ЗАПОВЕДЬ: НЕ ПЕРЕВРИ. ИНТЕРВЬЮ С ВИКТОРОМ СУХОДРЕВОМ

О нормированном рабочем дне переводчик МИДа даже не мечтает. Во-первых, вечерние приемы. Они проходят с шести до восьми. Во-вторых, у иностранцев обед с восьми до одиннадцати вечера. Если идут какие-то серьезные переговоры, то, когда они заканчиваются, переводчик не идет домой. Все участники отправляются отдыхать, а переводчик садится расшифровывать беседы с помощью репортерской скорописи - тысячи и тысячи страниц. Как и раньше, пользуется блокнотами и ручкой. Лично я писал загогулинами. Если бы я кому-то эти записи показал, то никто совершенно ничего не понял бы, а я смотрю на одну загогулину и делаю из нее три предложения. Диктовать приходилось и по 100 страниц, и по 120. В Вене во время встречи на высшем уровне наших с американцами я два дня только переводил и записывал, лишь по прилете в Москву засел и сутки диктовал из своего блокнота. Стенографистки, помню, у меня каждые пятнадцать минут менялись: одна уходила, другая садилась. Иногда переводчика выручает только память. Предположим, встречаем гостя в аэропорту, он в машине сразу начинает беседовать, надо же переводить, но на ходу с блокнотом не очень поработаешь. Приходится запоминать, потому что на специальные записывающие устройства надежды нет.

РАССКАЖИТЕ О СЕКРЕТАХ

Принцип классного переводчика: нельзя переводить, не зная досконально сути и предмета переговоров. Если это переговоры с теми же США по оружию, требуется огромное количество знаний о технических деталях наступательных и оборонительных

вооружений: о типах ракет, дальности полета, количестве боеголовок, отделяющихся частях, забрасываемом весе.

Кроме того, надо знать позицию своей страны, которую ты будешь излагать, и позицию другой стороны, чтобы самому понять, если там появятся какие-то новости и подвижки по сравнению с тем, что было раньше. Что касается международных конфликтов, экономического сотрудничества - то же самое. Конечно, существуют узкие специалисты, занимающиеся тем или иным вопросом, но переводчику тоже нужно быть в теме. Может быть, не так глубоко, как специалисту, но тем не менее. Конечно, в ходе переговоров появляется что-то новое. Приходится за этим следить, усваивать новые термины и обороты. Иначе невозможно на этом уровне переводить. К переговорам готовят массу справок, которыми занимается и МИД, и другие ведомства. Я требовал, и мне давали за день-два все эти секретные бумаги, самые секретные и сокровенные. Я их читал, потому что без этого не мог бы знать, в чем наша позиция, к чему мы будем вести дело, к чему стремиться. Справки о позиции противоположной стороны - тоже непременно!

КАК СЛОВО БОЖИЕ ОТЗОВЕТСЯ

Телефонные переговоры высших лиц переводятся по громкой связи, или же у переводчика есть своя трубка. В Америке президент слышит сначала непонятную русскую речь нашего главы государства, а потом голос переводчика. Видеосигнал принципиально ничего не меняет.

Непросто (по телефону или в живую - нет разницы) переводить устоявшиеся выражения. Вообще пословицы и поговорки, шутки и прибаутки - одно из самых сложных явлений в языке, и особенно при передаче с одного языка на другой. А Библия! Сколько в разговорах, беседах слов и выражений из Библии. Возьмите строчку из "Марсельезы": "Отряхнем его прах с наших ног". Это буквальная цитата из Библии. Так вот, чем выше уровень западного политика, тем чаще он употребляет фразы из Священного Писания. И если переводчик переведет их коряво, это будет просто смешно. Потому наши дипломаты и переводчики изучают Библию.

БУДУЩИЕ АТТАШЕ

В Госдепартаменте США заведено так: если человек поступает в лингвистическую службу, он подписывает контракт именно как переводчик, у него нет никаких перспектив перехода на нормальную дипломатическую работу. В МИДе все по-другому: референт, потом старший референт, а там и атташе (это уже дипломатический ранг). Для нашего МИДа такой карьерный рост вполне обычен - переводчиков с удовольствием берут в другие отделы, мы ведь все равно в теме.

Однако, пока ты переводчик, не стоит думать, что вся твоя жизнь пройдет между Смоленской площадью и Нью-Йорком. Приходится бывать в таких местах, куда сам по доброй воле никогда бы не поехал. Например, в Норильске с канадским премьер-министром. У нас с Канадой большие и очень похожие северные территории и огромное количество сходных проблем в связи с враждебным климатом. Они едут туда перенимать опыт, и ты вслед за ними.

