

УДК 81'225

## МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ СИНХРОННОМУ ПЕРЕВОДУ НА МАТЕРИАЛЕ РЕЧЕЙ ПОЛИТИКОВ

**Жумадилова Маржан Ержановна**

[mazhan190995@gmail.com](mailto:mazhan190995@gmail.com)

Магистрант кафедры общего языкознания и теории перевода ЕНУ им. Л.Н.Гумилева,  
Нур-Султан, Казахстан

Научный руководитель – М.Ескиндилова

В современном мире политическая коммуникация приобретает все большую актуальность, поскольку с развитием средств массовой информации и интернета политики получили возможность обращаться к огромной аудитории и использовать этот ресурс для осуществления борьбы за власть. Убедительная речь политического деятеля способствует укреплению позиций государства, которое данный политик представляет. На различных встречах, заседаниях и форумах с участием политиков из разных стран всегда используется перевод как устный, так и письменный. Мы все прекрасно понимаем насколько в современном обществе актуален политический дискурс, соответственно умения, навыки, стратегии перевода политических речей являются крайне востребованными в деятельности переводчиков. Таким образом, востребована и необходимость исследования приемов, используемых при переводе политического дискурса. Особо хочется обратить внимание на индивидуальные черты политических высказываний спикеров, на постоянно используемые в их речах стратегии и тактики убеждения, элементы аргументации.

Мы предлагаем,

- во-первых, анализ вопросов, связанных с индивидуальными чертами спикера – автора политического дискурса; со стратегиями и тактиками убеждения, которые используют политические спикеры; с элементами аргументации в стратегии устной речи;

-во-вторых, разработку методик обучения синхронному переводу на материале современных речей политиков.

Мы считаем, что результаты данного небольшого исследования могут быть использованы в процессе переводческой деятельности, они будут так же интересны и полезны для широкой аудитории.

О. Л. Михалева разработала подробную классификацию стратегий и тактик, используемых политиками.

Первая стратегия политического дискурса в этой классификации – «игра на понижение». Она предполагает направленность на соперника, стремление развенчать его позиции. Реализация этой стратегии происходит с помощью использования следующих тактик:

Тактика анализ - «минус» - основанное на фактах рассмотрения, разбор ситуации, предполагающий выражение отрицательного отношения к описываемому, к людям, их действиям и поступкам. При использовании этой тактики говорящий выражает свое отрицательное отношение к людям или их поступкам имплицитно.

Тактика обвинения предполагает приписывание кому-либо какой-либо вины, признание чьей-либо вины, а также раскрытие, обнаружение чьих-либо неблагоприятных действий, намерений, качеств. Для этой тактики характерным является использование лексических средств, имеющих негативную оценку. При этом, в рамках этой тактики, вина приписывается не аргументированно.

Тактика безличного обвинения — обвинение, при котором не дается указание на виновников осуждаемых действий или поступков, т.е. на те лица, чьи злоупотребления,

тайные замыслы и т.п. становятся предметом открытого обсуждения и осуждения. В данном случае политику выгодно направить внимание слушателя на объект, не упоминая субъект действия. Таким образом, усиливается прагматический эффект противопоставления «своих и чужих», акцентируется внимание на негативе, который преследует человека повсюду, и с ним можно бороться только сообща. Это подталкивает субъекта довериться политику, а значит, проголосовать за него.

Тактика обличения - приведение с целью уличения фактов и аргументов, делающих явной виновность, преступность кого-либо. Можно считать эту тактику комбинацией тактик анализа- «минус» и обвинения. В ней сочетаются аргументированность и указание на конкретную вину.

Тактика оскорбления - нанесение обиды, унижение, уязвление кого-либо, сопровождаемое эмоциональной экспликацией вместо приведения доказательств. Эта тактика используется для осуществления вербальной агрессии.

Тактика угрозы - запугивание, обещание причинить адресату неприятность, зло. При угрозе чаще всего вербализуется информация о возможных негативных для противной стороны последствиях.

Говоря об общей черте тактик, используемых для реализации стратегии на понижение, можно выделить как эксплицитное, так и имплицитное выражение отрицательного отношения говорящего не только к предмету речи, но и к ее адресату. Выбор стратегии на понижение говорит о наличии у говорящего установки негативного характера, поскольку адресат чаще всего является политическим противником, оппонентом. «Кроме того, следует отметить, что противоборствующую позицию участников знаменует активность, направленная на овладение коммуникативной инициативой. Таким образом, стратегия на понижение реализует установку, состоящую в развенчании притязаний на роль, в блокировании «игры на повышение». В результате действия данной установки отчётливо прослеживается стремление говорящего дискредитировать оппонента».

