

Профессиональный

ПЕРЕВОД

и управление информацией

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОД И УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ

Инструменты и технологии

О важности ведения баз памяти переводов

Управление

Оптимальная организация крупного переводческого проекта

Комментарии специалистов

Инструкция для переводчика субтитров

Вокруг света

Локализация во Франции

Трибуна переводчика

Неравенство полов при переводе

№ 7 (30) июль 2009

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОД
И УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ**

Журнал распространяется по подписке и в розничную торговлю не поступает.

Подписной индекс по каталогу Агентства «РОСПЕЧАТЬ» — 36111
Интернет-подписка — www.ITbook.ru

7

июль 2009

Содержание

ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

- 3** О важности ведения баз памяти переводов *Марта Далмау*

УПРАВЛЕНИЕ

- 8** Оптимальная организация крупного переводческого проекта
12 Локализация — вершина глобальной пирамиды *Ричард Сайкс*
21 Секреты успешного взаимодействия на глобальном уровне
Ричард Кук

КОММЕНТАРИИ СПЕЦИАЛИСТОВ

- 24** Инструкция для переводчика субтитров *Ян Педерсен*
32 Культурный плюрализм: выходя за рамки культур *Джозеф Шаулес*

ВОКРУГ СВЕТА

- 37** Локализация во Франции *Сильке Денфельд*

Трибуна переводчика

- 40** Неравенство полов при переводе

ИЗ-ПОД ПЕРА МАСТЕРА

- 43** И плачут ангелы (отрывок) *Уилбур Смит*
53 Рухнувший мир (отрывок) *Тим Этчеллс*

Главный редактор	Сергей Гладков
Зам. гл. ред. по производству	Нана Чатынян
Научный редактор	Ольга Левковская, olgale@logrus.ru
Дизайн и верстка	Елена Козлова
Менеджер по подписке	Ольга Астахова, itj@rusedit.com

Размещение рекламы reclama@rusedit.com

Журнал «Профессиональный перевод и управление информацией» —
совместный проект издательства «Русская Редакция» и компании «Логрус».



ООО «Издательство
«Русская Редакция»

Адрес: 123290, Москва,
Шелепихинская наб., д. 32
Телефон: (495) 638-5-638
Факс: (499) 256-71-45
E-mail: info@rusedit.com
Веб-сайт: www.rusedit.com



Компания «Логрус»

Адрес: 115114, Москва,
Дербеневская, д.20, стр. 16, этаж 3
Телефон: (495) 646-3563
Факс: (495) 646-3562
E-mail: management@logrus.ru
Веб-сайт: www.logrus.ru

Журнал «Профессиональный перевод и управление информацией» содержит материалы из оригинальных изданий MultiLingual Computing & Technology и Tcworld, переведенные на русский язык и опубликованные с разрешения Multilingual Computing, Inc. и Tekom. Подробнее о журнале см. на веб-сайте www.profitran.ru.



Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство ПИ № ФС77-33439 от 10.10.08

Тираж 2000 экз. Формат 60x90/16. Объем 3,75 усл.-печ. л.

Журнал выходит ежемесячно. Распространяется по подписке.

Подписной индекс Агентства «Роспечать» — 36111.

Интернет-подписка — www.ITbook.ru, телефон (495) 256-6691, e-mail: ITJ@mail.ru

© Издательство «Русская Редакция», 2009

© Компания «Логрус», 2009

Полное или частичное воспроизведение и распространение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения издателя.

О важности ведения баз памяти переводов

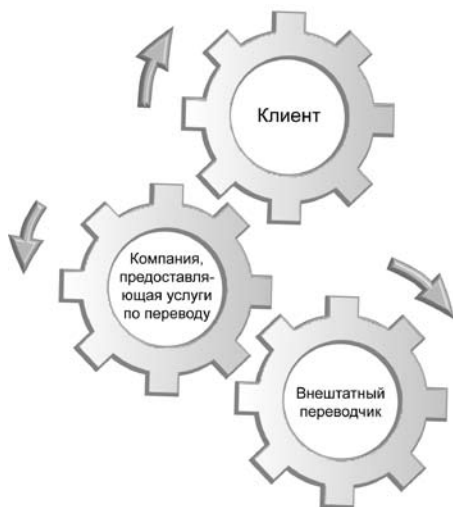
Марта Далмау (Marta Dalmau)

Попробуйте представить переводческий проект в виде цепочки поставок, состоящей из нескольких звеньев. На самом верху ее находится клиент, который дает заказы на перевод. В самом низу, вдалеке от клиента, располагается переводчик. В ряде случаев он работает на дому, в других же является сотрудником переводческой компании или агентства. Это упрощенный, линейный вариант описания проекта. Разумеется, в такой цепочке поставок может быть задействовано много других людей и процессов, как на самой вертикали, так и в ее ответвлениях, но сейчас нас больше интересует непосредственный процесс выполнения перевода.

Клиент дает зеленый свет проекту, передавая заказ своему поставщику языковых услуг (Language Service Provider, LSP) — допустим, средней или крупной компании. Когда работы по переводу выполняются собственными силами компании, то не имеет большого значения, кто осуществляет ведение базы памяти переводов и получает за это деньги. Когда же заказ включает многоязыковой перевод, который в свою очередь распределяется между отдельными поставщиками для каждого языка перевода, проект

начинает разрастаться, как снежный ком. Порой он может приобрести поистине пугающие масштабы, особенно когда у каждого агентства имеется собственная сеть внештатных переводчиков. Нам не следует этого бояться, ведь наша сфера деятельности не слишком отличается от всех прочих, а аутсорсинг и субподряд уже стал привычным явлением и успешно практикуется во многих отраслях.

Когда поставщик языковых услуг задумывается о компенсации средств, вложенных в программное обеспечение, у него велик соблазн решить эту задачу, сэкономя на оплате единиц перевода (translation unit, TU), уже имеющихся в базе памяти переводов (translation memory, TM). Одним из способов получения скорейшего возврата от инвестиций можно считать выставление клиенту счета за все переведенные слова (не будем упоминать другие дополнительные услуги) без каких-либо скидок за повторы, точные или неточные соответствия. В то же время, сам поставщик языковых услуг под предлогом того, что им осуществляется качественное обслуживание базы памяти переводов и что единицы перевода в TM достаточно надежны, может не платить своему подрядчику (агентству, следующему звену в цепочке) дважды за перевод одного



и того же предложения. Такой подход возможен и в случае, когда поставщик собственными силами выполняет редактирование, корректуру и проверку качества после завершения процесса перевода, что позволяет ему строже контролировать итоговые результаты работы. Многие справедливо полагают, что это довольно распространенная практика в нашей отрасли. Однако стоит отметить: в переводческой цепочке поставок много звеньев, и если одно из них не получает оплату по полным расценкам за повторы и совпадения, то и следующее за ним звено, скорее всего, тоже ее не получит. В самом низу цепочки, как уже говорилось, находится переводчик. Поэтому давайте обратим наше внимание на обычного внештатного переводчика, который тоже потратил собственные деньги на средство автоматизированного перевода и желает получить отдачу от этих инвестиций, о которой постоянно твердят поставщики подобных програм-

мных продуктов. Что можно сказать о затратах? Как насчет расценок? Кто остается в выигрыше от применения средств автоматизированного перевода, если рассматривать цепочку в целом? Рискну предположить, что не так уж часто выгода достается внештатному переводчику. А кто больше всего страдает от некачественного ведения базы памяти переводов и «взвешенного подсчета слов», полученного на основе анализа, выполненного средствами автоматизированного перевода или другими схожими программами? Разумеется, все тот же внештатный переводчик.

Почему такое большое значение имеет качество базы памяти переводов и ее сопровождение? Вкратце, потому что оплата, производимая поставщиками языковых услуг, переводческими компаниями и агентствами, зависит от количества совпадений с базой памяти переводов. Последняя должна быть достаточно надежной, чтобы снижение нормы оплаты труда переводчика компенсировалось экономией его времени при беглом просмотре выделенного фрагмента текста, изменившегося по сравнению с прошлой версией, и его незначительном редактировании перед переходом к следующему сегменту.

Взвешенный подсчет слов

Взвешенный подсчет слов (он же подсчет эффективных, или эквивалентных, слов) широко применяется для пересчета количества слов, разбитых по категориям соответствия средств автоматизированного перевода, в единую величину, которая облегчает и упрощает учет.

Табл. 1. Пример результатов анализа файла с помощью средств Trados

Типы соответствий	Фактические	Взвешенные	
Context ТМ	0	0	0
Повторений	221	55,25	25%
100%	1624	406	25%
95% – 99%	8	4	50%
85% – 94%	15	7.5	50%
75% – 84%	3	3	100%
50% – 74%	0	0	100%
Соответствий не найдено	4862	4862	100%
Итого	6733	5337,75	

Этот показатель также позволяет лучше оценить, сколько времени потребуется на выполнение перевода. При взвешенном подсчете слов с каждой категорией совпадений сопоставляется определенный процент от полной ставки оплаты за слово. В результате получается взвешенная величина, которую можно умножить на полную ставку. Для проведения вычислений достаточно обычной электронной таблицы, хотя предлагаемые на рынке инструменты подсчета слов также содержат такую функцию.

Возьмем представленный в табл. 1 пример подсчета в системе Trados и приведем его к «взвешенному» виду. Файл из задания на перевод содержит 6733 слова, из которых 1624 — это точные или 100-процентные совпадения с записями базы памяти переводов. То есть, если (как это видно из результатов анализа) переводчику платят лишь 25% от полной ставки за эти соответствия, то переводчик должен уделять им лишь 25% времени, обычно затрачиваемого на перевод подобного предложения с нуля.

Это, например, случаи, когда переводчику следует лишь проверить согласованность предложения и при необходимости внести незначительные правки. Однако если переводчик ничего не получает за точные соответствия из ТМ, которые, например, кто-то уже перевел ранее, то их следует исключить из процесса подсчета. Когда переводчику платят 50% от полной ставки за соответствия категории 95%–99%, то на подобный перевод должно требоваться в два раза меньше времени по сравнению с переводом предложения с нуля.

Используя пример анализа из Trados и процентные величины от полной стоимости слова в правом столбце нижеприведенной таблицы, можно увидеть, что взвешенное количество составляет 5337,75 слов, и уже его следует умножать на полную ставку оплаты работы переводчика. То есть на все задание уйдет столько времени, сколько потребовалось бы для перевода с нуля 5337,75, а не 6733 слов. Однако остается открытым вопрос — сократятся ли на самом деле

затраты усилий и времени переводчика на эти 20%, о которых свидетельствует взвешенный подсчет?

Процесс перевода

Возможно, кто-нибудь справедливо заинтересуется, в чем же заключается выгода от использования средств автоматизированного перевода, если за ускорение в выполнении работы приходится «расплачиваться» снижением оплаты. Выше рассматривалась ситуация, когда содержимое базы памяти переводов является достаточно надежным и переводчик может уделять меньше времени и внимания точным и неточным совпадениям по сравнению с новыми сегментами. По сути, большинство поставщиков средств автоматизированного перевода, если не все, утверждают, что использование уже существующих переводов сокращает затраты времени на перевод, снижает расходы (не нужно платить дважды за одно и то же, или можно заплатить меньше) и потребность в ресурсах. С точки зрения клиента, перевод больших объемов за короткий срок является существенным преимуществом, особенно с учетом времени для вывода продукта на рынок. Если же клиент платит за повторы, точные и неточные совпадения меньше, его выгода только возрастает. С точки зрения поставщика языковых услуг (допустим, речь идет о таком, который берет с клиента плату за все слова, а сам оплачивает лишь часть из них) речь идет об экономии времени, денег и трудозатрат в целом. Пока что все в выигрыше, но с точки зрения звена цепочки, которому не оплачиваются повторы, точные и неточные сов-

падения, объем трудозатрат переводчика остается прежним и даже увеличивается, если содержимое базы памяти переводов оказывается недостаточно качественным. В этом нет вины средств автоматизированного перевода, поскольку они гарантируют немало преимуществ, когда их используют с умом.

Проиллюстрируем все, о чем говорилось ранее, на примере единицы перевода с английского языка на испанский, выполненной неким внештатным переводчиком — назовем его Феликсом.

The severity grading scales used in this study are described in Appendices C and D. (Описание использованных в этом исследовании шкал оценки важности приведено в приложениях C и D.)< } 85 { >Las escalas de clasificacion de la gravedad utilizadas en este estudio se describen en los apendices C y D.

Когда Феликс открыл данный сегмент, он представлял собой 85-процентное соответствие, по крайней мере, если верить базе памяти переводов, предоставленной его клиентом. Таким образом, ему нужно было всего лишь заменить части, выделенные желтым цветом, потому что в нашем примере ему платили только 50% от полной ставки. Очевидно, что усилий затрачивается меньше, чем на новый перевод всего предложения, и применение ТМ вполне оправдано. Можно сказать, что переводчик получает достаточную компенсацию за перевод этого сегмента.

Теперь возьмем ту же единицу перевода, но со слегка отличающимся сегментом перевода:

The severity grading scales used in this study are described in Appendices C and

D. (Описание использованных в этом исследовании шкал оценки важности приведено в приложениях C и D.) < } 85
> Las escalas de clasificacion de la severidad utilizadas en este estudio se describen en los apartados C y D.

На этот раз Феликс пользуется предоставленным клиентом глоссарием, согласно которому *severity* (важность) переводится как *gravedad*, а не *severidad*. Кроме того, переводчик, ранее работавший с этим предложением (которое теоретически было проверено и утверждено поставщиком языковых услуг), перевел приложения как *apartados* (разделы), а не *apendices*. Теперь Феликс получает неточное соответствие, в котором требуется отредактировать фрагменты, не выделенные средством автоматизированного перевода. Чтобы соблюсти стандарты качества, Феликсу приходится вносить больше изменений, чем планировалось, и с его стороны закономерно возникает вопрос — а будет ли оплачен этот труд? Действительно, в какой степени оплата его работы подразумевает редактуру ошибок, содержащихся в базе памяти переводов? Должен ли он этим заниматься во время выполнения задания, или же это входит в круг обязанностей его клиента?

В подобных случаях нельзя дать однозначный ответ, потому что все зависит от многих обстоятельств. Возможны расхождения во взглядах на эту проблему в зависимости от того, является ли заинтересованное лицо внештатным переводчиком, поставщиком языковых услуг, агентством или самим заказчиком перевода: у каждого из них свое мнение. Как бы то ни было, ведение базы памяти переводов — это выполняемый вручную

процесс, который требует определенных постоянных трудозатрат. Было бы недальновидно добавлять в ТМ непроверенные сегменты лишь затем, чтобы получить большую величину совпадений в будущих проектах, а потом требовать от переводчика выполнять редакторские правки за меньшую ставку или вообще бесплатно. Недостаточно качественное сопровождение базы памяти переводов приводит к снижению продуктивности, эффективности и производительности труда — то есть к результатам прямо противоположным ожидаемым. Следовательно, когда из-за некачественного наполнения базы памяти переводов Феликсу приходится тратить столько же времени на обработку 85-процентного совпадения, как и на новое предложение, ничего хорошего из этого не выйдет.

Другим немаловажным аспектом ведения базы памяти является применение всего спектра функций, предоставляемого средствами автоматизированного перевода. Например, использование текстовых полей и полей атрибутов для каждой единицы базы памяти переводов теоретически позволяет включить в одну базу единицы перевода, относящиеся к разным тематикам, проектам и даже клиентам, а затем производить их фильтрацию по заданным критериям.

Качество базы памяти переводов всегда будет зависеть от надежности человека-переводчика, и ошибки, никем не обнаруженные и не исправленные, будут повторяться вновь и вновь. Сотрудник, отвечающий за наполнение базы памяти переводов, должен соответствующим образом сопровождать ее, чтобы обеспечить высочайшее качество содержимого

базы с учетом всех пожеланий клиента в том, что касается терминологии, стиля и предпочтений. От этого зависит не только экономия времени на будущих проектах, но и итоговый уровень качества. Не стоит забывать, что «бесплатный сыр бывает только в мышеловке». Если мы за что-либо не дали ни гроша, то вряд ли получим это «за просто так».

Результат дешевого перевода, скорее всего, будет плачевен. Качество не стоит дорого — оно бесценно. К сожалению, мы понимаем это лишь тогда, когда оно отсутствует.

Марта Далмау — переводчик по образованию, глава и владелец компании NIGtranslations, преподаватель университетского курса «Средства автоматизированного перевода».

УПРАВЛЕНИЕ

Оптимальная организация крупного переводческого проекта

Крупный переводческий проект всегда выгоден с точки зрения прибыли. Но существует несколько скрытых сложностей, которые нужно решить перед тем, как приступить к этапу перевода.

Крайне важно, чтобы бюро переводов представляло себе реалистичные сроки сдачи документов. При обсуждении и согласовании сроков важно учесть ряд факторов.

- Тип документа: это техническое руководство, требующее знания специализированной лексики, или текст общей тематики?
- Особенности языка: требуется ли знание особого диалекта?
- Доступные человеческие ресурсы: сколько человек требуется для вы-



- полнения проекта? Все ли переводчики доступны на весь срок выполнения проекта? Сможете ли вы в случае необходимости найти им замену?
- Способ доставки: требуется физическая доставка или допустима пересылка документов по электронной почте? Способ доставки влияет на срок выполнения проекта с момента получения оригинала доку-

мента до доставки итогового перевода.

- Особые требования к программному обеспечению: имеются ли в тексте диаграммы или другие графические элементы, которые могут потребовать использования специализированного ПО?

Далее руководителю проекта нужно подсчитать количество слов, которое нужно переводить в день, чтобы уложиться в сроки. Нужно проверить, соответствует ли скорость перевода имеющихся переводчиков требованиям, а их умения — типу переводимого документа. Человек, знакомый с тематикой, переведет текст гораздо быстрее, чем тот, кто никогда ранее не сталкивался с подобной темой. В состав команды должны входить 5–6 постоянных переводчиков, также требуется хотя бы один или два дополнительных человека, к которым можно обратиться за помощью в чрезвычайной ситуации.

Перед началом работы обсудите с клиентом термины, которые нужно оставить неизменными или единообразными во всех документах. Составьте список терминов и раздайте его переводчикам.

Если документ представляет собой руководство, состоящее из многочисленных глав, установите сроки для сдачи каждой главы. Поинтересуйтесь предпочтениями клиента, возможно, ему будет удобнее получать перевод по несколько глав, чем все руководство сразу. Это также позволит ему просмотреть начальные главы и убедиться, что стиль и терминология соответствуют его требованиям. При необходимости каких-либо

изменений, они должны быть внесены во все документы.

