

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ

«Основы профессиональной деятельности переводчика»

для специальности 6В02302 «Переводческое дело»

Краткое содержание лекций

1 Глоссарий

Абзацно-фразовый перевод - последовательный перевод, при котором текст переводится после прослушивания по фразам или абзацам без применения переводческой записи. При таком переводе переводчик полагается исключительно на свою оперативную память.

Авторизованный перевод - перевод оригинального текста, получивший одобрение автора.

Авторский перевод (Автоперевод) - перевод, выполненный автором оригинального текста.

Адекватный перевод - перевод, соответствующий оригиналу и выражающий те же коммуникативные установки, что и оригинал. Адекватный перевод обеспечивает прагматические задачи переводческого акта на максимально возможном для достижения этой цели уровне эквивалентности.

Аудирование - восприятие на слух и понимание устной речи.

Буквальный перевод - воспроизведение в переводном тексте формальных и семантических компонентов исходного текста. В результате буквального перевода:

- нарушаются нормы и узус языка перевода
- оказывается искаженным или переданным действительное содержание оригинала.

Обычно подстрочник, полученный в результате буквального перевода, используется при переводе поэзии.

Бытовой перевод - перевод текстов разговорно-бытового характера.

Военный перевод - перевод текстов военной тематики.

Внутриязыковой перевод - истолкование словесных знаков посредством знаков того же языка.

Выходной текст (Переводной текст) - текст, полученный в результате перевода.

Двусторонний перевод - последовательный устный перевод переговоров, осуществляемый с одного языка на другой и обратно.

Диахронический перевод (Исторический перевод) - перевод на современный язык исторического текста, написанного на языке предшествующей эпохи.

Дополнительная информация - разъясняющая информация, предназначенная для неподготовленного реципиента.

Единица несоответствия - элемент содержания оригинала, не переданный или искаженный при переводе; или - элемент содержания текста перевода, неправомерно добавленный при переводе.

Жанрово-стилистическая классификация переводов - подразделение переводов в зависимости от жанрово-стилистических особенностей оригинала на:

- художественный перевод
- информативный перевод

- функциональные подвиды перевода.

Знаковый способ перевода - перевод на формально-знаковом уровне без осознания денотата. Знаковый способ перевода используется преимущественно в синхронном переводе.

Зрительно-устный перевод - устный перевод написанного текста.

Информативный перевод - перевод текстов, не принадлежащих к художественной литературе: общественно-политических, научно-технических, официально-деловых и других текстов.

Информативный перевод имеет дело с текстами, основная функция которых заключается в сообщении определенных сведений, а не в художественно-эстетическом воздействии.

Исходный текст (Оригинал текста перевода; Подлинник) - текст, предназначенный для перевода.

Косвенный перевод (Вторичный перевод; Непрямой перевод) - перевод, осуществленный не непосредственно с текста оригинала, а с его перевода на какой-либо другой язык.

Машинный перевод (Автоматический перевод) - перевод, выполненный или выполняемый компьютером.

Научно-технический перевод - перевод научно-технических текстов и документации.

Неполный перевод - перевод, передающий смысловое содержание оригинала с пропусками и сокращениями.

Несоответствие - некоторое количество не переданной или добавленной информации, вычлняемой в виде:

- непереуведенного речевого отрезка в исходном тексте

- добавленного речевого отрезка в переводном тексте.

Норма перевода - совокупность требований, которым должен отвечать перевод.

- - жанрово-стилистическая норма перевода - требования, которым должен отвечать перевод в зависимости от принадлежности оригинала к определенному функциональному стилю.

- - конвенциональная норма перевода - требования, которым должен отвечать перевод в связи с принятыми в данный период времени взглядами на роль и задачи переводческой деятельности.

- - норма переводческой речи - требования, которым должен удовлетворять язык перевода.

- - норма эквивалентности перевода - требование максимально возможной смысловой близости перевода к оригиналу.

- - прагматическая норма перевода - требование обеспечения прагматической ценности перевода.

- - прагматическая ценность перевода - степень соответствия текста перевода тем задачам, для решения которых был осуществлен процесс перевода.

Обратный перевод - перевод уже переведенного текста на исходный язык.

Общественно-политический перевод - перевод общественно-политических текстов.

Односторонний перевод - устный перевод, осуществляемый только с данного языка на некоторый другой язык.

Официальный перевод (Готовый к опубликованию перевод) - окончательный вариант перевода, представляемый переводчиком в качестве полноценного воспроизведения оригинала.

Оформление перевода - порождение переводного текста. Различают устное и письменное оформление перевода.

Перевод - вид языкового посредничества, при котором содержание иноязычного текста оригинала передается на другой язык путем создания на этом языке коммуникативно равноценного текста.

Перевод с листа - устный перевод письменного текста с параллельным восприятием того же текста на слух. При этом допускается, что оратор, произносящий текст, может отступать от предварительно подготовленного и переданного переводчику письменного текста. Различают перевод с листа с предварительной и без предварительной подготовки.

Переводоведение - совокупность научных дисциплин, изучающих различные аспекты перевода. Различают лингвистическое, психологическое, литературное, этнографическое и историческое переводоведение.

Переводчик - промежуточное звено в коммуникации, необходимость в котором возникает в случаях, когда коды, которыми пользуются источник и адресат, не совпадают.

В качестве языкового посредника переводчик может осуществлять не только перевод, но и различные виды адаптивного транскодирования.

Письменный перевод - перевод, при котором оригинал и перевод выступают в процессе перевода в виде фиксированных текстов, к которым переводчик может неоднократно обращаться. Различают письменный перевод письменного текста и письменный перевод устного текста.

Последовательный перевод - устный перевод, осуществляемый после восприятия определенной единицы текста, в паузах между этими единицами.

В зависимости от формы реализации текста оригинала различают:

- последовательный перевод с записью устного текста;
- абзацно-фразовый перевод устного текста;
- зрительно-устный перевод письменного текста.

Практический перевод - перевод, предназначенный для практического использования в качестве источника информации. Практические переводы подразделяются на рабочие, консультативные, издательские и опубликованные.

Прибавочная информация - информация, которая имеется в тексте перевода и которой нет в исходном тексте.

Прямой перевод (Первичный перевод; Непосредственный перевод) - перевод, выполненный непосредственно с оригинала.

Психолингвистическая классификация переводов - подразделение переводов на виды и подвиды по способу восприятия оригинала и создания текста перевода.

Синхронный перевод - устный перевод, осуществляемый практически одновременно с произнесением текста оригинала.

Система записи - вспомогательное средство памяти, включающее правила отбора и записи информации, поступающей к переводчику в последовательном переводе.

Смешанный перевод - перевод с использованием значительной доли традиционной (или машинной) переработки текста.

Сопоставительный анализ перевода - анализ формы и содержания текста перевода в сопоставлении с формой и содержанием оригинала.

Специальная теория перевода - раздел лингвистической теории перевода, изучающий особенности процесса перевода текстов разных типов и жанров, а также влияние на характер этого процесса речевых форм и условий его осуществления.

Специальный перевод - перевод материалов, относящихся к какой-либо отрасли знаний со своей терминологической номенклатурой.

Текст (Text, от лат. Textus – соединение) - последовательность графических или звуковых языковых знаков, ограниченная единым назначением.

Традиционный перевод (Человеческий перевод; Ручной перевод) - перевод, выполняемый человеком.

Транспозиция - перевод текста одного жанра или функционального стиля в другой жанр или функциональный стиль.

Трансформационный перевод - перевод с использованием одной из переводческих трансформаций.

Устный перевод - перевод, выполненный в устной форме. Различают:

- устный перевод письменного текста

- устный перевод устного текста, который в свою очередь подразделяется на: синхронный, последовательный, односторонний и двусторонний.

Устный перевод устного текста (Устный перевод на слух) - устный перевод текста, воспринятого на слух, что предопределяет:

- однократность восприятия переводчиком отрезков оригинала

- невозможность последующего сопоставления или исправления перевода после его выполнения.

Включает два профессиональных вида перевода: **последовательный перевод и синхронный перевод**.

Учебный перевод - перевод, используемый в учебном процессе для подготовки переводчиков или как один из приемов обучения иностранному языку.

Художественный перевод - перевод произведений художественной литературы.

В художественном переводе важно сохранение формы, содержания, структуры и эстетического воздействия оригинала.

Экспериментальный перевод - перевод, выполненный с исследовательской целью.

Эталонный перевод - образцовый перевод, используемый для сравнения с квалифицируемым переводом.

Юридический перевод - перевод текстов юридического характера.

Языковое посредничество - преобразование в процессе межъязыковой коммуникации исходного сообщения в такую языковую форму, которая может быть воспринята рецептором, не владеющим исходным языком.

Язык перевода (Переводящий язык (ПЯ)) - язык, на который осуществляется перевод.

2 ЛЕКЦИИ

Лекция №1 (1 часть)

Представления о переводческой профессии с точки зрения переводчиков

План:

- Кто такие переводчики?
- Профессиональная гордость
- Надежность
- Профессиональная увлеченность
- Соблюдение этических норм

***ТЕЗИС:** Выполнение требований заказчиков – жизненная необходимость для переводчика, однако важно воспринимать эти требования через призму своего взгляда на работу: стремиться обеспечить нужную заказчикам надежность, исходя из понятия профессиональной гордости (включающего увлеченность и соблюдение этических норм) – видеть в обеспечении своевременности путь к увеличению своих доходов, достигаемому за счет ускорения или эффективного распределения работы, а также за счет повышения статуса профессии: верить в то, что труд должен приносить удовольствие.*

Кто такие переводчики?

Что нужно, чтобы стать переводчиком? Кому понравится день за днем сидеть за компьютером или в зале суда, превращая слова и обороты одного языка в слова и обороты другого (не говоря уже о том, что не у всякого это получится)? Что за нудная и неблагодарная профессия!

Для многих людей так оно и есть. Некоторым же она сначала нравится, но потом они устают, перегорают и меняют род деятельности. Кто-то может заниматься переводами только попутно, по несколько часов в день, в неделю или даже в месяц. Днем он составляет какие-то тексты, работает учителем или редактором, а часок перед сном или пару выходных в месяц – переводит. Ради денег или ради удовольствия, по большей части (хочется верить) по обеим причинам. Если попадается большой заказ по хорошей цене и есть свободное время, он бросает остальные занятия и переводит неделю подряд по 8-10 часов в день. Но после этого чувствует себя полностью выдохшимся и стремится вернуться к основной работе.

Для других – и таких среди переводчиков, вероятно, большинство (хотя, никакой статистики на этот счет нет) – перевод является основным видом деятельности, но они не перегорают. Как им это удается? Какими нужно обладать способностями, чтобы постоянно становиться то доктором, то юристом, инженером, поэтом или управляющим, пусть только на время и только на экране своего компьютера? Они что – талантливые актеры, легко переключающиеся с одной роли на другую? Откуда они знают столько терминов? Они что – ходячие словари и энциклопедии? Или знатоки из «Что? Где? Когда?».

Но, коротко говоря, да, переводчики (особенно устные) должны иметь актерскую жилку, должны обладать даром имитации и перевоплощения. Да, им нужно развить потрясающую память, которая позволит вспомнить слово (часто на иностранном языке), которое они слышали всего однажды. Переводчики – жадные пожиратели всяческой литературы. Обычно у них начато сразу по четыре книги на нескольких языках: художественных и документальных, технических и гуманитарных, всяких-разных. Они и жизненные впечатления поглощают так же жадно: много путешествуют, подолгу живут за границей, учат иностранные языки, знакомятся с чужой культурой. И при этом постоянно следят за тем, как используют язык окружающие: водопроводчик, школьный учитель, продавщица соседнего магазинчика, врач, бармен, друзья и коллеги из разных ротондов и социальных классов и т.п. Профессию переводчика часто называют дополнительной – многие сначала приобретают специализацию в какой-то другой области, иногда даже в нескольких, а переводчиками становятся после добровольного или вынужденного увольнения или переезда в страну, где нет возможности работать по основной специальности. В качестве переводчиков они часто помогают общаться своим бывшим коллегам, говорящим на разных языках. Любое собрание переводчиков поражает разнообразием участников. И не только потому что добрая половина – выходцы из разных стран, почти все – жили за границей и большинство – без труда переключается в разговоре с одного языка на другой. Главное, что переводчики неизбежно несут в себе богатство нескольких различных «я» или личностей, каждая из которых готова развернуться на экране компьютера при появлении нового текста или в эфире при выходе на сцену нового оратора. Группа переводчиков всегда кажется более многочисленной, чем есть на самом деле.

Основные характеристики хорошего переводчика, естественно, удовлетворяют ожидания заказчика: он надежен, работает быстро и по реальным ценам. Однако с точки зрения переводчика это объясняется совсем иными причинами. Для него надежность важна как предмет профессиональной гордости, включающей в себя и другие элементы, которые практически безразличны заказчику. Скорость имеет значение лишь как средство увеличения доходов, которые можно повысить и другими способами. А особенно важно для переводчика, возможно важнее всего, удовольствие, получаемое им от работы – фактор, имеющий для стороннего наблюдателя ничтожное значение. Давайте рассмотрим эти три внутренние потребности по порядку: профессиональная гордость, доход и удовольствие.

Профессиональная гордость

С точки зрения заказчика существенное значение имеет возможность положиться на перевод, причем не только на текст, но и на самого переводчика, на весь процесс перевода в целом. Поскольку это важно для того, кто платит, это важно и для переводчика. Практическая потребность сохранить за собой рабочее место (для штатных переводчиков) или продолжать получать заказы (для внештатных) определяет готовность удовлетворять требования заказчика.

Но важнее денег и сохранения должности для переводчика профессиональная гордость, порядочность и чувство собственного достоинства. Всем нам хочется знать, что мы делаем важное дело, делаем его хорошо и что люди, для которых мы его делаем, ценят наш труд. На самом деле большинство людей предпочтет работу, за которую они чувствуют профессиональную гордость, той, в которую они не верят, даже если вторая оплачивается выше. Несмотря на важность высокого заработка (кто же от него откажется!), большие деньги приносят мало радости, если нельзя гордиться своей работой.

Как правило, источником гордости большинства переводчиков служит их надежность, профессиональная увлеченность и соблюдение этических норм.

Надежность

В сфере переводов надежность в значительной мере сводится к удовлетворению требований заказчика: перевод нужных текстов в нужной форме и к нужному сроку. Стремясь выполнить эти требования, переводчик порой сталкивается с неразрешимыми задачами, иногда удовлетворение требований наносит ущерб его личной жизни или доставляет моральные мучения, часто – физически и умственно изматывает. Если задачи в принципе выполнимы, то во многих случаях переводчик считает делом своей профессиональной чести обеспечить надежность, отодвигая остальные соображения на второй план. Он готов просидеть ночь напролет над срочной работой, отменив из-за нее свидание, или перевести текст, который противоречит его политическим или моральным убеждениям.

Именно профессиональное стремление к надежности заставляет переводчиков проводить долгие часы в поисках одного-единственного термина. Какую плату они получают за потраченное таким образом время? Практически никакой. Но им чрезвычайно важно, чтобы все было правильно: найден правильный термин, выбрано правильное написание, правильная формулировка и правильный функциональный стиль. И не просто потому, что этого ожидает клиент – если он не сделает это правильно, то пострадает его профессиональная гордость и он не получит от работы полного удовлетворения.

Профессиональная увлеченность

Для заказчика это не имеет особого значения, но для нас переводчиков, чрезвычайно важно, в какие профессиональные союзы или ассоциации они входят, на какие конференции переводчиков ездят, какие курсы прослушивают, как поддерживают контакты с другими переводчиками своего региона или своей языковой пары. Иногда такая профессиональная активность помогает лучше переводить, что имеет значение для заказчиков, и тем самым позволяет нам больше гордиться своей надежностью. Более существенно, однако, то, что все это помогает переводчикам чувствовать себя в роли переводчика более комфортно, укрепляет чувство собственного достоинства, которое морально поддерживает их при выполнении скучных, повторяющихся или плохо оплачиваемых заданий. Чтение книг и статей о переводах, разговоры о переводах с коллегами, обсуждение и решение проблем, связанных с лингвистическими преобразованиями, требованиями заказчиков или неплатежами, а также посещение переводческих курсов и конференций, знакомство с техническими новинками в своей области, покупка и освоение нового программного и аппаратного обеспечения – все это позволяет нам чувствовать себя не изолированными плохо оплачиваемыми неудачниками, а настоящими профессионалами, окруженными другими профессионалами, которых волнуют те же вопросы, что и переводчиков. Активное взаимодействие с коллегами дает им знания и уверенность, необходимые для того, чтобы противостоять неразумным требованиям, занимаясь просвещением клиентов и работодателей, а не смиренно подчиняться им, внутренне негодуя. Оно помогает осознать, что заказчики нуждаются в переводчиках не меньше, чем они в них: у них есть то, что нужно переводчикам – деньги; у переводчиков есть то, что нужно заказчикам, – умение переводить. И они могут продавать свое умение, чувствуя профессиональную уверенность и силу, а не попадая в униженное, подчиненное положение, вынуждающее соглашаться на любые условия.

Соблюдение этических норм

Этические нормы переводчика обычно определяют довольно узко: неэтично искажать исходный текст. Это ограничение является неоправданно жестким даже с точки зрения заказчика: во многих случаях переводчика прямо просят «исказить» исходный текст определенным образом, например, при переделке материала для телевидения, детской книги или рекламной кампании.

С точки зрения переводчика этические нормы выглядят еще более сложно. Например, что делать, если вам заказали перевод оскорбительного, по вашему мнению, текста? Иными словами, как поступить переводчику в случае, когда профессиональная этика (верность лицу, оплачивающему перевод) вступает в конфликт с личной этикой (политическими или моральными убеждениями переводчика)? Что делать феминистке, которой заказали перевод текста, исполненного мужского шовинизма?

Пока к области переводов господствовал взгляд извне, такие вопросы не возникали и не могли возникнуть. Переводчик переводит то, что ему закажут, и делает это так, как нужно заказчику. Собственная точка зрения переводчика не имеет никакого отношения к процессу перевода.

Однако при взгляде изнутри эти вопросы следует задать. Переводчики – это обычные люди со своими мнениями, предпочтениями, надеждами и чувствами. Если переводчику постоянно заказывают переводы текстов, которые он считает гнусными, он может подавлять свое отвращение в течение нескольких недель, месяцев, возможно, даже лет но не вечно. Переводчик, как любой профессионал, хочет иметь возможность гордиться тем, что делает. Если возникшее серьезное противоречие между его личными убеждениями и этическими требованиями, накладываемыми на профессию извне, не позволяют ему более чувствовать такую гордость, ему в конце концов придется решить, где и на каких условиях он хочет работать.

В наше время переводчики все чаще стремятся согласовать свою профессиональную деятельность со своими моральными принципами. Например, переводчик Сюзан Лобинь-ер-Харвуд, феминистка из Квебека, сообщила, что больше не переводит документы, написанные мужчинами: при переводе таких текстов слишком велик соблазн вести изложение с позиции мужчины, а ей претит подавление собственной личности. При переводе литературных произведений, написанных женщинами, она всеми силами стремится помочь формированию в целевой культуре языка, ориентированного на женщин. Сюзан Джил Левин в своей книге пишет, что при переводе произведений южноамериканских писателей она старается – часто при участии самих авторов – убрать возмутительные проявления их мужского шовинизма.

К британской переводчице, проживающей в Бразилии и принимающей активное участие в работе местных и международных групп защитников окружающей среды, обращается агентство с заказом на выполнение постоянной работы по переводу на английский язык всего, что печатается в Бразилии о курении. Каждую неделю она получает пакет фотокопий с материалов, большинство из которых посвящено проведенным в Бразилии и других странах научным исследованиям о вреде курения. Будучи активным противником курения и борцом с табачной индустрией, она с удовольствием переводит эти тексты. Кроме того, тексты относительно простые, многие из них являются небольшими модификациями одного и того же пресс-релиза, платят за эту работу хорошо.

Однако постепенно у нее возникают сомнения этического плана. Кто в англоговорящем мире настолько интересуется тем, что пишут в Бразилии о курении, и настолько богат, чтобы оплачивать ее труд по переводу всех этих материалов на английский? Наверняка этого человека или организацию волнует не только Бразилия, наверняка десятки переводчиков выполняют такую работу по всему миру. В каждой стране местное переводческое агентство наняло человека для переводов публикаций в данной стране. Кто может быть организатором такого проекта, кроме крупной табачной компании из США или Англии? Она начинает более внимательно вчитываться в переводимые материалы и наконец между строк угадывает, что заказы поступают от самой крупной табачной компании мира, которая сожгла тысячи акров тропических лесов Амазонки ради высушивания табачных листьев, от неокOLONиалистической корпорации, которая разрушила не только экосистему тропических лесов, но и экономику живущих вдоль Амазонки индейцев. Все эти размышления постепенно вызывают у нее неприязнь к работе: ведь по существу она помогает крупнейшей табачной компании шпионить за оппозицией.

Однажды переводчице присылают 60-страничную брошюру, составленную бразильской антитабачной группой. В ее основе лежат добротные исследования, она написана прекрасным языком – ее приятно переводить. Брошюра кончается просьбой о помощи и рассказом о том, как табачная индустрия мешает работе группы. Внезапно переводчица понимает, что ей делать: она должна отдать свой перевод брошюры, оплаченный табачной компанией, этой группе, которая борется с ее щедрым источником доходов. Это не только поможет им распространить результаты своих исследований в англоговорящем мире, но и позволит заработать на продаже брошюры столь нужные им средства.

Она звонит в организацию и назначает встречу. Поскольку ее беспокоит юридическая сторона вопроса, она обращается к своему юристу с просьбой определить, какие юридические опасности угрожают ей и им, и просит его присутствовать на встрече. На встрече ее заверяют, что она имеет полное право передать им свой перевод, она передает им дискету и уходит.

Она не подвергается никаким юридическим преследованиям, однако агентство прекращает присылать ей такие задания. Этот источник дохода исчезает сразу и полностью. Кажется вероятным, что у табачной компании есть свой человек в антитабачной группе, поскольку реакция

наступает мгновенно, в ту же неделю, чуть ли не в тот же день, а не месяцами позже, когда английская версия брошюры выходит из печати.

Это более широкое, «внутреннее» определение этики переводчика в значительной степени противоречиво. Многим переводчикам представляется немислимым нанести какой-либо ущерб интересам лица или организации, которая платит за перевод (заказчика или инициатора перевода). Другим столь же отвратительна мысль о том, что они лишены возможности принять собственное этическое решение на основании личных пристрастий и убеждений. Им видится здесь аналогия с прозвучавшими на Нюрнбергском процессе объяснениями эсэсовцев: «Мы всего лишь выполняли приказы». Если моральные принципы переводчика вступают в существенный конфликт с интересами заказчика, насколько переводчик может не поступаться своими принципами и при этом не умирать с голоду? И, с другой стороны, насколько переводчик может поступиться принципами, продолжая в то же время гордиться своей работой?

Задание

Определите скорость, с которой вы переводите. Сначала переведите 10 слов за пять минут, потом 20 слов за пять минут, 30, 40, 50 и так далее. Временной промежуток должен все время составлять пять минут, а количество слов каждый раз увеличивайте на 10. Старайтесь работать равномерно: переводя 10 слов, старайтесь переводить в первую минуту два слова, в следующую – тоже два и так далее, переводя 100, старайтесь переводить по 20 слов каждую минуту. По мере возрастания скорости следите за своими ощущениями: какая скорость вам кажется наиболее комфортной? Вам нравится переводить медленно? На средней скорости? Быстро? Когда скорость станет для вас некомфортной, остановитесь. Обсудите или обдумайте, что говорят результаты этого теста о вашем отношении к скорости перевода.

Лекция №2 (2 часть)

Представления о переводческой профессии с точки зрения переводчиков

План:

- Доход
- Скорость
- Управление проектами
- Укрепление престижа профессии
- Удовольствие

Доход

Профессионалы делают свою работу, потому что она им нравится, потому что они ей гордятся и, конечно, потому что им нужно зарабатывать на жизнь. Профессиональные переводчики переводят за деньги. Большинство профессиональных переводчиков (как и большинство специалистов в любой области) считают, что они мало зарабатывают и хотели бы зарабатывать больше. Существует по меньшей мере три способа достичь этого, два из которых представляют собой краткосрочные решения, а третье – долгосрочное: переводить быстрее (это особенно имеет смысл для независимых переводчиков, но не только для них), организовать собственное агентство, передавая работу другим переводчикам (получая свою долю за руководство проектом), и (долгосрочная стратегия) заниматься просвещением клиентов и широкой публики, объясняя важность переводов, так чтобы заказчики были готовы больше платить за переводы.

Скорость

Не для всех переводчиков скорость и доход связаны непосредственно. Это верно только для независимых переводчиков (фрилансеров). Хотя реальная ситуация несколько сложнее, но в принципе чем быстрее работает фрилансер, тем больше зарабатывает. (Очевидно, что это верно только при большом объеме заказов: если, сделав работу быстро, вы не получите следующего заказа, то увеличение скорости не приведет к увеличению доходов.)

Для штатных переводчиков связь между скоростью и деньгами значительно менее очевидна. От большинства из них ожидают быстрой работы, поэтому годность переводчика к штатной работе и, следовательно, его доход связаны со скоростью сложным образом. Его подгоняют

множеством неофициальных способов, в основном тем, что к нему звонят и заходят инженеры, редактора, начальники и другие недовольные, которые хотят, чтобы их задание было готово немедленно, и не могут понять, почему оно до сих пор не сделано. Однако иногда штатные переводчики в основном выполняют переводы для других компаний, а в отдел учета своей компании подают записи о наработанных часах. В этих случаях может быть оговорена ежемесячная нагрузка (200 часов в месяц, счета на сумму, в три раза превышающая тую ежемесячную зарплату переводчика, и т.п.), а переводчики, перевыполняющие норму, могут получать премии. Бывает, что и агентства устанавливают нормы для своих штатных переводчиков.

Скорость перевода определяется различными факторами:

1. Скоростью набора текста.
2. Уровнем сложности текста.
3. Степенью знакомства переводчика с такими текстами.
4. Использованием накопителей переводов.
5. Личными предпочтениями и стилем работы.
6. Усталостью от работы, общим состоянием.

Пункты 1-3 очевидны: чем быстрее человек набирает текст, тем быстрее он потенциально может переводить; чем сложнее и непривычнее текст, тем медленнее пойдет перевод. Пункт 4 будет рассмотрен ниже. Пункт 6 тоже довольно ясен: если вы работаете в условиях стресса, вам мало платят или вас низко ценят, то ваше состояние духа может ослабить мотивацию, а это, в свою очередь, снизит скорость.

Утверждение 5, возможно, менее очевидно. Кто «предпочитает» переводить медленно? Разве каждый переводчик не стремится переводить с максимально возможной скоростью? В конце концов, разве не этого хотят от переводчиков клиенты?

Во-первых, нужно покопаться, что не все переводят для клиентов. Если человек переводит для собственного удовольствия, у него нет финансового стимула спешить. А, во-вторых, не всем клиентам перевод нужен на следующей неделе. Академическое издательство, заказавшее литературный или научный перевод, возможно хочет, чтобы он был сделан быстро, но это «быстро» может означать за полгода, а не за год. Или за год, а не за два.

В-третьих, надо учесть, что не каждый может и хочет подстраиваться под требования рынка. Некоторые просто любят переводить неторопливо, не ограничивая себя во времени, смакуя каждое слово и выражение, работая по часу над одним абзацем, оттачивая каждую фразу до блеска, прежде чем перейти к следующей. Такие люди, возможно, никогда не могли бы зарабатывать на жизнь выполняя переводы на заказ, но ведь не все переводчики работают сдельно и не все зарабатывают на жизнь переводами. Люди, имеющие другую работу, богатого супруга или супругу, личное состояние, могут позволить себе медлить в свое удовольствие. Художественными переводами часто занимаются ученые и преподаватели, которые получают зарплату за научно-исследовательскую работу или преподавание, а переводят в свободное время, часто за небольшие деньги или вообще бесплатно, из чистой любви к конкретному тексту. В такой ситуации скоростной перевод может отдавать кошунством.

Однако в большинстве сфер профессионального перевода скорость, несомненно, является одним из основных преимуществ. Один независимый переводчик советовал студентам: если вы работаете быстро, идите на вольные хлеба, если медленно идите в штат. Но отделы переводов крупных корпораций тоже не рассчитаны на неторопливую деятельность точнее было бы сказать так: «Если вы переводите быстро, идите в штат. Если вы переводите очень быстро, так что только пальцы летают над клавишами, работайте самостоятельно. А если вы переводите медленно, найдите себе другую работу и занимайтесь переводами по вечерам».

В первую очередь работайте над увеличением своей скорости. Как? Самый простой способ — научиться быстрее печатать. Если вы не владеете десятипальцевым методом, освоите его (самостоятельно либо на курсах). Если вы печатаете десятью пальцами, но при этом смотрите не на экран, а на клавиатуру, научитесь печатать слепым методом. Откладывайте на время переводы, чтобы потренироваться печатать быстрее.

Другие факторы, влияющие на скорость перевода, хуже поддаются контролю. Скорость, с которой вы справляетесь со сложными словами или синтаксическими структурами, частично зависит от опыта и тренировки. Чем больше вы переводите, тем более «наезженные» колеи

проложены у вас в мозгу от языка оригинала к языку перевода, так что перевод определенных структур исходного языка выполняется, как макрос на компьютере: раз – и нужный эквивалент буквально вылетает из-под ваших пальцев прямо на экран. Отчасти же это зависит от навыков подсознательного воспроизведения.

Труднее всего справиться с собственной привычкой переводить медленно. Когда переводишь быстрее, чем тебе нравится, возрастает напряжение, пропадает удовольствие и переводчик быстрее выдыхается. Поэтому скорость перевода лучше повышать постепенно и как можно более естественным образом. Она должна увеличиваться по мере того, как набирается опыт, а не потому что переводчик решил начать переводить как можно быстрее прямо сейчас.

Кроме того, как и во всем остальном, в скорости перевода приятнее всего разнообразие. Даже самые быстрые переводчики не могут нормально работать с максимальной скоростью весь день, всю неделю, весь месяц, круглый год. В этом смысле даже хорошо, что необходимость проводить исследования, выходить в Интернет и редактировать текст замедляет работу переводчика: для большинства переводчиков «рваный» ритм лучше, чем высокое напряжение марафонского перевода на пределе своих возможностей. Вы переводите на максимальной скорости час-другой, и тут звонит телефон: агентство предлагает вам работу. Вы продолжаете переводить, пока они шлют факс, затем снова делаете перерыв, чтобы посмотреть присланный документ и позвонить с ответом: да или нет. Еще час-другой скоростного перевода, и первый черновик утренней работы готов. Но в тексте остался десяток слов, которых не удалось найти в словарях, поэтому вы садитесь за телефон, шлете факсы или сообщения по электронной почте в поисках того, кто знает их перевод. По телефону ответ можно получить немедленно, но откликов на запросы по факсу или электронной почте приходится ждать. В ожидании ответа вы беретесь просмотреть новое задание и, прежде чем отдаете себе в этом отчет, начинаете переводить его на максимальной скорости (автоматически срабатывает привычка). Через час слышится звонок – пришел факс от заокеанского друга, который нашел значения некоторых нужных вам слов. Вы бросаете перевод, чтобы прочесть факс. Одно из слов вызывает у вас сомнения, поэтому вы посылаете запрос в список интернет-рассылки. Поскольку вы снова за компьютером, вы возвращаетесь к утреннему переводу и вносите остальные изменения. Тут выясняется, что вы проголодались, вы идете на кухню, что-то на скорую руку готовите и садитесь перекусить, проглядывая одновременно факс еще раз. Затем снова приступаете ко второй работе на максимальной скорости. Если факс молчит час-другой, вы выбираете подходящее место для паузы и проверяете почту. Вам никто не ответил, но в разгаре спор о некоторых словах, в которых вы разбираетесь, поэтому вы высказываете свое мнение. Потом некоторое время редактируете утренний перевод – скучное дело, которое надо когда-то делать – и снова переключаетесь на вечернее задание.

Все это обеспечивает именно ту скорость, которая не дает вам перегореть. Из-за таких перерывов в работе доходы, возможно, и снижаются, но профессиональная жизнь продлевается (а переводчик дольше пребывает в здравом уме).

Управление проектами

Еще один эффективный способ повышения своих доходов – открыть собственное агентство переводов: передавать часть заказов другим переводчикам и брать себе определенную долю за руководство проектом, включающее общение с клиентами, редактирование, выполнение печатных работ и т.п. Реально большинство владельцев агентств не сразу начинают зарабатывать больше, чем они зарабатывали переводами: на создание клиентской базы требуется время, часто несколько лет. Удачливый владелец агентства может зарабатывать в три-четыре раза больше, чем переводчик. Однако такой успех достигается годами упорного труда,

Если вас интересуют подробности о ТМ-инструментарии, обратитесь по адресу <http://www.mabercom.com/soft-ware/index.html> (прокрутите экран вниз до Computer Aided Software). На сайте британского Института переводов (<http://www.iti.org.uk/>) и в «Translation journal» тоже регулярно публикуются обзоры ТМ-инструментария и других программ CAT (computer-aided translation – автоматизированный перевод).

когда едва удастся сводить концы с концами. При этом приходится иметь дело со сложной бухгалтерией, неприятными клиентами, ненадежными переводчиками, страхованием и т.д.

Укрепление престижа профессии

Некоторые консультанты по бизнесу стали миллионерами за счет оказания услуг, которые немногим отличаются от услуг, предоставляемых переводчиками. Другие консультанты не зарабатывают практически ничего. Разница объясняется тем, как воспринимается относительная ценность предлагаемых услуг. Чем ценнее услуги, тем больше средств компания готова выделить на них. Многие маленькие (и даже некоторые большие) компании так невысоко ценят переводческие услуги, что вообще не готовы платить за них и выполняют переводы сами. Другие нехотя признают необходимость сторонней помощи, но не хотят оплачивать ее по существующим расценкам, поэтому нанимают любого, кто соглашается работать за бесценок. Одна из целей, которую преследуют союзы и ассоциации переводчиков, ученые-переводоведы и преподаватели курсов для переводчиков при пропаганде роли переводчиков в жизни общества, заключается именно в повышении доходов переводчиков.

Удовольствие

Естественно предположить, что многие переводчики быстро «сходят с дистанции». Ведь переводческая деятельность не только низко оплачивается и невысоко ценится в обществе, она связана с лихорадочными усилиями по соблюдению жестких сроков и с проведением долгих часов наедине со скучными текстами. Может показаться, что большинство переводчиков должны сгорать недели за три.

С некоторыми так и происходит. Но большинство выдерживает долго, встречаются переводчики аж с тридцатилетним стажем, все еще довольные своей работой, – вот как силен один из самых главных стимулов в жизни: удовольствие. Наверняка эти люди работают с удовольствием, иначе что бы заставляло их продолжать переводить? Не слава, не богатство, не бессмертное совершенство переводимых ими текстов. Они, должно быть, получают удовольствие от самой работы.

От чего конкретно? И почему? Объясняется ли это индивидуальными особенностями; просто одним людям нравится переводить, а другим – нет? Или можно научиться получать удовольствие от переводов?

Не всем переводчикам нравится все в их работе. К счастью, перевод – довольно разнообразная сфера деятельности и каждый может выбрать то, что ему больше по душе. Некоторые не любят иметь дело с клиентами и предпочитают работать с агентствами, которыми руководят переводчики, понимающие специфику их проблем. Другие дома сходят с ума от одиночества и жаждут человеческого общения. Они стремятся устроиться на штатную работу в отделы переводов больших корпораций или в переводческие агентства или еще куда-то, лишь бы быть среди людей, которые помогают скрасить скуку человеческим общением. Некоторые устают, если переводят целый день. Они делают перерывы на сочинение стихов, посещение курсов или плавание в бассейне. Или же находят другой источник дохода, тратя на него один час из трех или каждый второй день. Некоторые переводчики устают от однообразия, от того, что приходится день за днем переводить одни и те же тексты. Они меняют область специализации, активно ищут другие тексты, пробуют переводить стихи или художественную прозу.

Однако как бы человек ни старался разнообразить свою работу, в профессии переводчика (как и в большинстве других профессий) большая доля приходится на монотонную рутину, от которой никуда не денешься. Вывод: если вы не можете научиться находить удовольствие в рутинной работе, вы долго не протянете в этой области. Надежность, изнурительные поиски нужного термина, мучительные попытки вспомнить слышанное когда-то слово, терпеливое доведение своего перевода до нужного качества – все это рутинная деятельность и одновременно источник наслаждения. То же самое можно сказать и о скорости, о стремлении переводить в максимально возможном темпе, так чтобы только клавиши щелкали. А какое наслаждение заключается в медленном, вдумчивом изучении оригинала, когда мозг перебирает и примеряет различные эквиваленты на языке перевода. Силой воображения можно оживить даже самый занудный текст, превратить техническую документацию в поэму, а прогноз погоды – в песню.

В каком-то смысле не будет преувеличением сказать, что самый важный навык переводчика заключается в способности находить удовольствие во всех аспектах своей работы. Конечно, с точки зрения заказчика этот навык далеко не самый важный: ему нужен надежный текст дешево и быстро, и если переводчик создает такой текст с ненавистью, заказчика это не волнует. Заказчику безразлично, что в результате выполнения ненавистной работы переводчик быстро сгорает. В

мире полно переводчиков; если один сгорит и бросит эту профессию, за право занять его место будут соперничать десять других.

Но для самих переводчиков это самый важный навык. Да, способность создавать надежные тексты очень важна. Да, и скорость важна. Но быстрый и надежный переводчик, который ненавидит свою работу или которому она наскучила, который рассматривает ее как потерю времени, не сможет долго работать – а какая радость в скорости и надежности бывшему переводчику? «Ну и быстро же я переводил!» Работа в удовольствие будет стимулировать среднего переводчика увеличить свою надежность и скорость. Скука и отвращение заставят даже высококвалифицированного переводчика работать небрежно и ненадежно.

В основе подхода к переводу лежит следующий набор аксиом:

1. Перевод в большей степени связан с людьми, чем со словами.
2. Перевод в большей степени связан с работой, которую делают люди, и тем, как они смотрят на мир, чем с функциональными стилями и знаковыми системами.
3. В переводах важнее творческое воображение, чем скрупулезный анализ текстов.
4. У переводчика больше общего с актером или музыкантом, чем с магнитофоном.
5. У переводчика больше общего с поэтом или писателем, чем с системой машинного перевода, даже если речь идет о переводе чисто технических текстов.

Понятие «потока». Рассказывая о своем «аутотелическом опыте» – деятельности, которая сама по себе служит вознаграждением, – люди пользуются одними и теми же словами, независимо от рода этой деятельности... Художники, спортсмены, композиторы, танцоры, ученые – люди из самых разных сфер, рассказывая, как они делают то, что приносит им удовлетворение, повторяют одно и то же, вплоть до мельчайших деталей. Это единодушие наводит на мысль, что наше сознание организовано сходным образом и эта организация порождает какое-то особое состояние духа, настолько желанное, что хочется повторять его как можно чаще. Это состояние называется «состоянием потока».

Возможности и способности. Для возникновения «состояния потока» человек обязательно должен знать, что перед ним открыта определенная возможность и что он способен ею воспользоваться. Иными словами, для достижения этого состояния необходим баланс между потенциалом ситуации и навыками человека. «Потенциал» заключается в любой возможности доступного человеку действия: морской простор, повод для рифмования слов, заключения сделки или завоевания чьей-то дружбы – вот классические ситуации, которые многих могут погрузить в «состояние потока». Однако и любая другая возможность действовать в сочетании с соответствующими навыками может спровоцировать аутотелическую деятельность.

Именно эта особенность делает «состояние потока» такой динамичной силой эволюции. Потому что любая деятельность может породить его, но никакая не может поддерживать его долго, если только проблема и навыки не усложняются... Например теннисист, который наслаждается игрой, хочет испытывать это наслаждение как можно чаще. Однако чем больше он играет, тем лучше у него получается. Если он будет продолжать играть с игроками того же уровня, ему это быстро наскучит. Так всегда бывает, когда уровень мастерства превосходит потенциал ситуации. Чтобы снова ощутить «состояние потока» и испытать желанное наслаждение, ему придется найти более сильного противника.

Для того чтобы оставаться в «состоянии потока», нужно усложнять свою деятельность за счет развития новых навыков и поиска новых задач. Это применимо не только к игре в теннис, но и к занятиям бизнесом, игре на пианино, семейной жизни т.п. Слова Гераклита о том, что нельзя дважды войти в одну и ту же реку, особенно справедливы применительно к «состоянию потока». Именно внутренний динамизм наслаждения ведет человека вперед по пути самосовершенствования. Из-за этого идущего по спирали усложнения люди – будь то пастух, с удовольствием пасущий стадо, мать, испытывающая счастье от игры с ребенком, или художник, наслаждающийся созданием картины, – описывают «поток» как «постоянное открытие чего-то нового». «Поток» заставляет людей расти над собой, браться все время за новые задачи, совершенствовать свои способности.

(Ниже предлагается сатирическое описание независимого переводчика)

Марио Аббиччи

Италия

Как быстро разбогатеть, работая по низким ценам

Образование

Диплом с отличием по археологии в Университете Рима (1999). Степень бакалавра получил, написав диплом на тему «Развалины интеллекта и остатки идиотизма в современном мире, особенно среди профессионалов». Степень доктора по садоводству, диссертация с сэром Эдвардом Мамфордом Блезом «Итальянские сады и схема лабиринта: жизненная установка или что?».

Профессиональный независимый переводчик на полной ставке и рецензент с 2000-го. На самом деле переводить за деньги я начал в 1987-м. Да, мне было всего пятнадцать, но я подавал большие надежды, а карманных денег, что выделял мне отец, на сигареты, порножурналы и травку не хватало. К тому же тетя Джина сказала, что у меня очень хорошо получается. Она была глухая и слепая, но очень меня любила. Я начал учиться, чтобы сделать карьеру: жажды знаний я не испытывал и на учебу мне было наплевать, но хотелось обеспечить себе доход без особого напряжения. Занятия мои были чисто мнемонические, и я мало что о них помню, но метод сработал и я настоятельно рекомендую его всем грядущим поколениям. Следующий шаг: известно, что в Европе практически невозможно найти работу, не требующую усилий и знаний, поэтому я вышел в Интернет и занялся локализацией.

Области специализации

В соответствии со своим образованием я специализируюсь в информационных технологиях, программном и аппаратном обеспечении, технике/промышленности, медицине/фармакологии, юриспруденции и Священном писании. У меня масса опыта во всех этих областях, и я могу быстро предоставить крайне обоснованные рекомендации.

Опыт

Я работаю итальянским переводчиком, рецензентом, редактором и корректором с 2000-го.

В мае 2001-го для обеспечения высококачественных результатов с минимальными усилиями мы объединились в бригаду с тремя уважаемыми коллегами. Позвольте представить: г-н Джонатан Бейблфиш, г-жа Глория Альтависта, д-р Джанни Кудоза и д-р Хуан Де Кое-как. Они очень гибкие профессионалы с богатым воображением и всегда просто выковыривают неожиданное решение из исходного текста. Следует отметить, что они сотрудничают с большинством специалистов, представленных на данном сайте, и во многих случаях служат единственной опорой в их переводах.

Рекомендации

Рекомендации от контактных лиц компаний и агентств, поручивших мне вышеупомянутые проекты, могут быть предоставлены по запросу, при этом авторы рекомендаций останутся в полном неведении. Кроме того, мы можем предоставить вам свои самые свежие резюме: только скажите – мы их сразу сочиним.

Мы всегда готовы выполнить оплачиваемые тесты не больше 75 слов при условии, что вы нам гарантируете полную анонимность. На самом деле мы никак не можем понять, с какой стати клиенты и агентства упорно заставляют переводчиков выполнять бесплатные тесты, хотя им давно пора начать за них платить. Да и вообще мы не согласны с практикой тестирования, которая полностью противоречит принципу предпринимательства, согласно которому качество доказательством не нуждается.

Методика

Сначала я берусь переводить текст из области, в которой совершенно не разбираюсь. Потом провожу интенсивный онлайн-поиск с использованием булевых кооператоров и превосходным злоупотреблением системой KudoZ на сайте ProZ с последующим выбором самого неподходящего и фантастического варианта. Если это не помогает, я прошу заказчика перенести срок сдачи, ссылаясь на то, что материал крайне сложный, поэтому для удовлетворительного лингвистического решения требуется дополнительное время, и заверяя, что я уже приступил к стадии финальной шлифовки.

Мы постоянно следим за новыми веяниями, совершенствуем профессиональное мастерство и модернизируем оборудование. Мы не пропускаем ни строчки в сообщениях из самых известных и густонаселенных форумов и листах рассылки. Мы предпочитаем Лангит Лантре из-за царящей в

Лангите рафинированной атмосферы. Хотя разговоры о политике там запрещены, вы можете насладиться оскорблениями, которыми возбужденные переводчики осыпают друг друга по поводу расценок, подсчета слов и взаимоотношений с клиентами в том особенном социальном духе, который бедный Аристотель ошибочно считал «политическим». В результате, можно повысить свой профессиональный уровень, научившись бросать тень на агентство, с тестом которого ты не справился, организовывать новые переводческие гильдии, вставлять мудрые изречения из смутно припоминаемых социальных теорий на чистейшем немецком, едва владея родным итальянским, не опасаясь вмешательства модераторов, которые целиком поглощены контролем за синтаксической правильностью указания темы сообщений.

Правила

У нас действует гибкая система жестких расценок, которые зависят от сложности материала, но не бывают низкими. Мы хотим, чтобы вы понимали причину такой политики. Мы вынуждены действовать подобным образом в присутствии наших уважаемых коллег, но готовы резко снизить цены в своих частных предложениях или если вы обратитесь к нам напрямую.

Наши цены основаны на сложных и заумных бухгалтерских расчетах, и в соответствии с Указом о торговле от 1312 года, принятым в г. Патавния, мы используем в качестве единиц измерения переводов страницу, свиток и грамоту. Для удобства поясняем, что страница составляет 65 символов на квадрат со стороной 60 рядов, 360 пробелов гипотенузы, если вы не используете папирус высокой прочности, в последнем случае подсчеты занимают больше времени из-за удивительной чувствительности носителя. Оплата счетов должна производиться не позднее 30 дней со дня их выставления и в счете должен быть указан код НДС. Мы оставляем за собой право получать деньги неофициально. Для сумм, которые нельзя провести неофициально, указывайте в качестве назначения платежа «Пожертвования и благотворительностью, с тем чтобы мы могли исключить их из облагаемого налогом дохода и спасти свои души. Мы придерживаемся левых взглядов, но из ума пока не выжили.

(а) Как вы думаете, кто написал эту пародию? Если это сотрудник агентства, то каковы были его мотивы? А какие мотивы могли бы быть у независимого переводчика? Каким еще по-вашему мог быть профессиональный путь автора такого произведения?

(б) Исходя из образования Марио, какое образование автор считает подходящим для переводчика? Чем именно плоха подготовка Марио? Какую мысль призван выразить отрывок про стремление в пятнадцатилетнем возрасте заработать переводами на сигареты и порножурналы? Что значит фраза «занятия мои были чисто мнемонические и я мало что о них помню»?

(в) Что значит «Следующий шаг: известно, что в Европе трудно найти работу, не требующую усилий и знаний, поэтому я вышел в Интернет и занялся локализацией»?

(г) Что настораживает в ссылках на рекомендации, данных в разделах «области специализации», «опыт» и «рекомендации»? Что значит, что рекомендации «безосновательны»? Какими они должны быть? Что это значит: «Следует отметить, что они сотрудничают с большинством специалистов, представленных на данном сайте, и во многих случаях служат единственной опорой в их переводах»? В чем суть фразы об авторах рекомендаций, которые «останутся в полном неведении»?

(д) Четыре специалиста, с которыми Марио сотрудничает с 2001 года (он утверждает, что их три), представляют собой средства онлайн-помощи переводчикам: Babelfish – программа автоматического перевода, предлагаемая на сайте Altavista, одной на основных поисковых машин, Chiudoz. вероятно, символизирует KudoZ-баллы, которые можно заработать на сайте <http://www.proz.com/>, отвечая на языковые вопросы. Почему автор считает плохим то, что Марио полагается на эти онлайн-ресурсы? Если то, что команда сформирована в 2001 году (и послала сообщение в 2002-м), подается в ироническом ключе, то что неправильного в столь недавнем начале?

(е) Во втором абзаце, посвященном опыту, говорится о бесплатных тестах. В чем тут суть? Какой подход переводчиков высмеивает автор? (Обратите внимание на имеющуюся в конце абзаца грамматическую ошибку: «доказательством не нуждается». Является ли эта ошибка существенной частью сатиры?) Перефразируйте утверждение Марио, встав на точку зрения переводчика и устранив иронию, так чтобы нежелание выполнять бесплатные тесты символизировало истинно профессиональный подход.

(ж) Во фразе: «В результате, можно повысить свой профессиональный уровень, научившись бросать тень на агентство, с тестом которого ты не справился, организовывать новые переводческие гильдии, вставлять мудрые изречения из смутно припоминаемых социальных теорий на чистейшем немецком, едва владея родным итальянским, не опасаясь вмешательства модераторов, которые целиком поглощены контролем за синтаксической правильностью указания темы сообщений» автор иронизирует над списками рассылки переводчиков Langit (langit@list.cineca.it) и Lantra (lantra-l@seagate.sunet.se). Прокомментируйте три базовые составляющие, лежащие в основе его подхода:

– Во всех списках рассылки переводчиков преобладают независимые переводчики, которые с подозрением относятся к агентствам. Это подозрение основывается не на некомпетентности агентства или его нежелании платить, а лишь на неспособности самого переводчика пройти тесты агентства.

– Списки рассылки переводчиков помогают создавать профессиональные гильдии

– Списки рассылки помогают переводчикам притворяться, что они обладают бесценными знаниями и навыками в языковой области.

(з) Фраза «Мы вынуждены действовать подобным образом в присутствии наших уважаемых коллег, но готовы резко снизить цены в своих частных предложениях или если вы обратитесь к нам напрямую» намекает на скрытый подрыв рыночных цен. Какие методы высмеивает автор и почему они представляют собой проблему?

(и) Почему автор высмеивает «заумные бухгалтерские методы»? Какие реальные вещи стоят за критикой методов вычисления переводчиками своих гонораров?

(к) Какой политической ориентации придерживается автор, судя по фразе «Мы придерживаемся левых взглядов, но из ума пока не выжили»? Почему вы так думаете? Какую роль могут играть политические взгляды на рынке переводов?

Задания

1. Вспомните случаи из своей учебы или работы, когда вы были близки к срыву, когда казалось, что напряжение непереносимо, когда ничего в вашей работе не доставляло вам удовольствия. Вспомните свои тогдашние ощущения. Теперь направьте их на задание по переводу к этому курсу или к какому-то другому. Сядьте и смотрите на текст, чувствуя как возрастает напряжение: завтра сдавать, а вы еще не начинали; он такой занудный, что хоть плачь: человеку, для которого вы выполняете перевод (заказчик, учитель), ваш перевод не понравится; у вас много месяцев подряд не оставалось времени на себя, на то, чтобы просто поваляться перед телевизором и посмеяться над дурацким фильмом. Проследите за своими физическими ощущениями. Что вы чувствуете?

2. Теперь потрясите головой и плечами, расслабьтесь. Выбросите из головы все мысли о сроках и критиках. Сделайте десятиминутный перерыв. Посмотрите снова на исходный текст, примеряясь как бы сделать самый дурацкий перевод на свете. Начните мысленно переводить в шутовском духе. Представьте, как ваши друзья смеются над этим переводом. Объедините усилия еще с кем-то и делайте дурацкий перевод вместе, вместе смейтесь над своей работой. А теперь вообразите, что вы делаете «нормальный» серьезный перевод – и сравните свои ощущения с теми, что были у вас во время стресса.

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Представления о переводческой профессии с точки зрения непереводчиков (заказчика)

План:

- Представления внутренние и внешние
- Надежность
- Надежность текста
- Надежность переводчика

ТЕЗИС: Перевод можно рассматривать как снаружи, глазами заказчика или другого потребителя переводов, так и изнутри, глазами переводчика, и хотя в целом эта книга рассчитана на переводчиков, начать ее имеет смысл с размышлений о том, что и почему нужно заказчикам и потребителям переводов.

Представления внутренние и внешние

Разные люди вкладывают в понятие «перевод» разный смысл. Для непереводчиков это прежде всего текст; для переводчиков – в первую очередь процесс. Для «внешнего» наблюдателя перевод – это текст, а для «внутреннего» – деятельность (направленная на создание текста).

Изнутри

Переводчик думает и говорит о переводе, находясь внутри процесса, зная, как он выполняется, обладая практическими знаниями о связанных с ним проблемах, возможных путях их решения и существующих ограничениях на эти решения (например, переводчик знает, что никакой перевод не может дать абсолютно надежного представления об оригинале).

Снаружи

Непереводчик (в особенности владеющим только одним языком читатель, который прямо или косвенно платит за перевод, – заказчик перевода или покупатель книги) думает и говорит о переводе, находясь вне процесса, не зная, как он выполняется, но с первого взгляда опознавая, как сказал однажды Сэмюэл Джонсон о нестолярах, искусно сделанный ларец.

С точки зрения переводчика важнее всего деятельность: процесс приобретения профессиональных навыков, получение и обработка конкретных заказов, проведение исследований, работа в Интернете, перевод слов и оборотов с сохранением стиля оригинала, редактирование перевода, доставка законченного текста работодателю или заказчику, выставление счета за выполненную работу, получение денег. Текст является важной – даже, может быть, самой важной – частью процесса, но далеко не единственной.

