

Как найти общий язык с заказчиками (итальянский опыт)

Т.Ю.Ярошенко

В моей переводческой практике часто случается так, что устный перевод становится приключением, иногда увлекательным, иногда – утомительным, но почти всегда полным неожиданностей. Лет 10-15 назад, на заре этой тогда еще новой для меня деятельности, такой драйв мне даже нравился. Никогда не знаешь, куда тебя забросит судьба и когда вернешься домой, останешься ли без обеда и ужина или, наоборот, сразу из горячего цеха попадешь в шикарный ресторан. Но теперь я от этих приключений слегка приустала и с завистью прислушиваюсь к своим зарубежным коллегам, у которых рабочий день четко распланирован, вид перевода и рабочее задание известны заранее. Они спокойно трудятся и знают, что ровно в 6 часов вечера заберут ребенка от няни. Мне же (как и моим коллегам) на дни устного перевода приходится отменять абсолютно все личные и семейные планы. Почему так? Почему итальянцы, немцы или англичане в конце дня с пониманием относятся к тому, что переводчик закончил смену и торопится домой, а российские заказчики простодушно заявляют что-нибудь вроде: «Ну, отработали, пора и на ужин! Вы ведь, конечно, пойдете с нами? Как, Вы устали? Ну и что, мы тоже устали, вот и отдохнем! Да и как же мы без Вас будем общаться?»

Многие заказчики совершенно не представляют себе все нюансы работы переводчика. Им даже в голову не приходит, как трудно хотя бы просто говорить по 12-14 часов подряд, часто при таких отягчающих обстоятельствах, как шум в цехе или условия выступления перед большой аудиторией. И это не их вина, ведь им просто никто не рассказал об этом!

Обратимся к опыту Итальянской ассоциации устных и письменных переводчиков АИТІ. АИТІ – член Международной федерации переводчиков (FIT), поэтому разработанные ею правила и документы основаны на практике устного перевода, сложившейся в странах Европы.

Передо мной лежит небольшая брошюра под названием Guida interpretazione (Руководство по устному переводу), адресованная заказчикам. Компактная, прекрасно изданная, с картинками и крупным шрифтом, она вряд ли будет выброшена в корзину. Думаю, любой потенциальный заказчик с удовольствием ее хотя бы пролистает. В доступной форме здесь изложена вся информация, необходимая для того, чтобы понять, в какой ситуации какой конкретный вид перевода нужен, какие требования следует согласовать в момент оформления заказа, как помочь переводчику лучше выполнить свою работу ради успеха всего мероприятия.

Приглашаю полистать ее вместе. Сразу оговорюсь, что приведенные здесь цитаты иногда даны с сокращениями.

На первой странице – определение понятия «устный переводчик»: специалист, которому поручено путем перевода сделать возможным общение между людьми, говорящими на разных языках (определение взято из словаря итальянского языка Де Вото Оли). Что ж, очень правильный ход – начать разговор с определения основных терминов. Затем - краткое введение: цель данной брошюры и фраза о том, что устный и письменный переводчик – это разные профессии, не всегда письменный переводчик может выполнить устный перевод, и наоборот.

Затем кратко описаны основные виды устного перевода: последовательный, синхронный и пофразовый. В дальнейшем тексте к нему еще добавлен шушотаж

(нашептывание). Здесь необходимы пояснения, поскольку в России нет стандартизованных терминов. Нередко даже специалисты переводческих агентств различают только два вида устного перевода: синхронный и последовательный. Причем «последовательным» называют то, что в Европе дословно именуется «переводом на переговорах» (ит. *interpretazione di trattativa*, англ. *meeting interpreting* или *liaison interpreting*). Для краткости будем здесь называть его «пофразовым», хотя в российских учебниках по устному переводу тоже нет единодушия: иногда встречается термин «пофразовый», иногда «абзацно-фразовый». Название «пофразовый» условно, т.к. речь идет не о переводе каждой отдельной фразы, их может быть и несколько, но сам отрывок не слишком длинен (минуты на две), причем допускается передача информации по смыслу. Как поясняется в брошюре, «такая техника применяется в неформальных ситуациях, когда обе стороны могут поочередно прерывать свою речь и переговариваться, когда нет жесткой программы выступлений».

