

ЭКСПЛОРАЦИЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ УСТАНОВКИ МЕЖДУ ПЕРЕВОДЧИКОМ И РЕЦИПИЕНТОМ ПЕРЕВОДА

С.В. Сахневич, crash68@yandex.ru
Институт деловой карьеры, Москва, Россия

Аннотация. В данной статье исследуется восприятие перевода как значимого положения вещей для его реципиента. Для достижения этой цели была проведена историческая аналитика эффективного сбора информации о реципиенте перевода. Кроме того, были изучены различные современные источники информации, включая традиционные и онлайн-ресурсы, которые переводчик может использовать для получения информации о своих реципиентах. В результате исследования были выявлены эффективные методы оценки перевода после сбора информации о реципиенте перевода. Также была определена польза, качество и доверие к переводу, которые может принести информация о языковых предпочтениях реципиента. Эта статья предоставляет полезные рекомендации для переводчиков, которые стремятся достичь высокого качества перевода и удовлетворить потребности своих реципиентов.

Ключевые слова: естественная установка на перевод, нереципиентоориентированный перевод, реципиентоориентированный перевод, сбор информации о нуждах реципиентов перевода, сегментация реципиентов перевода

Для цитирования: Сахневич С.В. Эксплорация естественной установки между переводчиком и реципиентом перевода // Вестник ЮУрГУ. Серия «Лингвистика». 2025. Т. 22, № 4. С. 20–26. DOI: 10.14529/ling250403

Original article
DOI: 10.14529/ling250403

EXPLORATION OF NATURAL ATTUNEMENT BETWEEN TRANSLATOR AND RECIPIENT

S.V. Sakhnevich, crash68@yandex.ru
Business Career Institute, Moscow, Russia

Abstract. This article explores the perception of translation as a significant state of things for its recipient. To achieve this, a historical analysis of methods for gathering information on the translation recipient has been conducted. In addition, various modern sources of information have been explored, including traditional and online resources that translators can use to obtain information about their recipients. The study identifies effective methods for evaluating translations after collecting information on the recipient. The study also demonstrates how knowledge of the recipient's language preferences serves as a ground for translation's usefulness, quality, and fidelity. This article provides useful advice to translators who are seeking to achieve high quality translation and meet the needs of their recipients.

Keywords: collecting information about the needs of translation recipients, natural translation attunement, non-recipient-oriented translation, recipient-oriented translation, segmenting translation recipients

For citation: Sakhnevich S.V. Exploration of natural attunement between translator and recipient. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Linguistics*. 2025;22(4):20–26. (in Russ.). DOI: 10.14529/ling250403

Когда переводчик стремится совершенствовать перевод для реципиента перевода, осуществляя его в соответствии с нуждами его реципиента, он часто сталкивается с **противоречием** между стремлением переводчика удовлетворить нужды реципиента перевода и недостатком информации об этом реципиенте.

Данное противоречие предопределило **проблему**: какие методы и инструменты доступны

переводчику, чтобы получить необходимую информацию о реципиенте перевода?

Объектом статьи является обзор методов и инструментов, доступных переводчику, чтобы получить необходимую информацию о реципиенте перевода.

Предметом статьи является анализ и оценка этих методов и инструментов с целью определить их эффективность и применимость в контексте

противоречия между стремлением переводчика удовлетворить нужды реципиента перевода и недостатком информации о реципиенте перевода.

Цель заключается в предоставлении полного обзора методов и инструментов, доступных переводчику для получения необходимой информации о реципиенте перевода.

Гипотеза: исследование различных методов и инструментов позволит выявить наиболее эффективные и подходящие для получения необходимой информации о реципиенте перевода, что, в свою очередь, позволит в наиболее полной мере удовлетворить потребности потребителя перевода.

