

Lucyna Harmon
Uniwersytet Rzeszowski
luwille@yahoo.de

O nietypowych rolach tłumacza nieformalnych spotkań biznesowych

1. Cel i metoda

Naszym celem jest przedstawienie dość obszernego spektrum innych niż samo tłumaczenie aktywności tłumacza małych nieformalnych spotkań biznesowych i próba wyjaśnienia faktu ich istnienia. W tym celu przeprowadzono oparte na ankiecie wywiady z 20 tłumaczami takich spotkań, według dyspozycji opracowanych przez autorkę niniejszych rozważań na podstawie własnych wieloletnich doświadczeń. Dyspozycje te pojawiają się w naszym wywodzie jako nazwy nietypowych typowych zadań tłumacza, jednak w badaniach były używane jedynie w formie opisowej. Przez wywiad oparty na ankiecie rozumiemy rozmowę osobistą na podstawie ankiety, gdzie uczestnik badania ma możliwość doprecyzowania odpowiedzi oraz poparcia jej przykładami i komentarzami, na które nie zawsze można liczyć w przypadku ankiety anonimowej i zaocznej.

Oprócz doświadczenia w tłumaczeniu małych nieformalnych spotkań biznesowych jedynym kryterium doboru uczestników badania była ich zgoda, a wyraziła ją tylko połowa osób zaproszonych. Tylko 10% ogółu uczestników (2) stanowili mężczyźni.

Podobnie jak prowadząca badanie, wszyscy jego uczestnicy posiadają uprawnienia tłumacza przysięgłego (języka angielskiego, niemieckiego lub ukraińskiego). Fakt ten nie wpływał na wyniki naszego badania, lecz miał znaczenie praktycznie: tłumaczy przysięgłych najłatwiej było odszukać. Żadna z ankietowanych osób nie utrzymuje się wyłącznie z tłumaczenia.

Nie będziemy zabiegać o rozstrzygnięcie kwestii, kto naprawdę zasługuje na miano zawodowego tłumacza, czy też tłumacza w ogóle, gdyż w kontekście naszego tematu jedyną sensowną operacyjną definicją pojęcia „tłumacz” wydaje się definicja **funkcjonalna**. Za tłumacza uważamy zatem każdego, kto otrzymuje, przyjmuje i wykonuje odnośne zlecenia. Nie ma też większego znaczenia, jak często dana osoba wykonuje prace tłumaczeniowe, bowiem zadania nietypowe przytrafiające się dosłownie każdemu od tej częstotliwości nie zależą. Umiejętność radzenia sobie z takimi sytuacjami niewiele ma wspólnego z kompetencjami w zakresie tłumaczenia właściwego jako „dążenia do maksymalnej ekwiwalencji pomiędzy tekstem tłumaczenia i oryginałem” [Hejwowski, 2004: 10].

Jak słusznie zauważają Luis Pérez-González i Şebnem Susam-Saraeva [2012], przekładoznawstwo współczesne nie może już ignorować faktu, że tłumaczą coraz częściej tłumacze niezawodowi. Pragniemy dodać, że naszym zdaniem przekładoznawstwo nie może również ignorować faktu, że tłumacze wykonują bardzo często również czynności **podobne do tłumaczenia** oraz czynności wcale do nich niepodobne, lecz wynikające bezpośrednio z okoliczności świadczenia pracy. Kwestie te winny nas interesować, bowiem chodzi o **rzeczywistość** pracy tłumacza, często odbiegającą od jej modelu.

2. Małe nieformalne spotkania biznesowe

2.1. Sytuacja pełnej prezencji

Jak opisano w innym miejscu [Wille, 2017: 196], przez pełną prezencję rozumie się tu fizyczną obecność **wszystkich** uczestników komunikacji, w warunkach naturalnej bliskości i naturalnego rozlokowania. Dobrą ilustracją sytuacji pełnej prezencji stanowi spotkanie towarzyskie przy restauracyjnym stole, bowiem tak właśnie wyglądają zazwyczaj dla postronnego obserwatora nieformalne spotkania biznesowe z udziałem tłumacza. Wykluczamy tym samym nie tylko uczestnictwo przez telefon lub komunikator internetowy, lecz również symultaniczne tłumaczenie

kabinowe, jako formy niespełniające kryterium fizycznej obecności. Wykluczamy również symultaniczną „szeptankę”, co nie jest już tak oczywiste, bowiem tłumacz jest wówczas najbardziej obecny fizycznie, ulokowany tuż obok klienta. W tym przypadku niespełniony jest jednak warunek naturalności.