В противоположность пофразовому, синхронный перевод предполагает одновременное слушание и говорение с использованием специальной аппаратуры, а при последовательном переводчик слушает оратора, который говорит в течение длительного отрезка времени (до 15 минут), делая записи с применением переводческой скорописи, а затем точно воспроизводит услышанное. Мне трудно сказать, насколько распространен настоящий «последовательный» на других рынках, но в Екатеринбурге, работая 15 лет с итальянским языком, я его просто никогда не наблюдала. Вероятно, это связано с тем, что итальянский редко признается как официальный язык на встречах высокого уровня. Зато повсеместно распространен «пофразовый перевод», который, впрочем, все участники процесса спокойно называют «последовательным», отчего возникает некоторая путаница.

Отдельно следует сказать о таком виде устного перевода, как шушотаж. Имеется в виду перевод на ухо шепотом или вполголоса (от французского слова *chuchoter* - шептать). Применяется при количестве слушателей не более двух; при этом допускается компрессия. Данный вид перевода, при кажущейся несерьезности, приближается по своим характеристикам к синхронному, поскольку слушание и говорение происходят одновременно. Он требует серьезной подготовки, и некоторые переводчики считают его даже еще более трудным, т.к. нет аппаратуры, облегчающей работу синхрониста. Между тем заказчики редко отдают себе отчет в том, что одновременное слушание и говорение – навык, требующий специальной тренировки, и, по мнению многих переводоведов, также и природных способностей.

Позже в брошюре встречается еще и термин «конференц-перевод» - обобщающее понятие, включающее синхронный, последовательный перевод и шушотаж. Действительно, эти виды перевода чаще всего применяются на международных конференциях высокого уровня.

Приходится признать, что сегодня в России, когда говорят об устном переводе, обычно имеют в виду лишь самую простую его разновидность (т.е. пофразовый перевод). Для целей данной статьи, не претендуя на лавры переводоведа, остановимся на линейке терминов: «пофразовый перевод», «последовательный перевод», «синхронный» и «шушотаж». Принцип предложенной систематизации чисто практический: каждому термину соответствует определенный набор переводческих навыков и умений. «Пофразовому» переводу можно и не обучаться специально, «последовательный» (или «конференц-последовательный», если угодно) требует навыка переводческой скорописи,

«синхронный» и «шушотаж», безусловно, под силу только специально обученным профессионалам перевода.

Далее в брошюре, в разделе под заголовком «СОВЕТЫ ТЕМ, КТО РЕШИЛ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ УСТНОГО ПЕРЕВОДЧИКА», рассматриваются достоинства и недостатки двух самых сложных видов перевода. По-видимому, этот раздел адресован организаторам конференций.

Цитата:

« ДОСТОИНСТВА СИНХРОННОГО ПЕРЕВОДА

- Снижение временных затрат – положительный фактор с точки зрения регламента.
- Аудитории не приходится слушать перевод на другие языки, удается удерживать внимание.

НЕДОСТАТКИ СИНХРОННОГО ПЕРЕВОДА

- Требуется специальная аппаратура: кабина, усилительное оборудование и наушники. Затраты на аппаратуру необходимы и существенно влияют на расходную часть бюджета.
- Техническое обслуживание в течение всего мероприятия.

Часто залы уже оборудованы постоянными кабинами (по стандарту ISO 2603) для синхронного перевода, но так же часто такого оборудования нет и приходится арендовать переносные кабины (стандарт ISO 4043).

В этом случае, помимо обычных затрат на техническое обслуживание необходимо предусмотреть стоимость сборочных работ до и после мероприятия.

ДОСТОИНСТВА ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОГО ПЕРЕВОДА

- Нет необходимости в технической аппаратуре, за исключением очень больших помещений, в которых рекомендуется пользоваться микрофоном, чтобы облегчить слушание (во избежание дополнительных расходов можно использовать микрофон, которым пользуется оратор).
- Более непосредственный контакт оратора с иноязычными слушателями.

НЕДОСТАТКИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОГО ПЕРЕВОДА

- Временные затраты увеличиваются.
- С большей степенью риска аудитория отвлекается и теряет логическую нить, поскольку оратору приходится ждать, пока переводчик закончит перевод, чтобы возобновить свое выступление.
- Оратора последовательный перевод может раздражать, так как он вынужден прерывать свое выступление. По этой причине рекомендуется предупреждать оратора перед мероприятием, что переводчик будет применять метод последовательного перевода. Оратор, который уже знаком с этой методикой, сможет правильно построить свою речь.»