Стратегия на повышение отражает стремление говорящего максимально увеличить значимость собственного статуса.

Тактика анализ- «плюс» представляет собой основанное на фактах рассмотрение, разбор ситуации, предполагающий имплицитное выражение положительного отношения говорящего к описываемой ситуации. В рамках данной тактики политик может использовать противопоставления «как было», «как стало». Ситуация описывается с позитивной точки зрения, при этом отношение говорящего не эксплицируется.

Тактика презентации - представление кого-либо в «привлекательном виде». При реализации этой тактики говорящим осуществляется прямое указание на положительные качества предмета речи с использованием эксплицитной позитивной лексики.

Тактика неявной самопрезентации- выраженное без прямого указания на объект (косвенно) позитивного оценивания своих действий, представление говорящим себя в привлекательном, выгодном свете.

Тактика отвода критики - приведение с целью доказательства своей невиновности аргументов и/или фактов, с помощью которых политик надеется объяснить (оправдать) какие-либо действия и поступки. В рамках этой тактики оппонент может быть представлен в неприглядном образе.

Тактика самооправдания включает в себя «отрицание негативных суждений об объекте критики и его причастности к тому, чему даётся отрицательная оценка. В данном случае говорящий не отказывается от причастности к упоминаемому собеседником событию, а пытается оправдать свое поведение, представляя, как более правильное, чем навязанное оппонентом».

«Использование стратегии на повышение решает проблему оптимизации и восприятия политика адресатом-наблюдателем. Следовательно, при реализации этой стратегии говорящий должен демонстрировать силу, уверенность, самодостаточность, компетентность. Поэтому он концентрируется на восхвалении себя самого и своих

сторонников, выстраивая позитивное ментальное пространство».

Наличие в политическом дискурсе адресата-наблюдателя обуславливает реализацию стратегии театральности - «театральный» подход к ситуации, трактующей ее в качестве драмы, «где люди стараются произвести друг на друга определённое впечатление». [1].

Слово «аргументация» восходит к латинским словам *argumentum*, *arguo*, означающим «пояснение», «проясняю». А.П. Алексеев определяет аргументацию как социальную, интеллектуальную, вербальную деятельность, служащую оправданию или опровержению точки зрения, представленную системой утверждений, направленных на достижение одобрения у определенной аудитории [2, с. 48].

Аргументация — это приведение доводов с целью изменения позиции, или убеждений, другой стороны. Аргумент, представляет собой одно или несколько связанных между собой утверждений. Довод предназначается для поддержки тезиса аргументации — утверждения, которое аргументирующая сторона находит нужным внушить аудитории, сделать составной частью ее убеждений. Словом «аргументация» часто называют не только процедуру приведения аргументов в поддержку какого-то положения, но и саму совокупность таких аргументов. Теория аргументации исследует многообразные способы убеждения аудитории с помощью речевого воздействия. Теория аргументации анализирует и объясняет скрытые механизмы «незаметного искусства» речевого воздействия в рамках самых разных коммуникативных систем — от научных доказательств до политической пропаганды, художественного языка и торговой рекламы. Влиять на убеждения слушателей или зрителей можно не только с помощью речи и словесно выраженных доводов, но и многими другими способами: жестом, мимикой, наглядными образами и т.п. Даже молчание в определенных случаях оказывается достаточно веским аргументом. Эти способы воздействия на убеждения изучаются психологией, теорией искусства и др., но не затрагиваются теорией аргументации. «Аргументация, — пишет Г. Джонстон, — есть всепроникающая черта человеческой жизни. Это не означает, что нет случаев, когда человек поддается гипнозу, подсознательной стимуляции, наркотикам, “промыванию мозгов” и физической силе, и что нет случаев, в которых он может должным образом контролировать действия и взгляды своих собратьев — людей средствами иными, чем аргументация. Однако только тот человек, которого можно назвать бесчеловечным, будет получать удовольствие от воздействия на поведение других людей лишь не аргументационными средствами, и только идиот будет охотно подчиняться ему. Мы даже не властвуем над людьми, когда мы только манипулируем ими. Мы можем властвовать над людьми, только рассматривая их как людей» [3, с. 1].

Цель аргументации – принятие собеседником или аудиторией выставляемых тезисов. Деловые переговоры, спор, судебные разбирательства – все это представления, которые без аргументации лишились бы смысла.

Аргументация – это точная характеристика таких рассуждений, которые не только не вызывают у слушателей возражения, но и непременно возбуждают крепкую твёрдость в их верности, убеждают принять сказанные тезисы как свои собственные, включить их в систему имеющихся у каждого из них знаний. Аргументированность выступления – это свойство речи, которого достигает знаток, и которое открывается и воспринимается выслушивающими его. У любого выслушивающего имеется обусловленная система полных (или неполных) знаний.

