

اتخاذ القرار في الترجمة

من الواضح أن أية مناقشة حول اتخاذ القرار تستند إلى فرضية أن السلوك البشري يتسم بالعقلانية، إلا أن الكثير من الدلائل تشير إلى أن البشر لهم الكثير من التصرفات غير العقلانية؛ تظهر بالأساس في أنشطة الحياة اليومية وليس عند تنفيذ المهام العلمية. ويثار هنا التساؤل حول كيف ينبغي تعريف السلوك العقلاني أو - لهذا الغرض - عملية اتخاذ القرار. اتفق الكثير من الناس على أن أي نمط من السلوك العقلاني ينبغي أن يستوي في أربعة أشياء وهي: قابلية التحقق من صحته؛ أن يكون جديرا بالقبول؛ أن يفي بمتطلبات الموقف؛ وأن يكون ذو توجه قيمى (والستون ١٩٨٠ Wallsten). ولكن فيما عدا ذلك، تتغير الآراء بشكل كبير.

اتخاذ القرار - نظرة عامة

تظهر مشكلة القرار عندما يواجه المرء موضوعا يتطلب الاختيار بين أمرين أو أكثر. أي اختيار مهم ينطوي على عنصر المخاطرة لأن معظم مشكلات القرار لا يمكن قولبتها في قواعد جافة وسريعة تعتمد على علاقات "لو/إذا" الشرطية؛ كأن نقول إذا تصرف المرء في المشكلة س بهذه الطريقة فإن النتيجة ستكون ص ١ أما إذا عالجها بتلك الطريقة فستكون المحصلة ص ٢. وأحيانا يتمكن المرء - لكن ليس دائما- من الوصول لأكثر الحلين جدوى عن طريق المقارنة بينهما. ولكن ينبغي ملاحظة أن الفروق الفردية قد تلعب دورا حيويا عند تقويم موقف ينبغي فيه اتخاذ قرار؛ وبالتبعية فإن الاستراتيجية المتبعة في اتخاذ القرار قد تتغير.

وتتداخل عمليات اتخاذ القرار بشكل كبير مع أنشطة حل المشاكل؛ فحتى يقوم المرء بحل مشكلة ما عليه أن يمتلك في الأساس نوعين من المعرفة وهما المعرفة البيانية والمعرفة الإجرائية (رايل ١٩٤٩ Ryle).

والمعرفة البيانية (معرفة ماذا) تعني أن الفرد يختزن في ذاكرته الحاضرة مجموعة من المعارف والخبرات. فإن النشاط الموجه لحل المشكلة لا يبدأ عادة بتفريغ الذاكرة ولكنه يعتمد على الأخذ من معين المعارف المختزنة. أما المعرفة الإجرائية (معرفة كيف) فيعني أن البشر يتمتعون بمعرفة استراتيجية؛ فهم يعلمون (أو ينبغي ان يعلموا) ما يفعلونه في أي المواقف بحيث يتم لهم تحقيق الهدف المنشود.

وفي الترجمة تصبح فكرة اتخاذ القرار معقدة بشكل كبير، وذلك لأن عملية الترجمة في جوهرها هي نشاط مشتق. وتعني كلمة مشتق هنا أن الغرض من الترجمة ليس إبداع نص أصلي ولكن تحويل النص الأصلي إلى نص ثانوي. ويمكن القول أن مهمة المترجم هي إعادة تقديم النص الأصلي لقارئ اللغة المستهدفة مع أخذ الأبعاد الدلالية والوظيفية والبرجماتية

والأسلوبية في الاعتبار؛ بالإضافة إلى احتياجات وتوقعات جمهور القراء في اللغة المنقول إليها. وفي ضوء حقيقة أن المترجم المحترف عليه معالجة نصوص على درجة عالية من الصعوبة من حيث الدلالة والأسلوب؛ فهو ولا شك يقوم بالعديد من أنشطة حل المشاكل واتخاذ القرار. ولذلك فإنه من المدهش أن دراسات الترجمة حتى الآن لا تحتوي إلا على القليل من عملية حل المشاكل، من حيث كونها طريقة منهجية وصفية؛ وكذلك لعملية اتخاذ القرار. وهناك استثناء واحد هام من ذلك وهو محاولة ليفي (Levy) (١٩٦٧) المبكرة لتطبيق نظرية اللعبة على عملية اتخاذ القرار في الترجمة. ويقول ليفي (Levy) أن كل حركة "تقع تحت تأثير من معرفة القرارات السابقة والموقف الذي نتج عنها" (١٩٦٧: ١١٧٢). وللمزيد من الآراء المشابهة يمكن الرجوع إلى جورلي (Gorlee) (١٩٨٦) وكرونين (Cronin) (١٩٩٥).