Как видим, рекомендации и сведения достаточно конкретны и явно будут полезны заказчикам для принятия правильного решения.

На следующей страничке ситуация синхронный/последовательный рассматривается с профессиональной точки зрения. Последовательный переводчик имеет некоторый запас времени, чтобы подобрать наиболее эффективные обороты для передачи содержания, в то время как у синхрониста

нет такой возможности, и необходимо учитывать, что в некоторых языках переводчик должен прослушать всю фразу, прежде чем понять, каким должен быть порядок слов на целевом языке. Именно в этом разделе впервые упоминается шушотаж. Говорится (и совершенно справедливо!) о том, что к этому методу следует прибегать как можно реже, т.к. он неудобен из-за отсутствия звукоизолирующей аппаратуры.

Далее идет раздел «Когда нужен пофразовый перевод»: при проведении встреч и в деловых поездках, при посещении предприятий и сопровождении иностранных делегаций с осмотром оборудования, на выставках. Подчеркивается, что этот вид перевода допускает самое непосредственное общение и что переводчик становится важным участником процесса, от которого существенно зависит взаимопонимание между сторонами.

В российской реальности часто сталкиваешься с тем, что заказчик не различает виды перевода. Считается, что если ты назвался переводчиком, то можешь буквально все. «Пофразового» переводчика могут неожиданно пригласить в кабину посинхронить. А бывает, что заказчики впадают в другую крайность и называют «синхронном» обычный пофразовый, если переводчик говорит быстро и временами его речь перекрывается с речью иностранного участника. Ну, а ситуация под названием «шушотаж» вообще возникает совершенно внезапно. Ведь организаторам мероприятия и в голову не приходит, что это более сложный вид перевода, с которым не каждый переводчик справится.

Однако вернемся к нашей брошюре.

Далее в этом же разделе подзаголовок: «Полезные советы для наилучшей организации пофразового перевода». Здесь всего два пункта, но каких!

- Необходимо, чтобы переводчик согласовал с присутствующими вопрос о паузах, по наклону головы или знаку рукой, чтобы иметь возможность для перевода.

Насколько это важно, знает любой устный переводчик! На переводческих форумах периодически обсуждаются темы: как остановить увлекшегося оратора, можно ли его перебить и т.п.. Замечательно, если организаторы встреч будут знать: возможности человеческой памяти не безграничны. Либо нужно изначально приглашать последовательного переводчика, владеющего скорописью (и платить ему соответственно), либо следить за паузами, либо смириться с тем, что часть информации неизбежно будет потеряна.

- Рекомендуется устанавливать постоянные рабочие отношения с профессионалом-переводчиком, чтобы он имел возможность глубже ознакомиться с переводимой тематикой.

Поистине золотые слова!

Следующий не менее важный раздел озаглавлен «Успешное мероприятие: советы профессионалов». Ряд советов относится к паузам, обеспечению слышимости, приглашению выступающих говорить по одному, необходимости предоставления материалов и т.п. Все это, безусловно, очень важные моменты. Вторая часть рекомендаций относится к правильной установке кабин для синхронного перевода. Упоминается и о том, что переводчик обязан соблюдать профессиональную тайну.

Далее следует большой раздел «Общие условия оформления заказа». Думаю, он достаточно интересен, чтобы рассмотреть его поподробнее (хотя и в пересказе).

Конференц-переводчики

- Рекомендуется предварительно проконсультироваться с переводчиком, чтобы убедиться, что обсуждаемая тема соответствует заявленному виду перевода.
- Для синхронного перевода в зале должно быть по одной кабине для каждого языка. Кабина должна соответствовать стандарту ISO 2603 в случае постоянной аппаратуры и стандарту ISO 4043 в случае передвижной аппаратуры. В каждой кабине должны работать, по крайней мере, два переводчика.

Рабочий день синхронного переводчика составляет 7 часов. Если предполагается продолжительность более 7 часов, необходимо пригласить третьего переводчика, чтобы обеспечить надлежащие паузы для отдыха.

Работа с одним переводчиком в кабине допускается только при продолжительности работы 1 час. Рабочий день недели.

