

КАК ИЗБЕЖАТЬ РИСКОВ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ В УСТНОМ ПЕРЕВОДЕ: ФРАНЦУЗСКИЙ И РУССКИЙ ЯЗЫКИ

А. П. Седых,

*доктор филологических наук, профессор,
зав. кафедрой немецкого и французского языков, НИУ «БелГУ»*

Переводчики за годы своей профессиональной карьеры подвергаются рискам и опасностям – как физического, так и психического плана. В нашей статье речь пойдет о ряде приёмов (профессиональных и коммуникативных), направленных на устранение рисков межкультурной коммуникации, в рамках которой эволюционирует искусство перевода.

Устный перевод, как известно, отличается от письменного, прежде всего тем, что переводчик работает в прямом контакте с источником перевода и принимает активное участие в формировании коммуникативной ситуации. Переводчик, таким образом, должен владеть не только двумя языками (как минимум), но и коммуникативной ситуацией перевода.

Мы не претендуем на исчерпывающее научное обоснование роли переводчика в коммуникативной ситуации перевода. Цель – поделиться личными размышлениями и практическими рекомендациями, которые могут помочь начинающим переводчикам в овладении техникой устного перевода.

Перевод рассматривается как коммуникативный феномен с присущими ему индивидуальными и национально-культурными особенностями речевого поведения, учет которых является залогом создания адекватной ситуации перевода и качественного переводческого «продукта». В первую очередь это относится к устному переводу в сфере бизнес коммуникации, включающей в себя типичные ситуации и соответствующие жанры профессионального общения. Ключевым моментом устного перевода, обслуживающего данную область человеческой деятельности, является достижение *профессиональных и коммуникативных* целей.

Профессиональные цели включают в себя точную передачу средствами переводного языка исчерпывающей информации, важной для источника перевода. Речь идет о профессиональной установке инофона, направленной на достижение конкретных целей делового общения, например, передачи профессиональных навыков и умений (производственный процесс live), усвоения концептуальной информации (установочная лекция для персонала, обсуждение технической стороны проекта), выполнения производственных директив (инструктаж, служебные распоряжения) и пр.

Коммуникативные цели переводческого процесса имеют двоякую природу, с одной стороны, они касаются интенций источника перевода, с другой стороны, связаны с реализацией коммуникативных «правил» переводческой деятельности. Коммуникативные цели источника лежат за пределами только профессиональных отношений и несут важную функцию передачи национально-культурной информации, касающейся целого комплекса мировоззренческих установок. Переводчик же, со своей стороны, должен выполнять особую социально-психологическую роль, которая состоит в частности во «внушении» потребителю ощущения правильности и истинности всех переводческих действий. Речь идет о высоком профессионализме переводчика и его полной уверенности в адекватности перевода. Подобная уверенность может быть основана не только на языковой, переводческой, но и коммуникативной компетенции, которая включает в себя широкий спектр фоновых знаний.

Завоевание авторитета переводчика в глазах партнеров по деловому общению начинается с его внешнего вида. До того как переводчик заговорил, его воспринимают по внешним параметрам, которые должны расположить к себе потребителя перевода, создать в его глазах позитивный образ. Здесь важна любая мелочь: одежда, употребляемый лосьон после бритья (духи), настроение, жесты. Весь этот «набор» должен соответствовать

коммуникативной ситуации перевода. Итак, одежда – неброская, парфюмерия – неагрессивная, настроение – рабочее, жесты – сдержанные.

Из вышесказанного вытекает первый «лингвистический» принцип устного переводчика: **Ты – первый в своей второстепенности.** Ясно, что без переводчика нет коммуникации. При этом деятельность устного переводчика суть межкультурная коммуникация. Можно сказать, что переводчик переводит не только с одного языка на другой, но и «с одной культуры на другую». Его сверхзадача основывается на герменевтическом подходе (взаимо) понимания и толерантности. Переводчик не должен забывать, что он языковая личность и медиатор культур (своей и чужой). Переводчик должен уметь выходить за пределы своей культуры, не утрачивая собственной культурной идентичности. Здесь уместно говорить о межкультурной компетенции, облегчающей общение носителей разных культур. Формирование межкультурной компетенции происходит всю жизнь и включает в себя знание национально-культурных особенностей интеллектуально-познавательной, психологической, эмоциональной и других областей человеческого общения.

Для достижения адекватной коммуникации очень важен высокий общекультурный уровень переводчика, направленный на «сглаживание углов» во избежание конфликтных ситуаций. У потребителей перевода должно создаваться впечатление, что все они – компетентные и авторитетные люди. Исключение составляют ситуации, когда источник заранее предупреждает переводчика о разрыве отношений со своим партнером (такое иногда случается).