В аргументации различают тезис – утверждение (или система утверждений), которое аргументирующая сторона считает нужным внушить аудитории, и довод, или аргумент, – одно или несколько связанных между собою утверждений, предназначенных для поддержки тезиса [4, с. 229].

Таким образом, индивидуальные черты речи политического деятеля; стратегии и тактики убеждения, которые используют политические спикеры; элементы аргументации в их устной речи, все это вкуче представляет речевой дискурс отдельно взятого политика. В лингвистике термин «дискурс» начинает использоваться в начале 70-х годов, первоначально

в значении близком к термину «функциональный стиль» [5, с. 73] или трактовался как формула «текст плюс ситуация» [6, с. 87].

П. Серио выделяет 8 значений термина «дискурс»:

- 1) эквивалент понятия «речь» (по Ф. Соссюру), т.е. любое конкретное высказывание,
- 2) единица, по размерам превосходящая фразу,
- 3) воздействие высказывания на его получателя с учетом ситуации высказывания,
- 4) беседа как основной тип высказывания,
- 5) речь с позиций говорящего в противоположность повествованию, которое не учитывает такую позицию (по Э.Бенвенисту),
- 6) употребление единиц языка, их речевую актуализацию,
- 7) социально или идеологически ограниченный тип высказываний,
- 8) теоретический конструкт, предназначенный для исследований условий производства текста [7, с. 26-27].

Знание всех вышеперечисленных особенностей политического дискурса помогает в осуществлении качественного синхронного перевода, а также в обучении синхронному переводу будущих переводчиков.

В данном контексте переводчик должен обладать широким спектром знаний и владеть различными методиками перевода текстов, связанных с политикой. Мы считаем, что наиболее оптимальными методиками перевода политического дискурса являются следующие:

1. Ознакомление с речами политических деятелей в режиме онлайн (Интернет, наблюдение за сценой политических дебатов)

а) Сбор основной информации о спикере (биография, карьерный рост и т.п)

б) Речевые особенности переводимого политического деятеля (особенности использования определенных языковых средств: использование нейтральной или литературной стилистики, использование слов паразитов, цитат, логичность изложения)

2. Ознакомление с работой переводчика, который находится во время синхронного перевода в кабинке (работа над переводческими ошибками)

Материалом для переводческого анализа являются дебаты, состоявшиеся 26 сентября 2016 года между избранным 45-ым президентом Соединенных Штатов Дональдом Трампом и членом Демократической партии, государственным Секретарем США Хилари Клинтон .

Источник синхронного перевода: радиостанция VOA «Voice of America» «Голос Америки»

В процессе синхронного перевода были использованы следующие переводческие трансформации, а также стратегии и тактики аргументации, при помощи которых вышеупомянутые политики выстраивали свою речь.

Смотрите табл. 1

**Таблица 1 Donald Trump vs. Hillary Clinton - First Presidential Debate 2016 - Hofstra University NY**

|  |   |
|--|---|
| <p>2. Оригинал:</p> <p>3.</p>  | <p>4. Перевод:</p> <p>5.</p>  |
| <p>6. CLINTON: Well, thank you, Lester, and thanks to Hofstra for hosting us.</p> <p>7.</p> <p>8. The central question in this election is really what kind of country we want to be and what kind of future we'll build together. Today is my granddaughter's</p> | <p>13. Клинтон: Спасибо, Лестер, спасибо Хофстру за то что они принимают нас.</p> <p>14. Центральным вопросом в этих выборах сводится к следующему, в какой стране мы хотим жить и какое будущее мы хотим построить вместе. Сегодня исполняется два года моей внучке, я поэтому много об этом думаю. Прежде</p> |

second birthday, so I think about this a lot. First, we have to build an economy that works for everyone, not just those at the top. That means we need new jobs, good jobs, with rising incomes.

9. I want us to invest in you. I want us to invest in your future. That means jobs in infrastructure, in advanced manufacturing, innovation and technology, clean, renewable energy, and small business, because most of the new jobs will come from small business. We also have to make the economy fairer. That starts with raising the national minimum wage and also guarantee, finally, equal pay for women's work. I also want to see more companies do profit-sharing. If you help create the profits, you should be able to share in them, not just the executives at the top.

10. And I want us to do more to support people who are struggling to balance family and work. I've heard from so many of you about the difficult choices you face and the stresses that you're under. So let's have paid family leave, earned sick days. Let's be sure we have affordable child care and debt-free college.