Поручите похожие главы/темы одним и тем же переводчикам, т. к. они знакомы с тематикой, — это ускорит работу.

После получения документов от переводчиков нужно тщательно их проверить, и только потом передавать заказчику. Поддерживайте постоянную связь с командой переводчиков и проверяйте, что они работают с одинаковой скоростью и в соответствии с поставленными задачами.

Каждую неделю устанавливайте опеределенные цели и внимательно следите за их исполнением, чтобы успеть закончить проект вовремя. В случае возникновения непредвиденных обстоятельств, которые задержат работу, немедленно сообщите об этом заказчику. Общение — это ключ к успеху крупного проекта. Взаимодействие с клиентом и между членами команды предотвратит возникновение ситуации, когда ожидания расходятся с результатами.

Как обеспечить высокое качество крупного переводческого проекта?

Бюро переводов обычно сотрудничают с многочисленными переводчиками, многие из которых работают на внештатной основе. Безусловно, данный метод работы эффективен в плане экономии, поскольку позволяет сократить накладные издержки и расходы на фиксированную оплату труда, но в то же время несет в себе некоторые скрытые риски. Одна из самых больших сложностей, с которыми сталкиваются бюро

переводов, — это поддержание высоких стандартов качества своей работы, особенно в условиях жестких временных ограничений.

Зачастую по мере приближения срока сдачи проекта проверка качества становится небрежной, что ведет к недовольству заказчика и плохо сказывается на репутации компании. Следовательно, переводчикам нужно разработать для себя единый набор правил во избежание расхождений в качестве перевода.

Ниже перечислены рекомендации по выполнению крупных переводческих проектов:

- Создайте базу надежных переводчиков, которые могут работать над разнообразными проектами. Агентства должны постоянно оценивать новых переводчиков с помощью тестовых заданий и обновлять список сотрудников, соответствующих установленным стандартам. Это позволит им избежать ситуации, когда к работе в последнюю минуту привлекается новый человек.
- Отдавайте предпочтение переводчикам, с которыми вы работали в прошлом. Знание общего стандарта качества работы переводчика и его слабостей облегчит работу. Привлечение новых сотрудников в середине проекта отнимает много времени, поскольку может потребоваться тщательная проверка их работы а, возможно, и неоднократное редактирование. Поэтому в случае необходимости поиска новых сотрудников, обязательно попросите кандидатов выслать вам образец перевода (по аналогичной тематике) и тщательно его оцените, прежде чем поручить им работу.
- Не идите на уступки в отношении качества перевода. При выполнении крупного проекта самая большая ошибка, которую может совершить агентство, отчаянно ищущее новых сотрудников, — это привлечь переводчика, качество работы которого не соответствует установленным стандартам. В таком случае лучше связаться с заказчиком и попросить о продлении сроков. Возможно, клиент не обрадуется задержке, но по истечении времени оценит ваше стремление к высокому качеству по достоинству.
- Изучите области специализации переводчика. Конечно, полезно поручать команде переводчиков самые разные проекты, но учет их областей специализации позволит улучшить общее качество работы. Переводчик, который когда-то ранее работал над проектами, связанными с авиацией, будет свободнее чувствовать себя в этой тематике и быстрее закончит работу.
- Подготовьте подробный перечень лексики и требований заказчика. Перед передачей проекта переводчикам, будь то штатные сотрудники или фрилансеры, агентство должно подготовить подробный список требований клиента. Сюда входит описание содержания, указание области перевода, целевой аудитории и общей тональности. Кроме того, руководитель проекта должен подготовить перечень стандартных лексических единиц, которые нужно использовать на протяжении всего

проекта. Это сократит время на корректировку терминологии и подобные задачи.

- Выделяйте ресурсы для выполнения определенных задач. Они могут быть внутренними или внешними. Руководитель проекта должен следить за сроками и назначать переводчикам работу. Требуется отдельная команда для проверки выполненной работы и строгой оценки качества. Если проверка орфографии входит в итоговую оценку качества, то единообразие терминологии, соответствие стиля и точность перевода — это неотъемлемые требования любого проекта. Их выполнения можно добиться только с помощью обученной команды, работающей по общему набору правил. Она сможет выявить несоответствия в терминологии или грамматические ошибки и передать информацию другим членам команды, тем самым

постоянно повышая качество выполняемой работы.

- Не жалейте времени на проверку работы команды. Периодически устраивайте совещания для обсуждения возникших сложностей. Это отличная возможность для коллективного обучения, когда можно обсудить сложные слова или фразы и распространённые ошибки. Кроме того, на совещаниях руководитель проекта может принять корректировочные меры в случае грубых нарушений.

В конечном счете, качественно переведенный проект говорит красноречивее всяких слов о профессионализме и заинтересованности переводчика или бюро переводов и убедит заказчика продолжать сотрудничество.

*По материалам сайта
<http://blog.translationartwork.com>.*

Локализация — вершина глобальной пирамиды

Ричард Сайкс (Richard Sikes)

Несколько лет назад я проходил собеседование в крупной канадской компании, производящей компоненты для самолетов. По всей видимости, сотрудник отдела кадров обратил внимание на слово *глобализация*, указанное в моем резюме, и, поскольку в компании была принята программа глобализации, он счел меня идеальным кандидатом на должность. В ходе интервью выяснилось, что в этой компании под глобализацией понимается внедрение производственного процесса, принятого в родительской организации, во всех ассоциированных компаниях по всему миру. Я вкратце объяснил, что по моему опыту в области разработки программного обеспечения и международного маркетинга под глобализацией подразумевается процесс понимания требований пользователей, принадлежащих к другим культурам, и реализации соответствующих свойств на этих рынках. Стоит ли говорить, что собеседование получилось достаточно кратким.

Подобный подход работодателя в некоторых ситуациях может быть полезен, но для меня это в первую очередь пример неверного толкования понятия глобализации. Однако, размышляя по пути домой, я пришел к выводу, что даже в

такой высокоразвитой и гармоничной области, как локализация программного обеспечения существуют серьезные различия относительно различий между процессами глобализации, интернационализации и локализации.

Глобализация

Мое определение глобализации основано на опыте, полученном во время работы в качестве руководителя отдела глобализации в крупной компании, выпускающей программное обеспечение. В первые же дни пребывания в должности мне сообщили, что есть проблемы на японском рынке. Изначально была неясна сама природа проблемы, поскольку недавно был завершен дорогостоящий процесс локализации флагманского продукта и ожидалась хорошая реакция рынка.

Поэтому одним из первых моих заданий в новой должности стало выяснение характера возникших затруднений с сотрудниками японского представительства компании. В результате, спустя незначительное время я получил список из 1600 проблем! В связи с огромным числом проблем мне необходимо было расставить приоритеты. По определенным причинам данный процесс занял некоторое время, поэтому следу-

ющим этапом развития этой истории стал визит в штаб-квартиру нашей компании двух представителей японского подразделения.

После знакомства они спросили: «Верно ли, что комплект документации продукта состоит из 24 руководств?». «Да», — ответил я. «На данный момент локализовано пять из 24 книг?» «Да, — снова ответил я. — В целях экономии руководством проекта было принято решение о локализации только пяти руководств». «А справочное руководство не входит в число локализованных?» — спросили они. «Верно!» — подтвердил я. «Почему же? — удивились они. — Единственное руководство, которое требуется перевести на японский язык, — это именно справочное!»

Стало очевидно, что недостаточная проработка вопроса руководством проекта привела к неверному решению. В некоторых случаях локализация всего пяти руководств может быть достаточной, однако в Японии, очевидно, сложилась обратная ситуация. В результате компания совершила двойную ошибку. Неправильное решение привело не только к недовольству клиентов, но и к лишним затратам на перевод ненужных руководств. Как выяснилось, важнейшей проблемой было непереведенное руководство, а оставшиеся 1599 были незначительными в случае его локализации.

На этом примере четко видно, что процесс

глобализации должен в определенной степени включать исследование требований иностранных рынков и, напротив, разработка продуктов для международного рынка без их глобализации является верным шагом на пути к провалу. Поэтому глобализация представляет собой нижний, самый широкий ярус пирамиды. Однако процесс глобализации заключается не только в исследовании зарубежных рынков. Его следует рассматривать в тесной связи с общей инвестиционной стратегией организации. Здесь я рассматриваю понятие инвестиционной стратегии в самом широком смысле, включающем в себя не только инвестиции финансового плана, но и усилия сотрудников на любой стадии создания продукта. Другими словами, глобализация — это комплексный процесс, включающий в себя как разработку концепций и идей, так и их реализацию в виде задач.

Однажды меня попросили подготовить консультационный план по оценке процесса локализации для известной успешной телекоммуникационной компании. Мое предложение не приняли,



поскольку спустя некоторое время руководство компании приняло решение приобрести систему управления англоязычным контентом до того, как будут проанализированы соответствующие методики локализации. Руководство компании не задумывалось о том, что важнейшей задачей может быть обработка локализованного контента и адаптация к рабочим процессам локализации. В связи с этим при разработке инвестиционной стратегии вопросы глобализации играли далеко не главную роль.

С учетом требований глобализации исследование международного рынка является лишь небольшим кусочком общей мозаики и не должно осуществляться изолированно или просто перебрасываться в другой отдел, как это иногда происходит при разработке кода программы. Напротив, исследование регионального рынка должно составлять неотъемлемую часть маркетингового плана, разрабатываемого центральной маркетинговой организацией. Рекомендуется группировать различные культурные среды по уровням на основе количественного анализа. При этом особое внимание следует уделять стратегии бизнеса, особенно на развивающихся рынках. Это позволит усовершенствовать процесс планирования продукта с учетом особенностей различных рынков.

Разработка стратегии бизнеса для инвестиций в продукт требует дополнительной поддержки со стороны финансового отдела или бухгалтерии. Я всегда удивлялся тому, что многие компании не отслеживают сведения о прибыли на международных рынках с достаточной детализацией, чтобы определить степень

соблюдения критериев, установленных в процессе разработки стратегии. По моему личному опыту, многие компании не представляют, какая доля в общей структуре прибыли относится к локализованным продуктам. В лучшем случае отслеживаются сведения о прибыли от продаж продуктов в определенных регионах, однако при этом не проводится различий между англоязычными и локализованными версиями продаваемых продуктов. Такие данные попросту не учитываются, более того, — полностью отсутствует соответствующая аналитическая инфраструктура. Большинство компаний принимают решения вслепую, основываясь на недостаточных и непроверенных предположениях, зачастую прибегая к локализации только в тех направлениях, где возникает наибольшее недовольство клиентов. Такой подход сродни поощрению торговых представителей по объемам продаж, а не по прибыльности, и в периоды устойчивого роста может давать дополнительную нагрузку на бюджет компании. Однако в сложные времена, такие как сейчас, эта политика является недальновидной.

Еще одной характеристикой комплексного подхода к глобализации является принцип рассмотрения англоязычного продукта лишь как компонента универсального, нейтрального по отношению к культурной среде продукта. Большинству североамериканских компаний достаточно сложно осознать важность этого момента, однако на данный момент уже намечаются определенные сдвиги в этом направлении. Например, в связи с ростом численности испаноговорящего населения многие американские компании уже

сейчас признают не меньшую важность и самостоятельность испанского языка по сравнению с английским. Это по определению требует качественно нового подхода к стратегическому планированию.

Для рынка программного обеспечения характерна значительная географическая распределенность целевых рынков, при которой представительства компании располагаются в различных странах.

Эти представительства являются ценнейшими источниками информации, однако зачастую информационный обмен идет лишь в одну сторону — из головного офиса компании в регионы. Такой подход крайне непродуктивен. В мире, где сложно переоценить важность информации, глобальная компания активно применяет ресурсы по всему миру, бережно используя полученную из любых источников информацию.

Выбор создания представительства на зарубежных рынках также является важным компонентом глобализации. Существует множество возможностей, в том числе различные варианты долгосрочных стратегий каналов продаж. Например, я знаю одну компанию, которая несколько раз открывала и закрывала представительства в Японии на основе краткосрочных результатов, абсолютно не задумываясь о том, что такое непостоянство подрывает доверие к ней со стороны местных партнеров. Естественно, компании никогда не приходят на рынок в ожидании провала, однако зачастую они не уделяют должного внимания предварительной проработке грамотной стратегии ухода с рынка. Анализ такого пессимистичного варианта развития событий с учетом рисков также является

неотъемлемой частью правильно организованного процесса глобализации.

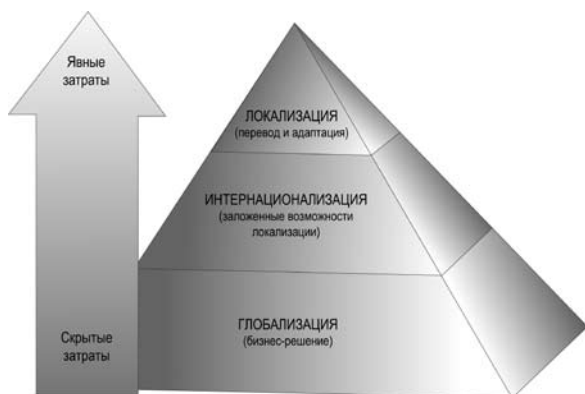
Интернационализация

Интернационализация — это процесс подготовки продукта к локализации, который иногда называют локализационным проектированием. Последний термин является неточным, поскольку он очевидно предполагает реализацию отдельного от основного цикла разработки набора задач, которые выполняются другими сотрудниками и, возможно, в другое время. Кроме того, такое определение достаточно узко. Процесс интернационализации подразумевает не просто применение различных методик программирования, что характерно для локализационного проектирования, но и выполнение задач, предусматривающих возможности для расширения текста в документации или разработку веб-сайта, поддерживающего беспрепятственное добавление локализованного контента.

Предварительное проведение интернационализации дает право выбора и фактически представляет собой реальный опцион. Реальный опцион — это право или возможность, но не обязательство, выполнить какие-либо действия в будущем. Это будущее преимущество приобретает за счет текущих инвестиций и, соответственно, имеет реальную стоимость. Для примера возьмем предпринимателя, приобретающего придорожный участок земли, на котором в будущем планируется возвести жилой квартал. На этом участке возводятся станция технического обслуживания и автосалон. При этом в текущее

строительство инвестируются относительно небольшие средства, поскольку неизвестно, когда будет начато возведение жилого квартала и будет ли оно начато вообще. Однако в обязательном порядке предприниматель приобретает опцион на покупку соседнего участка по фиксированной цене в будущем. Это гарантирует возможности расширения, но не обязует предпринимателя приобретать участок, если планы по строительству не будут воплощены в жизнь. В контексте разработки продукта предварительная интернационализация дает компании возможность проведения экономически эффективной локализации в будущем. В этом случае экономическая эффективность последующей локализации связана с тем, что не требуется проводить сложный и длительный по времени процесс переработки продукта для поддержки его запуска на новых рынках. Таким образом значительно сокращается время с момента принятия решения до запуска продукта и, соответственно, получения прибыли.

Процесс интернационализации программного обеспечения состоит из трех



основных задач, каждая из которых разбита на ряд подзадач. Во-первых, необходимо исключить связанные с культурой представления на этапе разработки программного обеспечения. Во-вторых, проводится разделение уровней представления и бизнес-логики. В-третьих, реализуется поддержка глобальных стандартов, например, наборов символов или бухгалтерских процедур.

Порядок исключения связанных с культурой представлений легче определить, чем реализовать. Такие представления чаще всего возникают неумышленно, по незнанию, а в некоторых случаях — в связи с жесткими ограничениями по времени. Большинство североамериканцев не знакомы с нормами, принятыми в других странах. Например, разработчики, получившие образование в США, могут просто не знать, что практически во всем мире в качестве десятичного разделителя используется запятая, а не точка. К сожалению, лишь в некоторых университетах будущим ИТ-специалистам преподают основы интернационализации. Еще одна важная категория связанных с культурой представлений включает в себя

сопутствующие общие лингвистические вопросы. Непонимание того факта, что во многих языках размер переведенного текста может превышать размер исходного, приводит к возникновению неразрешимых грамматических проблем, связанных с сокращениями строк.

Можно привести множество примеров потенциальных проблем, но проще

говоря, основной задачей интернационализации является создание нейтрального по отношению к культурной среде продукта. Это достигается за счет создания виртуальных, независимых друг от друга «уровней» в коде программы. Эти уровни несут различные функции. Уровень «представления» служит для создания интерфейса, с которым работает пользователь. Уровень «бизнес-логики» определяет область кода, в которой реализуется функциональная начинка программы. Другими словами, на нем представлены все функции, выполняемые программой. Кроме того, возможна разработка уровня «базы данных», где осуществляется хранение и извлечение данных. В большинстве программ происходит двусторонняя передача данных между этими уровнями, поэтому важную роль играет не только код программы, в котором определяются операции на соответствующих уровнях, но и код, реализующий транспортные механизмы между уровнями, который также следует тщательно проверить на предмет поддержки интернационализации.

Если разделение уровней не реализовано в должном объеме, возможны проблемы. Признаками такого рода проблем является возникновение неполадок в работе бизнес-логики при локализации уровня представления. Например, однажды я столкнулся с проблемой, связанной с использованием терминов *high* (высокий), *medium* (средний) и *low* (низкий) на уровне представления и аналогичных английских слов на уровне бизнес-логики для определения уровня громкости модема. Легко представить, что произойдет при переводе уровня

представления. В этом случае постоянно будут возникать ошибки сравнения, в результате чего пользователи не смогут ни определять, ни устанавливать уровень громкости модема.

Также недавно я столкнулся с проблемой, связанной с неправильной интернационализацией транспортного механизма. Продукт включал в себя клиент Windows, который извлекал строковые данные с внутреннего сервера UNIX и сохранял их на аналогичном сервере UNIX. При разработке не было учтено различие кодировок символов в этих операционных системах. Это привело к тому, что в коде, реализующем передачу данных между двумя платформами, возникали ошибки при преобразовании строк, извлекаемых с сервера UNIX, для заполнения пользовательского интерфейса, что привело к его полной бессмысленности. Кроме того, возникли ошибки при сохранении и извлечении данных, введенных пользователем. Поскольку среди прочих данных пользователи вводят пароль, это привело к невозможности входа в приложение при вводе имени и пароля пользователя, содержащих символы, которые были повреждены в процессе передачи.