С точки зрения непереводчика важнее всего текст, воспринимаемый им как продукт или товар. По традиции теория перевода и обучение переводческой деятельности в значительной степени опирались на внешнюю точку зрения, в центре внимания обычно был текст, что, вероятно, представляет больший интерес для непереводчиков, чем для переводчиков. И этот «перекосяк» был настолько сильным, что «вид снаружи» во многих отношениях продолжает доминировать.

При традиционном подходе к переводу, ориентированном на потребности заказчика-непереводчика в определенном тексте, главный упор делается лишь на одной из его потребностей-стремлении к надежности (часто называемой «эквивалентностью» или «верностью»). Однако, если полностью стать на точку зрения заказчика, то не менее важными факторами являются своевременность и цена. Рассмотрим эти три характеристики перевода, существенные для внешнего наблюдателя, стремящегося получить надежный, быстрый и недорогой перевод.

Надежность

Заказчики перевода должны иметь возможность на него положиться. Они хотят использовать перевод как надежную основу своей деятельности. Предпринимая какие-либо действия в предположении, что перевод дает им всю необходимую информацию об оригинале, они рассчитывают, что не потерпят неудачи из-за перевода. При этом они должны быть уверены и в надежности самого переводчика, в том, что он будет действовать так, чтобы обеспечить надежный перевод в указанный срок, обращаясь в случае необходимости за помощью, проявляя гибкость и дифференцированный подход, необходимые для удовлетворения потребностей заказчика. Рассмотрим эти два аспекта надежности по отдельности.

Надежность текста

Надежность текста означает уверенность заказчика или его способность уверить других в том, что перевод адекватно отражает оригинал. Иначе говоря, если перевод надежен, то заказчик готов действовать, полагаясь на то, что между переводом и оригиналом существует оговоренная связь.

Например, если речь идет о переводе приглашения к участию в тендере, то заказчиком чаще всего является компания, которая получила такое приглашение. В этом случае «надежность» означает, что перевод точно передает все его нюансы. Перевод нужен компании как надежная основа для действий, т. е. необходимо тщательное изложение всех условий тендера, важных для принятия решения об участии в нем. Если перевод выполняется сотрудниками компании или если заказчик даст агентству соответствующие указания, переводчик может сделать лишь краткий пересказ менее существенных фрагментов, сосредоточившись на доскональном переводе ключевых мест.

Перевод литературного произведения может заказать преподаватель или студент курса, в котором оно изучается. Если занятия организованы на литературоведческом отделении или отделении родного языка, то «надежность» означает, что заказчик перевода согласен действовать так, как будто перевод и есть оригинал. Для этого нужен перевод, который звучит так, будто исходный текст написан на языке перевода. Если же обучение ведется на старших курсах или в аспирантуре отделения иностранных языков, «надежность» может означать, что перевод в точности следует синтаксической структуре оригинала и тем самым помогает студентам прочесть сложный текст на языке оригинала. В этом случае необходим буквальный или подстрочный перевод, подобный переводу Нового Завета для семинаристов, изучающих греческий язык и желающих следить за исходным греческим текстом пословно, когда каждое слово перевода печатается непосредственно под соответствующим словом оригинала.

Если же переводится рекламное объявление, то заказчиком может быть отдел маркетинга производителя или местного продавца; такой заказчик ожидает, что перевод поможет продаже товаров или услуг и при этом не содержит невыполнимых, нереальных и незаконных обещаний.

Перевод рекламы может заказать и потенциальный потребитель, которому важно, чтобы перевод достоверно характеризовал рекламируемые товары или услуги, так чтобы после их приобретения не оказалось, что перевод дал о них искаженное представление.

Как видно из вышеизложенного, надежность текста связана с такими его характеристиками, которые традиционно называются «точностью», «эквивалентностью» или «верностью». Однако все эти термины являются лишь кратким обозначением широкого спектра требований надежности, которыми руководствуются в своем подходе заказчики. Существует множество различных типов надежности текста, при этом единого определения надежности нет, как нет и единого простого критерия абстрактной семантической (не говоря уж о синтаксической) эквивалентности, который был бы легко и просто применим во всех ситуациях. Для заказчика-непереводчика важно одно: чтобы перевод был надежен именно в том смысле, в каком он этого (возможно, неосознанно) ожидает. Одному нужна точность, другому – эффективность, кому-то – сочетание этих свойств в том или ином соотношении. Кто-то стремится к доскональной буквальности, кто-то – к легкости восприятия, другим требуется определенное сочетание этих качеств. В целом надежность текста определяется на основании конкретных задач заказчика.

Текст, удовлетворяющий потребности заказчика, он назовет «хорошим» или «удачным» переводом, при этом другой заказчик, с другими потребностями, может счесть тот же самый перевод плохим и неудачным. Перевод, который одни заказчики назовут никудышным, потому что он не удовлетворяет их потребности в надежности, легко может быть провозглашен превосходным, выдающимся, чрезвычайно тонким или потрясающе точным другими.

Как это ни прискорбно, перенос норм и стандартов, подходящих для одних групп заказчиков или ситуаций, на все остальные является, по-видимому, неизбежным. Например, поскольку некоторые заказчики требуют дословного перевода, весьма распространено мнение, что иного перевода и быть не должно; а в связи с тем, что некоторым заказчикам нужно семантическое (смысловое) соответствие, популярно и представление о неприемлемости отклонения от семантики оригинала.

В результате, свободный пересказ детской классики могут назвать не переводом, а адаптацией; перевод рекламного объявления, существенно отклоняющийся от оригинала ради оказания нужного воздействия на читателей или зрителей, объявят новым текстом, а не переводом исходной рекламы.

Каждый заказчик, связанный ограничениями своей конкретной ситуации, может неосознанно полагать, что его потребности не обусловлены ситуацией, а являются непременными требованиями к переводам вообще. Все переводы должны обладать теми или иными качествами, потому что ими должен обладать данный перевод. Разве среди переводов есть различия? Тот факт, что переводы могут различаться очень сильно, часто ускользает от внимания заказчиков, которые думают, что их потребности полностью совпадают с потребностями других людей.

Это ложное убеждение скорее всего и служит источником весьма распространенного представления, что «верность» в смысле точного «один-в-один» соответствия между оригиналом и переводом и есть единственная задача переводчика. Такое представление господствует в тех случаях, когда перевод воспринимается исключительно как продукт или товар (а не как процесс или деятельность) и когда надежность продукта понимается узко в терминах эквивалентности (а не адекватной передачи множества нюансов первоисточника).

Надежные переводы покрывают целый спектр от слегка отредактированных до в значительной степени переработанных, где «точные» или «верные» переводы находятся приблизительно посередине. В мире профессиональных переводов нет места утверждению, что только прямая смысловая передача является настоящим переводом и что от переводчика поэтому нельзя требовать редактирования, аннотирования, резюмирования или переписывания исходного текста.

Хотя некоторые усилия по просвещению заказчиков, вероятно, оправданы, обычно переводчику проще пошевелить мозгами и выяснить (или домыслить), чего заказчик хочет или что ожидает получить, и предоставить ему именно то, что нужно, не пытаясь объяснять, насколько разнообразны и непредсказуемы бывают подобные ожидания. Нередко запросы клиентов неразумны, нереальны или даже невыполнимы – как, например, требование руководителя по маркетингу, чтобы рекламные лозунги на 14 различных языках были идентичны оригиналу и

чтобы переводчики на все 14 языков продемонстрировали соблюдение этого требования, предоставив буквальный обратный перевод своих текстов. В таких случаях переводчику придется решить, готов ли он вообще взяться за работу и есть ли способ удовлетворить клиента, не имея возможности полностью выполнить его нереальные требования.

К сожалению, переводчики со всеми своими глубокими внутренними познаниями редко могут себе позволить игнорировать внешнюю точку зрения непереводчиков, которые, в конце концов, являются источником их доходов. В разговоре с заказчиком не имеет особого смысла подчеркивать наличие в любом переводе элемента творческой интерпретации – это только вызовет недоразумения. С точки зрения клиента «творческая интерпретация» означает лишь возмутительное искажение оригинала, а, следовательно, ненадежность текста. Сточки зрения же переводчика «творческая интерпретация» отражает тот непреложный факт, что любая обработка текста влечет за собой некоторую степень интерпретации, а, следовательно, и некоторую долю творчества, а также знакомое каждому переводчику ощущение, что язык перевода всегда в той или иной мере сопротивляется его деятельности.

ВИДЫ НАДЕЖНОСТИ ТЕКСТА

1. Буквализм

Перевод слово в слово соответствует оригиналу или максимально близок к нему. В переводе явственно проступает неуместная синтаксическая структура оригинала.

2. Иностранщина

Перевод звучит свободно, но имеет легкий иностранный налет. Видно, что это перевод, а не оригинальный текст.

3. Беглость

Перевод настолько легко читается, что кажется написанным на языке перевода. Читатель и не вспоминает о том, что это перевод.

4. Резюме

В переводе изложены основные моменты или суть оригинала.

5. Комментарий

В переводе раскрыты скрытые сложности оригинала, подробно излагаются утверждения, которые в оригинале лишь намечены или подразумеваются.

6. Резюме с комментарием

Некоторые моменты освещены в переводе кратко, другие излагаются подробно. Самые важные фрагменты растолкованы, менее существенные – кратко пересказаны.

7. Адаптация

Перевод излагает оригинал по-своему, чтобы произвести нужное впечатление на ту аудиторию, на которую он рассчитан и которая несколько отличается от аудитории оригинала. Например, когда текст, предназначенный для взрослых, перелагается в расчете на детей; письменный текст переделывается для телевидения или при переводе текстов рекламной кампании, призванной связать использование товара с определенными ситуациями, ситуации подбираются с учетом местных реалий.

8. Шифровка

Переводчик излагает оригинал так, чтобы скрыть его смысл или основную идею от одной группы читателей, оставив его понятным другой, обладающей ключом к шифру.

Когда точность сама по себе мало что дает

Точность – неотъемлемое свойство хорошего перевода, но сама по себе она не может гарантировать его эффективности.

В разных странах приняты разные стили изложения технических руководств, докладов и рекламных объявлений, что обуславливает и различия в ожиданиях читателей. Поэтому без должной адаптации ясность и действенность текста могут при переводе пострадать.

Выполнение адаптации в процессе перевода дает определенные преимущества, в частности, экономию средств, а главное уверенность, что подгонка текста не уведет его слишком далеко от оригинала, позволяя избежать эффекта «испорченного телефона».

Ясно, что стоимость при этом становится выше стоимости простого перевода. Но если учесть, что на современных насыщенных рынках именно правильно созданный образ позволяет продукту

выделиться из массы ему подобных, то становится очевидно, что дополнительные инвестиции в адаптированный перевод окупаются.

Правильная подача информации имеет важнейшее значение для формирования имиджа. Отдайте ее в надежные руки.

Надежность переводчика

Однако текст не является единственным важным элементом надежности для заказчика; надежным должен быть и сам переводчик.

Список требований к переводчику тесно связан с традиционным требованием точности, однако накладывает гораздо более жесткие ограничения по надежности, чем просто требование точного перевода. Синонимом надежности переводчика является не столько «точность», сколько «профессионализм»: надежный переводчик ведет себя профессионально во всех отношениях. Клиент, заказавший краткий пересказ и получивший «верный» или «точный» перевод, не назовет переводчика надежным и может больше никогда к такому переводчику не обратиться. Вдумчивый переводчик с дифференцированным подходом поймет, когда задание не сводится к точному переводу, когда заказчику требуется некоторое сочетание реферата, комментария и адаптации, различных вариантов творческого переложения текста, и, если от клиента не поступило четких указаний на этот счет, проверит свои предположения, прежде чем приступить к работе.

Составляющие надежности переводчика

Надёжность в отношении текста

1. Внимание к подробностям

Переводчик тщательно анализирует контекстуальные особенности любого использованного им слова или выражения.

2. Понимание потребностей заказчика

Переводчик внимательно слушает указания заказчика в отношении того, какой тип перевода ему нужен, быстро и полноценно воспринимает их, стремясь точно и в то же время гибко им следовать.

3. Исследование

Переводчик не обходит слова, которые он не знает как перевести, используя расплывчатые формулировки или оставляя в тексте вопросительные знаки, а проводит тщательное исследование, обращаясь к справочному материалу и к Интернету, а также делает запросы по телефону, факсу и электронной почте.

4. Проверка

Переводчик тщательно проверяет свою работу и в случае сомнений (например, когда перевод осуществляется на неродной язык), прежде чем отдавать перевод заказчику, направляет его на проверку эксперту. (Причем переводчик всегда знает, есть ли в его переводе сомнительные места.)

Надежность в отношении клиента

5. Гибкость

Переводчик готов выполнить перевод в той области, в которой он не специализируется, с языков, которыми он не владеет свободно (все такие работы он, безусловно, отдает на проверку специалисту), способом, которым он ранее не пользовался. (При этом переводчик должен уметь оценить, с каким новым заданием он справится, а от какого задания следует вежливо отказаться, так как оно выходит за пределы его компетенции.)

6. Обещания

Переводчик должен четко знать свои возможности, график и режим работы, чтобы давать заказчикам только выполнимые обещания в отношении сроков сдачи работ и выполнять их. Если же какие-то обстоятельства не позволяют ему сдать работу в срок, то он либо передоговаривается с заказчиком, либо обеспечивает выполнение перевода чужими силами.

7. Дружелюбие

Переводчик должен быть доброжелателен и готов прийти на помощь как при телефонном, так и при личном общении. С ним должно быть приятно разговаривать, он должен обладать чувством юмора, давать полезные советы (например, к кому можно обратиться по поводу перевода одной страницы с эстонского или урду), не давать бесполезных советов и пр.

8. Конфиденциальность

Переводчик не должен сообщать посторонним лицам конфиденциальную информацию, полученную в процессе перевода (или переговоров).

Надежность в техническом отношении

9. Компьютерное оборудование и программное обеспечение

У переводчика должен быть современный компьютер, последняя версия Microsoft Word, доступ к Интернету (желательно высокоскоростной, широкополосный), адрес электронной почты и факс-аппарат. Он обладает программой категории ТМ (Translation Memory – накопитель переводов) и регулярно ее использует, либо готов купить указанную клиентом программу и научиться ею пользоваться.

Очевидно, что надежность переводчика определяется не только тем, какие операции с текстом он выполняет. Заказчикам нужны переводчики, которые предоставляют надежные, не требующие существенного редактирования тексты, однако им не менее важно, чтобы переводчики делали это надежно. Заказчик хочет получать переводы своевременно и с соблюдением всех остальных оговоренных условий: например, в виде файлов, присланных по электронной почте, или оригинал-макетов, доставленных курьером, – в зависимости от поставленной перед переводчиком задачи. Заказчику хочется работать с приятным человеком, профессионалом, который может помочь по телефону, квалифицированно задает вопросы, быстро принимает решения, выступает с разумными предложениями, даже если они связаны для него с дополнительными хлопотами (например, просит: пришлите мне, пожалуйста, по факсу весь текст вместе с иллюстрациями – я вам перезвоню через 10 минут и скажу, смогу ли взять этот заказ). Переводчик, который не может сам выполнить работу, но подскажет, к кому обратиться, возможно, получит следующее задание от того же заказчика. А резкий нетерпеливый переводчик, который воспринимает звонки как неприятную помеху и бросает трубку, едва буркнув «нет», может и не получить. Если есть выбор из двух надежных переводчиков в одной и той же языковой паре, то обратятся скорее к приятному человеку, чем к неприятному.

Тема для обсуждения

Принято считать, что переводческая этика заключается в том, чтобы смотреть на свою работу исключительно извне, став полностью на точку зрения заказчика. Например, думать, что единственной целью перевода является достижение точности, что переводчик не имеет права на собственное мнение и интерпретацию, что значение имеет только конечный продукт – переведенный текст. Какие другие этические соображения следует учесть? Можно ли позволить переводчику не скрывать свои личные пристрастия: мнения и интерпретацию, приязнь и неприязнь, энтузиазм и скуку – настаивая в то же время на соблюдении профессиональной этики, удовлетворяющей ожидания клиентов?

Задания

1. Перечислите те свойства, которыми традиционно наделяют представителей вашей страны, вашего региона, вашей группы населения (пола, класса, расы, уровня образования и т.п.). В соседнем столбце перечислите свойства переводчика, идеального с точки зрения заказчика: личные качества, которые сделают переводчика «хорошим» или «надежным» в глазах работодателя или клиента. Теперь сравните эти два списка, обращая особое внимание на несовпадения – характерные черты, которые делают таких людей, как вы, «неподходящими» для переводческой деятельности – и обсудите те перемены, которые нужно произвести в людях, которые хотят стать переводчиками, либо во взглядах общества на перевод, чтобы вы оказались хорошим переводчиком.

2. Разыграйте сцену, происходящую в большой международной корпорации, которой к определенному сроку нужен перевод текста на родной язык ее руководителей. Какими критериями руководствуются участники обсуждения? Каковы основные вопросы? Что представляет наибольшую сложность, что вызывает беспокойство? Постарайтесь посмотреть на перевод с внешней точки зрения.

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990

4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А. Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №4

Представления о переводческой профессии с точки зрения непереводчиков (заказчика)

План:

- Своевременность
- Цена
- Компромиссы (взаимоотношения с заказчиком)

Своевременность

Заказчику недостаточно, чтобы перевод и переводчик были надежны, важно получить перевод вовремя, именно тогда, когда он нужен и пока он еще имеет ценность. Сроки довольно размыты в случае художественных или библейских переводов, которые считаются вечными, хотя на самом деле это, разумеется, не так, просто временные рамки актуальности таких переводов весьма расширены. Библия короля Якова используется до сих пор, хотя этому переводу уже почти четыреста лет, но и она не вечна. Во многих церквях ее заменили более современными версиями. Да и в самых консервативных церквях этот перевод вряд ли будет использоваться через тысячу-другую лет. Рано или поздно ему все-таки придет конец.

Посмотрите на ситуацию с точки зрения агентства: на столе лежит огромная стопка резюме переводчиков со всевозможными языковыми парами. Кому агентство посылает работу?

1. Тому, кто регулярно звонит и опрашивает, нет ли для него работы. Он показывает свое желание работать с агентством поэтому подходит больше, чем тот, кто прислал свое резюме и больше не обращался.

2. Тому, кто согласен на разумные цены и не клянчит добавки.

3. Тому, кто делает работу (а) хорошо, (б) быстро и (в) чьи переводы не требуют или почти не требуют редактирования.

4. Тому, у кого есть основные текстовые редакторы, которые использует большинство клиентов, факс и, желательно, модем.

5. Тому, с кем приятно иметь дело.

Губернатор провинции в Финляндии принимает гостей из Кении и хочет обратиться к ним по-английски. Поскольку английским он владеет слабо, то пишет страницу текста на финском и заказывает его перевод на английский. Ясно, что если перевод не будет готов к совместному обеду, то окажется бесполезным. Как это часто бывает, у губернатора не нашлось времени написать этот текст заранее, поэтому он закончил его только утром в день приема, и его сотрудники принялись немедленно обзванивать местных переводчиков, чтобы найти человека, который успеет перевести одностраничный документ к полудню. Университетский преподаватель английского берется выполнить работу, к нему посылают курьера, который сидит в его кабинете и ждет, пока перевод будет закончен, чтобы отвезти его губернатору.

Сталелитейное производство в Китае нуждается в модернизации. В ответ на объявленный тендер поступает пять предложений: одно из Японии, два из США, одно из Испании и одно из Египта. В соответствии с условиями тендера все предложения составлены на английском языке, на котором руководство может читать. Однако, получив предложения, директора обнаруживают, что их знаний английского недостаточно, особенно для чтения предложений из Японии, Испании и Египта, поскольку они написаны людьми, для которых английский не является родным. Эти документы представляют непреодолимые трудности. Когда до срока подведения итогов тендера остается десять дней, принимается решение перевести все пять предложений на китайский. Поскольку для чтения и оценки предложений понадобится не менее четырех дней, нужно найти достаточное количество переводчиков для перевода 20 тысяч слов за шесть дней. Группа

преподавателей английского и их студентов берется за работу, отменив на это время свои занятия в университете.

Если же использование перевода привязано к конкретной дате, то срок оказывается гораздо более жестким.

Требование своевременности, конечно, совершенно здоровое, однако, переводчики часто жалуются, что клиент не имеет никакого представления о том, сколько времени нужно на перевод. Поскольку большинству клиентов доводилось самим составлять предложения или тендерную документацию, то они готовы предоставить своим сотрудникам две недели на сочинение 40-страничного текста. Но так как они никогда ничего сами не переводили, то рассчитывают, что с переводом такого документа переводчик справится за два дня.

Перевод (как и любой другой процесс создания текста) занимает возмутительно много времени, и этот факт порождает мечты о машинном переводе. Если компьютер может за считанные наносекунды выполнить вычисления, которые у человека заняли бы часы, дни или даже недели, то почему бы воображаемому машинному переводчику не перевести за несколько минут текст, который пять человек писали две недели? Подход заказчика к переводам ориентирован на конечный продукт: перевод заказывается исходя из потребностей – в частности, необходимости уложиться в очень жесткие сроки. Как именно этот результат будет достигнут, ценой каких усилий – вопрос второстепенный. Если штатные переводчики регулярно жалуются на нечеловеческие перегрузки в период сдачи документации, а агентства постоянно объясняют, сколько времени и труда требует выполнение переводов, заказчик начинает искать подходящее программное обеспечение или даже заказывает разработку переводческой программы специально для своей компании. Главное, чтобы переводы выполнялись надежно и быстро. Если люди работают слишком медленно, надо попробовать использовать компьютеры.

Многие не отдают себе отчета в том, что потребность в своевременности тесно связана с требованием надежности, а тем самым и с теоретической нормой эквивалентности или верности. На самом деле своевременность является разновидностью надежности: при ориентации на конечный продукт важно лишь, чтобы процесс был полностью надежным, то есть в нужный момент порождал абсолютно надежный (и не слишком дорогой) продукт. Он нужен нам сейчас. И хорошего качества. Если человек может выполнить это быстро и надежно – прекрасно, если нет, сделайте нам машину, которая сможет.

Нельзя утверждать, что подход заказчика, интересующегося лишь конечным продуктом, является пагубным или порочным. Хотя он часто представляется бездушным переводчику, которому приходится подолгу корпеть над однотипными скучными текстами, не имея возможности даже пожаловаться – наоборот, ожидается, что он благодарен за такую работу. Однако не стоит заикливаться на своей уникальности: не только переводчики проводят долгие часы над скучными заданиями. Многие из тех, кто ожидает от переводчиков быстрой и надежной работы, тоже заняты изматывающим трудом. В жизни, в частности, в бизнесе, часто бывает так, что огромный объем работы надо сделать немедленно, желательно вчера, и для этого всегда не хватает рук, глаз и мозгов. Конечно, в идеальном мире никому не придется выполнять скучную утомительную работу. Однако пока этот идеальный мир нам не построили, приходится жить в мире реальном, с его зачастую совершенно нереальными сроками.

В наших силах лишь рассмотреть вопрос скорости с нашей – как переводчиков и преподавателей перевода – внутренней точки зрения, исходя из ориентации на переводчика. Как увеличить скорость работы, не превращая ее в чисто механический процесс?

Цена

Надежно, быстро и – прежде всего – *дешево*. В мире переводов всем правит стоимость. Если клиент сочтет перевод слишком дорогим, он такой перевод не закажет. Если переводчик сочтет заказ невыгодным, то он его не возьмет. Иной раз переводчикам звонят частные лица, и, не зная рыночных цен, спрашивают, сколько будет стоить перевести ту или иную книжку. Услышав примерную цену, люди чаще всего приходят в ужас. «Мы думали, сотни две! Уж, конечно, не пять тысяч!» Там, где переводчики не организованы в профсоюз (типичная ситуация для большинства стран), небольшая группа псевдопрофессионалов может сбить цены на рынке. Из-за них расценки профессионалов могут выглядеть чрезмерными, даже если едва позволяют сводить концы с концами при 40-60-часовой рабочей неделе. Если в результате страдает качество или надежность

(а так оно обычно и происходит), то заказчик тут же переносит свое недовольство заказом на всех переводчиков вообще.

Расценки на устный перевод варьируются от вида перевода (синхронный, последовательный), языка (восточные и редки, и дороже), сложности тематики (обзорная поездка по Москве дешевле, чем, например, семинар по веб-маркетингу), продолжительности рабочего дня (чем длинее день, тем дороже, но в пересчете на час стоимость падает), местонахождения (на выезде дороже, чем в Москве).

А. Последовательный перевод европейские языки: \$200 за полдня до 4 часов, \$300 за день от 4 до 8 часов, \$350 за день от 8 до 10 часов, \$400 за день от 10 до 12 часов. Пресс-конференции и презентации – по договоренности с заказчиком. Встречи в аэропорту, сопровождение по городу и размещение в гостинице – по договоренности с заказчиком. Восточные языки: уточнять в каждом конкретном случае, но принцип ценообразования тот же, что и для европейских языков.

В. В случае если от услуг переводчика последовательного перевода отказываются после 17 часов в день, предшествующий началу работы, заказчик выплачивает «Московскому переводчику» компенсацию в размере \$70 за каждого переводчика.

С. В случае если от услуг переводчика последовательного перевода отказываются в день начала работы, но переводчик к заказчику еще не выехал, заказчик выплачивает «Московскому переводчику» компенсацию в размере \$100, если переводчик заказывался на полдня (до 4 часов), и \$150, если переводчик заказывался на день (свыше 4 часов).

Д. Если переводчик приезжает по вызову и ожидает начала работы после назначенного ему времени прибытия, а от его услуг в этот день отказываются, заказчик выплачивает «Московскому переводчику» полную стоимость заказа – \$200 за полдня до 4 часов и \$300 за день свыше 4 часов.

Временем отсчета пребывания переводчика в распоряжении заказчика считается не фактическое время начала переговоров, а время, назначенное заказчиком для прибытия переводчика. Если переговоры начинаются в 10:00, а переводчика просят прибыть в 9:30, платное время начинается с 9:30.

Временем отсчета пребывания переводчика в распоряжении заказчика за пределами МКАД считается время между отправлением переводчика к заказчику от конечной станции метро до его прибытия на конечную станцию метро после работы у заказчика за пределами МКАД.

Е. Предоставление переводчика для выезда из Москвы (включая дни переезда) - \$350 в день. Проезд, питание, напитки, проживание и страховка переводчиков за счет заказчика.

Ф. Предоставление переводчика для выезда за границу (включая дни переезда) - \$400 в день. Проезд, виза, питание, напитки, гостиница, страховка и другие расходы в рамках работы за счет заказчика.

Г. Работа на простых заданиях типа шеф-монтажа – по договоренности с заказчиком.

Н. Подбор переводчика в штат заказчика – 10% от годового оклада переводчика.

И. Срочный заказ – менее 24 часов до начала работы – надбавка 50% за первый день работы переводчика, 25% за второй день работы, далее по обычному тарифу.

Компромиссы (взаимоотношения с заказчиками)

Очевидно, что с точки зрения заказчика идеальный перевод должен быть абсолютно надежным, и при этом предоставляться немедленно и бесплатно. Как и большинство идеалов, такой перевод недостижим: абсолютная надежность невозможна, на все нужно время, а бесплатных пирожных не бывает.

Однако и в неидеальном мире можно рассчитывать на достижение оптимального результата: своевременное получение в достаточной мере надежного и относительно недорогого перевода. К сожалению, даже эти пониженные требования не всегда можно удовлетворить, поэтому приходится идти на компромиссы.

- *Чем большей надежности вы стремитесь достичь, тем дороже обойдется перевод и тем больше времени он займет* (два-три переводчика, каждый из которых проверяет работу остальных, повысят надежность, увеличив одновременно временные и денежные затраты).

- *Чем меньше времени отведено на перевод, тем дороже он будет стоить и тем сложнее будет гарантировать его надежность* (если за дело возьмется один переводчик, отложив все остальные задания, чтобы побыстрее выполнить данное, то он возьмет плату по срочному тарифу и при этом из-за спешки и накапливающейся усталости может наделать

глупых ошибок и не заметить их; если же задание будет поручено группе переводчиков, то они обойдутся дороже и при этом может возникнуть разнобой в терминологии).

- *Чем меньше вы готовы платить за перевод, тем сложнее будет обеспечить надежность и защититься от разорительных задержек* (по сниженному тарифу готовы работать только непрофессионалы; их знание языка, навыки перевода, работы со справочной литературой и другими источниками информации, а также редактирования могут быть совершенно недостаточными; кроме того, работающий в одиночку непрофессионал может заболеть и не суметь передать продолжение работы другому переводчику или ему может не хватить профессиональной дисциплины для работы в нужном темпе).

Ограничения, которые накладывает реальность на идеальную мечту о мгновенном, надежном и бесплатном переводе, спасительны для переводчика. Если бы заказчики могли получить именно то, что хотят, они либо не нуждались бы в нас, либо могли бы диктовать нам условия и оплату работы, совершенно не принимая в расчет наши потребности. Поскольку нам хочется получать деньги за выполнение любимой работы, мы должны стараться по возможности удовлетворить ожидания заказчиков. А поскольку эти ожидания нельзя удовлетворить полностью, то и заказчики должны быть готовы пойти нам навстречу. Чтобы получить надежный перевод, нужно заплатить рыночную цену и назначить разумный срок; а чтобы получить надежный перевод быстрее, нужно оплатить больше. Это элементарный экономический закон, а в экономике заказчики разбираются. Мы поставляем базовые услуги. Производимый нами продукт играет ключевую роль в нормальном функционировании международной экономики, политики, законодательства, медицины и т.п. Как бы ни мечтали заказчики обойти ограничения, налагаемые на перевод реальностью, они, тем не менее, зависят от нашей деятельности и вынуждены под нас подстраиваться.

Интересно, попадал ли кто-нибудь из участников нашего списка рассылки в такую ситуацию, как я? Я работаю по контракту в крупной компании. Я работаю у них в общей сложности больше двух с половиной лет. Сейчас я работаю на полную ставку, иногда на полставки и часто сверхурочно. Объем нагрузки постоянный, и они видят, что потребность в моих услугах есть всегда. Однако они не хотят взять меня на постоянную работу. Более того: они часто нанимают инженеров, которые владеют двумя языками, но не имеют ни лингвистического образования, ни переводческого опыта, ни способностей. Руководство, похоже, не заботит качество переводов, даже несмотря на то, что у них был случай обнаружить разницу между точным переводом и небрежным, поскольку им пришлось потратить деньги и время на исправление ошибок, допущенных этими псевдопереводчиками. Я знаю, что мне должно исключительно повезти, чтобы они взяли меня на постоянную работу.

С моей стороны было бы неэтично сказать им, что работа, выполненная другими людьми, ...несколько... некондиционна. Большинство инженеров, с которыми я сталкивалась по работе, знает, насколько тщательно я стараюсь передать всю полноту информации и насколько эффективнее проходят совещания, если в них участвует хороший переводчик. Я знаю также, что просвещение клиентов входит в обязанности переводчика. Я пыталась... увы.

Рина

Не всегда переводчики владеют ситуацией и могут диктовать условия или имеют возможность игнорировать надежды и чаяния заказчиков. Если заказчики стремятся повысить надежность перевода, одновременно увеличив его скорость и снизив стоимость, переводчикам следует быть в курсе их намерений и разработать соответствующий план.

Тема для обсуждения

Чаще всего переводчики, что вполне объяснимо, настроены против систем машинного перевода, которые обещают клиентам чудовищное повышение скорости при многократном снижении цены. Переводчики обычно указывают на низкое качество и ненадежность машинных переводов, однако в некоторых технических областях, где стиль не имеет особого значения, использование в исходных текстах ограниченного языка (особенно, если при написании текста стараются устранить возможную неоднозначность в расчете на машинную обработку) позволяет обеспечить надежность, наряду с высокой скоростью и низкой стоимостью. Как могут переводчики сохранить свою конкурентоспособность в таких условиях? Переводить быстрее и

брать за это меньше? Переквалифицироваться в редакторов для пре- и постмашинного редактирования машинных переводов? Учиться переводить художественную литературу?

Задания

1. Разбейтесь на небольшие группы и опишите максимальное количество типов потребителей переводов, которое вы можете себе представить (включая одних и тех же пользователей в разных ситуациях). Затем определите, какой тип надежности текста может понравиться каждому из них: чего каждый из них хочет от «хорошего» перевода.

2. Разбейтесь на группы по три человека: носитель исходного языка, носитель языка перевода и переводчик. Возьмите одну из описанных в данной главе ситуаций использования перевода и постарайтесь договориться по следующим пунктам: (а) кто будет заказывать и оплачивать перевод: носитель исходного языка, носитель языка перевода или оба (кому перевод принесет наибольшую выгоду? какой из участников обладает экономической властью над другим?) и (б) сколько денег есть на оплату труда переводчика (станет ли профессиональный переводчик выполнять эту работу за такие деньги?).

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №5 (1 часть)

Психолингвистические особенности подготовки переводчика: стили усвоения информации; память; интуиция; способность к аналитико-синтетической переработки информации и т.д.

План:

- Интеллект переводчика
- Память переводчика
- Декларативная и процедурная память
- Интеллектуальная и эмоциональная память
- Контекст, релевантность, многократное кодирование
- Стили усвоения переводчика

ТЕЗИС: Перевод – это умственная деятельность, включающая в себя сложные процессы сознательного и подсознательного обучения, мы усваиваем знания разными путями, поэтому организованное обучение должно быть как можно более гибким и комплексным и разнообразным, чтобы у каждого учащегося активизировался именно тот канал, который облегчает восприятие лично для него.

Интеллект переводчика

Желание перевести быстро и стремление перевести надежно противоречат друг другу. Исходя из здравого смысла принято считать, что чем быстрее что-то делается, тем больше возникает ошибок, и наоборот: чем медленнее – тем надежнее результат. Надежный переводчик не должен делать (серьезных) ошибок, и поэтому он не должен пытаться перевести быстро.

Однако на самом деле повышение скорости, по крайней мере до некоторой степени, и наносит ущерб надежности только тогда, когда вы делаете что-то новое, незнакомое, требующее сосредоточенности, на которую всегда нужно время. «Старые» и «знакомые» действия, особенно вошедшие в привычку, могут выполняться быстро и одновременно надежно, потому что привычка берет свое. Когда вы утром опаздываете на работу, вы чистите зубы, завязываете шнурки, накидываете пальто, хватаете ключи и кошелек или бумажник, выбегаете из дома, заводите машину и выезжаете на улицу за каких-нибудь две минуты, при этом ничего не забываете, не запутываете шнурки, не хватаете вилку с ложкой вместо ключей, потому что все это вы делали столько раз что ваше тело само знает, как действовать.

Между «телесной» памятью и переводами есть важная параллель. Опытные переводчики переводят быстро, потому что они столько перевели, что часто кажется, что в их работе участвуют только пальцы – не мозг. Стоит им опознать знакомую структуру на языке оригинала, как едва ли не мгновенно их пальцы начинают летать над клавиатурой, преобразуя ее в столь же привычный структурный эквивалент на языке перевода, дополненный необходимыми лексическими элементами, которые возникают как будто автоматически, без сознательных размышлений или логического анализа. Синхронные переводчики, кажется, вообще не думают – кто же способен, недоумевают изумленный наблюдатель, думать так быстро? Нет, это невозможно; должно быть, слова сами приходят к переводчику откуда-то из подсознательной или даже мистической части мозга, которая у обычных людей просто отсутствует.

Однако ясно, что даже самый привычный, подсознательный перевод принципиально отличается от завязывания шнурков и чистки зубов. Перевод в любом случае умственная деятельность, даже если кажется, что она выполняется на подсознательном уровне, без привлечения анализа. Перевод – это весьма сложный процесс, требующий быстрого многоуровневого анализа семантических полей, синтаксических структур, культурных различий, социологических и психологических аспектов реакции читателя или слушателя. Как и в любой работе с языком, в переводе постоянно присутствует творчество новизна. Даже переводчики наиболее формализованных текстов, таких как прогнозы погоды, постоянно сталкиваются с новыми ситуациями и вынуждены решать неожиданные проблемы. Большинство же переводов неизмеримо сложнее. Уильям Г. Калвин в книге «Как думает мозг» пишет:

«Пиаже говорил, что интеллект это то, что вы используете, когда не знаете, что делать... Если вы легко находите правильные ответы на предлагаемые жизнью вопросы с многовариантным выбором, вы сообразительны. Но интеллект это нечто большее – здесь присутствует творческий аспект, при котором вы «на ходу» изобретаете что-то новое... Сюда входит элемент новизны, способность нащупать и ухватить то, что нужно, когда «верного ответа» не существует, когда накатанная колея не ведет к успеху. Интеллект импровизирует. Это больше напоминает джазовые импровизации, чем законченное отшлифованное произведение, каким является концерт Баха или Моцарта. Интеллект связан с самим процессом импровизации и отшлифовывания в пространстве мысли и действия».

Для использования интеллекта в процессе перевода нужно усовершенствовать свои аналитические способности и одновременно приучиться их сублимировать; научиться лучше и быстрее анализировать текст и контекст, людей и настроения: лучше, потому что точнее, а быстрее, потому что анализ начнет осуществляться безотчетно.

Память переводчика

Перевод – это интеллектуальная деятельность, требующая творческого решения проблем в постоянно меняющихся текстовых, социальных и культурных условиях. Как мы уже видели, иногда эта интеллектуальная деятельность очень четко осознается, но большую часть времени она идет на подсознательном уровне, вне восприятия нашего сознания. Однако ее интеллектуальность не становится меньше от того, что мы не отдаем себе в ней отчета: не снижается ни уровень творчества, ни уровень анализа. В этой модели перевода нет ничего «мистического». Подсознательный интеллект, который позволяет нам переводить быстро, надежно и с удовольствием, является продуктом обучения – то есть накопленного опыта, сохраненного в памяти таким образом, который позволяет его эффективно извлекать и разнообразно использовать.

Это не означает, что хорошие переводчики должны запоминать огромное количество лингвистических и культурных сведений. На самом деле, если пол запоминанием понимать сознательное, намеренное, механическое размещение фактов и мозгу (зубрежку), то оно совершенно не требуется. Переводчики должны уметь запоминать накопленный опыт и извлекать его в нужный момент для решения сложных переводческих проблем, но делать это не за счет заучивания информации. Запоминание в процессе обучения работает по-другому. Обучение происходит в тот момент, когда вы занимаетесь каким-то делом – особенно тем, что вам нравится или наоборот – не нравится, если полученный в ходе выполнения этой работы опыт производит на вас достаточно сильное впечатление. Переводчики усваивают слова и выражения, стили и тона, лингвистические и культурные методы в процессе перевода, чтения, поиска в Интернете, во время разговора да и просто сидя и обдумывая произошедшее. Общаясь с людьми в другой стране, они учат язык, усваивают десятки тысяч слов и оборотов, привыкая выражаться свободно и творчески, так, чтобы окружающие их понимали, и при этом не замечают, что происходит «запоминание». Переводя присланные тексты или слова, прозвучавшие из уст докладчика, они осваивают трансформационные модели, и эти модели врезаются в память так, что в нужный момент их будет легко и просто извлечь. При этом переводчики иногда даже не осознают, что обладают подобными «запасами», не говоря уж о неспособности описать их аналитически, с помощью правил. Они знают только, что определенные слова и обороты вызывают оживленную деятельность пальцев на клавиатуре и перевод как бы сам собой появляется на экране; или они

открывают рот и изливают поток речи на языке перевода, порожденный какой-то силой, которая не всегда осознается ими как собственная.

Декларативная и процедурная память

Специалисты делят память на декларативную и процедурную. Декларативная фиксирует, что вы ели на завтрак или что вам жена поручила купить – конкретные события. Процедурная память помогает принимать почту, доезжать на машине до работы – то есть выполнять действия, которые быстро преобразуются в бессознательные привычки.

Переводчикам необходимы оба вида памяти. Декларативная нужна для запоминания конкретных слов: «Как по-немецки сказать «перенос слов»? Или еще лучше, с привязкой к конкретному человеку и событию: «Как назвал «перенос слов» тот немецкий компьютерщик прошлым летом во Франкфурте?» Все остальное требует процедурной памяти: печать и работа с компьютером, лингвистический и культурологический анализ исходного текста, лингвистические и культурологические знания для создания текста на языке перевода, использование трансформационных моделей.

Декларативная память поможет вспомнить значение слова, которое переводчик однажды посмотрел в словаре, процедурная – правильно использовать его в процессе перевода. Декларативная память поможет студенту рассказать правило на экзамене по переводу, а процедурная – использовать это правило при выполнении упражнения на перевод, при этом он может даже не отдавать себе отчета в том, что использует правило.

Оба вида памяти существенны для перевода, но используются по-разному. Процедурная память нужнее всего, когда все в порядке: исходный текст имеет смысл, грамматически и лексически хорошо составлен, задача переводчика четко определена, понятно предназначение перевода и его аудитория, когда редакторы, пользователи и критики довольны переводом или, по крайней мере, не высказывают: своего недовольства. Декларативная память полезнее всего, когда что-то не заладилось: когда плохо написанный текст требует сознательного применения грамматических правил и уточнения лексических нюансов, когда заказчик настолько небрежен, что задание невозможно выполнить, пока не вытрясешь из него четкой постановки задачи, когда приходится излагать возмущенному и несведущему заказчику правила, модели и теории, чтобы объяснить, что перевод, который ему кажется плохим, на самом деле – хороший.

Воспользовавшись терминологией, которая будет употребляться всюду далее, можно сказать так: процедурная память необходима для подсознательной обработки текста переводчиком, а декларативная – для сознательной. Процедурная память помогает переводить быстро, а декларативная часто требуется в тех случаях, когда возникшие проблемы делают быстрый перевод невозможным или неразумным.

Интеллектуальная и эмоциональная память

Ученые различают два пути запоминания, которые используются нервной системой: через гиппокамп идет регистрация фактов, а через мозжечковую миндалину производится запись нашего отношения к этим фактам. Как пишет Гоулмен:

«Если вы идете на обгон на двухполосном шоссе и едва избегаете лобового столкновения, гиппокамп фиксирует, где это случилось, кто был с вами, как выглядела вторая машина и другие особенности происшествия. Но в дальнейшем именно миндалина будет в подобной ситуации посылать вам тревожные сигналы.

Важно отметить, что пробуждение мозжечковой миндалины – «эмоциональная память» – способствует обучению. Вот почему всегда легче вспомнить то, что нас волнует, почему то, что нам нравится (или даже не нравится), всегда лучше задерживается в памяти, чем то, к чему мы равнодушны. Наши самые яркие воспоминания всегда имеют мощную эмоциональную окраску: первый поцелуй, свадьба, рождение детей, различные радостные или печальные события, которые перевернули нашу жизнь.

Из этого есть важные следствия для переводчиков. Чем больше вам нравится учиться, тем лучше вы учитесь. Чем больше удовольствия вы получаете от перевода, редактирования, расшифровки непонятных слов и оборотов, тем скорее вы освоите эти навыки. (Если вы ненавидите эту деятельность, то память о ней тоже хорошо зафиксируется в вашем мозгу, но не подтолкнет к более интенсивным тренировкам). Именно умение получать удовольствие от

процесса перевода обеспечивает готовность к восприятию нового, которая в значительной степени поможет вам стать – и оставаться – переводчиком.

Контекст, релевантность, многократное кодирование

Исследования памяти показали также, что уровень запоминания существенно зависит от того, в какой ситуации вы получили ту или иную информацию, насколько она связана с вашей жизнью (имеет ли практическое применение, какие вызывает эмоциональные и интеллектуальные ассоциации) и через какие сенсорные каналы поступила (чем больше задействовано каналов, тем лучше).

Контекст

Для формирования ассоциаций, играющих решающую роль в процессе запоминания, очень важно окружение объекта или явления. Без него мы имеем дело с изолированным фактом, который только в контексте своего окружения становится частью целой сети взаимосвязанных понятий. Включение слова или оборота в контекст того, что человек, выполняющий работу, пишет или говорит своему коллеге, значительно облегчает запоминание по сравнению с заучиванием автономного выражения.

Бытовая или культурная обстановка, в которой происходит усвоение информации, помогает и построению ассоциативной цепи, облегчающей в дальнейшем воспроизведение этой информации. Часто бывает так, что идешь за какой-то вещью, а по дороге забываешь, за какой, и приходится возвращаться на то место, где она потребовалась, чтобы вспомнить, что же это было. Место, где предмет был помещен в долговременную память, «встряхивает» эту память, и предмет вспоминается. Когда экзамен проводят в той же аудитории, в которой шло обучение, студенты показывают лучшие знания, чем при смене аудитории. «Похоже, что место, в котором мы усвоили информацию, помогает воссоздать состояние, необходимое для ее извлечения, возможно вызывая нужные эмоции, что очень сильно влияет на память».

Этот феномен связан с так называемым ситуативным обучением, т. е. с тем удивительным фактом, что сведения, запомненные в определенном умственном или физическом состоянии, легче всего вспоминаются в нем же. Человек, узнавший что-то будучи пьяным, может с трудом вспомнить об этом протрезвев, однако, стоит ему выпить, и он мгновенно, как по мановению волшебной палочки, все вспомнит. Сидя в субботу в своем саду порой забываешь самые простые, обыденные факты, связанные с работой. Если в это время позвонят по делу, то переключение из расслабляющей обстановки субботнего отдыха в «рабочий» режим может оказаться мучительно трудным.

Уинифред Галлахер следующим образом комментирует это в своей книге «Власть места»:

«Основной принцип связи между местом и состоянием прост: хорошая или плохая обстановка вызывает хорошие или плохие воспоминания, которые влекут за собой хорошее или плохое настроение, которое толкает нас на хорошее или плохое поведение. Пусть мы даже не отдаем себе отчета, благоприятна или неблагоприятна обстановка нас окружает, но эта обстановка, тем не менее, может изменить наше состояние. Светит солнце, и мы более охотно помогаем незнакомцам и даем чаевые официантам. А когда помещение постепенно наполняется запахом горящего мусора, то люди, работающие в нем, теряют аппетит, даже если не замечают запаха. В некоторой степени состояние и место – это внешняя и внутренняя сторона одного и того же явления».

Устным переводчикам приходится работать повсюду, поэтому они вынуждены развивать в себе способность входить в рабочее состояние, независимо от внешних условий; письменные переводчики часто в большей степени зависят от места. Они организуют свое рабочее место в офисе или дома, думая не только об эффективности (размещая под рукой словари и телефон), но и стремясь сделать его максимально уютным, домашним. Они занимают его в начале каждого рабочего цикла, чтобы воссоздать нужный душевный настрой, выполняя определенные ритуалы (раскладывая документы по папкам, выравнивая стопки бумаги, перелистывая словари, затачивая карандаши), которые настраивают их на переводы. То, что они узнали на этом месте, они лучше всего на нем же и вспоминают; отсюда большие затруднения при выполнении переводов на отдыхе или на чужом рабочем месте. Дело не в том, что там другая клавиатура. Там все другое. Отсутствуют мелкие подсознательные сигналы, которые обычно приводят переводчика в рабочее состояние – в результате бывает очень трудно настроиться на творческий лад. Переводчики, которые много путешествуют, все чаще полагаются на переносные рабочие места, особенно на

ноутбуки. В итоге, компьютер и другие компьютерные атрибуты становятся своего рода волшебными амулетами, которые психологически превращают любое место – зал ожидания в аэропорту, откидной столик в самолете, гостиничный номер – во внешнюю версию внутреннего состояния, необходимого для эффективного перевода.

В мексиканский город Тлакскала на конференцию по научно-техническому переводу съезжаются специалисты из разных стран Северной и Южной Америки. Однажды за ужином разговор заходит о путешествиях и, ко всеобщему удивлению, выясняется, что устная переводчица с Кубы, рассказывавшая о развале социальной инфраструктуры в своей стране, посетила большее число экзотических мест, чем кто-либо другой из присутствующих: Бали, Саудовскую Аравию и т. п. И всюду как официальный переводчик. Она начинает описывать места, в которых побывала, людей, которых встречала, слова, которые выучила, и с огорчением обнаруживает, что забыла арабское слово, выученное в Эр-Рияде. Сидящий за столом американец в шутку разворачивает бумажную салфетку и закрывает ей лицо, как чадрой. Она изумленно раскрывает таза и выпаливает слово, которое никак не могла вспомнить. Она смеется и закрывает рот руками, как будто хочет положить конец сюрпризам.

Релевантность

Чем меньше отношение имеет к вам та или иная вещь, тем сложнее ее запомнить. Чем больше вы в чем-то заинтересованы, тем легче это запоминаете. То, что никак не связано с вашей жизнью, в одно ухо влетает, а из другого вылетает. Вот почему обычно легче учиться переводить, выполняя реальные переводы за деньги, чем находясь в искусственной обстановке учебной аудитории. По той же причине хорошие переводческие курсы всегда включают в программу реальную практику: в виде стажировок или независимых проектов. Поэтому слово или выражение, которое нужно для конкретной цели, – для того чтобы сообщить важную информацию другу или закончить перевод, – обычно легче запоминается, чем слова, заучиваемые при подготовке к экзамену. И теоретическое положение переводоведения, которое вы сами открыли, решая сложную переводческую задачу или выполняя серию похожих переводов, легче запомнить, чем то, что вы вычитали в книге или увидели написанным на доске.

Множественное кодирование

Вообще говоря, чем больше чувств использовано для запоминания чего-либо, тем легче это вспомнить. Это объясняется так называемым множественным кодированием: каждое слово, факт, идея или иной объект кодируется с использованием нескольких каналов восприятия – слуха, зрения, осязания, вкуса, обоняния, – что обеспечивает комплексную сеть поддержки для памяти и является гораздо более эффективным, чем использование одного канала.

Стили усвоения переводчика

Перевод – это интеллектуальная деятельность. Но какой вид интеллекта при этом используется?

Хауард Гарднер, директор проекта «Зеро» Гарвардского университета, исследовал различные формы интеллекта еще с начала 80-х. По его мнению, помимо лингвистического и логико-математического интеллекта, измеряемых с помощью IQ-тестов, существует еще по меньшей мере четыре вида интеллекта (а то и больше):

- *музыкальный интеллект*: способность слышать, исполнять и сочинять музыку с большим искусством и вниманием к мелочам; музыкальный интеллект часто тесно связан с математическим, но отличен от него;
- *пространственный интеллект*: способность опознавать, различать, производить пространственные объекты и соотношения и манипулировать ими; чувствовать (улавливать) или создавать соотношение напряжения или равновесия в картинах, скульптурах, архитектурных сооружениях или танце; создавать или преобразовывать плодотворные аналогии между вербальными, музыкальными или иными формами и пространственными объектами; связан с математическим интеллектом через геометрию, но опять же отличен от него;
- *телесно-двигательный интеллект*: способность принимать позы и выполнять движения, понимать и копировать то и другое (интеллект актеров, мимов, танцоров, многих красноречивых ораторов); двигаться плавно и гармонично (интеллект танцоров, спортсменов, музыкантов);

- *личностный интеллект*, называемый также эмоциональным: способность воспринимать, распознавать и выражать эмоциональное состояние как свое, так и окружающих (соответственно внутриличностный и межличностный интеллект; интеллект психоаналитиков, хороших родителей, хороших учителей, хороших друзей); способность направлять энергию – свою собственную и окружающих – на достижение определенных целей (интеллект всех успешных специалистов, особенно руководителей); и, конечно:

- *логико-математический интеллект*: способность воспринимать, классифицировать порядки и соотношения в мире объектов и представляющих их абстрактных символов, а также манипулировать ими (интеллект математиков, философов, грамматистов):

- *лингвистический интеллект*: способность слышать, распутывать, порождать специфические конструкции своего языка, а также манипулировать ими (интеллект поэтов, писателей, всех хороших составителей текстов, красноречивых ораторов, умелых преподавателей); способность осваивать иностранные языки, слышать, классифицировать, порождать преобразования из одного языка в другой, а также манипулировать ими (интеллект переводчиков).

Эта последняя (очевидная) связь между переводчиками и лингвистическим интеллектом может навести на мысль, что переводчики одарены только таким интеллектом, как если бы единственным видом интеллекта, который необходим для их работы, была способность понимать язык и манипулировать им. Однако это не так. Техническим переводчикам необходим также высокий уровень пространственного и логико-математического интеллекта. Устным переводчикам и специалистам по дублированию фильмов нужен высокий уровень телесно-двигательного и личностного интеллекта. Для перевода песенной лирики требуется музыкальный интеллект.

Одно из самых удивительных открытий, сделанных в педагогике за последнее время, заключается в том, что разные люди учатся бесчисленным множеством различных способов. А поскольку хороший переводчик всегда находится в стадии становления, то есть учиться переводить лучше, изучает иностранный язык, культуру и переводоведение. то переводчикам – как тем, кто уже работает, так и тем, кто еще только учится – очень важно знать об этом разнообразии.

Это знание может иметь различные практические применения. Учащемуся оно поможет определить свои сильные стороны и реорганизовать рабочую среду так, чтобы максимально их использовать. Большинству из нас трудно заметить причинные связи между определенными полусознанными действиями, например, выбором подходящей музыки по радио, и эффективностью переводческой деятельности. Обычно нам не хватает ни времени, ни энтузиазма, чтобы проводить опыты над собой. Поэтому мы не проверяем, как сказываются на нашей деятельности те или иные звуки или тишина, работа в одиночестве или в группе, предпочитаем ли мы броситься в новую ситуацию сломя голову или любим сначала выждать и прикинуть последствия. Знакомство с различными видами интеллекта и способами обучения поможет нам разобраться в себе, в своих полусознанных реакциях, поведении и вкусах, а за счет этого более эффективно организовать свою профессиональную жизнь.