11. How are we going to do it? We're going to do it by having the wealthy pay their fair share and close the corporate loopholes.

12. Finally, we tonight are on the stage together, Donald Trump and I. Donald, it's good to be with you. We're going to have a debate where we are talking about the important issues facing our country. You have to judge us, who can shoulder the immense, awesome responsibilities of the presidency, who can put into action the plans that will make your life better. I hope that I will be able to earn your vote on November 8th.

## Продолжение таблицы 1

нужны новые рабочие места хорошие работы и чтобы у нас росли доходы. Я хочу инвестировать в вас, в ваше будущее это значит работы в инфраструктуре, в промышленном секторе, инновации, чистая энергетика возобновляемая и также малый бизнес, потому что новые рабочие места будут созданы именно там. Также экономика должна быть более справедливой. Это значит, что мы должны повысить минимальный уровень зарплаты и гарантировать равную оплату труда мужчинам и женщинам. Я также хочу, чтобы компании делились своими доходами с сотрудниками, потому что если вы способствуете процветанию компании вы должны также иметь определенную выгоду от этого. Я хочу также поддерживать тех, кто пытается балансировать работу и семейную жизнь. Я знаю, что многие из вас очень трудный выбор делают и у вас много стресса, поэтому давайте обеспечим оплачиваемый отпуск, обеспечим бесплатное обучение в колледже, уход за детьми, ясли.

15. Как мы это сделаем? Мы это сделаем если мы закроем лазейки для корпораций и богатые будут платить больше налогов и вот на сцене я сегодня вместе с Дональдом Трампом. Дональд приветствую тебя. У нас будут дебаты, где мы будем говорить о важных, которые стоят сейчас перед нашей страной. И вы будите судить нас кто способен взять на себя огромную ответственность и быть президентом, кто может внедрить те планы, которые улучшат вашу жизнь. Я надеюсь, что я получу ваши голоса 8 ноября.

Анализ:

В первой части своего выступления госсекретарь Хилари Клинтон использует сразу несколько тактик:

1. Тактика «неявной самопрезентации».

Говоря о будущем, госсекретарь Клинтон упоминает о своей внучке, которой

исполняется 2 года. Данная самопрезентация говорит о том, что Хилари Клинтон такая же как и все женщина, жена, бабушка, и этот факт делает ее близкой и понимаемой народом.

## 2. Тактика «побуждения».

Госсекретарь Хилари Клинтон использует такие выражения как «прежде всего нам нужно», «я хочу инвестировать», «мы должны» т.д. Она достаточно часто использует местоимения «мы» вместо «я». Применение местоимения мы акцентирует внимание на том, что она «одна из них», то есть одна из народа.

### Переводческий анализ:

Для сохранения эквивалентности перевода синхронный переводчик использует прием замены частей речи при переводе слова «be» = «жить». Также, во время перевода слова «top» = «верх» переводчик прибегает к прямому переводу тем самым, обогащая, свой перевод устойчивым идиоматическим выражением. Далее синхронный переводчик опускает выражение «That means» заменяя его словом «Поэтому». Также во время синхронного перевода было опущено словосочетание «Small business» и переведено как «там». Дело в том, что ранее словосочетание «small business» уже было использовано в тексте поэтому переводчик решил использовать иной перевод, экономя при этом время. Затем синхронным переводчиком был использован прием добавления, при переводе словосочетания «women's work» = «равную оплату труда мужчинам и женщинам». Несмотря на наличие трансформации опущения, и обилия прямого перевода сохраняется эквивалентность на уровне цели коммуникации.

### Упражнение

Цель: психологическая тренировка к переводу+тренировка последовательного перевода+ развитие памяти+ работа в команде- Работайте в парах один студент читает сообщение+ другой переводит- Студенты вместе обсуждают адекватность и эквивалентность перевода+ а затем меняются в ролях- Обратите внимание на сохранение коммуникативной цели сообщения- Обсудите перевод словосочетаний- Составьте глоссарий-Переведите тест с листа:

CLINTON: Well, I think that trade is an important issue. Of course, we are 5 percent of the world's population; we have to trade with the other 95 percent. And we need to have smart, fair trade deals. We also, though, need to have a tax system that rewards work and not just financial transactions. And the kind of plan that Donald has put forth would be trickle-down economics all over again. In fact, it would be the most extreme version, the biggest tax cuts for the top percent of the people in this country than we've ever had. HOLT: Let me follow up with Mr. Trump, if you can. You've talked about creating 25 million jobs, and you've promised to bring back millions of jobs for Americans. How are you going to bring back the industries that have left this country for cheaper labor overseas? How, specifically, are you going to tell American manufacturers that you have to come back?