К счастью, большинство функциональных проблем такого рода можно с легкостью обнаружить в процессе псевдолокализации. Эта методика подразумевает имитацию перевода уровня представления в коде программы с использованием программных средств и последующую проверку работоспособности. В связи с этим возникает необходимость определить, на каком этапе процесса разработки следует реализовать провер-

ку поддержки интернационализации, а также масштабы такой проверки. Во многих компаниях такая проверка осуществляется на этапе локализации, где ей совсем не место. Даже если компания не локализует свои продукты, она может планировать их продажу в неанглоязычных странах. Соответственно, продукты должны поддерживать функциональные требования соответствующих культурных сред.

Псевдолокализация позволяет проверить возможность поддержки интернационализации, однако не охватывает все случаи. Функциональные требования должны определяться в рамках ранее описанной стратегии глобализации и затем проверяться в процессе базового цикла разработки кода.

В одной из моих предыдущих компаний производился продукт, в котором использовались 128-битные алгоритмы шифрования данных. Среди прочих рынков, этот продукт был предназначен для продажи во Франции. Однако на то время использование 128-битного шифрования во Франции было запрещено законом. В связи с этим в рамках интернационализации в код программы была включена возможность отключения такой функции шифрования для франко- и англоязычных сборок продукта, поставляемых в этот регион. Этот пример интернационализации является достаточно экзотическим, однако можно привести много более распространенных вариантов, в том числе поддержка форматов денежных единиц, дат и времени, реализация правил бизнес-логики (например, функций начисления налога на добавленную стоимость) и множест-

во других примеров, которые по сути не имеют никакого отношения к локализации в лингвистическом плане.

Очевидно, что после выпуска продукта требуются гораздо большие затраты ресурсов, времени и средств на переработку неправильного кода в соответствии с требованиями интернационализации. При этом обычно осуществляется разбиение кода. В одной части происходит разработка новых функций и исправление ошибок в текущих версиях, которые не могут быть интернационализированы. В другой части вносятся изменения, обеспечивающие поддержку интернационализации. Затем на определенном этапе выполняется объединение кода и регрессивное тестирование. Такой подход используется во многих компаниях, поскольку необходимость срочного выпуска исправленной версии продукта на домашний рынок зачастую превалирует над важностью долгосрочного планирования. Однако это то же самое, что откладывать задачи по разработке на будущее. Гораздо более эффективный, гибкий и, в конечном итоге, экономичный подход заключается в инвестировании относительно небольших средств в интернационализацию непосредственно с первого дня цикла разработки. Это дает два важнейших преимущества: гибкость и быстроту локализации продукта в любое время, а также постепенное накопление опыта и знаний в области интернационализации, поскольку в этом случае разработчики ежедневно на практике применяют различные ее методики.

На данный момент мы рассматривали процесс интернационализации

преимущественно в контексте создания кода программного обеспечения, однако следует вкратце рассмотреть его влияние на другие области разработки продукта. Первое, что приходит на ум, — это необходимость оставлять в документации свободное место, допускающее расширение переведенного текста без нарушения разбиения страниц. Этот процесс во многом схож с разработкой пользовательского интерфейса. Иногда сложно убедить разработчика документации, что оставлять свободное место в документации крайне важно как для них, так и для специалистов по локализации и финансовых директоров компаний. Верстка документации требует больших затрат времени и средств, которые можно значительно сократить, если при этом не требуется повторное разбиение страниц. В этом случае устраняется и еще одна неприятная проблема, связанная с разделением рисунков и сопровождающего их текста. Сейчас огромные комплекты документации постепенно уходят в прошлое, однако раньше, когда я еще только начинал свой путь в области локализации, жестко закодированные ссылки на страницы были огромной проблемой. Нам всегда приходилось перепроверять их в готовых локализованных руководствах, поскольку в связи с расширением текста при переводе исходные ссылки на страницу становились неточными. Сегодня процессы разработки программного обеспечения и электронной документации значительно усовершенствованы, что позволило практически избавиться от подобных проблем.

Наконец, процесс интернационализации может затрагивать область со-

путствующих материалов. Здесь я могу вспомнить программу графического дизайна, в обширном руководстве по которой в качестве основного примера приводился процесс создания плаката, рекламирующего возможность вторичной переработки алюминиевых банок. В нашем скандинавском подразделении пришлось полностью заменить руководство, поскольку в этом регионе не продаются алюминиевые банки и, поэтому, пользователи попросту не представляли, о чем идет речь. Выбрав более общий, знакомый любому пользователю пример в качестве основного, компания, или по крайней мере ее скандинавское подразделение, смогла бы сэкономить значительные средства. В этой связи нельзя не упомянуть область рекламы. Например, в некоторых странах запрещена сравнительная реклама. В данном случае не всегда четко понятно, относятся ли подобные проблемы к категории интернационализации или локализации. К тому же здесь возникает множество сопутствующих вопросов, например, кто определяет фирменный стиль компании — головной офис или региональные подразделения.

Локализация

Итак, мы подошли к вопросу локализации. Этот уровень пирамиды не случайно является самым маленьким. В случае полноценного проведения описанных ранее процессов глобализации и интернационализации закладывается основа, позволяющая свести к минимуму затраты на локализацию. Рассмотрим, что же представляет собой процесс ло-

кализации. Мне ближе всего следующее определение: *локализация — это процесс адаптации программного обеспечения и сопутствующих материалов в соответствии с требованиями культурной среды целевого рынка с целью обеспечения прозрачности и простоты работы местных пользователей, присущей продуктам, исходно разработанным в этой среде.*

Если в процессе глобализации определяются требования к продукту, а при интернационализации осуществляется его подготовка к локализации, то в ходе самой локализации в нейтральном по отношению к культурной среде продукте попросту реализуются соответствующие требования регионального контекста. По определению данный этап обычно включает в себя перевод, однако в некоторых случаях может не ограничиваться только этим. Например, при создании приложения Microsoft Money 98 для канадского рынка потребовалась разработка контента, соответствующего принятым в Канаде принципам управления финансами, которые во многом отличаются от соответствующих принципов в США. В этом контексте разработка контента попадает в категорию локализации, а не интернационализации, хотя на этом этапе и не осуществляется перевод. В рамках процесса интернационализации при разработке продукта была заложена возможность беспрепятственной замены американского контента соответствующим канадским.

В процессе локализации могут ограничиваться функциональные возможности продукта. Ранее в этой статье я упоминал продукт, в котором использовалось 128-битное шифрование. В общей интернационализированной версии продукта включена поддержка 128- и 64-битного шифрования. В локализованной версии продукта было доступно только 64-битное шифрование, при этом большинство поставляемых в этот регион продуктов были переведены на французский язык.

Многие руководители сходятся во мнении, что процесс локализации слишком дорог. Это связано с тем, что порядок формирования затрат на уровнях глобализации и интернационализации нашей пирамиды недостаточно прозрачен. Однако неэффективная реализация базовых операций может отрицательно сказаться на качестве последующих, что в конечном итоге приведет к гораздо большим совокупным затратам. Если руководство компании полагает, что затраты на локализацию слишком высоки, в первую очередь следует проанализировать не сам процесс локализации и связанную с ним стоимость продукта, а лежащие в его основе уровни глобализации и интернационализации. Невозможно сбалансировать пирамиду, начиная с вершины. Только надежное основание и прочно возведенные стены позволят построить устойчивый, устремленный ввысь монумент.

Секреты успешного взаимодействия на глобальном уровне

Ричард Кук (Richard Cook)

При выходе на мировой рынок организации частенько задумываются над тем, как им расширить свои формальные сети в связи с активным развитием в сфере коммуникаций. Но они часто забывают, что сотрудникам тоже придется осуществлять взаимодействие в масштабах всего мира для эффективного выполнения своих обязанностей. Итак, как помочь персоналу успешно справиться с этой задачей?

Для чего необходимо взаимодействие на глобальном уровне?

Рассредоточенность команды по всему земному шару и удаленность ведущих специалистов могут стать серьезным испытанием для ваших навыков убеждения, поскольку личное общение будет по большей части заменено виртуальным. Разница во времени и расстоянии в сочетании с культурными различиями могут создать непреодолимые препятствия для надлежащего выполнения задач в установленные сроки, даже если еще вчера это было нормой. Возможно, вы даже пожалеете о том, что затеяли глобализацию, и будете с грус-



Фото: Лив Фриис-Ларсен (Liv Friis-Larsen)

тью вспоминать былые времена! Итак, в чем же заключаются основные условия успешного взаимодействия в масштабах всего мира?

Заинтересованность в людях и их культурах

В Великобритании и ряде других стран принято разделять личные и профессиональные отношения. Некоторые путают заинтересованность с навязчивым любопытством. В то же время во многих других странах нужно сначала хорошо узнать человека, чтобы потом с ним работать. И наилучших результатов в этом отношении можно добиться с по-

мощью уважения и заинтересованности в человеке и особенностях его культуры. Показывая свою заинтересованность, мы демонстрируем уважение, которое поможет получить сначала поверхностную информацию (которую можно найти в кратких описаниях стран в путеводителях или на туристических вебсайтах), а затем перейти на второй уровень общения, где обсуждаются уже культурные ценности. Они описывают то, что по мнению представителей культуры, представляет важность в сфере человеческих взаимоотношений, семьи, общения, повседневной жизни и т. п.

Готовы ли вы к взаимности?

Заинтересованность в культурных особенностях должна быть взаимной. Поэтому подготовьтесь к тому, чтобы поделиться информацией о своей культуре, взяв с собой в поездку несколько простых книг, которые помогут объяснить или проиллюстрировать рассказанное. Эти книги также могут стать отличным подарком.

Остерегайтесь вопроса «Почему?»

Здесь следует сделать предупреждение: будьте осторожны с вопросом «Почему?» в контексте любой культуры. Обычно в ответ собеседник начинает защищаться, пытаясь оправдать ту или иную культуру поведения. Также не приветствуется давать односложные ответы без объяснений. Конечно, коренные жители стран обычно не обсуждают подобные вопросы. Им то или иное яв-

ление кажется естественным! Меня как британца часто спрашивают, почему в Великобритании машины ездят по левой стороне дороги. Мне потребовалось провести небольшое исследование, чтобы найти ответ на этот вопрос. Жители Великобритании никогда не задают друг другу подобных вопросов! В некоторых странах меня также спрашивали, почему жители Великобритании наливают в чай молоко. Представитель культуры сразу и не найдет, что на это ответить.

Позвольте общению обогатить ваш внутренний мир

Этот совет некоторым образом связан с «балансом между работой и личной жизнью». Что еще может дать вам работа в глобализированной среде? Доверившись своей любознательности, вы сможете из первых рук узнать о мире то, что никогда не узнали бы, слушая истории по новостным телевизионным каналам, не выходя из дома. Именно об этом говорят люди, которые не путешествуют, когда узнают, что вы регулярно ездите за границу в деловых целях. Но что вы действительно видите и узнаете во время этих поездок? Для некоторых новые впечатления ограничиваются внутренним видом такси, гостиничным номером и залом заседаний. В конечном счете, такие впечатления сливаются воедино, и тогда место назначения уже не имеет никакого значения. Но путешествовать можно и по-другому. Не отказывайтесь от приглашений просто потому, что вам нужно вернуться в гостиницу и проверить электронную почту. Не жалейте времени на знакомства с людьми, посещение новых

мест и мероприятий, которые не только обогащают ваш внутренний мир, но и помогают укрепить отношения с людьми, которых вы не замечаете, если живете по принципу работа-дом.

Налаживайте взаимосвязи

Способность видеть взаимосвязи является обязательным требованием в современном деловом мире. В контексте межкультурной коммуникации творческое мышление — это абсолютная необходимость. Почему? Потому что в другой культуре все выходит за привычные рамки или, по крайней мере, за рамки вашей культуры. Проникновению в тайны культуры часто способствует умение замечать эти связи. Один из примеров — аутсорсинговые решения. Чтобы заметить возможность переноса каких-либо функций в определенные страны для завоевания ряда рынков и экономии, нужно уметь проводить связи между разными уровнями. Другой пример: способность перемещать персонал в глобальном масштабе в соответствии с его навыками и опытом (особенно если эти перемещения отличаются от стандартного пути «главный офис — зарубежный филиал») таким образом, чтобы это помогло повысить производительность или качество там, где это больше всего необходимо.

Держите каналы коммуникации открытыми

В культурах, ориентированных на взаимоотношения (а это все культуры за исключением англосаксонской), люди намного больше времени уделяют фор-

мальному и особенно неофициальному общению, например, конференциям, встречам за чашкой кофе и т. п. А в культурах, ориентированных на конкретные результаты, люди обращаются друг к другу, только когда им нужна помощь или поддержка. В некоторых странах такое поведение вызывает неодобрение. В разных культурах понятие «открытые каналы» обозначает разные явления. В формальных культурах, таких как Китай, они представляют собой «культурные мероприятия» с участием спонсоров и подобных им людей для поддержания правительственных связей, или официальные банкеты с ближайшими деловыми партнерами, соучредителями и клиентами. В Китае говорят, что если вы обедаете один, значит ваши дела совсем плохи! Хороший совет для тех, кто планирует отправиться в Азию, Латинскую Америку или Африку, — выделить время на социальные мероприятия и встречи с ключевыми партнерами. Это подразумевает нечто большее, чем простой ужин в конце рабочего дня с руководителем японской или китайской команды. При преодолении культурных и временных барьеров личная и профессиональная жизнь все чаще переплетаются. Развивайте в себе качества, необходимые для успешного межкультурного взаимодействия, и это принесет выгоду не только вам, но и вашему бизнесу.

Ричард Кук — основатель и директор Global Excellence Ltd, британской компании, являющейся мировым поставщиком консультационных услуг и услуг профессионального обучения в области межкультурного общения и культурных различий для корпоративных клиентов.

Инструкция для переводчика субтитров

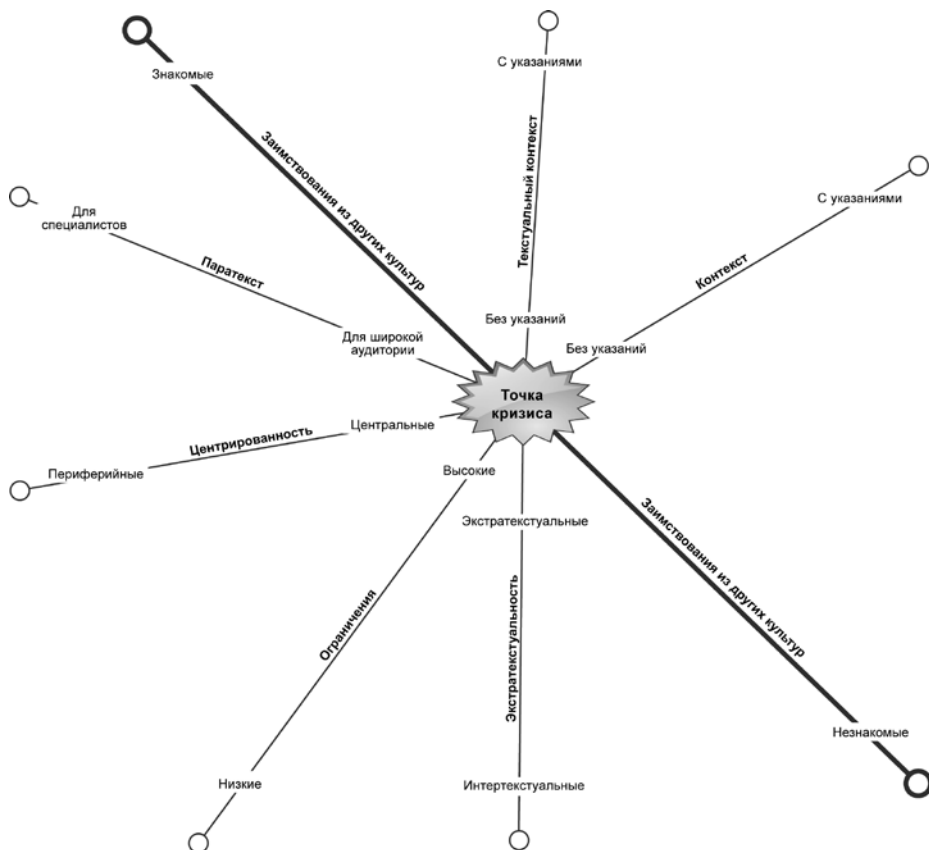
Ян Педерсен (Jan Pedersen)

Когда переводчик-профессионал достигает явно выраженного уровня мастерства, его ежедневный труд становится несколько рутинным. Переводчик усвоил нормы и процессы, определяющие его действия, и большую часть его работы можно считать заурядным, не вызывающим сложностей переводом. В сущности, именно поэтому память переводов позволяет автоматизировать простые, часто повторяющиеся задачи. Однако некоторые особенности текста прерывают поток работы и заставляют оживиться, задуматься, а то и озадачиться даже самых опытных переводчиков. Примером таких особенностей может послужить игра слов, поэзия или цитаты. Я называю такие особенности текста «кризисными точками перевода», не только из-за того, что они сложны в переводе, но и потому, что важно замечать необходимость особо тщательной работы с ними. Если вы понимаете, что возникла проблема, и не пытаетесь притвориться, что никакой проблемы нет, то вы уже на полпути к хорошему переводу.

«Непереводимые» ссылки в рамках другой культуры

Один из самых сложных видов кризисных точек перевода появляется у переводчиков-профессионалов, в частности у переводчиков субтитров, когда в исходном материале встречается ссылка на какое-нибудь понятие из исходной культуры (ИК), а очевидный официальный эквивалент для него отсутствует. Тут сразу проявляется самая важная роль переводчика — роль посредника между культурами. Сложность работы с культурой, необходимость подачи хоть какой-то информации для аудитории, которая

может вообще ничего не знать об упоминаемом объекте, особенно велика при работе с субтитрами. Пусть даже сноски, разъясняющие культурные феномены, выходят из моды — у переводчиков литературы есть и другие средства (например, предисловие от переводчика), облегчающие их работу. Что более важно, при преодолении такой кризисной точки переводчику литературы доступна одна роскошь, в которой переводчику субтитров отказано: это неограниченное время и пространство, по крайней мере теоретически. Сложность может быть настолько велика, что некоторые пыта-



ются, как сказал в эссе «О лингвистических аспектах перевода» Роман Якобсон, «разрубить гордиев узел, провозгласив догму непереводимости».