السياق العام والخاص في اتخاذ القرار

من المهم عند مناقشة حل المشاكل أو اتخاذ القرار (لمعرفة الفرق بين المصطلحين انظر ويلس ١٩٨٨ Wilss) أن نفرق بين السياق الكبير والسياق الصغير. وحتى يتم تفعيل القرارات على مستوى السياق الكبير، فإن المترجم يحتاج إلى إتباع استراتيجية ترتبط بالنص المترجم ككل حتى يتجنب أي تناقض في استخدام الاستراتيجيات في المستويات الأدنى. في هذه الحالة عادة ما يكون التوجيه التقريبي كافياً؛ وهنا قد تكون قاعدة لاسويل Lasswell التالية بمتغيراتها المتنوعة ذات فائدة: من يقول ماذا لمن وبأي غرض وفي أي إطار زمني ومكاني وبأي وسيلة لغوية. وبطبيعة الحال فإن المشاكل التي تثيرها النصوص المتخصصة مثل التقارير الفنية والمقالات الأكاديمية تكون مشاكل محدودة على مستوى السياق الكبير. ومن النادر أن تشتت النصوص من تلك النوعية المنظور الذي يستخدمه المشاركون في أي حدث عن الترجمة - أي مرسل النص الأصلي والمترجم والمتلقي للنص في اللغة المستهدفة.

وعلى العكس من ذلك؛ فإن التعامل مع المشاكل التي تظهر على المستوى الأصغر للسياق - خاصة في النصوص الأدبية - غالباً ما تتطلب جهداً مضنياً وتستهلك وقتاً طويلاً في الصياغة وإعادة الصياغة؛ مع ما يصاحب ذلك من التنقل للأمام والخلف بين النص الأصلي والنص المترجم الناشئ. ومن العوامل التي تعقد عملية الترجمة، الظواهر الفردية (العرضية) في النص الأصلي، مثل غموض الدلالة والبناء المعقد للجملة، والأساليب البلاغية المعقدة وتوزيع الموضوع والمعلومات المحورية والثانوية، والصور المجازية، والتلاعب بالألفاظ والكناية والسخرية ونقص الترابط والخصوصية الصرفية أو النحوية، والترتيب الاسمي أو النعني (بيكر ١٩٩٢ Baker)؛ وأيضاً جملة الجار والمجرور والجملة المركبة وما إلى ذلك.

وبسبب افتقارها إلى التخصيص، فإن الاستراتيجيات العامة لحل المشاكل مثل التي طرحها ميلر (1960) Miller لم تساعد المترجمين بشكل كبير عند مواجهة صعوبة عملية، حيث يبدأ المترجم في البحث عن الحل الأمثل أو أقرب الحلول إليه. والسبب في ذلك واضح؛ فبعكس القواعد النحوية على سبيل المثال فإنه لا يمكن تعميم المشاكل التي تظهر على مستوى السياق الأدنى وحلولها إلا بشكل محدود جداً. فكلما كانت المشكلة التي تواجه المترجم فريدة من نوعها كلما أصبح من الصعب تطبيق إجراءات حل المشاكل العامة وكلما كان النشاط قليل الشبه بلعبة الشطرنج أو بالخريطة البيانية المنظمة حسابياً.