Pokażemy, że pełna prezencja, która z jednej strony zapewnia tłumaczowi komfort nieznanymi tłumaczom kabinowym, generuje także konieczność przyjmowania dodatkowych, obcych tym ostatnim zadań.

W nieformalnej sytuacji pełnej prezencji tłumacz nie robi tradycyjnie kojarzonych z tłumaczeniem konsekwentnym notatek. Nie sprzyjają temu ani warunki pracy, ani wola klienta i jego interlokutorów, którzy nie życzą sobie jakichkolwiek, choćby tylko skrótowych form utrwalania swoich rozmów. Co więcej, w sytuacji pełnej prezencji tłumacz – przede wszystkim również ze względu na warunki pracy – tylko miejscami **tłumaczy** w ścisłym rozumieniu tego słowa. O wiele częściej przekazuje tylko informacje istotne, o czym będzie mowa poniżej.

Jest wysoce nieprawdopodobne, by uczestnicy spotkania biznesowego przy pełnej prezencji stosowali się konsekwentnie do zasad tak zwanych siedmiu C, rekomendowanych w literaturze przedmiotu [Murphy, Hildebrandt, Thomas, 1997: 31-65] w celu optymalizacji komunikacji biznesowej, czyli kompletności (*completeness*), zwięzłości (*conciseness*), zważania na drugiego (*consideration*), jasności (*clarity*), konkretności (*concreteness*), uprzejmości (*courtesy*) i poprawności (*correctness*). Zasady te powielają po części znane maksymy konwersacyjne Paula Grice’a, bowiem tylko dwie z nich, mianowicie uprzejmość i zważanie na drugiego, wnoszą w stosunku do tamtych nowe treści. Doświadczenie potwierdza, że czasem interlokutorzy podają informacje niekompletne, w sposób rozwlekły i niejasny, mijając się z prawdą lub unikając konkretności, nie zawsze grzecznie i niekoniecznie mając wzgląd na rozmówców – co zresztą dotyczy wszelkiej międzyludzkiej komunikacji.

2.2. Biznes i biznesmen

W niniejszej pracy będziemy używać tylko męskiej formy rzeczownika „biznesmen” z trzech powodów. Po pierwsze, w języku polskim nie ma neutralnego rodzajowo odpowiednika angielskiego słowa *business person*. Po drugie, pojęcia „tłumacz” również nie ograniczamy do mężczyzn, więc gwoli sprawiedliwości w przypadku biznesmena postąpimy podobnie. Po trzecie – i to jest powód najważniejszy – ani pisząca te słowa, ani

żadna z ankietowanych osób nie została nigdy zaangażowana przez kobietę, zatem relacjonowane tu doświadczenia wynikają w rzeczywistości z ich pracy z mężczyznami. Nie potwierdzamy ani nie zaprzeczamy, że mogłyby one wypaść inaczej, gdyby materiał obejmował również wydarzenia z udziałem kobiet interesu. Uściślając, zdecydowana większość informacji dotyczy doświadczeń kobiet-tłumaczy z pracy z mężczyznami-biznesmenami, z czego nie chcemy tu wyciągać dalszych wniosków.

Klientami tłumaczy, zwłaszcza poza stolicą i kilku dużymi miastami, najczęściej bywają przedstawiciele małego biznesu, przeważnie nawiązujący lub podtrzymujący kontakt ze swoimi zagranicznymi odpowiednikami w innych krajach.

Biznes to działalność gospodarcza zorientowana na zysk, a komunikacja biznesowa to wszelka związana z nią komunikacja [Seghal, Khetarpal, 2006: 2]. Jak dowiedziono w psychologii eksperymentalnej [Garrett *et al.*, 2016], perspektywa osiągnięcia choćby niewielkiego zysku znacząco wpływa na zachowania ludzi. Dla zwiększenia szans osiągnięcia zysku posuwają się oni do kłamstwa i innych nieuczciwości. Są to istotne aspekty sytuacji tłumaczeniowej, o której tu mowa, bowiem tłumacz ma do czynienia z osobami, których zachowanie jest w danej chwili całkowicie podporządkowane temu jednemu celowi i może odbiegać od ich zachowania w innych sytuacjach życiowych.

2.3. Relacja tłumacz – klient

W sytuacjach tu opisywanych tłumacz zawsze był zatrudniany i opłacany przez jednego z partnerów do obsługi wszystkich uczestników spotkania (najczęściej dwóch lub trzech osób), co wymaga rzecz jasna tłumaczenia w obie strony. Nigdy nie zawierano żadnych umów na piśmie ani nie pobierano zaliczek. Ustalano godzinową lub dzienną stawkę za usługę. Fakty te również nie są dla nas bez znaczenia i pozostają w ścisłym związku z nietypowymi rolami bądź zadaniami tłumacza.