О культуре

Рассматриваемые здесь кризисные точки — это то, что я называю «внеязыковыми ссылками в рамках культуры» (ВСК). Данный термин возник в процессе исследования, основанного на проекте сравнительного субтитрового перевода

Европейской ассоциации по исследованиям в области экранного перевода. ВСК обозначают выражения, связанные с объектами, которые ссылаются на мир вне самого языка, например с именами людей, названиями мест, организаций и обычаев, свойственных определенной культуре. Даже свободно владеющий языком переводчик может быть не знаком с этими объектами. Объекты-ссылки ВСК не обязательно должны существовать в реальном мире, чтобы соответствовать этому определению или добавлять слож-

ностей переводчику. Например, можно ссылаться и на исторических личностей (адмирал Нельсон), и на вымышленных персонажей (Шерлок Холмс). У Нельсона и Холмса есть две совпадающие отличительные особенности: во-первых, их имена хорошо знакомы англичанам, однако в другой культурной среде могут возникнуть сложности. Во-вторых, сегодня встретить любого из них невозможно. Второе свойство отсутствует у таких объектов-ссылок, как, например, «фанат Bristol Rovers», но первое свойство сохраняется. Итак, как можно обеспечить доступность ВСК людям, никогда о них не слышавшим?

Мир полон проявлений англоязычной культуры. Это особенно относится к фильмам и телепрограммам. Они просто переполнены ВСК. Я исследовал более тысячи внеязыковых ссылок в более чем сотне англоязычных фильмов и программ со скандинавскими субтитрами, определяя, какие стратегии использовались при переносе ВСК в целевой язык (ЦЯ). Эти стратегии можно разбить по категориям, три из которых можно назвать «стратегиями минимального изменения», а другие три — «стратегиями вмешательства», пользуясь терминологией книги «Культурные преграды» Ритвы Леппихалме.

Минимальные изменения

Стратегии минимального изменения сберегают максимум времени переводчика субтитров, но не слишком помогают читателю. К трем стратегиям минимального изменения относятся стратегии официального эквивалента, сохранения и прямого перевода.

Иногда ВСК прямо импортируется в целевую культуру («Кока-Кола») или же она там хорошо известна (Статуя Свободы). В таком случае кризисная точка перевода не возникает. Переводчик знаком с официальным эквивалентом или сможет его найти; этот официальный эквивалент и будет использоваться в переводе.

В большинстве случаев используется стратегия сохранения. Это значит, что переводчик попросту оставляет исходную ВСК непереуведенной. Изредка ВСК выделяется в тексте использованием курсива или кавычек, кроме того, иногда вносятся незначительные изменения для соответствия нормам целевой культуры.

Непосредственный перевод часто используется при работе с названиями компаний, организаций, мест или технических устройств. Существуют два вида прямого перевода: при дословном переводе может возникнуть экзотическая словесная калька, или же перевод может быть специально переделан для субтитров и вообще не будет восприниматься как нечто чужеродное.

Вмешательство

Стратегии вмешательства требуют больших трудозатрат от переводчика, которому приходится дополнительно исследовать происхождение ВСК. Зато читатель получает более «гладкий» перевод, в котором менее вероятно появление «культурных преград».

В большинстве руководств по переводу субтитров переводчикам рекомендуется выполнять «гладкий» перевод из-за кратковременности отображения субтитров на экране. Стратегий вмеша-

тельства также имеется три: это стратегии детализации, обобщения и замены.

Если читателям или зрителям предоставляются дополнительные сведения, в субтитрах оказывается более подробная по сравнению с исходным материалом ВСК. Этого можно достичь двумя способами. Во-первых, можно добавить одно-два разъясняющих слова. Например, в комедии положений «Офис» (*The Office*) в диалоге упоминается Ян Ботэм (Ian Botham); шведский переводчик субтитров называет его «Ян Ботэм, игрок в крикет». Благодаря этому шведская аудитория узнает, на кого ссылался говорящий, так как большинство шведских зрителей о Ботэме ни разу не слышали. Другой вариант этого метода — явная подача чего-либо, неявно подразумеваемого в фильме, например, «развертывание» официального названия или полное написание акронима. В фильме «Свадьба моего лучшего друга» (*My Best Friend's Wedding*) один из главных героев произносит слово «Браун» (*Brown*), развернутое скандинавскими переводчиками в «Университет Брауна». Поскольку большинство скандинавов не знают о существовании этого университета, такое развертывание дает им необходимую для понимания ссылки информацию.

Иногда зрителям важнее знать общую природу ссылки, а не конкретный ее объект. В этом случае многие переводчики субтитров склоняются к использованию обобщения. Заменяв исходную ВСК на родовое понятие или перефразировав ее, можно устранить кризисную точку и передать смысл ВСК зрителям. Пример этого можно увидеть в переводе фильма «Знакомьтесь, Джо Блэк» (*Meet Joe Black*).

Исполнительница главной роли в фильме заявляет, что она встретила Джо Блэка в кафе «Коринф» («Corinth Coffee Shop», Коринф — место одного из сражений в Гражданской войне в США); шведский переводчик субтитров использует в субтитрах просто обобщающее понятие *ett cafe* (кафе/кофейня). При этом зрители получают достаточно информации, так как название кафе само по себе никакой смысловой нагрузки не несет и далее не упоминается. Данный способ обработки ВСК экономит и пространство, и время переводчика. Однако при слишком частом использовании этой стратегии получаемый перевод может оказаться слишком пресным, лишенным местного колорита.

Если исходная ВСК действительно сложна, а переводчик ограничен во времени и в объеме перевода, разумной может оказаться стратегия замены. Переводчик субтитров может заменить исходную ВСК на нечто совсем другое. Это может быть другая ВСК исходной культуры, знакомая целевой аудитории, или же ВСК целевой культуры. При использовании последнего варианта возникает риск утраты доверия. По этой причине данная стратегия используется только в тех субтитрах, где внимание сконцентрировано не на информации, а на второстепенных аспектах, например, нужно передать юмористический характер фразы. Замена приводит к неточному соответствию продукта перевода оригиналу.

Схема стратегий переноса ВСК

Продолжая эту цепочку рассуждений далее, можно прийти к выводу, что иног-

да ВСК не следует переносить вообще. Если переводчик субтитров не может найти способ переноса незнакомой ВСК осмысленным для зрителей образом, а ВСК не имеет большого значения, тогда переводчик может просто пропустить (исключить) ее.

Область влияния

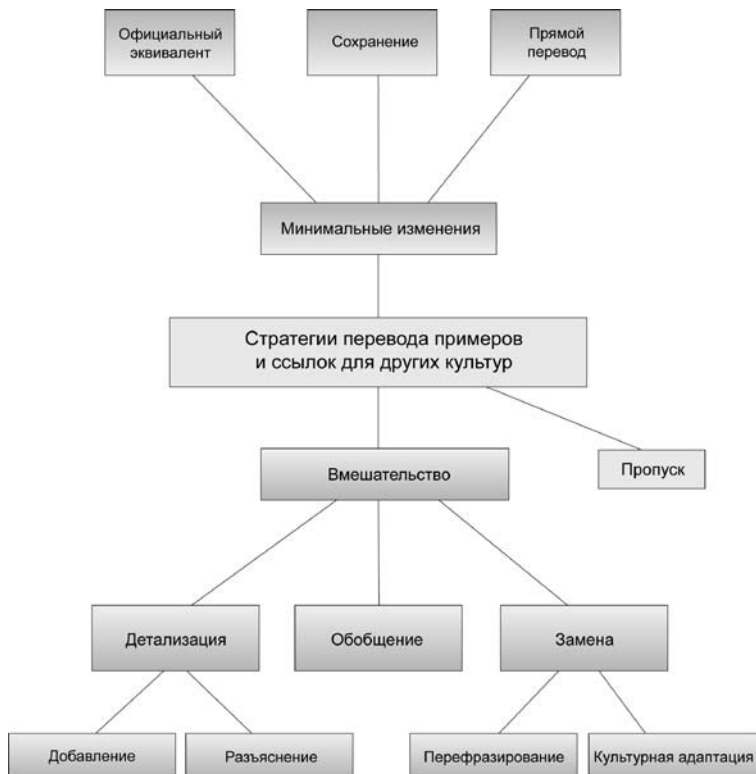
На решения, принимаемые переводчиками субтитров, влияет несколько факторов, относящихся к шести общим категориям: заимствование из других культур (транскulturность), экстра-текстуальность, ограничения носителя, центрированность, контекст и текстуальный контекст. Они связаны и взаимодействуют между собой; их сочетания могут помогать переводчику субтитров или затруднять его работу.

Многое из того, что мы видим на экране, изобилует англоязычными ВСК; существенная их часть, например, «McDonald's» или Джордж Буш-младший, хорошо известны и в неанглоязычных странах. Такие ВСК, я называю их транскulturными ВСК, не вызывают проблем у переводчиков субтитров; их можно разрешить с помощью любой из стратегий минимальных изменений. Существуют менее важные ВСК, например адреса или названия специализированного оборудования, которые можно считать в равной мере неизвестными зрителям и в исходной культуре, и в целевой. Они также не вызывают сложностей, так как они должны объясняться в фильме, и поэтому с ними должна отлично справляться стратегия сохранения. Кризисная точка возникает, когда нечто хорошо

известно в исходной культуре и неизвестно в целевой — то есть когда переводчику субтитров приходится использовать стратегии вмешательства, чтобы помочь зрителям. Не приходится и говорить, что чем больше разница между этими культурами, тем меньше степень транскulturности.

Большинство ВСК живет своей внешней, экстра-текстуальной жизнью вне любого фильма. В некоторых случаях это высказывание следует понимать буквально, например для реальных людей вроде Билла Клинтона, а в некоторых это лишь метафора (например, для литературных героев вроде Джеймса Бонда). Другие же ВСК существуют только в фильме; они созданы для данной конкретной истории или сериала. К ним относятся не только имена персонажей, но и названия организаций, мест и фантастических устройств. Решающим критерием является не вымышленность ВСК (ведь многие вымышленные ВСК, например Гарри Поттер, широко известны во всем мире), но факт создания содержащейся в тексте ВСК специально для этого текста. Поскольку ВСК, внешние относительно текста (экстра-текстуальные), ссылаются на людей в реальном мире, они могут создавать кризисные точки. В то же время исключительно внутренние относительно текста ВСК (интер-текстуальные) не имеют отношения к людям в реальном мире, и с ними переводчик субтитров получает большую свободу действий при переводе, если только его не ограничивают другие параметры.

Вызванные носителем ограничения при переводе субтитров уже общеизвестны, так что я лишь кратко упомяну их



в контексте усложнения переноса ВСК. В основе ограничений лежит переход от устного слова к письменному. Это значит, что текст несколько формализуется при переносе из исходного языка в целевой. Однако во многих странах субтитры рассматриваются как «гибридная» форма, содержащая в письменной форме отличительные элементы устной речи. Однако из-за этого ограничения в субтитрах часто используется детализация. Более известным источником проблем при добавлении субтитров являются ограничения по времени и объему. В общем случае предел возможностей

переводчика субтитров задается такими ограничениями, как общеизвестное правило 12 символов в секунду, то есть 36 символов в одной строке, которая отображается на экране в течение трех секунд. Иногда ограничения не слишком жестки и оставляют достаточно времени и объема для использования «объемных» стратегий, например добавления или перефразирования, но часто ограничения бывают существенны и позволяют использовать только метод пропуска.

Иногда ВСК находится в центре фильма или телевизионной програм-

мы; в таком случае возможны исключительное сохранение или использование официального эквивалента, вероятно, с определенным добавлением при первом появлении ВСК в тексте. Если же ВСК менее важна, становятся доступны и другие возможности. Иногда применим даже пропуск, но его следует использовать осторожно. Пусть в целом в фильме ВСК является второстепенной, но она может быть центром какой-либо маленькой части диалога, например шутки или каламбура, или же она может оказаться более важной в дальнейшем. В таких случаях, возможно, придется использовать стратегии вмешательства для адекватной передачи диалога в субтитрах.

Субтитры отличаются от многих других целевых текстов тем, что они являются составляющей большего комплекса. Читатель получает информацию не по одному каналу, как при чтении романа, а сразу по нескольким. Главный вербальный канал — это, конечно, диалог, но имеется и другой вербальный материал, например знаки, заголовки и надписи. Кроме того, присутствуют и невербальные каналы: звуковые эффекты, музыка и главный из них — изображение. Все они служат составляющими контекста, в котором произносятся высказывания. Контекст может быть полезен переводчику субтитров. Если ВСК содержится в самой картинке, на нее можно сослаться, просто используя местоимение; это вариант обобщения. Контекст может также и усложнять работу переводчика. Важная ВСК может встретиться в диалоге без поддержки, в таком случае можно воспользоваться стратегией вмешательства.

Цель перевода

Помимо упомянутых выше параметров следует учитывать и многие другие относящиеся к фильму факторы. Эти факторы определяют общую цель перевода, они влияют на перевод как ВСК, так и прочих субтитров. Факторы можно подразделить на несколько групп. Ниже приводится лишь небольшое количество примеров важнейших вопросов по каждой из групп:

- Цель и жанр перевода — предоставили ли клиенты указания о предпочтительных стратегиях? К какому жанру относится фильм? Это документальный фильм? Для документального фильма важнее всего передача информации, следует использовать стратегии минимальных изменений. Это комедия? Тогда самое важное — юмор, и для правильной передачи шуток следует использовать стратегии вмешательства.
- Целевая аудитория — в какой возрастной группе? Знают ли они, например, о событиях и героях Гражданской войны, если в фильме имеются именно такие ВСК? Есть ли у них профессиональные знания? Может быть, программа предназначена только для любителей сноубординга? В таком случае можно предположить, что они знакомы со многими ВСК, относящимися к этой предметной области, и стратегия сохранения вполне уместна.
- Вещание — когда фильм будет в эфире? В основное время? Это говорит о высоком престиже и многочисленной аудитории, быть может,

следует затратить немного больше усилий, чтобы найти наилучшие решения. Какая вещательная компания показывает фильм? Это государственный канал? У него будут определенные обязательства перед своими зрителями, например, в отношении скорости чтения.

- Прагматичные вопросы — сроки? Стратегии вмешательства требуют времени, которого переводчику субтитров может не хватать. Ставки оплаты? Работа переводчика субтитров оплачивается по объему перевода, стратегии вмешательства занимают много времени, а некоторые компании, добавляющие переводы в субтитрах к фильмам, платят не слишком много. Имеется достаточно свидетельств, что многим переводчикам субтитров не всегда хватает времени, чтобы в достаточной мере воспользоваться стратегиями вмешательства.

Являются ли объекты другой культуры в действительности непередаваемыми? Как мы видели выше, лишь некоторые стратегии на самом деле предполагают перевод, так что в узком смысле слова можно сказать: «культура, вероятно, не всегда передаваема». Но более уместным будет следующий вопрос: «является ли культура непередаваемой?» У перевод-

чика субтитров могут возникать сложности, если параметры, влияющие на принятие решений, действуют против него. Передача может быть практически невозможна, если уровень транскulturности низок; ВСК является экстра-текстуальной; связанные с носителем ограничения значительны; объект ссылки находится в центре внимания; контекст не обеспечивает поддержки, а целевая аудитория понятия не имеет о предмете обсуждения. Если все шесть параметров одновременно действуют против переводчика, возможно, он попал в субтитровый кошмар, а ВСК действительно является непередаваемой. Случается ли такое? По правде говоря, я не знаю. За несколько лет работы переводчиком субтитров и при исследовании тысяч переносов ВСК в более чем 100 000 субтитров я еще ни разу не видел случая, чтобы все шесть параметров действовали против переводчика, а ни одна из семи стратегий не позволяла справиться с кризисной точкой ВСК.

Ян Педерсен — вице-президент Европейской ассоциации по исследованиям в области экранного перевода. Он также работал в течение долгого времени переводчиком субтитров на телевидении, в частности, переводил субтитры ток-шоу «Late Show» с Дэвидом Леттерменом (David Letterman).

Культурный плюрализм: выходя за рамки культур

Джозеф Шаулес (Joseph Shaules)



Фото: photoscom

Задолго до того как в 2000 г. Барак Обама появился на политической сцене США со своей речью на Национальном съезде Демократической партии, он привлек внимание Джанет Беннет (Janet Bennett), директора Института межкультурной коммуникации в г. Потрленд (штат Орегон). Г-жа Беннет — специалист по «интегрированным маргиналам», людям, которые благодаря своему опыту проживания в разных культурах успешно справляются с проблемой многообразия культур и исключительно эффективно работают с представителями разных стран.

Еще в 1993 г., после того как Обама был избран первым главой Harvard Law Review афроамериканского происхождения, Беннет привела его в качестве примера нового типа мирового лидера. По мнению г-жи Беннет, такие руководите-

ли, как Обама, способны на основе глубокого понимания различных точек зрения выработать стиль управления, который «не ограничивается рамками одной культуры». Они учитывают противоположные мнения и занимают позицию, объединяющую различные взгляды.

Карлос Гон (Carlos Ghosn) — еще один пример выдающегося «интегрированного маргинала». Гон, ливанец по национальности, родившийся в Бразилии и говорящий на нескольких языках, занимает пост руководителя французского концерна Renault и японской компании Nissan. Говорящий на четырех языках он, как и Обама, имеет опыт проживания в разных культурах. Гон — гражданин Бразилии, Ливана и Франции — превосходно чувствует себя в разных условиях. Гон, который в 2003 г. был выбран журналом Fortune Человеком года, попал в Nissan Motors случайно и перевернул компанию с ног на голову. С человека, которого обвиняли в Японии в посягательстве на «священных коров» японской корпоративной культуры, он превратился в руководителя, резко повысившего прибыльность компании. Его образ претерпел такую положительную трансформацию, что жизнь Гона стала излюбленной темой японских комиксов.

Уроки культурного многообразия

Несмотря на повышенный интерес прессы к птицам высокого полета, таким как Обама и Гон, они являются не единственными «интегрированными маргиналами», с легкостью преодолевающими культурные барьеры. В условиях ускоренной глобализации в течение последних 30 лет появился ряд молодых руководителей, которые комфортно чувствуют себя в разнообразных условиях и обладают уникальными качествами для работы с представителями других стран. Некоторые из них — это выходцы из третьих стран, например, Гон, который рос в разных культурах. Другие — это второе или третье поколение иммигрантов. А дополняет их число большое количество молодых людей, которые провели годы становления своей личности за границей. Работа г-жи Беннетт и других специалистов, таких как гуру межкультурного общения Фонса Тромпенаарса (Fons Trompenaars) и Чарльза Хэмпден-Тернера (Charles Hampden-Turner), помогли более точно определить отличительные черты «культурных плюралистов». Мои собственные исследования были направлены на поиск того, что позволяет некоторым иностранцам и интернационалистам быстрее адаптироваться к новой среде. Взятые вместе, наши усилия помогут выявить компоненты, которые способствуют успеху на межкультурной и международной арене. Каждый из нас может извлечь для себя полезные уроки.

