

ских деятелей приводит к непониманию сравнений, и в конечном итоге, к языковой некомпетентности. Однако не всегда переводчику представляется возможным сохранить реалию или заменить её эквивалентом в другой культуре. Но, отказавшись от перевода реалий, можно столкнуться еще с такой проблемой как утрата художественной ценности перевода по сравнению с текстом оригинала. Поэтому, весьма важно попытаться подобрать эквивалент в языке перевода.

Проблема исследования приемов перевода реалий до сих пор остается открытой. Это связано не только с различными взглядами переводоведов на данный вопрос, но и с обилием факторов и нюансов, влияющих на его решение. Таким образом можно выделить несколько основных факторов, влияющих на выбор того или иного приема перевода реалий: предпочтительность придерживаться текста оригинала, необходимость передачи колорита, ориентирование на определенную группу читателей или слушателей.

Приемы перевода реалий:

Транскрипция и транслитерация.

Транслитерация – передача звучания иноязычного слова буквами русского языка (передача графической формы). В свою очередь, транскрипция – передача звуковой формы. Эти приемы применяются при передаче иноязычных имен собственных, географических названий, названий газет, журналов и так далее.

«*Home Credit & Finance Bank*» – «*Хоум Кредит энд Финанс Банк*».

(Переводчики, работающие в сфере экономики, решили облегчить для русских людей процесс восприятия и воспроизведения названия банка).

Описательный перевод – раскрытие значения лексических единиц при помощи развернутого словосочетания.

The *landslide* of Party was so unexpected. – Победа партии на выборах с *большим перевесом голосов* была весьма неожиданна.

The circumstances of her death were unusual and her family decided to hire the *coroner*. – Обстоятельства ее смерти были необычными, и ее семья решила нанять *следователя, производящего дознание в случае насильственной или скоростижной смерти*.

Удоболение – поиск ближайшего по значению соответствия в языке, на который производится перевод для лексической единицы имеющегося языка, не имеющей эквивалента.

He spent the whole summer at his *country cottage*. – Он провел все лето у себя на *даче*.

(В английском языке слово *cottage* используется для обозначения любого загородного дома, а в рус-

ском языке летний домик за городом называется дача, а слово *коттедж* используется в другом значении: частный небольшой домик, который сдается отдыхающим).

Калькирование – один из приемов перевода, состоящий в том, что слова и выражения одного языка переводятся на другой язык путем точного воспроизведения средствами исходного языка их морфемной или словесной структуры.

Head of government fixed a different date for meeting. – Глава правительства перенес встречу на другое время.

Трансформационный перевод – перестройка синтаксической структуры предложения.

He died of *exposure*. – Он умер от простуды (воспаления легких). Он погиб от солнечного удара.

(При передаче на русский язык английского *exposure*, не имеющего прямого соответствия, в ряде случаев можно прибегнуть к лексической замене. Поскольку словарь дает толкование слова *exposure* как подвергание какому – либо воздействию, то в найденном отрывке текста, в котором рассказывается о полярной экспедиции, это предложение можно перевести следующим образом – Он умер от обморожения.)

В случаях, когда передача этнографической окраски при переводе не играет значительной роли – можно использовать **контекстуальную замену**. Так, должность в Великобритании «*Chancellor of the Exchequer*» будет лучше перевести как «*министр финансов*», а не «*канцлер казначейств*».

Chancellor of the Exchequer approved the new reform. – Министр финансов одобрил новую реформу.

(В русском языке слово «канцлер» встречается крайне редко, поэтому для русских читателей название этой должности переводится как Министр финансов).

В заключение следует отметить, что такое явление как «реалия» остается до сих пор спорным моментом в теории и практике перевода, но с другой стороны, тем самым оно привлекает к себе огромный интерес лингвистов и переводчиков. Тема эта является актуальной в любое время, так как связана с историей общества, которая всегда существовала наряду с ним и в связи с техническим прогрессом, с развитием межкультурной коммуникации, можно предположить, что интерес к переводу реалий будет только расти.