W klasycznym komunikacyjnym modelu tłumaczenia przejętym przez przekładoznawstwo od ogólnego modelu komunikacji [Kade, 1968: 55] tłumacz ulokowany jest w linii prostej pośrodku, między nadawcą i odbiorcą emitowanego tekstu. Odzwierciedla to niewątpliwie przebieg mentalnego procesu tłumaczenia, który nas tutaj nie interesuje. Jednak w omawianej rzeczywistej sytuacji tłumaczeniowej tłumacza należy raczej umiejscowić bliżej zleceńodawcy niż jego rozmówcy, z uwagi na

okoliczności natury racjonalnej i emocjonalnej. Tłumacz wie, że pracuje dla tego pierwszego (jest przez niego opłacany i to z nim będzie miał jeszcze do czynienia po zakończeniu spotkania) i zazwyczaj odczuwa pewną z nim więź powstałą podczas ustaleń poprzedzających spotkanie.

3. Przesłanki teoretyczne

O przekładzie ustnym konsekwentnym, bo o takim jest tutaj mowa, pisało wielu badaczy [np. Żmudzki, 1998; Gillies, 2005; Tryuk, 2006; Osuchowska, 2016; Kozin, 2017]. Relacje z doświadczeń tłumaczy praktyków zbadamy w świetle czterech stanowisk teoretycznych, które posłużą nam do ich wyjaśnienia. Tylko jedno z nich dotyczy bezpośrednio tłumaczenia.

Pierwsze to twierdzenie o międzygrupowym z zasady charakterze komunikacji (*intergroup communication*) pomiędzy indywidualnymi rozmówcami (Hartley, Bruckmann, 2002: 8). Każdy z nich ma swoje miejsce w społecznej hierarchii i przez jego pryzmat postrzega zarówno swojego rozmówcę, jak i samego siebie, przede wszystkim jako reprezentanta pewnej grupy społecznej, a nie człowieka, jakim jest z racji swoich walorów osobistych.

W relacji biznesmen – tłumacz ten pierwszy występuje nie tylko w roli chwilowego pracodawcy, który przy następnej okazji może wybrać innego tłumacza. Dodatkowym czynnikiem znaczącym jest zazwyczaj pewna magia biznesu, skrywany podziw, jakim tłumacz darzy zleceniodawcę, uważając go za człowieka sukcesu, znacznie lepiej sytuowanego i bardziej zaradnego niż on sam. Stan faktyczny bywa w tym względzie bardzo różny, ale tłumacz raczej tego nie sprawdza. 80% badanych osób zauważyło u siebie opisaną postawę. Równocześnie bardzo podobna relacja zachodzi zazwyczaj pomiędzy uczestniczącymi w tłumaczonym spotkaniu stronami, gdzie jedna z nich spogląda na drugą z poczuciem tłumionego poczucia niższości, często kompensowanego kosztem tłumacza.

Drugie nasze założenie wywodzi się od koncepcji twarzy w kontekście uprzejmych form zachowania. Penelope Brown i Stephen C. Levinson [1987], którzy badali wyrażenia uprzejmości w trzech różnych, odległych od siebie językach, opisują ją jako zjawisko uniwersalne. Dopatrują się przy tym związku pomiędzy uprzejmością i twarzą w rozumieniu Ervinga Goffmana, znanym powszechnie z popularnych wyrażen o zachowaniu lub utracie twarzy. Brown i Levinson opisują „twarz pozytywną” jako

zyczenie jednostki, by otoczenie zaakceptowało jej pragnienia i cele, oraz „twarz negatywną” jako życzenie, by nie przeszkadzało jej ono w działaniu. Uprzejmy język pozwala adresatowi „zachować twarz”. Ma to miejsce, gdy na przykład polecenie formułuje się jako prośbę, a zarzut jako zalecenie na przyszłość. Dla nas ważniejsze od wyrażen uprzejmych są zachowania w postaci wykonywania pewnych czynności w trosce o zachowanie własnej lub cudzej twarzy.

