

Особенности выражения пассивного залога в англоязычных публицистических текстах экономической тематики:

Морфологические особенности:

Преимущественное употребление пассивных конструкций настоящего времени Present Indefinite Passive:

*The estimates and projections **are based on** statistical information.*

Структурно-семантические особенности:

Употребление конструкции прямого пассива Direct Passive:

***The changes are expected to reduce** the backlog.*

Использование в качестве вспомогательного глагола глагола-связки *to be*:

*Growth forecasts **have also been revised** upwards.*

Преимущественное употребление пассивных конструкций с глаголами, выражающими мыслительное состояние (*to think, to consider, to associate with, to assume, to expect*):

*In 2010, world output **is expected** to rise by about 4¼ percent.*

Особенности выражения пассивного залога в русскоязычных публицистических текстах экономической тематики:

Морфологические особенности:

Преимущественное использование полных страдательных причастий прошедшего времени с суффиксами *-енн-* и *-нн-*:

*Согласно **обновленной** оценке, индекс ВВП составил 101,5 %.*

Структурно-семантические особенности:

Употребление двучленной пассивной конструкции:

*В 2017 г. **наблюдалось** увеличение числа проверок торговых мест на розничных рынках.*

Употребление глаголов и причастий, по смыслу так или иначе связанных с экономикой:

*В наименее **обеспеченных** регионах **наблюдается** высокий уровень долговой нагрузки.*

В ходе статистического анализа употребительности исследуемой категории удалось прийти к выводу, что частотность употребления пассива в англоязычных публицистических текстах экономической тематики на 6,2 % выше, чем в русскоязычных.

Ю. Пономарёва

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА В МЕЖЪЯЗЫКОВОМ И МЕЖКУЛЬТУРНОМ ОБЩЕНИИ

(на примере деловых переговоров современных политиков)

В межъязыковом и межкультурном общении невербальное общение играет не менее важную роль, чем вербальное. Невербальные сигналы способны либо усилить, либо ослабить эффект от произнесенной речи. Часто они используются для того, чтобы придать эмоциональную насыщенность и окраску высказываниям в деловой речи.

Альберт Мейерабиан указывал, что при помощи слов передается 7 % информации, посредством других звуковых средств (включая тон голоса, интонацию, темп и тембр) – еще 38 %, а на долю поз, мимики, жестов (невербального общения) приходится 55 % всей передаваемой информации. Сам факт употребления жестов указывает на степень раскованности говорящего, подчеркивает скованность или непринужденность в устной речи.

Во время деловых переговоров современные политики также учитывают характер того или иного невербального общения. Так, например, указательный палец, направленный в сторону собеседника, – один из часто используемых жестов президента США Дональда Трампа в процессе деловых переговоров. И такой знак означает приказ. Автор книги «Язык телодвижений» Аллан Пиз советует заменить подобный знак на более нейтральный. Таким знаком являются «ладони вниз». Другой известный американский политический деятель Билл Клинтон использовал более мягкий вариант подобного жеста – «согнутые пальцы», что не интерпретировалось как обвинительный знак.

Президент Российской Федерации В. В. Путин часто демонстрирует особый стиль «сидеть во время переговоров в свободной позе», таким образом демонстрируя имидж сильного лидера. На первый взгляд, такая поза производит не самое лучшее впечатление, но ее можно увидеть и у других людей с высокой самооценкой. Человек, сидящий в свободной позе, тем самым хочет сказать: «Я не боюсь, я уверен в себе и в своих словах». Обычно перед таким лидером нет барьера, он будто говорит собеседнику: «Меня ничто не остановит, мне нечего бояться». Разумеется, официальные переводчики на деловых переговорах ничего подобного из невербального общения позволить себе не могут согласно профессиональному этикету.

Использование всех аспектов деловой коммуникации, включая вербальные и невербальные средства, входит в профессиональную компетенцию современного делового человека, и политика, и сопровождающих его лиц, так как от этого напрямую зависят эффективность процесса коммуникации и успешность деловых переговоров.

В. Породня

НЕПЕРЕВОДИМЫЕ СЛОВА?

В работе переводчика большое место занимает тема интерпретации культурно-специфической лексики. В Интернете можно увидеть заголовки «10 непереводаемых английских слов» или «Английские слова, которые невозможно перевести». На самом деле понятия «непереводимой» лексики не существует. Слова, которые считают непереводаемыми (к ним относят реалии или безэквивалентную лексику), имеют варианты интерпретации в любом языке. Реалиями называют лексемы, обозначающие предметы или явления материальной культуры, этнонациональные особенности, обычаи, обряды, а также исторические факты или процессы и обычно не имеющие лексических