* (цінувати), наприклад

(91) *We would appreciate if you should send us your catalogue and price-list (BL:14)* – (92) Ми будемо вдячні, якщо Ви надішлете нам свій каталог та прайс-лист.

Стратегія 10 “Пропонуй, обіцяй” в українській та англійській діловій кореспонденції відтворюється *формулами пропозиції і обіцянки*, за допомогою яких пом'якшується потенційна загрози “актів, що загрожують обличчю”.

Так формули зазвичай включають лексеми «можемо запропонувати» або «готові надати», наприклад,

Ми готові надати вам спеціальну п'ятивідсоткову знижку на замовлення 2000 одиниць або більше [78:15].

Англійська формула пропозиції маніфестується за допомогою дієслівного словосполучення *can offer*:

(93) *We can offer the quantity discount you asked for which would be 5% off net prices for orders over \$2,000 (80:31).* – (93) Ми можемо запропонувати знижку на кількість, яку ви попросили, яка становитиме 5% від ціни нетто для замовлень понад 2000 доларів США.

Формули обіцянки можуть включати дієслово із узуально-конотативною семою «обіцяти», що є компонентом значення у дієслові *assure*,

(94) *We can assure you of careful execution of your order (PLU: 20)* – (94) Ми можемо запевнити вас у дбайливому ставленні до вашого замовлення (PLU: 20)

Як можна побачити із наведених прикладів, дієслова *offer* і *assure* застосовуються у поєднанні із модальним дієсловом *can*, який, як ми зазначали вище, є одним із маркерів зниження імпозиції, тобто засобів

вираження негативної ввічливості. Поєднання стратегій позитивної і негативної ввічливості є частотним у діловій кореспонденції англійською і українською мовою, оскільки орієнтовані на задоволення водночас “позитивного” і “негативного обличчя” цільового адресата такого листування.

Засоби вираження стратегій позитивної ввічливості можна узагальнити у вигляді Таблиці 2.

Таблиця 2.

Маркери стратегій негативної ввічливості

Зменшувальні імена (анг. мова)
Формули прощання
Формули вдячності
Формули радості
Обіцянки
Вокативний прикметник Dear
Підсилювальні модифікатори
Формули схвалення
Формули виявлення інтересу
Формули висловлення пропозиції
Формули вираження надії і сподівання
Хеджі будь <i>ласка</i> / <i>please</i>

Матеріал підрозділу дозволив дійти таких основних висновків.

Ідентифіковані маркери стратегій позитивної ввічливості відзначаються у своїй більшості ізоморфізмом для ділової кореспонденції англійською і українською мовами. Аломорфною є частотність вживання таких маркерів. Зокрема, формули прощання є в англійській мові набагато більш різноманітними, аніж в українській. Теж саме можна сказати про більш частотне застосування в англійському листування хеджу і формул

висловлення інтересу. Натомість, аломорфним маркером позитивної ввічливості, специфічним для англійської ділової кореспонденції, є вокативний прикметник *Dear*, якій перекладається українською мовою вже із застосуванням стратегії підкресленої пошани (Шановний), характерної для негативної ввічливості.

Висновки до розділу 2

1. Більшість ідентифікованих засобів вираження негативної ввічливості я ввічливості пошани і мінімізації тиску на співрозмовника (адресата ділового листування) є ізоморфними або спільними для бізнес кореспонденції українською і англійською мовами. Ізоморфізмом відзначені такі засоби, як номіналізація, хеджі, які є більш частотними в англійській мові, формули вибачення і прощання, умовний спосіб, Адресантно-орієнтований імперсоналізований займенник *mi / we*, пасивний стан (який також превалює за своєю частотністю в англійськомовному листуванні), модальні дієслова (із частотним переважанням в англійській мові).

2. Аломорфними засобами маніфестації стратегій негативної ввічливості є теперішній тривалий час в англійській мові, а також вімперативи – непрямі мовленнєві акти із ілокутивною силою директиву *would you, will you, would you mind + ing тощо*. Специфічними засобами негативної ввічливості в українській мові є Гонорифічний займенник *Ви*, Гонорифічні прикметники (*Шановний* та ін), гонорифічні звертання *Панове, Пане, Пані*.

3. Більша частина засобів, що виражають стратегії позитивної ввічливості, є спільними або ізоморфними для ділової кореспонденції англійською і українською мовами. Ізоморфними є формули прощання, вдячності, вираження радості, обіцянки, схвалення, підсилювальні модифікатори, виявлення інтересу, вираження надії і сподівання, висловлення пропозиції, хеджі *будь ласка / please*.

4. Маркери стратегій позитивної ввічливості варіюються у зіставлених мовах за своєю частотністю. Формули прощання є в англійській мові набагато більш різноманітними, аніж в українській. Більш частотними в англійськомовному листуванні є хеджі і формули висловлення інтересу. Натомість, аломорфним маркером позитивної ввічливості, специфічним для англійської ділової кореспонденції, є вокативний прикметник Dear, якій перекладається українською мовою вже із застосуванням стратегії підкресленої пошани (Шановний), характерної для негативної ввічливості.

РОЗДІЛ 3

ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ В УКРАЇНСЬКИХ ПЕРЕКЛАДАХ АНГЛІЙСЬКОМОВНОЇ КОРЕСПОНДЕНЦІЇ

У ділових листах мовець (у термінах прагматики П. Браун і С. Левінсон) є відправником, а адресат — одержувачем листа. Оскільки основний зміст ділових листів включає такі питання, як замовлення, прохання, пропозиції, скарги, вибачення та пропозиції, тобто те, що, як зазначалося у 1.1., може сприйматися як загроза позитивному або негативному обличчю комунікантів, правильне використання і адекватне відтворення у українських перекладах стратегій ввічливості є особливо необхідним як на початку, так і у продовження відносин між двома сторонами бізнес-листування.

3.1. Трансформації стратегій негативної ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

Під час інтерпретації стратегій негативної ввічливості, задіяних в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції, наша першочергова увага фокусувалася на таких маркерах негативної ввічливості, як хеджі, безособовість, використання пасивних конструкцій, узагальнення, метонімічна об'єктивація - ототожнення суб'єкту дії з установою, яку він представляє та ін.

Під час відтворення хеджованих конструкцій як важливого засобу маніфестації негативної ввічливості, який зменшує тиск на адресата і реалізовує стратегію «використання засобів ухилення» (стратегія 2), ідентифіковано такі види перекладацьких трансформацій:

1) Граматична трансформація заміни множини на однину:

(2) *We want to order only one unit of goods for the test (PLU: 8) – (2) Ми хочемо замовити лише одну одиницю товару для тесту (PLU: 8).*

2) Синтаксична трансформація опущення у поєднанні з синтаксичною

трансформацією додавання підрядного сполучника із експлікацією в українському перекладі імпліцитного (в англійському оригінальному тексті) об'єктного (з'ясувального) зв'язку у підрядному реченні.

(1) *I rather think it is hopeless (PLU:17)* – (1) *Я вважаю, що це безнадійно (PLU:17)*

У наведеному прикладі важливо відмітити, що ступень негативної ввічливості дистанціювання в українському перекладі зменшена порівняльно із текстом оригіналу, оскільки, незважаючи на дослівне відтворення хеджу *Я вважаю / I think* трансформація опущення лексичної одиниці призводить до втрати іншого хеджу-мітігатору *rather*.

3) Синтаксична трансформація додавання підрядного сполучника.

(3) *We hope you understand our position ((PLU:17)* – (3) *Ми сподіваємося, що Ви зрозумієте нашу позицію (PLU:17)*

(4) *We think the order will be completed on time (BL: 12)* – (4) *Ми вважаємо, що замовлення буде виконано вчасно. (BL:12).*

У останньому з наведених прикладів відтворений не лише хедж, а й інший засіб вираження негативної ввічливості – пасивна конструкція, що сприяє деперсоналізації і, відповідно, підвищенню ступеню офіційності ділового спілкування, дистанціюванню і негативної ввічливості.

4) Граматична трансформація частиномовної перекатегоризації:

(5) *We are sorry we cannot be of service (BL:13).* – (5) *Нам шкода, що ми не можемо бути корисними (BL:13)*

У наведеному прикладі здійснюється частиномовної перекатегоризація іменника *service* на прикметник *корисними*. Крім того, важливо зазначити таку перекладацьку трансформацію, як заміну двоскладового речення *We are sorry* на безособову конструкцію *Нам шкода*,. З одного боку, будь-яке вибачення є виявом стратегії негативної ввічливості (а саме – шостої стратегії: *Вибачайся / Apologize*). З іншого боку, в заміна двоскладового речення в тексті оригіналу з найменуванням суб'єкту вибачення на

односкладове безособове у тексті перекладу підвищує в українському тексті ступень виявлення негативної ввічливості, оскільки сприяє деперсоналізації суб'єкту відповідальності за власні дії (дистанціює суб'єкта від власних дій – у нашому разі, від вибачення).

5) Граматична трансформація заміни часу дієслова:

(6) *As you have violated the terms of paragraph 5 of the joint agreement on the packaging of manufactured products, we insist on the manufacture of a new batch of goods by the end of this month (BL:14)* – (6) *Оскільки Ви порушили умови п. 5 укладеної спільної Угоди щодо пакування виготовленої продукції, ми наполягаємо на виготовленні нової партії товару до кінця цього місяця. (BL:14).*

У наведеному фрагменті української ділової кореспонденції відбувається граматична трансформація Present Perfect на минулий час *have violated* – *порушили*. Як зазначають науковці [22], перфектні часи певним чином впливають на ступень негативної ввічливості. Отже, граматична трансформація англійської перфектної форми на минулий час в українському перекладі дещо знижує ступень такої ввічливості, оскільки такий переклад набуває рис більшої категоричності, яка завжди пов'язана із певним тиском на комуніканта, імпозицією, заради уникнення яких, власне, і використовується негативна ввічливість.

Крім зазначеної граматичної трансформації, у наведеному фрагменті ідентифіковано також трансформацію додавання лексичної одиниці -а саме, дієприкметника *укладеної*: двокомпонентне словосполучення *the joint agreement* замінюється на трикомпонентне сполучення *укладеної спільної Угоди* із двома узгодженими означеннями. Також має місце граматична трансформація заміни множини на однину: *goods* на товар.

б) Синтаксична трансформація простого речення, ускладненого дієприкметниковим зворотом, на складне речення з підрядним означальним

(7) *I assume that you will reimburse me for all costs covered by the proper receipts (BL:15) – (7) Я сподіваюсь, що ви компенсуєте мені всі витрати, які я зможу довести, надавши вам відповідні квитанції. (BL:12)*

У наведених прикладах має місце низка перекладацьких трансформацій:

- лексико-семантична заміна дієслова *assume* на український синонім *сподіваюсь*;
- трансформація опущення допоміжного дієслова *will* та прийменника *for*;
- трансформація модуляції – логічного розвитку речення у поєднання із синтаксичною трансформацією простого речення на складнопідрядне означальне із дієприслівником зворотом: *costs covered by the proper receipts* на *витрати, які я зможу довести, надавши вам відповідні квитанції*;
- синтаксична трансформація додавання лексичних одиниць: означального сполучника *які*, займенника *я*, дієслів у складному дієслівному присудку *зможу довести*, займенника *вам*.