Глубокий интернационализм

Первый урок заключается в том, чтобы понять разницу между «поверхност-

ным» и «глубоким» погружением в культуру. Глобализация создала тенденцию к «поверхностному интернационализму». Бизнес-отели в Рио-де-Жанейро похожи на отели в Нью-Йорке, Москве или Калькутте. Не нужно ехать в Сиэтл, чтобы выпить кофе Starbucks, или в Италию за пиццей Наполитана. Туристы в Непале могут прочитать газету родного города в Интернете и отправить коллегам электронное письмо за пару мгновений до начала восхождения на Эверест. Однако эти удобства скрывают более глубокие культурные различия и изолируют путешественников и иностранцев, скрывая от них местные реалии. Интегрированные маргиналы гораздо реже заблуждаются по поводу сходства культур. Они замечают скрытые элементы культуры — глубинные ценности, особенности общения и лежащие в их основе условности. Для них не составит труда понять, что в одном месте гамбургер из McDonald's воспринимается как дешевая еда, в другом — как символ статуса, а в третьем — как символ экономического империализма. Такие различия в восприятии обусловлены не только субъективностью интерпретации. Они возникают в результате использования различных слов, которые требуют отдельного понимания из-за разницы в восприятии. Именно способность сопереживать на самых глубоких уровнях культуры является отличительной чертой интегрированного маргинала.

Глубокая культурная эмпатия

Интегрированные маргиналы как бы переключаются на другой культурный код, что позволяет им понимать точки

зрения представителей других стран. Одним из преимуществ этого является развитие глубокой культурной эмпатии. Она сравнима со способностью «проникать в мысли» окружающих людей.

В повседневной жизни глубокая культурная эмпатия формирует фундаментальный принцип — «другие точки зрения имеют право на существование». Это развивает терпимость к противоположным мнениям, креативный подход к решению проблем, а иногда и способность на манер хамелеона подстраиваться под поведение и стиль общения других людей. Эта способность адаптироваться присутствует в политическом стиле Обамы и других культурных плюралистов, с которыми меня свела жизнь. К примеру, Юко — девушка, говорящая на трех языках, воспитывалась японскими родителями в Индии, а затем получала образование в Европе и США. Когда ее взяли на работу в традиционную японскую компанию в Токио, ей удалось не попасть в ловушку системы и работать, «выходя за ее рамки». Так, в отношении Юко сложился образ добросовестной молодой японки, которую чаще видели, чем слышали, но которая могла вступить в бой с менеджерами по продажам, если те пытались ею помыкать.

Понимание качеств, способствующих успеху таких людей, как Юко в международном диалоге, помогает организациям сделать наем и повышение профессионального уровня сотрудников более целенаправленным. Руководители компании и менеджеры по подбору персонала могут активно искать и развивать сотрудников, похожих на Юко. Вместе с тем глубокой культурной эмпатии можно научиться. Существуют инструменты, облегчающие

этот процесс, включая психометрический инструмент для тестирования уровня межкультурного развития — Intercultural Development Inventory (IDI) и инструмент PICO (Личное направление межкультурного образования), который помогает ученикам отыскать оптимальные пути развития глубокой культурной эмпатии в разнообразных условиях.

Детство, проведенное в разных странах, не является гарантией развития культурной эмпатии или успеха в других культурах. Но интегрированные маргиналы помогут нам понять возможности человеческого мозга, связанные с расширением границ восприятия, и взгляд на мир представителей других культур. При условии правильного отношения и определенной склонности к обучению такие способности может развить в себе каждый.

Совмещение несовместимого

Умение анализировать на первый взгляд противоположные точки зрения также считается ключевым фактором успешной работы с представителями других стран. Основное условие — это способность видеть внутреннюю логику в образе мышления отдельных людей или сообществ.

Это очень важно, потому что каждая культура придерживается своей интуитивной логики в человеческих взаимоотношениях и в решении проблем.

Например, если поставщик заявляет о проблемах с исполнением условий договора, немец, которому близка универалистская логика (построенная на систематических решениях), скорее всего, захочет переписать весь договор.

В противном случае все соглашение оказывается под вопросом. Японец же может прибегнуть к индивидуалистской логике, которая допускает исключения, не делая их естественной частью каких-либо отношений.

Годы, проведенные в разных странах, позволяют интегрированным маргиналам чувствовать разницу в этих подходах, не ограничиваясь рамками одного из них. Проверить у себя наличие данного качества вам поможет описанная ниже дилемма.

Ключ к счастью

Два человека рассуждали на тему того, что делает жизнь счастливой. Один сказал: а) чтобы стать счастливым, человек должен, прежде всего, нести ответственность за себя. Другой возразил: б) чтобы стать счастливым, нужно в первую очередь нести ответственность за другого, а не за себя.

Этот вопрос порождает социально-культурную дилемму, которая противопоставляет личность и общество. Она универсальна для всех культур. К примеру, представьте, что Джейн хочет учиться за границей, а ее родные хотят, чтобы девушка осталась дома и управляла семейным бизнесом. Какой выбор она должна сделать? Может, в поиске своего личного счастья ей нужно пойти против желания семьи или довериться родным, которые лучше знают, что сделает ее счастливой в долгосрочной перспективе? Интегрированные маргиналы лучше справляются с совмещением этих на первый взгляд противоположных подходов. Вы можете проверить наличие у себя такой способ-

ности. Выберите ответ, которые лучше всего соответствует вашей точке зрения:

- а) Люди, думающие в первую очередь о себе, — эгоисты. Мы должны заботиться друг о друге, тогда все будут счастливы.
- б) Люди часто переносят свои ожидания на других. Для счастья каждому необходима возможность развиваться.
- с) Забота окружающих людей способствует полноценному развитию и, следовательно, счастью каждого отдельного человека.
- д) Личная свобода позволяет людям найти свой собственный путь к счастью. А это, в свою очередь, позволяет им делать счастливыми других.

Из указанных вариантов а) и б) представляют собой абсолютные позиции. Человек, выбравший вариант а) ценит индивидуальную свободу и отрицает группу. Тот, кто выбрал б) ценит группу и отрицает индивидуальную свободу. Ответы с) и д) объединяют эти противоположные точки зрения. В с) забота группы рассматривается как фактор, способствующий росту личности, в то время как в д) развитие личности воспринимается как способность заботиться о других членах группы. Конечно, на практике объединять противоположные точки зрения намного сложнее, чем в описанном примере. Но принцип остается тем же, и данное умение может развить в себе каждый.

Изучение глубинной культуры

Как же быть тем из нас, кому не повелось жить в разных культурах? К счастью, исследования помогают среднестатистическому человеку понять, как раз-

вить когнитивные способности, как у интегрированных маргиналов.

Быстрее всего изучить культурные особенности можно методом проб и ошибок. Сюда входит пребывание в новой стране, работа с людьми, которых вы не понимаете, — в любых условиях, где требуется делать заключения о скрытом смысле действий окружающих людей.

Оказавшись в требующих адаптации условиях, человек реагирует одним из трех способов: 1) сопротивляется, 2) принимает и 3) адаптируется. Сопротивление возникает из-за того, что человек воспринимает различия как угрозу и отторгает их. По приезде такие эмигранты обычно жалуются на неадекватность «местных». Принятие предполагает, что человек признал наличие различий и считает такой альтернативный взгляд на вещи заслуживающим право на жизнь. О принятии говорят такие выражения, как «Ну, просто здесь принято это делать». Адаптация означает, что человек узнает нечто новое и меняет свое поведение, чтобы лучше соответствовать среде, например, при изучении местного языка мы начинаем вести себя по-другому и т. п.

Безусловно, в реальной жизни реакции одного и того же человека могут быть разными. Он может сказать «Мне так нравится ездить во Францию и пить вино» (адаптация) «но я терпеть не могу, как французы относятся к иностранцам» (сопротивление). Основное условие развития глубокой культурной эмпатии — это отказ от сопротивления и переход на принятие и адаптацию. Этот процесс занимает некоторое время, а адаптационные изменения становятся все более глубокими. Сначала задачи могут быть не очень сложными, на-

пример, научиться есть новую пищу или выучить местную валюту. По мере улучшения знания языка, расширения круга знакомств с новыми людьми и изменения стиля общения и мировоззрения, наша культурная эмпатия становится глубоке.

Учимся на собственном горьком опыте

Несмотря на опыт проживания в разных культурах, интегрированные маргиналы зачастую не могут облечь свои знания в слова, а иногда с предубеждением относятся к некоторым местам. Те из нас, кто не может похвастаться богатым опытом межкультурного общения, должны научиться всему сами. Приняв сознательное решение развить эти способности, человек способен достичь невероятных успехов и контролировать свой процесс обучения.

Немногим удастся добратсья до высот Обамы или Гона, но процесс изучения глубинной культуры сам по себе имеет множество положительных моментов. А глобализированный мир с высокой конкуренцией создает отличные условия, чтобы отшлифовать умения. В условиях жесткого соперничества приятно осознавать, что качества, благодаря которым мы добились успеха, также стимулируют личностный рост, который способствует длительному и глубокому обогащению нашей жизни.

Джозеф Шаулес — кандидат наук, международно признанный консультант и преподаватель, автор многочисленных публикаций. Джозеф является директором Японского института межкультурных исследований.

Локализация во Франции

Сильке Денфельд (Sylke Denfeld)

Французы — очень динамичный народ во всех отношениях, касается ли это культуры, политики или промышленного производства, поэтому французская экономика превалирует над экономикой большинства европейских партнеров. Все это гарантирует, что французский язык сохранит ведущее место в группе основных языков для локализации всего контента — FIGS (французский, итальянский, немецкий, испанский).

Более 65 миллионов населения Франции, а также еще вдвое большее количество франкоговорящих канадцев, бельгийцев, швейцарцев, африканцев и жителей различных островов во всем мире несомненно делают Францию важным рынком локализации. Когда дело касается локализации контента, в письменном французском языке различаются три основных варианта, в зависимости от целевой потребительской аудитории: континентальный французский, канадский французский и иногда бельгийский французский.

Франция — четвертая из крупнейших промышленных стран, основных импортеров и экспортеров мировых ресурсов. Французский язык является одним из официальных языков в ЕС, ООН и Всемирной торговой организации (ВТО). Ввиду экспоненциального

роста объемов переводов в ЕС разработана система машинного перевода, которая особенно хорошо работает с французским языком. Благодаря этому французский язык, вероятнее всего, всегда будет исходным или промежуточным языком текстовых материалов в контексте ЕС. Правительство Франции усиленно оберегает французский язык от растущего воздействия английского языка в политике, экономике, технике, науке и культуре. С этой целью учрежден длинный список законов и министерских постановлений, регулирующих перевод документации для товаров и услуг, которыми иностранные производители или издатели намереваются торговать во Франции.

Французы — очень динамичный народ во всех отношениях, касается ли это культуры, политики или промышленного производства, поэтому французская экономика превалирует над экономикой большинства европейских партнеров. Все это гарантирует, что французский язык сохранит ведущее место в группе основных языков для локализации всего контента — FIGS (французский, итальянский, немецкий, испанский). При этом следует учитывать высокую требовательность французских потребителей и уделять большое внимание тщательности и точности перевода для французского рынка локализации.



С другой стороны, такие высокие требования к качеству сразу отсекают от рынка переводов нефранкоговорящие страны.

Несмотря на имеющийся высокий потенциал, в реальности все обстоит сложнее, и французский рынок локализации страдает от нескольких слабых звеньев.

Главная проблема — нехватка квалифицированных ресурсов. Хотя перевод, как мы его понимаем и практикуем сегодня, имеет очень длинную историю во Франции, начиная с первых школ перевода, обучавших «дословному» переводу еще в 15-м веке, в настоящее время во Франции нет достаточного количества опытных переводчиков. Учреждения сферы образования еще не среагировали должным образом на потребности рынка. Большинство из них дает традиционное, чисто литературное образование и укомплектовано персоналом, зачастую весьма далеким от современного мира бизнеса. Очень немногие универ-

ситеты и учебные центры готовят студентов к их будущим профессиональным задачам, предлагая подходящую специализированную программу по локализации. В отрасли делаются попытки принятия собственных решений: сейчас некоторые компании предлагают стажировку выпускникам ВУЗов. Нельзя недооценивать инвестиции, которые требуются, особенно в локационных компаниях среднего размера, таких как WH&P: стажеру необходимо постоянное внимание и наставничество со стороны старшего переводчика, которому придется потратить довольно много времени на обучение потенциального коллеги.

Еще одна проблема — незрелость французского рынка локализации, которая проявляется как среди заказчиков услуг локализации, так и среди переводчиков. И те, и другие работают в очень разрозненных и изолированных средах.

В среде переводчиков это, конечно, обусловлено их определенным характером. Индивидуализм во французском обществе — почти религия, и это налагает свой отпечаток. Огромное большинство независимых французских переводчиков работают в одиночку и не склонны к совместной работе и разделению обязанностей в группе. Совсем недавние, единичные случаи появления небольших виртуальных групп практически не меняют ситуацию.

Даже если французские переводчики технически хорошо оснащены новейшим оборудованием, программным обеспечением и каналами связи DSL, которые теперь доступны даже в самых отдаленных провинциях, разрозненность ресурсов все еще остается проблемой

для локализационных компаний, которым требуется выполнять большие и сложные проекты по локализации в еще более сжатые сроки. Для своевременного и качественного выполнения работ нам приходится быть изобретательными и разрабатывать собственные специализированные средства и процедуры.

Принимая во внимание сегодняшних французских заказчиков, наблюдается следующая фрагментация: перевод часто все еще отделен от создания контента и либо выполняется внутренними силами, либо передается на сторону, в одно из многочисленных французских бюро переводов. Эти переводческие бюро, в свою очередь, заключают субподрядные договоры на перевод с внештатными переводчиками-фрилансерами. Французские компании, как правило, не обращаются в локализационную компанию с заказами на получение продукта «под ключ» или за полным набором услуг. Обычно им требуются разовые решения в соответствии с запросами внутренних подразделений.

Решение в такой ситуации очевидно: централизация локализационных потребностей и задач клиентов, а также перегруппировка и концентрация предлагаемых услуг откроет дверь успеш-

ной и эффективной локализационной деятельности для всех вовлеченных сторон.

Хотя главные офисы WH&P расположены во Франции, у нас очень мало крупных французских клиентов. Большинство из них связано с национальными локализационными центрами многоязычных корпораций или иностранными локализационными центрами международных компаний, возглавляемых французами.

На данный момент значительная часть французских запросов по локализации относится к переводам с французского языка на английский и наоборот. Тем не менее, с развитием рынка ЕС и связей со странами с развивающейся экономикой мы предвидим значительный рост спроса, в особенности от французской промышленности, в отношении других языков. В следующем десятилетии французский рынок локализации, несомненно, войдет в первую пятерку.

Сильке Денфельд — менеджер по управлению поставщиками компании WH&P. Она имеет степень магистра по английскому, французскому и португальскому языкам и с 1994 г. занимала различные управленческие должности в области локализации.

Неравенство полов при переводе

Бог создал Мужчину и женщин. Было бы просто замечательно, если бы дело ограничилось только этим. Но человек изобрел языки. И присвоил мужской или женский род практически всему, что его окружает. А кое-где не на шутку разошелся и придумал еще и средний род. Да, речь идет о таинственной классификации слов в индоевропейских языках на три основные категории: мужской, женский и средний род. И, к слову сказать, это только начало того ужаса, который ждет переводчиков.

Английский язык является одним из немногих, где род соответствует полу. Например, одушевленное существительное «собака» относится к мужскому роду, а «корова» — к женскому. А все неодушевленные предметы в целом относятся к среднему роду. Но все это свойственно только современному английскому. В староанглийском языке, который умер естественной смертью в беспокойном 12 веке, у всех существительных был свой род. Если бы в Великобритании до сих пор говорили на староанглийском, там никогда бы не поняли Великую хартию вольностей. Возможно, так было бы даже лучше, — тогда британцы смогли бы больше времени посвятить промышленной революции и колонизации мира.

Но в остальных языках, таких как французский и испанский, имеется два рода, а в немецком — целых три. При переводе мы всегда задаемся вопросом, по какому принципу слова распределяются по родам. Возможно, в ходе какой-то великой войны полов каждый соперник присваивал свой род всему, что попадалось ему на глаза? На первый взгляд все именно так и было, но при ближайшем рассмотрении начинаешь понимать, что в распределении существительных по родам есть определенная логика. Как правило, решающими факторами являются физические атрибуты предмета и структура слова. Но здесь, как и в любом правиле, масса исключений.

Некоторые германские языки, такие как шведский, нашли простой выход из положения. Со временем многие слова объединили в себе мужской и женский род и образовали новый, четвертый род, который называется общим родом и отличается от среднего. Помогает ли это или создает еще больше трудностей? Спросите у переводчика, работающего со шведским языком.

Немало хлопот переводчикам доставляют так называемые видовые слова. Они объединяют в себе понятия мужского и женского рода, например, *estudiante* (студент) в испанском языке. Политика равенства полов в Европе настолько сильна, что не обошла стороной и языки.

Парламент ЕС принял директиву о том, что все языки должны выбирать видовые слова так, чтобы не задеть чувства представителей того или иного пола. Виды деятельности, которые традиционно выполнялись мужчинами, меняют свои названия, например, *chairman* (председатель) теперь называется *director* (директор), а *sportsman* (спортсмен) — теперь *athlete* (атлет).

Но те, кто считает, будто выучив род существительных в одном языке, сможет использовать их в языке перевода, так же наивны, как избиратели, принимающие на веру речь политика. Во французском языке существительное «река» женского рода, а в немецком — мужского. Получается, река Рейн подвергается операции по смене пола, протекая через территорию Франции и Германии. Иногда слово имеет одинаковое произношение или написание в разных языках, но относится к разным полам. Слово «*Ananas*», или ананас, в немецком языке и на хинди произносится одинаково. Но если немцы считают, что оно символизирует женскую красоту, то люди, говорящие на хинди, видят в нем достаточно мужских признаков. Род многострадального короткого слова «*tram*» (трамвай) меняется с мужского в польском языке на женский в чешском и средний — в румынском.