TRUMP: Well, for one thing -- and before we start on that -- my father gave me a very small loan in 1975, and I built it into a company that's worth many, many billions of dollars, with some of the greatest assets in the world, and I say that only because that's the kind of thinking that our country needs.

Our country's in deep trouble. We don't know what we're doing when it comes to devaluations and all of these countries all over the world, especially China. They're the best, the best ever at it. What they're doing to us is a very, very sad thing.

So we have to do that. We have to renegotiate our trade deals. And, Lester, they're taking our jobs, they're giving incentives, they're doing things that, frankly, we don't do. Let me give you the example of Mexico. They have a VAT tax. We're on a different system. When we sell into Mexico, there's a tax. When they sell in -- automatic, 16 percent, approximately. When they sell into us, there's no tax. It's a defective agreement. It's been defective for a long time, many years, but the politicians haven't done anything about it.

Now, in all fairness to Secretary Clinton -- yes, is that OK? Good. I want you to be very happy. It's very important to me.

But in all fairness to Secretary Clinton, when she started talking about this, it was really very recently. She's been doing this for 30 years. And why hasn't she made the agreements better? The NAFTA agreement is defective. Just because of the tax and many other reasons, but just because of the fact...

HOLT: Let me interrupt just a moment, but...

TRUMP: Secretary Clinton and others, politicians, should have been doing this for years, not right now, because of the fact that we've created a movement. They should have been doing this for years. What's happened to our jobs and our country and our economy generally is -- look, we owe \$20 trillion. We cannot do it any longer, Lester. HOLT: Back to the question, though. How do you bring back -- specifically bring back jobs, American manufacturers? How do you make them bring the jobs back?

TRUMP: Well, the first thing you do is don't let the jobs leave. The companies are leaving. I could name, I mean, there are thousands of them. They're leaving, and they're leaving in bigger numbers than ever. And what you do is you say, fine, you want to go to Mexico or some other country, good luck. We wish you a lot of luck. But if you think you're going to make your air conditioners or your cars or your cookies or whatever you make and bring them into our country without a tax, you're wrong.

And once you say you're going to have to tax them coming in, and our politicians never do this, because they have special interests and the special interests want those companies to leave, because in many cases, they own the companies. So what I'm saying is, we can stop them from leaving. We have to stop them from leaving. And that's a big, big factor.

I call it trumped-up trickle-down, because that's exactly what it would be. That is not how we grow the economy.

We just have a different view about what's best for growing the economy, how we make investments that will actually produce jobs and rising incomes.

I think we come at it from somewhat different perspectives. I understand that. You know, Donald was very fortunate in his life, and that's all to his benefit. He started his business with \$14 million, borrowed from his father, and he really believes that the more you help wealthy people, the better off we'll be and that everything will work out from there.

I don't buy that. I have a different experience. My father was a small-businessman. He worked really hard. He printed drapery fabrics on long tables, where he pulled out those fabrics and he went down with a silkscreen and dumped the paint in and took the squeegee and kept going.

And so what I believe is the more we can do for the middle class, the more we can invest in you, your education, your skills, your future, the better we will be off and the better we'll grow. That's the kind of economy I want us to see again.

Таким образом, мы можем сказать, что выработка навыков устного перевода основывается на комплексе теоретической и практической информации, который необходимо постоянно дополнять и усовершенствовать. Особо хочется подчеркнуть тот факт, что только постоянный практический опыт дает возможность улучшать переводческие навыки.

#### **Список использованных источников**

1. Алексеев, А.П Аргументация познание общение / А.П. Алексеев. -Москва: Издательство Московского университета, 1991 . – 150 с
2. Ивин, А.А Основы теории аргументации / А.А. Ивин. -Москва : ВЛАДОС, 1997. — 352 с
3. Ивин, А.А. Логика / – Москва: Оникс, Мир и Образование, Харвест, 2009. – 229 с
4. Толпыгина, О.А Дискурс и дискурс анализ в политической науке / О.А. Толпыгина. – Москва : Политическая наука. 2002. № 3. 76-89 с.
5. Макаров, М. Л. Основы теории дискурса / М.Л.Макаров. - Москва: Гнозис, 2003. — 280 с.
6. Серию, П. Русский язык и советский политический дискурс / П.Серию. - Москва :

Прогресс, 1999. - 12–19 с

7. Коляго, А.А. Сравнение переводческих трансформаций в устном и письменном переводе на материале речей американских и британских политиков : дисс...канд. фил. / А.А Коляго. Санкт-Петербург .,2016. Библиогр.: – 81 с.