Иной раз знакомство с особенностями усвоения помогает расширить диапазон: например, обнаружив, что в новой ситуации вы склонны действовать наобум, методом проб и ошибок, вы можете счесть, что с профессиональной точки зрения было бы правильнее выработать более вдумчивый, аналитический подход, чтобы лучше откликаться на новое. Узнав, что вы предпочитаете кинестетический канал восприятия, вы можете постараться развить свою восприимчивость к визуальной и аудиальной информации.

В своей книге «Обучение с опорой на механизмы работы мозга» Эрик Йенсен выделяет четыре основные сферы, в которых различаются индивидуальные стили усвоения: *среда, восприятие, обработка и реакция*. Рассмотрим каждую из них последовательно, учитывая, однако, что свойственный человеку стиль усвоения не определяется однозначно сочетанием раз и навсегда фиксированных составляющих, а меняется от задания к заданию, от одной учебной ситуации к другой. Поэтому приведенное ниже описание не следует рассматривать как классификацию с жестко разграниченными категориями. Это всего лишь перечисление общих тенденций, которые в той или иной степени характерны для каждого из нас. Может статься, что

каждая из категорий близка вам в определенном настроении или при выполнении определенного задания.

Темы для обсуждения

1. Даже если мнемонические приемы, использующие визуализацию, сценические постановки и тому подобное, обеспечивают более эффективное запоминание, чем подходы, в большей степени ориентированные на интеллект и анализ, насколько они уместны в университетской аудитории? В какой степени понятие уместности неявно определяется «процедурной памятью», полученной в ходе предыдущей учебы (в вузе и ранее)? Обсудите влияние процедурной памяти на готовность студентов и преподавателей экспериментировать и внедрять педагогические новинки.

2. Какие навыки процедурной памяти уже помогают вам переводить? Как вы их приобрели? Как они работают? Какие пока работают не очень хорошо? Как их можно усовершенствовать?

3. Насколько полезны для переводчика приведенные в данной главе сведения о стилях усвоения? Возможно подсознательные предпочтения срабатывают не менее (а то и более) эффективно?

Задания

1. Изучите разницу между декларативной и процедурной памятью, стараясь сознательно поместить значение или перевод нового слова в долговременную память. Найдите в словаре слово, которого вы никогда раньше не видели, прочтите и запомните его статью. Через несколько минут мысленно, устно или письменно воспроизведите запомненное. Теперь сравните это со своей процедурной памятью о том, как добраться из дома до института или как перевести «как добраться из дома до института» на другой язык. Каковы основные различия?

2. Выберите какой-нибудь несложный процесс (завязывание шнурков, очистку апельсина, чистку зубов, застилание постели) и организуйте «конкурс педагогов»: каждый из участников выберет свой способ обучения (лекцию, групповую работу, практические упражнения, перевод письменного описания процесса, инсценировку и т.п.), а остальные голосованием определяют победителя, «педагога», занявшего второе место, и т.п. Затем обсудите итоги голосования. Почему, например, одну «педагога» предпочли другому: потому что от него получили больше знаний или потому что он был забавнее – и всегда ли эти две характеристики конфликтуют.

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №6 (2 часть)

Переводчик в роли ученика

План:

- Среда
- Практики и теории
- Структурированность среды
- Независимость
- Взаимоотношения или содержание
- Каналы восприятия
- Зрительное восприятие
- Слуховое восприятие
- Кинестетическое восприятие

Среда

Для учащихся имеет большое значение, где они учатся – в какой физической и социальной среде происходит обучение.

Практики и теоретики

Насколько сильно во время обучения вы зависите от непосредственного физического окружения или среды?

Учащиеся-практики лучше всего учатся в естественной среде, в которой для обучения не нужно предпринимать специальных усилий, поскольку обучение тесно связано с ощущениями. Они предпочитают учиться на ходу, пробуя все своими руками, а не посещать класс и читать учебники. Языки они лучше всего учат за границей, общаясь с носителями языка вслушиваясь в их речь и пробуя разговаривать. На традиционных курсах иностранных языков с их грамматическими правилами, списками новых слов и искусственными контекстами им будет хуже всего; чуть лучше они почувствуют себя на занятиях по современным методикам, включая суггестопедию (ускоренное обучение), метод физического реагирования и естественный метод. Переводить они научатся в процессе перевода, а также, разумеется, путешествуя, изучая иностранную культуру, посещая предприятия и другие рабочие места, где используется специальная терминология. Они будут избегать курсов по подготовке переводчиков и абстрактных академических теорий, но могут почувствовать пользу от более практичных, перенесенных в реальную среду занятий.

Теоретики (люди, не привязанные к среде) лучше всего учатся в искусственной обстановке, т.е. в обстановке, никак не связанной с существом изучаемого. Они предпочитают получать сведения о предметах, причем желательно на расстоянии. Им нравится учиться в аудитории по учебникам и другим текстовым материалам (включая энциклопедии, размещенные в Интернете или на компакт-дисках) или слушая лекции. Они легче усваивают специально препарированные знания и высоко ценят краткие резюме, схемы и диаграммы. Языки им легче учить на традиционных курсах, в основе которых лежит освоение грамматики и словарного запаса. Но, учитывая невысокую скорость таких курсов, они могут предпочесть самостоятельное изучение, купив для этого три книги: учебник грамматики, словарь и роман. Они будут тяготеть к аудиториям и в роли учащегося и в роли преподавателя (им вообще может больше нравиться учить переводам и изучать переводоведение, чем реально переводить). В роли преподавателей и переводоведов они будут изобретать сложные системные модели переводческих или культурных процессов и будут больше интересоваться абстрактными структурами этих моделей, чем примерами из реальной жизни.

Структурированность среды

Любители гибкой среды обучения предпочитают разнообразие и легко переходят от одной среды к другой. Они быстро, приспособляются к различным уровням шума, к холоду и жаре, свету и темноте, к учебе стоя или на ходу, сидя в м

оф
ау
рс
ст
ре
пс
ст
че

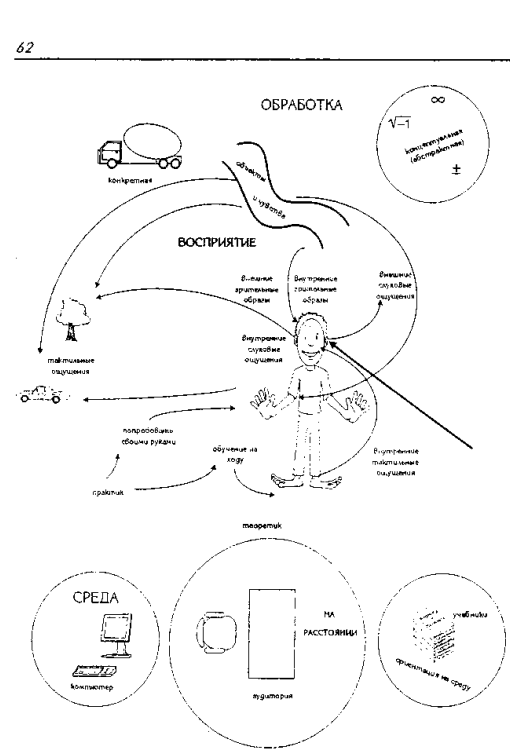
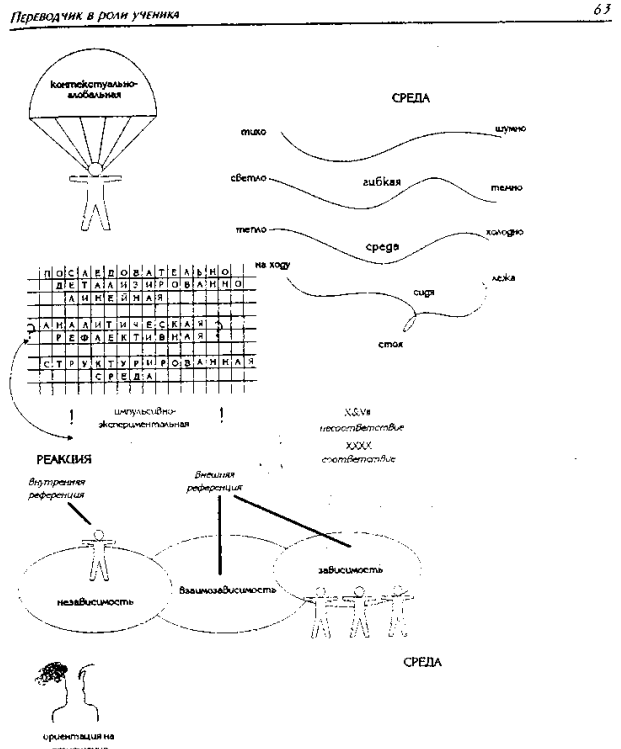


Рис. 1. Стили усвоения

ха
во
ут
сах
оф
М, Г
а и



Учащиеся, предпочитающие структурированную среду обучения, часто накладывают очень жесткие ограничения на условия, при которых им лучше всего работает: в абсолютной тишине или при включенном телевизоре или радиоприемнике. Если им нравится работать под музыку, то чаще всего это музыка определенного рода. Переводчики такого типа обычно работают за одним и тем же компьютером (дома или в офисе) и, если им приходится временно менять место, чувствуют себя крайне неудобно, их продуктивность снижается (они начинают медленнее печатать, у них ухудшается память). Многие из них поддерживают строгий порядок на своем рабочем столе и чувствуют себя не в своей тарелке, если на столе лежат лишние документы или книги, а стопки бумаги не сложены аккуратно. Другие, наоборот, привыкли работать среди груды бумаг; они испытывают дискомфорт и начинают переводить хуже, если кто-то уберется у них на столе.

Независимость

Независимые учащиеся лучше всего учатся в одиночку. Большинство может временно работать в паре или в большей группе, но им это не нравится, и в группах они обычно учатся гораздо менее продуктивно. Они часто обладают высоким внутрличностным интеллектом. Из независимых переводчиков получаются идеальные фрилансеры: они готовы целые дни сидеть дома в одиночестве, имея дело только с компьютером, телефоном, факсом и справочной литературой. Во время работы другие люди существуют для них лишь в форме голоса на другом конце телефонной линии, текста факса или электронного сообщения. После работы они могут быть вполне общительными людьми и охотно проводить время с друзьями, за дружеским застольем, но в часы, отведенные для работы, им нужно одиночество. Они быстро начинают нервничать и раздражаться, если кто-нибудь (супруг(а) или ребенок) вторгается в их рабочую зону.

Зависимые учащиеся, обычно люди с высоким межличностным интеллектом, лучше обучаются в паре или в группе. Большинство в течение короткого периода могут работать в одиночку, но при этом чувствуют себя некомфортно, их продуктивность снижается. Им нравятся большие офисы, где множество людей совместно работают над одним или несколькими сходными проектами и часто шумно совещаются. Из зависимых переводчиков получаются хорошие штатные сотрудники в больших, тесно взаимодействующих коллективах, где несколько переводчиков, редакторов и администраторов вместе работают над одним проектом. Им нравится встречаться с клиентами для консультаций. Зависимые переводчики часто стремятся к устной работе, предпочитая при этом линейный перевод или «шептание» (перевод на ухо) уединенной работе в будке, хотя и работа в будке может доставлять им удовольствие, если рядом присутствуют коллеги.

Взаимозависимые учащиеся хорошо работают как в группах, так и в одиночку. Однако в обоих случаях они воспринимают свои личные успехи и способности через призму задач, стоящих перед коллективом. У них обычно высокий уровень внутрличностного и межличностного интеллекта. В условиях штатной работы взаимозависимые переводчики чувствуют себя как бы членами семьи и с удовольствием помогают другим решать проблемы и находить новые подходы. Работая самостоятельно, они видят себя существенным звеном в длинной цепи, обеспечивающей создание адекватного перевода и включающей создателя оригинала, сотрудников клиента, агентства и переводчиков. При этом они часто завязывают личные отношения с представителями заказчиков, вступая в дружеские беседы по телефону или при встречах в офисе и на конференциях. Такие разговоры позволяют им ощутить свою принадлежность к коллективу, где всегда можно рассчитывать на поддержку.

Взаимоотношения или содержание

Учащиеся, для которых важнее всего отношения, обычно обладают высоким личностным интеллектом. Они лучше учатся, если испытывают симпатию и доверие к преподавателю. «Важнее *кто* представляет информацию, чем *какова* эта информация». Если же преподаватель им не нравится или не вызывает у них доверия, то учеба идет намного хуже. Прежде чем учить эту категорию слушателей, преподаватель должен приложить время и усилия для создания атмосферы взаимного доверия и уважения; ведь они воспринимают учебу прежде всего как общение, диалог, обмен идеями и чувствами, и только во вторую очередь как передачу голых фактов. При изучении языков они чаще всего привязаны к среде, то есть иностранный язык им легче учить в стране этого

языка, а лучше всего с помощью друга или супруга (супруги). в дружеской компании или в семье. Они часто становятся устными переводчиками, так что межкультурные коммуникации для них происходят в условиях непосредственного общения с людьми. При работе с письменными текстами они предпочитают знать лично не только автора исходного текста, но и пользователя перевода. Как и взаимозависимые переводчики, они любят в процессе перевода сотрудничать, предпочтительнее всего с автором и другими специалистами в нужной области. Фрилансеры, ориентированные на взаимоотношения, представляют себе, что они участвуют в личных контактах между автором текста и читателем перевода. Для них важно мысленно представлять себе лицо автора, слышать, как он произносит этот текст, чувствовать ритмику и интонации речи, обращенной к ним автором, а перевод они ощущают как свою речь, обращенную к читателю.

У учащихся, ориентированных на содержание, обычно сильнее развит лингвистический и логико-математический интеллект, чем личностный; они сосредоточены в первую очередь на содержательной части произнесенного или написанного текста. Эффективность их учебы зависит от эффективности подачи материала, а не от их отношения к преподавателю. Такие учащиеся предпочитают изучать иностранный язык как логическую схему с точки зрения синтаксиса, семантики и прагматики; учиться переводить они любят по правилам, инструкциям и диаграммам. Переводчики этой категории сосредоточены на специальной терминологии и отраженном в ней реальном мире, на синтаксических структурах и трансформационных моделях, стилях и средствах их выражения в разных языках. Переводоведы, ориентированные на содержание, склонны делать акцент на лингвистику во всех ее видах, дескриптивную теорию перевода и систематизированные культурологические исследования.

Каналы восприятия

Сенсорная форма представления информации, поступающей в мозг, тоже имеет значение. Существуют три различные сенсорные формы, в которых мы обычно воспринимаем информацию: зрительную, слуховую и кинестетическую (движение и касание), и в каждой из них выделяет внутреннюю и внешнюю составляющую.

Зрительное восприятие

Визуалы учатся с помощью зрительных представлений, находя изображения объекта изучения или воображая его. Иногда для того, чтобы что-то понять и оценить, им нужно набросать схему абстрактной идеи или совокупности идей. Они часто пишут без ошибок, потому что мысленно видят слово, которое хотят написать. Люди с фотографической памятью относятся к визуалам. но и визуальные учащиеся с не совсем фотографической памятью запоминают виденные слова, числа и графические изображения намного лучше, чем беседы, в которых участвовали, или лекции, которые слышали.

Визуалы внешнего типа лучше всего учатся, когда видят объекты изучения или их изображения; им нравятся рисунки на доске и кадры, проектируемые на экран, слайды и видеофильмы, раздаточные материалы и компьютерная графика. Они лучше всего запоминают слова, когда пишут их или видят, как пишут другие; в чужой стране они часами бродят по улицам, читая вывески. Таких учащихся может сперва обескуражить смена алфавита – переход на кириллический, греческий, арабский, ивритский алфавит, китайские или японские иероглифы. Для тех, кто привык к латинскому алфавиту, иностранные символы поначалу не несут визуальной информации, поэтому не помогают визуальному запоминанию. Если визуалу внешнего типа приходится произносить слова, читая символ за символом, он не может запомнить слово, написанное с использованием иностранного набора символов. Для того чтобы заработала визуальная память, ему нужно транслитерировать слово, используя привычные символы. Такие люди редко занимаются устными переводами – им может казаться, что у «устников» вообще нет исходного текста (раз его нельзя увидеть). Если текст, который им поручено перевести, снабжен диаграммами или рисунками, то они настаивают на их предоставлении. Еще лучше, если есть возможность посетить фабрику или иной объект реального мира, описанный в тексте. Таким людям процесс перевода часто представляется с помощью визуализации синтаксиса исходного текста в виде упорядоченной последовательности элементов и перестановки фрагментов текста в соответствии с синтаксисом языка перевода.

Визуалы внутреннего типа лучше всего учатся, создавая мысленные образы изучаемого. В результате их часто воспринимают как мечтателей или, если им удается выразить свои образы

словами, как поэтов или мистиков. Новые иностранные слова и выражения им легче всего учить с помощью мысленных картинок, представляя себе образ описываемого объекта, если таковой имеется, а в противном случае создавая ассоциативные изображения, связанные звуком, видом или цветом с данным словом. У некоторых учащихся этой категории весь язык целиком может ассоциироваться с определенным цветом; все создаваемые ими образы для слов и выражений этого языка будут окрашены определенным оттенком синего, желтого или еще какого-нибудь цвета. Переводчики этого типа постоянно представляют себе зрительно слова и выражение, которые переводят. Если изображение какого-то механизма или процесса отсутствует, то они его домысливают. Если переводимые слова и выражения не имеют явного зрительного представления – как это бывает, например, в математическом тексте – они его изобретают, опираясь на внешний вид уравнения или пользуясь иной ассоциацией.

Слуховое восприятие

Аудиалы лучше всего учатся, воспринимая информацию на слух и реагируя устно на реплики окружающих или на слова, которые сами мысленно произносят. В процессе учебы они практически всегда ведут внутренний диалог: «Что я об этом знаю? Есть ли в этом смысл? Что с этим можно сделать?» Очень часто они высоко одарены музыкальным интеллектом. Они прекрасные подражатели и могут запоминать шутки и разговоры с необычайной точностью. Они уделяют особое внимание просодическим особенностям речи или текстов: высоте тона, тональности, громкости, ритму. Процесс запоминания у них – в отличие от визуалов – линейно развернут во времени: если визуальное запоминание позволяет охватить идею целиком, единым взглядом, в виде пространственного изображения, то при аудиальном запоминании процесс идет пошагово и эта последовательность шагов должна в дальнейшем повторяться ровно в том же порядке.

Аудиалам внешнего типа легче запомнить что-то после того, как они услышат его описание. Увидев диаграмму или статистическую таблицу, они попросят: «Не могли бы вы мне это объяснить?» или «Расскажите мне об этом, пожалуйста». Такие учащиеся легко учатся в естественных ситуациях чужой культуры, но и в лингафонных кабинетах, а также во время дискуссий и учебных диалогов чувствуют себя свободно. Обычно их очень мало интересует знание языка, почерпнутое из книг: они предпочитают слышать и говорить, а не читать и писать. Иногда им приносят пользу учебники грамматики и словари, но по большей части эти пособия представляются им ненужными. Для них обычно большое значение имеет хорошее произношение, без акцента. Им недостаточно общаться на иностранном языке – они хотят говорить, как носители языка. По очевидным причинам их больше привлекают устные переводы; при выполнении письменных переводов они обычно проговаривают вслух или про себя и исходный текст и свой перевод. Поэтому им превосходно удается дубляж фильмов: они заранее слышат, как их текст будет звучать в устах актеров. Ритм и течение письменной речи всегда чрезвычайно важны для них. «Ровный» монотонный текст их быстро утомляет, а прерывистый, непоследовательный – раздражает или вызывает отвращение. Их изумляют люди, которым нет дела до ритма текста – авторы исходных текстов, которые пишут плохо (с их точки зрения – т. е. без учета ритма), или редакторы их переводов, которые «выправляют» перевод, теряя его ритм. Переводчики этой категории хорошо вливаются в коллективы, в которых принято описывать свои мыслительные процессы устно; им нравится и офисная деятельность, когда несколько переводчиков, работая над сходными текстами, постоянно консультируются друг с другом, сравнивают свои записи, вслух высмеивают плохо написанные тексты и т.п.

Аудиалам внутреннего типа легче всего учиться разговаривая с собой. Поскольку у них в голове идет постоянный спор, им иногда трудно принять решение, зато они гораздо лучше понимают себя, чем другие типы учащихся. Как и у визуалов внутреннего типа, у них есть склонность к мечтательности, однако они погружаются не в зрительные образы, а в воображаемые или реально произошедшие разговоры. Языку они тоже хорошо учатся в условиях словесного общения и в лингафонных кабинетах, но обычно им необходимо проговаривать то, что они выучили молча. Как и аудиалы внешнего типа, они стремятся говорить на иностранном языке как его носители, однако гораздо больше зависят от мысленного произношения, постоянно упражняясь в воспроизведении в уме иностранных звуков и интонаций. Они гораздо реже занимаются устными переводами, чем аудиалы внешнего типа, поскольку их стремление выразить

вслух звучащую в голове речь гораздо слабее. Они тоже придают большое значение ритму и постоянно мысленно воспроизводят как исходный текст, так и перевод. Кроме того, они могут предпочитать во время работы слушать негромкую инструментальную музыку и часто одновременно с переводом ведут внутренний монолог: «Что за идиот этот автор, ни род, ни число согласовать не может... нда-а, что это за слово, я же его точно знаю, нет, не полезу в словарь, само вспомнится... интересно, почта уже пришла?.. Юта что-то не пишет, уж не заболела ли...» И этот постоянный молчаливый монолог не только не отвлекает аудиала внутреннего типа, но и помогает ему работать быстрее, более продуктивно и с большим удовольствием.

Кинестетическое восприятие

Кинестетики учатся лучше всего, выполняя действия. Как подсказывает название, их конек – телесно-двигательный интеллект. Излюбленный метод учебы – взяться за дело, не представляя себе толком, как его выполнять, и разобраться на ходу. Купив новое устройство, визуал станет рассматривать схемы в руководстве по эксплуатации, аудиал прочтет инструкции «своими словами», последовательно преобразуя их в понятную форму, а споткнувшись, позвонит в службу техподдержки, кинестетик же включит прибор и начнет нажимать на все кнопки подряд. Кинестетики обычно мало говорят, а больше делают. Они отдают себе отчет в своих эмоциях и всегда проверяют, как они к чему-то относятся, прежде чем взяться за это. Однако они хуже умеют выражать свои чувства и в меньшей степени способны увидеть картину целиком (как визуалы) или все продумать и прийти к правильным выводам (как аудиалы).

Однако помните, что все мы учимся различными способами, являясь одновременно и визуалами, и аудиалами, и кинестетиками. Эти понятия используются лишь для обозначения тенденций и предпочтений в сложной сфере учебы, где различные подходы часто пересекаются. Как мы уже говорили, вы можете найти какие-то характерные для себя черты в каждой из описанных здесь категорий.

Кинестетически-тактильным учащимся важно взять вещь в руки; они обычно учатся телом, за счет касания и движения. Именно им в музеях постоянно напоминают, что руками ничего нельзя трогать; у них не хватает терпения стоять и смотреть на экспонаты издали, слушая бесконечные рассказы экскурсоводов. Им нужно прикоснуться. Язык им лучше изучать за рубежом или в аудитории с помощью театрализованных представлений, скетчей, диалогов и т.п. Им легче всего выучить фразу «Открой окно», если произнося ее они подходят к окну и открывают его. В учебных заведениях именно этот тип учащихся чаще всего остается неохваченным, потому что традиционные занятия обычно ориентированы на слуховое и зрительное восприятие (хотя доказано, что 15% взрослых лучше всего воспринимают информацию с помощью осязания). Кинестетически-тактильные переводчики в процессе выполнения перевода ощущают языковой поток: для них, как и для аудиалов, очень важен ритм и интонация, однако они воспринимают эти просодические характеристики как рябь или волнение на языковой реке, текущей от одного языка к другому, как ухабы или повороты дороги. С их точки зрения тексты переводятся сами собой: обладая собственным импульсом, тексты, исходящие со страницы или от группы людей, влетают в тело переводчика и с огромной силой вылетают из его рта или пальцев. Работа переводчика (и устного и письменного) воспринимается ими скорее как направление потока, чем как выработка эквивалентов слов и выражений исходного языка на языке перевода. Трудные слова или выражения останавливают или тормозят поток, выступая в роли узкой протоки или коряги. При встрече с ними переводчики данной категории могут посмотреть в словари или списки синонимов, однако основное стремление у них перезапустить поток. Аналитические процессы, помогающие переводчикам выявить природу возникшей в исходном тексте проблемы и найти ее решение в языке перевода, важны и для них, но у них эти процессы обычно сублимированы гораздо глубже, чем у аудиалов и визуалов, поэтому у них иной раз создается впечатление, что проблема исчезла или что ее решение пришло откуда-то извне. Пытаясь зрительно представить себе отдельные слова и выражения, они делают это в терминах касания и движения: они могут представлять, как берут вещь, поднимают ее, поворачивают, взвешивают, ощупывают; мысленно они движутся к ней, вокруг нее или от нее.

Переводчик, для которого родным является английский язык, но который много лет прожил в Финляндии, сидит у себя дома в Иллинойсе и переводит с английского на финский инструкцию к цепной пиле. В процессе перевода он неосознанно воспроизводит в голове сцены из своей жизни в

Финляндии, связанные с заготовкой дров с помощью цепной пилы. Хотя в Иллинойсе стоит лето, он мысленно переносится в зиму; он почти слышит поскрипывание снега под ногами, ощущает, как рукой в перчатке стряхивает с бревна снег. Он видит, как помогает пилить дрова другу или зятю, у которых есть такие пилы. (Пользоваться цепной пилой его научил отец в сельской глуши штата Вашингтон; однако, поскольку он переводит на финский, в его подсознании возникают только сцены, связанные с Финляндией.) Он чувствует, как пила тяжело ложится на бревно, нажимает на крючок и наваливается на ручки, погружая пилу в упругую древесину; он видит друга или зятя с пилой на коленях – тот затачивает зубья. Эти дневные грезы или видения практически не сопровождаются словами, они по большей части кинестетичны, будучи связаны с касанием и движением, а не с развернутыми зрительными образами. Однако каким-то чудом технические названия деталей агрегата – стартер, рукоятка, дроссельная заслонка, цепь – приходят к нему неизвестно откуда. Впрочем, не все. Он тратит несколько часов на отправку факсов и телефонные звонки в Финляндию друзьям, чтобы те помогли подобрать термины, которые ему никогда не встречались. Но слова, которые он слышал лет семь-восемь назад, а в некоторых случаях и слышал-то всего раз или два, прилетают к нему на крыльях кинестетических грез.

Кинестетики внутреннего типа используют свои чувства или жизненный опыт для фильтрации приобретаемых знаний. Они легко запоминают то, что кажется «хорошим», задевает в душе «хорошие» струны; отрицательные же эмоции или неприятное предчувствие практически исключают возможность запоминания. Как именно подается предмет – нежно или грубо, легко или неуклюже, спокойно или страстно, монотонно или с богатой эмоциональной окраской – гораздо важнее его самого. Для кинестетиков внутреннего типа настолько важен эмоциональный заряд языка, что им быстро надоедают искусственные интонации преподавателей, соучеников и дикторов лингвистических курсов, которые в расчете на иностранцев из всех сил стараются произносить все неестественно четко. Им чрезвычайно важно, чтобы даже фраза типа «Джон опоздал» была эмоционально окрашена: злостью, раздражением, печалью, покорностью или скрытым злорадством; при этом в зависимости от окраски меняется и их восприятие. Если фраза будет произнесена на занятиях или прозвучит в магнитофонной записи монотонно, она для них не будет связана с языком вообще. Поэтому учащиеся этой категории лучше всего учат язык в той стране, где на нем говорят как на родном. Или в ходе общения с другом или любимым человеком, для которого этот язык является родным. Или на занятиях, где изучаемый материал инсценируют. (Учащиеся этого типа любят, когда над их языковыми ошибками смеются: смех сигнализирует не только об ошибке как таковой, но и о реакции носителей языка на эту ошибку, а это существенно помогает ее исправить.) Переводчики этой категории чаще занимаются письменными, чем устными переводами, поскольку не всегда умеют высказывать свои мысли. Они, как и кинестетически-тактильные переводчики, ощущают движение – почти самопроизвольное – языкового потока из языка оригинала в язык перевода. Но они, больше чем кинестетически-тактильные переводчики, способны отдать себе отчет в наличии этого потока, насладиться им и понять, что им хочется продлить это наслаждение. Они тоже представляют слова и выражения в виде касаний и движений, но их кинестетические образы с гораздо большей вероятностью будут воображаемыми, связанными скорее с чувствами, чем с конкретным тактильным опытом.

Тема для обсуждения

1. В какой степени последовательно-аналитическое описание стилей усвоения, приведенное в данной главе, искажает сложную картину человеческого обучения? Какой подход к этим стилям был бы более глобальным и контекстно-интуитивным?

2. Хотя при написании этой книги автор стремился привлечь внимание максимально возможного числа учащихся различных типов, тем не менее, она неизбежно разными способами отражает стили, свойственные самому автору. Например, в разделе «Взаимоотношения или содержание» отмечено, что «Упор на «людей» или «рабочую среду», сделанный в главах 6 и 7, особенно важен именно для таких учащихся». В этих главах утверждается, что учеба, ориентированная на отношения (или на людей), более эффективна, чем учеба, ориентированная на содержание, просто потому, что самому автору легче учиться именно так. В пункте 4 предложен для обсуждения еще один стиль усвоения, описанный в данной главе. Следующее ниже упражнение 4 в большей степени обращено к аналитически-рефлексивным учащимся с внешней референцией, а упражнения 5-7 – к интуитивно-экспериментальным учащимся с внутренней

референцией. Насколько это ограничивает эффективность принятого в книге подхода? Что можно или нужно изменить в книге, чтобы сделать ее более эффективной? Какой была бы эта книга, если бы она была в большей степени ориентирована на ваш стиль усвоения?

Задание

Переведите совместно с двумя-тремя другими людьми следующую фразу Галлахера: «One reason we work so hard to keep our surroundings predictable is that we rely on them to help us segue smoothly from role to role throughout the day». Теперь сравните перевод с оригиналом и постарайтесь сформулировать принципы или правила, которые помогли бы вам в следующий раз быстрее перевести подобный пассаж. (Например, переданы ли выражения «work so hard to keep» и «rely on them to help» сходными синтаксическими конструкциями? Как пришлось изменить порядок слов, чтобы текст звучал естественно? «Segue» – термин, взятый из музыки. Есть ли в языке перевода эквивалентный термин? Если нет, то каким образом вам удалось достичь нужного эффекта? И т.п.) Берите за основу любые крупницы вашего опыта – звучание слов, события из вашей жизни, места, где вы познакомились с тем или иным словом или структурой, – для того, чтобы придать вашим правилам как можно более личный характер. Тогда они лучше запомнятся. Отметьте и обсудите с другими членами вашей группы, в какой степени ваш трактовок того или иного аспекта трансформации совпадает с предложениями других членов группы или противоречит им.

Лекция №6 (2 часть)

Переводчик в роли ученика

План:

- Среда
- Практики и теоретики
- Структурированность среды
- Независимость
- Взаимоотношения или содержание
- Каналы восприятия
- Зрительное восприятие
- Слуховое восприятие
- Кинестетическое восприятие

Среда

Для учащихся имеет большое значение, где они учатся – в какой физической и социальной среде происходит обучение.

Практики и теоретики

Насколько сильно во время обучения вы зависите от непосредственного физического окружения или среды?

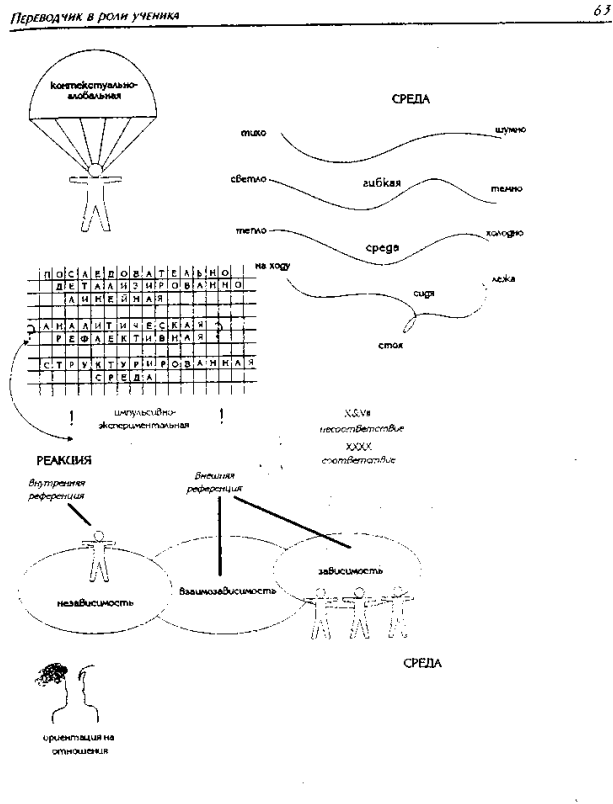
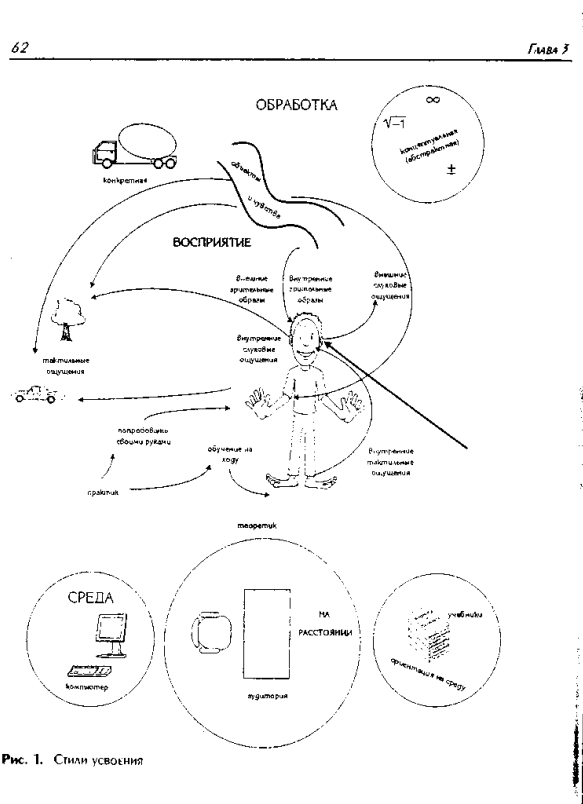
Учащиеся-практики лучше всего учатся в естественной среде, в которой для обучения не нужно предпринимать специальных усилий, поскольку обучение тесно связано с ощущениями. Они предпочитают учиться на ходу, пробуя все своими руками, а не посещать класс и читать учебники. Языки они лучше всего учат за границей, общаясь с носителями языка вслушиваясь в их речь и пробуя разговаривать. На традиционных курсах иностранных языков с их грамматическими правилами, списками новых слов и искусственными контекстами им будет хуже всего; чуть лучше они почувствуют себя на занятиях по современным методикам, включая суггестопедию (ускоренное обучение), метод физического реагирования и естественный метод. Переводить они научатся в процессе перевода, а также, разумеется, путешествуя, изучая иностранную культуру, посещая предприятия и другие рабочие места, где используется специальная терминология. Они будут избегать курсов по подготовке переводчиков и абстрактных академических теорий, но могут почувствовать пользу от более практичных, перенесенных в реальную среду занятий.

Теоретики (люди, не привязанные к среде) лучше всего учатся в искусственной обстановке, т.е. в обстановке, никак не связанной с существом изучаемого. Они предпочитают получать сведения о предметах, причем желательно на расстоянии. Им нравится учиться в аудитории по учебникам и другим текстовым материалам (включая энциклопедии, размещенные в Интернете или на компакт-дисках) или слушая лекции. Они легче усваивают специально препарированные знания и высоко ценят краткие резюме, схемы и диаграммы. Языки им легче учить на традиционных курсах, в основе которых лежит освоение грамматики и словарного запаса. Но, учитывая невысокую скорость таких курсов, они могут предпочесть самостоятельное изучение, купив для этого три книги: учебник грамматики, словарь и роман. Они будут тяготеть к аудиториям и в роли учащегося и в роли преподавателя (им вообще может больше нравиться учить переводам и изучать переводоведение, чем реально переводить). В роли преподавателей и переводоведов они будут изобретать сложные системные модели переводческих или культурных процессов и будут больше интересоваться абстрактными структурами этих моделей, чем примерами из реальной жизни.

Структурированность среды

Любители гибкой среды обучения предпочитают разнообразие и легко переходят от одной среды к другой. Они быстро, приспособляются к различным уровням шума, к холоду и жаре, свету и темноте, к учебе стоя или на ходу, сидя в мягких или жестких креслах, лежа, в различном окружении: естественном или искусственном, хаотическом или структурированном (т. е. в аудитории, где каждый учащийся ведет себя по-своему или все сидят за столами, расставленными ровными рядами). Любители гибкой среды смогут хорошо выучить иностранный язык и пожив в

стране этого языка и на различных языковых курсах. Переводчики такого типа предпочитают менять рабочую обстановку в течение дня, работая то в офисе, то дома, то в конференц-зале у клиента, пользуясь попеременно настольным компьютером, ноутбуком или ручкой с блокнотом. Они будут стремиться часть времени проводить среди шума и хаоса, а часть – в тишине и покое. Они часто чередуют устные и письменные переводы.



Учащиеся, предпочитающие структурированную среду обучения, часто накладывают очень жесткие ограничения на условия, при которых им лучше всего работает: в абсолютной тишине или при включенном телевизоре или радиоприемнике. Если им нравится работать под музыку, то чаще всего это музыка определенного рода. Переводчики такого типа обычно работают за одним и тем же компьютером (дома или в офисе) и, если им приходится временно менять место, чувствуют себя крайне неудобно, их продуктивность снижается (они начинают медленнее печатать, у них ухудшается память). Многие из них поддерживают строгий порядок на своем рабочем столе и чувствуют себя не в своей тарелке, если на столе лежат лишние документы или книги, а стопки бумаги не сложены аккуратно. Другие, наоборот, привыкли работать среди груды бумаг; они испытывают дискомфорт и начинают переводить хуже, если кто-то уберется у них на столе.

Независимость

Независимые учащиеся лучше всего учатся в одиночку. Большинство может временно работать в паре или в большей группе, но им это не нравится, и в группах они обычно учатся гораздо менее продуктивно. Они часто обладают высоким внутрличностным интеллектом. Из независимых переводчиков получаются идеальные фрилансеры: они готовы целые дни сидеть дома в одиночестве, имея дело только с компьютером, телефоном, факсом и справочной литературой. Во время работы другие люди существуют для них лишь в форме голоса на другом конце телефонной линии, текста факса или электронного сообщения. После работы они могут быть вполне общительными людьми и охотно проводить время с друзьями, за дружеским застольем, но в часы, отведенные для работы, им нужно одиночество. Они быстро начинают нервничать и раздражаться, если кто-нибудь (супруг(а) или ребенок) вторгается в их рабочую зону.

Зависимые учащиеся, обычно люди с высоким межличностным интеллектом, лучше обучаются в паре или в группе. Большинство в течение короткого периода могут работать в одиночку, но при этом чувствуют себя некомфортно, их продуктивность снижается. Им нравятся большие офисы, где множество людей совместно работают над одним или несколькими сходными

проектами и часто шумно совещаются. Из зависимых переводчиков получаются хорошие штатные сотрудники в больших, тесно взаимодействующих коллективах, где несколько переводчиков, редакторов и администраторов вместе работают над одним проектом. Им нравится встречаться с клиентами для консультаций. Зависимые переводчики часто стремятся к устной работе, предпочитая при этом линейный перевод или «шептание» (перевод на ухо) уединенной работе в будке, хотя и работа в будке может доставлять им удовольствие, если рядом присутствуют коллеги.

Взаимозависимые учащиеся хорошо работают как в группах, так и в одиночку. Однако в обоих случаях они воспринимают свои личные успехи и способности через призму задач, стоящих перед коллективом. У них обычно высокий уровень внутриличностного и межличностного интеллекта. В условиях штатной работы взаимозависимые переводчики чувствуют себя как бы членами семьи и с удовольствием помогают другим решать проблемы и находить новые подходы. Работая самостоятельно, они видят себя существенным звеном в длинной цепи, обеспечивающей создание адекватного перевода и включающей создателя оригинала, сотрудников клиента, агентства и переводчиков. При этом они часто завязывают личные отношения с представителями заказчиков, вступая в дружеские беседы по телефону или при встречах в офисе и на конференциях. Такие разговоры позволяют им ощутить свою принадлежность к коллективу, где всегда можно рассчитывать на поддержку.

Взаимоотношения или содержание

Учащиеся, для которых важнее всего отношения, обычно обладают высоким личностным интеллектом. Они лучше учатся, если испытывают симпатию и доверие к преподавателю. «Важнее *кто* представляет информацию, чем *какова* эта информация». Если же преподаватель им не нравится или не вызывает у них доверия, то учеба идет намного хуже. Прежде чем учить эту категорию слушателей, преподаватель должен приложить время и усилия для создания атмосферы взаимного доверия и уважения; ведь они воспринимают учебу прежде всего как общение, диалог, обмен идеями и чувствами, и только во вторую очередь как передачу голых фактов. При изучении языков они чаще всего привязаны к среде, то есть иностранный язык им легче учить в стране этого языка, а лучше всего с помощью друга или супруга (супруги). в дружеской компании или в семье. Они часто становятся устными переводчиками, так что межкультурные коммуникации для них происходят в условиях непосредственного общения с людьми. При работе с письменными текстами они предпочитают знать лично не только автора исходного текста, но и пользователя перевода. Как и взаимозависимые переводчики, они любят в процессе перевода сотрудничать, предпочтительнее всего с автором и другими специалистами в нужной области. Фрилансеры, ориентированные на взаимоотношения, представляют себе, что они участвуют в личных контактах между автором текста и читателем перевода. Для них важно мысленно представлять себе лицо автора, слышать, как он произносит этот текст, чувствовать ритмику и интонации речи, обращенной к ним автором, а перевод они ощущают как свою речь, обращенную к читателю.

У учащихся, ориентированных на содержание, обычно сильнее развит лингвистический и логико-математический интеллект, чем личностный; они сосредоточены в первую очередь на содержательной части произнесенного или написанного текста. Эффективность их учебы зависит от эффективности подачи материала, а не от их отношения к преподавателю. Такие учащиеся предпочитают изучать иностранный язык как логическую схему с точки зрения синтаксиса, семантики и прагматики; учиться переводить они любят по правилам, инструкциям и диаграммам. Переводчики этой категории сосредоточены на специальной терминологии и отраженном в ней реальном мире, на синтаксических структурах и трансформационных моделях, стилях и средствах их выражения в разных языках. Переводоведы, ориентированные на содержание, склонны делать акцент на лингвистику во всех ее видах, дескриптивную теорию перевода и систематизированные культурологические исследования.

Каналы восприятия

Сенсорная форма представления информации, поступающей в мозг, тоже имеет значение. Существуют три различные сенсорные формы, в которых мы обычно воспринимаем информацию: зрительную, слуховую и кинестетическую (движение и касание), и в каждой из них выделяет внутреннюю и внешнюю составляющую.

Зрительное восприятие

Визуалы учатся с помощью зрительных представлений, находя изображения объекта изучения или воображая его. Иногда для того, чтобы что-то понять и оценить, им нужно набросать схему абстрактной идеи или совокупности идей. Они часто пишут без ошибок, потому что мысленно видят слово, которое хотят написать. Люди с фотографической памятью относятся к визуалам, но и визуальные учащиеся с не совсем фотографической памятью запоминают виденные слова, числа и графические изображения намного лучше, чем беседы, в которых участвовали, или лекции, которые слышали.

Визуалы внешнего типа лучше всего учатся, когда видят объекты изучения или их изображения; им нравятся рисунки на доске и кадры, проектируемые на экран, слайды и видеофильмы, раздаточные материалы и компьютерная графика. Они лучше всего запоминают слова, когда пишут их или видят, как пишут другие; в чужой стране они часами бродят по улицам, читая вывески. Таких учащихся может сперва обескуражить смена алфавита – переход на кириллический, греческий, арабский, ивритский алфавит, китайские или японские иероглифы. Для тех, кто привык к латинскому алфавиту, иностранные символы поначалу не несут визуальной информации, поэтому не помогают визуальному запоминанию. Если визуалу внешнего типа приходится произносить слова, читая символ за символом, он не может запомнить слово, написанное с использованием иностранного набора символов. Для того чтобы заработала визуальная память, ему нужно транслитерировать слово, используя привычные символы. Такие люди редко занимаются устными переводами – им может казаться, что у «устников» вообще нет исходного текста (раз его нельзя увидеть). Если текст, который им поручено перевести, снабжен диаграммами или рисунками, то они настаивают на их предоставлении. Еще лучше, если есть возможность посетить фабрику или иной объект реального мира, описанный в тексте. Таким людям процесс перевода часто представляется с помощью визуализации синтаксиса исходного текста в виде упорядоченной последовательности элементов и перестановки фрагментов текста в соответствии с синтаксисом языка перевода.

Визуалы внутреннего типа лучше всего учатся, создавая мысленные образы изучаемого. В результате их часто воспринимают как мечтателей или, если им удастся выразить свои образы словами, как поэтов или мистиков. Новые иностранные слова и выражения им легче всего учить с помощью мысленных картинок, представляя себе образ описываемого объекта, если таковой имеется, а в противном случае создавая ассоциативные изображения, связанные звуком, видом или цветом с данным словом. У некоторых учащихся этой категории весь язык целиком может ассоциироваться с определенным цветом; все создаваемые ими образы для слов и выражений этого языка будут окрашены определенным оттенком синего, желтого или еще какого-нибудь цвета. Переводчики этого типа постоянно представляют себе зрительно слова и выражение, которые переводят. Если изображение какого-то механизма или процесса отсутствует, то они его домысливают. Если переводимые слова и выражения не имеют явного зрительного представления – как это бывает, например, в математическом тексте – они его изобретают, опираясь на внешний вид уравнения или пользуясь иной ассоциацией.

Слуховое восприятие

Аудиалы лучше всего учатся, воспринимая информацию на слух и реагируя устно на реплики окружающих или на слова, которые сами мысленно произносят. В процессе учебы они практически всегда ведут внутренний диалог: «Что я об этом знаю? Есть ли в этом смысл? Что с этим можно сделать?» Очень часто они высоко одарены музыкальным интеллектом. Они прекрасные подражатели и могут запоминать шутки и разговоры с необычайной точностью. Они уделяют особое внимание просодическим особенностям речи или текстов: высоте тона, тональности, громкости, ритму. Процесс запоминания у них – в отличие от визуалов – линейно развернут во времени: если визуальное запоминание позволяет охватить идею целиком, единым взглядом, в виде пространственного изображения, то при аудиальном запоминании процесс идет пошагово и эта последовательность шагов должна в дальнейшем повторяться ровно в том же порядке.

Аудиалам внешнего типа легче запомнить что-то после того, как они услышат его описание. Увидев диаграмму или статистическую таблицу, они попросят: «Не могли бы вы мне это объяснить?» или «Расскажите мне об этом, пожалуйста». Такие учащиеся легко учатся в естественных ситуациях чужой культуры, но и в лингфонных кабинетах, а также во время

дискуссий и учебных диалогов чувствуют себя свободно. Обычно их очень мало интересует знание языка, почерпнутое из книг: они предпочитают слышать и говорить, а не читать и писать. Иногда им приносят пользу учебники грамматики и словари, но по большей части эти пособия представляются им ненужными. Для них обычно большое значение имеет хорошее произношение, без акцента. Им недостаточно общаться на иностранном языке – они хотят говорить, как носители языка. По очевидным причинам их больше привлекают устные переводы; при выполнении письменных переводов они обычно проговаривают вслух или про себя и исходный текст и свой перевод. Поэтому им превосходно удается дубляж фильмов: они заранее слышат, как их текст будет звучать в устах актеров. Ритм и течение письменной речи всегда чрезвычайно важны для них. «Ровный» монотонный текст их быстро утомляет, а прерывистый, непоследовательный – раздражает или вызывает отвращение. Их изумляют люди, которым нет дела до ритма текста – авторы исходных текстов, которые пишут плохо (с их точки зрения – т. е. без учета ритма), или редакторы их переводов, которые «выправляют» перевод, теряя его ритм. Переводчики этой категории хорошо вливаются в коллективы, в которых принято описывать свои мыслительные процессы устно; им нравится и офисная деятельность, когда несколько переводчиков, работая над сходными текстами, постоянно консультируются друг с другом, сравнивают свои записи, вслух высмеивают плохо написанные тексты и т.п.

Аудиалам внутреннего типа легче всего учиться разговаривая с собой. Поскольку у них в голове идет постоянный спор, им иногда трудно принять решение, зато они гораздо лучше понимают себя, чем другие типы учащихся. Как и у визуалов внутреннего типа, у них есть склонность к мечтательности, однако они погружаются не в зрительные образы, а в воображаемые или реально произошедшие разговоры. Языку они тоже хорошо учатся в условиях словесного общения и в лингафонных кабинетах, но обычно им необходимо проговаривать то, что они выучили молча. Как и аудиалы внешнего типа, они стремятся говорить на иностранном языке как его носители, однако гораздо больше зависят от мысленного произношения, постоянно упражняясь в воспроизведении в уме иностранных звуков и интонаций. Они гораздо реже занимаются устными переводами, чем аудиалы внешнего типа, поскольку их стремление выразить вслух звучащую в голове речь гораздо слабее. Они тоже придают большое значение ритму и постоянно мысленно воспроизводят как исходный текст, так и перевод. Кроме того, они могут предпочитать во время работы слушать негромкую инструментальную музыку и часто одновременно с переводом ведут внутренний монолог: «Что за идиот этот автор, ни род, ни число согласовать не может... нда-а, что это за слово, я же его точно знаю, нет, не полезу в словарь, само вспомнится... интересно, почта уже пришла?.. Юта что-то не пишет, уж не заболела ли...» И этот постоянный молчаливый монолог не только не отвлекает аудиала внутреннего типа, но и помогает ему работать быстрее, более продуктивно и с большим удовольствием.

Кинестетическое восприятие

Кинестетики учатся лучше всего, выполняя действия. Как подсказывает название, их конек – телесно-двигательный интеллект. Излюбленный метод учебы – взяться за дело, не представляя себе толком, как его выполнять, и разобраться на ходу. Купив новое устройство, визуал станет рассматривать схемы в руководстве по эксплуатации, аудиал прочтет инструкции «своими словами», последовательно преобразуя их в понятную форму, а споткнувшись, позвонит в службу техподдержки, кинестетик же включит прибор и начнет нажимать на все кнопки подряд. Кинестетики обычно мало говорят, а больше делают. Они отдают себе отчет в своих эмоциях и всегда проверяют, как они к чему-то относятся, прежде чем взяться за это. Однако они хуже умеют выражать свои чувства и в меньшей степени способны увидеть картину целиком (как визуалы) или все продумать и прийти к правильным выводам (как аудиалы).

Однако помните, что все мы учимся различными способами, являясь одновременно и визуалами, и аудиалами, и кинестетиками. Эти понятия используются лишь для обозначения тенденций и предпочтений в сложной сфере учебы, где различные подходы часто пересекаются. Как мы уже говорили, вы можете найти какие-то характерные для себя черты в каждой из описанных здесь категорий.

Кинестетически-тактильным учащимся важно взять вещь в руки; они обычно учатся телом, за счет касания и движения. Именно им в музеях постоянно напоминают, что руками ничего нельзя трогать; у них не хватает терпения стоять и смотреть на экспонаты издали, слушая бесконечные

рассказы экскурсоводов. Им нужно прикоснуться. Язык им лучше изучать за рубежом или в аудитории с помощью театрализованных представлений, скетчей, диалогов и т.п. Им легче всего выучить фразу «Открой окно», если произнося ее они подходят к окну и открывают его. В учебных заведениях именно этот тип учащихся чаще всего остается неохваченным, потому что традиционные занятия обычно ориентированы на слуховое и зрительное восприятие (хотя доказано, что 15% взрослых лучше всего воспринимают информацию с помощью осязания). Кинестетически-тактильные переводчики в процессе выполнения перевода ощущают языковой поток: для них, как и для аудиалов, очень важен ритм и интонация, однако они воспринимают эти просодические характеристики как рябь или волнение на языковой реке, текущей от одного языка к другому, как ухабы или повороты дороги. С их точки зрения тексты переводятся сами собой: обладая собственным импульсом, тексты, исходящие со страницы или от группы людей, влетают в тело переводчика и с огромной силой вылетают из его рта или пальцев. Работа переводчика (и устного и письменного) воспринимается ими скорее как направление потока, чем как выработка эквивалентов слов и выражений исходного языка на языке перевода. Трудные слова или выражения останавливают или тормозят поток, выступая в роли узкой протоки или коряги. При встрече с ними переводчики данной категории могут посмотреть в словари или списки синонимов, однако основное стремление у них перезапустить поток. Аналитические процессы, помогающие переводчикам выявить природу возникшей в исходном тексте проблемы и найти ее решение в языке перевода, важны и для них, но у них эти процессы обычно сублимированы гораздо глубже, чем у аудиалов и визуалов, поэтому у них иной раз создается впечатление, что проблема исчезла или что ее решение пришло откуда-то извне. Пытаясь зрительно представить себе отдельные слова и выражения, они делают это в терминах касания и движения: они могут представлять, как берут вещь, поднимают ее, поворачивают, взвешивают, ощупывают; мысленно они движутся к ней, вокруг нее или от нее.

