Зухра САЙИБОВА,
преподаватель Ташкентского государственного университета
узбекского языка и литературы имени А.Навои

ЛИНГВОПРАГМАТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ПЕРЕПИСКИ (ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА)

В отличие от семантики, изучающей значение, которое является условным или «закодированным» в данном языке, прагматика изучает зависимость передачи значения не только от структурных и лингвистических знаний (например, грамматики, лексики и т.д.) говорящего и слушающего, но и от контекста высказывания, любых ранее существовавших знаний об участниках, предполагаемых намерениях говорящего и других факторах. В этом отношении прагматика объясняет, как пользователи языка могут преодолевать кажущуюся двусмысленность, поскольку значение зависит от способа, места, времени и т.д. высказывания.

Мы работали над анализом деловой корреспонденции, рассылаемой по электронной почте и факсимильным аппаратам на английском языке. Для анализа взяли четыре письма по четырем наиболее часто используемым видам деловой переписки: 1) первичные обращения, начало переговоров; 2) заказ товара; 3) письма; 4) различная корреспонденция.

Аналитическая часть: материалы на английском языке

1. Запрос ответа на объявление

Ref: PG/AL **251 rue des Raimoni&res F-86000 Poitiers Cidex**
The Sales Dept. **Tel: (33) 99681031 Teltcopie: (33) 102163**
R.G.Electronics AG 12 May 2005
Havmart 601
D-5000 Köln 1
Dear (lexical) Sirs,
We (plural) *are a large record store in the centre of Poitiers and would like* (lexical) *to know more about the tapes and cassettes you advertised in this month's edition of 'Hi Fi News'*.(maxim of quantity)
Could (modal) you tell us if the cassettes are leading brand names, or made by small independent companies, and whether they *would be* (modal) suitable for recording classical music or only dictations and messages? It would also be helpful if you could send us some samples and if they are of the standard we require, *we will place* (commissive) a substantial order. We *would also like to know* (directive) if you are offering any trade discounts.
Thank you (lexical).
Yours *faithfully*, (lexical)
P. Gerard [1]

Анализ: *we will place.* В приведенном выше письме часть предложения находится в комиссивной форме, поскольку показывает будущее намерение, *would also like to know* – часть предложения выполняет директивную функцию, обращаясь к адресату с просьбой *Dear, would like, Thank you, faithfully*. В письме эти части являются лексическими составителями Вежливости. Напротив, некоторые маркеры выражаются модальными глаголами: *Could, would be*. Использование *WE* вместо *I* также придает предложению вежливость. *We(plural) are a large record store in the centre of Poitiers and would like (lexical)to know more about the tapes and cassettes you advertised in this month's edition of 'Hi Fi News'*. Мы можем увидеть импликацию в нарушении максимы количества, так как данная информация не краткая, а подробная или слишком большая, это показывает, что адресант пытается быть ясным, подчиняясь правилам максимы манеры. Сообщение, которое передается в письме, является явным, поскольку в нем нет скрытой или неясной информации.

2. Отказ от заказа

Dear Name:
We are sorry (expressive) *to inform you that we must cancel our order No. GRA:1874 of June 9 due to the inexcusable delay in the shipment of the goods, which we still have not yet received*. (maxim of quantity)
Sincerely, (lexical)
Name [там же]

Анализ: *we are sorry*. В приведенном выше письме часть предложения выполняет экспрессивную функцию, показывая чувства адресанта. *Sincerely* – эта часть письма является лексическим составителем вежливости. Данное письмо, как мы видим, слишком короткое по количеству, что показывает Импликатуру нарушением максимы количества. Сообщение, которое передается в письме, является явным, так как нет никакой скрытой или неясной информации.

3. Принятие приглашения

Date
Name/Title
Business/Organization
Address
City, State Zip Code
Dear (lexical)Name:
Dr. and Mrs. John McDonald are pleased (expressive) *to accept the Winchester Corporation's kind invitation to attend the dinner dance at the Alexandria Hotel on Saturday, September 12.* (maxim of quantity)
Yours *sincerely* (lexical),
Signature
Name [там же]

Анализ: *pleased.* В приведенном выше письме часть предложения выполняет экспрессивную функцию, показывая чувство говорящего, например, *Sincerely, Dear.* В письме эти части являются лексическими составителями Вежливости. Данное письмо, как мы видим, слишком короткое по количеству, что показывает Импликатуру нарушением максимы количества. Сообщение, которое передается в письме, является явным, так как нет никакой скрытой или неясной информации.