Trzecie nasze założenie, które przyjmujemy tu w nawiązaniu do propozycji Pertiego Hietaranty [2006], to postrzeganie przez tłumacza swojego zadania w kategoriach zagrożenia, a nie wyzwania. Autor opiera swoje wywody na dowiedzionym naukowo [Alter *et al.*, 2010] związku pomiędzy uczuciem niepokoju w sytuacji postrzeganej w kategoriach zagrożenia a jakością pracy, która to jakość obniża się w przypadku zadań o średnim stopniu trudności. Zagrożenie stanowi przy tym kategorię pejoratywną, negatywnie rzutującą na wyniki pracy i różni się w sposób zasadniczy od wyzwania jako kategorii pozytywnej, dobrze wpływającej na efekty ludzkich starań [*ibidem*]. Teza Hietaranty dotyczy nieporozumień i błędów tłumacza zaistniałych na skutek zaburzeń uwagi i koncentracji wynikających ze wspomnianego niepokoju. My natomiast twierdzimy, że ma ona również zastosowanie wobec niektórych nietypowych zadań tłumacza, które godzi się on wykonywać bez dyskusji, a także bez refleksji, w wyniku niepokoju wywołanego poczuciem nieokreślonego zagrożenia w sytuacji tłumaczeniowej. Należy dodać, że zagrożenie to pozostaje nieokreślone tylko w czasie działania i stosunkowo łatwo daje się dookreślić w procesie retrospekcyjnej refleksji.

Czwartą z naszych przesłanek jest koncepcja potrzeby władzy [Winter, 1973; McClelland, 1975], którą to potrzebę większość ludzi odczuwa niezależnie od tego, czy faktycznie sprawują jakąkolwiek władzę w szerokim rozumieniu. Autorzy opisują to zapotrzebowanie jako pragnienie kontrolowania innych ludzi i narzucania im swojej woli, również w codziennych sytuacjach życia społecznego i rodzinnego. Na związek tłumacza z władzą zwrócił uwagę już R. Bruce W. Anderson [1976: 214], który pisze o monopolu tłumacza na środek komunikacji. W kontekście niniejszych rozważań chodzi jednak o coś innego. Uważamy, że tłumacz nie korzysta z żadnego przywileju władzy, dopóki tłumaczy w ścisłym znaczeniu tego słowa. Jego szansa pojawia się wraz z zaistnieniem problemu sytuacyjnego, z którym klient lub jego partner sobie nie radzą. Wówczas otwierają się dla tłumacza możliwości zaistnienia na chwilę we

władczej roli decydenta, z których korzysta często wbrew wskazaniom natury racjonalnej.

W świetle powyższych przesłanek przedstawiamy poniżej raport z nietypowych zadań i ról tłumaczy. Każde z nich znalazło swoje potwierdzenie w wieloletnim doświadczeniu własnym autorki badania.

4. Raport o nietypowych rolach tłumacza

Wszyscy uczestnicy badania często występowali w roli **asystenta** swojego zleceniodawcy, wykonując w trakcie spotkania lub podczas przerwy czynności pomocnicze, polegające przykładowo na pozyskaniu informacji przez telefon lub Internet bądź przekazaniu dyspozycji recepcji hotelowej lub kelnerowi. Nierzadko tłumacz podejrzewał, że klientowi zależy przy tym na stworzeniu fikcji zależności służbowej, która podniosłaby – przynajmniej w wyobrażeniu biznesmena – jego rangę w oczach partnera. Nikt nigdy nie protestował przeciw wykonaniu tego rodzaju dodatkowej czynności, ponieważ albo nie postrzegał jej jako czegoś niestosownego, albo nie śmiał odmówić. Wydaje się, że w podobnej sytuacji działa jeden z trzech pierwszych czynników wymienionych wśród przesłanek teoretycznych, choć większe jest prawdopodobieństwo, że działają po trochę wszystkie trzy. Jeśli nie przeważa element nieokreślonego w danej chwili **niepokoj** („Nie wiem, dlaczego mam robić, co mi każą, ale dla świętego **spokoju** lepiej posłuchać”), to może decydować uprzejmość podyktowana nieuświadomioną do końca troską o twarz („Jak **to** będzie wyglądać, gdy się sprzeciwię?”, „Jak **on** będzie wyglądał?”, „Jak **ja** będę wyglądać?”) lub tłumione przekonanie o wyższości klienta w społecznej hierarchii i jego niekwestionowane prawo do wydawania poleceń.

Roli **informatora**, z którą wszystkim badanym tłumaczom również przyszło się wielokrotnie zmierzyć, nie należy mylić z rolą asystenta. Tłumacz w roli informatora nie jest proszony o pozyskanie informacji z obcych źródeł, lecz o jej udzielenie na podstawie posiadanej wiedzy. Partner klienta, który często poznaje tłumacza dopiero tuż przed spotkaniem, niejednokrotnie stara się skorzystać ze sposobności uzyskania dodatkowych informacji w formie niewinnych pytań skierowanych bezpośrednio do tłumacza podczas samych rozmów lub w przerwie. Podano następujące przykłady: „Ilu on zatrudnia pracowników?”, „On prowadzi jakieś interesy na Ukrainie?”, „Ten samochód, którym przyjechaliście,

jest jego?”, „Jego żona też pracuje w firmie?”, „Jego syn też ma własny biznes?”.