Переводчик, для которого родным является английский язык, но который много лет прожил в Финляндии, сидит у себя дома в Иллинойсе и переводит с английского на финский инструкцию к цепной пиле. В процессе перевода он неосознанно воспроизводит в голове сцены из своей жизни в Финляндии, связанные с заготовкой дров с помощью цепной пилы. Хотя в Иллинойсе стоит лето, он мысленно переносится в зиму; он почти слышит поскрипывание снега под ногами, ощущает, как рукой в перчатке стряхивает с бревна снег. Он видит, как помогает пилить дрова другу или зятю, у которых есть такие пилы. (Пользоваться цепной пилой его научил отец в сельской глуши штата Вашингтон; однако, поскольку он переводит на финский, в его подсознании возникают только сцены, связанные с Финляндией.) Он чувствует, как пила тяжело ложится на бревно, нажимает на крючок и наваливается на ручки, погружая пилу в упругую древесину; он видит друга или зятя с пилой на коленях – тот затачивает зубья. Эти дневные грезы или видения практически не сопровождаются словами, они по большей части кинестетичны, будучи связаны с касанием и движением, а не с развернутыми зрительными образами. Однако каким-то чудом технические названия деталей агрегата – стартер, рукоятка, дроссельная заслонка, цепь – приходят к нему неизвестно откуда. Впрочем, не все. Он тратит несколько часов на отправку факсов и телефонные звонки в Финляндию друзьям, чтобы те помогли подобрать термины, которые ему никогда не встречались. Но слова, которые он слышал лет семь-восемь назад, а в некоторых случаях и слышал-то всего раз или два, прилетают к нему на крыльях кинестетических грез.

Кинестетики внутреннего типа используют свои чувства или жизненный опыт для фильтрации приобретаемых знаний. Они легко запоминают то, что кажется «хорошим», задевает в душе «хорошие» струны; отрицательные же эмоции или неприятное предчувствие практически исключают возможность запоминания. Как именно подается предмет – нежно или грубо, легко или неуклюже, спокойно или страстно, монотонно или с богатой эмоциональной окраской – гораздо важнее его самого. Для кинестетиков внутреннего типа настолько важен эмоциональный заряд языка, что им быстро надоедают искусственные интонации преподавателей, соучеников и дикторов лингвистических курсов, которые в расчете на иностранцев изо всех сил стараются произносить все неестественно четко. Им чрезвычайно важно, чтобы даже фраза типа «Джон опоздал» была эмоционально окрашена: злостью, раздражением, печалью, покорностью или скрытым злорадством; при этом в зависимости от окраски меняется и их восприятие. Если фраза будет произнесена на занятиях или прозвучит в магнитофонной записи монотонно, она для них не

будет связана с языком вообще. Поэтому учащиеся этой категории лучше всего учат язык в той стране, где на нем говорят как на родном. Или в ходе общения с другом или любимым человеком, для которого этот язык является родным. Или на занятиях, где изучаемый материал инсценируют. (Учащиеся этого типа любят, когда над их языковыми ошибками смеются: смех сигнализирует не только об ошибке как таковой, но и о реакции носителей языка на эту ошибку, а это существенно помогает ее исправить.) Переводчики этой категории чаще занимаются письменными, чем устными переводами, поскольку не всегда умеют высказывать свои мысли. Они, как и кинестетически-тактильные переводчики, ощущают движение – почти самопроизвольное – языкового потока из языка оригинала в язык перевода. Но они, больше чем кинестетически-тактильные переводчики, способны отдать себе отчет в наличии этого потока, насладиться им и понять, что им хочется продлить это наслаждение. Они тоже представляют слова и выражения в виде касаний и движений, но их кинестетические образы с гораздо большей вероятностью будут воображаемыми, связанными скорее с чувствами, чем с конкретным тактильным опытом.

Тема для обсуждения

1. В какой степени последовательно-аналитическое описание стилей усвоения, приведенное в данной главе, искажает сложную картину человеческого обучения? Какой подход к этим стилям был бы более глобальным и контекстно-интуитивным?

2. Хотя при написании этой книги автор стремился привлечь внимание максимально возможного числа учащихся различных типов, тем не менее, она неизбежно разными способами отражает стили, свойственные самому автору. Например, в разделе «Взаимоотношения или содержание» отмечено, что «Упор на «людей» или «рабочую среду», сделанный в главах 6 и 7, особенно важен именно для таких учащихся». В этих главах утверждается, что учеба, ориентированная на отношения (или на людей), более эффективна, чем учеба, ориентированная на содержание, просто потому, что самому автору легче учиться именно так. В пункте 4 предложен для обсуждения еще один стиль усвоения, описанный в данной главе. Следующее ниже упражнение 4 в большей степени обращено к аналитически-рефлексивным учащимся с внешней референцией, а упражнения 5-7 – к интуитивно-экспериментальным учащимся с внутренней референцией. Насколько это ограничивает эффективность принятого в книге подхода? Что можно или нужно изменить в книге, чтобы сделать ее более эффективной? Какой была бы эта книга, если бы она была в большей степени ориентирована на ваш стиль усвоения?

Задание

Переведите совместно с двумя-тремя другими людьми следующую фразу Галлахера: «One reason we work so hard to keep our surroundings predictable is that we rely on them to help us segue smoothly from role to role throughout the day». Теперь сравните перевод с оригиналом и постарайтесь сформулировать принципы или правила, которые помогли бы вам в следующий раз быстрее перевести подобный пассаж. (Например, переданы ли выражения «work so hard to keerp» и «rely on them to help» сходными синтаксическими конструкциями? Как пришлось изменить порядок слов, чтобы текст звучал естественно? «Segue» – термин, взятый из музыки. Есть ли в языке перевода эквивалентный термин? Если нет, то каким образом вам удалось достичь нужного эффекта? И т.п.) Берите за основу любые крупницы вашего опыта – звучание слов, события из вашей жизни, места, где вы познакомились с тем или иным словом или структурой, – для того, чтобы придать вашим правилам как можно более личный характер. Тогда они лучше запомнятся. Отметьте и обсудите с другими членами вашей группы, в какой степени вашатрактовокатого или иного аспекта трансформации совпадает с предложениями других членов группы или противоречит им.

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001

Лекция №7 (3 часть)

Переводчик в роли ученика

План:

- Обработка
- Контекстуально-глобальная
- Последовательная детализация или линейный подход
- Концептуальная (абстрактная)
- Конкретная (объекты и чувства)
- Реакция
- Внутренняя и внешняя референция
- Соответствие или несоответствие
- Импульсивно-экспериментальная и аналитически-рефлексивная

Обработка

Разные люди обрабатывают информацию совершенно по-разному. Существует четыре основные модели обработки информации: контекстуально-глобальная, последовательно-детализированная/линейная, концептуальная и конкретная.

Контекстуально-глобальная

Учащихся контекстуально-глобального типа иногда называют парашютистами: они видят всю картину целиком, как будто парят высоко над ней, редко когда интересуясь мелкими деталями. Им хочется поскорее ухватить главное, постичь общее значение и только впоследствии (если до этого дойдет дело) уточнить детали. При изучении нового они прежде всего хотят узнать его смысл и связь с их предыдущим опытом – к чему оно относится и для чего предназначено – и только потом у них возникает интерес к самому предмету, к его особенностям. Они любят работать в «мультизадачном» режиме, над несколькими проблемами сразу, перепрыгивая с одной на другую, когда им что-то надоедает и хочется перемен. При обработке информации они широко используют интуицию и дедукцию, часто «нутром чуют» верный ответ или решение, еще не закончив обработку.

Переводчики контекстуально-глобального типа часто предпочитают такие задания, в которых верность деталей не так важна, как общее попадание в точку и соответствие целевой культуре. Им приятнее сопровождать визитеров, чем участвовать в судебном заседании; художественный и рекламный перевод нравится им больше, чем научный и технический. Они стремятся получить общее ощущение от оригинала, а затем создать текст на целевом языке, который вызывает примерно такие же ощущения или выполняет примерно те же функции. Если характер работы требует повышенной точности, такие переводчики предпочитают быстро сделать черновой вариант (эта часть деятельности доставляет им удовольствие), а затем медленно пройтись по переводу заново, исправляя ошибки (это для них каторга). Переводчики этой категории часто небрежно ведут бухгалтерию и не всегда знают, кто из клиентов заплатил, а кто – нет. Они владеют словарями и другими справочниками, но порой забывают их обновлять. Часто они предпочитают позвонить по телефону специалисту или уточнить значение у друзей по Интернету, чем покупать словари по узкой тематике. Занимаясь научной деятельностью, они склонны создавать расплывчатые интуитивные теории, базирующиеся в значительной степени на субъективном восприятии переводчика.

Последовательная детализация или линейный подход

Учащиеся, ориентированные на последовательную детализацию или линейную обработку, предпочитают полностью контролировать учебный процесс, выполняя в каждый момент времени только одну операцию: они целиком поглощены заданием, пока оно не будет завершено, выполняя его последовательно шаг за шагом. Им всегда хочется знать заранее, что делать дальше. Им нужна карта, формула, меню, контрольный список. Они обладают аналитическим, логическим,

последовательным, линейным мышлением, для них характерен логико-математический интеллект; они стремятся к систематическому и тщательному подходу во всем.

Переводчики такого типа обычно предпочитают четко сформулированные рабочие ситуации и тексты. Работа в штате с постоянным окладом для них привлекательнее работы фрилансера. Эти люди стремятся по возможности знать заранее, что они будут переводить завтра, па следующей неделе, в следующем месяце, чтобы успеть подготовиться: почитать соответствующую литературу, освоить терминологию и функциональный стиль. Они с гораздо большей вероятностью специализируются в определенной области (например, в биомедицине, патентах, локализации программного обеспечения), чтобы иметь возможность в ней полностью освоиться. Занимаясь устными переводами они выбирают переводы па научных конференциях или политических собраниях, где выступают с заранее написанными докладами, избегая по возможности менее предсказуемых ситуаций, таких как перевод судебных заседаний, где никогда не знаешь, что может в следующую минуту сказать выступающий. (Переводчики контекстуально-глобального типа, которые предпочитают переводить спонтанно возникшие тексты, сойдут с ума с тоски, если им придется неделя за неделей, месяц за месяцем, год за годом переводить все те же до боли знакомые тексты из одной и той же узкой области.) Если какой-либо переводчик и делает подробный разбор текста, прежде чем его переводить, то это именно переводчик, ориентированный на последовательную детализацию. У таких переводчиков всегда под рукой самые свежие версии словарей в своей области; они больше доверяют словарям, чем их коллеги контекстуально-глобального склада; они тщательно ведут собственные (или корпоративные) терминологические базы данных, обновляя их как только встречают новое слово в переводимом тексте или другом письменном источнике. Занимаясь теорией, они тяготеют к созданию исчерпывающих детализированных моделей, описывающих каждую мелкую подробность переводческого процесса или регламентирующих выбор переводчика на каждом этапе этого процесса.

Концептуальная (абстрактная)

При концептуальном или абстрактном подходе учащиеся наиболее эффективно обрабатывают информацию в максимальной общности и на большом расстоянии от отвлекающего их практического опыта. Действиям они предпочитают разговоры и размышления, увлекаясь построением изоощренных и изысканных систем, которые имеют весьма отдаленное отношение к сложностям реальной жизни.

Концептуальным или абстрактным переводчикам быстро надоедает рутина практической переводческой деятельности и они устремляются в вузы учить переводчиков (а там, где нет курсов для переводчиков, учить студентов иностранным языкам и литературе) и заниматься переводоведением. Их теоретические изыскания опираются в большей степени на увлекательные интеллектуальные традиции (в особенности на немецкий романтизм и французский постструктурализм), чем на реальные особенности переводческой практики; они часто весьма детализированы и плодотворны сточки зрения дальнейших разработок, но мало применимы к профессиональной деятельности переводчиков.

Конкретная (объекты и чувства)

Учащиеся с конкретным подходом предпочитают обрабатывать информацию наиболее осязаемым образом. Они с подозрением относятся к теориям, абстрактным моделям, концептуализации – вообще к научным знаниям, которые слишком отклоняются от реальности повседневной практики.

Переводчики этой категории обычно относятся враждебно или недоверчиво к переводческим курсам и предпочитают учиться переводить самостоятельно, на личном опыте. Занимаясь па курсах, они открыто выражают нетерпение или раздражение, вызванные теоретическими моделями и подходами, которые не помогают им напрямую а улучшении перевода конкретных фрагментов. Если они становятся теоретиками, то обычно тяготеют к сопоставительной лингвистике, описывая конкретные трансформационные модели для определенной языковой пары или рассказывая читателям, как лучше всего переводить набор конкретных фраз из определенной лингвистической категории, такой как заголовки, модификаторы или разделительные вопросы.

Реакция

В ходе общения вы реагируете на воспринятую и обработанную информацию теми или иными действиями. По мнению специалистов по стилям учебы, на выбор этих действий оказывают влияние различные факторы, в том числе отношение окружающих, соответствие правилам и время. Существуют шесть типов фильтрации: *внутреннюю и внешнюю референцию, соответствие и несоответствие, импульсивно-экспериментальную фильтрацию и аналитически-рефлексивную фильтрацию.*

Внутренняя и внешняя референция

Учащиеся с внешней референцией реагируют на поступающую информацию в значительной мере исходя из ожиданий и отношения окружающих. Их поведение в большой степени подчинено социальным нормам и ценностям. Вопрос «Как нужно поступить?» трансформируется для них в «Какого поведения ждут от меня родители?» или «Что бы сделал на моем месте любой здравомыслящий человек?»

Переводчики с внешней референцией скорее всего составляют подавляющее большинство. Вся их профессиональная деятельность и самооценка основана на различных социальных авторитетах, управляющих переводом: авторе оригинала, заказчике (инициирующем процесс перевода и оплачивающем его) и читателе перевода. Они рассуждают примерно так: автор хотел сказать что-то важное; важность этой информации подтверждается авторитетными лицами, которые захотели сделать ее доступной читателям на других языках; сообщение настолько важно, что должно быть перенесено через лингвистические и культурные барьеры без существенных изменений; переводчик выбран в качестве средства такой передачи; чтобы облегчить процесс передачи без изменений, переводчик должен полностью подчиниться оригиналу и его смыслу, а также авторитетным лицам, которые выбрали этот текст для перевода и оплачивают работу переводчика. Такое подчинение означает полный отказ (по крайней мере, на время работы над переводом) от собственного мнения, предубеждений, склонностей, причуд и особенно от всякого стремления интерпретировать текст на основании этих личных свойств. Вне своей профессиональной сферы такой переводчик может быть яркой индивидуальностью, но в роли переводчика он полностью подчинен авторитетам. Для переводчиков с внешней референцией это вопрос этический и даже юридический: переводчик, нарушающий этот закон, не просто плохой специалист, но и плохой человек.

Самореферентные учащиеся создают собственный свод этических правил и понятий о порядочности. Они реагируют на поступающую информацию в соответствии со своими внутренними критериями, которые могут, в зависимости от ситуации, более или менее существенно отклоняться от общепринятых норм и ценностей.

Нетрудно понять, что многие своеобразные переводчики относятся к категории людей с внутренней референцией. Хорошими примерами могут служить Эзра Паунд, Пол Блэкберн и другие художественные переводчики, описанные в книге Венути. Однако в этой классификации не все так просто: многие переводчики представляются самореферентными лишь потому, что источник их внешней референции не совпадает с общепринятым. Например, сам Венути считает, что переводчики должны отказаться от внешней референции, налагаемой на них капиталистическим обществом, которое требует создания текста, естественно звучащего для целевого читателя, и заменить ее более традиционным – но считающимся в капиталистическом обществе диссидентским – подходом, ориентированным на сохранение структуры иностранного текста. Таким образом кажется, что переводчик, сохраняющий в своем переводе отголоски иностранной структуры переводимого текста, относится к категории людей с внутренней референцией, однако на самом деле он опирается не на свою личную позицию, а на другой внешний источник – исходный текст или исходную культуру или этический идеал, заключающийся в том, что целевая культура положительно трансформируется при контакте с «иностранностью».

Такие переводчицы-феминистки, как Барбара Годар, Сюзан Лобиньер-Харвуд, Мириам Диас-Диокарец и Сюзан Джил Левин, тоже с точки зрения общепринятых стандартов ориентированы на внутреннюю референцию, поскольку они либо отказываются переводить тексты, написанные мужчинами, и считают своим долгом существенно преобразовывать переводимые ими тексты женщин, чтобы сделать упор на женских проблемах и феминистическом подходе, либо, если переводят тексты, написанные мужчинами, стремятся их переиначить в пропагандистском ключе.

Некоторые из этих переводчиц пишут, что их решение переводить так, как они это делают, основано на внутренних побуждениях – и почти наверняка так оно и есть. Лобиньер-Харвуд, например, рассказывает о депрессии и отвращении, которые она испытывала, переводя Люсьена Франкёра, и принятом впоследствии решении никогда больше не переводить тексты, написанные мужчинами.

Поэтому в отношении переводчиков было бы, возможно, более правильно говорить об учащихся с традиционной и нетрадиционной референцией. Одни готовы присоединиться к общепринятым социальным нормам, а другие, по тем или иным причинам испытывающие боль и стремление бороться с этой болью в одиночку или коллективно, в своих переводческих решениях опираются на иные, отличные от общепринятых авторитеты. В некоторых случаях таким авторитетом может выступать и сам переводчик, не связанный ни с какими диссидентскими движениями или какой-либо иной внешней поддержкой. В большинстве случаев переводчики, вероятно, вырабатывают свои этические нормы в сложных условиях конфликтующих внешних авторитетов, поэтому часто один и тот же перевод может вызвать рукоплескания одних групп и нападки со стороны других.

Соответствие или несоответствие

Соглашатели чутко реагируют на сходство, согласование, коллективность, принадлежность к группе. Они склонны соглашаться с группой или с общепринятым мнением, потому что противоречие им неприятно. Соглашатели понимают под критическим мышлением процесс освобождения от всего неподходящего: от странных мнений на фоне известных фактов, новшеств в рамках устоявшихся традиций, радикальных отклонений от общепринятой тенденции.

В области переводов соглашателям мила концепция эквивалентности. Для них основная задача перевода заключается в достижении эквивалентности. Перевод должен быть максимально эквивалентен оригиналу. Любое отклонение от оригинала вызывает у них беспокойство, поэтому они либо стремятся устранить его, если выступают в роли переводчика или редактора, либо нападают на него, если выступают в роли стороннего критика.

Несогласные откликаются прежде всего на различие, несогласованность, отклонения, индивидуальность. Они с большой вероятностью не согласятся с группой или с общепринятым мнением, потому что с их точки зрения есть что-то глубоко подозрительное в том, что столько людей шагает в ногу. Несогласные представляют себе процесс критического мышления как поиск и пестование всего выделяющегося: странных мнений на фоне известных фактов, новшеств в рамках устоявшихся традиций, радикальных отклонений от общепринятой тенденции.

В области переводов несогласным может быть чужда концепция эквивалентности. Они могут воспринимать ее как смирительную рубашку. В результате, они часто тяготеют к таким сферам, где разрешается и даже поощряется творческое отклонение. К таким областям можно отнести некоторые виды рекламных и поэтических переводов, переводы для детей. Они избегают тех областей переводов, где эквивалентность является обязательной, например, технических, юридических, медицинских текстов. И в той степени, в которой они связывают теорию перевода с требованием эквивалентности, они могут избегать и теории. В своих теоретических работах они стремятся полностью игнорировать эквивалентность или радикально переосмыслить ее. Например, Пим утверждает, что эквивалентность – экономическое понятие, которое никогда не сводится к точному совпадению, а всегда представляет собой некоторое соглашение по поводу двух несовпадающих объектов, подобное приобретению определенного количества мяса за определенное количество денег. Робинсон рассматривает эквивалентность как фикцию, которая помогает некоторым переводчикам так организовать свою работу, чтобы, отвернувшись от оригинала, обратиться к целевой культуре.

Импульсивно-экспериментальная и аналитически-рефлексивная

Импульсивно-экспериментальный учащийся реагирует на новую информацию, руководствуясь методом проб и ошибок. Вместо того чтобы прочитать инструкцию или спросить у специалиста, он принимается за работу и пытается добиться результата. Если сразу не получается – пробует другой вариант. Он не стыдится неудач – это просто часть учебного процесса. На любой стадии этого процесса превыше всего ценится стихийность. Для данного типа учащихся чрезвычайно важно сохранять свежесть, живой интерес, находиться на пределе своей

компетентности и понимания, не позволять себе погружаться в утомительную и однообразную рутину.

Импульсивно-экспериментальные учащиеся тяготеют к устному переводу, особенно к синхронному и судебному, потому что им нравится нервное возбуждение, связанное с необходимостью быстро и непосредственно реагировать на поступающую информацию. Занимаясь письменными переводами, они находят другие способы достижения столь желанной для них непосредственности. Вот, например, что пишет по этому поводу Филипп Стратфорд:

«Знание того, что будет дальше, убивает интерес к чтению. И творчеству тоже мешает. Хотя поэты и писатели редко пишут совершенно вслепую, все-таки в своем изложении они в значительной степени полагаются на ощущение открытия, вторжения в неизведанное, помогающее им увлечь за собой читателя. Задача переводчика ... состоит в том, чтобы найти способ воспроизвести в процессе перевода это возбуждение, творческое ослепление, ощущение открытия. Переводчик, как и актер, имитирующий непосредственность, должен пользоваться специальными методиками и разученными приемами, чтобы создать иллюзию вторжения в неизведанное. Для поддержания такого творческого ослепления текст, который собираешься переводить, не нужно читать слишком внимательно и больше одного раза. Полезно иметь плохую память».

Аналитически-рефлексивные учащиеся реагируют более медленно и осторожно: их девиз – «осмотрись, прежде чем прыгать». Воспринимая информацию, они обдумывают ее, сравнивают со всем, что знают и во что верят, исследуют на наличие проколов и несоответствий, спрашивают совета у окружающих и только потом начинают осторожно действовать. Они прагматичны (какая от этого польза? как это скажется на мне и окружающей меня обстановке?) и эмпиричны (насколько это точно? насколько я могу на это положиться?). В отличие от импульсивно-экспериментальных учащихся, которые стремятся сосредоточиться на текущем моменте, они обращены в прошлое (как это согласуется с тем, что я уже знаю по прошлому опыту? насколько соответствует сложившимся традициям или насколько отклоняется от них?) или в будущее (какие последствия эта информация будет иметь для моих действий и действий окружающих людей? как это изменит наши действия и наши ощущения от них?).

Аналитически-рефлексивный переводчик предпочитает такие заказы, которые позволяют делать паузы, прежде чем приниматься за работу, и даже способствуют такому подходу. Ситуация, при которой инженеры, технические специалисты и редактора корпорации постоянно требуют повышения скорости, не слишком заботясь о стиле изложения, идиоматичности языка перевода, впечатлении, производимом на пользователя, не принимая в расчет другие соображения общего плана, приведет аналитически-рефлексивного переводчика в серьезное замешательство. Долго он на такой работе не протянет. Ему может быть легче в агентстве переводов, где, несмотря на то, что скорость тоже имеет значение, не менее ценится и хороший, надежный, проверенный перевод. Аналитически-рефлексивному переводчику, вероятно, больше всего подходит роль фрилансера, потому что дома легче регулировать скорость работы и проводить подготовительный анализ текста и поиск терминов, в том объеме, который кажется ему необходимым для выполнения качественного перевода. Поскольку такие переводчики часто работают медленнее импульсивно-экспериментальных, им приходится тратить больше времени, чтобы заработать ту же сумму денег. При этом они обычно вызывают уважение и доверие у своих заказчиков, потому что их переводы редко нуждаются в дополнительном редактировании.

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №8

Организация переводческой деятельности

План:

- Между опытом и привычкой
- Инстинкт, опыт и привычка
- Абдукция, индукция и дедукция
- Деяние, отбор и закрепление
- Процесс перевода

ТЕЗИС: Для профессионального переводчика процесс перевода является непрерывным учебным циклом, в котором за этапом инстинкта (несфокусированной готовности), следует сначала опыт (столкновение с реальным миром), а затем привычка (сноровка); опыт, в свою очередь, состоит из абдукции (догадки), индукции (вывода стереотипов) и дедукции (разработки правил, законов, теорий); переводчик ЯВЛЯЕТСЯ одновременно и профессионалом, для которого сложные ментальные процессы стали второй натурой (и потому проходят подсознательно), и учащимся, которому приходится постоянно сталкиваться с новыми проблемами и решать их при помощи сознательных аналитических методов.

Между опытом и привычкой

Мы познакомились с некоторыми представителями того удивительного многообразия типов памяти и методов усвоения, которые лежат в основе любой человеческой деятельности, включая и переводческую. Мы помним информацию и мы помним, как выполняются действия. Мы помним факты и чувства (и то, как мы относимся к тем или иным фактам). Нам легче вспоминать в той обстановке, в которой происходило запоминание, причем релевантность или применимость усвоенного в реальном мире значительно облегчает его вспоминание. У каждого из нас есть свои предпочтения в отношении среды обучения, сенсорных каналов, через которые поступает информация, того, как мы ее обрабатываем и как на нее реагируем. Часть из этих предпочтений и стереотипов нам хорошо известна, мы четко представляем себе, что и почему делаем. Однако большая часть эффективнее всего срабатывает на уровне подсознания.

Мы воспользуемся этой общей информацией о памяти и учебе для создания модели переводческой деятельности: того, как переводчики ставят свои собственные предпочтения и привычки на, службу успешному преобразованию исходного текста в текст перевода. Коротко говоря, эта модель сводится к тому, что переводчик снует, как челнок, переходя от одного процесса к другому и находясь попеременно в одном из двух совершенно различных умственных состояний: (1) подсознательное «состояние потока», когда кажется, что переводчик вообще ни о чем не думает, как если бы работу выполняли его пальцы или рот, так что переводчик может быть погружен в мечты, а его тело переводит самостоятельно и (2) совершенно сознательная аналитическая деятельность, в ходе которой переводчик мысленно перебирает синонимы, смотрит слова в словарях, энциклопедиях и других справочниках, перечитывает учебники грамматики, анализирует структуру фраз, семантические поля, особенности культур и пр.

Подсознательная фаза позволяет переводчику зарабатывать на жизнь: в этой фазе опытный профессионал действует чрезвычайно быстро, а, повышение скорости ведет к повышению доходов. Действовать на уровне подсознания можно в тех случаях, когда в исходном тексте нет трудных мест или когда эти трудности настолько привычны, что их можно преодолеть, не переходя к сознательному анализу. Аналитическая фаза обеспечивает переводчику репутацию умного и добросовестного специалиста: работа в ней идет чрезвычайно медленно, что в некоторых случаях снижает доходы, но без нее переводчик никогда не сможет выполнить сложный перевод и будет делать множество ошибок в простых, так что рано или поздно его доход все равно иссякнет.

Аналогия с челноком взята, разумеется, из ткацкого дела: челнок – это деревянная деталь ткацкого станка, которая снует туда-сюда, переплетая уток (поперечную нить) с продольными нитями основы. Следуя этой аналогии можно подумать, что перевод является чисто механическим

процессом, подобным колебательному движению деревяшки, однако, очевидно, что это не так. Может показаться также, что два состояния совершенно различны, противоположны, как левая и правая сторона основы. Они действительно различны, но не полностью. На самом деле, они сделаны в значительной степени из одного и того же экспериментального и аналитического материала, который будет подробно рассмотрен в главах 5-11: знакомства с языками, культурами, людьми, переводами и текстуального, психологического, социологического, культурологического анализа. Разница между ними в основном сводится к тому, как именно хранится и запрашивается экспериментальный и аналитический материал: в подсознательной фазе это превратилось в привычку, «вторую натуру», процедурную память; в аналитической – происходит отказ от привычки и возврат к декларативной памяти, выполняется кропотливый сознательный анализ.

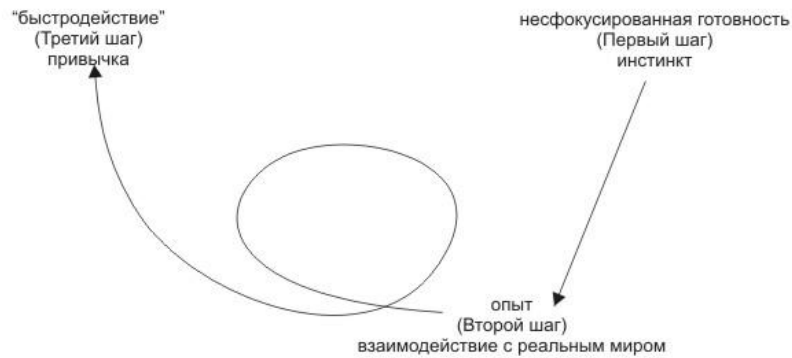
Опыт, особенно самый свежий, поразительный опыт, точно так же как и опыт трезвого анализа, когда берется что-то известное и выясняется, из чего оно состоит, во многом противоположен привычке, несмотря на то что, будучи обработан, повторен и сублимирован, опыт как раз и становится тем самым веществом, которое лежит в ее основе. Новый опыт, который выбивает нас из привычной колеи, является стимулом к учебе; без таких встрясок нас поглотили бы застои, скука и отупение. Свежие впечатления заставляют нас ощущать жизнь; они нарушают плавность нашего существования, и мы начинаем видеть вещи, а не скользить сквозь них или мимо них, подобно привидениям.

Привычка нужна переводчикам, чтобы ускорить процесс перевода и сделать его более приятным; но им нужны и новые впечатления, чтобы обогатить этот процесс, усложнить и замедлить его и таким образом опять-таки сделать более приятным. Потому что свое удовольствие есть и в переводе на автопилоте, в том, что Михани Чиксентмихайи называет «состоянием потока», и в том, чтобы стать в тупик перед чрезвычайно сложной проблемой. Скорость приносит радость, и медлительность приносит радость, приятно делать легкие, хорошо знакомые вещи и приятно справляться с новыми трудностями. А сверх того, удовольствие приносит разнообразие, челночное снование между новым и старым, привычным и чуждым, сознательным и подсознательным, интуитивным и аналитическим, рутинным и поразительным.

Именно эти постоянные переходы от привычной деятельности к решению новых проблем и обратно в значительной степени обеспечивают возможность переводить эффективно и с удовольствием. Впрочем, это же верно и для любой другой деятельности, требующей как солидного багажа знаний, так и способности расти, учиться и постоянно справляться с непредвиденными событиями. Без привычной деятельности жизнь ползет с черепашьей скоростью; любое дело занимает вечность; нас заедает рутина. Без свежих впечатлений жизнь превращается в цепочку повторяющихся ритуалов, ежедневную бодягу, бессмысленные гонки. Жизнь без привычных процедур скучна, потому что привычка позволяет справляться с мелкими ежедневными обязанностями машинально, в то время как мозг занят чем-то более интересным; но и без свежих впечатлений она тоже скучна, потому что именно то, с чем мы неожиданно столкнулись на опыте, приносит новизну и заставляет нас учиться.

Инстинкт, опыт и привычка

Все в жизни привязано к этому трехфазному движению: первым в триаде выступает *инстинкт*, или несфокусированная готовность, вторым идет *опыт*, основанный на реальной деятельности и событиях, воздействующих на человека извне, а третий элемент – *привычка*, стирающая противоречие между общей готовностью и внешним воздействием за счет объединения обоих в качестве основы «быстродействия», «склонности лица к действиям», «готовности действовать» – действовать определенным образом при определенных обстоятельствах в соответствии с опытом (см. рис 2). Можно быть инстинктивно готовым к действиям, но эта инстинктивная готовность не направлена жизненным опытом и поэтому остается смутной и несфокусированной: избыток жизненных впечатлений тоже может быть налицо, человек получает их на каждом шагу и должен реагировать соответствующим образом, но из-за своего многообразия опыт тоже остается несфокусированным. И только когда склонность действовать обогащается и усложняется за счет опыта, а опыт направляется и организуется за счет инстинктивной склонности действовать, только тогда оба они вместе сублимируются в привычку, готовность делать определенные вещи при определенных условиях, например переводить определенные тексты определенным образом.



В терминах Пирса процесс перевода можно кратко описать следующим образом: переводчик начинает со слепого, интуитивного ощущения того, что значит то или иное слово или выражение в языке оригинала или перевода, как работает синтаксическая структура (инстинкт); затем переводит эти слова и выражения, курсируя от одного языка к другому, ощущая сходство и различие между словами, выражениями и структурами (опыт); постепенно, с течением времени, он сублимирует определенные решения для определенных практических проблем в более или менее неосознанные стереотипы неведения (привычку), которые помогают ему переводить быстрее и эффективнее, сокращая потребность в остановках ради решения проблем. Поскольку проблемы и их решения входят в привычку, а особенно потому что каждая проблема, которая вторгается в вошедший в привычку процесс, также скоро становится привычной, переводчик все меньше и меньше замечает процесс решения проблем, чувствует себя все свободнее в отношении все большего разнообразия текстов – начинает ощущать себя профессионалом. Однако часть его профессионализма заключается именно в способности в случае необходимости сойти с привычной колеи и начать, используя аналитические методы, исследовать текст и реальный мир настолько глубоко и сознательно, насколько это нужно для решения возникшей проблемы.

Абдукция, индукция и дедукция

Опыт переводчика включает в себя, разумеется, неизмеримо больше того, с чем он сталкивается в процессе перевода. Для полного описания всего, что мы вкладываем в это а понятие, удобно воспользоваться еще одной триадой Пирса, состоящей из абдукции, индукции и дедукции. Два последних понятия, как известно, относятся к области логических рассуждений: индукция обозначает переход от частного к общему, а дедукция обеспечивает вывод частных подробностей из общих принципов. «Абдукцию» же Пирс изобрел сам, исходя из ощущения, что индукции и дедукции недостаточно. Они ограничены не только тем, что взаимно исключают друг друга, – ситуация сама по себе плохая, по мнению Пирса, но и тем, что ни дедукция, ни индукция не обеспечивают генерации новых идей. Поэтому обе они стерильны. Обе нуждаются для работы в исходном материале: для индукции таким материалом служат отдельные факты, а для дедукции – общие принципы. И в рамках дуальной логики, оперирующей только этими двумя концепциями.

Поэтому Пирс вводит третий логический процесс, который он называет абдукцией: интуитивный переход от необъясненных фактов к гипотезе. Мало на что опираясь, не всегда даже отдавая себе полный отчет в фактах, относительно которых строится гипотеза, мыслитель (первый шаг) выдвигает гипотезу, которая интуитивно или инстинктивно кажется ему верной, затем (второй шаг) гипотеза проверяется индуктивно и, наконец (третий шаг), с помощью дедукции из нее делаются выводы.

Теперь, применяя эти три подхода к обработке опыта, мы начнем расширять среднюю составляющую перехода переводчика от необученного инстинкта через опыт к привычке.

Абдуктивное формирование переводческого опыта происходит на двух этапах: во-первых, при первой встрече с иностранным языком, скачке от непонятных звуков (в речи) или значков на бумаге (при письме) к значению или, по крайней мере, к догадке о значении слов и, во-вторых, при первой встрече с исходным текстом, скачке от выражений, хотя и понятных, но сопротивляющихся переводу (по видимости непереводаемых), к эквивалентам на языке перевода. Абдуктивный опыт сводится к тому, что сначала не знаешь, как действовать, находишься в

замешательстве, тебя подавляет грандиозность задачи, но потом каким-то образом умудряешься сделать скачок, догадку в понимании или формулировании выражения.

В ходе перевода различных материалов переводчик индуктивно тестирует полученное абдуктивным путем решение в разнообразных контекстах: человек, изучающий язык, или переводчик-новичок встречается с огромным количеством частных ситуаций, каждую из которых приходится рассматривать отдельно. Чем больше таких ситуаций ему встретилось, тем легче идет дело. Абдукция вызывает трудности, потому что это первый шаг, индукция проще, потому что хотя с ней и связана обработка больших массивов по видимости несвязанных вещей, но постепенно сквозь всю эту внешнюю несхожесть начинают «пробиваться» стереотипы.

Дедукция начинается тогда, когда переводчик обнаруживает достаточное количество стереотипов или закономерностей, что позволяет ему с большой долей уверенности делать обобщения: синтаксическая структура X исходного языка (почти) всегда превращается в языке перевода в синтаксическую структуру Y; имена не нужно переводить; будьте внимательны при появлении в тексте слова «even». Дедукция – источник-методов, принципов и правил перевода – передний край переводоведения (см. рис. 3).

Как показывает диаграмма, три типа опыта – абдуктивная догадка, индуктивная выработка стереотипов и дедуктивные законы – приводят обучающегося переводчика все ближе к формированию привычки, созданию эффективной процедурной памяти, которая позволит ему быстро обрабатывать текстовый, психосоциальный и культурный материал.

Деяние, отбор и закрепление

Еще одна формулировка во многом того же самого процесса приведена в «Социальной психологии организации» Карла Вейка. Вейк отталкивается от дарвиновского естественного отбора, в котором есть этапы вариации, отбора и закрепления: вариация или мутация отдельного организма «отбирается» для передачи последующим поколениям и таким образом генетически кодируется или «закрепляется» для вида в целом. В социальной жизни, по мнению Вейка, этот процесс лучше описывается в терминах деяния, отбора и закрепления.



Триады Пирса – инстинкт-опыт-привычка и абдукция-индукция-дедукция в переводе

Эм Гриффин суммирует идеи Вейка в своей работе «Введение в теорию коммуникации» следующим образом: на первом этапе (деяние) вы просто делаете что-то; вы «врезаетесь в гущу неясных событий и устраняете их хаотичность». Здесь имеется очевидное сходство с тем, что Чарльз Сандерс Пирс называет «абдукцией»: скачок к гипотезе (или «устранению хаотичности») от «гущи неясных событий», которая окружает вас.

Переход от деяния к отбору осуществляется по принципу «реагировать сейчас, планировать потом»: «мы можем интерпретировать лишь уже предпринятые нами действия. Вот почему Вейк считает, что хаотические действия лучше упорядоченного бездействия. Общие цели и средства возникают в результате хорошей организации, а не являются ее необходимыми предпосылками. Деяние предшествует планированию».

Согласно Вейку существует два подхода к отбору: правила и циклы. Основой осмысленных действий часто считаются правила (то, что Пирс называет дедуктивными выводами), но Вейк ставит это под сомнение. По-настоящему полезными правилами оказываются только в достаточно простых ситуациях. Поскольку правила формулируются для общих и обычно весьма идеализированных случаев, то они зачастую неприменимы в реальных сложных ситуациях. На самом деле иногда к одной и той же ситуации оказываются применимы два противоречивых правила, что только усложняет процесс «отбора». Одно правило решает один аспект проблемы, а при попытке решить с его помощью остальное наталкиваешься на другое правило, которое подрывает авторитет первого. Таким образом, по мнению Вейка, для выбора оптимальной последовательности действий в большинстве случаев полезнее всего циклы.

Циклы бывают разными, но все они связаны с методом проб и ошибок, т.е. с тем, что Пирс называет индукцией. Ценность формулировки Вейка заключается в том, что она привлекает наше внимание к циклической природе индукции: вы отталкиваетесь от проблемы в поисках решения, выбирая один из возможных путей, а затем снова возвращаетесь к ней, чтобы проверить свою находку. Вы пробуете один вариант – он не подходит, и вы снова оказываетесь в начале пути, по теперь вы знаете одно решение, которое не подходит, вы пробуете другое – успешно и вы включаете его в цикл, чтобы попробовать в будущем.

Для переводчиков наиболее важным является, вероятно, тот цикл, который Вейк называет действие-отклик-настройка. В него входит обратная связь («отклик») от людей, на которых сказываются ваши действия, предпринимаемые по методу проб и ошибок, и результирующий сдвиг («настройка») в ваших действиях. Этот цикл часто называют совместным принятием решений. В ходе него необходимо встречаться с группами и отдельными людьми, звонить им по телефону, слать факсы, предложения по электронной почте, приглашать на обед, обсуждать идеи, предлагать им проверить вашу работу и т.п. Каждый интерактивный цикл не только порождает новые решения, когда одна идея влечет за собой другую, но и уничтожает старые негодные решения, постепенно преобразуя запутанную ситуацию в кристально ясную и порождая окончательное решение. Как пишет Эм Гриффин, «каждый цикл общения выдавливает из ситуации неясность подобно тому, как отжимается вода из белья при каждом повороте рукоятки старинной стиральной машины».

Третий этап – это закрепление, соответствующее понятию привычки у Пирса. Однако Вейк, в отличие от Пирса, отказывается рассматривать закрепление как окончательную цель всего процесса. Для того чтобы человек или группа людей могли гибко реагировать на новые ситуации, цикл деяния, отбора и закрепления должен повторяться непрерывно, так чтобы каждое закрепление прерывалось новым деянием. С памятью, по мнению Вейка, нужно всегда быть настороже: хотя старые решения, закрепляясь в памяти, обеспечивают стабильность и некоторую степень предсказуемости в нашем неустойчивом мире, эта стабильность, часто называемая традицией или «обычным порядком вещей», может вместе с тем убить гибкость. Мир остается неустойчивым, как бы мы ни пытались от этого защититься, поэтому мы должны быть постоянно готовы, отбросив «закрепленные» решения, решиться на новое деяние. Вот пример из области лингвистики: значение и использование отдельных слов и выражений постоянно меняются и переводчик, который отказывается это воспринимать, недолго сможет заниматься своим делом. «Хаотическая» деятельность – единственное спасение от упорядоченного бездействия.

Процесс перевода

Модель перевода выглядит следующим образом: новичок берется за текст с инстинктивным ощущением, что он знает, как его перевести, что это у него получится хорошо и может доставить ему удовольствие; после первого реального столкновения с текстом он понимает, что не знает, как действовать, но выдвигает абдуктивную догадку и вскоре уже всю переводит, индуктивно обучаясь по ходу дела методом проб и ошибок, совершая ошибки и учась на них; постепенно с помощью дедукции выводит стереотипы и закономерности, которые помогают переводить

быстрее и эффективнее, и, наконец, эти стереотипы и закономерности входят у него в привычку, становятся второй натурой, внедряются в подсознательную деятельность, в которой он только иногда отдает себе отчет; при столкновении с новыми текстами ему постоянно приходится пересматривать то, что он уже выучил. Циклу деяния, отбора и закрепления (в терминах Вейка) соответствует в данном случае последовательность перевод-редактирование-сублимация:

1. Перевод: действие; броситься в текст не разбирая дороги и переводить интуитивно.

2. Редактирование: обдумать сделанное: проверить свои интуитивные догадки по «всевозможным источникам: но редактировать тоже интуитивно, позволяя иной раз первоначальному интуитивному переводу брать верх над хорошо аргументированным принципом, в который вы твердо верите; почувствуйте противоречие между интуитивной уверенностью и когнитивным сомнением и не выбирайте одно из них чисто автоматически; пользуйтесь не жесткими правилами, а циклом действие-отклик-настройка.

3. Сублимация: усвойте то, что вы выучили с помощью этого итеративного процесса, для дальнейшего использования; пусть это станет вашей второй натурой, частью вашего интуитивного репертуара. Однако сублимация должна быть гибкой, как направление, которое может быть изменено в конфликтной ситуации; никогда не позволяйте усвоенным стереотипам ограничивать вашу гибкость; всегда будьте готовы при необходимости «сомневаться, оспаривать, возражать, опровергать, спорить, ставить под вопрос, колебаться и даже проявлять беспринципность (быть готовым нарушать собственные правила)».

Эта модель отражает движение от осознания проблемы сначала к ее временному решению, а затем к привычному стереотипу реагирования. При этом предполагается, что переводчик является одновременно:

(а) *профессионалом*, для которого многие сложные приемы и методы решения проблем стали второй натурой; он научился выполнять их достаточно быстро, чтобы повысить свой доход (это особенно актуально для фрилансера), и настолько подсознательно, что не всегда может описать эти процессы словами (даже самому себе);

(б) *учащимся*, для которого решение все новых проблем не только является ежедневной необходимостью, но и приносит пользу, потому что новизна обеспечивает разнообразие и возможности роста, будит интерес и доставляет удовольствие.

В описанном Пирсом движении от инстинкта к опыту, а затем к привычке привычка является финальной точкой: инстинкт и опыт в совокупности порождают привычку и на этом все кончается. Исправленная Венком модель по сути закликивает модель Пирса, используя цикл действие-отклик-настройка, при котором каждая настройка становится новым действием, а каждая привычка начинает выглядеть как инстинкт.

Эту диаграмму можно представлять себе как колесо автомобиля, где верхняя прямая задает направление движения автомобиля (вперед – направо, назад – налево). Пока колесо вращается по часовой стрелке, автомобиль едет вперед, процесс перевода выполняется органично и переводчик (водитель) лишь изредка ощущает движение колес. На верхней линии стоят метки «привычка» и «интуиция[^]», потому что как только эмпирические процессы абдукции, индукции и дедукции прошли сублимацию, они начинают выполняться на под- или полуподсознательном уровне: плавное движение верхней прямой слева направо может считаться индикатором плавного движения по часовой стрелке лежащего под ней тройственного колеса. Это движение можно описать следующим образом.

Переводчик идет навстречу новым текстам, новым заданиям, новым ситуациям с интуитивной или инстинктивной готовностью, с ощущением собственного мастерства в области языков и переводов, которое по мере накопления опыта все больше переходит в автоматизм привычки. Как вы помните, для Пирса инстинкт, и привычка означали готовность к действию; единственная разница между ними заключается в том, что привычка направляется опытом.



Рис. Колесо опыта

Опыт начинается с общего знания о мире, опытного знания о том, как разные люди говорят и действуют, опыта в профессиональной деятельности, знания о многообразии и сложности языков, знакомства с социальными отношениями и с различиями культур, норм, ценностей, предположений. Эти знания и опыт часто необходимо активно искать, накапливать, объединять, особенно – но не только – в начале карьеры переводчика. С течением времени подсознательный запас знаний переводчика о мире будет расширяться и использоваться безотчетно.

При первом контакте с реальным текстом, заданием или ситуацией переводчик интуитивно чувствует, что способен решать любые возникающие проблемы, абдуктивно преодолевать препятствия на пути к новым решениям. Постепенно «проблемы» или «сложности» начинают повторяться и подпадать под уже сложившиеся стереотипы. Это – *индукция*. Когда переводчик начинает эти стереотипы и закономерности замечать, описывать, читать о них или изучать их на курсах, начинается *дедукция*, а вместе с ней и теоретизация перевода.

На простейшем уровне дедукция приводит к набору общих решений для определенных классов проблем – одна из наиболее примитивных и вместе с тем наиболее популярная форма теории перевода. Дедуктивные принципы переводчиков чаще всего основаны на бесчисленном прохождении все того же круга (абдукция и индукция постепенно приводят к дедукции, дедукция постепенно входит в привычку). Каждый переводчик в конце концов создает свою более или менее адекватную теорию перевода, даже если не может ее четко сформулировать, (Возможно, она будет создана по большей части на бессознательном уровне. На самом деле, если в теории будут какие-либо нестыковки, то скорее всего это будут противоречия между неосознанным знанием, накопленным в результате опыта, и четко сформулированными положениями, полученными в виде инструкций.) Поскольку эффективные теории такого рода чаще всего возникает на базе личного опыта, то чужие дедуктивные решения специфических проблем, изложенные, например, в теоретической работе или учебнике, будет сложнее запомнить, интегрировать и применить на практике. На более высоком уровне такая дедуктивная деятельность порождает правила, применимые уже к стилям, видам текстов и культурам в целом, то есть различные лингвистические формы анализа текста, социальных процессов и систематического анализа культур.

Это идеализированная модель перевода, где процесс представлен таким, каким мы хотели бы его видеть всегда. К сожалению, на практике происходят отклонения. Стройность процесса нередко нарушается по множеству различных причин, начиная от плохой памяти и неадекватных словарей, непереводаемых слов и выражений (реалии, каламбуры и пр.) и кончая неразрешимыми проблемами, возникающими в случае огромного разрыва в уровне развития при переводе,

например, с английской на различные языки третьего мира. Диаграмма позволяет нам представить эти сдвиги кинестетически: вы останавливаете машину и даете задний ход для объезда препятствия или выбора другой пути. Это можно представить себе как движение по кругу прогни часовой стрелки.

Автопилот подсознания отказывает; вы сталкиваетесь с тем, с чем не можете справиться с помощью наработанных привычек. Во многих случаях подсознательная деятельность при неудаче, неспособности продолжать прекращается автоматически; в других – вам будет становиться все более не по себе от того, в каком направлении движется ваш перевод, до тех пор пока вы уже не сможете больше выдерживать противоречие между ощущением воображаемого успеха и смутно гложущим чувством провала, нажмете на тормоза и подадите назад. Как мы уже видели, вы можете встроить систему сигнализации, например систему автоматического торможения, внутрь своей привычной подсознательной деятельности, так чтобы определенные слова, выражения, стили, культурные нормы и тому подобное прерывали процесс и вынуждали вас подойти к проблеме сознательно, внимательно, аналитически. Такая система сигнализации или тормозная система особенно важна при переводе в политически или этически сложной ситуации, например когда вы понимаете, что ваш собственный жизненный опыт настолько отличен от опыта автора исходного текста, что вероятность ошибки весьма велика (так бывает в случае барьера, вызванного половыми или расовыми различиями, наличием или отсутствием у ваших стран колониального прошлого), или когда ваши взгляды противоречат взглядам автора.

Итак, прервав подсознательный перевод, вы начинаете двигаться в обратном направлении по кругу, сознательно, аналитически, полностью отдавая себе в этом отчет: двигаться через дедукцию и различные аспекты индукции к абдукции – интуитивному скачку к какому-то новому решению, которое может в корне противоречить всему, что вы знаете и во что верите, но тем не менее ощущаться как верное. Если один метод не приводит к успеху, вы переходите к другому: перебор синонимов не помогает, и вы открываете словарь; слова или выражения нет в словаре или предлагаемые варианты перевода вам не подходят, и вы по факсу, телефону или электронной почте обращаетесь за помощью к другу или посылаете запрос в интернет-форум. Никто не может помочь, и вы углубляетесь в энциклопедии и другие справочники. Если и это не помогло, обращаетесь в агентство или к клиенту. И, наконец, если никто не знает ответа, вы полагаетесь на свою интуицию, порождаете перевод абдуктивно, возможно, отметив это место вопросительным знаком, чтобы агентство или клиент могли подумать над ним позже. При переводе стихов обращение к абдукции иной раз происходит почти сразу.

Обратите внимание, что следующим после абдукции шагом при движении по кругу в обратном направлении снова становится автопилот подсознания: решение проблемы независимо от того, чем оно порождено – дедукцией, индукцией, абдукцией или сочетанием всех трех методов, – встраивается в ваш стандартный репертуар, чтобы использоваться в дальнейшем, возможно проверяется индуктивно, обобщается в дедуктивный принцип, даже становится базисом нового теоретического подхода к переводу.

Темы для обсуждения

В большинстве теорий перевода предполагается, что переводчик работает осознанно, аналитически, осторожно; модель, представленная в данной главе, подразумевает, что переводчик лишь изредка работает осознанно, а но большей части полагается на подсознательные или привычные процессы. Обсудите природу и источник такого различия во мнениях. Не лежат ли в основе традиционных теорий идеализированные представления их авторов о собственных мыслительных процессах? Может быть отправной точкой для теории, изложенной в данной главе, стали дурные привычки некоего реального переводчика?

Упражнения

1, На какие привычки вы полагаетесь в повседневной жизни? Как они помогают вам в быту? Когда они перерастают в обязанность, в смиренную рубашку, которую хочется сбросить? Прикиньте, сколько минут в течение дня вы четко отдаете себе отчет в том, что происходит вокруг, чем вы занимаетесь. Специалисты, изучающие поведение человека, утверждают, что это число невелико: большую часть жизни люди действуют по привычке. А вы?

2. Какие ваши открытия стали для вас «второй натурой», вошли в стандартный репертуар? Вспомните, как происходил процесс превращения новой необычной идеи или процедуры в нечто старое, простое и известное. Например, вспомните, каким сложным вам казалось вождение машины, пока вы учились, и насколько автоматически и легко вы водите машину сейчас. Снова переживите этот процесс в своем воображении; кратко запишите основные моменты превращения.

3. Какие типичные проблемные области есть в вашей языковой паре (языковых парах)? Какие фразы или выражения в тексте заставляют вас насторожиться?

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №9

Опыт

План:

- Какой опыт?
- Озарение (абдукция)
- Выведение закономерностей (индукция)
- Правила и теории (дедукция)

ТЕЗИС: Нет сомнения, что опыт – лучший учитель, но формы он принимает самые разнообразные – это может быть обоснованная или необоснованная догадка (абдукция), возникшая при размышлении над неразрешимой с виду головоломкой, результат наблюдения за множествами различных случаев в течение долгого периода времени (именно это мы обычно и называем «практическим опытом», индукцией), а может быть и теоретический вывод из законов и общих принципов (дедукция).

Какой опыт?

Безусловно, самым важным является восприятие мира. Нельзя выучить язык, не слушая, как говорят другие люди. Нельзя научиться правильно вести себя, не наблюдая за общением людей. Нельзя узнать мир, который находится за пределами нашего непосредственного окружения, не изучая тексты и изображения.

Без опыта восприятия мира – если такое можно себе вообразить – мы бы никогда ничего не узнали. Это неотъемлемая и непрерывная составляющая нашего бытия. Нельзя было бы вообще сказать, что мы существуем, если бы не опыт.

Поэтому вопрос заключается не в том, необходим ли опыт для работы переводчика, а какой именно опыт необходим.

Достаточно ли переводчику обладать глубоким знанием одного или нескольких иностранных языков? Если да, то достаточно ли изучить этот язык или языки по учебникам и на занятиях? Или же важно иметь опыт соприкосновения с культурой или культурами, к которым принадлежит язык? Насколько важно глубокое владение родным языком? И насколько глубокое? Важно ли иметь опыт общения с людьми из разных регионов и социальных слоев, с представителями различных профессий? Или же достаточно много и вдумчиво читать?