В английском и французском языках род находит свое отражение в личных местоимениях, например, если пол действующего лица не известен, используется *he/she* или *il/elle*. Но в других языках его не подпускают близко к личным местоимениям, обозначая общими словами существительные обоих родов. Например, *dia* в индонезийском, *hän* в финс-

ком, *voñ* на хинди и *o* в венгерском. Хотя история английских родов уходит корнями далеко в прошлое, поэтому жители Великобритании могут использовать их на свое усмотрение.

Структуру английского предложения «*It is raining*» сложно передать на французском языке, потому что местоимение «*it*» относится к среднему роду, о котором французы даже не слышали. Вместо него они используют личное местоимение мужского рода «*Il pleut*», или если перевести дословно на английский «*He is raining*». Перевод «Он дождит» настолько забавен, что даже забываешь о неправильно переведенном предложении. Слова смешанного рода, например «*siblings*» (брат и сестра) имеют немецкий аналог «*Geschwister*», но при переводе на хинди нужно потратить пару драгоценных мгновений, чтобы написать «*Bhai-behen*» — комбинацию слов, которая обозначает одновременно брата и сестру.

Иногда один и тот же предмет относится к двум родам, если для его обозначения используется более чем одно слово. Так, в немецком языке «*Wagen*» — мужского рода, а «*Auto*» — среднего. Хотя оба слова обозначают машину. В других случаях под влиянием определенных правил, средний род меняется сам по себе. Например, в немецком языке «*Mädchen*» (девочка) относится к среднему роду, пока не выйдет замуж, «*stail*» (жеребец) в ирландском умер бы от унижения, узнав о том, что его обозначают женским родом, а немецкая «*Pferd*» (лошадь) мигрировала бы из Германии при мысли о том, что относится к среднему роду.

Очевидно, что борьба полов не обошла стороной даже бедных животных. Какое счастье, что в их защиту еще не выступила организация «Люди за этическое отношение к животным». Хотя все может быть! Ведь животные даже не знают о том, как с ними поступают. Для обозначения некоторых животных используется один род. В английском языке собаки мужского рода, а кошки — женского. Конечно, существуют слова, называющие противоположный род этих двух существительных, но в целом дела обстоят именно так. La aguila (орел) в испанском языке всегда обозначается словом женского рода и никогда мужского. Разумеется, в Испании есть самцы орлов, иначе птицы не смогли бы размножаться. Итак, вернемся к нашей путанице родов. Таким образом, для обозначения самца орла в испанском языке нужно использовать слова «La aguila macho».

Война полов затронула и названия стран. Если французы и испанцы счи-

тают, что Индия относится к женскому роду, а Пакистан — к мужскому, то англоговорящий человек уверен, что обе эти страны, а также Франция, Испания и все остальные государства мира должны обозначаться местоимением «она». В Германии предпочитают относить практически все названия стран к мужскому роду. Все эти трудности с родами очень усложняют работу переводчика. Но, в конце концов, именно род придает структуре предложения ее красоту. В каждом языке предложение меняется в зависимости от рода предмета, о котором вы говорите, или от пола говорящего человека. При изменении рода может меняться только существительное с артиклем, но иногда прилагательное, глагол и местоимение тоже могут принять в этом участие. Каких-то правил не существует. Есть только хороший перевод.

*По материалам сайта
<http://blog.translationartwork.com>.*

И плачут ангелы (отрывок)

Уилбур Смит (Wilbur Smith)



Из леса выехали три всадника. Их сдержанное нетерпение не смогли приглушить даже долгие недели постоянных утомительных поисков.

Они одновременно натянули поводья, глядя в очередное неглубокое ущелье внизу. Высохшая трава колыхалась под легким ветерком. Каждый стебелек увенчивала пушистая бледно-розовая головка семян, и казалось, что стадо черных антилоп плывет по брюху в клубящейся розовой дымке. Единственный самец в стаде возвышался в холке почти на четыре с половиной фута. Шелковистая шерсть на спине была черной, как у пантеры, а живот и замысловатый узор на морде отливали поразительной перламутровой белизной. Огромные рога, похожие на кривые ятаганы янычар, доходили до самого крупа. Шея гордо изгибалась, точно у породистого арабского жеребца.

Для Ральфа Баллантайна эти самые благородные антилопы Африки, давно перебитые на юге, стали символом прекрасных диких земель между реками Лимпопо и Замбези.

Громадный черный самец бросил высокомерный взгляд на появившихся наверху всадников, фыркнул и, взмахнув густой черной гривой, повел своих шоколадно-коричневых самок прочь. Под цокот острых копыт по каменистой почве стадо галопом перевалило через

дальний хребет — люди в безмолвном восхищении смотрели вслед великолепным животным.

Ральф первым пришел в себя и повернулся к отцу.

— Ну как, папа, узнаешь местность? — спросил он.

— Больше тридцати лет прошло, — пробормотал Зуга Баллантайн, сосредоточенно нахмурившись. — Тридцать лет. К тому же, я был едва жив после приступа малярии. — Он повернулся к третьему всаднику, сморщенному коротышке-готтентоту, неизменному спутнику и слуге в течение тех тридцати лет. — А ты как думаешь, Ян Черут?

Готтентот снял потрепанную армейскую фуражку и пригладил крохотные завитки совершенно белых волос, плотно прилегающих к черепу.

— Может быть...

— Может быть, — грубо оборвал его Ральф, — вам все это в лихорадочном сне привиделось!

Хмурые морщины на бородачьем лице Зуги врезались глубже, белый шрам на щеке порозовел. Ян Черут широко улыбнулся в предвкушении: отец с сыном дадут фору любым бойцовым петухам.

— Черт побери! — разозлился Зуга. — А не поехать ли тебе обратно к фургонам, сынок, составишь дамам компанию! — Из кармашка для часов он

вытащил тонкую цепочку и потряс ей перед лицом Ральфа. — Вот! Вот тебе доказательство!

На цепочке висела небольшая связка ключей, всякие мелочи, золотая печатка, медальон святого Христофора, сигарная гильотина и кусочек кварца неправильной формы, размером с виноградину. Камешек испещряли прожилки, делая его похожим на мрамор, а в середине поблескивало металлическое включение.

— Самородное красное золото! — заявил Баллантайн-старший. — Прямо под ногами валялось!

Ральф улыбнулся отцу — вызывающей улыбкой: ему наскучили долгие недели бесплодных поисков.

— Я всегда подозревал, что камешек ты купил у уличного торговца в Кейптауне. Да и не золото это вовсе, а скорее всего обманка.

Шрам на щеке Зуги побагровел от ярости. Довольный Ральф засмеялся и хлопнул отца по плечу.

— Папа, если бы я действительно так думал, то не стал бы тратить на поиски столько времени. У меня железная дорога строится и прочих дел по горло, я бы уже давно уехал в Йоханнесбург или Кимберли.

Он потрепал Зугу по плечу, улыбка потеряла насмешливость.

— Мы оба знаем, что золото где-то здесь. Может, мы прямо сейчас на нем стоим или наткнемся на него за следующим хребтом.

Кровь медленно отлила от лица Зуги, шрам побледнел.

— Фокус только в том, чтобы снова найти месторождение, — ровным тоном

продолжал Ральф. — На поиски может потребоваться один час, а может и десять лет уйти.

Наблюдая за отцом и сыном, Ян Черут испытал легкое разочарование. Однажды он уже видел, как они подрались, но это случилось давно. Теперь Ральфу почти тридцать, он возмужал, привык командовать сотнями неотесанных работников, управляясь с ними не только приказами, но и кулаками. И все же, несмотря на рост, мускулы и задиристость Ральфа, Ян Черут догадывался, что старый пес по-прежнему может вывалить щенка в пыли. Матабеле не зря когда-то дали Зуге имя «Бакела», то есть «кулак». Вдобавок, Баллантайн-старший за все эти годы не разжирел, не утратил сноровку. Да, неплохо было бы посмотреть, кто кого, но, увы, не сегодня: вспышка ярости утихла, и отец с сыном вновь негромко и с жаром разговаривают, склонившись друг к другу. Теперь они больше похожи на братьев: семейное сходство несомненно, однако Зуга выглядит слишком молодо, чтобы быть отцом Ральфу — кожа гладкая, живые глаза блестят, а серебряные нити в золотистой бороде, возможно, просто выцвели под безжалостным африканским солнцем.

— Если бы ты тогда определил координаты по солнцу! — пожаловался Ральф. — Остальные наблюдения были очень точными, я легко нашел все твои тайники со слоновой костью.

— К тому времени начался сезон дождей, — покачал головой Зуга. — Лило как из ведра! Мы целую неделю не видели солнца, все реки вздулись, и мы ходили кругами, пытаясь найти брод... — Он осекся и взял повод левой рукой.

— Впрочем, об этом я уже сто раз рассказывал. Поедем дальше, — тихо предложил он, и трое всадников принялись спускаться в ущелье.

Зуга то склонялся к земле, высматривая обломки золотоносной породы, то вглядывался в горизонт, пытаясь различить знакомые очертания вершин или отдаленного холма на фоне высокого неба, где безмятежно плыли серебристые кучевые облачка, предвещающая хорошую погоду.

— Единственная надежная точка отсчета, которая у нас есть, это развалины Великого Зимбабве, — пробормотал Зуга. — От них мы шли на запад восемь дней.

— Девять, — поправил Ян Черут. — Ты потерял один день, когда умер Мэтью. Тебя прихватила лихорадка, и мне пришлось возиться с тобой, как с младенцем, и к тому же мы тащили эту проклятую каменную птицу.

— Вряд ли мы проходили больше десяти миль в день, — продолжал Зуга, пропустив замечание готтентота мимо ушей. — Восемь дней пути — это не больше восьмидесяти миль.

— Великое Зимбабве там, прямо к востоку от нас. — Выбравшись на вершину следующего хребта, Ральф натянул поводья. — Вот Страж. — Он показал на голубоватый силуэт каменистой горы вдаль, похожий на припавшего к земле льва. — Я его ни с чем не спутаю. Развалины сразу за ним.

Как для отца, так и для сына развалины древнего города имели особое значение. В кольце массивных каменных стен Зуга и Ян Черут обнаружили изваяния птиц, брошенные давно исчезнувшими обитателями города. Несмотря на отча-

янное положение, в котором оказались путники, изможденные лихорадкой и прочими напастями длительного путешествия от реки Замбези к северу, Зуга настоял на том, чтобы увезти с собой одну из статуй.

Много лет спустя пришла очередь Ральфа. Следуя указаниям в дневнике отца и опираясь на содержащиеся в нем тщательные измерения положения солнца, сделанные с помощью секстанта, Ральф сумел добраться до покинутого города. Преследуемый пограничными отрядами Лобенгулы, короля матабеле, он не только нарушил табу, приехав в священное место, но еще и забрал все оставшиеся там статуи.

Трое путников лично побывали в незабываемом древнем городе, словно населенном призраками, и теперь смотрели на дальние холмы, за которыми он находился, вспоминая свои путешествия туда.

— Хотел бы я знать, кто же все-таки построил Зимбабве? — наконец нарушил молчание Ральф. — И куда они подевались потом? — В его голосе звучала непривычная задумчивость, он не ожидал ответов на свои вопросы. — Может, это были шахтеры Царицы Савской? Не этот ли город назван в Библии страной Офир? Не отсюда ли текло золото в сокровищницы царя Соломона?

— Скорее всего, этого мы никогда не узнаем. — Зуга стряхнул с себя оцепенение. — Тем не менее, кто бы ни построил город, они, подобно нам, ценили желтый металл. На площади Великого Зимбабве я нашел золотую фольгу и бусины, а также слитки золота. Мы с Яном Черутом обнаружили шахты и видели сваленную в кучи золотоносную породу, приготовленную к

обработке — и все это должно быть где-то рядом, в радиусе нескольких миль. — Зуга глянул на коротышку-готтентота. — Ты здесь никаких примет не узнаешь?

Темное лицо гномика сморщилось, словно чернослив — Ян Черут задумался.

— Может быть, со следующего хребта что-то видно будет, — мрачно проворчал он, и троица поехала вниз по склону, в очередное ущелье, ничем не отличающееся от сотен точно таких же, в которых путники побывали за недели поисков.

Ральф легким галопом ехал шагах в десяти впереди. Объезжая густые заросли черного дерева, он повернул лошадь и вдруг резко привстал в стременах и замал сорванной с головы шляпой.

— Ату их! — закричал он. — Они убежали!

Зуга заметил мелькнувшее на открытом месте золотистое пятно.

— Целых трое! — возбужденно вопил Ральф с ненавистью в голосе. — Ян Черут, заходи слева! Папа, не дай им уйти из ущелья!

Ральф Баллантайн отдавал приказы, будто так и положено, а двое старших по возрасту спутников так же естественно его послушались, ни на секунду не задумываясь, зачем уничтожать великолепных зверей, спугнутых из зарослей черного дерева. Ральфу принадлежали двести фургонов, каждый из которых тянула упряжка из шестнадцати волов. Владения Зуги, Кингс-Линн, — земли, выделенные Британской Южно-Африканской компанией добровольцам, разбившим *импи* Лобенгулы, — занимали десятки тысяч акров, где паслись отборные племенные

стада, захваченные у матабеле, и чистокровные быки, привезенные с мыса Доброй Надежды и из самой Англии. Как все владельцы скота, отец с сыном сильно страдали от нападений львов, которыми кишели прекрасные земли к северу от рек Лимпопо и Шаши. Слишком часто в ночи раздавалось полное боли и страха мычание ценного скота, а на рассвете обнаруживались обглоданные туши. Оба Баллантайна считали львов худшей из возможных напастей и обрадовались редкой возможности атаковать львиный прайд среди бела дня.

Ральф выхватил многозарядный «винчестер» из кожаного чехла под левым коленом и пустил гнедого мерина галопом вслед за большими кошками. Лев первым бросился прочь — Ральф лишь краем глаза видел, как мелькнула изогнутая спина, густая темная грива и тяжелые лапы. Худошавая львица постарше, покрытая шрамами от бесчисленных охот, с поседевшей на холке и спине шерстью, ненамного отстала от жоака, помчавшись за ним со всех ног. А вот вторая львица, незнакомая с людьми, повела себя смело. Она была совсем молоденькой: на светло-желтом брюхе еще виднелись характерные для льят пятна. С присущим кошкам любопытством, львица повернулась на краю чащи и зарычала на преследователей, прижав уши. Между клыками показался шершавый розовый язык, белые усы встопорщились, как иголки дикобраза.

Ральф бросил поводья на шею мерина, и тот мгновенно встал, как вкопанный, давая всаднику возможность выстрелить. Только нервное подрагивание ушей выдавало беспокойство коня.

Вскинув «винчестер», Ральф спустил курок, едва приклад коснулся плеча. Нацеленная в сердце пуля впилась в холку, и лъвица оглушительно заворчала. Высоко подпрыгнув, большая кошка зарычала в смертельной агонии, потом рухнула на землю, перекатилась на спину, молотя по воздуху лапами с выпущенными когтями, и, вздрогнув в последний раз, наконец обмякла.

Ральф перезарядил «винчестер» и взял в руки повод. Мерин сорвался с места.

Справа от Ральфа Зуга скакал по краю обрыва, пригнувшись к шее коня. В этот момент вторая лъвица выскочила на открытое место, отчаянно пытаясь добежать до глубокого заросшего кустарником ущелья впереди. Зуга выстрелил в нее на полном скаку — рядом с брюхом лъвицы взметнулся фонтанчик пыли.

«Слишком низко и далеко влево. Папа стареет», — презрительно подумал Ральф и бросил поводья, заставив мерина мгновенно остановиться. Не успел Ральф вскинуть ружье, как Зуга снова выстрелил — лъвица упала, покатившись по каменистой почве желтым пушистым мячиком: пуля ударила в шею, на ладонь позади уха.

— Ну ты даешь! — со смехом воскликнул Ральф и воткнул пятки в бока мерина, пустив его галопом.

Отец с сыном скакали плечом к плечу.

— Где Ян Черут? — закричал Зуга.

Словно в ответ на его вопрос, слева раздался выстрел — они повернули лошадей к лесу.

— Ты его видишь? — спросил Ральф.

Впереди кусты становились гуще, колючие ветки били по ногам. Послышался еще один выстрел, и тут же яростно

заревел лев, и пронзительно завопил Ян Черут.

— Ему нужна помощь! — закричал встревоженный Зуга.

Всадники вырвались из колючей чащи, оказавшись в похожем на парк лесу: на гребне холма росли высокие акации с плоскими вершинами, землю покрывала густая травка. В ста шагах впереди Ян Черут сломя голову несясь вдоль хребта, оглядываясь через плечо с искаженным от ужаса лицом и сверкая вытаращенными глазами. Забыв про потерянную шляпу и ружье, он нахлестывал коня, который и так летел бешеным галопом.

Шагах в десяти позади за Яном Черутом гнался лев. С каждым пружинистым прыжком зверь приближался, легко нагоняя скачущего галопом коня. Бок льва заливала алая кровь: пуля пробила брюхо, но рана нисколько не мешала хищнику, даже не замедлила его движения. Наоборот, лев пришел в ярость, и его рев походил на раскаты грома.

Ральф развернул мерина в попытке перехватить готтентота, не подставляя его под выстрел, но тут лев догнал лошадь и взвился над ее крупом. Длинные изогнутые когти врезались в покрытую потом шкуру, оставив глубокие параллельные разрезы, из которых брызнула кровь.

Лошадь отчаянно заржала и ударила задними копытами льву в грудь. Зверь пошатнулся, однако погоню не бросил и стал подбираться сбоку, готовый вскочить на спину испуганному до смерти коню. Глаза хищника горели желтым огнем.

— Прыгай, Ян Черут! — закричал Ральф: лев подобрался слишком близ-

ко, стрелять рискованно. — Прыгай, черт поberi!

Парализованный страхом, Ян Черут, похоже, не услышал, беспомощно цепляясь за спутанную гриву.

Лев вдруг легко взлетел в воздух и, словно огромная желтая птица, опустился на спину коня, придавив всадника своей тяжелой тушей. И тут все трое — лошадь, всадник и лев, — словно сквозь землю провалились, оставив позади лишь столб пыли.

Ральф галопом летел вперед — он никого не видел, но разъяренное рычание льва и вопли охваченного ужасом Яна Черута становились все громче.

Зажав «винчестер» в руке, Ральф рывком высвободил ноги из стремян и соскочил с седла, по инерции пробежав вперед, пока не оказался на краю ямы с отвесными стенками, на дне которой барахталась куча тел.

