

51. Устни преводачи

Устни преводачи не могат да бъдат всички. За да бъдеш устен преводач, трябва да можеш да говориш и на двата езика, от и на които превеждаш. Поне в повечето случаи е така. Масово използваните устни преводачи превеждат в две посоки и затова неизбежно трябва да владеят говоримо и двата езика. Устният преводач, докато превежда, няма възможност да ползва речник, няма достъп до помагала, няма възможност да прави справки в Интернет. Той трябва изцяло да разчита на своя „централен процесор“ – на собствената си добра памет и на бързите си реакции във всяка ситуация. Устният преводач, освен на капацитета на мозъка си, трябва да може да разчита и на здравината на нервите си. За да си устен преводач, трябва да имаш стоманени нерви! През теб минават толкова различни чужди мисли и емоции, и то с мълниеносна скорост, че наистина трябва да си адски устойчив и концентриран. Случва се и двама-трима да говорят едновременно, така че направо не знаеш на кого по-напред да превеждаш.

Устният преводач има качества, които много малко хора притежават. Той е една сложна, но здрава сплав от познания, бързи рефлексии и психическа стабилност. Неслучайно често той дори не се забелязва, толкова навременна е неговата намеса, че и двете страни

не усещат, че някой им превежда. Но това е изключително трудно за преводача, защото и той, все пак, е човек. Понякога се налага да превежда с часове, без отдих, без дори да има възможност да си поеме въздух на спокойствие. Колко често устният преводач, с пресъхнали уста и гърло, превежда на всевъзможни срещи, мероприятия, заседания, брифинги, общи събрания на дружества и много други случаи, при които неговото участие е жизнено важно. Когато устните преводачи са млади и ентузиазирани, те не усещат трудностите, с които се сблъскват, но постепенно, с годините, се натрупва умора.

Това, че устният превод изисква много умствени и психически усилия и излага на силно напрежение преводача, го прави и „поскъп“ в сравнение с писмения превод. Освен това, при устния превод прекият контакт между преводач и клиент е неизбежен, както е неизбежен при ползване на адвокатски услуги или посещение при лекар. Затова е много трудно, да не кажем – невъзможно, клиентът да бъде заблуден по отношение качествата на преводача. Наистина, ако някой се опита да прави устен превод, а това не му се удава – било поради липса на опит, било поради липса на познания по езика, било поради липса на други лични качества, той може да се изложи, да провали важно мероприятие или, в най-добрия случай, завинаги да се откаже от устните преводи.

Обаче съвсем ясно е, че никой не се ражда устен преводач. Независимо от дарбите, които има, устният преводач се нуждае и от специална подготовка, и от натрупване на опит, а и от желание да се отдаде на тази професия. Ако един от тези елементи липсва, много трудно е човек да бъде устен преводач. Липсата на желание директно отклонява човек от дадена професия, но специалната подготовка и натрупването на опит зависят до голяма степен от способностите на човека, защото, ако някой не се поддава на обучение, няма как да натрупа опит, а натрупването на опит е в пряка връзка с получената специална подготовка. При устните преводачи подготовката и трупането на опит вървят ръка за ръка и понякога е трудно да се направи разграничение между обучение и трупане на опит.

Не бива да се заблуждаваме, че устният преводач се подготвя в университета, а след това само трупва опит. Самоподготовката на устния преводач има голямо значение за успешното представяне. Ако не се подготвя предварително преди съответното мероприятие, на което ще превежда, преводачът може и да не се представи добре. Затова е необходим контакт на преводача с клиента още предварително, за да получи преводачът необходимата информация и да може да се подготви. Предварителната подготовка в такива случаи осигурява самоувереност на преводача и гарантира доброто му представяне.

Когато устният преводач бъде оценен положително и бъде потърсен от същия клиент отново и отново, той придобива все по-голямо самочувствие, става все по-уверен и все повече навлиза в професията. За това, разбира се, спомага и доброто заплащане.

Но когато между устния преводач и клиента застане прословутата агенция, нещата могат да придобият съвсем други очертания. При „предлагане“ на устни преводачи, агенциите завишават доста цената, но това не означава, че „техните“ преводачи са от най-добрите, както се мъчат да убедят клиента. Често устният преводач, изпратен на някой клиент от агенция, получава не половината от цената, а една трета, дори една десета от цената! Има случаи, в които клиентът плаща на агенцията 60 лв. на час за устен превод, а устният преводач получава от агенцията 5 лв. (словом: пет лева) на час устен превод!

Отношението на агенциите към устните преводачи е недопустимо и неморално. Експлоатацията на труда на преводачите и в частност – труда на устните преводачи – е довела до западане на тази професия. Все по-малко млади хора се ориентират професионално към професията преводач изобщо, а още по-малко – към професията устен преводач.