Цель определила **задачи:**

– исследовать психологическое восприятие перевода как значимого положения вещей для его реципиента;

– изучить историю эффективного сбора информации о реципиенте перевода;

– разобраться в различных современных источниках информации как традиционных, так и онлайн-ресурсов, которые переводчик может использовать для получения информации о реципиенте перевода;

– идентифицировать эффективные методы оценки перевода, осуществленного после сбора информации о реципиенте перевода;

– идентифицировать ту пользу, качество и доверие к переводу, которые может принести сбор информации о языковых предпочтениях.

Введение

Крайне важно понимать, как реципиент воспринимает перевод. Для реципиента перевод – это значимое положение вещей, а не перевод в том смысле, как его понимает переводчик. Банковские работники ассоциирует с переводом точность, бренд-менеджеры по производству пластиковых профилей для окон основным требованием выставляют небольшой размер переводящего текста, если даже размер исходного текста – большой. Тренеры по теннису требуют понятности смысла, даже если весь текст нужно будет переделать. Бухгалтеры требуют от переводчика опыт в переводе бухгалтерских документов, а менеджера по логистике устраивает только дословный перевод, потому что все логистические операции ведутся в соответствии с регуляциями международной ассоциации воздушного транспорта IATA.

Если вы пишете для международной аудитории, следует изучить, как говорят на английском индийцы или китайцы. Также до начала совместной работы переводчики должны получить информацию о том, что конкретно хочет получить реципиент перевода. Чем больше усилий переводчик вложит в познание нужд реципиента перевода, тем лучше он сможет их удовлетворить. Также нужно учесть, насколько много участников подготовлены к чтению текста: при отборе классиков мировой литературы для перевода исходить

из требований современности произведения, то есть актуальности его для нынешних реципиентов, и учитывать уровень подготовленности разного реципиента и что конкретно им нужно [19]. Примером также могут служить информационно-пропагандистские материалы, адресованные иноязычной аудитории. Такого рода тексты должны переводиться с учётом предполагаемой реакции иностранного реципиента перевода, чтобы перевод был в соответствии с этой предполагаемой реакцией. Переводчику, свободно владеющему иностранным языком и обладающему более обширными внеязыковыми сведениями о реципиенте и его наиболее вероятной реакции на то или иное сообщение, будет легко вносить дополнительные коррективы в перевод с учётом его прагматических аспектов [3, пост от 02.04.2008, 19:22 ч.].

Актуальность данной статьи заключается в том, что она выдвигает гипотезу о том, что определение «реципиента перевода» как представителя узкого общественного сегмента и дальнейшая его дифференциация определяют метод осуществления перевода. Таким образом, мы исследуем переводческое явление посредством методов сегментации и дифференциации. В этом, на наш взгляд, также заключается **научная новизна и практическая значимость** исследования.

Материалы и методы исследований

Общенаучные методы представлены методами теоретического анализа и синтеза, абстрагирования и конкретизации, аналогии, моделирования перевода, изучения литературы, документов, изучения результатов деятельности переводоведов, изучения и обобщения переводческого опыта. **Материалом** исследования послужили данные о самых различных реципиентах перевода.

Сбор информации о реципиенте перевода не есть что-то современное и новомодное. Мартин Лютер, который рос, учился и работал в Тюрингенско-Саксонском районе, общенемецком языковом перекрестке, использовал для переводящего текста язык именно этого района, отраженного в шванках, проповедях, прибаутках и песнях, из которых черпал Лютер, удивляя оптимальностью своего перевода. Он прислушивался к кухарке, работающей на господ, детишкам, прыгающим на тротуарах, торговцу на базаре или иудею, вещающему на древнееврейском [8].

Переводоведы Мартин Бубер и Франц Розенцвейг, синтезировав иврит, пропозицию и современный язык, перевели библейские дискурсы, нацеливая их на реципиента перевода, со словом которого, правдивым, простым, наполненным смыслом, не может расходиться слово господне. Франц Розенцвейг говорил, что ключевым вопросом любого перевода является то, что он должен отвечать требованиям конкретного времени и требованиям конкретных людей [12].

