

FEATURES OF NUCLEAR PHYSICS TERMS TRANSLATION

The paper discusses features of nuclear physics terms translation from English into Russian. We present the theoretical information about classifications of terms, difficulties and methods of their translation. We study specifically terms of radiation safety. We also analyze some difficult cases of translation.

Key words: term; terms translation; classification of terms; nuclear physics.

УДК 81'253

К ВОПРОСУ О ВЕРБАЛЬНОМ СГЛАЖИВАНИИ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В УСТНОМ ПЕРЕВОДЕ

Д.Ю. Чистякова

*Научный руководитель: А.А. Шагеева,
кандидат филологических наук, доцент (УрФУ)*

Статья посвящена проблеме вербального разрешения конфликтных ситуаций при устном переводе в межкультурном деловом общении. Описываются стратегии поведения в конфликте, роль переводчика и переводческие компетенции, необходимые для разрешения конфликта. Предлагается анализ «классических» примеров устного перевода на предмет разрешения конфликтной ситуации.

Ключевые слова: конфликт; устный перевод; вербальная агрессия; конфликтоген; стратегии поведения; деловое общение; межкультурные переговоры.

По мере развития экономики в целом и бизнеса в частности число международных контактов в деловой среде растет. Несмотря на глобализацию и распространение основных языков международного общения, переговоры и заключение сделок в ситуации, когда стороны являются носителями разных языков и культур, чаще всего проходят при участии переводчика. При этом участники отстаивают свои интересы на каждом этапе ведения переговоров, и, когда дело доходит до предметного обсуждения сотрудничества, очень важно понимать истинные намерения и цели каждой стороны, равно как и детали соглашения. Неточности в понимании даже самых незначительных, на первый взгляд, деталей, могут привести к серьезным последствиям: конфликту и даже разрыву любых отношений.

В словаре «Психология» приводится следующее определение понятия «конфликт»: столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия [Петровский 1990: 174]. Любой конфликт основывается на ситуации, когда стороны придерживаются противоречивых позиций по какому-либо вопросу, ставят противоположные цели или используют противоположные способы их достижения, либо когда разнятся интересы, мотивы, намерения оппонентов. В ситуации делового общения, где каждая сторона отстаивает и защищает свои интересы, подобные

противоречивые позиции – естественное положение вещей.

Безусловно, любая конфликтная ситуация должна быть разрешена. Для этого специалисты в области конфликтологии разрабатывают стратегии и тактики урегулирования конфликтов. Одним из наиболее известных примеров подобных стратегий является двухмерная модель К.У. Томаса и Р.Х. Килменна [см.: Морозов 2002: 88]. В ней выделяются две основные стратегии поведения в конфликте: стратегия партнерства и стратегия напористости. Выбор стратегии зависит от ориентации участника коммуникации на собственные интересы или интересы собеседника. Внутри стратегий существует пять основных тактик поведения в конфликте:

- избегание (уход, уклонение) – стремление не видеть разногласий, отрицать конфликт, считая его безопасным;
- уступка (приспособление) – стремление сохранить или наладить благоприятные отношения путем сглаживания разногласий;
- противоборство (соперничество, конкуренция) – стремление настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, жесткая позиция борьбы в случае сопротивления;
- компромисс – доминирует стремление урегулировать разногласия путем частичных уступок в ответ на уступки оппонента;
- сотрудничество – поиск решений, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон, в ходе открытого обсуждения [Морозов 2002: 88].

Однако в реальной конфликтной ситуации, возникающей в деловых переговорах, велика вероятность того, что стороны не станут придерживаться конкретной модели, рекомендуемой конфликтологами. Подобные ситуации усугубляются в тех случаях, когда участники переговоров являются представителями разных культур и носителями разных языков. Кроме того, конфликт в ситуации делового общения может сопровождаться или выражаться вербальной агрессией. Она, в свою очередь, препятствует реализации основных задач эффективного речевого взаимодействия: деструктивно воздействует на сознание участников общения, затрудняет полноценный обмен информацией, существенно снижает возможности взаимопонимания коммуникантов, блокирует выработку общей стратегии взаимодействия [Щербинина 2001: 4].

Как правило, такие переговоры между представителями разных культур и носителями разных языков проходят при участии переводчика, на которого может лечь роль посредника в конфликте. Тогда именно переводчику необходимо быть готовым разрешить зарождающуюся конфликтную ситуацию и применить соответствующие коммуникативные стратегии. В таком случае реализуется функция фильтрации и адаптации текста, о которой писал Р.К. Миньяр-Белоручев, когда переводчик может

изменить содержание и эмоциональную окраску сообщения под влиянием факторов экстремальности, например, в ситуации конфликта [Миньяр-Белоручев 1986: 56]. Б.И. Хасан пишет о таком понятии, как «конфликтная компетентность» – умение удерживать противоречие в продуктивной конфликтной форме, способствующей его разрешению [Хасан 2018: 10]. На наш взгляд, подобная компетентность является одним из наиболее важных экстралингвистических навыков устного переводчика. Поэтому переводчик как участник коммуникативного акта должен стремиться к созданию и сохранению среды позитивной результативной интеракции [Поддубнова 2014: 84].