Фраза в українському перекладі відтворює хедж *I assume / Я сподіваюсь* як маркер негативної ввічливості. Важливо також зауважити, що більша структурна ускладненість української перекладної фрази збільшує ступень ввічливості дистанціювання, оскільки будь-які структурні ускладнення іконічно пов'язані із негативною ввічливістю.

Не менш важливим засобом негативної ввічливості є *імперсоналізація*, що відповідає сьомій стратегії негативної ввічливості, яка формулюється таким чином: Імперсоналізуй мовця і слухача / Impersonalize S and H. У ділових листах така стратегія здійснюється за допомогою «вилучення» суб'єкту дії із власного «дискурсу» - комунікативно-прагматичного фокусу висловлення – зазвичай, через його метонімічне ототожнення з установою, яку він представляє.

Як в українській, так і в англійській мови стратегія імперсоналізації найчастіше реалізується завдяки вживанню особових займенників у множині *ми* / *we* замість однини *я* / *I*.

(8) *We thank you for pointing out this mistake to us (PLU:24) – (8) Ми вдячні вам за те, що вказали нам на цю помилку. (PLU:24).*

У наведених фрагментах текстів українського перекладу і англійського оригіналу ділового листа маркер імперсоналізації – узагальнене *We* відтворюється дослівно як *Ми*. Втім, нами ідентифіковано низку перекладацьких трансформацій, які, на наш погляд, таким чи іншим чином впливають на ступень негативної ввічливості.

Зокрема, герундій в англійському оригіналі відтворюється за допомогою підрядного з'ясувального речення. При цьому ідентифіковані такі трансформації:

- синтаксична трансформація заміни простого речення на складнопідрядне;
- граматична трансформація частиномовної перекатегоризації герундію *for pointing* (віддієслівного іменника) на дієслово *вказали*;
- синтаксична трансформація додавання в українському перекладі лексичних одиниць: підрядного сполучника *що*; вказівного займенника *те*, прийменника *на*;
- трансформація транспозиції – зміни порядку слів: *pointing out this mistake to us* - *вказали нам на цю помилку*.

Іншими прикладами метонімічної об'єктивації - імперсоналізації за допомогою узагальненого *We* є:

(9) *We send you a set of our samples so that you can understand if they meet your requirements (PLU:24) – (9) Ми надсилаємо Вам комплект наших зразків для того, щоб Ви могли оцінити, чи відповідають вони Вашим потребам. (PLU:24)*

В українському перекладі застосовуються трансформації:

- транспозиції: *if they meet* - *чи відповідають вони*;
- лексико-семантична трансформація конкретизації, оскільки за своєю семантикою дієслово *understand* є ширшим за семантику українського дієслова *оцінити*;
- трансформація графічної форми: в українському перекладі займенник другої особи *Ви* у особовій і присвійній формах виділяється через своє написання з великої літери. Це надає йому функції гонорифічного займенника – тобто особливого маркера стратегії негативної ввічливості, уособленої концептом «пошана» до співрозмовника.

Засобом мітігації і, відповідно, негативної ввічливості, що має відтворюватися в українських перекладах, є умовний спосіб, який дозволяє оформити висловлення в максимально м'якій, ввічливій і дистанційованій формі.

(10) *We would like to know if you are interested in the offer to represent our company in your country. (PLU:24)* – (19) *Ми б хотіли знати, чи не зацікавила б Вас пропозиція представляти нашу фірму в Вашій країні. (PLU:24)*

У даному фрагменті здійснено еквівалентний переклад – з тією відмінністю, що у тексті українського ділового листа здійснюється граматична трансформація заміни позитивного твердження на негативне із додаванням частки *не*, а також трансформація транспозиції: *if you are interested* замінюється на *чи не зацікавила б Вас* із зміною порядку слів.

У наступному фрагменті перекладу завдяки опущенню *would* негативно-ввічливе прохання перетворюється на прямий директивний акт (мітігований хеджем *Будь ласка*), який може сприйматися як акт загрози обличчю адресата.

(46) *Please **would** you return the whole consignment to us (BL:14)* – (46) *Будь ласка, поверніть нам всю партію (BL:14).*

Еквівалентними перекладами умовного способу із збереженням негативно-ввічливої стратегії є наведені нижче фрагменти (у першому задіяна лише одна трансформація – заміни лексичної одиниці словосполученням, у другому – трансформація транспозиції: *at any time convenient for you* - в будь-який зручний для Вас час, що не впливають на рівень ввічливості).

(47) *We would be sincerely grateful if you could announce your decision soon.* (PLU: 22). – (47) *Ми були б щиро вдячні, якби Ви могли повідомити про своє рішення найближчим часом* (PLU: 22)

(48) *It would be nice if you could call me at any time convenient for you and we could discuss this problem.* (PLU: 23) – (48) *Було б добре, якби Ви зателефонували мені в будь-який зручний для Вас час і ми змогли б обговорити цю проблему* (PLU: 22).

Важливим у перекладі стратегій негативної ввічливості є правильне відтворення дієслів *can / could*, що є засобами зменшення імпозиції на адресата, ухильності, непрямого мовленнєвого акту директива (у випадку функціонування *Could* і інших модальників у питальному реченні).

(49) *We can assure you that we are able to produce an article of identical type and quality* (PLU: 21) – (49) *Запевняємо вас, що ми можемо виготовити виріб ідентичного типу та якості* (PLU: 22)

Задіяна в українському перекладі трансформація опущення *can* впливає на зниження ступеню негативної ввічливості.

Еквівалентним перекладом із відтворенням негативно-ввічливого модального значення є наступний (у другому фрагменті застосовані трансформації транспозиції: *on regular order from us* - на наші регулярні замовлення, і граматична трансформація особового займенника на присвійний)

(50) *We can offer these items on the following terms* (BL:9) – (50) *Ми можемо запропонувати ці товари на наступних умовах* (PLU: 22)

(51) *You may count on regular order from us (PLU: 22) – (51) Ви можете розраховувати на наші регулярні замовлення (PLU: 22).*

Як вже зазначалося вище, однією із окремих стратегій негативної ввічливості, зазначеної П. Браун і С. Левінсон, є вибачення.

Розглянемо, у цьому зв'язку, способи відтворення зазначеної стратегії в українських перекладах.

(11) *We offer our apologies for the delay in the delivery (BL:12) – (11) Просимо вибачення за затримку доставки (BL:12)*

(12) *Please accept our apologies for the inconvenience caused. (BL:12). – (12) Прийміть наші вибачення за завдані незручності. (BL:12)*

(13) *Would you kindly excuse this error. (BL:12) – (13) Будь ласка, вибачте цю помилку. (BL:12)*

У наведених фрагментах оригіналів і їхніх перекладів ідентифікуємо такі види перекладацьких трансформацій:

- опущення особових і присвійних займенників першої особи множин, що метонімічно уособлюють компанію: *We offer our apologies* - Просимо вибачення. Така трансформація, на наш погляд, сприяє певному послабленню ввічливості пошани і дистанціювання, тобто негативної ввічливості;

- опущення у другому прикладі українського перекладу важливого маркера негативної ввічливості - мітігатора *Please*. Така синтаксична трансформація суттєво впливає, на наш погляд, на послаблення в українському тексті ділового листа ввічливості пошани і дистанціювання. У цьому фрагменті ідентифікована також трансформація транспозиції – зміни порядку слів: *for the inconvenience caused* - *за завдані незручності*.

На особливу увагу заслуговує третє із наведених речень, у якому застосовується низка перекладацьких трансформацій, які таким чи іншим чином впливають на особливості відтворення стратегій негативної ввічливості в українському цільовому тексті.

В англійському оригінальному діловому листі застосовується типова англійська конструкція *Would you*, що належить до класу так званих

whimperatives - the conversational convention of casting an imperative statement in question or declarative form to communicate a request without causing offense. Also called a wh- imperative or an interrogative directive.

Отже, вімператив є конвєрсаційною конвенцією заміни імперативної форми, яка завжди є актом, загрозливим для обличчя інтерактанта, на декларативну або питальну форму, яка пом'якшує імпозицію, виражаючи її в непрямій формі.

За допомогою таких форм в англійській мові зазвичай виражаються конвенційні прямі акти директивів, що є одним із маркерів негативної ввічливості, реалізуючи першу стратегію «Виражайся непрямом / Be conventionally indirect.

В українському перекладі завдяки опущенню такої форми непрямий директивний акт трансформується на прямий хеджований директив, пом'якшений вставною конструкцією - мітігатором-хеджем *Будь ласка*. Внаслідок цього можна говорити про зменшення в українському перекладі ступеню негативної ввічливості порівняльно із діловим листом англійською мовою.

Іншими ідентифікованими перекладацькими трансформаціями є: опущення в українському перекладі займенника *you*, синтаксична заміна слова – прислівника *kindly* на словосполучення-вставну конструкцією *Будь ласка*, із одночасною частиномовною перекатегоризацією прислівника.

В англійському діловому мовленні і, зокрема, в бізнес-кореспонденції найчастіше використовуються такі маркери негативної ввічливості на позначення вибачення, як: *unfortunately, we regret to, we must acknowledge with regret that, regrettably, we are sorry, we apologize for, we offer our apologies, please accept our apologies for, excuse*, що перекладаються в українських ділових листах як: *на жаль, ми шкодуємо про це, дуже шкода, що так сталося, на жаль, ми шкодуємо, приносимо свої вибачення, пропонуємо свої вибачення, будь ласка, прийміть наші вибачення за, вибачте:*

(14) *Please accept my sincere apology for missing my deadline. (BL:12).* – (14) *Прийміть мої щирі вибачення за недотримання обумовленого терміну. (BL:12)*

У наведеному фрагменті перекладного українського тексту застосовано низка перекладацьких трансформацій:

- трансформація опущення вставного хеджа-мітігатора *please* – маркера негативної ввічливості, що впливає в українському діловому листі на ступень виявленні негативної ввічливості як ввічливості пошани;
- трансформація додавання у перекладі дієприкметника *обумовленого* із незначною модуляцією – логічним розвитком у перекладі пропозиційного змісту англійського тексту;
- трансформація опущення *присвійного займенника ту*;
- лексико-семантична трансформація генералізації, оскільки українська лексема *термін* за своїм семантичним обсягом є ширшою за англійську номінативну одиницю *deadline* на позначення саме кінцевого, остаточного терміну.

(15) *I am very sorry to learn that your experience with our Customer Service Representative, was less than adequate. (PLU: 26)* – (15) *Мені дуже шкода, що ваш досвід роботи з нашим представником служби підтримки клієнтів був недостатнім. (PLU: 26)*

Трансформації, задіяні у перекладі зазначеної формульної структури вибачення у ракурсі негативної ввічливості, включають:

- граматичну трансформацію заміни відмінку у займенниках: номінативного *I* на давальний: *Мені*;
- синтаксична трансформація опущення дієслова *to learn*;
- трансформація генералізації через заміну *was less than adequate* на *був недостатнім із одночасним опущенням лексичних одиниць*.

Остання трансформація впливає, на наш погляд, на ступень виявлення в українському перекладі негативної ввічливості, оскільки в англійському

оригінальному діловому листі *less than* виконує функцію своєрідного хеджу, що пом'якшує, мітігує повідомлення неприємної інформації.