Niedoświadczonym tłumaczom, przeważnie znającym prawdziwe odpowiedzi na te pytania z różnych źródeł, zdarza się odpowiadać spontanicznie w dobrej wierze, nie zdając sobie sprawy, że ujawniają informacje w sposób nieuprawniony, być może wbrew interesom i życzeniom klienta. Przypominamy, że nadrzędny cel biznesu nie uznaje priorytetu prawdy. Wszystkim zapytywanym tłumaczom zdarzały się podobne sytuacje i obecnie wiedzą oraz uczą innych, że każde pytanie dotyczące klienta należy mu *sensu stricto* przetłumaczyć, przenosząc tym samym pełną odpowiedzialność za treść odpowiedzi na niego.

Należy koniecznie dodać, że sam klient często również usiłuje wykorzystać „talent i urok osobisty” tłumacza w celu pozyskania dodatkowych informacji o partnerze. Tłumacze twierdzą zgodnie, że partnera klienta o nic nie należy pytać we własnym imieniu, ani w obecności klienta, ani tym bardziej pod jego nieobecność, choć przyznają, że częstokroć to właśnie robią, nie śmiejąc zlekceważyć prośby klienta lub też z własnej niepoohamowanej ciekawości.

Klient, zwłaszcza początkujący we współpracy międzynarodowej, często korzysta z pomocy tłumacza jako **doradcy**. Oczekuje on wskazówek dotyczących na przykład właściwego zachowania, ale również innych okoliczności planowanego spotkania. Oto kilka podanych przykładów: „W którym hotelu ich zakwaterować?”, „Czy go/ich zaprosić do domu?”, „Czy na spotkanie należy przynieść prezent?”, „Czy w restauracji (w kraju partnera) należy partycypować w rachunku?”, „Czy do potencjalnego partnera można się zwracać po imieniu?”, „Jak się ubrać? W garnitur z krawatem?”.

Klient słusznie zakłada, że tłumacz nie tylko posiada wiedzę o zwyczajach danego kraju wyniesioną ze studiów i podróży, lecz również doświadczenie w tłumaczeniu podobnych spotkań i znajomość rządzących nimi niepisanych reguł, choć to ostatnie wygląda rzecz jasna inaczej w każdym przypadku.

W pierwszym odruchu wszyscy uczestnicy badania potwierdzili zgodnie, że czuli się mile połączani każdym przejawem zapotrzebowania na tego typu doradztwo. W świetle przywołanych powyżej teorii jest to zrozumiałe. Klientowi sytuowanemu wyżej w hierarchii społecznej przyznaje się prawo do żądania, troska o twarz jego i własną wymaga uprzejmej akceptacji zadania, a niepokój wynikający z obawy przed

utrata autorytetu eksperta dopełnia reszty. Do tego dochodzi chwila przewagi nad klientem, czyli surogat władzy.

Jednak tłumacze przyznawali się także do porażek w zakresie doradztwa i związanych z nimi nieprzyjemności. Najbardziej radykalny spośród opisywanych przypadków to zdecydowana odmowa przyjęcia przez dwóch biznesmenów niemieckich zaproszenia do domu polskiego producenta żywności, ze skutkiem w postaci obopólnej obrazy. Inne przykłady to artykułowana lub nie dezaprobata wskazanego przez tłumacza miejsca spotkania (lokalu), krytyka wyboru dań i napojów, niezadowolenie z przebiegu części zapoznawczej. Panowała pełna zgoda co do tego, że doradzając, zawsze warto zdystansować się od treści porady, czyli podzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem, lecz wyraźnie zaznaczyć, że to sam klient, a nie tłumacz, musi podejmować ostateczne decyzje.

Spotkania biznesowe nie zawsze przebiegają gładko i bezkolizyjnie. W wielu przypadkach pojawiają się napięcia i konflikty, a rozmówcy czynią sobie ustami tłumacza zarzuty z powodu na przykład niedotrzymania terminów, nieuczciwych rozliczeń, zatajania informacji lub unikania jasnych odpowiedzi. Bywa, że rozmowy przekształcają się w kłótnie, których doświadczyła połowa ankietowanych tłumaczy.