Для выхода из конфликтной ситуации в деловом общении важна лингвистическая компетентность переводчика: грамотность, умение использовать языковые средства в соответствии с целями и обстановкой общения, чтобы свести на нет воздействие конфликтогенов на стороны, принимающие участие в переговорах.

Согласно А.А. Поддубновой, для достижения коммуникативных целей в процессе общения переводчику как языковому посреднику необходимо следовать правилам вежливости [Поддубнова 2014: 86]. Под вежливостью понимается использование адекватных дискурсивных стратегий, при выборе которых коммуниканты «опираются на социальные и контекстные параметры ситуации общения, оценивая их с точки зрения принятых в их культурном сообществе представлений о приемлемых и неприемлемых формах взаимодействия» [Цурикова 2002: 29–30].

По мнению В.М. Илюхина, для переводческой компетенции переводчику переговоров необходимо обладать тремя качествами:

- 1) лингвистической компетенцией, включая прагматическую компетенцию, которая, в свою очередь, подразделяется на прагмалингвистическую компетенцию, заключающуюся в знании частных оттенков смысла конкретного слова или выражения, и социопрагматическую, включающую такие широкие понятия, как знание этикета, функционального стиля и т.д.;
- 2) общими знаниями, представляющими достаточную базу, на которой строится общий и специализированный вокабуляр синхрониста, необходимый для понимания и перевода по конкретной тематике при условии предоставления заранее документов и докладов;
- 3) навыками, или стратегиями, или способностью обрабатывать и перерабатывать информацию [Илюхин 2001: 14].

Подтверждение этим теоретическим положениям находим в примерах классиков устного перевода – В.М. Суходрева и П.Р. Палажченко. В качестве первого этапа нашего исследования мы рассматриваем ситуации

перевода переговоров на высшем уровне, изложенные в их мемуарах и интервью. Это необходимо для того, чтобы понять, какие конфликтные ситуации могут произойти в процессе переговоров, и попытаться проанализировать их в свете предложенных переводчиками решений. Например, В.М. Суходрев в интервью изданию «Коммерсантъ» дает ставший каноническим пример перевода фразы Н.М. Хрущева «мы вас похороним» – «we will bury you» [Суходрев 1999: 54]. В данном случае фраза включает в себя лексему с яркой негативной коннотацией – *похоронить*. Первопричиной появления конфликтов являются конфликтогены – слова, действия (или бездействия), способствующие возникновению и развитию конфликта [Вахрушев 2010]. В приведенной фразе лексема *похоронить* и ее эквивалент в языке перевода *to bury* является именно конфликтогеном. Это заявление спровоцировало волнения в западных СМИ, поскольку была воспринята скорее коннотация, нежели дефиниция: социализм убьет и похоронит капитализм. Но, как вспоминает В.М. Суходрев, сам Н.С. Хрущев позже объяснил, что имел в виду несколько иное значение: «просто капитализм отомрет, а социализм похоронит усопшего» [Суходрев 1999: 55]. Как мы видим, прямой перевод передал неверный оттенок значения, вследствие чего восприятие мировым сообществом образа СССР в целом и Н.С. Хрущева в частности изменилось. Вероятно, в данной ситуации более удачным переводческим решением стала бы нейтрализация конфликтогена при помощи эксплицитного объяснения посылы сообщения коммуниканта: «we (socialist system) will ultimately defeat you (capitalist system)».

Рассмотрим пример, когда на сохранении конфликтогена настаивала одна из сторон переговоров. П.Р. Палажченко на своем сайте приводит пример из переговоров между англоязычным инвестором и русскоязычным директором леспромхоза, которые переводил И.А. Егоров [Палажченко 2015]. В ходе заседания директоров стороны не могли найти общий язык, и в результате представитель инвестора, эмоциональный человек, выразил свое недовольство собеседником, используя обценную лексику, после чего настоял на дословном переводе. Поскольку это было не собственное переводческое решение, И.А. Егорову пришлось сделать отступление, извиниться и пояснить, что на таком варианте перевода настаивает собеседник, после чего дать прямой перевод, насколько он был возможен. В результате, как отмечает сам И.А. Егоров, «лесников мой перевод не смутил: они в общении еще не такое заворачивали» [Палажченко 2015]. Более того, проследив за реакцией русскоязычной стороны, представитель инвестора остался доволен, так как именно такой эффект он и хотел произвести на собеседника. Зная о реакциях обеих сторон на данный перевод, мы можем утверждать, что данное

переводческое решение оказалось эффективным, но предположим, что без пояснений переводчика могло спровоцировать дальнейшее развитие конфликта, так как обценная лексика является сильнейшим конфликтогеном и может использоваться при переводе только в исключительных случаях.