(16) *Unfortunately, we are unable to satisfy your request for a number of reasons (BL:18)* – (16) *Дуже шкода, але ми не маємо змоги задовольнити Ваше прохання з ряду причин (BL:18).*

(17) *Sorry, we are unable to accept your offer. (PLU: 28)* – (17) *На жаль, ми не можемо прийняти Вашої пропозиції (PLU: 28).*

Матеріал підрозділу дозволив дійти таких основних висновків.

Аналіз особливостей відтворення стратегій негативної ввічливості фокусувався на таких маркерах такої ввічливості, як хеджі, безособовість, використання пасивних конструкцій, узагальнення, імперсоналізація, метонімічна об'єктивація - ототожнення суб'єкту дії з установою, яку він представляє.

Основними видами перекладацьких трансформацій, ідентифікованих у українських перекладах таких маркерів негативної ввічливості англійськомовного ділового листування, як хеджі, безособовість, використання пасивних конструкцій, узагальнення, імперсоналізація, метонімічна об'єктивація - ототожнення суб'єкту дії з установою, яку він представляє, ідентифіковані: граматичні трансформації заміни множини на однину, відмінку у займенниках, трансформація опущення у поєднанні з трансформацією додавання підрядного сполучника із експлікацією в українському перекладі імпліцитного (в англійському оригінальному тексті) з'ясувального зв'язку у підрядному реченні; додавання інших лексичних одиниць, граматична трансформація частиномовної перекатегоризації; граматична трансформація заміни часу дієслова, синтаксична трансформація простого речення на складне з підрядним означальним, трансформація модуляції, трансформація транспозиції; лексико-семантична трансформація конкретизації і генералізації.

Низка трансформацій впливає на посилення або послаблення негативної ввічливості. До інтенсифікаторів такої ввічливості належать синтактико-

граматична трансформація двоскладового речення на безособову конструкцію, трансформація графічної форми займенника другої особи, що в українській мові пишеться з великої літери *Ви*, більша структурна ускладненість українського перекладу, що збільшує ступень ввічливості дистанціювання, До де-інтенсифікаторів належить трансформація опущення хеджів-мітігаторів, модального дієслова *can*, трансформація Present Perfect на минулий час, опущення мітігатора *Please i* хеджу *Would you*, такої форми непрямий директивний акт.

3.2. Трансформації стратегій позитивної ввічливості в українськомовних перекладах англійськомовної ділової кореспонденції

Досліджуючи використання стратегій ввічливості, у англійській діловій кореспонденції, науковці [53-57] визначають низку стратегій позитивної ввічливості, які обов'язково використовуються у бізнес-листуванні:

1. Використовуйте відповідні форми звернення (Use appropriate forms of address)
2. Встановіть спільну мову (Establish common ground)
3. Будьте оптимістами (Be optimistic)
4. Відправник показує, що він свідомий потреб і бажань іншої сторони листування і опікується ними (Sender asserts knowledge of and concern for receiver's wants).

Аналіз матеріалу показав, що у найчастотнішими тактиками у перекладі стратегій позитивної ввічливості є наступні:

- переклад форми вітання із зниженням ступеню інтимізації (позитивної ввічливості) і збільшенням ступеню поваги (негативної ввічливості) – завдяки використанню лексико-семантичної трансформації диференціації: замість форми *Dear* в українському перекладі часто використовується форма *Шановний*;

- позитивна ввічливість, як правило, відтворюється у перекладі заключної формули *Best regards* як з найкращими побажаннями:
- засобом позитивної ввічливості, що має відтворюватися у перекладі, є встановлення «common ground».

Зокрема, *Dear Mr. Michalov* перекладатиметься в українській кореспонденції як *Шановний Сергій Михайлович! Або Вельмишановний Сергій Михайлович!*

Отже, у такому разі застосовується перекладацька трансформація додавання «гонорифічної» частини-прикметника із конотаціями шани і поваги, завдяки чому позитивна ввічливість, конотована зверненням *Dear* поступається місцем 5 стратегії негативної ввічливості як ввічливості пошани.

(31) *Dear Mr. Michalov,*

Thank you for your letter dated September 1, 2007 concerning your order for consignment of peat moss. (PLU: 17) -

(31) *Шановний пане Міхальов!*

Дякуємо за Ваш лист від 1 вересня 2007 року щодо Вашого замовлення на партію торфу. (PLU: 17)

У наведеному прикладі трансформація позитивної ввічливості на негативну забезпечується трансформацією додавання гонорифічної лексеми «пане», а також графостилістичним виділенням займенника як такого, що пишеться з великої літери, також конотуючи повагу і пошану до адресата.

(18) *We are grateful to receive information about the new advertising design of our courses (BL:19).* – (18) *З вдячністю підтверджуємо отримання інформації стосовно нового дизайну реклами наших курсів. (BL:19)*

У наведених фрагментах реклами освітніх послуг відтворено одразу дві тактики застосування позитивної ввічливості: позитивно-оціночний маркер *grateful* / з вдячністю і тактика реферування до спільного знання

комунікантів: *We are grateful to receive information* - З вдячністю підтверджуємо отримання інформації.

Серед перекладацьких трансформацій, застосованих у перекладі, слід зазначити:

- граматичну трансформацію частиномовної перекатегоризації прикметника *grateful* на іменник з вдячністю;
- трансформація опущення суб'єктно-предикатного комплексу – займенника і частини складного дієслівного присудка *We are*.
- Граматична синтаксична заміна двоскладового повного речення на означено-особову конструкцію (без підмету-фразового суб'єкту).

На наш погляд, зазначені трансформації послаблюють ступень вираження позитивної ввічливості, оскільки позбавляють речення фразового суб'єкту, таким чином «віддаляючи» суб'єкт від власних комунікативних дій – у нашому випадку, від акту вдячності за відповідь.

Іншими ідентифікованими трансформаціями є:

- граматична трансформація заміни інфінітивної форми дієслова *to receive* на часову форму – дієслово у теперішньому часі *підтверджуємо*;
- трансформація додавання лексичної одиниці: *to receive information* - *підтверджуємо отримання інформації*;

трансформація транспозиції – зміни порядку слів: *about the new advertising design of our courses* на *стосовно нового дизайну реклами наших курсів*, у поєднанні із граматичною трансформацією частиномовної перекатегоризації прикметника *advertising* на іменник *реклами*.

Наведемо інші фрагменти українських перекладів англійських ділових листів, у яких відтворено тактику реферування до спільного знання комунікантів як реалізація сьомої стратегії позитивної ввічливості: *Presuppose, raise assert common ground*.

(19) We acknowledge receipt of your letter dated September 2, 2007 (BL:19)

(19) Підтверджуємо отримання Вашого листа від 2 вересня 2007 року (BL:19)

(20) In accordance with the agreement reached during our recent meeting, we send you our price list (BL:29) – (20) Відповідно до угоди, досягнутої під час нашої нещодавньої зустрічі, надсилаємо вам наш прайс -лист (BL:29).

У всіх наведених фрагментах українських перекладів використано граматичну синтаксичну заміну двоскладового повного речення на означено-особову конструкцію із трансформацією опущення підмету-фразового суб'єкту, що такою чи іншою мірою впливає на де-інтенсифікацію позитивної ввічливості – внаслідок дистанціювання суб'єкту від власного дискурсу.

(21) With reference to your letter of December 3, 2007, we are ready to provide an information about the terms of delivery of bulk peat. (BL:25) – (21) Посилаючись на Ваш лист від 03.12.2007 р., готові надати інформацію про терміни поставки сипкого торфу. (BL:25)

В останньому прикладі, окрім граматичної синтаксичної трансформації двоскладового речення на означено-особове із одночасним опущенням особового займенника і допоміжного дієслова, має місце інший вид синтаксичної трансформації, а саме ускладнення фрагменту українського перекладу дієприслівниковим зворотом із граматичною трансформацією частиномовної перекатегоризації іменника *With reference to* на дієприслівник *Посилаючись на*.

Окрім відтворення в українському перекладі таких тактик позитивної ввічливості, як відповідні форми звернення і встановлення «common ground», ідентифіковано також застосування і відтворення у перекладі одинадцятої стратегії ввічливості зближення, а саме стратегії оптимізму: *Be optimistic*.

Зокрема, така стратегія використовується у завершальній частині ділових листів конвенційною формулою

(22) *Looking forward to hearing from you (BL-4)* – (22) *Сподіваюсь одержати Вашу відповідь найближчим часом. (BL-4)*

Висловлення передостанньою фразою листа сподівання і надії реалізує є тактикою реалізації позитивно ввічливої стратегії оптимізму.

Переклад *Looking forward* (дослівно – очікувати з нетерпінням) як *сподіваюсь* відтворює зазначену стратегію, оскільки українське дієслово «сподіватися» містить денотативну сему, яка присутня у значенні ідіоми *Looking forward*.

Водночас, наведений приклад демонструє застосування низки перекладацьких трансформацій, включаючи:

- синтаксичну трансформації еліптичної структури у означено-особове речення із більшим ступенем експлікації суб'єкта дії і, відповідно, ввічливості зближення;
- граматичну трансформацію частиномовної перекатегоризації герундію *Looking* на дієслово *Сподіваюсь*, а також герундію *to hearing* на інфінітивну форму дієслова *одержати*;
- у останньому випадку в українському перекладі наявна, на наш погляд, також лексико-семантична трансформація генералізації, оскільки узуальна сема «очікувати» у герундії *hearing* є більш конкретною за своїм значенням, аніж денотативний семантичний компонент у дієслові *одержати*.
- трансформація опущення суб'єктно-предикатного комплексу – займенника і частина складного дієслівного присудка *We are*.
- Трансформація додавання трьох лексичних одиниць у поєднанні із трансформацію модуляції – логічного розвитку висловлення.

Взагалі у наведено перекладі йдеться, на наш погляд, про таку дуже нечастотну для ділового листування трансформацію, як цілісне перетворення речення: *to hearing from you* – *одержати Вашу відповідь найближчим часом*.

У корпусі нашого матеріалу ідентифіковані різні варіанти перекладу передзавершальної формули:

(95) *We are looking forward to your reply. (BL:4)* – (95) *З нетерпінням чекаємо на Вашу відповідь(BL-4)*

(96) *We are looking forward to hearing from you as soon as possible (BL-4)*–

(96) *З нетерпінням чекаємо на Вашу відповідь(BL-4)*

(97) *We are looking forward to hearing from you soon (BL-4)* – (97) *З нетерпінням чекаємо на Вашу відповідь(BL-4)*

Отже, набір передзавершальних ідіоматичних формул англійськомовних листів-оригіналів відзначений більшою структурною різноманітністю, аніж їхні перекладні версії українською мовою.

Спільною рисою у наведених фрагментах українських перекладів є граматична синтаксична заміна двоскладового речення на означено-особову конструкцію з опущенням особового займенника-підмета і допоміжного дієслова, а також трансформації опущення лексичних одиниць і словосполучень із значенням прислівників неозначеного часу (оскільки час не є конкретизований, український перекладач опускає адвербіальну частину як надлишкову для повідомленої інформації) – відповідно, *as soon as possible* та *soon*.

У ряді версій українських перекладів часові відношення відтворені із застосуванням трансформацій додавання (*soon* - *найближчим часом*) або через еквівалентний переклад (*soon* – *невдовзі*).