С другой стороны, может ли переводчик, при наличии обширного опыта в какой-то определенной области, обладать лишь базовыми, рабочими, познаниями в иностранном языке? Если да, нужен ли практический опыт в данной области, опыт соприкосновения с людьми и

предметами и знание того, как эти люди говорят об этом предмете? Или же достаточно читать книги и статьи, пройти курс обучения по этой тематике.

Если впасть в другую крайность, которая может смутить профессиональных переводчиков, достаточно ли в некоторых случаях иметь поверхностное знание иностранного языка и предметной области, но богатый опыт использования словарей? Иди же, если взять не столь экстремальный случай, достаточно ли знающему, профессиональному переводчику с испанского и португальского, немного знакомому с итальянским, иметь хороший итальянский словарь, чтобы перевести несложный обыденный текст с итальянского?

На все эти вопросы можно ответить: «Да, в определенных случаях это верно». Глубокие познания в языке могут помочь перевести сложный, специализированный текст даже с минимальными знаниями о предмете, а хорошее знание предмета иногда помогает перевести сложный текст с языка, который вы знаете не очень хорошо. Иной раз знание родственных языков и наличие словаря позволяют перевести несложный текст, который вы прочесть-то толком не можете.

Однако несмотря на то, что способность компенсировать слабые места в одних областях сильными местами в других является важным профессиональным умением, по существу такая постановка вопроса вводит в заблуждение. Хотя иной раз определенного уровня или разновидности опыта (или знаний) может оказаться достаточно, мало кому из переводчиков выпадает случай заранее знать, что именно понадобится для очередной работы. Поэтому, чтобы накопить опыт, переводчику нужно не столько знать, чего может хватить для той или иной работы, сколько просто разузнавать все, что можно. Чем больше у вас знаний о мире, тем лучше, и чем больше сфер вы охватываете, тем лучше.

Хорошему переводчику опыта всегда недостаточно. Еще бы один язык, еще одна ученая степень, еще год за границей, еще пятьдесят-шестьдесят прочитанных книг – и он будет готов выполнять свою работу как следует. Но этот рубеж недостижим – не потому, что переводчику не хватает знаний или опыта, не потому, что он плохо работает, а потому, что хорошему переводчику всегда хочется еще знаний, еще опыта, и он никогда не удовлетворен только что завершённой работой. Желаемое всегда на шаг-другой опережает реальность и не дает переводчику остановиться в накоплении опыта.

Зачастую новый опыт лишь подтверждает сложившиеся у переводчика привычки, у общественной жизни многое остается неизменным, что облегчает прогнозирование. Поездка в город, в котором мы много раз бывали прежде, подтвердит наши воспоминания о нем – любимая гостиница, любимы ресторан или кафе, любимый парк, места, которых нужно избегать, и т. д. Аналогично каждый новый опыт общения на иностранном языке, которым мы хорошо владеем, подтвердит наши воспоминания о нем – знакомые слова означают более-менее те же вещи, что и раньше, так же работают синтаксические структуры, расхожие фразы употребляются в ситуациях, похожих на те, в которых мы с ними уже встречались.

По опыту постоянно преподносит нам и сюрпризы. Мы заворачиваем за угол и обнаруживаем, что любимую гостиницу или ресторан снесли или у них поменялись владельцы и они приобрели совершенно новый вид. Знакомые слова и фразы используются незнакомым образом, и мы удивляемся – как мы могли полагать, что хорошо знаем этот язык?

Если бы ничего не оставалось прежним, мы бы просто не могли ничего делать. Невозможно было бы передавать другим свои знания, поскольку они бы постоянно устаревали и переставали соответствовать действительности. Общение было бы невозможным.

Но если бы ничего не менялось, привычка сковала бы нас по рукам и ногам. Мы очутились бы в замкнутом кругу, порожденном нашим опытом, а также построенными на нем ожиданиями и расчетами, и прекратили бы учиться. Многие из нас пытаются сделать именно это в самых разных областях человеческой жизни, чтобы стать «людьми привычки» (выражение, которое обычно не воспринимается как обидное), и таким образом хоть как-то контролировать окружающее.

Но лишь в очень шаткой ситуации можно пожелать, чтобы вся жизнь подпала под власть привычек; и лишь очень богатые люди могут к этому хоть как-то приблизиться в действительности. Остальные же, к счастью, вынуждены тысячами разных мелких способов ежедневно отказываться от своих привычек, переосмысливать, перегруппировывать, менять свои

представления и ожидания таким образом, чтобы они соответствовали новому опыту, и медленно, подчас болезненно подстраивать привычки под изменившуюся ситуацию.

Как мы уже видели, привычки позволяют переводчику переводить быстрее, надежнее и с большим удовольствием. Однако, если новый опыт не ломает и не меняет ли привычки, удовольствие постепенно уходит, а скорость и надежность становятся механическими и навевают скуку.

Озарение (абдукция)

Какую роль в процессе перевода должна играть интуиция?

Никакую, скажут некоторые, – или как можно меньшую. Ничего нельзя оставлять на волю случая, а, поскольку интуицию зачастую приравнивают к догадке, а догадку к случайности, это означает, что при переводе на интуицию полагаться нельзя. Но даже при самой вольной трактовке такая крайность имеет мало общего с реальностью.

Действительно, специалист быстро отвергнет научный, технический или юридический перевод, основанный исключительно – или частично – на интуитивном понимании слов и выражений плохо осведомленным переводчиком. Такое использование интуиции служит источником тех ужасных переводов, которые встречаются порой в магазинах, гостиницах, ресторанах, инструкциях для пользователей по всему миру.

Из рекламы цейлонского чая:

Экзотический мир Шри-Ланка в Вашей чашке чая!

Из инструкции к японскому магнитофону:

Предосторожность против подчистки лент

Каждая новая регистрация стирает преждевременный звон. Для защиты желательных штук от случайных подчисток, у кассетки и кассетника специальная предосторожность, кассетка имеет два длинных уха на обеих сторонах назад. Если Вы хотите хранить Вашу регистрацию, и что не стирается, разрушайте их ножом.

Инструкция к китайским стелькам (на упаковке написано «Нога — корень здоровья»):

Высокосортные товары, Ароматная стелька.

Эта стелька применит самый передовой изготовление лекарства по рецепту врача, обладает профилактической дерматофитозой нога и стерилизует плесень. Особенности для дерматофитозой нога, гниль ноги и т. д. Потребители должны разобрать, где марка. Наша марка называется «Лю Сян». Внимание: соблюдаю чистоту и санитарию своей обуви. Каждый вечер должны мыть ноги и переменить носки.

Акционерное общество китайский «Лю Сян» Фабрика стельки.

Из инструкции к зубной пасте фирмы «Колгейт-палмолив»:

Как только вы почистили зубы, на них начинают размножаться бактерии, вызывающие образование кариеса, зубного налета, зубного камня, болезней десен, неприятного запаха изо рта.

Из инструкции к телевизору фирмы «Сони»:

Для управления ТВ надо вставить имеющуюся батарейку II в блок дистанционного управления, прежде чем вользоваться блоком. Вставить батарейку H в отсек для батареек в блоке и проверить правильность полярности.

Объявления в китайской гостинице:

Время отдавшего

Время отдавшего; обед 12:00 часов, после 12 часов – 6 вечера, плата за номер нужно добавить, как половина дня, Если после 6:00 часов вечера, плата за номер, как день.

Если Вам срочно, досрочно сообщите в кассу.

Увечное мероприятие

Гостиница предоставит увечной мероприятие то, есть особые номера, туалета кресло и т.д.

Инструкция к по стирке и глажке к чехословацкой кофточке:

Просохнуть и умеренно угнетать

Из материалов министерства сельского хозяйства Венгрии:

На производство широкой шкалы аграрных продуктов влияют благоприятные географические условия и вместе с тем преимущественным является профессиональное образование рабочих, любовь населения с сельскохозяйственной деятельности, все то на фоне кондиции образования и исследования, а так же сеть контроля государственной власти. Благодаря всем тем позитивным фактам, венгерское сельское хозяйство является традиционно ориентированным на экспорт и открыто для международной деятельности.

Но это не означает, что интуиция – это зло, которого следует избегать. Озарения – важная составляющая процесса перевода, но только часть его. Часть – но существенная.

Прежде всего, зачастую трудно отличить интуицию от твердой уверенности. Вы переводите текст и вдруг – заминка на каком-то слове. «Как оно переводится?» Внезапно вы соображаете как. Кажется, знание пришло из ниоткуда и пальцы сами печатают нужное слово. Откуда вы знаете, что оно правильное? Просто знаете и все. Чувствуете, что оно правильно. Интуитивно. Сработала процедурная память. Вы всегда встречали это слово в сходных ситуациях или контекстах, с приблизительно той же эмоциональной окраской и оттенком смысла. В уме вы поворачиваете его то так, то этак несколько раз, пробуете на вкус, и, что бы вы с ним ни делали, оно по-прежнему кажется подходящим. Поэтому вы доверяетесь своей интуиции (или опыту) и двигаетесь дальше. Вы не проверяете слово по четырем словарям, не отправляете факсы трем своим друзьям, которые могли бы сказать точно, и не посылаете запрос по Интернету. Ведь если бы вы поступали так с каждым словом, то никогда бы ничего не закончили и уж точно не смогли бы зарабатывать переводами на жизнь.

Временами, однако, ваша интуиция или опыт (кто знает?) говорят, что вы подобрали неудачное слово. Вы проверяете его по словарям, и все они подтверждают ваш выбор – но вы продолжаете сомневаться: что-то тут не так. Вы звоните или посылаете факсы друзьям, и они дают противоречащие друг другу ответы, что не решает проблему – выбор по-прежнему за вами. Вы встаете и начинаете ходить туда-сюда, терзая слово, сражаясь с ним. Внезапно слово, которое вы искали, возникает в голове, вы радуетесь и спешите его записать – вот это *оно!*

Но откуда вы это знаете?

Знаете и все.

Или же вы спешите его записать – только для того, чтобы обнаружить, что у слова, которое вы только что вспомнили, несколько другое значение или ассоциации и его нельзя употребить в данном контексте. И что теперь делать? У вас два слова, оба в чем-то верные, в чем-то нет. Какое вы выберете? Или будете мучиться до тех пор, пока не найдете третье слово, которое точно так же заставит вас колебаться?

Добро пожаловать в мир перевода – мир компромиссов, сомнительных находок и сомнительных ошибок. (Кстати, разве хоть о чем-то в этой жизни нельзя сказать то же самое?)

Когда вы вспоминаете и оцениваете слова и выражения (а это составляет сущность работы переводчика), вы постоянно пользуетесь интуицией. Некоторые из догадок прочно опираются на опыт, другие – лишь на смутные воспоминания об обрывках чьих-то разговоров, и не всегда можно отделить одно от другого. Если слово возникает в голове без всей связанной с ним предыстории, обоснованная догадка может очень напоминать твердую уверенность, и наоборот. Хороший переводчик приблизительно знает, когда можно довериться интуиции, а когда нужно тщательное исследование или независимая проверка. Но это знание всегда остается лишь приблизительно, в существенных пограничных случаях всегда есть сомнения.

На начальном этапе перевода интуитивные догадки часто неизбежны и могут даже играть ключевую роль. Но после завершения черновика переводчик отступает на шаг от своего произведения и придирчиво вглядываясь в него, начинает редактировать. По крайней мере, это возможный способ, и не просто хороший, а зачастую весьма успешный. Не раз при втором или третьем прочтении текста переводчик наткнется на глупую ошибку, сделанную в порыве фантазии: «И о чем я только думал?!»

Однако и редактирование во многом опирается на интуицию. В конце концов, что является источником уверенного рационального суждения о непригодности того или иного слова или

выражения? Источник – в точности тот же самый опыт, который породил первоначальную версию, только примененный несколько иначе. В некоторых случаях подходит только одно слово, а семнадцать других – не подходят. Но письменный переводчик, работающий в одиночестве, и устный переводчик, работающий на публике и не имеющий возможности заглянуть в справочники или задать вопрос, не всегда знают, какое слово правильное, и должны полагаться на интуицию. Это приводит к ошибкам, вы исправляете их и учитесь на них, или же не исправляете и делаете их снова. Вы хотели бы избегать подобных ошибок, но в полной мере это невозможно. Единственное, что в ваших силах – стараться не повторять одни и те же ошибки.

Кроме того, желательно, чтобы переводчик сдавал текст только после решения всех проблем, хотя это не всегда возможно. Иногда ему приходится звонить в агентство или клиенту и говорить: «Я не могу подобрать подходящий перевод для слова X». Если это слово простое, и переводчик должен бы его знать, он что называется, потеряет лицо, а возможно, и потенциальные заказы. Очевидно, что переводчик должен признаваться в собственном незнании только после того, как испробует все для самостоятельного решения проблемы.

С другой стороны, переводчик, который признается в незнании, встретив по-настоящему трудную (возможно даже неразрешимую) проблему, улучшает свою репутацию и завоевывает доверие агентства или клиента, поскольку сознавать границы собственных возможностей очень важно. Признание в том, что не знаешь, как перевести то или иное трудное слово, косвенно придает надежности остальному тексту, который, как можно предположить, в остальном состоит из слов, в которых ты уверен.

Некоторые большие проекты делаются командой – переводчик А переводит первую половину и отправляет ее и оригинал переводчику Б для редактирования. Переводчик Б переводит вторую часть и посылает ее вместе с оригиналом переводчику А – тоже на редактирование. Каждый переводчик вносит поправки, основываясь на предложениях другого. Перед отправкой клиенту их совместный продукт проверяется сотрудником агентства, еще один сотрудник просматривает базы данных и другие интернет-источники в поисках нужной терминологии. Оба переводчика составляют и постоянно дорабатывают свои рабочие глоссарии с переводами терминов. При подобном сотрудничестве интуитивные догадки не только допустимы – они весьма поощряются. Один переводчик, не зная слова, высказывает догадку о его значении. Другой – немедленно замечает, что догадка неверна, но зато помогает вспомнить нужное слово, высказать лучшую догадку или предложить источник, в котором можно найти решение. Согласовывая свои рабочие глоссарии ради единства терминологии, переводчики совместно и индивидуально упорно работают над различными сложными местами и постепенно совершенствуют выбор слов.

В общем, такие интуитивные предположения – необходимая составляющая творческого процесса, хотя и подлежат в дальнейшем редактированию (но и само редактирование тоже не обходится без догадок); они являются предметом обсуждения и согласования для переводчиков, редакторов и менеджеров проекта. Поскольку речь идет о догадках, то, обычно их не выставляют на всеобщее обозрение: они либо не выходят за пределы кабинета переводчика, и агентство так и не узнает о них, либо же остаются внутри агентства и их не раскрывают клиенту. Но агентства (и даже некоторые корпоративные клиенты) понимают, что перевод – это не точная наука, и зачастую выражают готовность работать вместе с переводчиком над разрешением сложных вопросов.

И, наконец, нужно сказать, что не все переводы относятся к научным или техническим, не во всех требуется найти один-единственный правильный или точный перевод слов и выражений. В вольных интерпретациях или свободных адаптациях, таких как теле- или киноверсии романов или пьес, пересказы литературной классики для детей, международные рекламные кампании, интуитивные догадки не менее важны – не для того, чтобы вспомнить «точный» перевод, но чтобы подобрать интересное, меткое, эффектное слово, образ или оборот, которые могут значительно отклоняться от оригинала. Там, где творческий подход и эффективность ценятся выше точности, для хорошего перевода важнее всего не память переводчика, а свободный полет фантазии. Интуитивная догадка или абдукция помогает переводчику и «взлететь» и продолжать «парение».

Кроме того, бывают случаи, когда точное значение необходимо, но оказывается, что подобрать его крайне проблематично – как при переводе с древне-вавилонского или шумерского – кто знает, что могло означать то или иное слово три тысячи лет назад.

Однако интуитивным прозрениям редко удастся найти такое надежное подтверждение. Они возникают, привлекают к себе внимание, требуют рассмотрения и реакции. После того как переводчик примет решение, проблема обычно уходит в прошлое. Никто не заметит ее решения, не скажет «нет, вы ошибаетесь» или «вы были правы, а я нет». Выбранное слово теряется в далеком далеке, а переводчика ждет новая работа.

Выведение закономерностей (индукция)

Выведение общих закономерностей из многочисленных частных случаев, не требует столько слов в свою защиту и уж тем более таких пояснений, как более спорный процесс абдукции. Общеизвестно, что переводчики обычно работают именно с помощью индукции и именно таким образом им лучше всего обучаться (или заниматься самообразованием). Может быть, практика и не обеспечивает совершенства, но, безусловно, помогает в его достижении. Чем больше слов, выражений и текстов человек переведет, тем лучшим переводчиком он, вероятно, станет.

Однако следует сделать несколько замечаний. Во-первых, стоит отметить, что опыт или практика, входящие в понятие индукции, – это не просто бездумное восприятие массы информации. Это процесс вдумчивого просеивания информации, постоянного поиска закономерностей, стереотипов, обобщений, которые могут привести некую; упорядоченность соответственно предсказуемость и даже возможность контролировать водоворот накапливающегося опыта. До некоторой степени эта вдумчивость может быть подсознательной – но только если у человека аналитическая натура, ум, который сопоставляет и сравнивает, никогда не принимая ничего как данность, а постоянно задавая вопросы «почему так, а не иначе?», и «не сталкивался ли я раньше с чем-то похожим?».

Иными словами та вдумчивость, которая поднимает накопление опыта на индуктивный уровень, – это внимательность, готовность обращать внимание на слова, выражения, стили и другие лингвистические и нелингвистические моменты, с которыми сталкивается переводчик – меткие или необычные слова и фразы, а также и обычные, на которые он раньше не обращал внимания, знакомые, значение или использование которых изменилось, – стремление размышлять над ними, отмечать изменения и т. д. Работая индуктивно, переводчики постоянно «коллекционируют» слова и выражения, которые могут когда-нибудь пригодиться; одни накапливают их на карточках или в компьютерных файлах, другие – в собственной голове. А для этого переводчику нужно все время держать уши на макушке, выхватывая из окружающего языкового подода все интересные слова и выражения, которые наверняка пригодятся ему впоследствии.

Индуктивный процесс выведения закономерностей из большого количества накопленного материала может изменять наши подсознательные привычки, однако – и это важно – он эффективен только тогда, когда сам является такой привычкой. Именно переход интуитивных озарений в область подсознательного ответственен за то, что индуктивный опыт гораздо более полезен для переводчика, чем дедукция – выучивание и применение общих правил и теорий. Происходит естественный переход от открытий и прозрений к подсознательным привычкам, усиливаемым индукцией (особенно, если в ходе индукции сознание включается ровно для того, чтобы выявить какие-то характерные черты явления и запомнить его), а дедукция может этот процесс затруднять и даже полностью блокировать.

Правила и теории (дедукция)

В идеале, дедуктивные принципы перевода – правила, модели, законы, теории – должны вытекать из личного опыта переводчика, индуктивной проверки разнообразных догадок с помощью реальных ситуаций. В ходе абдукции переводчик пробует применить то, что кажется ему правильным – потенциально правильным, – не имея четкого представления о том, насколько хорошо оно подойдет; в ходе индукции переводчик выводит закономерности из имеющегося материала. Используя же дедукцию, переводчик начинает применять эти закономерности к новому материалу, пытаясь прогнозировать или контролировать то, что они за собой влекут. Однако, чтобы эти общие принципы не стали слишком жесткими и не начали мешать переводчику накапливать новый опыт (и, таким образом, учиться и расти), дедукции нужна постоянная

подпитка «снизу», в ходе дедукции необходимо учитывать все новые проявления абдукции и индукции, уметь переосмысливать уже понятое.

К сожалению, идеальная модель не всегда работает. Прежде всего, она зачастую не окупает затраченные усилия. Для того чтобы с помощью опыта, приобретенного через абдукцию и индукцию, усвоить некие общие принципы, необходимо потратить массу времени и труда, а полученные результаты зачастую будут достаточно ограниченными – как ограничен личным опытом переводчика. В результате, многие переводчики со своими доморощенными дедуктивными обобщениями просто заново изобретают велосипед: «Я считаю, что важно передавать значение переводимого текста в целом, а не значения отдельных слов». Переводчики, декларирующие подобные дедуктивные принципы в дискуссионных группах Интернета, подобной группе Lantra-L, прошли тернистый путь познания, приложили множество усилий, много размышляли – и все для того, чтобы высказать то, что теоретики перевода говорили своим читателям давным-давно. Как давно? Шестнадцать столетий назад, если считать, что начало этой теории положил Иероним в своем «Письме к Паммахию» в 395 г.:

«Я не только признаю, но прямо заявляю, что при переводе с греческого (кроме перевода Священного Писания, где сам порядок слов – таинство) я передаю ие слово словом, но мысль мыслью»

Два тысячелетия назад, если начать с Цицерона, писавшего в 55 г до н. э.:

«И я переводил их не как переводчик, но как оратор, сохраняя те же самые идеи и формы, или «фигуры мысли», но на привычном нам языке».

То же самое преподаватели десятилетиями твердят своим ученикам. Стоит ли тратить столько усилий, чтобы открыть этот принцип самостоятельно? Не будет ли больше толку, если в самом начале карьеры переводчику расскажут, что это основополагающая аксиома большинства теорий перевода на Западе, чтобы он не тратил силы, открывая ее для себя?

И да, и нет. На самом деле эти усилия не пропадают даром, поскольку мы более полно усваиваем факты и явления и более последовательно применяем их в работе тогда, когда узнаем о них в ходе многочисленных экспериментов, за счет собственного труда. В каком-то смысле можно сказать, что никто ничему не научится, пока не попытается проверить на практике – даже если эта «практика» представляет собой всего лишь тест по материалу, пройденному в классе, или же поиск соответствия в своем прошлом опыте.

Применение опыта других означает огромную экономию времени и усилий – по сравнению с «дошел до этого сам». Начинаящему переводчику, которому велели переводить значение целых предложений, все равно понадобится проверить этот принцип на практике, но в этом случае процесс экспериментальной проверки будет направляться или контролироваться правилом или моделью, и, таким образом, значительно быстрее и действеннее достигнет цели, чем если бы шел сам по себе.

Вот рациональное оправдание обучению переводчиков – если объяснить переводчикам-новичкам некоторые общие принципы и дать побольше возможностей проверить эти принципы на практике (с возможностью получения вразумительных отзывов об успехах и неудачах), они будут развиваться в профессиональном плане куда быстрее, чем если станут работать самостоятельно.

Кроме того, изучение чужих переводческих теорий может расширить кругозор переводчика. Мы так и норовим предположить, что все переводы похожи на те, с которыми мы сталкиваемся в своей узкой нише. Такой подход ведет к крайней ограниченности. Переводчик, который за годы работы в области технического или коммерческого перевода сделал вывод, что все переводчики должны передавать значение оригинала как можно более точно, впадает в ступор, когда его просят перевести текст рекламного объявления в соответствии с другими культурными реалиями или же сложную детскую книгу. Такие люди обычно заявляют «да это же не перевод!» – поскольку это не та разновидность перевода, которой они занимаются. Все, что лежит за пределами довольно ограниченного опыта переводчика – это «не перевод». Изучение чужих теорий поможет переводчикам, у которых глубоко укоренились подобные идеи, выйти за границы собственного мирка.

В этом и есть смысл теории перевода – она подталкивает переводчиков выходить за узкие рамки своей области, чтобы узнать, что представлял из себя перевод в исторической перспективе (в средние века переводчики часто составляли собственные глоссарии или комментарии и

включали их в текст перевода), что он представляет собой сегодня (радикальные адаптации, интерпретации, перенос акцентов) и чем может стать в некотором воображимом будущем. Такие изыскания могут не иметь прямого отношения к практическим нуждам переводчика. К примеру, штатному переводчику, работающему только с определенным типом технической документации, с профессиональной точки зрения не так уж важно, как переводят рекламные тексты или что было принято в средние века.

Но никто не знает, какие именно знания могут пригодиться в будущем. Штатному техническому переводчику могут в один прекрасный день предложить перевести рекламное объявление: «Такой-то сегодня заболел, не могли бы вы перевести вот эту ж страничку?» Действительно ли он захочет ответить: «Я ничего не знаю о переводе рекламы, никогда не собирался этим заниматься, и, честно говоря, не могу»? Приятель из рекламной фирмы может искать для нее переводчика. Действительно ли технический переводчик не захочет иметь возможность выбора между двумя работами только потому, что и помыслить не может о переводе рекламных текстов (да и вообще о любом переводе, который выходит за границы его узкого опыта)?

Можно сказать так – переводчик должен учиться всю жизнь, быть всегда готовым осваивать новое, и по крайней мере, иногда в соответствии со своим стилем усвоения – позволять другим людям указывать путь в это новое. Познать абсолютно все на своей шкуре не под силу никому. Даже вооружившись книгами, прослушав специальные курсы и воспользовавшись советами бывалых людей человек может испытать лишь пару десятков разных вещей, не больше. Для расширения рамок собственного мира приходится полагаться на опыт других людей, даже если, узнав о нем, мы стремимся проверить его на практике.

Темы для обсуждения

1. Достаточно ли переводчику обладать глубокими знаниями одного или нескольких иностранных языков? Если да, достаточно ли изучать этот язык или языки по учебникам и на занятиях? Или же важно иметь опыт соприкосновения с культурой или культурами, к которым принадлежит язык?

2. Насколько важно глубокое знание родного языка? И насколько глубокое? Важно ли иметь опыт общения с людьми из разных регионов и социальных слоев, с представи телями различных профессий? Или же достаточно много и вдумчиво читать?

3. Достаточно ли переводчику обладать лишь базовыми, рабочими, познаниями в иностранном языке, на котором написан текст, если он имеет обширный опыт в данной предметной области? Если да, нужен ли практический опыт в данной области, опыт соприкосновения с людьми и предметами и знание того, как эти люди говорят об этом предмете? Или же достаточно читать книги и статьи, пройти курс обучения по этой тематике?

4. Достаточно ли в некоторых случаях переводчику иметь поверхностное знание иностранного языка и предметной области, но богатый опыт использования словарей? Достаточно ли знающему, профессиональному переводчику с испанского и португальского, немного знакомому с итальянским, иметь хороший итальянский словарь, чтобы перевести несложный обыденный текст с итальянского?

5. Какую роль в переводе играет интуиция?

6. Можно ли научить переводить? Если да, то можно ли это сделать с помощью инструкций, правил, неких принципов? Или же переводу можно учиться, только занимаясь им и получая отзывы о своей работе?

Упражнения

1. Подумайте о той зарубежной культуре, которую вы знаете лучше всего. Мысленно вернитесь ко всем тем случаям, когда вы замечали в ней какие-то перемены, особенно изменения в образе действий или способе выражения. Вспомните, что вы почувствовали, когда заметили эти изменения – затруднение, раздражение, интерес, любопытство, желание проанализировать и проследить источник изменения и т. д. Что вы сделали? Как справились с ситуацией?

2. Прочитайте новый для вас текст и разметьте его следующим образом: а) подчеркните те слова и выражения, которые вы знаете настолько хорошо, что вам не нужно над ними задумываться; б) обведите кружком те слова и выражения, которые вам, в общем-то, знакомы, но в которых вы не полностью уверены, так что вам возможно понадобится свериться со словарем или

другим источником; в) обведите прямоугольником слова и предложения, вам совершенно незнакомые. Теперь посмотрите на свои пометки и спрогнозируйте, какую роль сыграет интуиция при переводе слов и выражений из разных категорий. Наконец, проверьте несколько обведенных кружком или прямоугольником фрагментов в словаре или другой справочной литературе и проследите, какую роль интуиция на самом деле играет при вашем выборе из нескольких предлагаемых вариантов самого правильного, точного или лучшего.

3. Поработайте в паре с кем-нибудь над относительно коротким (один абзац) текстом. Пусть каждый из вас переведет текст целиком, а потом отредактирует перевод другого. В процессе работы над чужим переводом, задумайтесь – как вы решаете (или чувствуете), что то или иное слово или фраза не верны, или не совсем верны; как выбираете наилучший вариант. Можете ли вы объяснить каждое исправление ссылкой на грамматическое правило или словарную статью? Если да, то подумали ли вы о них первым делом или же сначала почувствовали, что здесь что-то не так, а потом проанализировали это ощущение? Вы работаете, опираясь только на свои невысказанные ощущения и никогда не анализируете? Обсудите проблемные места с вашим партнером, сравнивая то, как вы работаете над текстом, свое использование интуиции и знаний. Постарайтесь определить в каждом случае, почему что-то показалось вам верным, а что-то – нет; почему оно по-прежнему кажется таким, несмотря на возражения вашего партнера, или же что именно в его объяснениях убедило вас, что прав был именно он, а не вы.

4. Поработайте самостоятельно или небольшими группами над выводом правил из сделанного перевода – определенное слово или синтаксическая конструкция должны всегда, или обычно, или в определенных случаях переводиться так-то и так-то. В процессе этой работы обратите внимание на следующее – какие именно процедуры вы выполняете, какие проблемы вам приходится решать, какие препятствия преодолевать, откуда берутся эти проблемы и препятствия и т.д. Насколько члены вашей группы согласны с выводением соответствующего правила из рассматриваемого фрагмента текста? Что является источником разногласий? Различия в восприятии общности или в обобщении определенного шаблона? Постарайтесь разобраться в природе каждого затруднения или разногласия.

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №10

Основы межличностной коммуникации. Общение с людьми

План:

- Значение слова
- Общение с людьми
- Первые впечатления
- Более глубокое знакомство (индукция)
- Психология (дедукция)

ТЕЗИС: Подход, ориентированный на человека, всегда будет продуктивнее и эффективнее ориентации на абстрактные лингвистические структуры или культурные соглашения.

Значение слова

Принято считать, что перевод связан в первую очередь со словами: с тем, какое значение имеют слова исходного текста и какие слова в языке перевода лучше всего передадут это значение.

Однако, хотя слова и их значения, безусловно, важны, для переводчика как и для большинства людей) они имеют смысл только в связи с тем, что кто-то их действительно использует – говорит или пишет – обращаясь к другому человеку. Когда австрийский философ Людвиг Витгенштейн в «Философских исследованиях» высказал свое знаменитое утверждение: «значение слова – это его употребление в языке», он имел в виду, что то, как люди используют слова в своей речи, всегда имеет приоритет (или по крайней мере должно иметь приоритет) над словарными статьями и семантическими полями.

Джим и Мария живут вместе. У Джима родной язык – североамериканский английский, а у Марии – аргентинский испанский. Мария говорит по-английски лучше, чем Джим по-испански, поэтому между собой они в основном говорят по-английски. Мария обижается, когда Джим называет ее «глупенькой, глупой» (silly), а происходит довольно часто. В конце концов, сша решает поговорить с ним об этом. Он объясняет, что считает это слово ласкательным – в детстве в его семье все использовали его для выражения нежности. Быть глупеньким – хорошо; это означает, что ты смешной, веселый, добродушный, искренний и непосредственный, как ребенок – то есть хороший. Мария объясняет, что ее в школе учили, что это слово означает «бестолковый, дурацкий, нелепый». После этого разговора Джим старается использовать слово «глупенькая» – только в тех ситуациях, когда Мария видит, что он в веселом и легкомысленном настроении и говорит ласково, так что ей понятно, что он не хочет ее обидеть. Мария же начинает замечать – то, как Джим использует это слово, отличается от того, чему ее учили в школе. Но порой она слышит, как он использует это слово не так ласково – когда они спорят, он раздраженно качает головой, фыркает и заявляет в ответ на то, что она только что сказала: «Не будь глупой!» Мария догадывается, что в определенных случаях слово «глупый» для Джима означает приблизительно то, чему ее и учили – «бестолковый, дурацкий, нелепый». Однако она принимает и его уверения в том, что чаще всего он имеет в виду, «смешной, веселый, шаловливый».

В этом примере, как и вообще в повседневной жизни, слова и значения приобретают важность в тесном контакте с близкими людьми. Именно с их помощью слова получают значение, слова возникают благодаря их опыту, ожиданиям, надеждам и помогают узнать об окружающих много нового, облегчая взаимопонимание. В словаре те различные значения слова «глупый, глупенький», которые оно имело для Джима и Марии, могут быть представлены с помощью двух разных семантических полей: 1) бестолковый, дурацкий, нелепый, 2) смешной, веселый, шаловливый. Однако это будет только бледным отражением тех сложных изменений, которые претерпевает это слово в ходе общения Джима и Марии.

Мы узнаем слова и их значения чаще всего от других людей в результате наших взаимоотношений с ними. Единственный надежный способ узнать новое слово – это встретить его в определенном контексте, в чьей-то устной или письменной речи. Только тогда слово несет некий эмоциональный заряд, приданный ему автором текста, только тогда оно ощущается как живое, по-человечески настоящее. Слово, взятое из словаря или энциклопедии, зачастую кажется застывшим, неестественным, неуклюжим – даже если его словарное значение верно. Его использование может вызывать у окружающих чувство неловкости.

В качестве типичного примера можно привести ученическую работу, наспигованную словами, взятыми из словаря или энциклопедии, словами, которые ученик никогда не встречал ни в разговоре, ни в письменной речи. Преподавателю же, который с этими словами сталкивался, работа кажется бессмысленной, поскольку слова там использованы механически, без учета нюансов их употребления.

Общение с людьми

Для профессионального роста переводчику нужно всю жизнь (желательно с самого детства) интересоваться людьми, всеми людьми, пользоваться любой возможностью, чтобы узнать, как разные люди ведут себя в разных ситуациях.

Друзья, коллеги, родственники – это само собой. Но еще и владельцы магазинов, продавцы, электрики и водопроводчики, почтальоны, официанты, кассиры в банках – все те люди, с которыми мы ежедневно общаемся. Незнакомцы, с которыми мы случайно сталкиваемся – гукая ребенку, почесывая пса за ухом, стоя в лифте. Незнакомцы, с которыми мы по-настоящему не сталкиваемся – просто нечаянно слышим их в автобусе или видим, как они переходят улицу. Мы смотрим на них, наблюдаем за ними, прислушиваемся к их словам, обдумываем и произносим эти слова. Нам интересно: каково это – быть тем, другим человеком?

И что же мы замечаем? На что обращаем внимание? На манеры, привычки, позы и жесты, выражение лица, особенности походки и речи. Выбор слова – есть такие слова и выражения, которые всегда вызывают в памяти образ какого-то человека, который использует их в определенных ситуациях. При этом мы вспоминаем мелкие детали – как жарко было в тот день, кто во что был одет, как кто-то смеялся, внезапно возникшее чувство тревоги... В некоторых случаях приходится старательно преодолевать ассоциации, связывающие слова с определенными людьми или ситуациями – например, в детстве какое-то слово могло вызывать у вас смех, а теперь, когда вы выросли, вы должны употреблять его серьезно. Или же там, где вы выросли, слово означает на местном диалекте одно, а в мегаполисе, где вы сейчас живете, его используют совсем по-другому.

Чем больше ассоциаций с различными ситуациями и людьми вызывает у вас слово или выражение, тем разнообразнее вы сможете его использовать, и тем меньше оно будет казаться вам «принадлежностью» какого-то одного человека или группы. К этому разнообразию и нужно стремиться. Чем разнообразнее вы используете язык, тем лучше вы переводите. Однако стремиться к этой цели не значит игнорировать ассоциации, связанные с ситуациями и людьми. Нужно усваивать как можно больше таких ассоциаций, так чтобы они сливались в единое подсознательное знание. Ваша цель – хранить как можно больше воспоминаний о том, как люди высказывались письменно и устно. Но сохранить их нужно так, чтобы они стали частью ваших лингвистических привычек, когда не нужно сознательно обращаться к каждому воспоминанию – эти воспоминания есть, они эффективно работают на вас, оставаясь в подсознании.

Как это делается? Мы можем представить себе процедуру сохранения в терминах трех способов рассуждения, описанных Пирсом, – абдукции, индукции и дедукции. Абдукцией будут первые впечатления, индукцией – постоянный процесс выведения правил из того богатого опыта, который мы получаем каждый день, а дедукцией – изучение человеческой психологии.

Первые впечатления (абдукция)

«Дедуктивное» знакомство – это попытка понять человека, основываясь на том, что обычно называют «первыми впечатлениями». Людей постигать нелегко, мы можем десятилетиями жить рядом с кем-нибудь и по-прежнему несколько раз на дню удивляться его поступкам. Люди полны противоречий, даже первые впечатления почти всегда разнородны, смутны и неопределенны. Получить четкое или цельное впечатление о человеке с первого раза удается настолько редко, что мы обычно запоминаем такие случаи:

«Это была любовь с первого взгляда».

«Не знаю, в нем было что-то такое... недоброе, у меня мурашки по коже пошли».

«Мы сразу нашли общий язык, как будто были знакомы всю жизнь».

«Не знаю почему, но я ей не доверяю».

(Сложности, противоречия, конфликты позже непременно возникнут, но в тот момент казалось, что душа человека видна как на ладони и все кусочки мозаики подходят друг к другу.)

Но даже если первые впечатления от человека противоречивы, мы все равно выносим свое суждение – возможно, перескакивая сразу к заключениям – хороший пример того, что Пирс называет абдукцией. Сделать это можно тремя способами:

1. *Подбор по типуажу, стереотипам.* «Я знаю таких людей, как она: обещают все на свете, а потом ничего не делают». «Он стеснителен, неуверен в себе, но кажется очень милым». «Она из тех людей, кто доводит дело до конца». «Она – не мой тип». «Роман? Чепуха, терпеть не могу романов». «А, это одно из тех агентств, знаю, что ты имеешь в виду». Мы разбираемся в сложном,

сводя его к относительно простым схемам, которые построили, сталкиваясь с другими людьми (или текстами).

2. *Откладывание окончательного решения на потом со ссылкой на упрощенную (зачастую двойственную) схему*, «я думаю, мы с ним можем стать хорошими друзьями» или «Не думаю, что смог бы подружиться с таким человеком, как он». «Когда-нибудь она может оказаться нам полезной» или «От нее нам никогда не будет никакого толку». «Может, я приглашу его (ее) на свидание» или «Он (она) никогда не пойдет на свидание со мной». «Меня здесь кое-что заинтересовало, так что я почитаю дальше» или «Это так плохо написано, что вряд ли может представлять интерес, так что я бросаю читать». Мы предчувствуем, какое направление может принять наша связь с текстом или отношения с человеком, и выражаем свое предчувствие простыми «да» и «нет»: друг – не друг, возлюбленный – не возлюбленный, интересно – не интересно и т. д.

3. *Имитация, подражание*. Этот вариант часто неправильно истолковывают как насмешку. Иногда, подражая, высмеивают – но вовсе не всегда. Вообразить себя неким человеком, действовать, как он, подражать его голосу, выражению лица, жестам, другим движениям – все это может помочь лучше понять этого человека, постичь «изнутри». Недаром говорят: «Не суди человека, не побывав в его шкуре». Под этим обычно имеют в виду – не оказавшись в том же положении, не столкнувшись с той же проблемой, что и он. Но в то же время это выражение можно применять и в том случае, когда вы только мысленно ставите себя на место другого человека, или же изображаете его физические и вербальные реакции на различные ситуации. Удивительно, насколько хорошо можно понять человека, подражая ему, хотя такую разновидность понимания часто нельзя четко сформулировать, оно остается на уровне чувств.

Такие представления – важнейшая тренировка для актеров, клоунов, мимов... и переводчиков, которые тоже изображают тех, кем на самом деле не являются. Чем еще занимается переводчик юридических текстов, как не изображает из себя юриста, пишет так, как будто он и есть юрист? Что делает медицинский переводчик, как не изображает из себя доктора или медсестру? Технические переводчики делают вид, что они авторы технических текстов (и тем самым, в некотором смысле, ими становятся). Переводчики стихов делают вид, что они поэты (и иногда действительно ими становятся).

Более глубокое знакомство (индукция)

Чем дольше вы общаетесь с людьми – с конкретными людьми и с людьми в целом – тем более предсказуемыми они становятся. Полная предсказуемость недостижима – для этого люди слишком сложны. Однако чем лучше вы узнаете определенного человека, тем лучше поймете его действия. Чем лучше узнаете определенный тип или группу людей (включая людей определенной культуры, носителей определенного языка), тем лучше поймете незнакомого вам представителя этой группы. Чем лучше вы узнаете человечество в целом, тем меньше будете удивляться чьему-то странному поведению. Удивительное будет укладываться в схемы, схемы станут обретать смысл; нечто, выпадающее из схемы, заставит вас изменить взгляды, усложнить схемы и т. д. Этот процесс обычно называют индуктивным рассуждением – вывод стереотипов из множества мелких деталей или конкретных эпизодов.

Конечно, индуктивный процесс пусть даже частичного узнавания и понимания людей очень важен для всех, но в особенности – для тех, кто работает с людьми и прямым выражением человеческой мысли, Технический специалист может обойтись без глубокого понимания людей, в то же время автор технических текстов должен понимать людей хотя бы настолько, чтобы знать их нужды. Ну а переводчик технических текстов должен знать больше всех, поскольку список людей, которых он должен понимать (чьи действия предугадывать) – самый длинный. Это и представитель агентства, который предложил ему работу, и сотрудник отдела маркетинга или технической поддержки, которому нужен перевод, и автор текста, и друзья, которые могут знать то или иное важное для перевода слово, и конечный потребитель (читатель) этого переведенного текста.

Объем знаний о людях, который необходим для успешных переводов такого рода, просто ошеломляет:

1. На что рассчитывает агентство? Чем для него привлекателен именно этот перевод? Только своей стоимостью или возможностью привлечь крупного клиента? А может быть это не просто

бизнес — здесь играют роль и личные связи? Такие вещи почти никогда не афишируют, приходится читать между строк, улавливать нюансы в голосе человека, предлагающего работу.

2. Какое отношение имеет к тексту тот или иной сотрудник организации заказчика? Кто написал его и почему? Обычно переводчики, работающие через агентства, знают о заказчике немного, но опять-таки многое можно прочесть между строк. Кто автор текста – составитель технической документации или редактор, менеджер, секретарь, сотрудник отдела маркетинга, специалист по связям с общественностью? Документ предназначен для печати, для электронной рассылки, для отправки по почте? Письмо или факс? Напечатан или написан от руки? Хорошо ли его автор понимает свою аудиторию? К кому он обращается: к поставщикам, посредникам или покупателям? Он пишет конкретному знакомому человеку, группе людей или адресуется к большой, неопределенной аудитории? Легко ли ему было писать этот текст? Участвовали ли в создании документа другие люди – скажем, есть ли заметки на полях, оставленные разными почерками?

3. Кому вы можете позвонить, отправить факс или электронное письмо, чтобы спросить о незнакомом слове? Как этот человек отнесется к вашей просьбе о помощи? Вы ему уже обязаны? Если да, как лучше сформулировать запрос? Должны ли вы пообещать приятелю что-нибудь взамен (деньги, приглашение на обед, какую-нибудь услугу) или просто попросить его помочь еще раз? Если он вам очень помог, подсказал слова или выражения (прислал диаграммы, рисунки или другие материалы), которые почти решили вашу проблему, но не окончательно, сколько еще вопросов он вытерпит? Это нельзя угадать заранее, это нужно почувствовать по ходу дела, чутко воспринимать вербальные и невербальные сигналы, которые подает приятель.

4. Что за читатель будет у переведенного вами текста? Что за читатели? Известно ли о них что-нибудь, или это некая неопределенная группа, которой может попасться на глаза ваш текст? Чем люди, которые говорят на языке перевода, принадлежат к этой культуре, выросли в ней, существенно отличаются от людей другой культуры – той, с языка которой вы переводите? Какие аспекты климата, географии, геополитической ситуации, культурной политики и религии заставят читателя перевода воспринимать его не так, как воспринимал оригинал его читатель? Какие пословицы, метафоры, сказки, переводы Библии и литературная классика сформировали восприятие читателей переведенного текста таким образом, что оно отличается от восприятия читателей оригинала?

Важно подчеркнуть, что, хотя полученные с помощью индукции знания о людях, непосредственно влияющих на работу переводчика, очень полезны, не всегда можно заранее предсказать, что это будут за люди. Вдруг из ниоткуда возникают новые клиенты и агентства. Устному переводчику все время приходится переводить разных людей. Меняются авторы технических, медицинских, юридических и тому подобных текстов. Личные особенности влекут за собой особенности стилистические. Чем лучше переводчик способен выявить и понять новый, неожиданный тип личности, тем лучше он передает при переводе уникальные особенности стиля.

Это означает что переводчик не может ограничиться знанием определенных людей или людей определенного типа. Неизвестно, с какими типажам можно столкнуться при переводе – поэтому важно быть открытым для всех, интересоваться каждым. фиксировать все замеченные у людей особенности.

Это, в свою очередь, требует определенного настроения, определенного склада ума – постоянно ищущего причуды характера, необычные (не говоря уж об обычных) обороты, интонации, тембр, жесты и т. п. Переводчики, которые собирают всяческую информацию о каждом встреченном человеке, каждом прочитанном тексте и потом долго вертят ее в голове и так, и этак, гораздо вероятнее окажутся подготовленными к восприятию специфического текста, чем те, кто полностью сосредоточен на чистой лингвистике.

Одно из самых важных направлений, развившихся на базе изучения разных видов интеллекта и стилей усвоения, – исследования «личностного интеллекта, или того, что теперь называют «эмоциональным интеллектом». Существует пять составляющих эмоционального интеллекта:

1. *Эмоциональное самосознание* – осознание своего отношения к тому или иному предмету и, прежде всего, осознание того, что вы ощущаете в данный момент. Многие решения, связанные с работой, принимаются на основании нашего отношения к людям. Именно поэтому для принятия правильных решений так важно понять, как мы к ним относимся. Как пишет Гоулмен,

«невозможность осознать свои ощущения оставляет нас на их милость». Например, если вы ненавидите свою работу, чем скорее вы поймете это и станете заниматься тем, что вам больше нравится, тем лучше для вас. Если что-то вам в работе нравится, а что-то вы терпеть не можете, осознание этих смешанных чувств поможет вам перераспределить свое время в пользу более приятных занятий или найти удовольствие в неприятных. И чем более вы преуспеваете в самосознании, тем лучше вам будет даваться.

2. *Эмоциональный самоконтроль* – преобразование ваших эмоции и направление их в положительном, созидательном направлении. Многие переводчики, работая в одиночку или же в больших, обезличенных корпорациях, вынуждены бороться с чувством одиночества, скукой и депрессией. Чем лучше вы можете контролировать свое настроение, оживлять скучный день телефонными звонками, перепиской по электронной почте, перерывами на кофе, усилением воли выводить себя из хандры (с помощью зрительных образов, «заклинаний», расслабления), тем более уверенным в себе и преуспевающим переводчиком вы будете. Действия клиентов и агентств могут вас раздражать; чем лучше вы скроете свое раздражение или направите его в другое русло, когда будете говорить с ними по телефону или при встрече – а еще лучше сумеет преодолеть свое раздражение до разговора, – тем профессиональнее вы будете смотреться, тем охотнее вам дадут работу. А чем эффективнее вы умеете укрощать свои эмоции, тем лучше будет у вас

3. *Эмоциональная мотивация* – внутренний стимул для достижения профессиональных целей. Переводчикам чаще всего приходится самим себя подталкивать. Они должны проявлять инициативу – искать работу, а когда получают – доводить ее до конца. Они принуждают себя потратить лишний час-другой на уточнение трудного термина, вместо того чтобы вставить в текст первое попавшееся словарное значение. Чем эффективнее они направляют свои эмоции на достижение поставленных целей, тем больше радости приносит работа, тем лучше они ее выполняют, тем больше ценятся как профессионалы. На высших уровнях такой мотивации, переводчики достигают «состояния потока», когда перестаешь замечать окружающее и работа приносит истинное наслаждение. А знание того, какие эмоции вы испытываете, и умение их направлять помогает вам развиваться.

4. *Эмпатию* – распознавание, понимание чужих эмоций и отклик на них. Это важнейшее свойство для тех, чья профессиональная деятельность зависит от контактов с людьми. Хотя многие переводчики работают в одиночку, им все равно приходится общаться с клиентами, чьи потребности нужно предугадывать и пытаться удовлетворить, агентствами, которые могут лишь намеком дать понять, какие сложности связаны для них с присланной работой, друзьями и знакомыми, которые разбираются в определенной области и могут помочь с терминологией. Понимание того, как они относятся к вашим вопросам или вашим ответам на их вопросы, улучшит ваше взаимодействие с ними в личном и профессиональном плане, а тем самым увеличит количество заказов и удовольствие от работы. И, конечно, чем лучше вы проникаетесь чувствами других людей, тем лучше вам.

5. *Обхождение с людьми* – поддержание хороших профессиональных и личных отношений с теми, от кого зависит ваше благосостояние. Перевод – это бизнес. Бизнес, конечно, крутится вокруг денег (а в нашем случае также вокруг слов, выражений и текстов), но, как показано в этой главе, крутится он и вокруг людей, межличностных отношений. Люди, достигшие успеха в бизнесе, почти всегда преуспевают в социальном плане так же, как и в финансовом – это тесно взаимосвязано. Это нагляднее всего в тех случаях, когда деньги не затрагиваются вовсе – как вы платите» приятелю за бесценную помощь в работе с терминологией? Плата почти всегда лежит в социальной сфере, сфере эмоций и отношений – «монетой» служат дружба и хорошие отношения. Но даже когда речь идет о платной работе по заказу клиента или агентства, чем лучшие отношения вы с ними поддерживаете – во многих случаях эти отношения можно даже назвать «служебной дружбой», – тем охотнее они заплатят вам и за эту работу и за последующие.

Психология (дедукция)

Если дедукция – это применение общих принципов к решению конкретной задачи, то самый лучший дедуктивный подход к пониманию деятельности людей обеспечивает психология. Поэтому следующий шаг – после того как переводчик научится уделять людям пристальное внимание – пройти курс по психологии.

Однако по ряду причин здесь можно потерпеть неудачу.

Первая и самая очевидная причина – это то, что психология перевода до сих пор плохо развитая научная дисциплина, так что вряд ли в вашем университете отыщется соответствующий курс, а имеющиеся курсы по психологии вряд ли удовлетворят ваши потребности как переводчика.

С другой стороны, в чем заключаются эти потребности? При рассмотрении индуктивного подхода к людям мы отметили, что невозможно точно предсказать, какие именно знания о людях могут пригодиться при переводе конкретного текста. То же самое и с дедуктивным подходом. Весьма вероятно, что интенсивное (или даже поверхностное) изучение психологии поможет вам понимать людей, что, в свою очередь, поможет лучше переводить.

Ну а вторая причина, почему курсы по психологии могут не подойти тому, кто изучает искусство перевода, заключается в том, что эта научная дисциплина обычно связана с проявлениями патологии – проблемами, болезнями, неврозами, психозами, расстройствами личности. А переводчики чаще имеют дело с обычными, нормальными людьми. Из этого есть и позитивное следствие: если в вашем университете читаются курсы по психологии нормальных людей, то они могут принести вам большую пользу, особенно если на них затрагиваются темы, имеющие отношение к профессиональной деятельности.

Курсы по психологии, которые могут пригодиться переводчикам

Производственная психология

Психология рекламы

Психология обучения

Психология решения проблем

Память и познавательные процессы

Психология языка

Групповая динамика

Межгрупповое общение

Принятие решений и оценка уровня контроля над ситуацией

Социальная психология учреждений

Социальные особенности, социальные конфликты к обработке информации

Социальные связи и координирование

Развитие коллектива

Психология бизнеса

Юридическая психология

Межличностное общение и взаимодействие

Курсы по межкультурным отношениям

Социально-психологический подход к международным конфликтам

К тому же нужно помнить, что психология, психоанализ, психотерапия и психиатрия служат источником текстов, нуждающихся в переводе. На перевод могут давать результаты психиатрических экспертиз, медицинские записи, отчеты социальных работников и разнообразные научные тексты (материалы конференций, журнальные статьи, монографии). Судебным переводчикам приходится переводить свидетельские показания экспертов в области психиатрии и психологии; переводчики научных дискуссий на конференциях должны хорошо разбираться в том, как психологи и психиатры мыслят, как они смотрят на свою науку.

Другими словами, изучая психологию, не нужно забывать, что люди в ней – не просто объекты психологических теорий и экспериментов, а и сами психологи. Если переводчику предлагают перевести текст из области психологии, то курс по психологии в университете окажется неоценимым подспорьем – не только потому, что переводчик будет знать термины и понятия, но и потому, что он познакомится с одним настоящим психологом – преподавателем курса.

Наконец, у переводчика есть все предпосылки постепенно самому стать психологом-любителем. К примеру, проведя несколько недель за чтением сообщений в дискуссионные группы, начинающий переводчик придет к выводу, что большинство из тех, кто туда пишет – действительно психологи-любители; они разработали теории человеческого поведения, которые готовы подробно разъяснить. Их теории выросли из опыта, полученного с помощью индукции, а

это – лучший источник теорий. Однако впоследствии они были переформулированы в более общих терминах, как дедуктивные принципы, призванные объяснить любую индивидуальную особенность. Эти теории таят одну реальную опасность – общую для всех дедуктивных, теоретических выводов – принципы могут заостряться и не подвергаться изменениям даже при появлении нового опыта, став настоящей смирительной рубашкой. Отсюда – важность открытости, абдуктивной и индуктивной, новому, тому опыту, который имеющиеся теории не в состоянии пояснить. Без такого пересмотра дедуктивной деятельности переводчик перестает расти.

Тема для обсуждения

Если «значение слова – это его употребление в языке», и разные люди в разных ситуациях используют слово по-разному, как же узнать, что они имеют в виду?