4. Гостеприимство – Представление нового сотрудника

Dear (lexical) **Carl**:

I *am happy* expressive) to introduce our new sales representative, Terry King, to you. Terry *will be* (commissive) in charge of servicing your account.

Terry is a graduate of the University of Maine and holds a degree in Sales and Marketing. For the last five years he has worked as a salesman for Boston Fisheries and Equipment. We are *proud* (expressive) to have him on our staff and are sure he *will* (commissive) be able to give you the kind of service you have come to expect from Sea Lanes.

Please (lexical) call us if there is anything we can do for you. Terry *will* (commissive) be contacting you within the next two weeks to personally introduce himself, discuss his monthly schedule and answer any questions you might have. *Ask* (directive) *Terry about his family's secret recipe for lobster!* (maxim of relevance)

Sincerely (lexical) yours,

Signature [там же]

Анализ: *will be, will*. В приведенном выше письме части предложения находятся в комиссивной форме, поскольку они показывают будущее намерение, *am happy, proud* – части предложения выполняют экспрессивную функцию, показывая чувства адресата. *Ask* – часть предложения является маркером директивной функции, так как показывает команду адресанта адресату. *Dear, Please, Sincerely* – в письме эти части являются лексическими составителями Вежливости. *Ask Terry about his family's secret recipe for lobster*. В данном письме предложение показывает импликацию, нарушая правило максимы релевантности, так как данная информация не имеет отношения к общей теме письма. Сообщение, которое передается в письме, является эксплицитным, так как нет никакой скрытой или непонятной информации.

Вывод. Проведенное исследование базировалось на использовании лингвопрагматических категорий (Вежливость, Импликатура/Максимы Грайса, функции речевого акта, способы передачи сообщения: имплицитный/эксплицитный в анализе электронной деловой переписки). Исследование показало, что все четыре формы деловых писем передают сообщение вежливо и открыто (гипотеза 1, исследовательский вопрос 3). При этом наиболее часто используемыми функциями речевого акта, согласно исследованию, являются, во-первых, экспрессивные, комиссивные, директивные; ассертивы и декларативы в данных типах писем в анализе не используются. Результат показал, что импликатура в деловом письме применяется меньше, в отличие от соблюдения правил максим Грайса. Однако в зависимости от типа деловых писем чаще всего нарушаются максима количества и максима релевантности (гипотеза 2, исследовательский вопрос 1, 2).

Письма	Функции речевого акта					Вежливость	Импли-катура/ Максимы Грайса				Передача сообщения	
	ассертив	декларатив	экспрессив	директив	комиссив		максима качества	максима качества	максима релевантности	максима образа действия	неявный (имплицит)	открытый (эксплицит)
Первоначальные запросы, начало переговоров	–	–	–	1	1	1	–	1	–	–	–	1
Заказ товаров	–	–	1	–	–	1	–	1	–	–	–	1
Письма	–	–	1	–	-	1	–	1	–	–	–	1
Разная переписка	–	–	1	1	1	1	–	–	1	–	–	1
Итого:	0	0	3	2	2	все	0	3	1	0	0	все

По данным исследования, для достижения успеха в передаче сообщения в деловой переписке в анализируемых типах писем применяются лингвопрагматические категории, такие как максимы Грайса, функции речевого акта, вежливость и эксплицитный способ выражения сообщения.

Использованная литература

1. Уолден Дж. К. Библия деловых писем, факс-сообщений и e-mail на английском языке. М.: Дельта Паблишинг, 2004.
2. Лингвистический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н.Ярцева, изд. 2, доп. М.: Большая российская энциклопедия, 2002.
3. Dobrosklonskaya T.G. Theory and Methods of Pragmalinguistics. M., 2000.
4. Esenova Kalbike Pragmalinguistic Studies in Linguistics. Editions du JIPTO, 2017.
5. Klaus G. Power Words. M., 1967; Linguistic Pragmatics // NZL. Vol. 16. M., 1985; Theory of Speech Acts // JUL.Vol. 17. M., 1986; Language Activity in the Aspect of Linguistic Pragmatics. M., 1984.
6. Maslova A. Yu. Introduction into Pragmalinguistics. M., 2008.
7. Searle J. R. (1986). Chto takoe rechevoi akt?; Kosvennye rechevye akty; Klasifikatsyia rechevyh aktov [What is a Speech Act?; Indirect Speech Acts; Classification of Speech Acts]. (Trans. from English). In: Gorodetskyi B. Y. (Ed.). Novoe v zarubezhnoi lingvistike: Teoriia rechevyh aktov. Moscow: Progress.