Не зная русского языка, но желая сделать понятными для читателя стихи и прозу Б. Пастернака, Роберт Лоуэлл обратился к помощи российских читателей, используя точные версии прозы, которые они ему дали. В результате этих исследований его рифмованное двустишие растягивается, избегает инверсии и аллитерации, и при помощи меняющихся акцентов дополнительных, время от времени вставляемых слогов, ослабляется ритм [16]. Учет мнения реципиента перевода существует с незапамятных времен. Английский король Альфред (871–99), который инициировал перевод важных религиозных работ на латинском языке позднего периода, включая Библию, применял реципиентоориентированный подход: когда требовалось передать смысл, применялся вольный перевод, а когда нужно было передать оригинальность текста, выбор падал на буквальный перевод [23]. Но в современное время методы сбора информации становятся более изощренными не в последнюю очередь в силу возрастающей фрагментарности общества.

Результаты и обсуждения

Для того чтобы получить информацию о проблеме, касающейся реципиента перевода, осуществляются следующие действия в следующей последовательности:

- 1) определение проблемы реципиента перевода;
- 2) анализ ситуации реципиента перевода;
- 3) сбор данных, относящихся к проблеме реципиента перевода;
- 4) интерпретация данных, относящихся к проблеме реципиента перевода;
- 5) решение проблемы реципиента перевода.

Определение проблемы реципиента перевода является самым важным и часто самым трудным этапом в процессе сбора информации и может занимать половину времени всего процесса. И проблема может заключаться не в плохих знаниях переводчиком переводящего языка, а в плохих знаниях переводящего языка реципиента перевода. Фраза «определение проблемы» звучит просто – и в этом вся проблема. Как мы уже говорили, ряд реципиентов могут отвергать перевод определённого переводчика, в то время как другие реципиента его хвалят. Можем ли мы определить проблему как: «Как мы можем улучшить перевод?» [17]. Наверняка, нет. Это будет всё равно, что дать пациенту с плохим слухом аппарат, не попытавшись проверить, почему он плохо слышит. Сначала очень легко принять симптомы за проблему. Затем мы уклоняемся от цели. Затем мы не замечаем действительно серьёзных вопросов, в то время как анализируем все вопросы. Решаются вопросы, которые не представляют важности для реципиента перевода, и за переводчиком закрепляется слава «плохого переводчика» [7].

Анализ ситуации представляет собой изучение того, какая информация уже имеется в нали-

чии в проблемной области. Анализ ситуации обычно включает в себя неформальные беседы с информированными людьми. Информированными людьми могут быть работники переводческих бюро, которые не являются переводчиками, но имеют непосредственный контакт с реципиентами перевода; сами переводчики, непосредственно реципиенты перевода и любые другие люди, сведущие в этой отрасли. Без анализа ситуации со всеми вышеупомянутыми источниками информации переводчик может ринуться вперёд и наделать дорогостоящих ошибок [21].