Na prośbę klienta lub z własnej inicjatywy tłumacz podejmuje się czasami roli **rozjemcy**. Trzeba przy tym zaznaczyć, iż pełni ją w pewnym sensie już przekazując pełne irytacji wypowiedzi, bowiem zazwyczaj – w miarę możliwości – łagodzi nieco oryginalny ładunek gniewu i agresji przez wyważony dobór słów. Pozostaje jednak uniwersalna mowa ciała i ton, których nie da się zatuszować. Jako skuteczną technikę rozjemczą wskazywano przerwę w rozmowach, wykorzystywaną przez tłumacza na uspokojenie strony rozemocjonowanej pod nieobecność partnera, przy użyciu argumentów racjonalnych, choć nie zawsze prawdziwych – co dotyka kolejnej roli, jaka przypada nierzadko tłumaczowi. Tłumacze podejmują się roli rozjemcy, gdyż – jak twierdzą zgodnie – chcą pomóc. Trudno nie dostrzec w tej postawie związku z motywami uprzejmości i niepokoju. Jednak decydujący wydaje się tu motyw pragnienia władzy: skuteczny rozjemca narzuca zwaśnionym stronom swoją wolę i dowodzi chwilowej nad nimi przewagi.

Doświadczony tłumacz najczęściej skutecznie egzekwuje swoje roszczenie do pełnienia roli **menedżera sytuacji**, co sprawia, że decyduje on o jednorazowej ilości materiału do przekazania, dostosowując ją do własnych możliwości jego przetworzenia. Na jego znak mówiący robi

przerwę na tłumaczenie, cierpliwie czekając na jego realizację. Na prośbę tłumacza mówiący zwalnia tempo lub stara się lepiej artykułować. Na skutek jego interwencji rozmówcy na przykład przestają wchodzić sobie w słowo.

O funkcję menedżera sytuacji tłumacz zawsze musi zabiegać sam, według przytaczanych tu relacji nigdy mu nie jest proponowana. Jako główny motyw starania o nią tłumacze podają troskę o rzetelne wykonanie powierzonego zadania, przekładającą się w naszych kategoriach na chęć zachowania twarzy. Naszym zdaniem pewną rolę odgrywa tu również pragnienie przejęcia na chwilę roli decydenta, czyli odrobiny władzy.

Tłumacz prawie zawsze występuje w roli **cenзора**, polegającej na eliminowaniu treści, które z różnych powodów nie powinny dotrzeć do odbiorcy. W kontekście naszych rozważań nie chodzi przy tym wyłącznie o wulgarny czy rubaszny język, choć i taki pojawia się w rozmowach biznesowych, zwłaszcza przy zaistnieniu konfliktu, co potwierdzają wszyscy zapytywani tłumacze. Tłumacz zazwyczaj celowo pomija również niestosowne jego zdaniem komentarze, które mówiący często wplatają w swoje wypowiedzi, z reguły w miarę narastania konfliktu. Większość tłumaczy uważa, że klient i jego partner z góry zakładają cenzurowanie tych treści przez tłumacza, a nawet na nie liczą.

Oto przykłady takich ocenianych wypowiedzi (w tłumaczeniu): „Niech on przestanie pieprzyć i przejdzie do rzeczy!”, „On chyba bardzo krótko chodził do szkół”, „Jak taki ciul może robić interesy?”, „Chyba mu zaraz dam w mordę”. Przykłady te ilustrują zarazem bardzo ciekawe zjawisko, polegające na tym, że biznesmen nie zwraca się formalnie do swojego partnera, lecz mówi coś o nim w trzeciej osobie do tłumacza. Wróćmy do tej kwestii poniżej.

Należy koniecznie zaznaczyć, że świadomie stosowana cenzura nie jest tożsama ze strategią przekazywania wyłącznie informacji istotnych, gdyż dotyczy wypowiedzi niestosownych, nie zaś niepotrzebnych.

Dyskutowane tu nieformalne spotkania biznesowe zawsze mają po części, choćby niewielkiej, charakter towarzyski. Tłumacz musi się dostosować do tego charakteru, co wymaga prowadzenia kurtuazyjnej pogawędki, okazywania – a w rzeczywistości często udawania – zainteresowania omawianymi tematami, śmiania się z niekoniecznie zrozumiałych dowcipów, potwierdzania racji, których jego zdaniem mówiący wcale nie ma, nieokazywania negatywnych emocji (zniecierpliwienia, irytacji, drobnej urazy), a także – jak już wspomniano – uciekania się do kłamstwa

w dobrej sprawie. Powyższe wymogi okolicznościowe stawiają tłumacza w roli **aktora**, który na potrzeby występu przestaje być sobą, wcielając się w postać ze scenariusza. Wszyscy tłumacze uważają tę rolę za nieodłączną część swojej pracy i starają się ją odgrywać jak najlepiej dla satysfakcji własnej i klienta, co najłatwiej sprowadzić do troski o zachowanie twarzy. Tym niemniej w tej postawie tłumaczy daje się zauważyć również drugie dno. Otóż aktor, zarówno ten prawdziwy na scenie, jak i ten skutecznie symulujący nieprawdziwe uczucia i stany w życiu, narzuca innym swoją wolę przyjęcia nieprawdy za prawdę, zatem działa z pozycji siły – władzy.