ГЛОТАЙ БЫСТРЕЕ

То, что переводчик МИДа должен знать правила хорошего тона, понятно. Например, самое простое: нельзя первым протягивать руку человеку, если он выше рангом. Но есть хитрости, к пониманию которых приходишь не сразу. Возьмем переговоры за обедом: переводчики тоже вместе со всеми сидят за столом и едят. Но процесс поглощения пищи и разговор трудно совмещаются между собой. Я выходил из положения так: резал мясо на малюсенькие кусочки и ел. В любую секунду я был готов проглотить кусочек и вступить в беседу. Знаю, многие поступают точно так же.

ДАВАЙТЕ ПОСПОРИМ

Трудности могут возникнуть и из-за того, что тот, кого ты переводишь, знает язык не хуже тебя. Так, например, было с Громыко, который сам прекрасно знал английский язык.

Он очень придирчиво относился к переводу, не одного переводчика замучил и приказывал: "Этого больше ко мне не присылать".

Громыко никогда не вел переговоры на английском языке, хотя иногда говорил мне, что переводить на русский не надо. Он воспринимал напрямую речь английского или американского собеседника, а сам говорил на русском и мог вмешаться в перевод прямо при гостях. Я потратил очень много времени, чтобы к этому привыкнуть и иногда даже огрызался. Тоже при гостях. Они смотрели изумленно. Я не могу сказать, что надо спорить с тем, кого переводишь, но свою позицию все же порой необходимо отстаивать.

РЕЗЮМЕ

Виктор Суходрев, переводчик

Родился 12 декабря 1932 года в Москве.

Окончил Военный институт иностранных языков (ныне факультет Военного университета).

Работал в МИДе, в бюро переводов.

Был личным переводчиком Никиты Хрущева, Леонида Брежнева. Также работал с Михаилом Горбачевым, Алексеем Косыгиным, Андреем Громыко и Анастасом Микояном.

ЗАРПЛАТЫ

28 000 рублей

получает сотрудник службы лингвистического обеспечения МИД России в ранге советника

КАК СТАТЬ

Военный университет министерства обороны РФ (ВУМО)

l Факультет иностранных языков (по специальности "лингвистика и межкультурная коммуникация", "перевод и переводоведение с присвоением квалификации "лингвист, переводчик"). Срок обучения - 5 лет.

l Действуют полугодовые курсы по очной форме подготовки на этот факультет.

l Стоимость - 20 000 рублей.

l Вступительные экзамены - русский устно, русский письменно, иностранный.

Переводческий факультет МГЛУ (Мориса Тореза)

l Экзамены: иностранный, русский, информатика или история.

l Подготовительные курсы - полгода.

l Стоимость - 13 500 рублей (только за иностранный язык).

ОШИБКИ ПЕРЕВОДЧИКОВ

l Однажды во время встречи русских и турецких предпринимателей переводчик очень старался перевести вопрос "У вас наряду с коровами также есть и быки?", но не вспомнил сразу, как по-турецки "бык", и потому просто без тени смущения спросил турецких животноводов: "Ваши коровы живут здесь вместе со своими мужьями?"

l Фраза аудитора "большой четверки" "We have already seen your balance sheet" ("Мы уже посмотрели ваш баланс") была переведена клиенту смущенным ассистентом как "Видели мы ваш баланс... Так себе баланс..." Дело было в похожем звучании слов: sheet - лист (balance sheet - баланс) и shit - дерьмо.

l Экс-премьер Австралии Боб Хоук однажды немало повеселил японскую аудиторию. На один из вопросов японского официального лица он заявил: "I am not here to play funny buggers",то есть "Я здесь не для того, чтобы шутки шутить". Японские переводчики, посовещавшись, перевели: "Я здесь не для того, чтобы играть в хихикающих гомосексуалистов".

l Авиакомпания American Airlines установила в своих самолетах кожаные кресла и решила сообщить об этом мексиканским потребителям. На английском слоган звучал прекрасно: "Fly in Leather" ("Летай в коже"). В буквальном переводе это выражение обрело иной смысл - "Летай голым".

l Парфюмерная компания Clairol представила в Германии свои дезодоранты, используя слоган "Mist Stick" ("Туманный дезодорант"). В Германии выяснилось, что слово mist (туман) на немецком сленге означает "навоз".

l Компания Frank Purdue, производящая курятину, использует слоган "It takes a strong man to make a tender chicken" - "Чтобы приготовить нежного цыпленка, требуется сильный мужчина". В переводе на испанский эта фраза приобрела несколько иной смысл: "Нужен сексуально возбужденный мужчина, чтобы курица стала нежной".

l Производитель канцелярских принадлежностей компания Parker также попыталась перевести свой слоган на испанский. Ее реклама ручки звучит так: "It won't leak in your pocket and embarrass you" ("Она никогда не протечет в вашем кармане и не причинит вам неудобств"). Переводчик ошибся и перепутал два испанских слова. В результате рекламная кампания Parker в Мексике проходила под слоганом "Она никогда не сделает вас беременным".

http://www.trud.ru/article/21-10-2008/134649_zapoved_ne_perevri.html