Анализоваться также должны данные, которые были уже собраны или опубликованы. Эта информация называется вторичными данными и имеется в наличии у переводчика или переводческого бюро в виде уже готовых переводов, жалоб и благодарностей реципиентов перевода, статистики сделок и данных из Интернета [6]. Их мы назовём *внутренними* вторичными данными, например, неформальные беседы с информированными людьми, которыми могут быть работники переводческих бюро, не являющиеся переводчиками, но имеющие непосредственный контакт с реципиентами перевода; сами переводчики; непосредственно реципиенты перевода и любые другие люди, сведущие в этой отрасли. Внутренними вторичными данными также могут быть данные из центральной базы, которая находится в головном офисе бюро переводов и постоянно пополняется. Полученную информацию о шотландском слэнге, к примеру, переводчик мог бы перевести в общий банк данных, и затем его могли бы использовать другие переводчики. Какие преимущества получает реципиент перевода? Экономия времени для переводчиков означает экономию времени для реципиента перевода за счет снижения затрат на поиск нужного термина в глоссарии и повышение качества перевода вследствие сохранения единства стиля, учета особенной терминологической базы реципиента перевода [20]. Технология работает по принципу накопления выполненных переводов: в процессе перевода в банках данных сохраняется исходное предложение и его перевод. При обработке нового текста, поступившего на перевод, система сравнивает каждое его предложение с сохранёнными в базе предложениями. Если идентичное или подобное исходному предложению найдено, то перевод этого предложения отображается вместе с переводом и указанием совпадения в процентах. Слова и фразы, отличающиеся от сохранённого текста, выделяются цветом. Таким образом, переводчику остается перевести только новые предложения и отредактировать частично совпадающие [15]. Каждое изменение или новый перевод сохраняются в переводе, система сравнивает каждое его предложение с сохранёнными в базе предложениями. Если идентичное или подобное исходному предложению найдено, то перевод этого предложения отображается вместе с перево-

дом и указанием совпадения в процентах. Слова и фразы, отличающиеся от сохраненного текста, выделяются цветом. Таким образом, переводчику остается перевести только новые предложения и отредактировать частично совпадающие. Каждое изменение или новый перевод сохраняются в базе данных [22].

Внешними вторичными данными являются данные из библиотек, правительственных и учебных учреждений, торговых ассоциаций и Интернета, а также лекций и идей преподавателей. Без анализа ситуации со всеми вышеупомянутыми источниками информации переводчик может ринуться вперед и наделать дорогостоящих ошибок. Например, часто неправильно переводят выражение «active rest», потому что для русского уха это словосочетание звучит вполне естественно. Сейчас модно подтверждать свои слова результатами поиска в Интернете, и там можно найти перевод «активный отдых». Поиск «active rest» в российском Яндексе даёт, как и следовало ожидать, большое количество ссылок (300,000). И мы можем поддаться соблазну не использовать собранную информацию и перевести фразу как «активный отдых». Но не учитывается тот факт, что во всемирной сети можно найти тысячи ссылок на заведомо неправильное слово или сочетание. Но, проведя анализ ситуации, мы узнаем, что в английском языке слово «rest» обозначает только отдых, как отсутствие деятельности вообще, отдых в постели, например. Такое словосочетание бессмысленно. Это – всё равно, что сказать: «Это – моя рука» [11].

Следующий этап – собрать первичные данные, сбор данных, относящихся к проблеме, то есть узнать, что реципиенты перевода думают по поводу какого-то переведённого отрезка информации или как они ведут себя в определённых условиях. Сбор информации о реципиентах перевода может осуществляться при помощи двух типов опроса – качественного и количественного. Качественный опрос ставит себе целью получить глубокие, развёрнутые, а не односложные ответы. Например, переводчик может спросить: «Какой результат вы хотите получить, когда обращаетесь в бюро перевода?» Кто-то может сказать о скорости выполнения работы, кто-то о доступном переводящем языке, кто-то о доскональном переводе грамматических структур. Можно задавать наводящие вопросы, чтобы понять, что думает конкретный реципиент перевода. Опрос может принять форму фокус-групп, которые представляют собой опрос 6–10 человек в условиях неформальной окружающей обстановки. Для определения более точной ситуации существуют методы, которые определяют приблизительную точность опрашиваемого среза. Это делается при помощи интервалов доверия – диапазонами между двумя крайними точками исследования, которые могут содержать достоверную информацию относительно реципиентов перевода. Например, переводче-