Второй принцип, вытекающий из первого: **Не выпячивай себя, но и не прячься.** Переводчика должно быть хорошо видно и слышно всем участникам речевого взаимодействия. Итак, находишься чуть сзади источника, со стороны, удобной ему и тебе. Дистанционные параметры определяются исходя из анализа психологических, пространственных, временных составляющих коммуникативной ситуации.

Основываясь на личном опыте и опыте профессионалов в рассматриваемой сфере, предлагаются следующие «заповеди» устного перевода:

1. Переводи легко и непринужденно.

Переводчик – всегда немного актер, а ситуация перевода отчасти напоминает спектакль. Как известно, основной принцип успешности театральной постановки: «Режиссер должен умереть в актере». Режиссерская работа, в нашем случае, это накопленный лингво-коммуникативный багаж переводчика. Потребитель не должен видеть черновой работы, продуктом перевода всегда должно быть законченное речевое произведение.

2. Говори достаточно громким и уверенным голосом.

Голосовое «оформление» ситуации играет не последнюю роль. Громкость голоса зависит от пространственно-психологического формата коммуникативной ситуации и не должна превышать уровня комфортных параметров человеческого слуха. Сила звуковой подачи определяется эмпирически и гарантируется эстетическими вкусами переводчика.

3. Артикулируй.

Четкая дикция – залог успешного перевода, особенно если перевод осуществляется на французский язык (здесь допустима чрезмерная «режущая» артикуляция). Данное правило вытекает из элементарного принципа вежливости: «хорошо говорить, означает, прежде всего, хорошо произносить». Хорошее произношение – первый шаг к адекватному пониманию и коммуникации.

4. Исправляй себя так, чтобы никто этого не заметил.

Никогда не исправляй себя «в явном виде». Исправления должны касаться деталей, а не главного. Переводчик не имеет права на сбой в передаче основной смысловой и коммуникативной информации источника.

5. Не останавливайся на полуслове.

Все начатые фразы должны быть закончены, даже если нет полной уверенности в правильности их построения.

6. **Не повторяй ошибок или ляпов источника перевода.** Твои ошибки, это твои ошибки, а не – источника!

7. **Переводи образные выражения только тогда, когда образ абсолютно прозрачен для тебя и есть уверенность в языковых средствах его передачи.**

8. **Переводи только то, что понятно.** Переводчик в сфере бизнес-коммуникации должен обладать знаниями из соответствующей профессиональной области человеческой деятельности. Он обязан «выглядеть» (желательно быть) профессионалом в переводном пространстве. Если есть сомнения в технической стороне информации источника, следует ее уточнить, так как последствия неправильного перевода могут оказаться катастрофическими как для «дела», так и для переводчика.

9. **Стремись к нейтральному стилю изложения в переводном языке.** Нейтральный стиль в ПЯ – лучший способ передачи мысли источника. В родном языке можно помогать себе разговорным стилем. При этом следует учитывать, что разговорная речь должна отличаться высокой культурой, эстетикой звучания, использованием литературных элементов. Арготизмы, жаргонизмы исключаются, если же, конечно, сам источник не высказал пожелание «не щадить самолюбие адресата».

10. **Стремись к выразительности речи.**

Следует воспитывать в себе умение держать в голове конструкцию ПЯ, учитывая состав аудитории, находя нужный язык для общения с ней. Важно также обладать умением не теряться в неожиданных ситуациях (кто-то встал и вышел, кто-то заговорил с соседом и т.д.). Главным средством речевой выразительности остается интонация. Желательно обратить внимание на выделение ключевого слова путем понижения тона голоса (в большей степени характерно для русской речи). Следует помнить, что в русском языке наиболее информативное слово, как правило, ставится в конец фразы.

11. **При переводе на русский язык.** Начинай фразу с второстепенных членов предложения (лучше – с обстоятельства). Заканчивай фразу ключевым словом. Используй уже принятое наименование. Упрощай синтаксический рисунок фразы.

12. **При переводе на французский язык.** Начинай фразу с подлежащего. Не повторяйся, варьируй языковым материалом. Используй сложноподчиненные предложения. Шире употребляй синонимы, родовые термины.

Подводя итог, можно вывести ключевую всеобъемлющую переводческую заповедь во избежание переводческих рисков: **Не повреди межкультурной коммуникации.** Переводчик – «культурный дублер» источника перевода. Его основная коммуникативная цель состоит в бесконфликтном совмещении несовпадающих картин мира. Итак, владей коммуникативной ситуацией, не забывай о своей социально-психологической роли, осуществляй высокую миссию перевода – служить взаимопониманию между народами.