

33. Клиенти без посредник

Хилядолетия наред преводачите са били намирани от своите клиенти, без да съществуват агенции за преводи. Изведнъж, към края на 20-ти век, обаче, находчиви и безскрупулни хора решиха да експлоатират труда на преводачите и да трупат богатства от това. Този замисъл процъфтя след появата на Интернет и масовото му разпространение по всички кътчета на планетата. Вече не съществуват абсолютно никакви пречки да откриеш човек, който почти безплатно да ти направи превод от всеки на всеки език, включително и от и на всеки рядък, малък или странен, дори измислен език. Измислените езици се появяват в обявите на агенциите поради грешка или неграмотност на офис мениджърите. Те пускат обяви за всевъзможни езици, без да имат понятие от тях, без дори да знаят как се наричат някои от тях. Понеже клиентите също не знаят, търсеният ефект е постигнат – агенциите предлагат всички езици на света. Все още не съм виждал обява за преводи от и на извънземни езици, но няма да се изненадам, ако някой ден открия и такава.

Защо, въпреки достъпните начини за намиране на всякакви преводачи, потребителите на преводачески услуги (клиентите) все още използват услугите на посредници при намиране на преводач? И защо клиентите си мислят,

че именно агенциите правят преводите им?

Трудно се намира преводач в Интернет. От една страна, много хора все още не умеят да търсят в световната мрежа. Изискват се известни умения, опит, логическо мислене, пък и голямо търпение, защото понякога минава доста време, докато попаднеш на търсената информация. Освен това, в Интернет има много повече реклами, обяви и сайтове на агенции за преводи, отколкото на преводачи. Всяка от тези агенции се рекламира, че извършва преводи на голям брой езици, дори на „всички“ езици, каквото и да означава това. Тези реклами са толкова много и толкова агресивни, че скромните реклами, обяви или сайтове на преводачи просто се губят в рекламния океан.

Поради това, дори да търси преводач, човек попада на агенция. Тя ще му обещае всичко и ще го омае с приказки за висококвалифицирани преводачи и висококачествени преводи. Може би няма да пропусне да подхвърли, че всички, които не са агенции, са нелегитимни, най-малкото, защото нямат „договор“ с Външно (тя ще го нарече „лиценз“). Тогава човекът, който се нуждае от превод, ще се предаде в ръцете на агенцията за преводи, убеден, че офис мениджърите си разбират от работата, че агенцията наистина разполага с всичко необходимо и че преводачите, които правят преводите, наистина са служители на агенцията, без дори да подозира, че е попаднал на посредници!

За късмет на преводачите обаче, все често се срещат хора, които знаят какво търсят, наясно са, че агенциите лъжат, и ги избягват. Такива оправни клиенти са недолюбени от агенциите, защото спомагат за разрушаване на старателно изграждания мит за незаменимостта на агенциите за преводи.

Преводачите, до които се „добират“ клиентите, обикновено са или собственици на малки фирми за преводи, или са на свободна практика, т. е. и в двата случая могат да издават фактури, което е важно, тъй като повечето преводи днес са за нуждите на някоя фирма. Тези преводачи най-често са представени в Интернет или чрез собствена страница, или чрез по-подробно разработен сайт, или чрез личен блог. Възможно е да са пуснали и обяви в някой сайт за обяви или вестник. Тези преводачи обикновено са с опит над 5 години (10, 15, 20, а и повече), често са специалисти по сравнително рядко търсени езици, но това не е абсолютно правило. Преводачи, специалисти по английски език, например, също могат да имат клиенти без посредник.

Случва се понякога клиентът изрично да търси услугите на преводач без посредничество на агенция, защото преводът, от който се нуждае, е поверителен. Такива клиенти са наясно, че агенциите са посредници, че нямат свои преводачи, а всеки път използват различни, и че има опасност материалът им да попадне в множество ръце. А материалът може да

съдържа информация, която трябва да се запази в тайна. Декларациите за конфиденциалност не са много сигурни в случай, че информацията се препраща към неизвестно колко и какви лица. Затова клиенти, които имат за превод конфиденциални документи, търсят директна връзка с преводач и той лично поема отговорността за пазене на тайната им.

Има и случаи, когато клиентите си правят тънка сметка и търсят пряка връзка с преводача, защото неговата цена, макар и доста по-висока от тази на преводача, използван от агенциите, винаги е по-ниска от крайната цена на агенцията към клиента, в която влиза 50-70%, а и повече, комисионна. Такива клиенти понякога могат да бъдат опасни за преводачите, понеже използват някои от триковете на агенциите и накрая не плащат за получения превод. Затова дори преводачи със собствена фирма предпочитат да получават ниски, но сигурни хонорари от агенции, вместо да се „забъркват“ с непознати клиенти.

Все пак, такива клиенти са относително малко. Лично аз съм имал подобни случаи само няколко пъти в продължение на 35 години. При последния ми такъв случай преди няколко години клиентите се опитаха да не ми платят, но предварително им бях поискал предплата, която не можах да прежалаят, така че се принудиха да ми платят цялата сума, преди да им предам целия превод. След това поискаха пак да им правя преводи, явно с намерение след-

ващия път наистина да не ми платят, но аз деликатно отказах. Това ги ядоса и те ме заплашиха с връзките си във... Външно!