نماذج اتخاذ القرار ومدى قابليتها للتطبيق في الترجمة

ركزت الدراسات حول عملية اتخاذ القرار في مراحلها الأولية على تطوير النماذج الشكلية المستخدمة حالياً في عمليات البحث. ومن أفضل الأمثلة على المنهج الشكلي لاتخاذ القرار هي المقالة التي كتبها راشلين (1986) (Rachlin) وقارن فيها بين النموذج الذهني والنموذج السلوكي لاتخاذ القرار؛ وخلص إلى نتيجة أن كلا المنهجين "هما توصيفين متنافسين لعملية أساسية واحدة." (1986: 33). ويعكس كلا المنهجين - على الأقل ضمناً - أن النماذج الشكلية في اتخاذ القرار غير قابلة للتطبيق عملياً على أداء المترجم؛ وبالصدفة فإن ذلك هو ما تم به تفسير الفشل الذريع نفسه الذي منيت به الترجمة الآلية الكاملة عالية الجودة كما فسرها بار هيلليل Bar-Hillel (انظر تاريخ الترجمة الآلية). بصرف النظر عن أنماط التركيبات البسيطة التي تتكون من فاعل وخبر ومفعول (هو قرأ الكتاب) والتعابير التقليدية (وهكذا) أو الخصائص النصية القياسية التي لا تشمل إجراءات اتخاذ القرار بأي حال، فإن الترجمة تحكمها - شأن أي شكل من أشكال الاستخدام اللغوي - مجموعة متنوعة من العناصر غير المنتظمة بما في ذلك حدود الذاكرة والفجوات المعرفية والانتباه؛ اللبس؛ العناصر السلوكية؛ تأثير التداخل وما إلى ذلك. خلاصة الأمر للترجمة البشرية وبشكل أكبر للترجمة الآلية، هي أنه لا يمكن التعامل بكل بساطة مع استخدام اللغة من حيث المتضادات الثنائية؛ على الأقل ليس بشكل شامل. فعادة ما تكون العلاقة بين النص الأصلي والنص المترجم هي علاقة واحد إلى أكثر؛ أي أن الترجمة ليست إجراء شكلي للاستبدال على أساس من التناظر البسيط. ويؤكد ذلك وثيقة الصلة بين إجراءات حل المشاكل وإجراءات إتخاذ القرار لأداء المترجم.

وقد بين والستون Wallsten - الذي قدمت مجموعة مقالاته عن طبيعة اتخاذ القرار الكثير لدراسات الترجمة - أنه يمكن الإشارة إلى النتائج والاحتمالات المرتبطة باختيار معين كإطار للقرار؛ وأنه غالباً ما يكون من الممكن تأطير مشكلة قرار معين في أكثر من إطار (1980). ويعتمد القرار النهائي على مجموعة من العوامل مثل توافر القواعد المعرفية الكافية؛ وتوافر الوصف التفصيلي للمشكلة التي تتطلب وضع استراتيجيات اتخاذ القرار؛

وأفضليات الفرد نفسه أو نظام القيم الذي يتبعه. وفي الوقت نفسه أكد والسستون Wallsten دون قصد على أن السلوك المختار في أداء المترجم لا يدخل ضمن مجالات البحث في الدراسات حول الترجمة. وحتى الآن فإن جانب اتخاذ القرار في الترجمة قد تم اعتباره أحد القشور - إلا في بعض الحالات النادرة. ونادرا ما يتم الاستشهاد بالمفاهيم المرتبطة بعملية اتخاذ القرار لدعم نتائج وقضايا البحث التي يستخدمها المنظرون والمعملون والممارسون لمراجعة وتفسير أو توجيه أداء المترجم بأسلوب نظامي.

وما يزيد الأمر سوءا عنصر الريبة الذي يظهر في دراسات الترجمة حول ما إذا كان المترجم أصلا هو طرف في عملية اتخاذ قرار حقيقية؛ وإذا كان كذلك فإلى أي مدى يمكن اعتبار عملية إتخاذ القرار خاصة واضحة وأساسية في سلوك المترجم. قد يسهل تفسير هذا الموضوع إذا تم تركيز الانتباه على سلوك ما قبل الاختيار؛ أي العوامل التي تمنع أو تشجع المترجم على الاختيار؛ بدلا من التركيز على الاختيار نفسه. فمن الواضح أنه دائما ما توجد عوائق ينبغي التغلب عليها قبل اتخاذ القرار؛ وعملية إخلاء الطريق من العوائق هذه هي التي يجب التعامل معها في الدراسات النظرية والتجريبية والتطبيقية المستقبلية حول الترجمة. وكما يقول والسستون Wallsten (١٩٨٠) يجب علينا "تركيز المزيد من الانتباه على المواقف التجريبية التي لا تكون بدائل الاختيار فيها محددة، والتي يمكن فيها تقييم قدرة الذاكرة على الاحتفاظ بالمعلومات واستكشاف الفروق الفردية بشكل نظامي". إننا في حاجة لمعلومات ليس فقط حول أداء المترجم بشكل عام ، ولكن أيضا حول كيف يفعل المترجم في موقف معين بكل ما يستتبعه من عوامل معقدة.