— Он сожрет меня! — вопил Ян Черут, прижатый к земле телом лошади, которая, похоже, сломала шею при падении и лежала, неестественно изогнув голову. Лев рвал лошадиную тушу и седло, пытаясь добраться до готтентота.

— Лежи спокойно! — крикнул Ральф. — Дай мне возможность выстрелить!

Предназначенный Яну Черуту приказ услышал лев. Хищник перестал терзать лошадь и полез по вертикальной стенке, точно кот по стволу дерева. Мощные задние лапы легко подбрасывали вверх тяжелое тело, взгляд бледно-желтых глаз был прикован к человеку, стоявшему на краю глубокой ямы.

Опустившись на колено, Ральф прицелился в широкую грудь зверя. Из разинутой пасти торчали клыки в палец

длинной, белые, точно отполированная слоновая кость. Лев оглушительно зарычал прямо в лицо человеку, обдав его вонючим дыханием и забрызгав горячей слюной.

Ральф нажал на спусковой крючок, потянул за рычаг, перезаряжая ружье, и снова выстрелил — выстрелы так быстро последовали один за другим, что их грохот слился в один непрерывный звук. Выгнув спину, лев на мгновение завис на стене, потом перевернулся и рухнул на тушу лошади.

На дне ямы все замерло — после грохота выстрелов тишина показалась невыносимой.

— Ян Черут, ты жив? — крикнул встревоженный Ральф.

Коротышка-готтентот был целиком погребен под тушами лошади и льва.

— Ян Черут, ты меня слышишь?

В ответ раздался глухой загробный шепот:

— Мертвецы ничего не слышат. Все кончено, старина Ян Черут ушел к духам.

— Ян Черут, вылезай! — скомандовал Зуга, подходя к краю ямы. — Некогда дурака валять!

Ральф сбросил в яму пеньковую веревку и, с помощью Зуги, вытянул Яна Черута наверх — вместе с седлом, снятым с мертвой лошади.

Яма, в которую упал готтентот, оказалась глубоким узким рвом, вырытым вдоль гребня холма. Местами глубина рва достигала двадцати футов, хотя ширина никогда не превышала шести. Большею частью он зарос лианами и густым кустарником, однако сомневаться в его искусственном происхождении не приходилось.

— Древние шахтеры копали вдоль рудной жилы, — догадался Зуга, двигаясь вдоль рва. — Вырыли яму и не позаботились ее заполнить.

— А как они ухитрились раздробить породу на куски? — недоверчиво спросил Ральф. — Там ведь камень!

— Скорее всего, разжигали на поверхности камня костры, а потом заливали их водой — термическое сжатие и расширение ломало породу.

— Похоже, они выбрали все, до последней песчинки, не оставив нам ничего!

Зуга кивнул.

— Вероятно, они выработали эту часть, а когда жила иссякла, то стали рыть шурфы, пытаюсь вновь на нее наткнуться. — Зуга повернулся к Яну Черуту. — Ты узнаешь это место?

Готтентот медлил в нерешительности. Зуга показал вниз по склону.

— Вон там в долине болото, вон роща тиковых деревьев...

— Точно! — Ян Черут захлопал в ладоши, его глаза засветились. — То самое место, где ты убил старого слона — его бивни стоят на крыльце в Кингс-Линн!

— Значит, древние шахтные отвалы там! — Зуга торопливо зашагал вперед.

У заросшего травой пригорка он опустился на колени и стал копаться между корней. Вытаскивая осколки сахарно-белого кварца, он быстро осматривал каждый камешек и большую часть отбрасывал; некоторые смачивал слюной, поднимал к свету, пытаюсь разглядеть блеск металла, потом хмурился и разочарованно качал головой.

Наконец Зуга встал и вытер руки об штанины.

— Это в самом деле кварц, но древние шахтеры должно быть вручную сортировали каждый обломок в отвале. Чтобы увидеть золотую руду, придется найти старые штольни.

Стоя на вершине отвала, Зуга легко сориентировался на местности.

— Подстреленный слон упал примерно там.

В подтверждение его слов Ян Черут, поискав, нашел в траве огромную бедренную кость — сухую, совсем белую и начавшую рассыпаться после тридцати лет под солнцем Африки.

— Он был отцом всех слонов, — почтительно заметил Ян Черут. — Другого такого уже никогда не будет. Это он привел нас сюда. Ты подстрелил его, и он упал здесь, чтобы отметить это место для нас.

Зуга повернулся на четверть оборота.

— Древняя штольня, где мы похоронили Мэтью, должна быть там.

Ральф вспомнил охоту на слона, описанную отцом в его знаменитой книге «Одиссея охотника». Чернокожий оруженосец не бросился наутек, увидев нападающего зверя, а передал Зуге второе ружье, пожертвовав жизнью ради спасения жизни хозяина. Поэтому Ральф застыл в молчании, а Зуга опустился на колено возле груды камней, отмечавшей могилу оруженосца.

Постояв минуту, Баллантайн-старший встал и отряхнул брюки.

— Славный был парень, — просто заметил он.

— Славный, — согласился Ян Черут, — но глупый. Умный показал бы пятки.

— К тому же, умный выбрал бы себе другое местечко для могилы: здесь он

разлегся прямо в золотой жиле, — пробормотал Ральф. — Придется нам его выкопать.

Зуга нахмурился.

— Пусть лежит. Есть и другие шахты.

Он пошел дальше, его спутники последовали за ним. Шагов через сто Зуга остановился.

— Здесь! — удовлетворенно воскликнул он. — Вот вторая штольня — всего мы нашли четыре.

Отверстие второй штольни было забито обломками камней. Ральф снял куртку, прислонил «винчестер» к стволу ближайшего дерева и залез в неглубокую выемку.

— Я открою вход, — сказал он, согнувшись в узком, засыпанном проходе.

Квадратное отверстие штольни вскрыли за полчаса: с помощью веток выковыривали булыжники из завала и вручную убирали их в сторону. Вход оказался таким узким, что пролезть в него смог бы разве что ребенок. Они встали на колени и заглянули внутрь: непроницаемая темнота не позволяла определить глубину шахты, оттуда несло сыростью, запахом плесени, вонью помета летучих мышей и гниющих останков.

Ральф и Зуга уставились в шахтный ствол, охваченные жутковатым любопытством.

— Говорят, древние использовали на рудниках рабский труд детей и захваченных в плен бушменов, — пробормотал Зуга.

— Нужно выяснить, есть ли там золотая жила, — прошептал Ральф. — Но ни один взрослый... — Он осекся.

Помолчав, Зуга и Ральф с улыбкой обменялись понимающим взглядом

и одновременно посмотрели на Яна Черута.

— Ни за что! — завопил коротышка-готтентот. — Никуда я не полезу! Ни за что! Только через мой труп!

Ральф нашел в седельной сумке огадок свечи, а Зуга тем временем связал вместе три веревки, которыми обычно стреножили лошадей. Ян Черут наблюдал за приготовлениями с видом осужденного, взирающего на постройку виселицы.

— Двадцать девять лет, стех самых пор, как я появился на свет, ты не уставал расписывать мне свои храбрые подвиги, — напомнил Ральф, нежно обнимая готтентота и подводя его к входу в шахту.

— Ну, возможно, я немного преувеличивал, — сознался Ян Черут.

Зуга обвязал его веревкой подмышками и повесил ему на пояс седельную сумку.

— Ты, который сражался с дикарями и охотился на слонов и львов, — ты боишься какой-то дырки в земле? — продолжал Ральф. — Чего там вообще бояться? Подумаешь, парочка змей, полная темнота и призраки мертвецов — а больше там и нет ничего!

— Может, я довольно сильно преувеличивал, — хрипло прошептал Ян Черут.

— Ян Черут, но ведь ты же не трус?

— Еще какой трус! — горячо заявил коротышка. — Я ужасный трус, и вниз мне никак нельзя!

Ральф легко поднял готтентота и опустил его в шахту — Ян Черут извивался на веревке, словно червяк на крючке. По мере того, как веревка уходила вниз, протестующие крики постепенно становились все глуше.

Ральф отмерял длину отпущенной веревки, считая, что размах его рук равен шести футам. Он опустил Яна Черута на глубину шестидесяти футов, прежде чем натяжение веревки ослабло.

— Ян Черут! — завопил Зуга в глубину шахты.

— Здесь небольшая пещера, — донесся сдавленный, искаженный эхом голос снизу. — Я едва могу в ней выпрямиться. Камни закопчены.

— Они готовили на кострах, — догадался Зуга. — Рабов, должно быть, держали в шахте до самой смерти, они никогда не видели дневного света. — Он повысил голос: — Что ты еще видишь?

— Веревки, сплетенные из травы. Кожаные ведра, вроде тех, которыми мы пользовались на алмазном прииске... — Ян Черут осекся. — Тут все в пыль рассыпается, едва прикоснешься. — Послышалось приглушенное чихание и кашель — готтентот надышался поднятой пылью и заговорил в нос: — Железные орудия, похожи на тесло... Во имя великой змеи, здесь мертвецы! — Голос Яна Черута явственно дрожал. — Здесь скелеты! Скорее, вытащите меня отсюда!

Заглянув в узкое отверстие шахты, Ральф разглядел мерцающий огонек свечи на дне.

— Ян Черут, из пещеры есть какой-нибудь выход?

— Вытащите меня!

— Ты никакого прохода не видишь?

— Вижу, вижу, а теперь вытащите меня отсюда!

— Нет, сначала пройди по этому проходу до конца.

— Да ты спятил! Мне придется на карачках ползти!

— Возьми тесло и расширь проход.

— Нет! С меня хватит! Я дальше не пойду! Тут мертвецы на каждом шагу, они охраняют шахту.

— Ладно, — сказал Ральф, — тогда я сброшу второй конец веревки тебе на голову.

— Ты не посмеешь!

— А потом снова завалю шахту камнями.

— Так и быть, я иду... — с отчаянием в голосе сдался Ян Черут.

Веревка вновь заскользила вниз, точно змея, уползающая в нору.

Ральф и Зуга сидели на корточках возле ямы в земле, по очереди затягиваясь последней сигаретой, и нетерпеливо ждали.

— Покидая шахты, вход, должно быть, завалили, оставив рабов внизу. Раб был ценным имуществом, значит, рудник покидали в спешке, не успев выработать жилу. — Зуга помолчал, прислушиваясь. — Наконец-то! — удовлетворенно воскликнул он. Из глубины послышалось отдаленное звяканье металла по камню. — Ян Черут добрался до выработки.

Тем не менее, прошло еще немало времени, прежде чем на дне шахты снова блеснул огонек свечи, и послышались умоляющие вопли Яна Черута.

— Пожалуйста, мистер Ральф, я все сделал. Вытащите меня отсюда!

Ральф встал над шахтой, упираясь ногами в противоположные края, и потащил веревку вверх — под рукавами тонкой рубашки вздувались и опалили мускулы. Он поднял готтентота без передышки, даже не запыхавшись, на лбу не выступило ни единой капли пота.

— Ну как, Ян Черут, что ты там нашёл?

От слуги, с головы до ног покрытого слоем пыли, в которой пот прорезал грязные дорожки, воняло пометом летучих мышей и затхлостью заброшенных пещер. Ян Черут открыл закреплённую на поясе седельную сумку — руки у него все еще тряслись от страха и усталости.

— Вот что я нашёл, — прохрипел он, передавая Зуге обломок камня.

На изломе камень поблескивал льдистыми кристалликами, его испещряли синеватые прожилки и трещинки. Под ударами тесла кусок породы местами треснул насквозь, но обломки блестящего кварца держались вместе, благодаря веществу, заполнившему каждую выемку — тонкий слой пластичного металла ярко заблестел на солнце, когда Зуга смочил обломок слюной.

— Ральф, ты только посмотри!

Сын взял из рук отца обломок камня с трепетом христианина, принимающего святое причастие.

— Золото! — прошептал он.

Обломок кварца ослепил его желтым сиянием, которое очаровывало людей почти с тех самых пор, как они научились ходить на двух ногах.

— Золото! — повторил Ральф.

Чтобы найти этот проблеск драгоценного металла в породе, отец и сын трудились всю жизнь, проехали тысячи миль и, вместе с другими любителями наживы, воевали в кровавой войне, помогая уничтожить гордый народ и заставив преследуемого короля умереть в одиночестве.

Под руководством больного человека, страдающего сердечным недугом и охваченного честолюбивыми мечтами, они завоевали огромную страну, названную в честь их предводителя Родезией, и, одно за другим, присвоили себе ее сокровища. Они захватили просторные пастбища с сочной травой, великолепные горные хребты, леса, где росли ценные породы деревьев, стада упитанного скота и тысячи мускулистых чернокожих людей, которые за гроши собирали с этих земель громадный урожай. А теперь, наконец, отец и сын держали в руках самое главное сокровище.

— Золото! — вновь повторил Ральф.

Wilbur Smith, «The Angels Weep», USA.

Перевод с англ. О. Василенко.

Источник: *www.bakanov.org* (отрывок публикуется с разрешения владельца ресурса *www.bakanov.org*).

Рухнувший мир (отрывок)

Тим Этчеллс (Tim Etchells)



Начало пути

Установи «Рухнувший мир» и загрузайся. Сначала пойдут логотипы, как обычно, потом черный экран и негромкая музыка заставки.

Никогда еще не писал прохождений, так что прошу строго не судить. Ну вот, где-то так. В «Рухнувшем мире» я побывал раз шестьсот, наверное (может, и больше), чаще всего погибал или возвращался покалеченным, но все же успел достаточно его изучить, и теперь мне порой удается остаться в живых. Некоторые из городов я знаю, как свои пять пальцев — по крайней мере, так считает Тори... Ах, да, это прохождение посвящается Тори. Тори, привет!

Черный экран постепенно светлеет, звук становится громче, жми «Старт» — поехали! Только не торопись. Мое прохождение поможет тебе победить злодеев и преодолеть все преграды. Так что сперва прочитай.

*

Поначалу все тихо и спокойно, однако вскоре впереди начинает маячить темная зловещая тень. Она крадется по лесу, видимо, что-то — или кого-то — выслеживая...

Потом в кадре появляется Рэй — главный герой. Он стоит на берегу реки (позади лес) и смотрит на текущую внизу воду. Высокий, выделяется в любой тол-

пе, темные волосы. Вид у него на этом обрыве зачетный.

Когда Рэй наглядится на воду, ты наконец начинаешь им управлять. Разверни его — и увидишь, как на самой опушке леса шевелится и качается та самая тень. Слышен голос — Рэй должен бежать на зов. Попробуй поводить его туда-сюда и отработать удары. Управлять им сложновато, особенно для новичка. Теперь ты Рэй. Помни об этом, не забывай, потому что в «Рухнувшем мире» ты — это он и, если хочешь пройти игру, должен чувствовать его лучше, чем самого себя. Ты — Рэй, тебе решать за него, разгадывать загадки, бороться с врагами, перебираться из города в город. А я буду твоим проводником.

*

Удалили эпизод в пещерах на Тора-Бора, который был в первой версии игры. Дурацкого оружия, которое забивало все вокруг взрывчатыми нефтяными частицами, сжигавшими все дотла, тоже нет, потому что после него просто никого в живых не оставалось. Зато есть мой любимый кусок, когда на выходе из Четвертого города надо забрать в Мотеле волшебное зелье. И еще добавилась сцена, которой раньше не было — с зеркалами Правды и Неправды. В общем, следуй за мной, я поведу тебя от миссии к миссии. Чем смогу — помогу.

*

Рэй бежит на голос, доносящийся из леса, но там по-прежнему дергается и шевелится эта тень. Рэя тянет к ней как магнитом, а подбежав поближе, он спотыкается, падает, у него темнеет в глазах. Это, скажу я тебе, стремно, потому что слышно только, как в листве шумит ветер, и голос зовет: «Рэй, Рэй, вернись!..». А потом другой голос (не знаю, чей) говорит: «Жизнь прекрасна, Рэй, даже сейчас», затем слышен женский визг, и лес погружается в темноту.

*

Сразу после этого мы попадаем на корабль, плывущий по бурному морю. Вид сверху, наплыв: Рэй стоит на палубе и в глубокой задумчивости смотрит на океан. Да, пока действия не густо, но скоро мало не покажется. Дадут, догонят и еще дадут. Сложно сказать, какую думу думает Рэй, глядя на океан, но по выражению лица ясно, что проблем у него выше крыши.

«ГАРС забрали у меня все — и дом, и радость жизни... Это мой последний шанс, единственная надежда обрести свободу...»

Рейчел, главная героиня, тоже глядит на океан. Немного постояв, удаляется...

(Примечание: это не значит, что Рейчел находится на корабле вместе с Рэем — по крайней мере, не вживую, как я сейчас сижу за компьютером, а Тори в соседней комнате лежит на диване и смотрит «Киллерваттов». Нет, Рейчел для Рэя просто воспоминание, неотвязный призрак из прошлого).

(Примечание номер два: что такое или кто такие ГАРС, тоже пока неизвестно, но ты не волнуйся, скоро все выяснишь).

«Не отступлю... Пусть это будет мое Последнее приключение».

Когда корабль пристанет к берегу, ты вновь сможешь управлять Рэем, так что если хочешь как следует потренироваться, лучше сделать это именно сейчас, на борту, где тебя особо никто не тронет, потому что потом жизнь медом не покажется. Обязательно научись приседать и БЕГАТЬ (пригодится, сто пудов, даже если ты суперкакой храбрец). Выучи все команды. Говорят, был один парень, у которого Рэй даже с корабля сойти не мог, потому что на трап никак не попадал. Так и тыкался по углам, пока жизнь и здоровье не кончились.

*

В Первом городе (маленький такой, зеленовато-сероватый) водятся Монстры — жуткие уроды, но убиваются на раз. В северо-восточной оконечности найдешь больницу, в ней Доктора, который залечит любые раны, а Медсестра сохранит воспоминания обо всем, что ты уже успел узнать и чему научиться. При необходимости сюда можно вернуться из любой точки игры (или найти другую Медсестру, если понадобится). Полезно.

Еще есть лавочка на северо-западе, где продают целительные зелья, карты, волшебную пыль и зеленое зелье. Там же можно сбegrить «хабар», которого у тебя после расправы с монстрами будет в избытке.

В центре города бьет фонтан, есть смысл пополнить запасы воды. Около фонтана возятся какие-то странные детки, осторожнее с ними! У одного мальчика нужно выменять Кольцо, оно потом пригодится. Без Кольца нельзя! И ЗАПОМНИ: необходимую вещь всегда можно получить в обмен.