(29) *I hope to receive your answer soon (PLU: 22)* – (29) *Сподіваюсь одержати Вашу відповідь найближчим часом (PLU: 22).*

(30) *I hope to be able to meet you in person soon (PLU: 23).* – (30) *Маю надію, що невдовзі зможу особисто зустрітись з Вами (PLU: 23)*

В останньому прикладі українського перекладу застосовані такі перекладацькі трансформації:

- граматична синтаксична трансформація заміни простого речення на складнопідрядне із підрядним з'ясувальним із трансформацією додавання об'єктного сполучника *що*;
- граматична трансформація частиномовної перекатегоризації іменника на прислівник (*in person – особисто*);
- синтаксична трансформація траспозиції – заміну порядку слів у реченні: *to meet you in person soon - невдовзі зможу особисто зустрітися з Вами*;
- трансформація графостилістичного рівня – із написанням займенника другої особи *you* з великої літери з *Вами*, що маркує високу ступень пошани до інтерактанта, переводячи займенник у статус гонорифічного, і, відповідно, інтенсифікую ступень негативної ввічливості (ввічливості пошани і віддалення і деінтенсифікує ступень позитивної ввічливості – зближення із комунікантом).

Найбільшим ступенем еквівалентності відзначний наведений нижче український переклад передзавершальної конструкції, у якому відтворена значення процесуальності (герундій *to hearing* перекладається віддієслівним іменником *В очікуванні*).

(23) *Looking forward to hearing from you (BL:4)* – (23) *В очікуванні відповіді (BL:4)*

Водночас, українська версія позначена більшим ступенем еліптичності – із застосуванням синтаксичної трансформації опущення конструкції *Looking forward*, якою, власне, і маркується позитивна ввічливість оптимізму завдяки наявності у семантичній структурі ідіоми семи «сподіватися». Крім того, трансформація опущення лексичної одиниці стосується і кінця фрази: *from you*

Інтенсифікація позитивної ввічливості ідентифікована у заключних фразах, що містять, поряд із семою «сподіватися», сему «схвалення» і

позитивної оцінки співробітництва, що реалізують одразу дві стратегії позитивної ввічливості: другу (схвалення, симпатії) і дванадцятую (залучення інтерактанта до спільної діяльності).

Зокрема, маркерами таких стратегій є лексеми *fruitful*, *interesting*, *mutually beneficial*, *useful*, предикативна конструкція *We hope*, а також словосполучення *close contacts* тощо.

(24) *Looking forward to a fruitful cooperation (PLU:20)*. – (24) *З надією на взаємовигідне співробітництво (PLU:20)*

У наведеному фрагменті українського перекладу задіяні трансформації:

- лексико-семантична трансформація конкретизації, оскільки

інтенсифікатор *fruitful* (плідний) за своєю семантикою є ширшим за прикметник *взаємовигідний*;

- граматична трансформація частиномовної перекатегоризації герундію

на іменник (*Looking forward на з надією*).

(25) *We hope you find our offer interesting(PLU:20)* – (25) *Сподіваємося, що наша пропозиція зацікавить Вас (PLU:20)*

У фрагменті задіяні такі трансформації:

опущення займенника *We*, експлікація імплікованого у тексті оригіналу з'ясувального підрядного зв'язку із додаванням сполучника *що*; транспозиція із модуляцією – зміною суб'єктно-предикатних відносин: *you find our offer interesting* – *наша пропозиція зацікавить Вас*; граматична трансформація частиномовної перекатегоризації прикметника на дієслово: *interesting* на *зацікавить*.

(22) *We look forward to close and mutually beneficial cooperation (PLU:20)* – (22) *Розраховуємо на тісне й взаємовигідне співробітництво (PLU:20)*

Для перекладу фрагменту використані такі трансформації:

- опущення займенника *We*, синтаксична заміна словосполучення - інтенсифікатора, що є маркером позитивної ввічливості, на однослівний

еквівалент-комполит українською моовію: *mutually beneficial* на *взаємовигідне*.

(27) *We believe that in the future we will be able to be useful to you (PLU:28)*

(27) *Вважаємо, що в майбутньому зможемо стати Вам у пригоді PLU:20).*

У наведеному фрагменті задіяні трансформація подвійного опущення особового займенника, заміна аналітичної форми майбутнього часу на синтетичну (*will be able* на *зможемо*) і транспозиція: *be useful to you - стати Вам у пригоді*.

(28) *We hope to establish close contacts between our companies (PLU:21) –*

(28) *Маємо надію на встановлення тісних контактів між нашими фірмами (PLU:20).*

У останньому фрагменті застосовані такі трансформації: опущення особового займенника і граматична трансформація частиномовної перекатегоризації дієслів на іменники (*We hope - Маємо надію; to establish - на встановлення*).

Серед інших важливих маркерів позитивної ввічливості, що мають адекватно відтворюватися в українських перекладах, ідентифіковані інтенсифікатори, що демонструють перебільшений, інтерес до адресата.

(39) *We were **greatly impressed** by all that we saw and enjoyed our discussions with you(PLU:2) – (39) Ми були **дуже вражені** всім побаченим і отримали велике задоволення від обговорення з вами деталей угоди (PLU:2).*

Маркер позитивної ввічливості – інтенсифікатор *greatly impressed* дослівно відтворюється в українському перекладі. В українському перекладі задіяна трансформація модуляції (логічного розкриття предмету обговорення)

(40) *We are **particularly** interested in Models AA5 and AA8. (PLU:30) – (40)*

*Нас **особливо** цікавлять моделі AA5 та AA8. (PLU:30).*

Окрім еквівалентного відтворення інтенсифікатора, в українському перекладі застосовується синтаксична трансформація перетворення

двоскладного речення на безособове, що знижує ступень позитивної ввічливості за рахунок негативної.

(41) *We are pleased to inform you that this company enjoys an excellent reputation and has been in business since 1985 (BL:11) – Ми раді повідомити Вам, що ця компанія користується чудовою репутацією і працює з 1985 року (BL:11).*

Окрім еквівалентного перекладу маркера-інтенсифікатора позитивної ввічливості, у фрагменті українського перекладу застосована граматична трансформація заміни перфектного часу *has been* на теперішній *працює*, що знижує ступень позитивної ввічливості, оскільки перфектні часи демонструють результативність і, відповідно, є окремим маркером позитивної ввічливості, а також трансформація опущення лексеми *business* і додавання лексеми року.

Слід зазначити, що лексеми із семою *радість і приємність* є окремими маркерами позитивної ввічливості, завдяки яким реалізуються одинадцять і п'ятнадцять стратегій ввічливості зближення.

(98) *We will be very glad to see you in our Kyiv office. (PLU: 20) - (98) Будемо дуже раді Вас бачити у нашому київському офісі. (PLU: 20).*

Трансформація опущення особового займенника *We* трохи деперсоналізує висловлення в українському перекладі і пов'язана із граматичною трансформацією заміни двоскладового речення на означено-особове. Крім того, застосовується трансформація транспозиції: *to see you - Вас бачити*.

Аналогічні спостереження стосуються наведеного нижче фрагменту.

(43) *I will be happy to answer any questions you may have (PLU: 18) – (43) Буду радий відповісти на будь -які ваші запитання (PLU:26).*

Серед інших засобів вираження стратегій позитивної ввічливості в українських перекладах англомовної ділової кореспонденції виявлені лексеми на позначення подяки.

(44) *Thank you for your comments and additions to the draft contract(PLU:26)*

(44) *Дякуємо Вам за надіслані зауваження та доповнення до проекту контракту (PLU:26).*

Для відтворення позитивно-ввічливої стратегії подяки використаний еквівалентний переклад. Задіяна лише одна трансформація – додавання лексеми *надіслані*.

Сема «подяки» є узуальною конотативною семою у слові *grateful* (вдячний), що також експлікує значення стратегій позитивної ввічливості

(45) *I should be grateful if you could forward your confirmation (PLU:18) –*
 (45) *Буду вдячний, якщо ви можете переслати своє підтвердження (PLU:30)*

В українському перекладі завдяки трансформації опущення модального дієслова *should* і граматичної перекатегоризації умовного стану на дієслово у майбутньому часі (*I should be grateful - Буду вдячний*) і у теперішньому часі (*could – можете*) зменшується ступень ухильності і, відповідно, збільшується ступень позитивної ввічливості – із збереженням основної позитивно-ввічливої конотації, маркованої лексемою *grateful – вдячний*.

Аналіз матеріалу цього підрозділу дозволив дійти таких висновків.

Основними видами перекладацьких трансформацій, що застосовуються під час відтворення у українськомовному діловому листуванні стратегій позитивної ввічливості, ідентифіковані: граматична трансформація частиномовної перекатегоризації прикметника на іменник, іменника на дієприслівник, герундію на дієслово, іменника на прислівник; лексико-семантична трансформації генералізації і конкретизації, трансформація додавання у поєднанні із трансформацією модуляції, заміна аналітичної форми майбутнього часу на синтетичну.

На деінтенсифікацію позитивної ввічливості впливає граматична синтаксична заміна двоскладового повного речення на означено-особову конструкцію із трансформацією опущення підмету-фразового суб'єкту – внаслідок дистанціювання суб'єкту від власного дискурсу, трансформація заміни перфектного часу на теперішній та ін. трансформації На посилення позитивної ввічливості впливають трансформації опущення модального

дієслова *should* і граматичної перекатегоризації умовного стану на дієслово у майбутньому часі, синтаксична трансформація еліптичної структури у означено-особове речення із більшим ступенем експлікації суб'єкта дії.

Висновки до розділу 3

1. Основними видами перекладацьких трансформацій, що застосовуються під час відтворення у українськомовному діловому листуванні стратегій позитивної ввічливості, ідентифіковані: граматична трансформація частиномовної перекатегоризації прикметника на іменник, іменника на дієприслівник, герундію на дієслово, іменника на прислівник; лексико-семантична трансформації генералізації і конкретизації, трансформація додавання у поєднанні із трансформацією модуляції, заміна аналітичної форми майбутнього часу на синтетичну.

2. На деінтенсифікацію позитивної ввічливості впливає граматична синтаксична заміна двоскладового повного речення на означено-особову конструкцію із трансформацією опущення підмету-фразового суб'єкту – внаслідок дистанціювання суб'єкту від власного дискурсу, трансформація заміни перфектного часу на теперішній, трансформація додавання «гонорифічної» частини-прикметника із конотаціями шани і поваги, завдяки чому позитивна ввічливість, конотована зверненням *Dear* трансформується на негативну як ввічливості пошани, марковану формою *Шановний*; трансформацією додавання гонорифічної лексеми «пане», а також графостилістичним виділенням займенника як такого, що пишеться з великої літери, також конотуючи повагу і пошану до адресата, і, відповідно, ввічливість зближення; трансформації опущення модального дієслова *should* і граматичної перекатегоризації умовного стану на дієслово у майбутньому часі.

3. Інтенсифікація позитивної ввічливості забезпечується в українськомовних перекладах трансформацією опущення модального

дієслова *should* і граматичної перекатегоризації умовного стану на дієслово у майбутньому часі, завдяки чому зменшується ступень ухильності і, відповідно, збільшується ступень позитивної ввічливості; синтаксичною трансформацією еліптичної структури у означено-особове речення із більшим ступенем експлікації суб'єкта дії.