وفي محاوله لفهم هذا الموضوع بشكل أكبر فقد تم تطبيق بروتوكولات التفكير الجماعي؛ بخاصة على داسي الترجمة؛ وهو ما قد يثبت فاعليته بمرور الوقت. وقد زادت شعبية تلك البروتوكولات في السنوات الاخيرة (كرينجز ١٩٨٦؛ لورش ١٩٩١؛ تيركونين-كونديت ١٩٩٣) (Kriings, Lorsch and Tirkkonen-Condit) لأنها تقدم وسائل لتحديد البدائل التي يأخذها الطالب في الإعتبار عند ترجمة أحد النصوص وكيف يصل الدارس إلى قراره النهائي. وهناك عنصر هام في عملية اتخاذ القرار ألا وهو التجربة والخطأ؛ حيث يقوم الدارسون بالاختيار العشوائي ثم ملاحظة النتائج المترتبة على ذلك الاختيار (أو ينبغي عليهم أثناء سنوات دراستهم أن يقوموا بملاحظة نتائج أدائهم وتقييمها). ولا تحظى العملية التي يقود فيها مسلك التجربة والخطأ تدريجيا إلى تطوير استراتيجيات داخلية لاتخاذ القرار في الوقت الحالي إلا بفهم ضئيل. ولكنه من المعقول أن يفترض المرء أن عملية تعلم استراتيجيات اتخاذ القرار هي في جوهرها عملية دلالية بطبيعتها: فالدارس يواجه مشاكل

فردية ويحاول تطوير أسلوب لاتخاذ القرار بهدف إرساء بعض الإستراتيجيات العامة تدريجياً للتعامل مع المشاكل الروتينية.

ولكن مازالت هناك شكوك حول ما إذا كان ذلك الاجراء يبرر فرضية قواعد اتخاذ القرار (اينهورن ١٩٩٠ Einhorn) لأن مفهوم اتخاذ القرار وفكرة السلوك الموجه هما مفهومان حصريان. بالطبع إذا ما تم تعلم إجراءات اتخاذ القرار بالاستقراء فمن الضروري تقسيم مشاكل الترجمة بقدر الامكان إلى مجموعات على أساس نقاط التشابه الظاهرة بينها (فينائي وداربيلنيت ١٩٥٨ Vinay and Darbelnet؛ مالبلانك ١٩٦١ Malblanc)؛ وإلا فسيكون هناك عدد من أساليب اتخاذ القرار يساوي عدد المشاكل المطروحة. وكذلك فإن أي نمط من أساليب إتخاذ القرار ينبغي أن يكون قابلاً للتعميم إلى حد يمكن معه تغطية قطاع عريض من المشاكل التي تقابل المترجم. والحال هنا أن المترجم لا يستطيع إذا قابلته مشكلة في ترجمة رواية مثلاً أن يعود لاستراتيجيات اتخاذ القرار العتيقة. ولكن بمرور الوقت فإن ما بدأ كمشكلة في ترجمة رواية يمكن أن يصبح خاصية أساسية في أداء المترجم و بالتالي لا يتطلب مدخلات ذهنية حول عملية اتخاذ القرار.