Проанализировав эти два примера, мы убеждаемся, что в разрешении конфликта в ситуации устного перевода необходимо ориентироваться на экстралингвистические факторы, учитывая как геополитическую ситуацию в целом (если переговоры проходят на высшем уровне), так и аудиторию перевода и коммуникативную интенцию говорящего в частности.

В нашем исследовании мы продолжаем анализ переводческих решений в конфликтных ситуациях, рассматриваем основные факторы, которые влияют на принятие данных решений, и делаем попытку выяснить, какие способы и стратегии оказываются наиболее эффективными.

В заключение хотим процитировать Е.В. Виноградову, которая пишет, что переводчик всегда находится в центре конфликта, который, однако, не всегда имеет антагонистический характер [Виноградова 2013: 32]. Под этим подразумевается языковой барьер и культурный конфликт. Для решения подобного конфликта переводчик должен задействовать свои лингвистические и культурологические компетенции, чтобы передать сообщение с минимальными потерями в содержании. Но, помимо этого, очень важно уметь распознать конфликтную ситуацию на стадии возможности продуктивного ее разрешения и в этот момент применить речеповеденческие стратегии урегулирования.

Список литературы

Вахрушев А.А. Конфликт в ситуации деловой межкультурной коммуникации: вербальная агрессия vs языковая толерантность // Языковое бытие человека и этноса. – 2010. – № 17 [электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konflikt-v-situatsii-delovoy-mezhkulturnoy-kommunikatsii-verbalnaya-agressiya-vs-yazykovaya-tolerantnost> (дата обращения: 29.12.2019).

Виноградова Е.В. Стратегии переводчика в конфликтных ситуациях международного общения // Университетские чтения-2013 : материалы науч.-метод. чтений : в 17 ч. Ч. 1 / отв. ред. З.А. Заврумов. – Пятигорск, 2013. – С. 31–39.

Илюхин В.М. Стратегии в синхронном переводе: на материале англо-русской и русско-английской комбинаций перевода : дис. ... канд. филол. наук. – М. : [б.и.], 2001. – 223 с.

Миньяр-Белоручев Р.К. О функциях переводчика // Информационно-коммуникативные аспекты перевода. – Горький, 1986. – С. 56–62.

Морозов 2002 – Социальная конфликтология : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / под. ред. А.В. Морозова. – М. : Академия, 2002. – 336 с.

Палажченко П.Р. Байки // Палажченко П.Р. Мой несистематический Website:

лингвистика и политика. – 2015 [электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pavelpal.ru/node/1210> (дата обращения: 12.12.2019).

Петровский 1990 – Психология. Словарь / общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Политиздат, 1990. – 494 с.

Поддубнова А.А. Вежливость как фактор коммуникативного поведения переводчика // Вестник ВГУ. Сер. Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2014. – № 3. – С. 83–86.

Суходрев В.М. «Иногда я такие хрущевские перлы переводил!» // Коммерсантъ Деньги. – 1999. – № 30. – С. 54–57.

Хасан Б.И. Конструктивная психология конфликта : учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. – 2-е изд., стер. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 204 с.

Цурикова Л.В. Проблема естественности дискурса в межкультурной коммуникации : монография. – Воронеж : ВГУ, 2002. – 257 с.

Щербинина Ю.В. Вербальная агрессия в школьной речевой среде : дис. ... канд. пед. наук. – М. : [б.и.], 2001. – 300 с.

RESOLUTION OF VERBAL CONFLICTS IN MULTILINGUAL COMMUNICATION

The paper deals with resolution of verbal conflicts in multilingual and cross-cultural business communication. We describe behavior strategies for conflict situations, as well as the role of an interpreter in those and necessary linguistic and extralinguistic skills. We make an attempt to analyse “classic” examples of interpretation in terms of conflict resolution.

Key words: conflict; interpretation; verbal aggression; conflictogenic word; behavior strategies; business communication; cross-cultural negotiations.

UDC 81'25

THE RELEVANCE OF A DEEP UNDERSTANDING OF THE OBJECTIVE MEANING INTRINSIC TO LANGUAGE FOR THE KNOWLEDGE OF MAN AND FOR THE HUMAN CULTURE

Rita Mascialino (Udine, Italy)

*Supervisor: Archivio Storico Universale delle Belle Arti del
Centro Accademico Maison d'Art, Padova (Italy),
President Carla D'Aquino Mineo*

The paper focuses on the question relating to the identification of the objective meaning in linguistic and interlinguistic contexts, particularly the meaning of literary texts which are the deepest expression of the mind of man together with tales and fables, mythological and religious texts. It is highlighted in the paper how misunderstandings or at least serious misunderstandings of the meaning of such texts should and can be avoided in order to respect the concept of culture. Since the meaning of such texts is or should be also the main focus of a scientific research on the human imagination, it concerns the concept of knowledge in a more strict sense. In the paper the right to so called subjective free interpretations in the field of literary specialization is considered. So, we make a short