ВИСНОВКИ

1. У сучасній лінгвістиці визначаються п'ять основних підходів до усвідомлення ввічливості: як соціальної норми; як максими спілкування; як етикету; як дотримання контракту спілкування; як захисту "обличчя". Ввічливість є культурною і комунікативною універсалією, що має національно специфічні засоби вираження і встановлює оптимальний баланс між зближенням і дистанційованістю у комунікації. Реалізується 15 стратегіями позитивної і 10 негативної ввічливості.
2. Для аналізу особливостей відтворення таких стратегій у праці застосовуються типологія перекладацьких трансформацій, що узагальнює три підходи до класифікації перекладацьких трансформацій: за Л. С. Бархударовим, С. Є. Максимовим та О.О. Селівановою.
3. Ділова кореспонденція є підтипом ділового дискурсу як інституційної форми спілкування, що відзначений стабільністю, традиційністю, стандартизованістю, точністю, об'єктивністю, конкретністю, лаконічністю, відсутністю образності і емоційності. Ділова кореспонденція має розгалужену жанрову структуру, включаючи листи-запити, листи-наміри, листи-замовлення, листи-оферти, листи-скарги, листи-відмови, листи-вибачення, листи-запити про платіж, гарантійні листи та ін.
4. Більшість ідентифікованих засобів вираження негативної ввічливості є ізоморфними для бізнес кореспонденції українською і англійською мовами.

Ізоморфізмом відзначені номіналізація, хеджі, формули вибачення і прощання, умовний спосіб, адресантно-орієнтований імперсоналізований займенник *mi / we*, пасивний стан, модальні дієслова. Ізоморфними для ділової кореспонденції англійською і українською мовами стратегіями позитивної ввічливості є формули прощання, вдячності, вираження радості, обіцянки, схвалення, підсилювальні модифікатори, виявлення інтересу, вираження надії і сподівання, висловлення пропозиції, хеджі *будь ласка / please*.

4. Аломорфними маркерами стратегій негативної ввічливості є теперішній тривалий час в англійській мові, а також вимперативи – непрямі мовленнєві акти із ілокутивною силою директиву *would you, will you, would you mind + ing тощо*. Аломорфними засобами негативної ввічливості в українській мові є гонорифічний займенник *Ви*, Гонорифічні прикметники (*Шановний* та ін), гонорифічні звертання *Панове, Пане, Пані*. Аломорфним маркером позитивної ввічливості, специфічним для англійської ділової кореспонденції, є вокативний прикметник *Dear*, якій перекладається українською мовою вже із застосуванням стратегії підкресленої пошани (*Шановний*), характерної для негативної ввічливості.

5. Основними видами перекладацьких трансформацій, що застосовуються під час відтворення у українськомовному діловому листуванні стратегій негативної і позитивної ввічливості, ідентифіковані: граматична трансформація заміни множини на однину, відмінку у займенниках, трансформація опущення у поєднанні з трансформацією додавання підрядного сполучника із експлікацією в українському перекладі імпліцитного (в англійському оригінальному тексті) з'ясувального зв'язку у підрядному реченні; додавання інших лексичних одиниць, граматична трансформація частиномовної перекатегоризації; граматична трансформація заміни часу дієслова, синтаксична трансформація простого речення, ускладненого дієприкметниковим зворотом, на складне речення з підрядним означальним,

трансформація модуляції, трансформація транспозиції; лексико-семантична трансформація конкретизації і генералізації.

6. Зниження ступеню позитивної ввічливості є наслідком застосування таких трансформацій, як граматична синтаксична заміна двоскладового повного речення на означено-особову конструкцію із трансформацією опущення підмету-фразового суб'єкту – внаслідок дистанціювання суб'єкту від власного дискурсу, трансформація заміни перфектного часу на теперішній, трансформація додавання «гонорифічної» частини-прикметника із конотаціями шани і поваги, завдяки чому позитивна ввічливість, конотована зверненням *Dear* трансформується на негативну як ввічливості пошани, марковану формою *Шановний*; трансформацією додавання гонорифічної лексеми «пане», а також графостилістичним виділенням займенника як такого, що пишеться з великої літери, також конотуючи повагу і пошану до адресата, і, відповідно, ввічливість зближення; трансформації опущення модального дієслова *should* і граматичної перекатегоризації умовного стану на дієслово у майбутньому часі. Негативна ввічливість де-інтенсифікується за допомогою трансформації опущення хеджів-мітігаторів, модального дієслова *can*, трансформація Present Perfect на минулий час, опущення мітігатора *Please i* хеджу *Would you*, такої форми непрямий директивний акт.

8. Інтенсифікації позитивної ввічливості сприяє трансформація опущення модального дієслова *should* і граматична перекатегоризація умовного стану на дієслово у майбутньому часі, завдяки чому зменшується ступень ухильності і, відповідно, збільшується ступень позитивної ввічливості; синтаксичною трансформацією еліптичної структури у означено-особове речення із більшим ступенем експлікації суб'єкта дії. До інтенсифікаторів негативної ввічливості належать синтактико-граматична трансформація двоскладового речення на безособову конструкцію, трансформація графічної форми займенника другої особи, що в українські

мові пишеться з великої літери *Ви*, більша структурна ускладненість українського перекладу, що збільшує ступень ввічливості дистанціювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азнабаева Л. А. Принцип вежливости в английском диалоге / Л. А. Азнабаева. Уфа: РИО БашГУ, 2005. 198 с.
2. Алпатов В. М. Категория вежливости в современном японском языке / В. М. Алпатов. М.: Наука, 1973. 110 с.
3. Бархударов Л. С. Язык и перевод (Вопросы общей и частной теории перевода). Москва : «Международные отношения», 1975. 240 с.
4. Карасик, В.И. О типах дискурса. Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 2000. С. 5–20.
5. Коваль А. П. Ділове спілкування. К.: Либідь, 1992. 280 с.
6. Кочерган М. П. Основи зіставного мовознавства: підручник. К. : Вид. центр "Академія", 2006. 424 с.
7. Кравченко Н. К. Методика анализа разговорного дискурса в ракурсе теории лица и вежливости. *Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка*. Луганськ: Видав-во ДЗ "ЛНУ імені Тараса Шевченка", 2011. Вип. 16. Ч. 2. С. 35—46.
8. Кравченко Н. К. Практическая дискурсология: школы, методы, методики современного дискурс-анализа. Луцк: ЧП Гадяк Жанна Владимировна, типография "Волыньполиграф", 2012. 251 с.

9. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. 507 с.
10. Максимов С. Є. Практичний курс перекладу (англійська та українська мови). Теорія та практика перекладацького аналізу тексту для студентів факультету перекладачів та факультету заочного та вечірнього навчання: Навчальний посібник. К. : Ленвіт, 2006. 157 с.
11. Миронюк О. М. Історія українського мовного етикету (засоби вираження ввічливості): автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.02 / ІУМ АН України. К.: 1993. 22 с.
12. Морозова І. І. Комунікативні стратегії ввічливості у стереотипній мовленнєвій поведінці вікторіанської жінки: автореф. дис... канд. філол. наук: 10.02.04. Х.: 2004. 20 с.
13. Науменко Л. П. Критерії виділення ключових концептів сучасного англомовного бізнес-дискурсу. Мовні і концептуальні картини світу. – Вип. 42. Київ.: ВПЦ «Київський університет», 2012. С. 465.
14. Ничипорович Е. А. Кооперативная языковая личность в открытом коммуникативном эпизоде: дисс. канд. филол. наук: 10.02.01. М.: 1988. 190 с.
15. Селіванова О. О. (2012). Нова типологія перекладацьких трансформацій. Світ свідомості в мові. Черкаси: Ю. Чабаненко. 488 с. С. 455-472.
16. Сергиенко Е. П. Сопоставление стратегий негативной вежливости украинской и английской деловой корреспонденции: синтаксическая конструкция. *Научная дискуссия: вопросы филологии, искусствоведения и культурологи: сборник научных статей по материалам XXXIV Международной заочной научно-практической конференции* (Москва, 10 марта 2015 г.). Москва: Изд-во "Международный центр науки и образования", 2015. № 3 (32). С. 97—101.
17. Сергієнко К. П. Ввічливість як етнокультурна категорія мовної свідомості англійців та українців. *Науковий часопис НПУ імені М. П.*

Драгоманова. Серія № 9 "Сучасні тенденції розвитку мов". Випуск 11. [Збірник наукових праць] / за ред. В. І. Гончарова. К.: Видавництво НПУ імені М. П. Драгоманова, 2014. С. 203—209.

18. Сергієнко К. П. Ввічливість як захист "обличчя". *Україна і світ: Діалог мов та культур: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 30 березня—01 квітня 2016 р.)*. К.: Вид. центр КНЛУ, 2016. С. 341—342.

19. Сергієнко К. П. Ввічливість як предмет лінгвістичних досліджень. *Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка: Філологічні науки*. № 9 (268). Ч. 2. Луганськ: Видав-во ДЗ "ЛНУ імені Тараса Шевченка", 2013. С. 75—80.

20. Сергієнко К. П. Зіставлення стратегій позитивної ввічливості української і англійської ділової кореспонденції: синтаксична конструкція. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Філологічна"*. Острог: Вид-во Національного університету "Острозька академія", 2014. Вип. 44. С. 269—271.

21. Сергієнко К. П. Етнокультурні засоби відтворення стратегій негативної ввічливості в українській і англійській діловій кореспонденції. *Україна і світ: Діалог мов та культур: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 01—03 квітня 2015 р.)*. К.: Вид. центр КНЛУ, 2015. С. 393—394.

22. Сергієнко К. П. Лексичні засоби відтворення стратегій негативної ввічливості українського і англійського ділового мовлення. *Проблеми зіставної семантики*. К.: Вид. центр КНЛУ, 2015. Вип. 12. С. 370—376.

23. Сергієнко К. П. Стратегії позитивної ввічливості. *Актуальні питання в сучасній науці: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 28—30 червня 2013 р. Варшава, 2013*. С. 78—81.

24. Сіняговська І. Ю. Визначення та класифікація перекладацьких трансформацій у процесі художнього перекладу тексту. *Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу*

- «Києво-Могилянська академія»]. Сер. : Філологія. Мовознавство. 2014. № 209. Т. 221. С. 89—93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdufm_2014_221_209_20
25. Стельмахович М. Г. Мовний етикет. *Культура слова*. К.: Наукова думка, 1981. Вип. 20. С. 7–12.
26. Телеки М. М. Соціальні категорії модусу в текстах епістолярного жанру: Монографія / М. М. Телеки, В. Д. Шинкарук. — Київ-Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2007. — 176 с.
27. Фабіан М. П. Етикетна семантика в лексичних системах української, англійської та угорської мови: автореф. дис. д-ра філол. наук: 10.02.15. Київ. ун-т ім. Т.Шевченка. К.: 1998. 32 с.
28. Agar M. *Institutional Discourse*. L.: Routledge, 1985. - P. 147-168.
29. Alatalo P. *Directive Functions in Intra-corporate Cross-border Email Interaction*. Jyvaskyla : University of Jyvaskyla, 2006. 470 p.
30. Bargiela-Chiappini F., Nickerson C. and Planken B. *Business Discourse*. Houndmills, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007. 282 p.
31. Bargiela-Chiappini F., Harris S. *The Language of Business: An International Perspective*. Edinburgh : Edinburgh University Press, 1997. 386 p.
32. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Penelope Brown, Stephen C. Levinson. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
33. Comrie B. Linguistic politeness axes: speaker-addressee, speaker-referent, speaker-bystander. *Pragmatics Microfiche*. Dept of Linguistics. — Cambridge: Cambridge University Press, 1976. — P. 1—12.
34. Coulmas F. New Perspectives on Linguistic Etiquette. *International Journal of the Sociology of Language*. Berlin; New York: Mouton de Gruyter, 1991. P. 40-158.
35. Ferguson C. A. The Structure and Use of Politeness Formulas. *Language in Society*, 5. Cambridge: Cambridge University Press, 1976. P. 137—151.