خطوات ما قبل اتخاذ القرار وسلوك الاختيار

يثير موضوع تطوير قدرات المترجم على اتخاذ القرار عدة أسئلة؛ مثل لماذا يواجه المترجم أثناء أدائه مواقف يجب فيها الانحياز لاختيار معين؟ ما هي العوامل التي تحدد أي الاختيارات، وأي الانماط من الاختيارات ستقع تحت أي ظروف؟ ما هي البدائل الممكنة لخطوة اتخاذ القرار؟ لماذا يتم تأجيل قرارات معينة مثل اختيار ترجمة لعنوان كتاب معين؟ كيف يحدد المرء متى يقرر وأي ترجمة يفضل؟ تحت أي ظروف يمكن تجنب اتخاذ القرار جزئياً أو كلياً؟ ما هي النتيجة المترتبة على عملية اتخاذ القرار؟ وحتى الآن يبدو أن تلك الأسئلة مازالت خارج نطاق دراسات الترجمة رغم صلتها الوثيقة بموضوع تلك الدراسات. ومن الطرق التي قد تضع تلك الأسئلة في نطاق أبحاث الترجمة، تبني نمطاً إجرائياً، كالنمط التالي، كإطار للبحث (معدل من كوربين ١٩٨٠ Corbin):

- تحديد المشكلة
- توضيح المشكله (وصفها)
- جمع المعلومات
- المشاورة حول أسلوب العمل
- لحظة الاختيار
- سلوك ما بعد الاختيار (تقييم نتائج الترجمة)

وقد تظهر بعض العوائق في أي من تلك المراحل لتمنع أو تعطل عملية اتخاذ القرار، مما يؤثر التساؤل حول حدود المرحلة أو تداخل المراحل. ويصعب إرساء مثل تلك الحدود في عملية الترجمة، وهي حقيقة قد تقود إلى ما يسمى في نظرية الترجمة بسلوك عدم الاختيار (كوربين ١٩٨٠: ٤٠ Corbin). وقد ينشأ سلوك عدم الاختيار نتيجة لأحد السببين:

١. أن المترجم قد يجد نفسه أمام قائمة طويلة من البدائل مما يصعب عليه الاختيار؛ خاصة إن لم يكن المترجم مدرباً على اتخاذ قرارات سريعة؛ ويستتبع ذلك حتماً اعتماده على استراتيجيات ليست ملائمة في اتخاذ القرار.

٢. وبخصوص عملية جمع المعلومات فإنه لا يمكن التأكد من أن المزيد من المعلومات يقود تلقائياً إلى نتائج أفضل. ورغم ذلك فالمترجم - خاصة إذا لم يكن ذو خبرة - قد يبدأ بتقويم عدد كبير من البدائل المحتملة حتى يتمكن من تقليل نسبة الريبة في الموضوع.

وينبغي أن تكون أهمية خطوات ما قبل اتخاذ القرار قد اتضحت الآن. فيجب على الدراسة عند التطرق لهذا الموضوع ألا تتعامل فقط مع الأساليب الفردية ولكن مع النتائج الفردية للأسلوب الذي يحاول المترجم من خلاله اختزال المشكلة المعقدة إلى ما يتناسب مع قدراته على معالجتها. وهذا الإجراء لا ينجح دائماً؛ فغالبا ما يكون المترجم واعياً بوجود مشكلة ما ولكنه لا يعلم؛ أو لا يعلم بشكل فوري؛ وكيف يحدد المشكلة ويتخذ القرارات الضرورية بشأنها. وهنا تظهر الحاجة الماسة للبحث في اتخاذ القرار في عملية الترجمة. ونحن نحتاج إلى أن نكون قادرين على وصف سلوك اتخاذ القرار من حيث التفاعل بين النظام الإدراكي للمترجم والقواعد المعرفية المتوافرة لديه ومواصفات المهمة و - أخيراً وليس آخراً - مساحة المشكلة التي تلعب دوراً حاسماً في تحديد سلوك اتخاذ القرار. جميع تلك العوامل الأربعة تؤثر على اتخاذ القرار في الترجمة وتتطلب المزيد من الانتباه مما نوليها لهم حتى الآن.

انظر أيضاً:

Game Theory and Translation; Psycho-linguistic/Cognitive Approaches; Think-Aloud Protocols.

للمزيد من القراءة:

Krings 1986; Levy 1967; Lorsch 1991; Tirkkonen-Condit 1993; Wilss 1988, 1996.

وولفرام ويلس Wolfram Wilss