ское бюро имеет 1000 заказчиков. Оно хочет узнать, сколько из них пользуется услугами конкурирующего бюро. Допустим, услугами пользуются примерно 20 % реципиентов перевода. Но даже с этой информацией он может быть только на 95 % уверен, что соотношение всех реципиентов перевода находится в пределах интервала доверия от 12 до 28 %. Если выбранная часть не представляет всех реципиентов перевода, она не обеспечит правдивую картину. Поэтому важно, чтобы каждый реципиент перевода имел равные шансы попасть в группу опрашиваемых – не должно быть никаких предпочтений. Для переводчика почти невозможно собрать всю информацию обо всех реципиентах перевода, в которых он заинтересован. Вместо этого он может исследовать только ту часть реципиентов перевода, которые действительно представляют всех реципиентов: насколько хорошо эта часть представляет всех и кто влияет на результат. Если выбранная часть не представляет всех реципиентов перевода, она не обеспечит правдивую картину. Например, переводчик может сделать опрос прямо в офисе среди реципиентов перевода. Но если он будет делать это только в течение дня, срез реципиентов перевода не будет репрезентативным только потому, что многие люди работают днём. И если они скажут, что они удовлетворены переводом, это не будет означать того, что *все* они удовлетворены, ведь не пришли те, кто занят вечером, и поэтому опрос должен быть продолжен вечером. Также важно, чтобы каждый реципиент перевода имел равные шансы попасть в группу опрашиваемых – не должно быть никаких предпочтений [10].

Когда данные собраны, они должны быть проинтерпретированы для того, чтобы определить, что они значат. На этапе решения проблемы переводчик использует полученную информацию для того, чтобы принять переводческие решения. Переводчик может быть ошеломлён той информацией, которую удалось собрать, – особенно если об этой информации до сих пор не было известно. Эффективность принятия решений может подкрепляться использованием специализированных компьютерных программ. Может оказаться, что реципиенту требуются услуги по переводу с одного и того же языка. Австрийское переводческое бюро Carito3 помимо перевода с одного языка на другой также оказывает услуги и в области общей коммуникации, осуществляя внутриязыковую перевод, например, с юридического немецкого языка на разговорный немецкий язык, который является более легким для понимания [20].

Или ситуация с переводом «Фауста», «Буденброков» и «Мертвых душ» [13]. Если же театральный зритель хочет, чтобы реальные события выглядели как вымышленная история, переводчик использует антииллюзионистский метод перевода, который передает для реципиента перевода историю, похожую на выдумку, делая акцент на том, что реципиент перевода имеет дело с подобием

действительности [24]. Переводчик может даже обратиться к реципиенту перевода и договориться с ним о судьбе перевода, спросив реципиента перевода о его философском кредо, комментируя оригинал при помощи реципиентоориентированных намеков [18]. Некоторые театральные тексты предназначаются для таких реципиентов перевода, как актеры, а некоторые для таких реципиентов перевода, как предполагаемые зрители [14]. Британский актер обогащает ролевой текст своей игрой, иногда даже это сопровождается его сменой. Немецкий актер – дисциплинирован. Он придерживается текста и иногда ведом им. Итальянский актер пользуется текстом как инструментом для своих импровизаций. Приняв это во внимание, переводчик переводит роль для британского или итальянского актера, отражая основные моменты, а остальное актер «доиграет» сам. Для немецкого актера переводчик переводит роль, снабжая его мельчайшими подробностями, поскольку именно мельчайшие подробности дают автору ключ к успешной игре [18]. Если меняется подготовка зрителя – реципиента перевода, меняются и требования к переводу, потому что процесс перевода – это процесс принятия решений с учетом языковой личности профессионального переводчика [2].