36. Fraser B. Perspectives on politeness / B. Fraser // *Journal of Pragmatics*. — 1990, № 14/2. — P. 219—236.
37. Fraser B. The association of deference with linguistic form / B. Fraser, W. Nolen // *International Journal of Sociology of language*, 1981. — № 27. — P. 93—109.
38. Fukushima S. Requests and culture. Politeness in British English and Japanese. Berlin: Peter Lang Press, 2003. 315 p.
39. Geertz C. Linguistic Etiquette. *Sociolinguistics. Selected Readings* / Eds. J. B. Pride, J. Holmes. Harmondsworth: Penguin, 1982. P. 167—179
40. Goffman E. Interaction rituals: essays on face-to-face behavior. Garden city, NY: Anchor books, 1967. 149p.
41. Goffman E. Relations in Public: Microstudies of the Public Order. Harmondsworth : Penguin, 1972. 460 p.
42. Grice H. P. Logic and Conversation. *In Syntax and Semantics*. Vol. 3: Speech Acts / Ed. By Peter Cole and Jerry L. Morgan. New York: Academic Press, 1975. P. 41—58.
43. Hamza A. Reviews. Gino Eelen: A Critique of Politeness Theories / A. Hamza. [Электронный ресурс].: URL.: <http://extra.shu.ac.uk/wpw/politeness/reviews.htm#>.
44. Held G. Politeness in Linguistics research. *Politeness in Language: studies in its History, Theory and Practice* / Eds. R. J. Watts, S. Ide, K. Ehlich. Berlin: Mouton de Gruyter, 1992. P. 131 – 153.
45. Hickey L., M. Stewart. Politeness in Europe. Clevedon: Multilingual Matters, 2005. 334 p.
46. Hill J. H., Hill K. C. Honorific Usage in Modern Nahuatl: the Expression of Social Distance and Respect on the Nahuatl of the Malinche Volcano Area. *Language*. 1978. Vol. 54. № 1. URL.: <http://www.istor.Org/stable/pdfplus/413001.pdf>.
47. Hoebe S. E. Predicting Politeness Strategies in English Conversation. URL: <http://institucional.us.es/revistas/elia/2/14.%20hoebe.pdf>.

48. Holmes J. *An Introduction to Sociolinguistics*. London: Longman, 1992. 406 p.
49. Holmes J. Paying compliments — a sex-preferential politeness strategy. *Journal of Pragmatics*, 1988. № 12/4. P. 445—465.
50. Holmes J. *Women, men and politeness*. London: Longman, 1995. 254 p.
51. Ide S. Formal forms and discernment: Two neglected aspects of universals of linguistic politeness. *Multilingua*, 1989, № 8 (2-3). P. 223—248.
52. Ide S. et al. The concept of politeness: An empirical study of American English and Japanese. *Politeness in Language: studies in its History, Theory and Practice* / Eds. R.J. Watts, S. Ide, K. Ehlich. Berlin, NY: Mouton de Gruyter, 2005. P. 281-299.
53. Kasper G. Linguistic Politeness: Current Research Issues. *Journal of Pragmatics*, 14. 1990. № 2. P. 193-218.
54. Kasper G. Linguistic Etiquette. *The Handbook of Sociolinguistics* / Ed. Florian Coulmas. Oxford: Blackwell, 1997. P. 374 – 385.
55. Keating E. Honorific Possession: Power and Language in Pohnpei, Micronesia. *Language society* 26(2). Oxford: Oxford University Press, 1997. P. 247 – 268.
56. Kravchenko N., Pasternak T. Claim for identity or personality face: The Oscar winners' dilemma. *Lege artis. Language yesterday, today, tomorrow. The journal of University of SS Cyril and Methodius in Trnava*. Warsaw: De Gruyter Open, 2018. Vol. III (1). 142-178.
57. Kumiarahman I. Theory of Politeness Strategy. URL.: <http://www.scribd.com/doc/49819649/Theory-of-Politeness-Strategy>.
58. Lakoff. G. Hedges: A study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts. *Papers from the Eighth regional meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago, 1972. P. 183—228.
59. Lakoff R. T. The logic of politeness; or minding your p's and q's. *Papers from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago, 1973. P. 292 – 305.

60. Leech G., J. Svartvik. *Communicative Grammar of English*. Pearson Education Limited, 2002. 289 p.
61. Leech G. *Principles of pragmatics*. London: Longman. 1983. 264 p.
62. Locher M. *Power and Politeness in Action: Disagreements in Oral Communication*. Berlin: Mouton de Gruyter, 2004. 365 p.
63. Meier A. Defining politeness: Universality in appropriateness. *Language Sciences*, 1995. № 17 (4). P. 345—356.
64. Meier A. Passages of politeness. *Journal of Pragmatics*. 1995. № 24/4. P. 381 – 392.
65. Sarangi S., Roberts C. The dynamics of interactional and institutional orders in workrelated settings. *Talk, Work and Institutional Order: Discourse in Medical, Mediation and Management Settings*. N. Y. : Mouton de Gruyter, 1999. P. 1-66.
66. Scollon R., Scollon S. Face in interethnic communications. *Language and Communication* / Eds. J. Richards, R. Schmidt. London: Longman, 1983. P. 156 – 188.
67. Scollon R., Scollon S. *Intercultural communication: A Discourse Approach*. Oxford: Blackwell, 2001. 336 p.
68. Sifianou M. Off-record indirectness and the notion of imposition. *Multilingua*. 1993. № 12/1. P. 69 – 79.
69. Sifianou M. *Politeness phenomena in England and Greece: A cross-cultural perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2000. 254 p.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ДОВІДНИКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ

70. Прагматика. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Прагматика>.
71. Словник української мови: в 11 томах. / [за ред. І. К. Білодіда]. — К.: Наукова думка, 1970—1980.
72. Macmillan English Dictionary. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.macmillandictionary.com/>

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

73. Бибик С. П. С. П. Бибик, І. Л. Михно, Л. О. Пустовіт, Г. М. Сюта. Універсальний довідник-практикум з ділових паперів К.: Вид-во "Довіра", 1999. 507 с.
74. Васильєва Л. Деловая переписка на английском языке / Л. Васильєва. М.: Рольф, Айрис-пресс, 1998. 352 с.
75. Віденко А. Н. Сучасне діловодство: Навч. посібню / А. Н. Віденко. — К.: Либідь, 2000. 384 с.
76. Ковальова Г.М. Ділова документація. Методичні вказівки до самостійної роботи з курсу "Українська мова" для студентів усіх форм навчання. Краматорськ: ДДМА, 2008. 60 с.
77. Кравченко Н., Николаєва В. Business English. Практичний курс з ділової англійської мови». Навчальний посібник. Київ.: Фенікс, 2010. 304 с.
78. Кравченко Н.К. Business letters (part 1). Методичні вказівки для вивчення ділової англійської мови. Київ, 2008. 31 с. - ВЛ
79. Плотницька І. М. Ділова українська мова: Навч. посібн. / І. М. Плотницька. — 3-тє вид. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 256 с.
80. Слепович В. С. Business communication: Учебное пособие. Мн.: "ТетраСистемс", 2002. 256 с.
81. Peat Land Ukraine – PLU (ділова переписка української компанії) (за потреби, є офіційне підтвердження на бланку від директора фірми).

ДОДАТКИ

1	<i>I rather think it is hopeless</i> (PLU:17)	<i>Я вважаю, що це безнадійно (PLU:17)</i>
2	<i>We want to order only one unit of goods for the test</i> (PLU: 8)	<i>Ми хочемо замовити лише одну одиницю товару для тесту (PLU: 8)</i>
	<i>We hope you understand our</i>	<i>Ми сподіваємося, що Ви зрозумієте</i>

3	<i>position (PLU:17)</i>	<i>нашу позицію. (PLU:17)</i>
4	<i>We think the order will be completed on time. (BL:12)</i>	<i>Ми вважаємо, що замовлення буде виконано вчасно. (BL:12)</i>
5	<i>We are sorry we cannot be of service. (BL:13)</i>	<i>Нам шкода, що ми не можемо бути корисними. (BL:13)</i>
6	<i>As you have violated the terms of paragraph 5 of the joint agreement on the packaging of manufactured products, we insist on the manufacture of a new batch of goods by the end of this month. (BL:12)</i>	<i>Оскільки Ви порушили умови п. 5 укладеної спільної Угоди щодо пакування виготовленої продукції, ми наполягаємо на виготовленні нової партії товару до кінця цього місяця.(BL:12)</i>
7	<i>I assume that you will reimburse me for all costs covered by the proper receipts. (BL:12)</i>	<i>Я сподіваюсь, що ви компенсуєте мені всі витрати, які я зможу довести, надавши вам відповідні квитанції. (BL:12)</i>
8	<i>We thank you for pointing out this mistake to us. (PLU:24)</i>	<i>Ми вдячні вам за те, що вказали нам на цю помилку. (PLU:24)</i>
9	<i>We send you a set of our samples so that you can understand if they meet your requirements. (PLU:24)</i>	<i>Ми надсилаємо Вам комплект наших зразків для того, щоб Ви могли оцінити, чи відповідають вони Вашим потребам. (PLU:24)</i>
10	<i>We would like to know if you are interested in the offer to represent our company in your country. (PLU:25)</i>	<i>Ми б хотіли знати, чи не зацікавила б Вас пропозиція представляти нашу фірму в Вашій країні. (PLU:25)</i>
	<i>We offer our apologies for the</i>	<i>Просимо вибачення за затримку</i>

11	<i>delay in the delivery. (BL:12)</i>	<i>доставки. (BL:12)</i>
12	<i>Please accept our apologies for the inconvenience caused. (BL:12)</i>	<i>Прийміть наші вибачення за завдані незручності. (BL:12)</i>
13	<i>Would you kindly excuse this error (BL:12).</i>	<i>Будь ласка, вибачте цю помилку (BL:12)</i>
14	<i>Please accept my sincere apology for missing my deadline. (BL:12)</i>	<i>Прийміть мої щирі вибачення за недотримання обумовленого терміну. (BL:12)</i>
15	<i>I am very sorry to learn that your experience with our Customer Service Representative, was less than adequate. (PLU: 26)</i>	<i>Мені дуже шкода, що ваш досвід роботи з нашим представником служби підтримки клієнтів був недостатнім. (PLU: 26)</i>
16	<i>Unfortunately, we are unable to satisfy your request for a number of reasons/ BL:18)</i>	<i>Дуже шкода, але ми не маємо змоги задовольнити Ваше прохання з ряду причин. BL:18)</i>
17	<i>Sorry, we are unable to accept your offer. (PLU: 28)</i>	<i>На жаль, ми не можемо прийняти Вашої пропозиції. (PLU: 28)</i>
18	<i>We are grateful to receive information about the new advertising design of our courses(BL:19)</i>	<i>З вдячністю підтверджуємо отримання інформації стосовно нового дизайну реклами наших курсів(BL:19).</i>
19	<i>We acknowledge receipt of your letter dated September 2, 2007(BL:17)</i>	<i>Підтверджуємо отримання Вашого листа від 2 вересня 2007 року(BL:17)</i>
20	<i>In accordance with the agreement reached during our recent meeting, we send you our price list</i>	<i>Відповідно до угоди, досягнутої під час нашої нещодавньої зустрічі, надсилаємо вам наш прайс -лист (BL:29)</i>