Kolejną spośród często wymienianych przez tłumaczy nietypowych ról, jakie przychodzi im pełnić, jest rola **terapeuty**. Polega ona na wysłuchiowaniu skarg i żalów klienta, a czasem (choć znacznie rzadziej) również jego partnera i na udzielaniu pocieszenia. Narzekania dotyczą nie tylko biznesu, o którym mowa na spotkaniu, lecz często także spraw zupełnie z nim niezwiązanych, w tym życia rodzinnego. Takie sytuacje mają miejsce najczęściej przy okazji długiego dojazdu na miejsce spotkania i nocowania poza domem. Zmuszają one niejako tłumacza i klienta do spędzania ze sobą dużej ilości czasu, co w naturalny sposób stwarza okazję do rozmów prywatnych.

Jako główny motyw przyjmowania roli terapeuty tłumacze podają chęć niesienia pomocy, lecz również brak śmiałości do przerwania niewygodnego wątku, co ponownie sprowadza się do kwestii uprzejmości podyktowanej troską o twarz. Jednak i w tym przypadku nietrudno dostrzec element przejęcia na chwilę władzy, którą pocieszający zawsze ma nad pocieszanym, dopóki sprawuje funkcję pocieszyciela.

Większość omawianych powyżej ról tłumacze pełnią niezbyt chętnie (asystenta, rozjemcy, aktora i terapeuty). Dwie z nich przyjmują chętnie (doradcy i menedżera sytuacji), dwie zaś bardzo niechętnie (informatora i cenzora). Wspominają ponadto o dwóch innych rolach, do których mają stosunek wyjątkowo krytyczny, przyjmując je wbrew sobie i pokonując przy tym mocne wewnętrzne opory.

Pierwszą z tych niechcianych, lecz zarazem nieuniknionych ról jest rola **chłopca do bicia**, symbolizująca, jak wiadomo, przyjmowanie kary należnej komuś innemu. Jak już wspomniano powyżej, w sytuacji tłumaczeniowej, o której tu mowa, biznesmeni szybko przestają zwracać się formalnie do siebie nawzajem i rozmawiają z tłumaczem przy użyciu mowy zależnej i trzeciej osoby. Przykłady: „Proszę **go** zapytać, kiedy

może dostarczyć pierwszą partię towaru”, „Niech **mu** pani powie, że to za wysoka cena”, ale również: „Co **on** sobie do cholery wyobraża?”, „**On** myśli, że jestem większym durniem, niż jestem?”. Pierwszym i bezpośrednim odbiorcą wszystkich wypowiedzi wraz z ich oryginalnym tonem jest tłumacz. Do właściwego adresata docierają one w formie ocenzonej i stonowanej przez odpowiednio wyciszony głos tłumacza. W przypadku tekstów nieprzyjemnych i agresywnych tłumacz odbiera pierwszy cios w postaci nie tylko szorstkich słów, lecz również towarzyszącej im, na niego skierowanej, agresywnej mowy ciała. Tłumacze przyznają, że przyjmują tę rolę kierowani niepokojem o dalszy przebieg spotkania i chęcią niesienia pomocy, czyli w naszej terminologii troską o twarz.

Drugą rolę jednogłośnie potępianą przez tłumaczy, a przyjmowaną wyłącznie z braku wyboru, jest rola **petenta**. Dotyczy ona najczęściej sytuacji, w której tłumacz musi upominać się o wypłatę należności za swoje usługi i czuje z tego powodu dyskomfort. Wspomniano już, że żaden z ankietowanych tłumaczy nie żądał nigdy od klienta zaliczki, przyznając, że przeważnie nie śmiał, i argumentując zarazem, że nie ponosił żadnych kosztów wstępnych, które uzasadniałyby jej żądanie. Po zastanowieniu niektórzy tłumacze bez wahania przyznawali, że działał tu mechanizm troski o zachowanie twarzy, a także respekt przed klientem z uwagi na jego domniemaną wysoką pozycję w społecznej hierarchii.

Innego rodzaju rola petenta przypadała tłumaczom nierzadko przy okazji pracy na wyjeździe, kiedy to zleceniodawca usiłował zmienić plany i przedłużyć pobyt, nie zważając na inne zobowiązania tłumacza. Tłumacz musiał prosić o uwzględnienie również jego osoby, odwołując się przy tym najczęściej raczej do dobrej woli klienta niż do poczynionych ustaleń, do których nie śmiał sięgać.