Литературные предпочтения и интересы аудитории могут сильно отличаться в разных странах. Чтобы удовлетворить потребности и ожидания своей национальной аудитории, многие проекты разрабатываются с учетом данных предпочтений. Переводчик этнографических текстов должен определить, возможно ли что-то с «местной точки зрения», и создать текст, понятный для реципиента перевода. Стихи, написанные Баратынским для печатания в России, переводились для чтения в узком кругу французских литераторов [9], а инверсия придает очарование галантной поэзии русского рококо для современного русского читателя [1]. Ясно, что реципиент здесь был совершенно иной, а это должно было наложить и действительно наложило отпечаток на работу переводчика. Поэт отказывался от просторечных слов и оборотов, отдавая предпочтение высокому стилю речи, использовал сравнения, которые много говорили французскому читателю, учитывая поразительные достижения в области египтологии. Когда Херасков переводит Анакреона, он помимо перевода, а может, и вместо него,

пишет свои собственные стихи, очень отдаленно напоминающие греческие оригиналы. Его цель – разрабатывать суждения в области морали, ориентированные на сегмент реципиентов перевода, представленный женщинами-читателями – «разумная россиянка» [4].

Чтобы в соответствии с нуждами русскоязычных реципиентов перевода восстанавливалась связь между одной строкой и другой, реципиентоориентированный переводчик вынужден применять античный гекзаметр, потому что в Чехословакии имеет место другая метрическая схема, не важно, белый это стих или александрийский, и почехословацкий рифмованный стих обязан соответствовать греческой лирической строфе [5].

Выводы

В данной статье было исследовано восприятие перевода как значимого положения вещей для его реципиента. Автор поставил перед собой цель изучить некоторые случаи эффективного сбора информации о реципиенте перевода, а также разобраться в различных современных источниках информации, которые переводчик может использовать для получения информации о реципиенте перевода. В процессе исследования были идентифицированы эффективные методы оценки перевода, осуществленного после сбора информации о реципиенте перевода. Особое внимание было уделено таким аспектам, как качество и доверие к переводу, которые могут быть значительно улучшены благодаря сбору информации о языковых предпочтениях реципиента. Ориентация на нужды и потребности реципиента перевода позволяет достичь более точного и объективного выражения качества перевода и провести сравнительный анализ между различными переводами, анализировать предпочтения реципиента относительно стиля перевода, устанавливать методы контроля качества перевода в процессе работы, чтобы обеспечить соответствие перевода требованиям реципиента, позволяет обеспечить более точное и эффективное переводческое качество, учитывая потребности и ожидания реципиентов. Это способствует реализации литературных работ как таргетированных проектов. Сбор информации о реципиенте перевода играет важную роль в обеспечении качественного – с точки зрения реципиента – перевода и является необходимым источником роста для переводчика.

Список источников

1. Британишский В. В сторону Кантемира (к переводам Леонида Мартынова из Яна Кохановского) // Мастерство перевода. 1974. № 10. С. 232–253.
2. Бушев А. Б. Русская языковая личность профессионального переводчика: дис. ... д-ра филол. наук / А. Б. Бушев. М., 2010. С. 31.
3. Добровольский Д. О. Корпус параллельных текстов как инструмент анализа литературного перевода [Электронный ресурс] // Компьютерная лингвистика и интеллектуальные технологии: Труды международной конференции «Диалог 2003». Электрон. дан. 2005. URL: <http://sch-yuri.narod.ru/transltn/trans-links.htm> (дата обращения 02.04.2008).