Упражнения

1. Дайте словарные определения слов «собака» и «кошка» на вашем родном языке. Подумайте, какие слова могут послужить их эквивалентами в том иностранном языке, с которым вы чаще всего работаете. Четко зафиксируйте эти эквиваленты в своем сознании. Теперь сядьте поудобнее; закройте глаза, если это помогает вам грезить. Подумайте о домашних любимцах своего детства. Представьте себе, что вы их видите, трогаете, сажаете на колени или валяетесь с ними на полу (делаете то, что делали обычно). При. помните, любили ли вы их (или кого-то одного), ненавидели, боялись, были к ним равнодушны. Если вы испытывали к ним отрицательные чувства, припомните в деталях те случаи, когда эти чувства оказывались особенно сильными, скажем, когда собака рычала или кусалась, кошка шипела или царапалась.

Теперь подумайте об использовании слов «собака» и «кошка» в позитивном и негативном смысле, об их коннотациях в разных языках. (По-английски непривлекательную женщину могут назвать «собакой», а сварливую, неприятную – «кошкой»; «собачья жизнь» – тяжелая, но «собака – лучший друг человека», а любимая – «кошечка». Что кажется вам подходящим, а что нет?)

Обсудите с группой следующее – какая связь между фигуральным использованием обычных слов, вроде «собака» и «кошка», и опытом физического общения с ними. В чем сходство, а в чем разница между опытом общения с людьми и с животными (особенно домашними), и как это влияет на словоупотребление?

2. Подумайте о самом табуированном в вашем родном языке слове, которое только может прийти вам в голову. Обратите внимание на свое тело, когда вы произносите это слово – что вы ощущаете, хорошо вам или плохо, напряжены вы или расслаблены, разгорячены или спокойны, возбуждены или встревожены. Теперь очень тихо произносите его вслух и обратите внимание на реакцию соседей, параллельно наблюдая за реакциями собственного тела. Теперь представьте себе, что вы говорите это слово своей матери. Повторите слово сто раз – утратило ли оно в какой-то мере или же полностью свою силу, свою способность шокировать? Наконец, представьте себе ситуацию, челе; века или группу людей, при которых вы можете, не смущаясь, произнести это слово. Вспомните ситуации, когда вас учили не употреблять подобные слова, что это был за человек (или группа людей) в каждом таком случае, что вы ощущали, когда вас за это стыдили или шлепали. Вспомните случаи, когда вы в разговоре с друзьями или братьями и сестрами произносили эти слова и чувствовали, что нарушаете запрет. (Если вы никогда так не поступали, то представьте себе подобную ситуацию, представьте, что вам хватило смелости нарушить запреты и контролирующиеся их социальные нормы и сделать это.)

Обсудите с группой следующее – как отношение других людей, их ожидания и реакции управляют значением бранных слов? Сравнивая подобные слова па разных языках, как можно определить, какое из них «сильнее»?

3. Вспомните слово или выражение на вашем родном языке, которое, как вас учили в школе, относится к низкому, просторечному стилю, является неграмотным и т.д. Скажите его человеку, который находится рядом с вами, наблюдая за реакцией своего тела. Вам хорошо, плохо, вас бросило в жар, вы смущены или испытываете что-то иное? Теперь попытайтесь настроиться так, чтобы почувствовать гордость за это слово или выражение, представьте, что их использование включает вас в некое сообщество, где вас тепло, по-дружески принимают. Наконец, прочувствуйте в себе конфликт между обществом, где хотят, чтобы вы использовали подобные слова и выражения, и обществом, которое их не одобряет.

Обсудите с группой, как отдельные люди и сообщества устанавливают границы между общепринятой и не общепринятой (соответствующей различным регионам, этническим группам, классам, полам и т.д.) речью. Как люди и сообщества сопротивляются установлению подобных границ? Насколько это им удастся?

4. Поговорите со своим соседом на ломаном языке: имитируя речь ребенка, иностранца и т.п. Попробуйте вообразить себя на месте говорящего подобным образом, понять, как трудно выразить свои мысли, если не обладаешь привычной беглостью речи. Ощутите конфликт между желанием говорить на родном языке правильно и тем, что это задание вынуждает вас говорить неправильно.

Обсудите с группой, какие навыки, помимо лингвистических, используются в ходе беглого разговора на родном языке. Бывают ли случаи, когда вы – хотя бы частично утрачиваете эти навыки? Скажем, когда среди ночи вас будит телефонный звонок, когда у вас высокая температура, когда вы слишком много выпили?

5. Вместе со своим соседом изобразите ситуацию, когда один, в силу более высокого положения, стыдит другого, даже не объясняя, чем же именно тот провинился. Возмущайтесь, сердитесь, негодуйте; говорите то, что в детстве говорили вам в таких случаях родители, учителя или еще кто-нибудь: «Нельзя, так поступать плохо, очень плохо. Ты плохой мальчик (девочка), никогда больше так не делай. Ты что? Как тебе такое в голову могло прийти? Да как ты смеешь? Ну погоди, вот вернется отец!» Теперь поменяйтесь ролями. Наблюдайте, как ваше тело реагирует на то, когда вы стыдите и когда вас стыдят.

Обсудите с группой, какое влияние такие выговоры, услышанные в детстве, оказывают на последующее использование языка. Каким образом иностранные языки в этом плане раскрепощают – именно потому что у них нет над вами подобной власти, закрепленной в раннем детстве?

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №11

Информационные технологии в переводе. Рабочее место переводчика

План:

- Интернет ресурсы в помощь переводчику
- Новый взгляд на терминологию
- Фальсификация (абдукция)
- Рабочий опыт (индукция)
- Изучение терминологии (дедукция)

ТЕЗИС: Гораздо проще освоить специальную терминологию (а ведь именно из-за нее в первую очередь болит голова у профессионального переводчика), воспринимая ее просто как форму устного и письменного общения специалистов, а не пытаясь заучивать длинные перечни вырванных из контекста слов.

Интернет ресурсы в помощь переводчику

Многие переводчики и переводческие агентства для повышения скорости приобретают и используют специальное программное обеспечение категории ТМ (накопители переводов). Эти программы – в первую очередь TRADOS Translation Workbench, DeJaVu фирмы Atril, IBM Translation Manager, Star Transit и SDLX – стоят довольно дорого, а пользу приносят только при работе с текстами, в которых очень много повторений (например, с инструкциями по эксплуатации различных устройств одного и того же производителя), поэтому самых впечатляющих результатов с их помощью достигают штатные переводчики больших корпораций. ТМ-инструментарий позволяет новому сотруднику быстро войти в курс дела и поддерживать корпоративное единство стиля после нескольких часов работы с программой.

Однако, если переводчик работает самостоятельно или планирует перейти на вольные хлеба, то стоит дважды подумать, прежде чем раскошелиться.

- Если в работе редко встречаются повторы (все задания уникальны), то, вероятнее всего, не удастся с помощью ТМ увеличить свою скорость (а, следовательно, и производительность) настолько, чтобы окупить затраты на ПО.

- Если переводы не приносят больших доходов, то такая программа скорее всего, не по карману – уйдет много времени на то, чтобы вернуть обратно затраченные на нее средства (согласно проведенному недавно британским Институтом переводов опросу, только около 15% переводчиков используют ТМ-инструментарий, однако среди тех, кто зарабатывает не менее 50 тысяч фунтов в год, эта доля составляет уже около 40-50%).

- ТМ-инструментарий можно использовать только при работе с текстами в электронной форме, поэтому если переводчик получает большую часть материалов по факсу, то покупку этих программ можно смело отложить (сканирование присланного по факсу текста и его распознавание с помощью программ оптического распознавания символов (OCR) внесет в текст столько искажений, что больше времени потратится на их устранение, чем сэкономится за счет использования накопителя переводов).

- Те, кто пользуется накопителями переводов, неизменно подчеркивают, что ТМ-инструментарий не несет в себе творческого начала: он всего лишь помогает управляться с уже найденными терминологическими парами. Поэтому для художественного перевода и даже для перевода рекламных объявлений он неприменим.

Однако, несмотря на все эти ограничения, ТМ-инструментарий произвел в переводческом деле революцию, сравнимую по своему значению с глобальным распространением компьютеров, произошедшим в 80-е годы, и с появлением Интернета в 90-е. Многие агентства постоянно посылают переводчикам файлы Традоса (Trados, похоже, является излюбленным продуктом агентств, в то время как независимые переводчики предпочитают программу DeJaVu, которую они называют DV).

При этом многие агентства снижают расценки за частичные и полные совпадения – слова и выражения (а иногда целые страницы) из присланного для перевода текста, которые полностью или почти полностью повторяют те фрагменты, которые встречались в прошлых переводах или имеются в накопителе переводов. С точки зрения агентства это вполне логично – если в инструкцию по эксплуатации внесены лишь небольшие изменения и переводчику поручено перенести эти изменения в перевод, то почему нужно платить за перевод всего текста, если на самом деле понадобилось перевести лишь несколько коротких фрагментов? Однако переводчики часто жалуются на недостоверность присылаемых агентствами накопителей и на то, что предлагаемые для переделки переводы содержат столько ошибок и корявостей, что нельзя просто изменить указанные места, а приходится в значительной степени все переделывать заново. Заказчики часто просят вносить изменения только в указанных местах, однако при этом нарушается единство стиля, возникают несогласованные формулировки и т.п. В результате переводчикам все чаще приходится решать, имеет ли смысл вообще браться за редактирование документов с помощью ТМ-инструментария – стоит ли игра свеч.

На самом деле многие переводчики берут такую работу только от прямых клиентов и только на постоянной основе, т. е. в тех случаях, когда предыдущий перевод и корректировку делали сами. В такой ситуации имеет смысл соглашаться на снижение цен за переделку старых переводов, потому что на свои переводы каждый готов положиться. Иные переводчики берутся за такие задания в любом случае, но вместо оплаты по словам требуют почасовую. При этом задание

обходится заказчику дороже, пока переводчик составляет собственную базу данных, но становится все дешевле при повторных обращениях к этому переводчику.

В то же время переводчики, которые выполняют большие объемы работ с повторениями (особенно те, кто в основном сотрудничает с двумя-тремя агентствами), утверждают, что ТМ-инструментарий окупает себя в первую же неделю, иногда с первым же заказом. Они отмечают, что сначала неизбежно возникает задержка, поскольку несколько часов уходит на изучение программы, ввод терминов в накопитель, настройку рабочих параметров и тому подобное. Кроме того, использование таких программ требует определенных временных затрат. Но затем производительность вырастает весьма значительно: на 20-25% и более. Переводчики, регулярно пользующиеся накопителем, заявляют, что без него не станут переводить ничего – даже простую короткую фразу, в которой не используются никакие термины. Никогда нельзя знать, не понадобится ли вам этот маленький фрагмент в будущем, хотя бы как стимулятор памяти или воображения.

Новый взгляд на терминологию

Один из важнейших для переводчика навыков – умение работать с терминологией. Переводчик должен быть постоянно готов воспринять новый термин, оценить его верность и применимость в различных контекстах, должен уметь хранить слова и в нужный момент находить их. Терминология играет в переводе важнейшую роль, поэтому ее исследование – одно из основных направлений переводческой науки. На изучении специальной терминологии делается основной упор во всяком курсе перевода юридических, медицинских, коммерческих или любых других технических текстов. Вопрос «Как на языке В называется X, Y, Z?» является самым частым в электронных конференциях переводчиков.

Однако традиционный подход к изучению терминологии обычно не учитывает одну методически очень важную вещь: термины легче всего запоминать (так, чтобы потом было легко вспомнить) в контексте – то есть вместе с ситуациями, в которых их употребляют при повседневном общении, устном или письменном. Не следует думать, что специалисты игнорируют или недооценивают этот факт – напротив, его важность общепризнанна, но при этом основной акцент принято делать на самих терминах, а не на людях, специализированных диалогах или рабочей среде. Это связано с фундаментальным представлением о терминологии, как об объективной реальности, систематизированным образом вписанной в язык, при этом ее использование людьми считается вторичным. Именно потому, что люди часто употребляют термины путано и противоречиво, точка зрения о первичности и неизменности чистой терминологии так притягательна.

Фальсификация (абдукция)

Все переводчики – фальсификаторы. Притворщики. Самозванцы.

Переводчики зарабатывают тем, что выдают себя за представителей различных профессий (или, во всяком случае, плоды своих трудов – за тексты профессионалов), которыми, как правило, вовсе не являются. В этом смысле они похожи на актеров, которые вживаются в роль, стремясь убедить посторонних («зрителей», заказчиков) в том, что они хотя и не совсем настоящие врачи, юристы или инженеры, но похожи на них настолько, что не должны вызывать неприятия. Для того чтобы «вести себя как эксперт», утверждает Пауль Куссмоль, нужно «уметь играть в ролевые игры».

Как же переводчикам это удается? Некоторым из них посчастливилось иметь как раз такой профессиональный опыт, который требуется «изобразить». В такой ситуации «изображать», конечно же, гораздо легче – тем легче, чем больше опыта. Профессию переводчика часто называют дополнительной. Если у вас раньше была совсем другая профессия, то вам предоставляется отличная возможность специализироваться в переводе текстов, написанных ее представителями. Некоторые сочетают профессию переводчика с какой-то еще, иногда даже ощущая вину за то, что не могут выбрать между двумя видами деятельности, у них тоже огромное преимущество перед другими переводчиками, благодаря тому, что они знакомы с терминологией «изнутри».

Большой части переводчиков, однако, не так повезло. Большинству из нас приходится имитировать наличие специальных знаний, не имея никакого (или почти никакого) опыта работы, который мог бы лечь в основу такой имитации. Некоторые решают эту проблему, выбирая какую-

то одну область специализации – медицинские или юридические переводы, иногда даже такую узкую область как патенты или страховые пеки, – и либо проходят обучение по выбранной теме, либо читают специальную литературу - на обоих языках. Устные переводчики, которых нанимают на выходные, на неделю или па месяц поработать в определенной области, заранее готовятся, изучают тематику. Постепенно, по прошествии многих лет, такие переводчики начинают настолько хорошо изображать специалистов в той области, в которой никогда не работали, что посторонние порой обращаются к ним за консультацией – медицинской, юридической или какой-то еще.

Большинство из нас, однако, всего лишь притворяется, не имея никакой практического опыта и лишь некоторое количество почерпнутых из книг знаний, которых всегда не хватает. Звонят вам, например, из агентства и просят перевести медицинское заключение. Раньше вы делали для них технические переводы, они относятся к вам с любовью и доверием, как и вы к ним, в прошлом они заплатили вам немало денег, так что вы всей душой хотите им помочь. У них же полный аврал, и перевод надо сдать, как можно быстрее. С медицинской терминологией вы незнакомы или почти незнакомы. Что делать? Вы беретесь за перевод, как умеете изображаете полную компетентность, а сами даете перевод проверить какому-нибудь врачу (или своему приятелю, который более умело изображает компетентность).

Как же тогда удастся фальсификация? Как можно переводить на одной интуиции изображая из себя специалиста, но не обладая знаниями, на которые можно было бы опереться? Начать надо с воображения – попробуйте представить себе, что вы врач. Каково быть врачом, написавшим этот текст? Каким бы вам представлялся мир? Как бы вы мыслили, что ощущали? Каким бы человеком вы были? Профессиональные привычки неразрывно связаны со всем, – сплетением основных определяющих жизнь видов деятельности, социальных установок и ощущений.

Более конкретно: вы бы стали писать заключение или диктовать? Похоже ли, что данное заключение диктовали? Какая разница между написанным и надиктованным заключениями? Если текст заключения краток и точен, а вы представляете себе врача – вот он откинулся в кресле с диктофоном в одной руке, а другой трет глаза после бессонной ночи, – как же получается, что заключение звучит таким взвешенным, квалифицированным, даже изящным? Видимо, этот врач надиктовал уже столько заключений, что они получаются у него автоматически, почти подсознательно, благодаря профессиональному навыку облекать результаты осмотра в стандартные формулировки без особых раздумий? Каково это – быть таким? Насколько профессиональные навыки переводчика похожи на навыки врача? Достаточно ли много общего в их опыте и в них самих для того, чтобы переводчик мог вообразить себя в том же кресле, диктующим это заключение на другом языке?

Конечно же, переводчик, который точно не знает, как говорят настоящие врачи на языке перевода, обязан отдать продукт своего воображения на проверку тому, кто знает. При такого рода интуитивном переводе ошибки неизбежны. Не имея непосредственного опыта соответствующей работы или рабочей среды, породившей текст, переводчик не всегда правильно выберет термин из списка, предложенного в словарной статье.

Следует отметить две вещи. Во-первых, перевоплотившись в специалиста, или вообразив себя в его рабочей обстановке, переводчик обретает интуитивное чутье, позволяющее выбирать нужные слова. Конечно же, на это чутье нельзя полагаться полностью, ведь оно основано на догадках, на воображаемом перевоплощении и лишь в незначительной степени – на реальном опыте, однако это лучше, чем ничего. Некоторые переводчики не согласятся со мной: по их мнению, неудачная догадка хуже честного незнания и если ты не способен ни на что, кроме неудачных догадок, лучше было не браться за эту работу (или вообще не работать переводчиком). Однако все когда-то начинали, и ни один переводчик, пусть даже самый лучший, не бывает специалистом на все 100% во всех своих переводах – в переводе всегда есть элемент догадки. Переводчик, который отказывается угадывать, который не вносит в текст (хотя бы в черновик) ни одного слова, в котором он не полностью уверен, вряд ли когда-нибудь закончит хоть один перевод. Встречаются настолько простые тексты, что в них не нужно ничего угадывать; возможно, что, работая в некоторых узких областях, можно со временем достичь такого уровня, когда такие тексты войдут в норму. Однако большинству переводчиков приходится отгадывать некоторые

слова (а затем проверять свои догадки самому или поручать это другим) почти в каждом переводимом тексте.

Во-вторых, выдвигать догадки лучше всего не наобум, а следуя определенному правилу (пусть даже ложному). Возможно, что стиль или тон, возникающий на базе нескольких интуитивных догадок, основанных на вашем перевоплощении, будет неудачным, однако, по крайней мере, общая линия будет прослеживаться и редактору будет легче исправить ошибки. Переводчик, который, подобно актеру или писателю, возьмет на себя роль специалиста в соответствующей области, может придать конечному переводу стилистическое единство, которое облегчит его восприятие, даже если стиль окажется неудачным.

Таким образом, при интуитивном переводе следует вообразить себя в профессиональном окружении, в габитусе автора оригинального текста – это даст вам чутье, которое поможет выбрать отдельные слова, выражения и, в конечном счете, функциональный стиль, более последовательно, чем получилось бы, если бы вы концентрировались только на терминологии или на стиле как таковом.

Рабочий опыт (индукция)

Ясно, что как бы ни было важно уметь опираться на интуицию и воображать себя в профессиональном габитусе автора оригинала, еще важнее набирать опыт самой разной работы или же изучать плоды такого опыта, читая книги и статьи, общаясь со специалистами в этой области и т. п. Чем больше переводчик получит (непосредственно или через вторые, третьи руки) сведений о данной работе, данном окружении, рабочем жаргоне, тем лучше он сможет переводить тексты из данной области.

Представим себе четыре возможных сценария того, как сведения, связанные с конкретной работой, могут помочь переводчику:

1. Вы работали в данной области, но с тех пор прошли годы и воспоминания о терминологии несколько потускнели (будущие переводчики всегда должны заранее побеспокоиться о себе и написать 5-10 страниц терминов, которые помогут освежить память по прошествии многих лет, когда потребуются вспомнить эти специальные термины. К сожалению, большинству из нас недостает подобной прозорливости). Вы открываете словарь, включаете компакт-диск, идете в Интернет-сайт или обращаетесь к какой-то другой терминологической базе данных. Среди четырех-пяти предложенных вам вариантов вы без труда выбираете нужный и вставляете в свой перевод. Ваша программа управления терминологией предлагает слово, которое вам очевидно подходит, его вы и выбираете. Возможно, вам не повезло (тут-то и начинается самое интересное) – ни словарь, ни Интернет, ни заказчик, ни собственный глоссарий не могут предложить вам ни одного варианта перевода. Тогда вам остается положиться на собственные смутные воспоминания или же перейти к сценариям 2, 3 или 4.

Как же подстегнуть свою память? Необязательно пытаться выдавить из себя нужное слово (прищуривать глаза, напрягать лицевые мышцы – как вы сами могли заметить, это не всегда помогает), ожидая, что его удастся одолеть силой. Есть способ получше: мысленно оживите память о работе, о временах, когда вы хорошо помнили это слово, позвольте свободно течь мыслям о людях, с которыми вы работали, о рабочей обстановке, о каких-то запомнившихся моментах; вспомните о том, как вы ездили на работу и с работы. Постарайтесь напрочь забыть о том, что вам нужно какое-то конкретное слово, и тогда есть все шансы, что оно вспомнится само (если не сразу, то через час-другой).

2. Сами вы этой работой никогда не занимались, но несколько лет были в непосредственном контакте с людьми, которые занимались: были секретарем в юридической конторе, транскрипционистом в больнице и т.п. Возможно, ваши друзья работают в этой области и вы постоянно слышите их разговоры. Может быть, вы часто обедаете в одном кафе с людьми, занимающимися этой работой, и слышите их рабочие разговоры. Возможно, вы внимательный слушатель и тонкий наблюдатель и вызываете у всех людей желание высказаться, так что после одной случайной встречи с фармацевтом, водопроводчиком или почтальоном, вы уже довольно хорошо знаете, как они разговаривают, и понимаете, как они видят мир.

А может быть, вы много читали об этой области, смотрели телевизионные передачи (записывали и пересматривали их по несколько раз) и часто воображали себя специалистом в ней.

Вы прочли несколько биографий и автобиографий специалистов, так что, хотя личного опыта в этой области у вас и нет, но есть самая разнообразная информация из вторых рук.

В такой ситуации вам сравнительно легко изобразить специалиста в этом вопросе, пусть даже в ваших терминологических познаниях есть существенные пробелы. Вам легко выбрать правильный тон; сосредоточившись на конкретной ситуации из книги или передачи, вы всегда словно чувствуете, что знаете больше слов, чем «на самом деле» – это связано с тем, что в действительности вы слышали больше слов, чем можете сознательно вспомнить, и подсознание выдает вам эти слова, когда вы даете волю воображению. Так, вы смотрите в словарь и не узнаете ни одного слова, но одно из них «ощущаете» как правильное. Со временем его надо будет проверить, но для начала его интуитивной «правильности» вполне достаточно.

5. У вас нет опыта работы в этой области, и она не относится к сфере ваших постоянных интересов, но среди ваших знакомых (среди тех, с кем вы можете связаться по телефону, факсу или электронной почте) есть те, кто ей интересуется или занимается. Объяснив им, какое слово вам нужно, вы слушаете ответ, стараясь уловить в голосе собеседника уверенность, говорящую о том, что он и впрямь знает правильное слово и совершенно в нем уверен. Так бывает, когда иностранец спрашивает вас: «Как называется такой агрегат, ну, кухонная машина, в которую кладешь хлеб, нажимаешь кнопку, проволочки нагреваются...», а вы его перебиваете: «а, понял – это тостер». Услышав такую интонацию, вы поймете, что можете довериться терминологическим познаниям своего знакомого. Если же чувствуется, что он не очень уверен, что он только гадает, то вы выслушаете все, что он может сказать по данному вопросу, поблагодарите его и позвоните кому-нибудь еще.

Вы можете также пойти в Lantra-L или другую электронную конференцию переводчиков, на которую подписаны (список некоторых таких конференций дан в приложении), и задать свой вопрос там. Такие конференции очень хорошо подходят для выяснения терминов, поскольку их подписчики – будучи переводчиками – хорошо понимают, какая информация нужна переводчику, чтобы оценить, насколько ему годится предлагаемое слово. У электронных конференций есть лишь два минуса. Один из них состоит в том, что дискуссия по поводу того, «кто, что и как говорит», может оказаться гораздо интереснее, чем вопрос о переводе конкретного слова, ответ на который имеет для вас вполне материальный смысл.

4. Не удастся найти никого, кто знал бы нужное слово или выражение, словари, компакт-диск и другие источники дают противоречивые ответы. А вы знаете, что словари и таблицы терминов по природе своей ненадежны и их надо перепроверять. Как же их проверить? Вы поступаете подобно большинству других профессиональных переводчиков – устраиваете поиск в Интернете по разным вариантам перевода и изучаете результаты. Сколько упоминаний нашлось для того или иного варианта перевода? Двести тысяч или два? Если упоминаний немного, то находятся ли они по крайней мере на сайтах, созданных носителями языка? Посмотрите на контекст, в котором употребляются те или иные варианты перевода, – похож ли он на ваш текст хотя бы в общих чертах? Если же нашлись сотни тысяч вхождений, то отберите несколько наиболее близких вашему тексту и внимательно изучите их. Теперь перед вами снова встает вопрос: какой вариант правильный? Какой вам больше всего подходит? Опираясь на имеющийся контекст, вы уже выработали для себя определенный стиль: с учетом этого – какое слово, как вам кажется, больше всего подходит в данном случае? Или, если снова вернуться к профессионализму: какое слово мог бы использовать специалист, который зарабатывает на жизнь этой профессией (работает в области права, медицины и т.п.)?

Второй минус обращения в электронную конференцию с терминологическим вопросом состоит в том, что получение ответа может растянуться на неопределенное время – от нескольких часов до нескольких дней. В результате вы узнаете массу нового об интересующих вас терминах (особенно, если работаете с одним из основных европейских языков), но это может занять больше времени, чем отпущено на ваш перевод.

И еще одно соображение по поводу индукции. Переводчик – это тоже профессия, и, для того чтобы переводчику доверяли, он должен разговаривать профессионально. В конференциях переводчиков (таких, как Lantra-L или FLEFO) периодически появляются письма начинающих с вопросами типа «Я бы хотел стать переводчиком, но хочу работать дома. Как этого добиться?». Такой вопрос вызывает ироническую улыбку у профессиональных переводчиков по многим

причинам, но одна из основных состоит в том, что ответ, в общем-то очевиден и общеизвестен: многие переводчики, вероятно, даже большинство, работают дома. Разве кандидату в переводчики не следовало бы знать об этом самому?

Иными словами, спрашивающий еще не умеет говорить, как переводчик, и, вероятно, не сумеет по телефону произвести на представителя агентства такое впечатление, чтобы ему дали работу. Если он не научится производить впечатление профессионала, вряд ли ему удастся заработать на жизнь сидя дома. Все это конечно же, означает, что первый шаг к успеху – научиться разговаривать, как переводчик. Для получения заказов это умение не менее важно, чем умение переводить. Электронные конференции переводчиков хорошо развивают навыки профессиональной речи, но только письменной – активное участие в Lantra-L или FLEFO поможет научиться писать, но не разговаривать, как переводчик. Очные конференции и переводческие курсы тоже хорошо подходят для овладения этим важным навыком, но только в том случае, если вы все делаете на ус и строите свою речь и поведение по образцу профессионалов.

Изучение терминологии (дедукция)

Если лучший учитель – это личный опыт, следует ли из этого, что любые дедуктивные источники знаний (курсы по терминологии, словари и др.) и теоретические труды по работе с терминологией бесполезны? Вовсе нет.

Просто нужно учитывать, что: во-первых, опыт приобретается непрерывно (даже во сне) и, во-вторых, некоторые виды впечатлений ярче других и лучше запоминаются. Бывает опыт от работы в конкретной области, а бывает – от чтения теоретической статьи по терминологии в этой области. Первый, вероятнее всего, запомнится лучше, чем второй, поскольку общение с людьми в реальных жизненных ситуациях и восприятие реального употребления терминов по отношению к конкретным людям и предметам, в конкретных ситуациях предоставляет мозгу больше каналов, способов и случаев для обработки информации. Если сформулировать это в терминах неврологии, то отвлеченная теория дает сравнительно мало стимулов.

Один из возможных способов – давать учащимся (или читателям) практические упражнения, облегчающие понимание абстрактной модели посредством нескольких каналов восприятия: визуального, тактильного, кинестетического и аудиального. Некоторые считают такой подход излишне приземленным и противопоставляют высокую теорию «низкому» опыту – хотя на самом деле именно такое «приземление» помогает мозгу лучше воспринимать новое.

Другой возможный способ – читатели и слушатели могут применять какой-то собственный общий подход и выяснять на личном практическом опыте, как работает теоретическая модель. Именно так во все времена воспринимали абстрактные теории лучшие (самые способные к лингвистике, логике, математике) ученики: подсознательно они всегда наполняли их зрительными, звуковыми и другими интуитивными образами из своего жизненного опыта. Более того, это единственный способ извлечь пользу из абстрактной теории или системы – всякая дедукция включает рейды в область индукции, а всякая теория должна быть привязана к практике. Все абстракции должны начинаться с конкретных вещей и всегда сохранять с ними связь. Отвлеченная теоретическая мысль, дедукция как высшая форма логического построения, обладает сжатостью выражения мысли, которой никогда не может достичь экспериментальная, ориентированная на практику индукция, с ее многословием и многократными повторами. По как раз по этой причине дедуктивное рассуждение трудно понять, не видя его практического применения. Абстракция похожа на сжатую стенографическую запись, которая позволяет сэкономить массу времени, но лишь в том случае, если понимаешь, что именно сокращено, и можешь сказать, какое реальное (имеющее конкретное значение в жизненных ситуациях) слово или выражение стоит за каждой закорючкой.

Советы:

Поступите на курсы инженеров, биологов, химиков, юристов, медиков и т. п. Обратите внимание на поведение преподавателя – что он делает, как говорит о своем предмете. Обратите внимание на лучших учеников (особенно на самых увлеченных профессией). Вызовите их на разговор с тем, чтобы преподаватель и ученики подробнее описали реальный мир своей профессии. Попробуйте связать это со своим личным опытом. Если подобные вопросы вызывают у преподавателя или учеников раздражение, попытайтесь проанализировать их ответы. Что именно их раздражает? Что не так?

Когда преподаватель описывает абстрактную модель, постарайтесь изобразить ее другими средствами: нарисуйте, начертите, составьте схему со стрелками, демонстрирующими, как она работает, или постройте «сеть», «мысленную схему», показывающую, что с чем соединяется (как на рисунке 5).

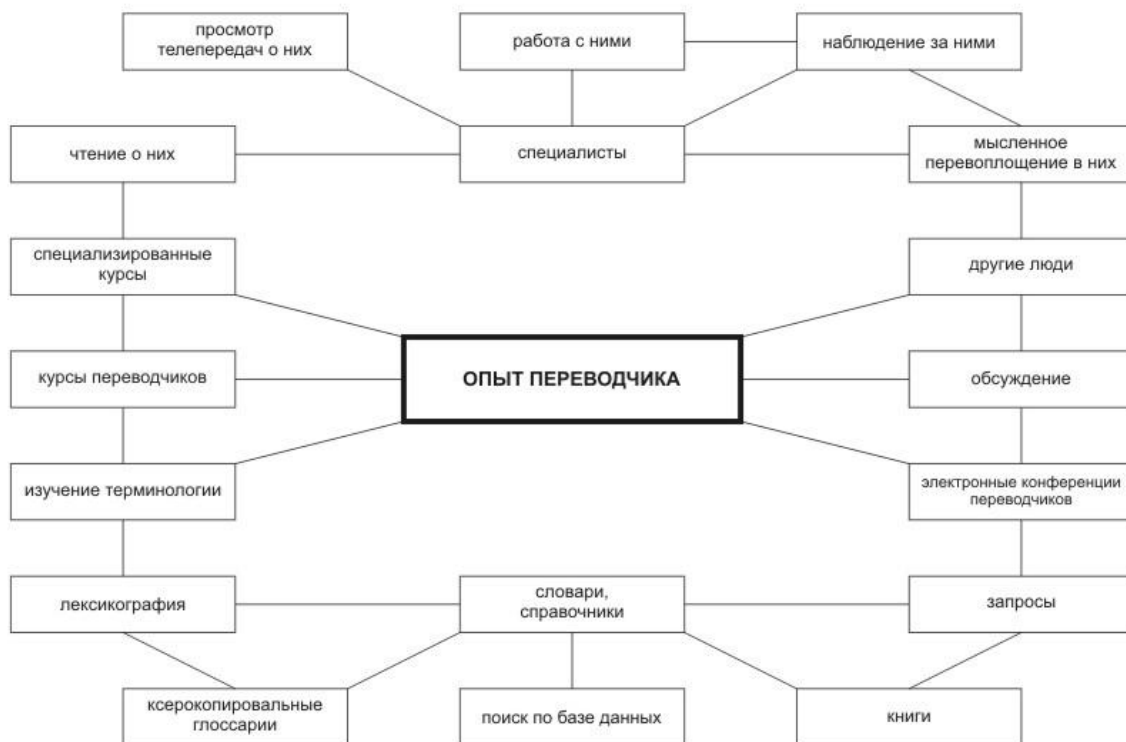


Рис. Как переводчик работает с терминологией

Темы для обсуждения

1. Правда ли, что легче усваивать то, что основывается на жизненном опыте, реальных жизненных ситуациях? Обоснуйте свой ответ.

2. Действительно ли переводчики являются притворщиками и фальсификаторами? Как еще можно трактовать их работу?

3. Насколько допустимо для переводчика делать вид, что он знает, в каком ключе надо писать, если на самом деле он не имеет об этом почти никакого представления? Зависит ли ответ на предыдущий вопрос от того, насколько удачным оказался перевод, или же это этический вопрос, не связанный с качеством получившегося перевода? Кто определяет, какой перевод оказался удачным?

Практические занятия

1. Упражнение под руководством преподавателя.

2. Возьмите для перевода любой текст и проделайте с ним следующее:

(а) Разбейтесь на небольшие группы и поработайте над ним, обсуждая полезные слова и т. п.

(б) Нарисуйте то, что описано в тексте.

(в) Устройте пантомиму, изобразив все описанное в тексте, производя нужные звуки. Затем переведите отрывки из текста одним или всеми из предложенных способов:

(г) Сочините рекламную песенку. Музыкальный стиль можно выбрать по своему усмотрению: народные песни, рок, рэп, г'п'b и т.д. Исполните песенку в классе объясните, почему вы выбрали именно этот подход. Расскажите, как музыка повлияла на процесс перевода.

(д) Сделайте текст для закадрового комментатора. Прочтите его в классе голосом комментатора и расскажите, как повлияло на ваш перевод то, что вы мыслили о тексте как о закадровом.

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001

2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №12

Переводчик и речевые действия

План:

- Перевод и лингвистика
- Что бы это значило? (абдукция)
- Речевые действия (индукция)
- Переводчик и теория речевых актов (дедукция)

ТЕЗИС: Перевод и язык полезно рассматривать со следующей точки зрения: переводчик переводит не слова, а так называемые речевые действия.

Перевод и лингвистика

Вплоть до самого недавнего времени при обсуждении перевода – и на занятиях, и в печати – затрагивались в первую очередь (а то и исключительно) языковые вопросы. Умение переводить рассматривалось как развитая форма умения понимать иностранный язык, читать на нем. Теория перевода считалась специальным разделом филологии, прикладной лингвистики или сравнительного литературоведения. Обучение искусству перевода вращалось вокруг смысловой передачи слов, выражений и целых текстов на другом языке. Исторически главным вопросом теории перевода со времен Цицерона (первый век до нашей эры), был вопрос о лингвистическом членении текста – о том, какой должна быть основная единица перевода: слово (и тогда перевод получается дословным) или же словосочетание, предложение (и тогда возникает более вольный, смысловой перевод).

Лингвистический подход к переводу – это просто значительное ограничение требований, предъявляемых к переводу заказчиком. Таким образом, проблема не только в том, что традиционная лингвистика мало учитывает воззрения переводчиков на свою работу, но и в том, что она игнорирует многие требования заказчиков. Все установки лингвистов основаны на том, что цель переводчика – добиться лингвистической эквивалентности исходному тексту. Эквивалентность оригиналу – всего лишь одно из типичных требований заказчика, тогда как бывают и требования другого рода: традиционная лингвистика, например, не может ничего сказать по поводу требований в отношении цены, сроков или хотя бы надежности переводчика. Общеизвестно, что лингвистика на протяжении всей своей истории без всякого интереса относилась к любым видам надежности перевода помимо его эквивалентности.

Однако в последнее время переводоведы-лингвисты начали выходить за тесные рамки эквивалентности (где единственное возможное занятие для исследователя – как можно более четко определить понятие лингвистической эквивалентности, чтобы помочь переводчику ее достичь) и стали исследовать весь широкий спектр лингвистических явлений, с которыми сталкивается переводчик.

Что бы это значило? (абдукция)

Понять чужую устную или письменную речь не так просто, как обычно считается. Хотя здравый смысл подсказывает, что если человек хорошо знает язык, а текст удовлетворяет синтаксическим и семантическим правилам, то с пониманием проблем не возникнет; навскидку трудно даже вообразить ситуацию, в которой смысл не будет очевиден сразу.

И тем не менее, существует множество подобных ситуаций. Вот наиболее частая – вы ожидаете, что с вами заговорят на одном языке (скажем, иностранном – языке Б), а вместо этого к вам обращаются на другом (скажем, на вашем родном – языке А). В такой ситуации до тех пор,

пока вы не смените установки и не начнете воспринимать произносимое как слова языка А, оно может звучать как какая-то белиберда на языке Б. Так часто бывает, когда вы находитесь в чужой стране и не ожидаете услышать родную речь – если при этом кто-то обратится к вам на вашем языке, даже совершенно грамотно и с идеальным произношением, настроенность на другой язык вполне может помешать восприятию. Даже когда одно и то же повторяют три-четыре раза. вам. возможно, придется спросить: «простите, на каком языке вы говорите?». И только когда вам скажут, что это ваш родной язык, набор бессмысленных звуков внезапно сложится в слова и обретет значение.

Это и есть абдукция – скачкообразный переход от несвязных данных к разумной гипотезе. Такое случается даже с высказываниями на родном языке, понять которые, казалось бы, легче легкого. Что-нибудь может заблокировать ваше чувство языка – изначальный настрой на что-то иное или какой-то отвлекающий фактор (иногда, например, вы слышите, как говорит друг/родитель/жена, разбираете и запоминаете все слова, но не воспринимаете смысла, поскольку думаете о другом), и тогда вдруг простое становится сложным – то, что обычно делается на автомате, вдруг требует логического скачка, абдукции.

Подобные случаи еще более часты, когда устная или письменная речь не идеальна:

1. Ваша десятилетняя дочка показывает на что-то на столе и говорит «Га!». Если вы ее не понимаете, она опять показывает и более настойчиво повторяет «Га!». Она явно хорошо знает, что хочет сказать, но не умеет говорить на вашем языке. Как же перевести ее слова? Как стать компетентным переводчиком с ее языка? Методом проб и ошибок: выбираете предметы на столе, вопросительно смотрите на ребенка и спрашиваете: «Это?» (или «Га?»). Знание других языков, конечно, помогает вам выдвинуть несколько полезных гипотез: так, вы предполагаете, что «га», возможно, существительное, обозначающее какой-то предмет на столе, или глагол («дай!»), или же повелительное предложение («Дай мне вот это, я его хочу!»). Обычно родители без труда учатся понимать своих детей. Ребенок постоянно экспериментирует с новыми словами и выражениями, так что приходится снова и снова применять абдукцию, но благодаря неоднократному повторению старых, родителям удается очень быстро овладеть языком Б и они спокойно переводят слова ребенка гостям, для которых в этих звуках нет никакого смысла.

2. Даже те, кто владеет языком в полной мере, не всегда (по мнению некоторых наблюдателей) пользуются им рационально: они имеют в виду не то, что говорят, пропускают ключевые слова, маскируют свои намерения, врут, преувеличивают, иронизируют, язвят, говорят метафорами. Английский философ Пол Грайс, более всего известный как один из основателей лингвистической прагматики, в своей знаменитой лекции «Логика и речевое общение» попытался объяснить механизм того, как нам удается понимать чужую речь, когда говорящий пренебрегает рациональными правилами общения. С его точки зрения, догадок на основе одного только вдохновения (абдукции) недостаточно – должен существовать определенный «шаблон», последовательность шагов, которая и позволяет слушателю правильно понять нечеткое высказывание. Конечно, в этом соображении что-то есть – редко когда мы гадаем о значении чужих слов совершенно вслепую. Однако также ясно, что Грайс придал излишнее значение этой идее. Одно то, что мы часто попадаем пальцем в небо, показывает, что (абдуктивное) понимание нечетких высказываний так же связано с творческим воображением, интуицией и чистой воды везением, как и со следованием рациональному шаблону.

5. Несомненно, что при изучении иностранного языка приходится тысячи раз обращаться к догадке или абдукции.

4. И, конечно же, переводчик постоянно натывается на слова, которые никогда раньше не встречал, которые не упомянуты ни в одном из его словарей и которые надо очень точно перевести к завтрашнему дню.

В таких ситуациях перевод движется крайне медленно. Переводчик может часами выискивать трудное слово: в бумажных и электронных словарях, обзванивая друзей и знакомых, которые могут его знать, рассылая факсы и электронные письма, прося помощи у агентства или заказчика. Переводчику может нравиться или не нравиться эта часть работы, но без нее в этой профессии делать нечего. Поскольку почасовая оплата переводческой деятельности встречается редко, а за слово, требующее многочасовой работы, платят ровно столько же, сколько за слова «и» и «о», материальный стимул при поиске верного слова практически отсутствует. Поэтому продолжать

изыскания, несмотря на отсутствие непосредственной денежной выгоды, нас заставляют лишь следующие причины:

(а) переводческая этика, профессиональное желание сделать перевод верным, точным;

(б) профессиональная гордость, стремление к душевному комфорту в отношении своей работы;

(в) прагматичная потребность получать повторные заказы: если заказчику или агентству понравится перевод, они снова к нам обратятся;

(г) любовь к языку, благодаря которой получаешь удовольствие от поисков нужного слова и от «правильности» правильного слова.

Речевые действия (индукция)

Хотя поиск правильного слова или выражения – дело чрезвычайно медленное (и потому обычно материально невыгодное), оно может доставлять переводчику огромное профессиональное удовольствие. Приходится читать книги, которые иначе бы никогда не прочел, узнавать то, что иначе бы не узнал, общаться с самыми разными людьми на их профессиональные темы. Этот труд, конечно, может восприниматься как каторга, а может доставлять удовольствие, вознаграждать эмоционально и интеллектуально. Очевидно, что переводчик, которому такой малоприбыльный поиск в радость, с меньшей вероятностью потеряет интерес к работе, чем тот, кто его не переносит и занимается им только из чувства профессионального долга, по обязанности. Неприятные обязанности быстро начинают тяготить.

У поиска нужного слова или выражения есть еще одна особенность: обычно он требует такой сосредоточенности, что найденное слово впоследствии легко вспомнить – «решение» переводческой задачи глубоко западает в память, так что впоследствии легко оттуда выскакивает. Для многих переводчиков такой памятью служат программные накопители переводов, которые сохраняют не только слово, которым переводчик воспользовался в прошлый раз, но и контекст, в котором он его употребил. Однако для обращения к такой программе, как правило, приходится нажать на сколько-то клавиш или несколько раз щелкнуть мышью, поэтому для большинства переводчиков эти программы – не более чем резервная память, а для большей части слов п выражений они пользуются обычной, органической.

Иначе говоря, «новые слова», требующие такого трудоемкого поиска, казалось бы, отнимают у переводчика время и деньги, зато крепко запоминаются и при дальнейшем использовании в переводе всплывают в памяти сравнительно быстро, экономя время взамен потраченного когда-то. В общем-то, более всего скорость и качество работы профессионального переводчика связаны с тем, что он усваивает, помещает в подсознание не только отдельные слова, но и целые «трансформационные модели» – хоженные тропы от одного языка к другому, по которым переводчик прошел столько раз, что может пользоваться ими, одновременно болтая по телефону, планируя, что приготовить на ужин, или переживая по поводу своих финансовых проблем. Стоит ему взглянуть на структуру предложения оригинального текста, и пальцы сами начинают отстукивать перевод, как запрограммированные.

В каком-то смысле так оно и есть. Нельзя сказать, что мозг во всем подобен компьютеру – он гораздо сложнее, более гибок, обладает гораздо большими творческими способностями (зато в некоторых случаях заметно отстает по скорости), – однако в этом отношении они схожи: часто выполняемые действия «прошиваются» в сеть нейронов и дальше срабатывают как компьютерная макрокоманда, заставляя нажимать на клавиши (или выполнять другие действия) в более или менее строгом порядке и на большой скорости. Так, у начинающего переводчика на перевод текста из 300 слов может уйти два-три часа, тогда как у опытного – это займет минут двадцать-тридцать. При этом вездливый читатель обнаружит в переводе новичка штук двадцать ошибок, а у профессионала – всего одно сомнительное, да и то относительно, слово или выражение. Опыт, хотя и не дает полного совершенства, позволяет значительно увеличивать скорость и надежность.

Но как же происходит индуктивный процесс усвоения этих трансформационных моделей? Что при этом испытывает переводчик и как можно усовершенствовать его деятельность?

С лингвистической точки зрения, переводчик занимается преобразованием речевых действий. Деятельность людей основана на использовании слов. Французский юрист в своем парижском офисе выполняет одни речевые действия; японский юрист в Токио – другие, а франко-японский

переводчик, специализирующийся в области права, пользуясь плодами работы и первого, и второго, – третьи. Переводчик преобразует одни речевые действия в другие.

В этом смысле его работа совершенно неоригинальна – любой, кто пользуется языком, занимается таким преобразованием. Всякий, кто пользуется языком, всегда повторяет ранее сказанное, но повторение никогда не бывает совершенно точным. Даже при почти дословном повторении старое всегда используется как-то по-новому.

Говоря конкретнее, автор исходного текста совершает определенные речевые действия, пользуясь языком оригинала, а работа переводчика состоит в том, чтобы совершать другие (хотя и более или менее сходные) действия, пользуясь языком перевода. По ходу дела речевые действия претерпевают кардинальные изменения. Поначалу кажется, что эти изменения бесконечно многообразны – настолько, что свести их к стереотипам невозможно. Каждое слово, сочетание слов или предложение необходимо рассмотреть отдельно, обдумать, взвесить, пощупать и попробовать на вкус. Однако, чем чаще проходишь этим путем, тем привычнее становятся подобные трансформации; постепенно начинают формироваться стереотипы, а перевод кажется все более простым делом.

Индуктивное перелопачивание десятков тысяч преобразований до тех пор, пока они не начнут укладываться в схемы, является процессом «упорядочивания» того, что на первый взгляд кажется хаосом. Вначале трудно просто удержать в голове десять-пятнадцать иностранных слов; затем оказывается, что слова запомнились, но только в качестве отдельных лексических единиц, каждая из которых переводится на родной язык определенным образом – составить из них предложение (или понять такое предложение) тяжело. Постепенно эти десять-пятнадцать слов начинают восприниматься в определенном рода предложениях, но стоит появиться предложению нового типа, как они вновь превращаются в абракадабру. Однако беспорядок раздражает, хочется упорядоченности, структуры. И работа со словами продолжается до тех пор, пока в них не появится смысл. Наложив неверную структуру, переводчик обнаруживает ошибку и начинает все сначала. Постепенно действия, производимые со словами оригинала, становятся осмысленными для него самого, а затем и для других.

Как же переводчику это удастся? Каким образом он подчиняет свои речевые действия такому порядку, что заказчик признает его перевод удачным? В основном – подражая чужим текстам. Стараясь понять, как нужно ему делают другие, и пытаюсь делать то же самое. Но абсолютно точного воспроизведения добиться невозможно – при каждом копировании происходит преобразование, потому что каждый человек – отдельная личность, отдельное существо. Когда он что-то делает (в том числе пользуясь вербальными средствами), как бы он ни старался воспроизвести чужие действия, всегда окажется, что выходит хотя бы немножко иначе.

Таким образом, задача заключается в том, чтобы убедить окружающих, что эти «немножко иные» речевые действия переводчика, – на самом деле достаточно надежное воспроизведение речевых действий автора исходного текста. При этом тоже приходится подражать другим – наблюдать за тем, какие речевые действия заказчики признают точными, надежными и профессиональными переводами.

Чего переводчик заведомо не делает – это не сидит над списком лингвистических правил эквивалентности, стараясь создать текст, полностью им удовлетворяющий. Именно такую картину рисовали профессиональные лингвисты при исследовании переводов, но она не соответствует действительности.

Переводчик и теория речевых актов (дедукция)

Таким образом, поскольку индуктивные рассуждения привели нас к мысли о том, что переводчики производят речевые действия, и если мы сочли, что этой мыслью стоит поделиться, то в конечном итоге мы приходим к дедуктивной концепции перевода, основывающейся на теории речевого акта. Мы будем систематизировать свои наблюдения в области перевода с помощью этой новой установки: переводчики при помощи вербальных средств производят действия.

Одним из направлений вербальной деятельности переводчика является, конечно же, стремление к эквивалентности. Заказчики требуют ее почти всегда, а переводчики почти всегда стараются выполнять требования заказчиков. Однако важно понимать, что есть существенное различие между предлагаемым мною стремлением переводчиков к эквивалентности и ранее принятым представлением о том, что перевод есть некая абстрактная эквивалентная структура.

Если перевод – абстрактная структура, то он никак не зависит от людей. Перевод тогда – всего лишь текст. Это напоминает подход заказчика: ему нужен надежный текст (причем быстро и дешево), при этом неважно, что для этого будет делать переводчик. Переводоведы-лингвисты обычно подходят к этому вопросу так же, как заказчик, считая, что переводчик и его действия со словами (не говоря уже о его восприятии этих действий) внимания не заслуживают.

Но стоит нам сделать упор на том, что переводчик совершает действия со словами, как становится ясно, что стремление к эквивалентности – это важное речевое действие переводчика. Переводчик выполняет и многие другие действия со словами: старается исправить плохой текст, преподать читателю политический или моральный урок (особенно если переводит пропагандистские материалы), произвести нужное впечатление (особенно при переводе рекламы или художественных произведений) и т. д. (Стремление к эквивалентности – это один из аспектов вербальной деятельности переводчика, очень важный, но не единственный – перевод к нему не сводится. И, конечно, нельзя основывать теорию перевода только на нем. В предлагаемом новом подходе в основе теории лежит не собственно эквивалентность, а стремление к эквивалентности (и к другим целям).

Как одно из следствий такой смены подхода, мы получаем возможность включить лингвистическое исследование перевода в общую картину профессиональной деятельности переводчика, а также в экономический, политический и культурный контекст, в котором происходит эта деятельность. К эквивалентности перевода переводчик стремится из-за требований заказчика, чтобы подтвердить свою профессиональную надежность, а также ради воплощения собственных, обусловленных культурой или идеологией представлений о правильности – ощущения того, как должен звучать текст, исходя из общекультурных норм. Если рассматривать перевод как совокупность вербальных действий, то его лингвистическая сторона встает в один ряд со многими другими действиями переводчика в реальной жизни.

Более того, если рассматривать эквивалентность как цель, к которой стремится переводчик, то лингвисту оказывается легче определить характер эквивалентности для данного конкретного случая, легче понять, как переводчик конструирует эквивалентность, к которой будет потом стремиться. И тогда лингвистическое изучение перевода выходит за рамки простого сравнения двух текстов (оригинала и перевода) в мир профессиональных критериев. Получив от заказчика или агентства текст и перевод, переводчик должен решить для себя, какого рода этот текст, каково его наиболее вероятное предназначение, и соответственно по каким критериям заказчик, скорее всего, будет оценивать качество перевода. Требуется ли локализация – перевод единиц из британской системы мер в метрическую, изменение формата даты месяц-число на число-месяц и т. д.? Или это обратный перевод, который делается для оценки качества исходного перевода, и тогда следует с максимальной точностью воспроизводить синтаксис оригинала? Может быть, текст рассчитан на широкую публику (например, должен убедить читателя в чем-то), и тогда передача общего смысла и выразительности текста важнее, чем сохранение мелких деталей?

Задания, поручаемые переводчикам, становятся настолько многообразными (разные заказчики, разные контракты, сочетание различных компьютерных навыков, все растущие объемы перевода со второго или третьего языка переводчика, иногда даже расширение спектра оказываемых услуг до «информационных и консультационных»), что в итоге переводчики осознают относительность предъявляемых к ним требований и перестают им слепо подчиняться (что традиционно считалось абсолютно обязательным).

Такого рода дедуктивные выводы, очевидно, вытекают из индуктивных наблюдений – теоретик перевода и сам является переводчиком и внимательно следит за тем, насколько сложные в лингвистическом плане действия ему приходится выполнять в процессе работы. Вместо того чтобы ориентироваться в переводе на абстрактный дедуктивный идеал, взятый непонятно откуда (на деле – из идеализированных представлений о желаниях заказчика), переводовед-лингвист идет по более тяжелому дедуктивному пути: «перерабатывает огромные объемы индуктивно накопленных данных, постепенно» формируя представление о том, что происходит «на самом деле», представление, которым он мог бы поделиться с другими. В результате его дедуктивные выводы оказываются более полезными и для начинающих переводчиков.

По мере того как лингвист в своих дедуктивных построениях начинает уделять больше внимания индуктивным данным, полученным в процессе профессионального перевода, и

подробно изучать их, даже непосредственно лингвистический аспект становится все более увлекательным. Традиционное лингвистическое представление о переводе не позволяет переводчику делать перформативные высказывания. Перформативное высказывание – это высказывание, которое само по себе является действием, например: «объявляю вас мужем и женой», «спорю на пять долларов», «открываю заседание» и т.д. Председательствующий говорит «я открываю заседание» и тем самым его открывает, а нанятый организаторами синхронист воспроизводит эти слова на каком-то другом языке, и, произнося их, согласно традиционному представлению о переводе, не открывает тем самым заседание. Слова переводчика всего лишь уведомляют о действительном перформативном высказывании тех, кто не понимает его на исходном языке.