Список литературы

1. Влахов С., Флорин С. Непереводимое в переводе: монография. – М.: Высшая школа, 1986.
2. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение: учебное пособие. – М.: Изд-во «ЭТС», 2002. – 424 с.

**Секция «Проблемы коммуникации»,
научный руководитель – Шунейко А.А., докт. филол. наук, профессор**

СТЕРЕОТИПЫ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Батракова Е.Б.

Комсомольский-на-Амуре государственный
технический университет, Комсомольск-на-Амуре,
e-mail: kuropatka@mail.ru

Стереотипы речевого поведения – это устойчивые представления о том, как в той или иной ситуации следует вести себя [1]. Речевые стереотипы – средства, с помощью которых можно быстро и успешно передать нужную информацию и сформировать мнение собеседника в соответствии со своими целями. Делятся стереотипы на группы в форме суждений, отражающих механизм их действия. Таких групп

несколько: речевые процессы прямо зависят от физиологических; речевые действия так или иначе соотносятся с отраженной в них действительностью и пр. Эти группы включают в себя различный набор стереотипов. Например, в группе речевых процессов, зависящих от физиологических, существует стереотип о том, что успешный разговор предполагает еду и/или питье [2]. Речевое взаимодействие будет эффективным, если прием пищи или напитков предшествует или сопутствует речи. Это связано с тем, что предварительная или сопутствующая разговору еда обеспечивает более комфортное состояние говорящего, помогает адаптироваться к ситуации, настраивает на благодушный лад. Данный стереотип описан в со-

вокупности устойчивых выражений в русском и английском языке:

1. Fine words butter no parsnips (Разговорами сыт не будешь).

2. The way to a man's heart is through his stomach (Путь к сердцу мужчины лежит через желудок).

3. Hungry bellies have no ears (У голодного брюха нет уха) Hungry bellies have no ears и пр.

Эти устойчивые выражения указывают на то, что в народном сознании существуют представления о строгих предписаниях относительно организации коммуникативной ситуации. В коммуникативной практике это выражается совокупностью традиций: любое крупное коммуникативное событие (презентация книги, премьеры спектакля и т.д.) завершается банкетом, сопровождается кофе-брейками и пр. Таким образом, данный стереотип является универсальным поводом для любого коммуникативного события («Заходи, «пообщаемся») или отсрочки от него («Да подождите! Сейчас за стол сядем, тогда и поговорим»).

Список литературы

1. Шунейко, А. А. Стереотипы речевого поведения / А. А. Шунейко, И. А. Авдеев // Русская речь. – 2011. – № 1. – С. 70-73.
2. Шунейко А. А. Стереотипы речевого поведения / А. А. Шунейко, И. А. Авдеев // Русская речь. – 2011. – № 2. – С. 58-59.

АНАЛИЗ ДОБРОДЕТЕЛЬНОЙ ЛЖИ

Васильченко А. С.

*Комсомольский-на-Амуре государственный
технический университет, Комсомольск-на-Амуре,
e-mail: sanity713@mail.ru*

Так как ложь является неустранимым фактором человеческой коммуникации, очевидно, что некоторые ее разновидности могут выполнять какую-либо социально-полезную функцию в современном обществе и считаться допустимыми и морально-оправданными. Не углубляясь в анализ явлений речевого этикета, лести и дипломатического языка, где функция лжи, на наш взгляд очевидна, обратимся к такому распространенному явлению, как добродетельная ложь или добродетельный обман, которому в народе соответствуют метафоры «белая ложь», «ложь во спасение» или «святая ложь». В своем общем виде добродетельный обман является одним из случаев дезинформации, т.к. попадает под определение дезинформации, предложенное А. А. Шунейко и представляет собой «намеренное искажение кем-либо или какими-либо структурами (от общественных до государственных) реальных, то есть имеющих место быть в действительности фактов, с целью манипуляции индивидуальным или общественным сознанием и, как следствие последнего, воздействия на поведение личности того или иного коллектива» [1, 3]. Данный феномен является достаточно многомерным и представляет определенные сложности для анализа и рассмотрения. Среди ученых на данный момент не существует единого мнения в вопросе определения добродетельного обмана: понятие добродетельного обмана трактуется достаточно размыто и захватывает широкий класс явлений. Помимо этого в различных культурных сообществах существуют существенные отличия в степени моральной оправданности такого обмана, его допустимости в той или иной ситуации общения и степени нормативной поддержки, предоставляемой лжецу. Так, например, существенно расходятся воззрения немецкого мыслителя И. Канта и русских ученых (В. Знакова, Д. И. Дубровского, В. С. Соловьева). Возьмем для примера распространенный случай врачебной лжи – ситуацию, в которой врач не сообщает тяжело больному пациенту, попав-