4. Западов А. Творчество Хераскова. М.: РВБ, 2004. С. 18.
5. Левый И. Искусство перевода. М.: Изд-во Прогресс, 1974. С. 103.
6. Носенко И.А. Начала статистики для лингвистов. М.: Высшая школа, 1981. С. 48.
7. Рудницкий М.В. переводческом деле не должно быть аксиом // Кн. обозрение: сб. ст. М., 2001. С. 425–427.
8. Соловьёв Э.Ю. Непобежденный еретик: Мартин Лютер и его время. М.: Молодая гвардия, 1984. С. 145.
9. Фризман Л. Прозаические автопереводы Баратынского // Мастерство перевода. 1969. № 6. С. 201–218.
10. Хайруллин В.И. Перевод и фреймы. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. 144 с.
11. Янкевич Е. Трагедия технического перевода [Электронный ресурс] // Обсуждение причин низкого качества технических переводов. 2012. URL: <http://www.englishwriting.ru/statji/tragediya.php> (дата обращения: 12.08.2018).
12. Buber M., Rozenzweig F. Scripture and Luther // Translation Theory and Practice: a Historical Reader. – New York, 2006. P. 310–313.
13. Espasa E. Performability in Translation: Speakability? Playability? Or just Saleability? // Moving Target: Theatre Translation and Cultural Relocation. Manchester, 2000. P. 49–62.
14. Levi J. Anti-Illusionist Methods // Translation – Theory and Practice: a Historical Reader. 2006. P. 339.
15. Lindsay P.H., Norman D.A. Human Information Processing. London: Academic, 1977. P. 605.
16. Lowell R. From Imitations // Translation Theory and Practice: a Historical Reader. New York, 2006. P. 89.
17. McCarthy E. J., Perreault W. D. Jr. Basic Marketing. Boston, Homewood: Irwin, 1990. P. 130.
18. Morris M. An Introduction to the Philosophy of Language. New York: Cambridge University Press, 2007. P. 204.
19. Roberts R.P. A Functional Approach to the Translation of Literary Texts // Литература и перевод: проблемы теории: междунар. встреча ученых и писателей. М., 1992. С. 134–149.
20. Schmid B. A Bucket or a Searchlight Approach to Defining Translation? Fringe Phenomena and their Implications for the Object of Study // Versatility in Translation Studies: Selected Papers of the Cetra Research Seminar in Translation Studies. Vienna, 2011. P. 1–21.
21. Snell-Hornby M. Theatre and Opera Translation // Companion to Translation Studies. Clevedon, Buffalo, Toronto, 2007. P. 108–110.
22. Sowa J.F. Conceptual Structures: Information Processing in Mind and Machine. Addison-Wesley, 1984. P. 35.
23. Tupper M.F. A Metrical English Version of King Alfred's Poems: to Illustrate Anglo-Saxon Poetry in General // The Whole Works of King Alfred the Great: with preliminary essays illustrative of the history, arts and manners of the ninth century. New York, 1969. Vol. 1. P. 157–254.
24. Turk H. Translation for Theater and for Literature // Литература и перевод: проблемы теории: междунар. встреча ученых и писателей. М., 1992. P. 114–117.

References

1. Britanishskiy V. [Towards Kantemir (to Leonid Martynov's translations from Jan Kochanowski). Masterstvo perevoda [Translation skill]. 1974, № 10, pp. 232–253. (In Russ.)
2. Bushev A.B. Russkaya yazykovaya lichnost' professional'nogo perevodchika: dis. ... d-ra filol. nauk [Russian linguistic personality of a professional translator: Doct. dis. (Philol.)]. Moscow, 2010. 318 p.
3. Dobrovolskiy D.O. [Corpus of parallel texts as a tool for analyzing literary translation]. Kompyuternaya lingvistika i intellektual'nye tekhnologii: Trudy mezhdunarodnoy konferentsii "Dialog 2003". [Computational Linguistics and Intelligent Technologies: Proceedings of the International Conference "Dialogue 2003"] 2005. URL: <http://sch-yuri.narod.ru/transltn/trans-links.htm> (data obrashcheniya 02.04.2008). (In Russ.)
4. Zapadov A. Tvorchestvo Kheraskova [Kheraskov's creativity]. Moscow: RVB, 2004. 80 p.
5. Levy I. Iskusstvo perevoda [Art of translation]. Moscow: Izdatel'stvo Progress, 1974. 397 p.
6. Nosenko I.A. Nachala statistiki dlya lingvistov [Basic statistics for linguists]. Moscow: Vysshaya shkola, 1981. 140 p.
7. Rudnitskiy M. [There should be no axioms in translation]. Kn. obozreniye: sb. st. [Book review: collection of works]. Moscow, 2001. P. 425–427. (In Russ.)
8. Solovyov E.Yu. Nepobezhdennyy eretik: Martin Lyuter i ego vremena [The Unvanquished Heretic: Martin Luther and His Times]. Moscow: Molodaya gvardiya, 1984. 287 p.
9. Frizman L. [Baratynsky's prose autotranslations]. Masterstvo perevoda [Translation skills]. 1969. No. 6, pp. 201–218.