	<i>(BL:29)</i>	
21	<i>With reference to your letter of December 3, 2007, we are ready to provide an information about the terms of delivery of bulk peat. (BL:25)</i>	<i>Посилаючись на Ваш лист від 03.12.2007 р., готові надати інформацію про терміни поставки сипкого торфу. (BL:25)</i>
22	<i>Looking forward to hearing from you(BL-4)</i>	<i>Сподіваюсь одержати Вашу відповідь найближчим часом (BL-4)</i>
23	<i>Looking forward to hearing from you(BL:4)</i>	<i>В очікуванні відповіді(BL:4)</i>
24	<i>Looking forward to a fruitful cooperation (PLU:20)</i>	<i>З надією на взаємовигідне співробітництво(PLU:20)</i>
25	<i>We hope you find our offer interesting(PLU:20)</i>	<i>Сподіваємося, що наша пропозиція зацікавить Вам(PLU:20)</i>
26	<i>We look forward to close and mutually beneficial cooperation (PLU:22)</i>	<i>Розраховуємо на тісне й взаємовигідне співробітництво (PLU:22)</i>
27	<i>We believe that in the future we will be able to be useful to you (PLU:20)</i>	<i>Вважаємо, що в майбутньому зможемо стати Вам у пригоді (PLU:20)</i>
28	<i>We hope to establish close contacts between our companies</i>	<i>Маємо надію на встановлення тісних контактів між нашими фірмами</i>
29	<i>I hope to receive your answer soon (PLU: 22)</i>	<i>Сподіваюсь одержати Вашу відповідь найближчим часом(PLU: 22)</i>
30	<i>I hope to be able to meet you in person soon (PLU: 23)</i>	<i>Маю надію, що невдовзі зможу особисто зможу зустрітися з Вами (PLU: 23)</i>
	<i>Dear Mr. Michalov,</i>	<i>Шановний пане Міхальов!</i>

31	<i>Thank you for your letter dated September 1, 2007 concerning your order for consignment of peat moss. (PLU: 17)</i>	<i>Дякуємо за Ваш лист від 1 вересня 2007 року щодо Вашого замовлення на партію торфу. (PLU: 17)</i>
32	<i>You can expect a quick response (PLU: 3)</i>	<i>Ви можете очікувати на швидку відповідь (PLU: 3)</i>
33	<i>We would like to know if you would be interested in the offer to represent our company in your country. (PLU: 3)</i>	<i>Ми б хотіли знати, чи не зацікавила б Вас пропозиція представляти нашу фірму в Вашій країні (PLU: 3)</i>
34	<i>We want to order only one unit of goods for the test. (PLU:1)</i>	<i>Ми хочемо замовити лише одну одиницю товару для тесту. (PLU:1)</i>
35	<i>This is simply not discussed. (PLU:2)</i>	<i>Це просто не обговорюється. (PLU:2)</i>
36	<i>I rather think it is hopeless. (PLU:2)</i>	<i>Я вважаю, що це, скоріше за все, безнадійно. (PLU:2)</i>
37	<i>I presume you will reimburse me for all expenses. (PLU:2)</i>	<i>Сподіваюсь, що ви компенсуєте мені всі витрати(PLU:2)</i>
38	<i>We usually effect payment by letter of credit (BL:9)</i>	<i>Ми зазвичай здійснюємо оплату шляхом відкриття акредитиву (BL: 9)</i>
39	<i>We were greatly impressed by all that we saw and enjoyed our discussions with you(PLU:8)</i>	<i>Ми були дуже вражені всім побаченим і отримали велике задоволення від обговорення з вами деталей угоди (PLU:8)</i>
40	<i>We are particularly interested in Models AA5 and AA8. (PLU:30)</i>	<i>Нас особливо цікавлять моделі AA5 та AA8. (PLU:30)</i>
	<i>We are pleased to inform you</i>	<i>Ми раді повідомити Вам, що ця</i>

41	<i>that this company enjoys an excellent reputation and has been in business since 1985(BL:11)</i>	<i>компанія користується чудовою репутацією і працює з 1985 року(BL:11)</i>
42	<i>We will be very glad to see you in our Kyiv office. (PLU: 20)</i>	<i>Будемо дуже раді Вас бачити у нашому київському офісі. (PLU: 20)</i>
43	<i>I will be happy to answer any questions you may have (PLU:26).</i>	<i>Буду радий відповісти на будь -які ваші запитання(PLU:26).</i>
44	<i>Thank you for your comments and additions to the draft contract (PLU:26).</i>	<i>Дякуємо Вам за надіслані зауваження та доповнення до проекту контракту. (PLU:26).</i>
45	<i>I should be grateful if you could forward your confirmation (PLU:30)</i>	<i>Буду вдячний, якщо ви можете переслати своє підтвердження (PLU:30)</i>
46	<i>Please would you return the whole consignment to us. (BL:14).</i>	<i>Будь ласка, поверніть нам всю партію(BL:14).</i>
47	<i>We would be sincerely grateful if you could announce your decision soon (PLU: 22)</i>	<i>Ми були б щиро вдячні, якби Ви могли повідомити про своє рішення найближчим часом. (PLU: 22)</i>
48	<i>It would be nice if you could call me at any time convenient for you and we could discuss this problem. (PLU: 23)</i>	<i>Було б добре, якби Ви зателефонували мені в будь-який зручний для Вас час і ми змогли б обговорити цю проблему(PLU: 23)</i>
49	<i>We can assure you that we are able to produce an article of identical type and quality. (PLU: 22)</i>	<i>Запевняємо вас, що ми можемо виготовити виріб ідентичного типу та якості(PLU: 22)</i>

50	We can offer these items on the following terms(PLU: 22)	Ми можемо запропонувати ці товари на наступних умовах(PLU: 22)
51	<i>You may count on regular order from us. (PLU: 22)</i>	<i>Ви можете розраховувати на наші регулярні замовлення(PLU: 22)</i>
52	<i>Should you have additional questions feel free to contact us. (BL:8)</i>	<i>Якщо у вас виникнуть додаткові запитання, без вагань звертайтеся до нас (BL:8)</i>
53	<i>We will ask the shipping company to come and inspect the damage so that they can arrange compensation. (PLU:24)</i>	<i>Ми попросимо судноплавну компанію приїхати та перевірити пошкодження з метою надання компенсації (PLU:24)</i>
54	<i>Finally, may we say that this was an exceptional mistake and is unlikely to occur again.(BL:8)</i>	<i>Нарешті, можемо сказати, що ця помилка була винятком і навряд чи повториться (BL:8)</i>
55	<i>Would you, therefore, kindly let us have a revised offer. (PLU:23)</i>	<i>То ж не могли б ви надати нам переглянуту пропозицію. (PLU:23)</i>
56	<i>Should you in principle be prepared to discuss this problem, please let us know. (PLU:22)</i>	<i>Якщо ви в принципі готові обговорити цю проблему, будь ласка, повідомте нас. (PLU:22)</i>
57	<i>Please draw \$ 3000 on us at 30 days sight (BL:8)</i>	<i>Виставите, будь ласка, нам рахунок на 3000 доларів зі строком сплати протягом 30 днів (BL:8)</i>
58	<i>It seems that the goods were mishandled (BL:11)</i>	<i>Здається, що з товаром були необережні (BL:11)</i>
59	<i>The delay was caused by the delayed arrival of some of the necessary materials. (BL:10)</i>	<i>Затримка спричинена несвоєчасним прибуттям частини необхідного матеріалу (BL:10)</i>
	<i>We have been forced to postpone</i>	<i>Ми були змушені відкласти поставку</i>

60	<i>the delivery of equipment (BL:10)</i>	<i>обладання (BL:10)</i>
61	<i>Our product can be supplied in bulk(BL:9)</i>	<i>Наш продукт може бути поставлений навалом (BL:9)</i>
62	<i>We are prepared to grant you a special discount of 5 per cent on orders of 1000 and more (BL:9)</i>	<i>Ми готові надати вам спеціальну п'ятивідсоткову знижку за умови замовлення 1000 одиниць або більше (BL-9)</i>
63	<i>Payment for delivery can be made directly in cash. (BL-9)</i>	<i>Плата за поставку може бути здійснена безпосередньо готівкою(BL:9)</i>
64	<i>Unfortunately, we must inform you that we do not produce the merchandise you request. (PLU:5)</i>	<i>На жаль, маємо повідомити вам, що ми не виробляємо товари, про які ви запитуєте (PLU:5)</i>
65	<i>We apologize for the delay in delivery and assure you that your orders will receive preferred treatment in the future. (PLU:6)</i>	<i>Ми приносимо вибачення за затримку доставки та запевняємо вас, що ваші замовлення в майбутньому будуть виконуватись у першу чергу (PLU:6)</i>
66	<i>We offer our apologies for the delay in the delivery. (PLU:6)</i>	<i>Просимо вибачення за затримку доставки (PLU:6)</i>
67	<i>Please accept our apologies for the inconvenience caused. (PLU:7)</i>	<i>Прийміть наші вибачення за завдані незручності (PLU:7)</i>
68	<i>Would you kindly excuse this error. (PLU:7)</i>	<i>Будь ласка, пробачте за цю помилку (PLU:7)</i>
69	<i>It would be great if you confirmed your decision in writing. (PLU:8)</i>	<i>Було б чудово, якби Ви письмово підтвердили своє рішення (PLU:8)</i>
70	<i>I would like to add, however, that I am very sympathetic with your</i>	<i>Проте я хотів би додати, що я дуже прихильно ставлюся до вашого</i>

	<i>request, and if funds become available I will let you know. (PLU:8)</i>	<i>прохання, і якщо з'являться вільні кошти, я вам про це повідомлю (PLU:8)</i>
71	<i>We would like to thank you for informing us of our accounting error in your letter of 7 June. (PLU:12).</i>	<i>Ми хочемо подякувати вам за те, що у своєму листі від 7 червня повідомили нас про нашу бухгалтерську помилку (PLU:12)</i>
72	<i>We can begin making shipments upon receipt of order.(PLU:5).</i>	<i>Ми можемо почати відгрузку товару після отримання замовлення (PLU:5)</i>
73	<i>Because of a contractual agreement with firm MSM we cannot make direct sales in that territory. (PLU:12)</i>	<i>Через договірну угоду з фірмою MSM ми не можемо здійснювати прямі продажі на цій території. (PLU:12)</i>
74	<i>Can you make us any special offers for the purpose of introducing your product to our market? (PLU:10).</i>	<i>Чи можете ви зробити нам якісь спеціальні пропозиції з метою представлення вашого продукту на нашому ринку? (PLU:10).</i>
75	<i>We could immediately deliver you the desired items in a superior quality. (PLU:10).</i>	<i>Ми можемо негайно доставити вам потрібний товар найвищої якості (PLU:10).</i>
76	<i>May we assure you that these are our lowest prices for the above stated quantities. (PLU:10).</i>	<i>Запевняємо вас, що це наші найнижчі ціни на товари у зазначеній кількості (PLU:10).</i>
77	<i>May we request a prompt reply(PLU:13).</i>	<i>Чи можемо ми очікувати на швидку відповідь? (PLU:13).</i>
78	<i>As soon as we hear from you we shall inform you of the customer's name and address.</i>	<i>Як тільки ми отримаємо від вас відповідь, повідомимо ім'я та адресу клієнта (PLU:13).</i>