шему в аварию шокирующие новости о реальном состоянии здоровья его близких родственников или о его собственном. Данный случай попадает под определение «добродетельного обмана», описанного в работе российского ученого Д. И. Дубровского, который пишет: «в отличие от недобродетельного обмана... добродетельный обман выражает интересы субъекта, совместимые с общечеловеческими ценностями, принципами нравственности и справедливости» [2]. Приведенный выше случай добродетельного обмана, с точки зрения русского человека, можно назвать «общественно-нормативным» или «формализованным». Честность, в данном случае и в других похожих на этот может привести к гораздо более драматичным последствиям, например, ухудшению состояния больного, панике среди пассажиров при поломке корабля или воздушного судна, срыву научного эксперимента и т.д. С подобного рода обманом мы часто сталкиваемся в таких отраслях как стоматология (подмена стоматологических инструментов на менее страшные), хирургия (дезинформация пациента об этапе операции), физиотерапия и фармакотерапия (варианты использования эффекта «плацебо»). Вполне вероятно, что люди, прибегающие в данных ситуациях к обману, могут вообще быть не способны на ложь вне контекста их профессиональной деятельности. Хотя, на наш взгляд, люди, прибегающие к «общественно-нормативному обману» чаще всего не преследуют своих личных интересов, а действуют в интересах достижения общественных целей, Кант не относит подобного рода ситуации обмана к морально-оправданным. В своей статье «О мнимом праве лгать из человеколюбия», рассматривая вопрос даже и не с нравственной, а с правовой точки зрения, он говорит: «Правдивость в высказываниях, которых нельзя избежать, есть формальный долг человека в отношении к каждому человеку, хотя бы и могли возникнуть от нее вредные последствия для него и для других» [3, 256]. В западной культуре до сих пор распространен морально-правовой подход к пониманию лжи. В соответствии с воззрениями И. Канта, человек поступает нравственно только тогда когда говорит правду, повинуюсь долгу, а не руководствуясь иными мотивами. В противном случае, поведение человека не будет соответствовать критериям нравственности. Когда поступок совершается исключительно по склонности (например, из жалости, желания облегчить страдания, личной любви или неприязни), без осознания субъектом долга или обязанности, то он не имеет нравственной цены. Мотивы врача, утаившего реальное положение дел от больного, могли быть не однозначны и не ограничиваться одним только требованием врачебного долга, таким образом, следуя логике Канта, его поступок может быть расценен как безнравственный. В заключение можно сказать, что категория лжи в целом представляет несомненный научный интерес, т.к. является отражением национальной культуры и присущих ей характеристик. Изучение данного феномена позволяет расширить границы уже имеющихся знаний о культуре и внести научный вклад в культурологию и теорию межкультурной коммуникации.

Список литературы

1. Шунейко А. А. Дезинформация (семиотический и лингвистический аспекты): учеб. пособие. – Комсомольск-на-Амуре: ГОУВПО «КНАГТУ», 2005.
2. Дубровский Д. И. Проблема добродетельного обмана // Философские науки. – 1989. – № 6. – С. 73.
3. Кант И. О мнимом праве лгать из человеколюбия. 1797: пер. Н. Вальденберг / под общ. ред. проф. А. В. Гулыги // Соч.: В 8 т. – М.: Чоро, 1994. – Т. 8. – С. 256.