Игра — это целый мир. Так говорит Вентер, и на все возражения, что нет, мол,

это просто игра, отвечает: НЕПРАВИЛЬНО, это целый мир. И я с ним согласен. Как-то летом мы сели и попытались сделать карту всех уровней, локаций, вариантов... У нас ничего не вышло. Слишком большое пространство — даже если бы мы застелили бумагой весь пол нашей тогдашней квартиры, все равно места не хватило бы. И вот тогда я решил описать прохождение. Попытаюсь по порядку.

На юго-востоке города стоит дом-развалюха. Если там порыться, отыщется много полезного добра. Предупреждаю: не все так просто. В доме Дурная атмосфера — может, там умер кто, — и она плохо сказывается на Рэе, сразу здоровье убывает. Так что без надобности в доме лучше не задерживаться. Да, и еще — таких домов хватает по всей игре, гляди внимательно. Умереть в таком — достаточно противно.

Тебе нужны только фонарики, лезвие ножа и валяющиеся на земле боеприпасы. Хватай и двигай дальше, вылезай поскорее из этого дома и в путь. Запомни главное: каждый раз, когда убиваешь кого-то, все равно кого, человека или монстра, ОБЫЩИ ТЕЛО. Заруби себе на носу: ОБЫСКАТЬ ТЕЛО. ОБЫСКАТЬ. Полезнее совета тебе точно никто не даст. Мне самому его дал Клокворк — талдычил и талдычил, как заведенный, мы уже от смеха падали. ОБЫСКАТЬ ТЕЛО. ОБЫСКАТЬ ТЕЛО. ОБЫСКАТЬ ТЕЛО.

После стольких ночей за игрой справку из психушки мне выпишут, не раздумывая.

*

В Первом городе остается еще одно важное дело. Иди к Складу на юго-западе. Маршрут проложишь по купленной

Карте. ГЛЯДИ В ОБА. В городе еще остались жители-люди. Иногда слышно, как они пытаются спастись от зомби. Не обращай внимания, это все неважно. Главное, тела обыскивай — может, найдешь что ценное. В парки и на детские площадки не суйся. Супермаркеты обходи стороной.

Если кто из зомби подберется близко, используй удар ногой. По сравнению с остальными городами Рухнувшего мира, здесь зомби еще слабенькие. Так что тренируйся. За пистолет хватайся только в крайнем случае — на звук прибегают новые и новые зомби; не успеешь оглянуться, как начнется мясорубка.

На Складе добудь ключи от шкафчика и прихвати со стола заправку для зажигалки. Иди наверх. Теперь ты Рэй. Кстати, в хромированных дверях на каждом этаже можно разглядеть, как ты, то есть Рэй, выглядишь. Круто!.. На самом верху сделай, что положено. Подробнее объяснить не могу. Потом открой Шкафчик маленьким ключом, вытащи книгу с подчеркнутым абзацем (это подсказка насчет Рейчел) и по лестнице спускайся обратно.

В углу у выхода валяется труп — на верное, сторож или кто-то вроде. Обыщи и забери у него пушку — пригодится взамен той, что была у тебя с самого начала. Чем дальше, тем оружие будет мощнее, насчет этого можешь не беспокоиться. Все, на выход. Большим ключом от Склада отопри боковую дверь и выбирайся на главную дорогу. В Первом городе больше делать нечего, и время терять нельзя. Надо как можно быстрее найти Рейчел, а это непросто.

*

На выезде из города идет снег. Он падает мягкими хлопьями, очень красиво

сделан свет — такой ненавязчиво серый, и еще легкая дымка, поэтому дома и все вокруг как будто окутаны вуалью.

Еще клевая фишка: если оглянуться, увидишь отпечатки своих следов на снегу. Заодно не заблудишься, всегда можно посмотреть, куда уже заходил, и, если что, вернуться по следам. Как-то раз я показал их Тори, а она упросила, чтобы я постоял на дороге, пока следы не заметет снегом. Минут двенадцать пришлось стоять — нигде больше за всю игру я так надолго не замирал. Тори восхищенно сказала, что это самая красивая сцена во всем «Рухнувшем мире». Пустынное шоссе и снег, медленно заносающий следы.

Еще раз. Тренируй зрение. Тебе нужно научиться самому находить предметы, записки, дневники, карты и все остальное, без подсказки. Я не могу тыкать тебя носом в каждую мелочь, их слишком много. Прикидывай, что ценнее, что обязательно взять с собой, что тебе может понадобиться — а понадобится может многое. Учись разбираться.

Выходи из города. Шагай вперед.

Второй город и дальше

БЕРЕГИСЬ: у дороги в тумане скрываются какие-то типы, они будут звать тебя с собой, на поиски свободы и Счастья. Ты их не слушай, они уведут тебя совсем в другую сторону. Я так понимаю, они здесь что-то вроде русалок или сирен. Не забывай, что ты — это Рэй, и с пути сбиться нельзя.

Клокворк как-то угонял со сводным братом машину. За ними помчались копы, но парни оставили их далеко позади. Клокворк говорит, это был полный

улет. Хотя мы с ним друзья уже бог знает сколько, лучшим другом я его назвать не могу, потому что 1) кто бы мне объяснил, что это на самом деле такое... 2) если я скажу, что он мой лучший друг, обидятся Вентер, Мозголом и Диетчик. В Рухнувшем мире нам всем хватит места, кроме Диетчика, который по-настоящему и не играет, но я за него на это не сержусь. Диетчик, привет! Ну и, конечно, Тори, про которую я уже говорил. Она тоже не играет, и до игры ей дела мало.

*

Рэй бредет по заснеженной пустынной дороге. Спустил какое-то время (какое, не знаю — за временем тут следить сложно) покажется поворот направо, откуда путь лежит к следующему (т.е. Второму) городу. Все, легкая жизнь кончилась.

Ты в городе, на перекрестке. Вот и первое распутье. Куда идти? Направо пойдешь — огребешь неприятностей и боли. Налево пойдешь — найдешь боль и неприятности. Выбор за тобой — что предпочитаешь сначала, а что потом. Веди Рэя куда хочешь — направо, налево, я здесь всего-навсего советчик. Шагай себе и смотри, какую еще пакость подкинет Рухнувший мир. За спиной будут слышаться выстрелы — обычное дело, привыкай. Впереди — будущее. Где-то томится Рейчел, дожидаясь, пока ты придеешь за ней.

Каждую мелочь описывать не вижу смысла, поэтому сразу перехожу к следующей сцене — Штольня. Никогда не мог понять, зачем и как они устраивают такую темень. Хуже, чем когда в детстве тебя пугали притаившимися в темноте чудовищами, а потом выяснялось, что это дядюшки решили подразнить. Здесь темнотища самая настоящая.

В Штольне твоя задача — раздобыть поддельные документы (как они там вообще оказались — знать не знаю). Потом тебе предстоит гонять на машине по всему городу. (Второй делится на четыре больших района: Красный, Синий, Серебряный и Золотой). Чтобы спастись от преследования, езжай по крайнему мосту с восточной стороны, потом разбей машину и подожги. Избавляйся от улик. Ни в коем случае нельзя, чтобы они (я имею в виду агентов ГосКорпа и ГАРС) тебя засекали.

Время от времени пускай Рэя помедленнее, оглядывайся, запоминай местность. Чем дальше, тем запутаннее делается игра — нарочно, чтоб сложнее было. Выдержав перестрелку в Зеркальной комнате (это пока не зеркала Правды и Неправды, те будут позже), проходишь через Атракционы. Затем в Доме с привидениями у тебя проверят поддельные документы и, скорее всего, без проблем пропустят. После этого будут загадки: Загадка с электрической оградой и Загадка с рунами. Еще будет Загадка с деревьями, Загадка с выбором дочерей и Загадка на последовательность ДНК — все в Доме загадок. Я потихоньку пополняю копилку решений. Кого-то загадки в игре просто добивают, но даже Вентер готов признать, что Рэй не может только драться — надо порой и мозгами пошевелить.

Ни в коем случае не давай волю страху. Такое впечатление, что Рэй чувствует, когда тебе страшно, и начинает сам лепить косяк за косяком. Иногда на Ярмарке появляется вопящая от ужаса Рейчел, но снова не вживую — я уже говорил, это лишь игра воображения, образ, преследующий Рэя. Стоит ему услышать этот крик, и он спешит в дорогу. Ты пока еще

слабо представляешь себе, кто такая Рейчел, ведь все только начинается. Ничего, еще узнаешь — и поймешь, что без нее никак. Мне иногда кажется, что для Рэя с Рейчел весь мир утратит смысл, если они потеряют друг друга. Они связаны между собой, как те близнецы, которых разве что девятичасовой хирургической операцией разделишь. Вот только у Рэя с Рейчел это родство духовное, а не физическое — пока им никак не дают встретиться злая судьба и препятствия Рухнувшего мира.

Следуй подсказкам (из книги с подчеркнутыми строчками, которую ты должен был взять на Складе) и доберешься до сцены на Стоянке во Втором городе. Отдельное спасибо Мозголому, разработавшему план действий, — тебе понадобится то самое кольцо, которое ты выменял у детишек в Первом городе. Очень надеюсь, что ты об этом не забыл, потому что без него дальше ходу нет, а значит, придется возвращаться и добывать его заново, а там тебя уже поджидают Големы, что, в свою очередь, значит, что ты, приятель, в Большущей Жопе. Так что во всем следуй описанию и запоминай каждый шаг. Тори иногда смеется надо мной, потому что я помню каждую мелочь в Рухнувшем мире, зато постоянно умудряюсь забыть, что надо, к примеру, мусор вынести, или что обещал за сахаром сбежать. Или вот как-то раз я пропустил ее день рождения... Она тогда в бешенстве оставила мне записку и смылась с БагМэпом и Диетчиком (в «Палас») — мне, разумеется, не сказала, куда. Так что давайте я прямо здесь и сейчас, в самом начале прохождения, признаю, что далек от идеала. Мы делаем что в наших силах — именно так я оправдываюсь перед Тори. Насколь-

ко мозгов хватает, а тут уж, что природа отпустила, то и имеем.

После стоянки за тобой погонятся копы. Это не настоящие полицейские, а агенты ГосКорпа или Чановы громилы с особыми полномочиями на арест (ха-ха). (Ладно. Пока ты не в курсе, кто такой Чан, но вскоре информации у тебя будет предостаточно, а пока поверь мне на слово — от погони нужно уйти). Сматывайся по крышам ближайших домов и, пожалуйста, на разбитые или сломанные участки не наступай. В конце не забудь спрыгнуть. Прыжок и перекат. Полный улет! Прыжок и перекат, прыгнул и катись. Это любимая фраза Венгера. Прыгнул и катись! Его даже как-то попросили из одной истонской забегаловки — чересчур разорался. У него иногда рот просто не закрывается, даже не веришь, что такой хлюпик способен так шуметь. От полицейских можно оторваться в переулках у Морозильной фабрики. Возьми напрокат машину. Найди лазер. Отвези посылку Юристу, получишь деньги. Наличные будут очень кстати. Поройся в мусорных баках у Китайского рестораника в поисках подсказок. Я же говорил, все очень запутано. Носишься-носишься, и еще постоянный вертолетный рокот над головой и тиканье часов. Порой время несется с невероятной скоростью. Надеюсь, ты сможешь угнаться за ним и не погибнуть.

Когда все сделаешь, снова выводил Рэя на дорогу, на сей раз ночью. Держи курс на шоссе номер сто пять — и не задерживайся, потому что Чановы ублюдки повиснут у тебя на хвосте.

*

Некоторое время спустя. Я устал. По сложившемуся в этой долбаной квартире

распорядку Тори приходит домой, как раз когда мне пора на работу (да, все время просиживать штаны за компьютерными игрушками не получается, как ни при-сжорбно — есть и другие дела). Сейчас глубокая ночь, я снова дома. Солнце, как водится, всходит и заходит. На улице темно, сквозь ветки деревьев светятся огни домов. Трудно сосредоточиться на прохождении, когда нужно еще выкраивать время для так называемой «настоящей» жизни. Вот так и Рэй в Рухнувшем мире — столько всего нужно одновременно держать в голове: задания, враги, шпионы, да еще и драться круглые сутки. Иногда очень выматывает, но, честное слово, я постараюсь не бросать начатое.

Когда я вернулся с работы, Тори сидела с Роло — это наш никчемный, однако неизбежный сосед по квартире, что-то вроде закадрового шума. Извини, Роло. Хотя, чего там, он все равно прохождение читать не будет. Короче, Роло с Тори засели перед телевизором смотреть «Врата власти» («мини-сериал о президенте, который сходит с ума» — «ТВ-гид»; «голливудская фигня с вышедшими в тираж или не дошедшими до него актерами» — Роло). У Роло нашлось немного травы, так что они с Тори уже слегка заторчали, но в экран пялились на полном серьезе, особенно когда президент никак не мог выучить свою речь. Тори хохотала, как одержимая, а я не понимал, что там смешного. Наверное, на нее трава действовала...

Извините, друзья, отвлекся. Я постараюсь сделать полезное дело и провести вас через трудности Рухнувшего мира. Так что не спешите возмущаться, я извиняюсь, что прервал прохождение. Наверное, я напо-

минаю тех шизиков, которые пристаю́т на улице — сначала стрельнут пару монет, а потом начинают грузить своими проблемами... Простите, еще раз простите. Честное-пречестное (ха-ха), больше никаких «лирических отступлений».

*

Ты стоишь у дороги (в игре, не в жизни). Машины мчатся мимо, никто не останавливается. Если нужно поймать попутку (нужно, я знаю), придется пробираться в темноте вдоль набережной и отыскивать старую бейсболку. Она в канаве под знаком «Выезд из Второго города, население 2 321 чел.». Надевай бейсболку — мало ли, что вид у нее не крутой и логотип «Эксон» тебе совершенно не сдался. Не время пижонить. Зато она прикрывает длинные волосы Рэя, поэтому водилы перестают его опасаться, и шансы поймать машину растут. Только ты можешь провести Рэя через Рухнувший мир целым и невредимым и не дать ему погибнуть.

Да, еще. С этим знаком на выезде творится какая-то ерунда — знаю от пацана с форума по «Рухнувшему миру», там люди делятся разными соображениями, подсказками, советами, находками. На форуме пацан сидит под ником Джо-Бо, а в реале я с ним не встречался, но это не суть. Однажды Джо-Бо сначала выехал из Второго города, а потом вернулся — то ли за лазером (помнишь, я о нем говорил?), то ли еще за чем, не помню. Так вот, в этот второй приезд на него напали отморозки, жаждущие вздернуть его на фонаре, предварительно выпустив кишки. Тогда он добыл бластер (восьмого калибра — если нужен, ищи в Болотном доме) и оставил от нападавших мокрое место (ха-ха-ха!). И когда он уезжал, надпись

на знаке гласила: «Население 2 317 чел.», то есть убитых отморозков уже вычли. Я лично ничего такого не видел, просто пересказываю Джо-Бо. Хотя мы с Клокворком как-то размышляли насчет само́го Рэя: если его убьют, население уменьшится еще на одну цифру? Рэй ведь вряд ли входит в «население», раз он в городе проездом, а с другой стороны, он человек. Непонятная арифметика...

Ладно, вернемся к главному: а) добудь бейсболку (чтобы придать Рэю «культурный» вид и стало легче поймать машину) и б) «hit the road, Jack» — проваливай, Джек, и больше не возвращайся, не возвращайся, не возвращайся; проваливай, Джек, и больше не возвращайся; проваливай, Джек, и больше не возвращайся; проваливай, Джек, и больше не возвращайся; проваливай, Джек, и больше не возвращайся. И так далее. Дальше не буду, я не маньяк.

*

Голосуя на дороге в свете фар проносящихся мимо машин, можешь считать мух или капли дождя — они добавляют колорита и позволяют убить время. Но не волнуйся, рано или поздно кто-нибудь остановится, если ты в бейсболке. Поймаешь подходящую машину и езжай прочь из города. Ни в коем случае не садись к водиле в красной фуре. И в семейный мини-вэн тоже (узнаешь по ораве детишек внутри), и к водителю-гею. (Впрочем, если думаешь, что Рэй будет не против, — вперед. Просто непохоже, чтобы Рухнувший мир пользовался популярностью у геев. Хотя может, я ошибаюсь, и пример тому — Эштон. О нем позже). Ладно, проехали. Хороших водителей полно — можешь сесть к

Фрэнсису (импортирует и экспортирует всякую всячину — зануда, но мирный) в черный «БМВ», или к Шарлин в синий «форд-фокус» (продажи и маркетинг). Ехать ей далеко, и одной скучно. Да какого черта! Там нормальных водителей, наверное, тысяча наберется — я, в конце концов, на каждой не ездил. Других дел полно: бить злодеев, не угодить в ловушку, спасти мир. Когда-нибудь я эту часть допишу и подкину еще информации и подсказок. А пока (ну сколько повторять!) положишься на здравый смысл и интуицию, я же не могу тебя везде за ручку водить. Это, кстати, относится и к вам, ГоблинХед и Хосе30 — сколько можно строчить мне на мыло в любое время дня и ночи по всякому пустяку, даже если вам некогда, или вы застряли?

*

Когдаймаешь машину и доберешься до Третьего города, первым делом нужно «совершить несколько актов изыятия» (пользуясь терминологией Ночногобрета. Ему отдельное спасибо. Он, конечно, гот, каких мало, но Рухнувший мир знает, как свои пять пальцев). Так вот, в Третьем городе сперва ориенти-

руйся по карте, а потом принимайся за работу. На карте отмечены четыре места, где можно раздобыть боеприпасы (1. супермаркет 2. мечеть 3. стрелковый клуб 4. винная лавка), плюс еще место, где берут провизию и прочие нужные вещи (Мегамарт). На юго-востоке найдешь бар — отличный источник сплетен и новостей. Там же расположено святилище местного Речного божества — можешь принести жертву или помолиться и попросить удачи. Некоторым кажется, что божья помощь будет весьма кстати.

У меня под окнами проехала полицейская машина. На полной скорости, с мигалкой, все дела. Иногда я представляю, что было бы, если бы Рэй очутился где-то здесь (рядом, в моем районе), и ему пришлось бы убежать, отстреливаться... Как бы реагировали прохожие?

Или наоборот: как бы я себя чувствовал, очутившись в Рухнувшем мире? Хватило бы мне сил выжить?

Tim Etchells, «The Broken World», USA.

Перевод с англ. М. Десятовой.

Источник: www.bakanov.org (отрывок публикуется с разрешения владельца ресурса www.bakanov.org).