	<i>(PLU:13).</i>	
79	<i>It would be a great pleasure to show you our facilities here in Minsk (79: 65)</i>	Будемо раді показати вам наші об'єкти тут, у Мінську
80	<i>Thank you for your early attention to this request(79: 128)</i>	Дякуємо за своєчасну відповідь на це замовлення.
81	<i>We have taken special care to see that the goods have been packed as per your instructions. (PLU: 14).</i>	<i>Ми подбали про те, щоб товари були запаковані відповідно до ваших інструкцій. (PLU: 14).</i>
82	<i>Please, be patient for several days; we will reply as soon as possible. (PLU:9)</i>	<i>Будь ласка, зачекайте лише кілька днів; ми відповімо якомога швидше. (PLU:9)</i>
83	<i>We thank you once again and hope that this is just a successful start to our cooperation. (PLU:27)</i>	<i>Ще раз дякуємо і висловлюємо надію, що це лише успішний початок нашої співпраці. (PLU:27)</i>
84	<i>Once again we would like to thank you for writing to us and would welcome any further points you would like us to answer (80: 30)</i>	Ще раз ми хочемо подякувати вам за те, що написали нам, і будемо раді відповісти на будь-які інші питання
85	<i>We hope you will not refuse to help us (74:12)</i>	Сподіваємося, Ви не відмовитеся допомогти нам
86	<i>We hope you will find our terms, method of payment and delivery dates satisfactory; and we can assure that you may count on our</i>	Ми сподіваємося, що наші умови, спосіб оплати та терміни доставки вас задовольнять; і ми можемо запевнити, що ви можете

	<i>full co-operation and immediate attention in this matter (74: 15)</i>	розраховувати на нашу повну співпрацю та негайну увагу в цьому питанні
87	<i>We are pleased to receive your enquiry, and to hear that you liked our range of goods(80: 31)</i>	Ми раді отримати ваш запит і дізнатися, що вам сподобався наш асортимент товарів
88	<i>It has been a great pleasure to work with you over the past year (75: 66)</i>	Мені було дуже приємно працювати з вами протягом останнього року
89	<i>We are interested in technical specification of your products (BL:7)</i>	<i>Ми зацікавлені в технічній специфікації вашого товару (BL:7)</i>
90	<i>I have been watching with interest your company's expansion over the past few years (74: 42).</i>	Я з цікавістю спостерігав за розширенням вашої компанії за останні кілька років
91	<i>We understand your concern about the ship's delay and will try to rectify the situation as soon as possible. (PLU:15).</i>	<i>Ми розуміємо ваше занепокоєння з приводу затримки корабля і спробуємо виправити ситуацію якнайшвидше (PLU:15).</i>
92	<i>We would appreciate if you should send us your catalogue and price-list (BL:14)</i>	Ми будемо вдячні, якщо Ви надішлете нам свій каталог та прайс-лист
93	<i>We can offer the quantity discount you asked for which would be 5% off net prices for orders over \$2,000 (80:31)</i>	Ми можемо запропонувати знижку на кількість, яку ви попросили, яка становитиме 5% від ціни нетто для замовлень понад 2000 доларів США
94	<i>We can assure you of careful execution of your order (PLU:</i>	Ми можемо запевнити вас у Ми дбайливому ставленні до вашого

	20)	замовлення. (PLU: 20)
95	<i>We are looking forward to your reply. (BL:4)</i>	<i>З нетерпінням чекаємо на Вашу відповідь(BL-4)</i>
96	<i>We are looking forward to hearing from you as soon as possible (BL:4)</i>	<i>З нетерпінням чекаємо на Вашу відповідь(BL: 4)</i>
97	<i>We are looking forward to hearing from you soon (BL:4)</i>	<i>З нетерпінням чекаємо на Вашу відповідь(BL:4)</i>
98	<i>We will be very glad to see you in our Kyiv office. (PLU: 20)</i>	<i>Будемо дуже раді Вас бачити у нашому київському офісі. (PLU: 20)</i>
99	<i>Do not hesitate to place an order with us (BL:9)</i>	<i>Розміщуйте замовлення у нас (BL:9)</i>
100	<i>We trust the above information will enable you to prepare a detailed proposal(BL:9)</i>	<i>Ми розраховуємо на те, що надана вище інформація допоможе вам підготувати детальне замовлення(BL:9)</i>

SUMMERY

The topic of the work is politeness strategies and their transformation in Ukrainian translations of English business correspondence”

The purpose of this qualification paper is to identify the translation transformations that the translator uses to reproduce politeness strategies in the Ukrainian translations of English-based business correspondence.

To achieve this aim, the following problems are solved:

1) to determine the essence of the concepts of "politeness" and "politeness strategies" in modern linguistic pragmatics;

2) to characterize and systematize the main linguistic and pragmatic means and markers of realization of strategies of positive and negative politeness in English and Ukrainian business correspondence;

3) to systematize interlingual transformations used in the reproduction of politeness strategies in the Ukrainian translations of English-based business correspondence.

The object of research focuses on strategies of positive and negative politeness in Ukrainian translations of English business correspondence.

The subject of research involves translation transformations used in the reproduction of politeness strategies in the Ukrainian translations of English-based business correspondence.

Research material includes 35 English-based business letters (e-mails) and their translations into Ukrainian, kindly provided by the Ukrainian company Peatland Ukraine, which worked with foreign partners during 2010-2017. As additional material, the research has involved the fragments of business letters and their translations into Ukrainian, contained in the textbooks.

To perform the tasks set in the work, the following **methods** were used: comparative-typological method - to identify common / isomorphic and different / allomorphic characteristics in the manifestation of politeness strategies in English-language and Ukrainian-language business correspondence; the explanatory tools

of pragmatic analysis in the perspective of the theory of "face and politeness" - given the identification of strategies of positive and negative politeness; descriptive analysis - to describe and classify translation transformations that are used in the target text; method of comparative translation analysis.

The master's qualification work consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of bibliography and illustrative material, one appendix and summary.

In the first Chapter of the work, we reviewed theoretical investigations on the problems of politeness, business discourse and translation transformations, the most acceptable for its analysis.

In modern linguistics, there are five main approaches to the definition of politeness: as a social norm; as maxims of communication; as etiquette; as compliance with the contract of communication; as protection of the "face".

The "face" or one's own social image needs to be protected in the process of communication from "face threatening acts", for which different linguistic cultures have developed five strategies for politeness. Politeness is defined in our study as a cultural and communicative universal and, at the same time, as a nationally specific linguistic-communicative category, which is focused on establishing optimal, successful, and conflict-free communication, while preserving the "face" of interlocutors through politeness strategies. The main ones among such strategies are fifteen strategies of positive and ten strategies of negative politeness.

Business correspondence is a subtype of business discourse as an institutional form of communication, which is a purposeful status-role language activity of people aimed at establishing business relations. Such a discourse is marked by stability, traditionality, standardization, accuracy, objectivity, specificity, conciseness, lack of imagery and emotionality. Business correspondence has an extensive genre structure, including letters of inquiry, letters of intent, letters of

order, letters of offer, letters of complaint, letters of refusal, letters of apology, letters of request for payment, letters of guarantee, and others. The pragmatics of a business letter can help maintain or break a business relationship. In view of this, it is important to keep the faces of both parties, using the principles of politeness.

To analyze the specifics of the reproduction of politeness strategies, the study uses the typology of translation transformations, which summarizes three different approaches to their classification: by L. Barkhudarov, S. Maximov and O. Selivanova.

In the second Chapter is identified that most means of expressing negative politeness are isomorphic for business correspondence in Ukrainian and English. Isomorphism marks nominalization, hedges, formulas of apology and forgiveness, conditional way, address-oriented impersonalized pronoun *ми* / *we*, passive state, modal verbs. Formulas of farewell, gratitude, expression of joy, promise, approval, reinforcing modifiers, expression of interest, expression of hope and hopefulness, expression of proposal, hedges *будь ласка* / *please* are isomorphic for business correspondence in English and Ukrainian strategies of positive politeness.

Allomorphic markers of negative politeness strategies are the present continuous time in English, as well as imperatives - indirect speech acts with illocutionary directive power *would you, will you, would you mind + ing directive and so on.*

Allomorphic means of negative politeness in the Ukrainian language are the honorific pronoun *Ви*, the honorific adjectives (*Шановний, etc.*), the honorific appeals *Панове, Пане, Пані.*

An allomorphic marker of positive politeness, specific to English business correspondence, is the vocative adjective *Dear*, which is translated into Ukrainian with the use of emphasized respect strategy (*Dear*), characteristic of negative politeness.

Analysis, undertaken in the third Chapter, has showed that the main types of translation transformations used during the reproduction of strategies of negative and

positive politeness in Ukrainian-language business correspondence are identified: grammatical transformation of the replacement of the plural by the singular, replacement of the case in pronouns, transformation of omission in combination with transformation of addition of a subjunctive conjunction with explication in the Ukrainian translation of an implicit (in the English original text) explanatory connection in a subordinate sentence; lexical units addition, partial linguistic recategorization grammatical transformation; grammatical transformation of verb tense substitution, syntactic transformation of a simple sentence, complicated by the inversion of the adjective, to a complex sentence with a subjunctive definite, modulation transformation, transposition transformation; lexical-semantic transformation of concretization and generalization. The decrease in the degree of positive politeness is a consequence of the application of such transformations, as a grammatical syntactic substitution of a two-storey reversal for a designated-special construction from the transformation of the omission of a sub-phrase-phasal sub – as a result of distancing the subject from his own discourse, the replacement transformation of the perfect tense with the present, the transformation of the addition of the "honorary" part-adjective with the connotations of honor and respect, thanks to which the positive politeness connoted by *Dear's* address is transformed into negative as politeness of respect, marked with the form *Шановний*; by the transformation of the addition of a honorific token «пане», as well as the grapho-stylistic selection of the pronoun as capitalized, also connoting respect and reverence for the addressee, and, accordingly, the courtesy of rapprochement; трансформації опущення модального дієслова modal verb *should* omission transformations and grammatical re-categorization of the conditional state on the verb in the future tense. Negative politeness is de-intensified by the transformation of the omission of hedgehogs-mitigators, modal verb can, transformation of Present Perfect for the past tense, omission of the please mitigator and *Would you* hedge, such a form of indirect directive act. The transformation of the omission of the modal verb *should* contributes to the intensification of positive politeness and grammatical re-categorization of the

conditional state into a verb in the future tense, due to which the degree of evasion decreases and, accordingly, the degree of positive politeness increases; syntactic transformation of the elliptical structure into a definite-personal sentence with a greater degree of explication of the subject of action. Intensifiers of negative politeness include syntactic and grammatical transformation of a two-syllable sentence into an impersonal construction, transformation of the graphic form of the pronoun of the second person, that in Ukrainian is written with a capital letter *Ви*, greater structural complexity of the Ukrainian translation, which increases the degree of politeness of distancing,