10. Khayrullin V.I. *Perevod i freymy* [Translation and frames]. Moscow: Knizhnyy dom "LIBROKOM", 2010. 144 p.
11. Yankel'vich E. [The Tragedy of Technical Translation]. *Obsuzhdeniye prichin nizkogo kachestva tekhnicheskikh perevodov* [Discussion of the reasons for the low quality of technical translations]. 2012. URL: <http://www.englishwriting.ru/statji/tragediya.php> (data obrashcheniya: 12.08.2018). (In Russ.)
12. Buber M., Rozenzweig F. *Scripture and Luther* // *Translation Theory and Practice: a Historical Reader*. New York, 2006. P. 313.
13. Espasa E. *Performability in Translation: Speakability? Playability? Or just Saleability?* // *Moving Target: Theatre Translation and Cultural Relocation*. Manchester, 2000, pp. 49–62.
14. Levi J. *Anti-Illusionist Methods* // *Translation – Theory and Practice: a Historical Reader*. 2006. P. 339.
15. Lindsay P.H., Norman D.A. *Human Information Processing*. London: Academic, 1977. 802 p.
16. Lowell R. *From Imitations* // *Translation Theory and Practice: a Historical Reader*. New York, 2006. P. 353.
17. McCarthy E.J., Perreault W.D.Jr. *Basic Marketing*. Boston, Homewood: Irwin, 1990. 868 p.
18. Morris M. *An Introduction to the Philosophy of Language*. New York: Cambridge University Press, 2007. 336 p.
19. Roberts R.P. *A Functional Approach to the Translation of Literary Texts. Literatura i perevod: problemy teorii: mezhdunar. vstrecha uchenykh i pisatelej* [Literature and translation: theoretical problems: international meeting of scientists and writers]. Moscow, 1992, pp. 134–149. (In Russ.)
20. Schmid B. *A Bucket or a Searchlight Approach to Defining Translation? Fringe Phenomena and their Implications for the Object of Study. Versatility in Translation Studies: Selected Papers of the Cetra Research Seminar in Translation Studies*. Vienna, 2011, pp. 1–21.
21. Snell-Hornby M. *Theatre and Opera Translation. Companion to Translation Studies*. Clevedon, Buffalo, Toronto, 2007, pp. 108–110.
22. Sowa J.F. *Conceptual Structures: Information Processing in Mind and Machine*. Addison-Wesley, 1984. 315 p.
23. Tupper M.F. *A Metrical English Version of King Alfred's Poems: to Illustrate Anglo-Saxon Poetry in General. The Whole Works of King Alfred the Great: with preliminary essays illustrative of the history, arts and manners of the ninth century*. New York, 1969. Vol. 1, pp. 157–254.
24. Turk H. *Translation for Theater and for Literature. Literatura i perevod: problemy teorii: mezhdunar. vstrecha uchenykh i pisatelej* [Literature and translation: theoretical problems: international meeting of scientists and writers]. Moscow, 1992, pp. 114–117.

Информация об авторе

Сахневич Сергей Владимирович, кандидат филологических наук, доцент кафедры лингвистики, Институт деловой карьеры, Москва, Россия; crash68@yandex.ru

Information about author

Sergey V. Sakhnevich, Candidate of Philology, assistant professor, Linguistics Department, Institute of Business Career, Moscow, Russia; crash68@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 19.03.2025.

The article was submitted 19.03.2025.