Для записи перевода необходимо предварительно спросить согласие переводчиков. Если согласие получено, переводчику причитается надбавка 40% к установленной сумме оплаты.

- Для последовательного переводчика примерно такие же условия работы, только работа в одиночку допускается не более чем в течение двух часов.
- Для шушотажа также работа одного переводчика допускается в течение не более чем двух часов при чередовании выступлений.

Об условиях работы пофразовых переводчиков сказано более кратко:

- Рабочий день составляет 7 часов, тариф может быть почасовым (минимальный заказ 3 часа).

Кратко, но очень важно. Увы-увы, зачастую рабочий день устного переводчика в российских условиях растягивается до бесконечности. При заказе указывают, например, 8 часов, потом просят прийти пораньше, а в конце возникают неотложные обстоятельства, так что переводчику ну никак нельзя уйти. Смены по 12-14 часов – совсем не редкость. Опасность кроется в ситуации, когда стороны договорились о тарифе за день работы. Если в Европе дневной тариф – это тариф до 7-8 часов, а за дополнительные часы платят сверхурочные, то в России «день» - это что-то такое неопределенное, резиновое, растягивающееся до полуночи без всякой дополнительной оплаты, не говоря уже о сверхурочных. Поэтому переводчики-фрилансеры в большинстве случаев предпочитают применять почасовой тариф, а не дневной.

Далее в брошюре приводятся правила оформления заказа. Некоторые из них для нас неактуальны, т.к. привязаны к итальянскому законодательству по оформлению счетов-фактур. Но некоторые хочется перечислить:

- Заказ должен быть вручен в письменном виде.
- При работе с выездом за пределы места проживания, помимо оплаты (включающей дни отдыха за пределами места проживания и оплату времени проезда), переводчику причитаются суточные или полное предоставление услуг питания-проживания, а также компенсация затрат на билеты.
- Отмена заказа на устный перевод менее чем за восемь дней до даты начала приводит к обязательству выплаты переводчику профессионального вознаграждения и компенсацию понесенных расходов.

Вот этот последний пункт (ну пусть не «за восемь дней», пусть хотя бы за один день!), кажется, почти никогда не соблюдается в российских условиях.

Безусловно, если ответственный сотрудник в организации заказчика понимает всю важность мероприятия, он поддерживает связь с переводчиком. Но чаще бывает так, что про переводчика вспоминают лишь тогда, когда он нужен. Если же мероприятие по каким-либо причинам откладывается (например, иностранный специалист не приехал вовремя), редко кто возьмет на себя труд известить переводчика об этом. Причем такое случается даже при работе через переводческие агентства. А ведь для фрилансера подобные неувязки чреваты потерей одного или нескольких рабочих дней – довольно чувствительный удар по бюджету.

Не менее неприятна и ситуация, когда переводчика приглашают на целый день, а через пару часов заявляют, что он больше не нужен («у нас тут сотрудник говорит по-английски, мы сами справимся»). Подобных ситуаций в устном переводе возникает множество, их анализ выходит за рамки данной небольшой заметки.

В целом надо все-таки доводить до сведения заказчика, что серьезный переводчик-фрилансер - профессионал, чей рабочий график составляется заранее.

Последний небольшой раздел озаглавлен «Ближайшее будущее устных переводчиков». Здесь приводится краткое описание перевода на телеконференциях. Заказчика честно предупреждают, что качество связи может сильно повлиять на качество перевода и что следует проанализировать соотношение «цена/эффективность».

«В любом случае условия работы должны соответствовать стандартам ISO 2603, ISO 4043».

Наконец, заключительные слова документа: «Данные условия были установлены для обеспечения качества услуг. Не старайтесь оказать давление на переводчика, чтобы он сделал «исключение из правил»: это может помешать успешному результату мероприятия».

Я спросила у итальянских коллег, как они доводят этот документ до сведения заказчиков. А вот как:

- поместили на сайт АІТІ;
- напечатали в типографии брошюры, которые любой член АІТІ может взять и раздать при удобном случае;
- на семинарах или конференциях, которые регулярно организует АІТІ, обязательно распространяются материалы про ассоциацию, брошюры и т.п.;
- раздают на встречах с ассоциациями заказчиков (отраслевые союзы и федерации).

В целом подобный документ, безусловно, дисциплинирует обе стороны, участвующие в переводческом процессе, и способствует взаимопониманию – в интересах дела.