Однако, даже повторение перформативного высказывания или уведомление о нем включает в себе некое действие: действие уведомления. Даже если мы считаем, что переводчик по определению не может сам открыть заседание, мы все равно должны признать, что некоторое действие он все же производит.

Более того, внешне это выглядит так, что переводчик не уведомляет об открытии заседания, а сам его открывает, произнося слова «я открываю заседание» на языке перевода. Так что, если мы не хотим признать за переводчиком права открывать заседание, придется допустить, что «на самом деле» (на более глубоком, неявном уровне) он уведомляет об открытии заседания и лишь на внешнем, явном уровне он его открывает. Статичная теория структурной эквивалентности никогда бы не позволила приписать переводчику столь сложное действие. Неужели одними словами переводчик может произвести сразу несколько действий на разных уровнях? Но раз другие люди это могут, то может и переводчик.

Неясен и вопрос о том, действительно ли переводчик не может открыть заседание. Это было бы верно только при условии, что мы рассматриваем открытие заседания как абстрактное единовременное действие, которое может произвести только председательствующий. Если же мы рассматриваем открытие заседания как сложное человеческое действие, различные участники которого воспринимают его по-разному, то тогда можно, по крайней мере, представить себе, что кое-кто из присутствующих, владеющий лишь тем языком, на который переводит переводчик, и не понимающий ни слова на языке, на котором говорит председательствующий, воспринимает все именно так, как если бы переводчик открывал заседание. Иностранцы, вызванные в суд в качестве свидетелей, иногда не понимают, что судебный переводчик лишь передает им вопросы участников заседания, и говорят ему: «Что за глупости вы спрашиваете?» С точки зрения таких свидетелей, именно переводчик совершает соответствующее действие – в данном случае «спрашивает глупости».

А стоит нам усомниться в том, что перевод – это эквивалентность и только она, как сразу становится ясно, что переводчики – тоже люди, часть социума, и, как все, участвуют в общечеловеческом действе, и что, переводя, они не могут не производить речевых действий. Кстати, зачастую эти действия, весьма сложны – например, когда притворяешься, что делаешь одно, а делаешь другое, или же одновременно делаешь два совершенно разных дела.

Однако ветвь лингвистики, исследующая переводчиков как исполнителей речевых актов, находится еще в зачаточном состоянии. Большая часть переводоведов-лингвистов, зажатая в тисках требования эквивалентности, не проявляет интереса к исследованию всего спектра деятельности переводчиков в социальном окружении. Даже самые прогрессивные переводоведы рассматривают переводчика как человека, который лишь более или менее точно воспроизводит чужие речевые акты, не производя собственных. В итоге, наметившийся в последнее время сдвиг теории перевода в сторону исследования перевода как действия (этому вопросу будут посвящены две следующие главы) практически оставил в стороне лингвистов и собственно языковые вопросы.

Темы для обсуждения

1. Насколько возможно абстрактное, структурное, систематизирующее-лингвистическое рассмотрение языка? Является ли язык чем-то неизменным, разложимым на постоянные, компоненты? Если нет, то какую ценность представляют лингвистические описания и лингвистический анализ для теории перевода?

2. Некоторые мыслительные процессы ребенка, который учится говорить, лингвисты называют «сверхобобщением». Обычно это слово не употребляют в отношении работы по упрощению естественного языка до уровня формальной системы, которую ведут лингвисты. Некоторые из них были бы, вероятно, даже оскорблены, услышав, что их работа связана со «сверхобобщением». А как на самом деле? Насколько оскорбительно утверждение о том, что лингвисты тоже занимаются сверхобобщением? Почему этот терминологический спор так важен?

Упражнения

1. Прочтите следующий отрывок из книги Юджина Найды и Чарльза Табера -Теория и практика перевода»:

«Лучший перевод – такой, при котором перевода не замечаешь. Естественно, невозможно, да и не нужно, заставить текст Библии звучать так, будто действие происходило лет десять назад в соседнем городе. Для Священного Писания важен исторический контекст; нельзя переделать фарисеев и саддукеев в членов современных религиозных течений, да и желания такого не возникает, поскольку исторический контекст божественного воплощения очень важен. Иными словами, хороший перевод Библии не должен быть связан с культурной адаптацией. Он должен быть, скорее, «лингвистическим». Это не означает, однако, что в нем позволительны неуклюжие или чуждые грамматические и стилистические обороты. То есть, следует тщательно избегать «переводизмов» – выражений верных лишь формально, которые искажают и содержание, и впечатление от текста».

(д) Разбейтесь на группы и попробуйте описать переводчика из этого отрывка, который считает, что «невозможно, да и не нужно, заставить текст Библии звучать так, как будто действие происходило лет десять назад в соседнем городе» и для которого настолько «важен исторический контекст божественного воплощения», что у него не возникнет подобного желания. Сколько ему лет? Мужчина это или женщина? Какой он национальности, к какому социальному слою принадлежит? Каков его уровень образования? Насколько ревностным христианином он должен быть (и какой конфессии)? Может ли он быть атеистом?

Теперь попробуйте представить себе другого переводчика, который хочет радикально осовременить Библию и знает, что это можно сделать. Что это за человек? (Возраст, пол, национальность, уровень образования, религиозная принадлежность и т.д.) Известно ли ему, что делать этого «не нужно»? Согласен ли он с этим? Если да, то мучает ли его совесть? Если да, то почему же он все-таки это делает? Если же нет, или если он вообще не слышал, что так переводить плохо, то что же подвигло его на реализацию этого проекта?

Наконец, попробуйте описать Найду или Табера – авторов этого отрывка. Почему они приписывают переводчику те или иные свойства? Попробуйте вообразить, как Найда и Табер представляют себе этого переводчика, и прочувствуйте разницу между высказываниями, что перевести таким образом «невозможно» (действительно ли невозможно? почему бы?), что переводить так «не нужно» (от чего они хотят уберечь? что может получиться в худшем случае? что случится, если переводчик сделает то, чего делать не нужно?) и что «не возникает такого желания» (говорят ли они так же, как взрослый говорит ребенку «ты больше не хочешь мороженого», или за этим кроется что-то большее?).

(б) Обсудите описанные выше понятия «культурной адаптации» и «лингвистического перевода». Как они связаны с понятием перевода, которого не замечаешь? Означает ли «культурная адаптация» в данном случае «вольный перевод», а «лингвистический», «буквальный», «точный»? Или же «культурные адаптации» и «лингвистические перс воды» равно бывают и вольными и буквальными? Всегда ли при вольном переводе перевод менее (или более?) заметен, чем при буквальном?

Нарисуйте схему, отображающую доводы Найды и Табера – это может быть древовидная схема, блок-схема, трехмерная диаграмма или что-то иное по вашему выбору.

2. Изучите следующий текст, составленный из отрывков книги Моны Бейкер «Иными словами»:

«Разделение на тему и рему производится с позиции говорящего. В основе лежит разделение на то, что он объявляет отправной точкой своего высказывания, и то, что он хочет сказать по этому поводу. Можно провести и другое разделение – на информацию, которая считается данностью, и ту, которая является новой. Это о\де1 разделение с позиции слушателя – в зависимое

in от того, что ему было известно ранее, а что нет. Иными словами, информация, содержащаяся в высказывании, разбивается на две части: в одну попадает то, что, по мнению говорящего, слушателю и так известно, а в другую – та новая информация, которую говорящий хочет сообщить. Уже известная информация – это общая отправная точка для говорящего и слушателя, к которой последний может привязывать новую информацию.

Такое разделение информации (как и тема-рематическое деление) зависит от контекста, а не от языковой системы как таковой. Отличить уже известную часть высказывания от новой можно только с помощью контекста – языкового или ситуационного. Так, эта граница может по-разному проводиться в одной и той же фразе в зависимости от того, на какой вопрос она отвечает:

Что намечается на завтра?

Мы поднимемся на Бен-Невис
новое

Что мы будем делать завтра?

Мы поднимемся на Бен-
Невис

Куда мы поднимемся завтра?

известное новое
Мы поднимемся на Бен-
Невис
Известное новое

Разбиение высказывания на известную и новую части отражает понимание говорящим того, что известно слушающему на текущей стадии процесса общения. На любой его стадии существует определенный контекст, лингвистический или вне-лингвистический. Этим может воспользоваться говорящий, чтобы привязать новую информацию, которую он хочет сообщить, к прежней, которая по контексту является известной. Обычно – при отсутствии специальной маркировки – говорящий помещает известную информацию в начале высказывания, а новую – в конце. Как показывает опыт, такой порядок облегчает понимание и запоминание, так что некоторые специалисты по композиции текста в явной форме рекомендуют его авторам... Непонимание того, как те или иные синтаксические конструкции используются в речи, для разделения информации на уже известную и новую, может привести к искажениям при переводе...

Приведенные выше рассуждения подсказывают, что при необходимости в письменной речи можно применять маркеры, явно указывающие на статус информации. В разных языках для структурирования информации применяются разные средства, и переводчикам следует научиться распознавать такие маркеры в тех языках, с которыми они работают. Правда, это легче сказать, чем сделать, поскольку изучение средств структурирования информации в различных языках пока что не продвинулось далеко».

(а)

- Поразмыслите самостоятельно или обсудите в небольшой группе – каковы действующие лица в приведенном отрывке. Кто действует по отношению к кому? Судя по тому, что «разделение на тему и рему производится с позиции говорящего», это разделение производит сам говорящий. Аналогично, разделение на известную и новую информацию производится «с позиции слушателя – в зависимости от того, что ему было известно и ранее, а что нет», так что, видимо, его производит слушатель. Однако несколькими строками ниже Бейкер говорит о «той новой информации, которую говорящий хочет сообщить». Кто же производит разбиение, о котором она пишет: «информация, содержащаяся в высказывании, разбивается на две части»? Говорящий? Слушатель? Переводчик? Исследователь? Все четверо? В чем различие между их точками зрения? Должен ли переводчик быть исследователем или достаточно занять исследовательскую позицию вне разговора говорящего и слушателя? Кто ищет отличие, о котором говорится «отличить уже известную часть высказывания от новой можно только с помощью контекста – языкового или ситуационного»? Кто проводит границу, о которой говорится, что «эта граница может по-разному проводиться в одной и той же фразе в зависимости от того, на какой вопрос она отвечает»?

- Начало отрывка наводит на мысль, что определять статус информации во всех случаях должны сами люди – участники разговора (и, возможно, переводчики и исследователи), основываясь на ситуации, на представлениях говорящего о том, что известно слушающему, или на подозрениях слушающего о представлениях говорящего о том, что ему, слушающему, известно, или же на представлениях исследователя о соотношении знаний слушателя и говорящего. С такой точки зрения задача определения статуса информации в каждом конкретном предложении (с тем, чтобы правильно расположить слова на языке перевода) представляется практически неразрешимой.

Однако в дальнейшей части отрывка, судя по всему, Бейкер подразумевает, что «разделение» и «проведение границы» не столько производится самими людьми –говорящими и слушателями, сколько достигается с помощью «маркеров» языка, и тогда переводчикам (и, вероятно, лингвистам) достаточно «научиться распознавать такие маркеры в тех языках, с которыми они работают». Такое допущение позволяет переводчику (или лингвисту) изучать текст, а не пытаться отгадать невысказанные намерения и предположения его автора. Но какой реальный механизм стоит за этим? Какими бывают маркеры? Действительно ли слушатель и говорящий руководствуются ими? Или же только в той степени, в какой сами понимают или распознают маркеры статуса информации в своем языке?

О какой необходимости идет речь во фразе «приведенные выше рассуждения подсказывают, что при необходимости в письменной речи можно применять маркеры, явно указывающие на статус информации»? В каких случаях такой необходимости нет? Должен

ли говорящий/пишущий сам решать, когда маркеры нужны, и использовать их в случае необходимости? Если этих маркеров нет, означает ли это, что автор решил, что они не нужны, и не вставил их? Или же это означает только, что автор не знает о том, что они нужны? Иными словами, призывает ли нас Бейкер представлять себя на месте автора и принимать сознательные решения о том, где должны быть явные маркеры, указывающие на статус информации? Если да, то относится ли этот призыв также и к переводчикам? Должен ли, например, переводчик вставлять такие явные маркеры в свой текст, если в оригинале их не было?

Какие действующие лица стоят за словами «сказать» «сделать» и «изучение» во фразе «правда, это легче сказать, чем сделать, поскольку изучение средств структурирования информации в различных языках пока что не продвинулось далеко»? Должен ли выполнять эти три действия один и тот же человек или три человека одной профессии? Может ли, по ее мнению, например, переводчик выступать во всех трех ролях говорить, что переводчики должны уметь распознавать маркеры статуса информации, делать это сам и изучать эти маркеры в разных языках? Или же говорить должен теоретик перевода, делать должен сам переводчик, а изучать должен лингвист? Верно ли, что переводчик сложным образом зависит от работы теоретика перевода, который говорит, что надо сделать, и лингвиста, исследования которого позволяют переводчику понимать языковые конструкции? Или же перевозчик все-таки может сам распознавать такие маркеры, даже не зная об их существовании и без того, чтобы лингвист их предварительно исследовал? Если так, то в области чтения маркеров делать оказывается легче, чем говорить (не говоря уже об изучении)?

(б) Возьмите последний абзац процитированного отрывка из книги Бейкер (The above discussion suggests that, when needed, clear signals of information status can be employed in written language. Different languages use different devices for signalling information structure and translators must develop a sensitivity to the various signalling systems available in the languages they work with. This is, of course, easier said than done because, unfortunately, not much has been achieved so far in the way of identifying signals of information status in various languages) и, самостоятельно или разбившись на небольшие группы, переведите его тремя разными способами:

- не обращая внимания на статус информации каждого предложения (то есть на то, каково, по вашему мнению, представление Бейкер о познаниях предполагаемых читателей в вопросе о статусе информации и о переводе), на системы маркеров в английском языке и в языке перевода;

- в предположении, что читатели текста ничего не знают о лингвистике и им следует все подробно разъяснить;

- в предположении, что читатели не просто все знают, но и несколько нетерпеливы («да, да, все это мы знаем»). Постарайтесь радикально поменять свой перевод в соответствии с этим предположением – перестройте предложения или даже весь абзац, что-то выкиньте, что-то добавьте и т.д. Например, в тексте Бейкер многократно упоминаются маркеры статуса информации, захотите ли вы столько же раз повторить эти слова в своем переводе для нетерпеливого всезнайки? Если вы воспринимаете первое предложение абзаца как спорный способ перехода от разнообразия вязыковых контекстов к ограниченной лингвистической структуре, а не как высказывание о возможной необходимости расстановки маркеров на письме, то как вы собираетесь переводить его для своего нетерпеливого читателя? (Умение увидеть, что то, о чем в тексте вроде бы говорится, является всего лишь верхним слоем этого текста – это часть той самой способности распознавать маркеры, о которой говорит Бейкер; как это умение повлияет на ваш перевод для искушенного читателя?) Предположим теперь, что ваш читатель – профессиональный переводчик, который и сам прекрасно чувствует эти маркеры в тех языках, с которыми работает, причем приобрел эту чувствительность не в результате чтения лингвистических исследований о маркерах, а благодаря глубокому погружению в оба языка и двадцатилетнему профессиональному опыту. Утверждение о том, что приобретение такой чувствительности переводчиками зависит от работы лингвистов, скорее всего вызовет у него раздражение. Как такая установка повлияет на ваш перевод последнего предложения (того, которое начинается со слов «This is, of course, easier said than

done» и подразумевает, что достижения лингвистов могут помочь в этом плане переводчику)?

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №13

Перевод как вид социальной деятельности

План:

- Переводчик как часть социума
- Притворство (абдукция)
- Притворяясь переводчиком
- Притворяясь читателем (на языке оригинала) и автором текста (на языке перевода)
- Притворяясь членом языкового сообщества
- Как стать переводчиком (индукция)
- Перевод как вид социальной деятельности (дедукция)

ТЕЗИС: Перевод текста отнюдь не сводится к подбору эквивалентов для слов и выражений исходного языка на языке перевода; он включает и общение с заказчиками, и налаживание социальных контактов, и исследовательскую работу, и использование современных технологий – причем в основе всего этого должно лежать общее понимание того, какую роль в жизни общества играет перевод и какую роль в переводе играет общество.

Переводчик как часть социума

Понятно, что переводчики – часть социума не только потому, что они люди: их социальные связи играют важнейшую роль в их профессиональной жизни. Без этих связей нельзя выучить даже один язык, не говоря уж о двух, трех и более. Нельзя следить за изменениями в языках, которыми владеешь. Нельзя получать заказы, проводить связанные с ними исследования, нельзя узнать, чего ждут от перевода читатели. Без социальных контактов некуда послать готовый текст и не от кого получить плату.

Все это настолько очевидно, что, кажется, не нуждается в подробных обоснованиях. Все знают, что переводчики – часть социума и что средства к существованию они добывают благодаря социальным связям с другими людьми.

Однако, как ни странно, значение этого факта для теории и практики перевода было признано учеными лишь недавно. До того как в конце 1970-х годов возник полисистемный подход, в середине 1980-х – скопос-теория, а в конце 1980-х начале 1990-х – постколлоннальная теория, практически никто не рассматривал перевод в первую очередь как вид социальной деятельности. Он считался лингвистической работой с текстами. Ведущими факторами при его выполнении служили абстрактные схемы эквивалентности, которые задавались синтаксически и семантически, а не социальный конгкет, совокупность авторов, заказчиков, специалистов по терминологии, читателей и всех остальных, кто прямо или косвенно, реально или предположительно, влияет на работу переводчика. Главным требованием считалась точность, причем понимаемая одновременно весьма узко, в лингвистическом смысле, и чересчур универсально, без учета нужд, потребностей и ожиданий реальных людей в реальных ситуациях. Если заказывался краткий пересказ или, наоборот, более подробное изложение, так что установить точную лингвистическую

эквивалентность между более коротким или более развернутым текстом перевода и оригиналом было сложно, это просто не считалось переводом. Точно так же не считались переводами средневековые (и некоторые современные) переводы, в которых стерта граница между комментарием и собственно переводимым текстом – так, что текст, получающийся в результате, содержит материал, которого не было в оригинале. Если о тексте нельзя было говорить в терминах абстрактной лингвистической эквивалентности, он не рассматривался как перевод, и, как правило, вообще не обсуждался. Перевод либо должен был быть точным в смысле передачи информационного содержания (а также, как полагали некоторые теоретики, по возможности, стиля и синтаксиса) оригинала и точным в теоретическом смысле, с точки зрения лингвистического анализа, без учета того, кто заказывал перевод, для каких целей и при каких обстоятельствах, либо вообще не считался переводом, и текст поэтому не представлял интереса для переводчиков и переводоведов.

Абстрактная лингвистическая концепция перевода имеет очень древние корни. Она восходит к истокам западной цивилизации, беря свое начало в средневековой церкви и, в конечном итоге, в греческом рационализме. Привычка игнорировать социальный характер процесса получения, формирования и распространения знаний – древняя западная традиция, и ее влияние на наше мышление все еще очень сильно, несмотря на то что она подвергалась активным нападкам философов в течение всего XX в. В результате, и сегодня кажется «интуитивно верным» оценивать перевод в рамках лингвистической эквивалентности – несмотря на растущее осознание того, что общество влияет на перевод. Мы знаем, что так делать не следует, но в глубине души по-прежнему к этому стремимся.

Притворство (абдукция)

Притворяясь переводчиком

Что такое переводчик? Кто такой переводчик? Многие переводчики с многолетним стажем в начале вовсе не собирались работать в этой области и, лишь выполнив множество платных переводов, стали называть себя переводчиками. Есть ли существенная разница между «переводить» и «быть переводчиком»? Как стать переводчиком?

Этот вопрос часто задают в списках рассылки переводчиков, таких, как Lantra-L и FLEFO. Обычно автор такого вопроса хорошо знает иностранный язык, жил (или живет) за рубежом и слышал, что переводами можно заработать. Иногда он даже перевел текст-другой, ему понравилось, и теперь он планирует зарабатывать этим на жизнь. Но и ему самому, и другим подписчикам совершенно ясно, что он пока не переводчик. В чем же разница?

Привет!!!

Меня зовут Фолькер, мне тридцать лет, я немец, живу в Голландии и собираюсь стать фрилансером.

Опыта у меня никакого, поэтому куча вопросов. Какие организации в Голландии или Германии могут мне помочь? В частности, как фрилансер рассчитывает тарифы? Есть ли тут правила или стандарты? Помогите мне, пожалуйста. Заранее спасибо!!!

Самый простой ответ – в опытности. У переводчика есть профессиональный опыт, а у новичка – нет. В результате, переводчик разговаривает, как переводчик, в отличие от новичка. У переводчика есть определенные профессиональные представления о том, как следует действовать, и это накладывает отпечаток на все, что он говорит. А у новичка таких представлений нет, поэтому он часто говорит то, что переводчикам кажется тупостью. К примеру: «У меня нет денег, чтобы купить компьютер, но одна моя приятельница даст мне поработать на своем, когда мне будет нужно. (Среди ночи? Когда она принимает гостей? А у нее есть последняя версия текстового редактора, современный факс-модем и электронный адрес?)»

И этот ответ будет почти чистой правдой. Переводчики говорят, как переводчики, потому что у них есть профессиональный опыт. Однако такой ответ не оставляет начинающему возможности для роста – опыт можно приобрести лишь научившись говорить по телефону профессионально, чтобы заказчик рискнул доверить своему собеседнику работу. А как научиться говорить профессионально, если нет опыта?

Можно, например, пойти на курсы переводчиков. Одно из достоинств таких курсов именно в том, что они дают слушателям почувствовать, что значит быть профессионалом. К сожалению, этому не всегда учат в аудитории, дух профессионализма приходится постигать самостоятельно – обращая внимание на то, как преподаватели говорят о работе переводчика, как они подают себя в качестве специалистов. Некоторые курсы включают стажировку, что облегчает переход к профессиональной деятельности.

Однако прежде всего начинающему переводчику понадобится изменить свои мысли, речь, жизнь вообще. Еще работая под присмотром преподавателей или профессиональных переводчиков, слушатель курсов или стажер должен в какой-то момент начать подавать себя как профессионала, и в этом всегда есть определенный элемент «притворства»: «Можете прислать нам текст как приложение в формате "rtf" к пятнице? – Конечно. Может быть, даже к четвергу».

Вы никогда прежде не посылали приложений и не знаете, что такое rtf (rich text format), но до пятницы необходимо со всем этим разобраться. Сегодня, во вторник, вы не задаете вопроса: «А что такое "приложение"?» – вы обещаете прислать приложение в формате rtf и бросаетесь на поиски того, кто вас этому научит.

«Какие у вас расценки? – Это зависит от сложности текста. Пришлите мне, пожалуйста, текст по факсу, чтобы я сперва взглянул на него. Я вам тут же перезвоню».

Это ваша первая настоящая работа и внезапно вы осознаете, что не имеете ни малейшего понятия о том, сколько за нее взять. У вас есть около получаса до того, как заказчик начнет проявлять нетерпение. Вы дожидаетесь факса и звоните знакомому переводчику, чтобы выяснить расценки. Когда вы перезваниваете, то уже говорите, как профессионал.

Конечно, чтобы так поступить, надо знать, что заказчики часто присылают текст по факсу, чтобы переводчик мог просмотреть его прежде, чем согласиться. Если вы этого не знаете, у вас нет способа отложить ответ, поэтому приходится сказать: «Э-э... Не знаю. А сколько вы обычно платите?» Такой ответ не обязательно ведет к катастрофе. Агентства зависят от переводчиков, поэтому в их интересах помогать начинающим. Скорее всего к вашей неопытности отнесутся с пониманием, особенно если у вас достаточно редкая языковая пара, в которой трудно найти первоклассных специалистов. У большинства агентств (и даже непосредственных заказчиков) – хватит порядочности не предложить вам абсурдно низкую плату, воспользовавшись вашей неискушенностью. Однако, если ваша языковая пара одна из наиболее популярных и вам позвонили только потому, что заняты все шесть переводчиков с этой парой, с которыми они обычно имеют дело, это ваш шанс прорваться. В такой ситуации лучше свою неопытность скрыть.

Привет, лантроне !

Я только что получила свой первый заказ в качестве фрилансера и хотела бы узнать у более опытных людей – как платить налоги, если заказчик живет в другой стране? Налоги платятся здесь, там или в обеих странах? Что меняется, если днем работаешь где-то в штате, а вечерами подрабатываешь переводами? Заранее благодарю за помощь.

Ана Куэста

Итак, вы изображаете из себя опытного переводчика. Несколько упрощая, можно сказать, что вы становитесь переводчиком, притворяясь им. Очевидно, что, чем больше вы знаете о профессии, тем лучше сможете изображать профессионала. Поэтому очень важно изучать профессию, исследовать ее – слушая преподавателя, читая книги и статьи, задавая вопросы специалистам. Каждый раз, когда вам удастся успешно изобразить профессионала, этот успех увеличивает объем ваших знаний, что позволит лучше притворяться (делать абдукционный прорыв) в следующий раз.

Учтите, однако, что необходимость притворяться переводчиком в некотором смысле никогда не отпадает. Даже самые опытные переводчики часто вынуждены принимать решения без предварительной подготовки, опираясь лишь на приблизительное знание ситуации. Никто не знает достаточно для того, чтобы действовать профессионально в любой ситуации.

В конечном итоге основная разница между опытным переводчиком и начинающим состоит в том, что опытный понимает, когда допустимо признаться в незнании – когда слова «не знаю, позвольте мне разобраться» или даже «не знаю, а вы как полагаете?» не только приемлемы и не ведут к потере лица, но и служат признаком профессионализма.

Притворяясь читателем (на языке оригинала) и автором текста (на языке перевода)

Другой важный аспект абдукционного «притворства» в работе переводчика – изображать, во-первых, читателя на языке оригинала, понимающего исходный текст так, как те, для кого он предназначен, и, во-вторых, составителя текста на языке перевода, который обращается к читателям и добивается при этом эффекта, отвечающего ожиданиям заказчика.

Как вы узнаете, что означает оригинальный текст и какое он должен производить впечатление? Вы полагаетесь на свое знание языка, изучаете словари и другую справочную литературу, спрашиваете специалистов, обращаетесь к агентству или к заказчику; если есть возможность связаться с автором, спрашиваете его, что он имел в виду, используя то или иное слово или выражение. Однако хотя результаты таких исследований зачастую неубедительны или неопределенны, на некотором этапе вам приходится действовать так, как будто у вас уже есть вся информация, необходимая для профессионального выполнения работы. Другими словами, вы притворяетесь опытным читателем на языке оригинала. Прямого обмана тут нет – вы играете лишь в небольшой степени. Ведь вы и в самом деле неплохо читаете на этом языке. Однако вы знаете, что с пониманием данного конкретного текста у вас возникли проблемы: осознали, что ваших знаний недостаточно: так что вы стараетесь делать обоснованные догадки (это и есть абдукция) о том, что означают слова и выражения, с которыми вам никак не смог помочь, а затем подаете свой перевод как вполне законченный, удачный и отвечающий всем требованиям.

Откуда вы знаете, кем окажутся читатели вашего перевода, чего они ожидают, как оправдать их ожидания? В некоторых (относительно редких) случаях переводчики точно знают своих читателей. Чаще (но тоже далеко не всегда) встречается ситуация, когда переводчикам заказывают перевод для определенной группы или категории читателей, например, для «должностных лиц ЕС», «немецких потребителей» или «международной конференции иммунологов». Устные переводчики, работающие на конференциях, в суде, в больнице и т.п., обычно видят свою аудиторию и даже могут общаться с ней, так что предположения и ожидания слушателей в процессе перевода постепенно становятся понятными. Но ни у одного писателя нет полной информации о своих читателях, ни умного оратора – о своих слушателях. Для устных и письменных переводчиков это так же верно, как и для тех, кто сам сочиняет тексты. В какой-то момент переводчик тоже должен сделать некоторые предположения о реципиентах своего перевода – определенные интуитивные (абдукционные) догадки по поводу того, какой использовать функциональный стиль, когда употребить то или иное слово или выражение. И снова переводчик будет вынужден делать вид, что знает больше, чем вообще способен знать человек, – просто ради того, чтобы продолжать свой труд, делать свою работу как можно лучше.

Притворяясь членом языкового сообщества

Широко распространено мнение, что специализированные тексты сложнее, чем тексты общего характера, и поэтому надо сперва учиться переводить общие тексты и лишь потом переходить к более сложным – специальным. Аргументация вращается вокруг того, что называется социокультурной «вписанностью», или «принадлежностью» текста – имея в виду социальную среду, для которой характерны слова, выражения, функциональный стиль и тон этого текста. Он Имеется в виду что чем прочнее текст «вписан» в широкий социальный контекст некой культуры, тем труднее его перевести, потому что, во-первых, переводчику сложнее получить надежную информацию о том, как различные представители соответствующей социальной среды воспринимают эти слова, выражения, стили и т.д., во-вторых, велика вероятность того, что подобного контекста не существует в той культуре, на язык которой текст переводят, и, в-третьих, переводчику сложнее судить о том, как читатели перевода отреагируют на подобранные им эквиваленты.

В специализированном тексте, конечно, могут быть проблемы с терминологией – переводчику может понадобиться воспользоваться словарем или поговорить со специалистами, прежде чем уверенно передать английское слово «tomography» французским «tomographic» или испанским «tomografía».

Глубоко специализированные технические тексты чаще всего :, связаны с международным сообществом ученых, инженеров, врачей, юристов или иных ' специалистов, посещающих международные конференции, читающих соответствующую ;; литературу на иностранных языках и поэтому обычно устраняющих из своей речи и тек-А стов контекстуальную неопределенность, которую сложнее всего переводить. Кроме того, как показывает пример Пима со словом «tomography», в специализированных группах точность при переводе на другие языки часто обеспечивается за счет использования греческих, латинских и английских терминов, которые только слегка изменяются при переходе из одной фонетической системы в другую. С другой стороны, «общие» тексты основываются на куда менее регламентированной повседневной речи, на той манере, в которой люди говорят в самых разных жизненных ситуациях и которая требует куда больше знаний о социуме, чем специализированные тексты, о том, как люди разговаривают друг с другом в своих социальных группах, дома, на работе, в магазине и т.д. Даже жаргон и специальную терминологию, легче переводить, чем эти «общие» разговоры – все, что нужно для перевода жаргонных словечек или терминов, это найти нужного специалиста и задать ему вопросы (правда, дело осложняется тем, что специалиста порой найти трудно). Что же касается «общего» текста, то тут каждый специалист, но специалисты эти не могут прийти к единому мнению, поскольку все они используют слова и выражения в различных ситуациях и контекстах и никогда не могут решить для себя окончательно, что они означают в рамках топ или иной группы.

Ключ к хорошему специализированному переводу кроется не в том, чтобы знать – английское слово «tomography» по-французски будет «tomographic», а по-испански – «tomografía», то есть не в том, чтобы подбирать словам нужные эквиваленты, – а в том, чтобы сперва прочесть, а затем и написать текст таким образом, как это сделал бы один из членов соответствующей социальной группы. Чтобы понять медицинский текст на каком-то языке, нужно прочесть его так, как будто ты врач, медсестра, сотрудник больницы или еще кто-то в этом роде, для которого этот язык родной. Чтобы хорошо перевести этот текст на другой язык, нужно писать на этом языке так, как будто ты врач и т.п. И насколько бы ни были эги специалисты интегрированы в международную среду, они все равно остаются реальными людьми, которые общаются с членами своей группы так, как это принято в их местном сообществе. Значения снов и выражений в специализированных текстах и устной речи могут быть определены достаточно четко, по принципам, по которым они соединяются при составлении специализированного текста, могут быть весьма специфичными, характерными именно для данной группы. И для того чтобы правдоподобно передать текст на языке перевода, хороший профессиональный переводчик должен будет «сделать вид», что принадлежит к этой группе.

Урок 1: чем в большее число социальных групп и сообществ вы входите и чем прочнее ваши связи с ними, тем лучше вы сможете «сделать вид», что вы член сообщества читателей на языке оригинала и член сообщества писателей на языке перевода.

Урок 2: если вы слабо связаны с каким-то сообществом, то особое значение приобретают ваши контакты в среде переводчиков или наличие друзей, которые либо сами знают то, что вам нужно, либо могут связать вас с людьми, которые это знают. И все равно, для того чтобы «притвориться» врачом или инженером, не будучи ни тем, ни другим, вам необходимо хоть в какой-то степени входить в соответствующую социальную среду, чтобы суметь разобраться в противоречащих друг другу советах экспертов и выбрать тот вариант, который покажется вам наиболее подходящим.

Урок 3: в профессиональной среде, где всегда есть жесткие сроки сдачи работы, целью переводчика не может быть безупречный перевод или даже лучший из возможных. Он может лишь стремиться выполнить наилучший возможный перевод к определенному сроку. Если ваш приятель-переводчик поговорит со знакомым врачом и предложит вам правдоподобно

звучащий термин или выражение до наступления срока сдачи, вы не будете ждать, надеясь на то, что в ближайшие дни появится лучший вариант. Вы сдадите перевод вовремя и будете довольны тем, что дело сделано. Конечно, если другой приятель пришлет вам альтернативный вариант после того, как вы сдали работу, и вы внезапно поймете, что именно этот вариант верен, и что вы и ваш другой приятель были совершенно неправы, вы позвоните в агентство или заказчику и, если это все еще возможно, попросите их внести исправления.

Как стать переводчиком (индукция)

В свете всего этого, чтобы стать переводчиком, нужно больше, чем просто выучить множество слов, выражений и трансформационных моделей для двух или более языков; больше, чем просто знать, какой техникой и программным обеспечением нужно обзавестись и какие назначать цепы. Кроме того, и, наверное, это самое важное, нужно быть членом нескольких базовых сообществ или социальных групп. Чем больше таких групп и чем активнее ваше в них участие – тем лучше.

Важнее всего, вероятно, сообщество переводчиков. Переводчики знают, как взаимодействуют языки и культуры. Переводчики знают рыночную обстановку в области межкультурных коммуникаций (оборудование и программное обеспечение, расценки, условия и т.д.). Коллега-переводчик может передать вам работу – если пришел заказ, который он не может взять, а он встречался с вами на конференции или в местной организации переводчиков, он может откопать вашу визитку и предложить вас своему заказчику. Или же, если ему понравились ваши письма в электронной конференции, он может лаять заказчику ваш электронный адрес. Переводчикам приходится быть членами множества социальных групп, и они почти всегда знают, кому позвонить, отправить факс или электронное письмо, чтобы получить решение сложной терминологической проблемы – так что членство в сообществе переводчиков предоставляет вам бесценные связи с другими сообществами. Отсюда видно, как важно принадлежать к организациям переводчиков и принимать активное участие в их деятельности, посещать переводческие конференции и быть подписанным на электронные конференции переводчиков в Интернете.

Но в идеале, конечно, лучше всего входить и в другие сообщества – во столько, во сколько хватит сил – в сообщества людей, которые используют специализированные тексты, и людей, которые их не используют; сообщества специалистов в процессе работы, на профессиональных конференциях или на отдыхе; людей, которые читают журналы профессиональной или общей тематики или пишут для них, тех, кто имеет дело с «неспециальными» периодическими изданиями, посвященными новостям, науке и культуре, с различными популярными журналами и бульварными газетами, тех, кто рассказывает свежие анекдоты, истории о том, что сами увидели, выдумали или прочитали в новостях, что случилось с ними или их знакомыми. По сути, когда переводить, делаешь примерно то же, что и когда читаешь, пишешь, рассказываешь или слушаешь; перевод – это форма общения, канал для передачи мыслей и мнений, информации и влияния. У переводчиков много общего с теми, кто использует другие каналы, по которым происходит подобная циркуляция внутри культур и между ними. Для переводчика очень важно стать частью сообществ, которые используют подобные каналы как минимум в двух языковых средах.

В последнем и состоит основная разница между переводом и другими видами речевой коммуникации, именно она и помогает переводчику мыслить и действовать глобально, представив свою работу как налаживание связей с десятками, возможно, даже сотнями различных социальных групп по всему миру. Профессиональный переводчик должен походить на нейрон, чьи дендриты широко раскинуты по коммуникационным сетям и всегда готовы передавать информацию или запросы (так же, как различные сигналы управления – говоря языком неврологов, «тормозящие» и «возбуждающие» импульсы – например, «вот, что вам следует сделать» или «я думаю, это будет неэтично») в нужную сеть.

Перевод – это передача.

Переводчики – связующие звенья в коммуникационной цепи.

Перевод – это синаптическая передача сигнала во всемирном мозге.

Перевод как вид социальной деятельности (дедукция)

«Нет ничего постыдного в том, что среди переводчиков практически не было королей, знати и священнослужителей. Возникает даже некое чувство гордости за то, что политические и духовные власти были вынуждены доверяться своим слугам-переводчикам. Но откуда им было знать, что тот или иной переводчик достоин доверия? Глупо было бы полагать, что все переводчики одинаково знающие, их верность бесспорна, а хорошая оплата гарантирует честность. Совершенно необходимы дополнительные гарантии. Уверенность повелителя может основываться на дипломе специального учебного заведения, рекомендациях предыдущих работодателей, сравнении с другими переводчиками или даже на высказываниях переводчика о переводческом процессе, поскольку теоретизирование само по себе показатель профессионализма».

Официальной и основной причиной разработки теории перевода служило стремление контролировать действия переводчиков, а не помогать им обосновывать правильность сделанного перевода. Теория предназначалась для того, чтобы полностью подчинить переводчиков правителям (будь преданным, а не свободным!), а не предоставлять им защиту от непонимания со стороны власть имущих.

Оригинальный и переводной текст, являясь лингвистическими знаками, обусловленными соответствующими культурами, жестко задаются коммуникативной ситуацией, в которой они служат для передачи сообщения.

Таким образом, все тексты, не только переводы, обусловлены коммуникативной ситуацией, а не абстрактными общими правилами, регулирующими устную и письменную речь. Поэтому нельзя сказать, что «эквивалентность» текста является – или должна быть – определяющим критерием хорошего перевода или же что все переводы должны подчиняться одним и тем же требованиям эквивалентности. На самом деле критерии определяются коммуникативной ситуацией – людьми, действующими и взаимодействующими в рамках социального контекста.

Тот, кто иницирует процесс межкультурной коммуникации, делает это потому, что ему нужен определенный инструмент коммуникации – переведенный текст.

Теоретики этого направления первыми заговорили об «инициаторах» или «заказчиках», которым нужен перевод и которые поручают кому-то его создание. Ясно было, что такие люди существуют и что их влияние на процесс и сущность перевода огромно. Но при разработке теорий этот факт полностью игнорировался. В традиционных теориях уделялось внимание только автору оригинального текста, переводчику и читателю перевода. Представлялось, что автор и читатель влияют на переводчика волшебным образом, без посредничества реально существующих людей, которые на самом деле осуществляют это влияние с помощью телефонных звонков, факсов, электронных писем и платежей.

Функция перевода не определяется формальным анализом исходного текста; она прагматически задается целью межкультурной коммуникации.

Имеется в виду следующее – 1) перевод призван выполнять одну или несколько социальных функций; 2) эти функции представляют собой не абстрактные лингвистические понятия, типа риторической или информационной функции, а внеязыковые действия, которые определяют поведение реальных людей в социальной среде; 3) эти функции нельзя определить раз и навсегда – всякий раз, в новом коммуникативном контексте, их нужно определять заново, исходя из практических соображений; 4) главным фактором при этом является цель (skoros) межкультурной коммуникации, то, чего люди хотят с ее помощью достичь.

Восприятие текста переводчиком определяется коммуникативными нуждами заказчика или реципиента перевода.

Имеется в виду следующее – читая (или слушая) текст, переводчик не подчиняется ни какому-то неведомому «духу» текста, ни собственным прихотям, а руководствуется пожеланиями людей, которые нуждаются в переводе и которые попросили этот перевод сделать.

Переводчик не занимается передачей сообщения оригинала, а сочиняет текст на языке перевода, руководствуясь намерениями другого человека с тем, чтобы создать

коммуникативное средство для культуры языка перевода, или же документ, воспроизводящий в этой культуре оригинальный акт коммуникации.

Имеется в виду следующее – 1) переводчик – орудие не автора текста, как часто предполагается в традиционных теориях, а культуры, на язык которой переводится текст; 2) в культуре языка перевода действует социум, а именно, совокупность совместно работающих людей, которые выявляют коммуникативные нужды своей культуры и дают переводчику определенное задание для удовлетворения этих нужд; поэтому 3) смысл оригинального текста всегда доходит до переводчика опосредованно, после специальной обработки – можно сказать, в определенной степени «предварительно переведенным» с помощью сложных соглашений, существующих в культуре языка перевода.

Текст – это коммуникативное действие, которое выполняется с помощью сочетания вербальных и невербальных средств.

Таким образом, текст – не статичный объект, который изучают в «лабораторных условиях» и описывают относительно объективно. Это социальное действие, зависящее, как и все подобные действия, от социального контекста. Воздействие текста определяется не только словами, но и интонацией, жестами и мимикой либо «иллюстрациями, макетом публикации, логотипом компании и т. д.». Так же и восприятие текста, который переводчик прочел в книге или в приемной зубного врача, будет отличаться от восприятия текста, полученного по факсу или по электронной почте от заказчика, даже если сами тексты идентичны. Невербальное действие отправки текста на перевод с помощью электронных средств общения меняет суть коммуникативного действия.

Восприятие текста зависит от ожиданий реципиента. Эти ожидания определяются ситуацией, в которой воспринимается текст, образовательным и культурным багажом реципиента, его знаниями о мире и коммуникативными потребностями.

Сама Норд поясняет это так: «намерения того, кто передает информацию и того, кто принимает, могут быть одинаковыми, но это не всегда так; они не обязаны даже частично соответствовать друг другу». Более того, не все те, кто использует перевод (инициаторы, заказчики, реципиенты), на самом деле ожидают, что эти намерения совпадут или будут соответствовать друг другу. Иногда это действительно ожидается, однако это далеко не обязательное требование ко всем переводам, как пытались представить более традиционные теории.

С помощью комплексной модели анализа текста, которая учитывает как внутритекстовые, так и внетекстовые факторы, переводчик может установить «внутрикультурную функцию» оригинального текста. Затем он сравнивает результат с (предположительной) внутрикультурной функцией перевода, необходимой заказчику, определяя и выделяя те элементы оригинала, которые при переводе нужно сохранить или адаптировать.

Другими словами, переводчик – это связующее звено между двумя текстовыми действиями: между оригинальным текстом, рассматриваемым как действие, производимое в культуре языка оригинала, и переводным текстом, который должен выполнять определенную заказчиком функцию в культуре языка перевода. В конечном счете назначение переводного текста определяется требованиями заказчика, однако эти требования нужно согласовать с тем, что переводчик установил как «внутрикультурную функцию» оригинального текста. Если переводчик (или другой человек) почувствует слишком большое несоответствие между двумя текстовыми действиями, то у него могут возникнуть затруднения этического характера.

*Функциональная эквивалентность оригинального и переводного текста – это не обычная *skopos* [цель] перевода, а исключение, когда фактор «корректировки функций» равен нулю.*

Поскольку текст перевода выполняет в своей культуре иные культурные и социальные функции, чем текст оригинала – в своей, перевод крайне редко «функционально эквивалентен» оригиналу. Изменение функциональности текста – это нормально. Обычно ТВ вопрос ставится так: «как именно *skopos*, или цель, этого текстового действия изменится при переходе в другую культуру?» Норд дает, поэтому, следующее функциональное а определение перевода:

Перевод – это создание на языке перевода текста, связанного с исходным текстом так, как предусматривает функция, предписанная переводному тексту (skopos перевода). Перевод позволяет совершиться коммуникативному акту, который иначе не мог бы произойти из-за существующих языковых и культурных барьеров.

Таким образом, связь между оригиналом и переводом не устанавливается раз и навсегда, а выбирается в зависимости от определяющих ее социальных взаимодействий.

Такая концепция перевода, при которой он зависит от социальной функции в условиях реальных социальных взаимодействий, очевидным образом влияет на построение теории и обучение искусству перевода.

Во-первых, ясно, что теоретики и преподаватели перевода, которые, естественно, не могут находиться вне общества, опутаны многочисленными социальными связями. Теоретики пытаются изучить влияние общества на процесс перевода не из любви к чистой науке, а для того чтобы научить других (в первую очередь, переводчиков) лучше понимать социальные процессы, играть в них более ответственную и высоконравственную роль. Быть ответственным означает активно принимать обоснованные и этические решения о том, как реагировать на обстоятельства, вынуждающие действовать определенным образом в определенной ситуации. Назначением теории перевода и обучения переводу должно быть совершенствование способности переводчика принимать такие решения.

Во-вторых, точно так же, как переводчики создают теорию, пытаюсь лучше понять свою работу – например, ради того, чтобы лучше отвечать на критику, отличать по-настоящему проблемные места от тех, где критик просто заблуждается, улучшать качество перевода первых и отстаивать перевод вторых, пересматривая спорные места, -так и теоретики и преподаватели перевода должны строить свои теоретические и педагогические модели на той отправной точке, где из индуктивно накопленных знаний начинают возникать дедуктивные принципы, и никогда не забывать о реальных сложностях, на основе которых выработаны эти принципы. Такие сложности – не просто богатый источник новых идей, мыслей, нового понимания. Только с их помощью можно овладеть теориями, правилами и инструкциями и применить их на практике. Учащиеся студенты, преподающие преподаватели, теоретизирующие теоретики, равно как и практикующие переводчики – все они часть социума и вовлечены в бурную общественную жизнь, которая регулируется взаимными нуждами реальных людей в реальных социальных контекстах.

Темы для обсуждения

- Какого рода стабильность и определенность теряется при переходе от текстоцентрических теорий к теориям перевода как вида общественной деятельности? Насколько важны эти опоры? Можно ли обойтись без них?

- Необходимость изображать из себя профессионального переводчика у одних студентов вызывает неловкость, у других – чувство приятного предвкушения. А что чувствуете вы? Поможет ли вам справиться с этой задачей обсуждение своих ощущений?

- В какой мере вы участвуете в жизни сообщества переводчиков? Какую профессиональную помощь оказывают вам его члены? Какие возможности остаются не до конца использованными? Как извлечь из них профессиональную пользу?

- Попытайтесь перечислить все социальные группы, в которые вы входите. Обсудите, как определяется, где заканчивается одно сообщество и начинается другое. Проследите, как меняется ваше поведение, манера речи и т.д. при переходе из одного сообщества в другое (студенты, коллеги, члены семьи, соседи, автомеханики, у которых вы чините свою машину, и т.д.). Какие сообщества занимают в вашей жизни менее важное место? Почему?

- Как известные вам теории перевода помогают переводчику? Насколько действенна такая помощь? Как можно извлечь из теории дополнительную пользу для переводчиков?

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999

6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №14

Культурная среда

План

- Изучение культурной среды
- Проекция себя на окружающих (абдукция)
- Погружение в культурную среду (индукция)
- Постигание межкультурных различий (дедукция)

ТЕЗИС: Различия культур, опыт, приобретаемый при их изучении, – явления гораздо более сложные, чем может показаться переводчику, который хочет всего лишь перевести на немецкий язык выражение «перенос слов», и чем глубже переводчик вникнет в эти различия (включая противостояние культур и полов), тем более он преуспеет в профессиональном плане.

Изучение культурной среды

Пожалуй, не будет преувеличением сказать, что переводчики во все времена отдавали себе отчет в различиях между разными культурами и в том, насколько они важны для перевода. Еще древнеримские теоретики перевода осознавали проблемы, связанные с межкультурными различиями и знанием культуры, а сами переводчики почти наверняка столкнулись с этими проблемами задолго до того, как теоретики их явно сформулировали. В эпоху Возрождения некоторые защитники идеи перевода по смыслу любили обвинять средневековых переводчиков-буквалистов в том, что те не знали о межкультурных различиях; однако множество исторических исследований средневековых переводов убедительно демонстрируют, что это не соответствует действительности. Средневековые буквалисты были прекрасно осведомлены о культурных и языковых различиях, но традиции герменевтики и целевая аудитория вынуждали их забыть об этом и переводить так, как будто они ничего об этом не знали.

Таким образом, культурная среда и межкультурные различия находились в центре пристального внимания теоретиков и преподавателей перевода с момента возникновения переводоведения. При этом основное внимание традиционно уделялось так называемым реалиями – словам и выражениям, которые настолько неразрывно связаны с одной и только одной культурной средой, что их практически невозможно описать вербальными и невербальными средствами другой культуры. Много копий было сломано по поводу того, в каких случаях перевод должен быть описательным (японское *wabi* переводится как «изъян одной из частей, придающий красоту целому»), в каких – нужно искать ближайший аналог в языке перевода (так, немецкое слово *gemutlich* превратилось в «уютный, удобный», а итальянское *attaccabottoni* – в «зануда»), в каких – переводить буквально, создавая в языке перевода новое слово, а в каких – сохранять иностранное слово неизменным или транслитерировать. Непереводимые и намертво привязанные к культурной среде реалии и сегодня продолжают привлекать внимание переводчиков и переводоведов.

Компания *Clairol* начала продвижение новых щипцов для завивки волос «*Mist Stick*» в Германии, и тут же выяснила, что в немецком сленге слово «*Mist*» означает «дерьмо».

Компания *Electrolux* попыталась продавать в США пылесосы со слоганом «*Nothing sucks like an Electrolux*» («Ничто не сосёт так, как *Electrolux*» или с учетом жаргонного значения слова *sucks*: «Нет дряни хуже *Electrolux*».)

Colgate представил во Франции зубную пасту под маркой «*Cue*» – точно так же называется французский порнографический журнал.

Изготовитель футболок из Майами (США) напечатал майки для латиноамериканского рынка, приуроченные к визиту папы римского. Переводчик на испанский немного ошибся с грамматическим родом и поставил не тот артикль, так что вместо: «Я видел Папу» (el Papa), на футболках было написано «Я видел Картофель» (la Papa).

Слоган Фрэнка Пердью, рекламирующий кур, «it takes a strong man to make a tender chicken» («нежных цыплят готовят сильные мужчины») был переведен на испанский как «ласковых цыплят готовят возбужденные мужчины».

Когда компания Parker Pen вышла на рынок шариковых ручек в Мексике, она подготовила рекламный лозунг, который должен был означать «она не помешает вам – не потечет в кармане». Однако переводчики компании решили, что испанское слово «embarazar» («делать беременной») означает «мешать» (по-английски – embarrass), так что по-испански лозунг гласил: «от нее вы не забеременеете – она не потечет в кармане».

Компания 3M представила на японском рынке скотч под девизом «it sticks like crazy» («клеится, как сумасшедший»). Переводчик перевел это на японский как «клеится по-дурацки».

Компания Olympia, производитель офисной техники» попыталась продавать в Чили свои копиры «ROTO», и слишком поздно узнала, что в испанском языке слово «roto» означает «сломанный», а в Чили может также означать «простолюдин».

У компании Ford возникли трудности с рекламой своих автомобилей на иностранных рынках. Оказалось, что «Fiera» (марка недорогого грузового автомобиля) на испанском означает «уродливая старуха». А название «Caliente», как оказалось, в мексиканском сленге означает «проститутка».

Компании Kellogg в Швеции пришлось переименовать свои пищевые полуфабрикаты Bran Buds, когда выяснилось, что на шведском это название означает примерно «сожженный фермер».

У компании Pet Milk возникли проблемы при продвижении своей продукции во франкоговорящих странах. Одно из значений слова «pet» во французском – «освободиться от газов».

В компании Esso S.A.F. обнаружили, что на японском языке их название означает «заглохшая машина».

Продавщица в Мексике рекламировала напиток Fresca. Она была изумлена, когда ее товар был встречен смехом, а позднее пришла в замешательство, узнав, что fresca на сленге означает «лесбиянка».

На индийский рынок попытались продвинуть новый крем для лица под названием Joni. Название пришлось изменить, когда выяснилось, что на хинди это слово означает «женские половые органы».

Когда корпорация Kentucky Fried Chicken начала продвижение на китайский рынок, их слоган «finger-lickin good» («пальчики оближешь») был ошибочно переведен как «откуси свои пальцы».

Компания Nike организовала телевизионную рекламу своей обуви, в которой представители разных стран произносили на своем родном языке одну фразу «Это вещь!». Слишком поздно выяснилось, что африканец из племени самбуру на самом деле говорит «эта мне не подходит, дайте пару побольше».

Крупная компания по производству мыла провела пробное маркетинговое исследование названия для мыла в 50 странах мира. Результаты исследования привели к смене названия. Предлагавшееся название, имеющее в большинстве европейских языков значение «изысканный», на газельском языке значило – «песня», на фламандском

– «отчужденный, холодный», на одном из африканских языков – «лошадь», на персидском – «туповатый», на корейском – «сумасшедший», а на славянских языках звучало непристойно.

Однако в современном переводоведческом исследовании культурной среды есть и новые направления: например, все большее внимание уделяется участию общества в формировании культурной среды – а именно тому, как идеологические соображения сказываются на изучении той или иной культуры, на переводах ее текстов на другие языки. В конце 1970-х годов несколько групп ученых в странах Бенилюкс и в Израиле начали исследовать вопрос о влиянии культурной среды на перевод – в особенности о том, как культурная среда языка перевода определяет, что, как, и почему переводится, а также то, как этот перевод в дальнейшем используется. А в конце 80-х группы исследователей из разных стран начали изучать вопрос о том, каково влияние колониализма на перевод в современном мире: в особенности, как сказывается разница потенциалов развитых стран и стран третьего мира в экономике и идеологии и, с учетом этого, в практике перевода. Как определить, где кончается одна культура и начинается другая? Эту границу провести не легче, чем границы между языками и между различными сообществами. Кто-то может обратиться к теории нечетких множеств, кто-то вообще отвергнет всякую возможность реального соприкосновения культур, и, тем не менее, ни математика, ни идеологический релятивизм не смогут отменить важнейшую роль перевода как активного связующего звена между культурами.

Хотя по традиции принято считать, что такие вопросы, как определение сути культуры, выходят за рамки теории переводов, именно их решение могло бы стать основным вкладом теории переводов в социальные науки. Вместо выявления особенной и неповторимой сути каждой культуры полезней было бы посмотреть, что могут сказать о границах между культурами переводы. Можно определить межкультурные рубежи как те границы, при пересечении которых текст требует перевода (на другой язык или в рамках того же языка). То есть, если текст можно, не переводя, переместить (в пространстве или во времени) так, что он будет восприниматься адекватно, то, значит, культурная среда та же самая. Если же текст переводят – значит, налицо по крайней мере две культуры».

Тексты перемещаются в пространстве (с курьером, по почте, по факсу, по электронной почте) и во времени (сохраняются для следующих поколений, которые могут пользоваться языком этого текста в совсем другой форме). Разница культур определяется главным образом расстоянием (временным или пространственным) между автором и читателем текста; она может быть обозначена актом перевода: современные носители английского языка читают Диккенса практически в неизменном виде (хотя для американских читателей «gaol» могут заменить на «jail»), тогда как у Шекспира им «осовременивают язык», произведения Чосера «переводят на современный язык», а «Беовульфа» просто «переводят».

Проекция себя на окружающих (абдукция)

С таким определением, однако, возникают некоторые проблемы, которые отметили теоретики перевода постколониальной школы: только из-за того, что текст написан на понятном нам языке, нам часто кажется, что мы его вполне понимаем, хотя на самом деле он относится к культурной среде довольно сильно отличающейся от нашей. Действительно ли современные носители английского языка и Шекспир принадлежат к одной и той же культурной среде? Или же многочисленные осовремененные версии его произведения скрывают от читателя различие культур и, таким образом, являются переводами? Если человека, для которого родной язык – американский английский, часто сбивает с толку даже британский разговорный английский, то насколько хуже дела обстоят с шотландским и ирландским английским (а если заходить еще дальше – с индийским английским, южноафриканским английским)? Верно ли, что носители британского, американского, австралийского и индийского английского языков имеют общую культуру? Можно предположить, что таков был замысел британских колонизаторов – насадить в колониях один и тот же язык, а через него и единую культуру. Удалось ли это? Сколько культурных и исторических аллюзий, каламбуров, шуток с местным колоритом и тому подобного пропускаем мы в тех тысячах текстов, которые, казалось бы, можем читать без перевода?

Всегда ли понимают друг друга мужчины и женщины, даже если формально принадлежат к одной и той же культурной среде? Дебора Таннен утверждает, что нет, и вводит для такого рода различий специальный термин – «гендерлект». Понимают ли друг друга взрослые и дети из одной и той же, вроде бы, культурной среды (даже из одной семьи)? Понимают ли друг друга представители разных социальных групп, представители большинства и меньшинства? И да, и нет. Порой мы переоцениваем степень своего понимания (игнорируя культурные различия – основные источники непонимания), порой же, наоборот, недооцениваем – когда издавна сложившиеся предубеждения одной социальной группы в отношении другой (такое, например, может происходить между мужчинами и женщинами, взрослыми и детьми, богатыми и бедными, гетеро- и гомосексуалами, представителями большинства и меньшинства, жителями стран первого и третьего мира, формально говорящими на одном языке) заставляют преувеличивать различия между людьми.

В результате возникают сомнения в возможности межкультурной интуиции, абдуктивных озарений по поводу значения тех или иных слов, выражений или текстов. «Переводчик из развитой страны никогда не должен полагаться на свою интуицию, если он переводит текст, написанный в одной из стран третьего мира» – вот девиз нашего времени, прозвучавший на одной конференции переводчиков. Точно так же мужчина никогда не должен полагаться на свою интуицию при переводе текста, написанного женщиной, белый – при переводе текста, написанного негром, и т. д.

Мы находимся в зависимости от своих лингвистических и культурных привычек, эти привычки управляют нашими восприятием и интуитивными догадками. Перестройка интуитивного подхода не просто трудоемкое, но и весьма неприятное занятие, особенно если пытаешься приучить себя к постоянным сомнениям и неуверенности в себе. Разве может профессионал, зарабатывающий на жизнь языковым чутьем, с удовольствием воспринимать концепцию «когда мне кажется, что я что-то понимаю, на самом деле я вполне могу ошибаться»?

Однако подобная неуверенность в себе мало чем отличается от той, которую испытывает любой переводчик в начале своего профессионального пути и вообще каждый раз, когда ему попадается сложный текст. Понять текст непросто, первое значение, которое приходит на ум, совершенно не подходит, но никакого другого придумать не получается. Сидишь, уставившись на трудное место, и постепенно отчаиваешься, испытывая глухое раздражение против автора, который затрудняет работу, и против самого себя из-за недостатка знаний, нехватки воображения и т. д. Это ощущение переводчикам слишком хорошо знакомо.

С этой точки зрения недовольство требованиями политкорректности можно рассматривать как еще одно проявление того же самого раздражения: зачем нужно затруднять себе и без того непростую работу?

Причин можно привести как минимум две. Одна из них состоит в том, что, раз профессиональное сообщество требует, чтобы ты затруднил себе работу, то, если хочешь быть добросовестным, придется это сделать. Вторая причина – в том, что если ты уважаешь людей, непохожих на тебя, и сообщества, непохожие на твое, то не станешь намеренно употреблять слова, которые их задевают, и слепо верить, что они должны вкладывать в свои слова именно тот смысл, которого ты ожидаешь – как следствие, опять-таки, если ты хочешь быть добросовестным, приходится усложнять себе жизнь.

Погружение в культурную среду (индукция)

Учась не доверять своей интуиции и первому впечатлению от переводимого текста, мы, тем не менее, твердо верим в свою способность докопаться до правильного смысла. Терпя неудачи в поисках эквивалента для слова или выражения, привязанного к конкретной культурной среде, и, по всей видимости, непереводаемого, мы продолжаем перебирать свою память и бороздить Интернет, надеясь, что вот-вот попадется идеальный перевод. Как правило, надежды не оправдываются. Чаще всего приходится довольствоваться далеко не самым лучшим вариантом. Но мы не оставляем своих попыток – такое упорство, быть

может, одно из самых иррациональных качеств переводчика, зато оно же и более всего свидетельствует о его профессионализме.

И помимо всех наших прочих занятий мы постоянно погружаемся в ту или иную культурную среду. Это может быть местная среда, региональная среда, культурная среда какой-то страны или международная культурная среда. Культурная среда может быть иностранной, приграничной; она может быть школьной или рабочей, средой людей с общим хобби, внутрисемейной, средой людей, живущих по соседству. Мы жадно заглатываем книги. Мы изучаем иностранные языки и поселяемся в странах, где говорят на этих языках, на недели, месяцы или годы. У нас чутье на различия: мы обращаем внимание на все случаи, когда люди не совсем обычным образом, слегка непривычно, произносят слова, ходят, одеваются, жестикулируют или вообще что-то делают. Возможно, здесь есть граница между двумя культурными средами, которую надо преодолеть. Зачем ее преодолевать? Затем, что она есть. Преодоление границ – это и есть наша работа.

Возможно, культурные различия непреодолимы. Может статься, невозможно выбраться за пределы своей среды, своей группы, своей личности, в конце концов. Может быть, только мужчина может понять мужчину, только женщина – женщину, только светлокожий – светлокожего, только темнокожий – темнокожего. Может быть, люди из развитых стран и люди из развивающихся никогда не поймут друг друга. Возможно, все претензии жителей развитых стран на то, что они понимают людей из стран третьего мира, или мужчин на то, что они понимают женщин, или претензии большинства на то, что оно понимает меньшинство – это не более чем стремление утвердить свою власть, косвенное проявление колониализма. Быть может, взаимопонимание вообще невозможно, может быть, оно – только иллюзия, порожденная и поддерживаемая теми, на чьей стороне сила.

Тем не менее, мы все-таки пытаемся достичь взаимопонимания, перебросить меч ги через непонимание, разделяющее и отдельных людей, и целые сообщества. В этом и заключается наша работа.

Чтобы добиться своей цели, мы и погружаемся в чужую культурную среду, вникаем в то, как говорят и действуют другие люди. Мы поступаем таким образом в надежде, что пристальное изучение слов и поступков других людей позволит нам проникнуть в тайны «чужой стороны» – загадочного мира по ту сторону меж культурно го рубежа (реального или воображаемого). Ценности, убеждения, мысли, образы и жизненный опыт каким-то образом пересекают эту границу, переходя к нам от других людей с помощью языка, с помощью слов и жестов, благодаря заразительности физиологических действий (при виде смеющегося человека мы радуемся, при виде плачущего – печалимся, вид зевающего человека нагоняет на нас сонливость, а испуганного или взволнованного – пробуждает страх и беспокойство).

Чем больше информации о культурах мы получаем, тем лучше узнаем, как они устроены. А главное открытие сводится к тому, насколько сильно различаются культуры, как трудно пересечь границу между ними и правильно понять, что означает в чужой культуре некое слово или приподнятая бровь. Чем более образованными в плане культуры мы становимся, тем одновременно и легче и тяжелее нам жить в чужой культурной среде. Легче, потому что мы учимся принимать существующую разницу, свою отчужденность, малую вовлеченность в эту культуру, учимся жить со всем этим и даже получать удовольствие, наслаждаться дополнительной свободой при нарушении некоторых правил и тем, что мы чем-то выделяемся на фоне носителей культуры. Тяжелее – потому что свобода означает отчуждение, отличия означают, что мы к этой культуре не принадлежим.

Постижение межкультурных различий (дедукция)

В программах подготовки специалистов коммуникационных профессий важное место занимает учебная дисциплина, называемая МКК – межкультурная коммуникация. Можно было бы подумать, что теория перевода – ее составляющая, или же что две эти области тесно связаны. Однако, к сожалению, это не так. Теоретики МКК изучают проблемы общения, возникающие при пересечении культурных фаниц как со сменой, так и без смены языка, однако перевод, как правило, не рассматривается в качестве источника проблем в сфере межкультурной коммуникации – быть может потому, что профессиональный переводчик умеет приспосабливаться к иностранной культуре.

Теоретики МКК, к примеру, любят проследить поэтапное приспособление представителя одной культуры к другой:

«*Отрицание* (изоляция, разъединение) >

Защита (нападки, высокомерие, противостояние) >

Минимизация (естественный универсализм, трансцендентный универсализм) >

Принятие (уважительное отношение к различиям в поведении, к чужим ценностям) >

Адаптация (эмпатия, плюрализм) >

Интеграция (изменение восприятия в зависимости от ситуации, конструктивное пребывание на стыке культур)»

Первые три стадии – отрицание, защиту и минимизацию – Беннет называет «этноцентрическими». Вторые три – принятие, адаптацию и интеграцию – относит к «этническому релятивизму».

Эти модели можно расширить так, чтобы они включали и перевод, который ничуть не менее сложен, чем другие формы межкультурной коммуникации, хотя, конечно, гораздо менее травматичен, чем, к примеру, первая поездка за границу человека, не владеющего иностранным языком, или же встреча с представителем совершенно иной субкультуры

Например:

1. *Этноцентризм*: полный отказ от общения через культурные границы; отторжение иностранного и чуждого; перенос на других своих собственных привычек и представлений (анти-идеал, для борьбы с которым и создавались МКК).

2. *Межкультурная толерантность*: люди, владеющие только родным языком и общающиеся с иностранцами, которые на нем говорят; представители различных субкультур внутри одной национальной культуры, общающиеся между собой, обнаруживающие различия между собой и учащиеся их понимать и принимать; трудности изучения иностранного языка (незамеченные культурные различия, созвучия и околяязыковые проблемы! и возрастающая толерантность по отношению к культурному и лингвистическому релятивизму (область, которой МКК уделяет основное внимание)

3. *Интеграция*: хорошее знание иностранного языка и соответствующей культуры; способность принимать чужую культуру и чувствовать себя в ее среде как дома, говорить на иностранном языке без усилий, действовать и чувствовать (более или менее! как носитель иной культурной среды (идеал МКК).

4. *Перевод*: способность быть посредником между культурами, объяснять их друг другу; верность обеим культурам, их взаимное влияние.

Цель МКК – научить людей, знакомых только со своей культурой, лучше ориентироваться в ситуациях соприкосновения культур; переводоведение начинается там, где заканчивается МКК; на стадии уверенной интеграции. Конечная цель изучения МКК одновременно является отправной точкой для обучения переводу.

Конечно же, это не означает, что переводчики «выше» тех проблем, с которыми сталкиваются МКК на нижних уровнях межкультурного взаимодействия и познаний в этой области. Эти же самые проблемы проникают и на высшие уровни, где работают переводчики. Именно они находятся в центре внимания современных исследований в переводоведении.

Культуро-ориентированный подход лучше всего пояснить на примере двух возможных сценариев.

По первому сценарию Господь сотворил небеса, землю, и все, что на них существует, включая перевод. Всем своим созданиям он дал определенную форму вид и имя. Процесс изложения на другом языке того, что было сказано на одном. Господь нарек «переводом» ему предназначена скромная, подчиненная роль; он должен быть эквивалентным, обеспечивая, насколько возможно, точное соответствие между оригинальным и переведенным текстом. Такие правила установил Господь на все времена и для всех стран. Это и только это называется переводом. Всякий, кто отходит от этих заповедей, недостоин называться «переводчиком», а любые плоды подобных отклонений, конечно же, не могут быть названы «переводом».

По второму сценарию перевод возник естественным путем из попыток договориться с людьми, которые говорят на другом языке. У его истоков стояла торговля, политика и война. Переводчиков обучали и нанимали наделенные деньгами и властью люди, которые хотели, чтобы в ходе переговоров их сообщения в точности передавались другой стороне, а сами они в точности понимали то, что им говорит другая сторона. Когда же, в конце концов, власть этих людей возросла настолько, что они (например, католическая церковь или западная цивилизация) стали контролировать огромные области земного шара, то все, освященное их властью, объявлялось универсальным законом – отсюда и возникает первый сценарий. Но перевод остался спорной территорией, на которой сталкиваются интересы разных сил: у тебя свой переводчик, а у меня свой, и посмотрим, кто как изложит происходящее. И в наше время в большинстве случаев работа профессионального переводчика должна соответствовать ожиданиям людей, которые платят за перевод. Если заказчик требует редактуры, переводчик должен редактировать, если заказчик говорит, что редакция не нужна – переводчик не должен редактировать. Если заказчик требует буквального перевода, а затем буквального перевода обратно, чтобы проверить, что указания выполнены в точности, то переводчик именно так и делает. Переводчик может отказаться от работы, которую считает аморальной, неэтичной с профессиональной точки зрения или же невыполнимой на практике, а может оспаривать указания того, кто платит, и добиваться их изменения. Но в целом именно заказчики, издатели и агентства (а не универсальные законы) определяют, что, как и зачем должно переводиться.

Конечно, многие читатели возразят, что при этом теряется нечто существенное. Перевод перестает быть слугой гениев и муз, а становится просто меркантильным занятием, подверженным прихотям рынка. Что за жалкая и низменная участь – переводить для того, кто больше заплатит, и выполнять все его пожелания! Что за чушь! Как низко пало искусство перевода!

Возможно. С точки зрения сторонников культурно-ориентированного подхода, однако, перевод упал вполне удачно. «Возвышенное» при традиционном подходе положение переводчика было не просто весьма стесненным (и уж точно совсем не возвышенным), но и совершенно оторванным от реальности. Оно никак не соотносилось с реальными переводческими буднями. Картина работы профессионального переводчика, рисуемая новыми исследователями, может быть, не столь великолепна, как прежние мифы гуманистов, но у нее есть одно преимущество – она дает переводчику твердую опору.

Темы для обсуждения

1. Насколько вам дорого утверждение о том, что любую мысль можно выразить словами, любые слова можно понять и любую мысль, выраженную словами на языке одной культуры, можно понятным образом выразить на языке другой культуры? Насколько вам важно верить в это? Смогли бы вы работать переводчиком без такой веры? Если да, то как при этом вообще возможен перевод? Если нет, как на вас действуют разговоры про радикальный культурный релятивизм?

2. «Переводчик из развитой страны никогда не должен полагаться на свою интуицию, если он переводит текст, написанный в одной из стран третьего мира», а мужчина – если переводит текст женщины и т. д. Как вы относитесь к этому утверждению? В чем вы с ним согласны, а в чем – нет? Легко или трудно не принимать на веру свое интуитивное восприятие текста? Насколько это зависит от самого текста?

3. Переход к политкорректности – это серьезная социальная реформа или либеральная глупость?

Упражнения

Изучите приведенный ниже отрывок из статьи Лори Чемберлен «Тендерная принадлежность и метафорическое описание перевода»: «Самым известным примером надления перевода тендерной принадлежностью является, вероятно, знаменитое высказывание «*les belles infideles*» (красавица-изменница), которое гласит, что переводы, подобно женщинам, бывают либо прекрасными, либо верными. Это выражение вошло в поговорку, во-первых, потому что во французском слова рифмуются, а, во-вторых, потому что слово «*traduction*» («перевод») женского рода, так что о нем нельзя сказать «*les beaux infideles*» (красавец-

изменник). Долгая жизнь этого изречения (а оно появилось в XVII веке) обусловлена не только фонетической близостью использованных в нем слов; оно звучит правдоподобно потому, что проводит параллель между верностью перевода и верностью в браке. В рамках высказывания «*les belles infideles*» верность понимается как неявное соглашение, которое должно выполняться между переводом (женщиной) и оригиналом (мужем, отцом или автором). Однако здесь применяется нечестный «двойной стандарт» использовавшийся и в обычных браках: неверная жена (или неверный перевод) обвиняется обществом в том, чего муж (или оригинал) по закону вообще не может совершить. То есть, по этому соглашению оригинал в принципе не может быть обвинен в неверности. Такое положение дел вскрывает истинные опасения в вопросах отцовства и перевода. Оно соответствует системе наследования по отцовской линии, когда законность наследника определяется по отцу, а не по матери».

Другая возможная трактовка знаменитого высказывания Жюль Менажа о «*les belles infideles*» состоит не в том, что переводы не могут быть одновременно и прекрасными, и верными, а в том, что чем прекраснее перевод, тем менее вероятно, что он верен, а чем более он верен, тем менее вероятно, что прекрасен.

(а) Насколько вы согласны с этим утверждением применительно к женщинам? Действительно ли красавицы чаще обманывают своих партнеров, чем дурнушки? Подтверждается ли ваш ответ (неважно, положительный или отрицательный) личным опытом, или вы так считаете потому, что так считают другие? Какие еще есть у вас (или в вашей культурной среде) устоявшиеся представления о красавицах? К ним относятся с уважением, с насмешкой, перед ними преклоняются, их любят, боятся или ненавидят? Какие другие качества женщины могут повлиять на то, будет она верной или неверной?

(б) Применимо ли это же самое высказывание к мужчинам? Изменяют ли привлекательные мужчины чаще, чем менее привлекательные? Или внешний вид здесь ни при чем? Какие еще есть у вас (или в вашей культурной среде) устоявшиеся представления о красавцах? Они амбициозны, страдают нарциссизмом, легкомысленны, склонны руководить, инертны, гомосексуальны, богаты, чаще добиваются успеха? Какие другие качества мужчины могут повлиять на то, будет он верным или неверным?

(в) Представьте себя на месте человека, которого беспокоит возможная неверность супруга(и) (или просто любимого человека). Как вы будете себя вести? Вы ревнивы? Какие эмоции питают вашу ревность? Вы собственник (собственница)? Хотите ли вы контролировать другого человека? Пытаетесь ли вы проявлять толерантность и непредвзятость? Что вы при этом чувствуете?

(г) Теперь попробуйте применить все это к переводу. Есть ли какой-то смысл в том, чтобы рассуждать о переводе аналогичным образом? В чем схожи и в чем различны эмоции, вызываемые (не)верностью во взаимоотношениях между людьми и (не)верностью перевода? Насколько применимы к вопросу о «верности» перевода устоявшиеся в вашей культурной среде представления о женщинах? Что будет, если представить себе перевод как верного/неверного мужчину или же красавца/урода? Какую роль в культурно-ориентированных теориях перевода играют ревность, чувство собственника, толерантность?

(д) Приведенная Чемберлен трактовка метафорической тендерной принадлежности перевода основывается на том, что теоретик, сравнивая перевод с женщиной – прекрасной и неверной или же верной, но уродливой, смотрит на него с точки зрения автора оригинального текста (мужа/отца). Это взгляд «извне». А как эта метафорическая тендерная принадлежность выглядит «изнутри», с точки зрения переводчика? Должен ли переводчик отождествлять себя с переводом? Если да, то должна ли переводчица для этого согласиться с отрицательным образом женщин и переводов, которое рисует это изречение? Должен ли мужчина-переводчик подавить свое инстинктивное стремление к господству ради того, чтобы отождествить себя с женщиной, стать ею, признать свое подчиненное положение и согласиться с описанным отрицательным образом? Правда ли, что единственная альтернатива для переводчика – пойти по пути, описанному Чемберлен, отождествить себя с отцом/мужем/оригиналом и стать, таким образом, на позицию сторонника нормативной грамматики? Приносят ли эти метафорические сравнения переводчику один вред или дают

ключ к изменению тендерных взаимоотношений, открывая новые возможности в переводческой практике и профессиональном самовосприятии переводчика?

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005

Лекция №15

Способность к аналитико-синтетической переработки информации

План:

- Важность аналитической работы
- Сигнализация в мозгу – ретикулярная активирующая система
- Следование нормам (дедукция)
- Поиск синонимов и альтернативных вариантов (индукция)
- Выбор интуитивно правильного перевода (абдукция)

ТЕЗИС: Переводчик не должен полностью полагаться на свои навыки, даже если это весьма комплексные навыки, основанные на обширном и многолетнем опыте; более того, один из навыков, необходимых профессиональному переводчику – развить в подсознании своего рода сигнализацию, которая срабатывала бы при столкновении с любыми проблемами, пробуждая его от переводческого транса, в котором достигается высокая скорость работы, замедляя процесс перевода и призывая к тщательному анализу.

Важность аналитической работы

На любых переводческих курсах непременно учат тому, как важно умение анализировать:

- Никогда не полагайте, что досконально понимаете оригинал.
- Никогда не полагайте, что понимаете текст оригинала настолько точно, что сможете его адекватно перевести.
- Всегда анализируйте тип и жанр текста, его функциональный стиль, риторическую функцию и т.п.
- Всегда анализируйте синтаксис и семантику текста, чтобы убедиться – вы понимаете, что сказано, о чем умолчали и что подразумевается.
- Всегда анализируйте синтаксические, семантические и прагматические связи языка оригинала и языка перевода (особенно в данном конкретном тексте), чтобы знать, что можно и что нельзя на них выразить, и иметь возможность внести все необходимые поправки.
- Всегда учитывайте источник заказа (что вас попросили сделать, кто, для кого и почему), нужды вашей целевой аудитории и ее природу. Если у вас нет достаточной информации, спросите у заказчика. Если и он не знает, вообразите аудиторию сами, воспользовавшись профессиональным опытом.

Всем этим принципам аналитической работы обучают потому, что сами по себе они ниоткуда не возьмутся. Начинающий переводчик, работающий над своим первым текстом, вряд ли осознаёт, сколько ловушек подстерегает его впереди, и, в результате, совершает глупые ошибки. При переводе с языка, который хорошо знаешь, вполне естественно допустить, что хорошо понимаешь текст и что из его слов легко складывается его смысл. Естественно также допустить, что языки не так уж отличаются по структуре, и что, если следовать слово за словом тексту оригинала, получится неплохой перевод.

Однако, насколько эти предположения естественны, настолько же и неверны, и опытные переводчики учатся их избегать – что, конечно же, требует некой разновидности аналитической работы. А поскольку сама по себе подобная осмотрительность не приходит, ей нужно учиться – опытным путем или с помощью преподавателя.

«Ускоренный» подход, о котором идет речь в этой книге, предполагает кроме того, что опытные переводчики-профессионалы постепенно переходят в своей работе «за грань» анализа, усваивая его (переводя в подсознание). Им будет казаться, что они редко подвергают анализу текст и культурные представления, поскольку на самом деле делают это подсознательно и потому быстро. В большинстве случаев профессиональные переводчики не пользуются сознательно аналитическими приемами, которым чаще всего обучаются на курсах переводчиков, поскольку эти приемы становятся для них второй натурой. Именно в этом и заключается цель профессионального обучения: помочь сначала научиться приемам аналитической работы, затем вобрать их в себя, сделать их настолько подсознательными, автоматическими, быстрыми, что станет возможно переводить с профессиональной скоростью.

В то же время не следует и преуменьшать значение сознательного анализа. Быстрый подсознательный анализ возможен и желателен, когда, во-первых, текст оригинала и контекст перевода не представляют затруднений и, во-вторых, переводчик обладает необходимыми профессиональными знаниями и навыками. Он невозможен, когда текст оригинала или контекст перевода вызывают затруднения, и нежелателен, когда знания и умения переводчика недостаточны для данного задания. В этих случаях переводчику следует переключиться в режим сознательной аналитической работы, которой обучают в учебных заведениях.

Профессиональный перевод идет на подсознательном уровне, на уровне привычки (которая ощущается как инстинкт) до тех пор, пока проблемы, с которыми сталкивается переводчик, лежат в области уже усвоенного подсознанием опыта. Пока эти проблемы – те же самые, с которыми он встречался ранее, или же достаточно с ними схожи, так что решения по аналогии принимаются легко и просто, колесо опыта вращается быстро и подсознательно, перевод идет споро. Если же попадаются новые или неожиданно сложные проблемы, в голове переводчика срабатывает некая сигнализация, так что он переключается из режима «автопилота» в «ручной», начиная сознательный анализ. Этот анализ включает в себя поиск решения за счет сознательного вращения назад колеса опыта, прокручивания правил и теорий (дедукция), мысленного перебора синонимов и параллельных синтаксических и прагматических конструкций (индукция), и, наконец, выбора решения, которое «интуитивно» или «инстинктивно» кажется лучшим (абдукция).

Это, конечно, идеализированная модель – и это означает, что она не всегда соответствует действительности.

- Чем меньше опыта у переводчика, тем больше он будет работать в режиме сознательного анализа – и тем медленнее переводить.

- Даже у самых опытных переводчиков мысленная сигнализация срабатывает не всегда, когда нужно, и они допускают оплошности (которые, в идеале, должны будут выявить позднее, на стадии редактирования – но это тоже случается не всегда).

- Иногда опытные переводчики замедляют процесс перевода и безо всяких сигналов, сознательно вдумываясь в аналитическое построение переводимого текста и в контекст перевода, не столкнувшись ни с какой конкретной проблемой – потому что они устали быстро переводить, или потому что оригинальный текст написан так замечательно, что хочется им насладиться (обычно, хотя и не всегда, это происходит при работе с художественными текстами).

В первых двух сценариях описанное здесь «отступление» переводчика от идеализированной модели – недостаток, который можно восполнить с помощью интенсивной работы, приобретения практики и опыта. В третьем – это личные предпочтения, с которыми бороться ни к чему. Идеализированная модель помогает упорядочить представления о каком-либо процессе, и, таким образом, выполнять его более эффективно. Однако

одновременно она упрощает реальность, поэтому надо следить, чтобы она не сковывала мышление.

Сигнализация в мозгу – ретикулярная активирующая система

Наша нервная система сконструирована таким образом, что часто повторяемые действия становятся автоматическими. Сравните, сколько внимания требовало от вас вождение машины, когда вы только учились, и насколько машинально вы это делаете сейчас – особенно, если едете по хорошо знакомой дороге, например, с работы или на работу. Для этого уже не нужно сознательно управлять своим телом. Не нужно разрабатывать маршрут; нервная система узнает все перекрестки, где вы обычно сворачиваете, удерживает машину от пересечения разделительных линии, поддерживает безопасную дистанцию с машиной, идущей впереди. Весь комплексный анализ идет на подсознательном уровне – что означает свет тормозных фар и мигание поворотников, насколько нужно надавливать акселератор, когда и насколько сильно жать на тормоза, когда повышать, а когда понижать передачу.

Но вот одна из полос перекрыта дорожными работами или пришлось поехать мало-знакомым маршрутом, из-за припаркованных машин на проезжую часть выбежал ребенок или произошла авария, в общем, случилось что-то необычное – и вам немедленно приходится очнуться от своих грез и стать крайне осторожным, внимательнее обычного следить за тем, что вас окружает, быть готовым тщательно исследовать, сортировать и анализировать всю поступающую информацию, чтобы принять правильное решение.

Такая функция мозга называется *ретикулярной активацией*. Именно о ней идет речь, когда говорят «в голове включилась сигнализация», она – внезапный переход в состояние полного бодрствования и высокого уровня норадреналина, когда из-за какого-то резкого изменения привычный подсознательный автоматизм действий становится потенциально опасен. Это может быть изменение во внешней среде – например, когда на проезжую часть перед вашей машиной выбегает ребенок, в соседней комнате вскрикивает от боли кто-то из домашних или вашу приятную ночную прогулку прерывает четверо молодчиков с ножами. Или же изменения могут быть внутри вас – скажем, вы вспоминаете, что забыли о чем-то (забыли о назначенной встрече, забыли захватить с собой паспорт), или же что вы, не подумав, сделали что-то глупое, опасное или чреватое неприятностями. Когда изменения приходят из внешней среды, вы обычно реагируете внезапной вспышкой энергии, пробегающей по телу, которую вам дает норадреналин (действующий подобно амфетамину). Когда вы внезапно осознаете, что только что совершили нечто совершенно неприемлемое, возможно, вы ничего не можете предпринять сразу же, но ваше тело реагирует подобным же образом, производя норадреналина достаточно, чтобы превратить вас в спринтера мирового уровня.

Мозг человека устроен таким образом, чтобы регулировать степень активности или пассивности, живости или вялости, бодрствования или сонливости. Нейрофизиологи обычно называют ясное сознание бодрствованием, и управляет им расположенное в стволе мозга скопление нервной ткани (самая древняя и примитивная часть нашего мозга, контролирующая рефлекс «бей или беги»), которое называется ретикулярной формацией. Когда она приводится в действие – через аксоны поступает информация об угрозе, тревоге или еще о чем-то, требующем бдительности и активности, – то возбуждение передается на кору головного мозга с помощью норадреналина: непосредственно и через таламус – главную «транзитную станцию» на пути информации к мыслительным, то есть аналитическим центрам коры головного мозга. Результатом является повышенное внимание к окружающей среде (слежение за внешними раздражителями) – процессы анализа и рефлексии начинают осознаваться.

Ретикулярная активация, возникающая в процессе перевода, обычно не имеет таких бурных физиологических проявлений, как в некоторых упомянутых выше случаях. Нет ни внезапного страха, ни шока, ни замешательства: приток норадреналина недостаточно силен, чтобы вызвать резкое желание двигаться или ощущение взрывоопасного напряжения, как в описанных драматических ситуациях. Тем не менее, многие переводчики реагируют на ретикулярную активацию физическими действиями – вскакивают и начинают беспокойно прохаживаться, направляются к книжной полке, вытаскивают справочники и начинают их

проглядывать, нетерпеливо переступая с ноги на ногу (существенный довод против того, чтобы пользоваться только справочниками на компакт-дисках или в Интернете – хорошо, когда есть повод пройтись по комнате!): они резко откидываются на спинку кресла, барабают пальцами по подлокотнику и пристально смотрят в окно, как будто ожидая, что оттуда прилетит готовое решение. Многих очень раздражает собственное неумение решить проблему, и они не могут успокоиться и вернуться к работе на уровне подсознания до тех пор, пока вопрос не снят: к сожалению, сейчас, посреди ночи, технического писателя заказчика нет на рабочем месте; знакомых и домашних, которые могли бы помочь, нет дома или же они не знают ответа; словари и энциклопедии не помогают.

На приведенной диаграмме оптимальные состояния для переводчиков помечены как первая и вторая зоны. Зоны 3-8 менее благоприятны (хотя и нередки) из-за того, что в них наблюдается тот или иной дисбаланс между навыками переводчика и сложностью поставленной задачи. В зоны 3-5 попадают переводчики-профессионалы, которым приходится выполнять слишком простую или однообразную работу. В зонах 6-8 оказываются переводчики самого разного уровня, когда работа требует слишком многого (невозможные сроки, корявый оригинальный текст, злобный и требовательный заказчик, недостаточная поддержка).

Такое разбиение на зоны можно применить и к учебным курсам переводчиков: на хороших курсах студенты переключаются между зонами 1 и 2; на слишком легких они скучают в зонах 3-5; а на тех, где нарушено правильное соотношение между сложностью задач и умениями студентов (первая должна только слегка превышать вторые), они будут деморализованы, попав в зоны 6-8.

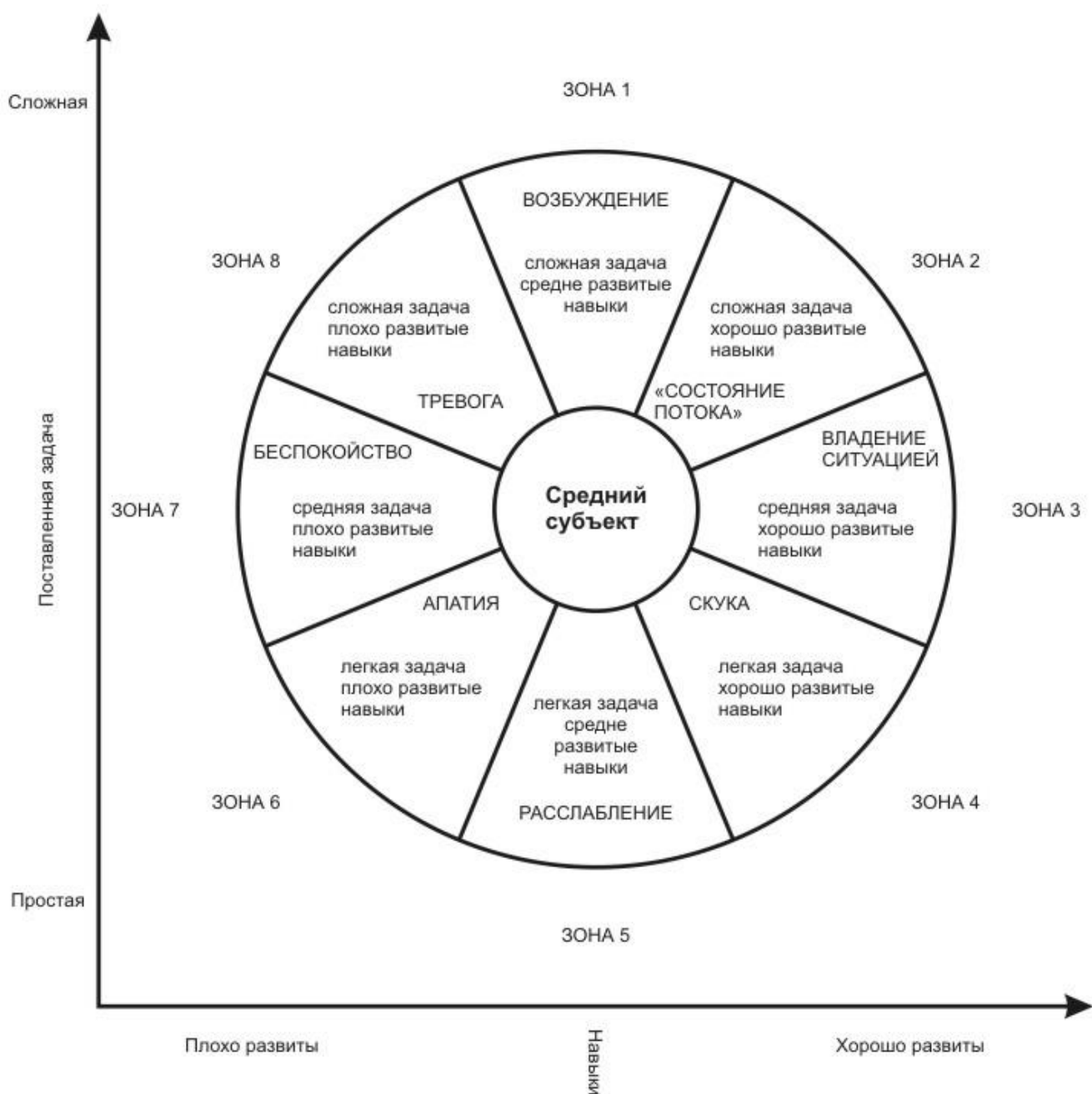


Рис. Систематизированная оценка «состояния потока» в повседневной жизни

Зона 1, возбуждение: состояние сознательного анализа, включаемое ретикулярной формацией. Едва только сложность работы начинает заметно превышать способности переводчика, как только очередная проблема не может быть решена в «состоянии потока», переводчик должен полностью очнуться и перейти к сознательному анализу. Именно этому состоянию посвящена настоящая глава.

Зона 2, «состояние потока»: полубессознательный транс, в котором достигается наивысшая скорость и качество перевода и при котором от перевода получаешь больше всего удовольствия (так что может выработаться привыкание, как и при рисовании картин, написании романов и при других видах творческой деятельности). Это и есть идеальное состояние для переводчика, ему посвящена большая часть этой книги.

Зона 3, владение ситуацией: состояние полной уверенности в своих силах. Это в какой-то мере приятно, но работа может стать слишком механической и однообразной, если не будет попадаться более сложных задач. Подобное часто встречается у штатных переводчиков, работающих на одном и том же месте уже больше года-двух. Чтобы про-

должить получать удовольствие от работы (или начать получать его больше), нужна более разнообразная или более сложная работа.

Зона 4, скука: к этому приходят переводчики, которым слишком редко попадается (если попадается вообще) работа, хоть как-то соответствующая их способностям.

Зона 5, расслабление: состояние приятной легкости перевода, особенно в перерывах между слишком сложной (или неприятной) работой. Приятность этого состояния в основном проистекает из его краткости: если «расслабления» слишком много, долгое время нет сложных задач, то возникает скука.

Зона 6, апатия: безразличное состояние, которое редко встречается у переводчика вне зависимости от его уровня, разве что у того, кто недавно начал изучать иностранный язык, не очень заинтересован в этом, и вынужден выполнять задание по переводу двадцати грамматически одинаковых упражнений, что даже для него слишком легко.

Зона 7, беспокойство: состояние, встречающееся у неопытных переводчиков, когда им попадается пусть даже не очень сложная задача, которая им не по плечу.

Зона 8, тревога: стрессовое состояние, которое встречается у всех переводчиков, когда нагрузка слишком велика, тексты чрезмерно сложные, времени отпущено недостаточно, а эмоциональный климат (включая домашнюю атмосферу) недостаточно помогает работе.

Когда же решение все-таки находится, переводчик, если чувствует, что оно правильное, радостно вздыхает и расслабляется – вскоре он уже снова с головой в работе и счастливо забывает о внешнем мире. Чаще, однако, доля сомнения остается. Переводчик старается заглушить его до тех пор, пока не будет возможности поискать решение получше, но одновременно все время возвращается к нему, как будто осторожно щупая обломившийся зуб, надеясь как бы случайно найти подходящее средство.

Следование нормам (дедукция)

Вплоть до самого недавнего времени почти вся литература для переводчиков состояла из разнообразных указаний, которые надлежало выполнять – в каких-то конкретных контекстах или, чаще, в работе вообще.

Переводчик должен, во-первых, понимать смысл оригинала; во-вторых, в совершенстве владеть обоими языками; в-третьих, избегать буквального перевода; в-четвертых, использовать идиомы языка перевода; в-пятых, создавать нужный настрой, правильно подбирая и располагая слова.

Перевод должен «полностью передавать все мысли, высказанные в оригинальном тексте», «быть того же рода, что и оригинал» и «читаться так же легко, как оригинал».

Обычно правила помогают тем, кто находится в «обычных», «типичных» обстоятельствах, по более чем бесполезны для тех, кого обстоятельства заставляют выходить за рамки, очерченные правилами.

Самый частый подобный случай – это когда переводчик, твердо выучившийся, что надо абсолютно точно – без каких-либо добавлений, сокращений или изменений – переводить все, что бы ни написал автор оригинального текста, сталкивается с очевидной ошибкой в оригинале. Здравый смысл подсказывает, что и автор, и читатель предпочли бы, чтобы ошибка была исправлена, однако освященное веками правило требует ничего не менять. Что же делать?

Современные переводчики-профессионалы в большинстве своем предпочитают расширенную, более гибкую версию этого правила, которая звучит примерно так: «в оригинале ничего нельзя менять, если только не обнаружится существенная ошибка, но и в этом случае изменения можно вносить только с согласия заказчика или автора». Есть, однако, переводчики, которые отвергают подобный совет, заявляя, что, хотя переводчику иногда и приходится работать редактором, внося правку по согласованию с заказчиком, это никак не может называться переводом. Перевод – это точная передача смысла оригинала на другом языке, без каких-либо изменений; когда же переводчик вносит изменения – он выполняет функции редактора, а никак не переводчика.

Тем не менее, несмотря на многочисленные проблемы, связанные с нормативной теорией перевода – теорией перевода как набором предписаний для переводчика, – надо понимать, что есть определенные правила, которые всем профессиональным переводчикам

следует знать и исполнять. Поэтому эти правила должны быть систематизированы и доступны для переводчиков, в виде книг или учебных брошюр. Некоторые из этих правил регламентируют работу с текстом и имеют лингвистическую природу.

На что переводчику стоит обратить внимание

1. Законодательство, регламентирующее переводы

Представления законодателей о том, как следует переводить; обычно они отражают скорее интересы и потребности конечного пользователя, чем переводчика; однако, имея силу закона, эти интересы и потребности сразу превращаются в интересы и потребности и переводчиков тоже.

2. Этические нормы, опубликованные организациями переводчиков.

Представления переводчиков о том, как следует переводить и вообще вести себя в профессиональном плане; обычно они отражают идеализированное представление о профессии – то, как, по мысли группы самых уважаемых переводчиков вашей страны, должны смотреться со стороны их коллеги; это представление может не покрывать всех возможных ситуаций или быть не настолько подробным, чтобы во всех случаях помочь переводчику решить этическую проблему.

3. Теоретические рассуждения об общих этических/профессиональных нормах, регламентирующих работу переводчика

Представления отдельных теоретиков перевода о том, как переводчикам следует переводить и вообще вести себя в профессиональном плане; как и (2), в большинстве случаев отражают идеализированное представление о профессии, но на этот раз не сточки зрения группы практикующих переводчиков, а с точки зрения конкретного теоретика, с учетом (а) его собственного восприятия теории и практики перевода его желания упрочить свою репутацию и позиции в родном университете; эти представления могут быть более полезны для развития теории и преподавания, чем для повседневного принятия решений.

4. Теоретические исследования конкретных переводческих проблем при работе с конкретными языковыми парами; сравнительные грамматические справочники.

Представления тех или иных теоретиков перевода о лингвистическом сходстве и различии двух языков и о соответствующих трансформационных моделях; они могут склоняться как в сторону абстрактной науки, систематики и сравнительной лингвистики, так и в сторону переводческой практики и перечисления прецедентов, а в идеале – включать в себя и то и другое; как и (3), могут быть более полезны для исследовательской работы и преподавания, чем для практического принятия решения, однако, если повезет, могут представлять собой концентрированные выжимки накопленных профессиональным переводчиком знаний о переводе с одного языка на другой.

5. Справочники по грамматике отдельных языков

Представления тех или иных лингвистов о логической структуре, которой подчинен данный язык; чаще всего, с учетом многочисленных нелогичностей естественных языков, грамматика описывает упрощенную, редуцированную версию реально используемого языка, втиснутую в строгие рамки логических категорий; лучше всего считать это не описанием действительной структуры языка, а некоей идеализацией, которая, благодаря тому, что составлена известным экспертом, лингвистом, может иметь значительный вес в глазах заказчика или конечного пользователя перевода.

6. Словари, глоссарии, базы данных терминов (Terminum, Eurodicautom)

Представления теоретика или группы переводчиков о логической структуре, которой подчинены семантические поля основных, по его (их) мнению, слов языка (или, для двуязычных словарей, пары языков); поскольку язык необозримо сложен, всегда представляют собой не более чем догадки, основанные на неполном знании, и интерпретации, порожденные ограниченным опытом и перспективой; по определению всегда неполны, чаще всего, в силу объективных причин, уже слегка устарели; со всеми этими оговорками – бесценный источник информации, лучшие друзья переводчика.

7. Ранее выполненные переводы и другие материалы, полученные от заказчика, из базы данных или библиотеки

Представления других переводчиков или технических писателей о специализированном дискурсе, который переводчик будет пытаться имитировать; чаще всего это крайне полезный, но ненадежный источник слов и выражений; если эти образцы получены от заказчика, то они имеют большое значение, даже если кажутся переводчику неудачными и сбивающими с толку (и даже если заказчик хочет, чтобы переводчик подобрал термины сам, с нуля), поскольку отражают терминологию, ранее использовавшуюся заказчиком.

8. *Советы экспертов и информация, полученная от людей, работавших в предметной области или имеющих надежную информацию из другого источника*

Представления о предметной области, выработанные специалистами, повседневно участвующими в релевантном дискурсе (непосредственно работая в области или занимаясь переводами текстов о ней), которыми они делятся с переводчиком; обычно переводчик получает такие советы по телефону, факсу или через Интернет от одного из знакомых специалистов или от специалиста, найденного по телефонному справочнику (например, за юридическим термином можно обратиться в юридическую консультацию), или от коллег-переводчиков, участвующих в той же самой электронной конференции.

В большинстве своем переводчики редко пользуются «методичками». У большинства из них и нет ничего такого – сборников законодательных актов своей страны, регламентирующих перевод; моральных кодексов переводчика, составленных переводческими организациями; книг теоретиков, в которых перечисляются конкретные проблемы, возникающие у переводчика при переводе с такого-то языка на такой-то, и возможные способы их решения. Большинство переводчиков набирается общих представлений о законодательстве, этических принципах и правильной методике перевода в процессе работы от других людей, и когда они сталкиваются с неоднозначным выбором, им часто приходится обращаться за помощью. В этом и состоит феномен «мозговой сигнализации», ретикулярной активации: когда внезапно замираешь, осознав что для дальнейшей работы надо получить определенную недостающую информацию.

Поиск синонимов и альтернативных вариантов (индукция)

Об индукции и абдукции в состоянии ретикулярной активации мало что можно сказать: и то и другое настолько часто используется в повседневной работе, что переводчик их едва замечает, хотя постоянно на них опирается. Самый частый пример индуктивного подхода к выявленной проблеме – это мысленный перебор синонимов. Если «нужное» слово не нашлось сходу, переводчик начинает мысленно перебирать различные варианты. Как уже упоминалось в этой книге, переводчики часто хранят в памяти подобные списки – они готовы не только объяснить, что означают слова «выя», «синергизм» и «автокефальный», но и быстро выдать несколько примерных синонимов к каждому. Переводчикам (может быть лучше, чем кому-либо еще) известно, что абсолютно синонимичных слов не бывает даже в рамках одного языка, не говоря уже о словах из разных языков, поэтому очень важно знать как можно больше примерных синонимов для каждого семантического поля и держать их в памяти не очень глубоко, чтобы по первому требованию было легко извлечь их и выбрать наилучший. Переводчик постоянно выискивает новые слова, пополняя свои запасы, потому что знает: рано или поздно ему может пригодиться любое слово.

С помощью этих списков (иногда они хранятся, для личного или корпоративного употребления, в базе данных, где можно быстро и гарантированно найти нужное слово) происходит индуктивный процесс накопления семантических знаний, которыми можно воспользоваться, когда откажет «автопилот» и переводчику придется переключиться в «ручной режим». Однако необходимы и другие составляющие: этические нормы («позволительно ли исправить вот это?», «сообщить ли об этом в агентство?»), правила решения деловых вопросов («я не успеваю к сроку, что делать?», «за это надо потребовать отдельную оплату, но сколько именно и как об этом сказать?»), собственные убеждения («хочу ли я выполнять работу для производителей оружия, табачной компании, неонацистской организации?») и т. д. Все эти вопросы слишком сложны, чтобы их можно было решать автоматически, на подсознательном уровне, не испытывая сомнений, поэтому переводчик включает сознательный анализ и начинает рыться в собственном опыте,

перебирать шаблоны, сравнивая и противопоставляя, формулируя для себя (иногда впервые) правила, возникающие при повторении схожих ситуаций.

Выбор интуитивно правильного перевода (абдукция)

В конце концов, переводчик встает перед необходимостью принять решение. Для переводчиков язык – безумно увлекательная область, и многие из них могли бы размышлять над трудным местом сутками и неделями, а то и до бесконечности. Но, к счастью или несчастью, заказчики обычно не готовы ждать столько времени, полом) рано или поздно переводчику приходится прерывать процесс анализа и объявлять «и так годится».

Когда именно переводчик решит двигаться дальше, заранее предсказать невозможно. Ощущение того, что решение нравится и правится настолько, чтобы можно было двигаться дальше, очень трудно подвергнуть логическому анализу. Оно представляет собой абдукцию, интуитивный скачок, в результате которого водоворот знания и сомнений, смесь уверенности («это слово подходит совсем неплохо, может даже и хорошо») и нерешительности («я уверен, что есть слово получше») внезапно исчезают, все проясняется и приходит решение. Оно может быть не идеальным и не окончательным – никогда не поздно вернуться к этому месту и поправить его. Тем не менее, это решение – решение двигаться дальше.

Так или иначе, все сводится к одному: независимо от уровня профессионализма и мастерства, от накопленного десятилетиями опыта, от стремления досконально вникнуть в каждую мелочь – все равно каждый переводчик переводит исключительно по собственному наитию, выбирая тот перевод, который кажется ему интуитивно верным. Может быть, интуиция переводчика и не последняя инстанция в процессе перевода – почти наверняка перевод будет впоследствии подвергнут чужой редакции – но она является последней инстанцией для самого переводчика в его самостоятельной работе. Интуитивное представление переводчика о правильности перевода опирается на весь его профессиональный опыт и все его навыки, но, тем не менее, это именно интуитивное ощущение, наитие. Перевод кажется правильным, по крайней мере достаточно правильным для того, чтобы отправить его заказчику. Это ощущение возникает на основании тысячи предшествовавших решений, принятых, в конечном счете, с помощью той же интуиции. В большинстве своем они были приняты быстро, подсознательно, без какой-либо рефлексии, анализа; для некоторых потребовались долгие раздумья и многочисленные консультации, но, в конечном счете, все они опираются на абдукцию, на резолюцию: «ладно, сойдет».

Иными словами, разница между хорошим и посредственным переводчиком состоит не в том, что первый переводит сознательно и тщательно, а второй слишком доверяет своей интуиции и субъективным ощущениям. Оба они в значительной степени опираются как на интуицию, так и на анализ, на сознание и на подсознание. Разница между ними состоит в том, что хороший переводчик сильнее развил свою интуицию – полагаясь на свою интуицию, он, на самом деле, полагается на усвоенный многолетний опыт наблюдений и сознательного анализа.

С другой стороны, развитию интуиции нет предела. Хороший переводчик учится всю жизнь, все время углубляет свои знания о культурах, выучивает новые слова, выражения и трансформационные модели, знакомится с новыми типами текстов, находит решения все новых задач. Перевод – это умственный труд, требующий постоянного роста, учебы и самосовершенствования.

В этом смысле все переводчики непрерывно находятся в процессе становления.

Темы для обсуждения

1. Насколько переводчик в своей работе должен руководствоваться предписаниями?

Не стесняют ли законы рынка его творческую натуру? Если да, то что можно в связи с этим предпринять? В какой мере переводчик должен ограничивать себя правилами в той сфере, которая не регламентируется рынком?

2. Насколько сознательной должна быть умственная деятельность переводчика? Следует ли переводчику замедлять работу с тем, чтобы уделять больше времени тщательному анализу и перепроверке? Должен ли первоначальный перевод выполняться быстро и более-менее подсознательно, а последующая редакция вестись медленно, с сознательным

анализом? А нельзя ли и редактировать более-менее подсознательно, пока не возникает особых проблем?

Упражнение

Переведите приведенный ниже текст на свой рабочий язык. Постарайтесь при переводе погрузиться в задумчивость: расслабьтесь, дышите ровно, слушайте музыку, попробуйте при переводе вспоминать разные рубашки, которые вам доводилось носить.

Buttoning a shirt: take the two sides of the shirt front in your two hands and line them up, starting from the bottom. Move your fingers on one hand up the shirt to the bottom button, and the fingers on the other hand up the shirt to the bottom buttonhole. Push the button through the buttonhole. Slide your fingers up to the next button and buttonhole, and push the button through the hole. Keep moving up the shirt, one button and one buttonhole at a time, until you reach the ladder button and button the top button. Or, if you like, leave the top button undone.

Что произошло в тот момент, когда вы столкнулись с затруднением (дошли до места «...until you reach the ladder button»)? Как вы отреагировали? Почувствовали ли, как вышли из задумчивости и начали анализировать? Есть ли качественные различия между этими двумя состояниями?

Литература:

1. И.С.Алексеева. Профессиональный тренинг переводчика – СПб., 2001
2. А.Л.Бурак. Перевод и межкультурная коммуникация – М., 2002
3. В.Н.Комиссаров. Практикум по переводу с английского языка на русский. – М., 1990
4. Миньяр-Белоручев Р. К. Как стать переводчиком? – М., 1999
6. А.Чужакин. Мир перевода–2,3,6. – М., 2003
7. Л.К.Латышев. Технология перевода. – М., 2001
8. Дуглас Робинсон. Как стать переводчиком? Введение в теорию и практику перевода. – М., 2005