Choć wszyscy zgodnie podkreślali, że bardzo skrupulatne ustalenie z klientem bezwzględnie nieprzekraczalnego czasu pracy i taktowne przypomnienie tego ustalenia jest absolutnie konieczne, przyznawali jednak, że nie zawsze przynosi to pożądane skutki.

5. Podsumowanie

W niniejszej pracy opisano dodatkowe czynności tłumacza nieformalnych spotkań biznesowych, które to spotkania naszym zdaniem dobrze ilustrują wszelkie tłumaczenie w sytuacji pełnej prezencji. Staraliśmy się wyjaśnić

powody kierujące tłumaczem, kiedy godzi się te czynności wykonywać, nie będąc do tego zobowiązanym. Pokazaliśmy, że każda z tych czynności jest (według świadectwa tłumaczy) lub może być (w myśl naszej argumentacji) podejmowana na skutek przekonania o wyższości klienta, z uprzejmości – w trosce o cudzą lub własną twarz, w wyniku niepokoju o efekt własnych działań albo z potrzeby zasmakowania władzy. Zdajemy sobie sprawę, że liczba uczestników badania może zostać uznana za niezadowolającą i mało reprezentatywną, lecz tylko taką udało się dla naszych celów pozyskać. Rozumiemy również, że bardziej przekonujące od ogólnych komentarzy byłyby dokładne statystyki, lecz sporządzenie ich przy pomocy zastosowanej metody nie było możliwe. Uważamy przy tym metodę tę za jedyną możliwą, a wszelkie próby systematycznego badania omawianego tu zjawiska za skazane z góry na niepowodzenie.

Badanie eksperymentalne, w którym świadomy jego celu tłumacz notowałby na bieżąco swoje obserwacje, spowodowałoby u niego naszym zdaniem istotne zmiany zachowania, podważając zarazem autentyczność sytuacji. Podobny skutek wywołałoby niewątpliwie również nagrywanie, które dodatkowo nie wchodzi w rachubę z uwagi na poufny charakter rozmów, podlegający ochronie prawnej.

Bibliografia

- Alter, A.L. *et al.* (2010), „Rising to the Threat: Reducing Stereotype Threat by Reframing the Threat as a Challenge”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, ss. 166-171, <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.09.014>.
- Anderson, R.B.W. (1976), „Perspectives on the Role of the Interpreter”, w: Brislin, R.W. (ed.), *Translation: Application and Research*, Gardner Press, New York, ss. 208-228.
- Brown, P., Levinson, S.C. (1987), *Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Garrett, N. *et al.* (2016), „The Brain Adapts to Dishonesty”, *Nature Neuroscience*, 19, ss. 1727-1732, <https://doi.org/10.1038/nn.4426>.
- Gillies, A. (2005), *Note-taking for Consecutive Interpreting: A Short Course*, London: Routledge.
- Hartley, P., Bruckmann, C.G. (2002), *Business Communication: An Introduction*, Routledge, London.

- Hejwowski, K. (2004), *Translation: A Cognitive-Communicative Approach*, Wydawnictwo Wszechnicy Mazurskiej, Olecko.
- Hietaranta, P. (2014), *Viewing Translation Problems as Threats: A Cognitive Approach to Misunderstandings in Translation*, extended and revised unpublished conference talk, held in Copenhagen on 30-31 January 2014, [on-line:] https://www.researchgate.net/publication/304624111_Viewing_translation_problems_as_threats_a_cognitive_approach_to_misunderstandings_in_translation (30.10.2017).
- Hokkanen, S. (2017), „Experiencing the Interpreter’s Role. Emotions of Involvement and Detachment in Simultaneous Church Interpreting”, w: Risku, H., Rogl, R., Milosevic, J. (ed.), *Translation Spaces: Cognition & Behavior. Translation Practice in the Field*, vol. 6:1, John Benjamins, Amsterdam, ss. 62-78, <https://doi.org/10.1075/ts.6.1.04hok>.
- Kade, O. (1968), *Zufall und Gesetzmäßigkeit in der Übersetzung*, Verlag Enzyklopädie, Leipzig.
- Kozin, A.V. (2017), *Consecutive Interpreting: An Interdisciplinary Study*, Palgrave Macmillan, London.
- McClelland, D.C. (1975), *Power: The Inner Experience*, Willey, New York.
- Murphy, H., Herbert, W., Hildebrandt, H.W., Thomas, J.P. (1997), *Effective Business Communication*, McGraw-Hill, New York.
- Osuchowska, D. (2016), *Interpreting and Community Interpreting. Career Paths I*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Pérez-González, L., Susam-Saraeva, Ş. (2012), „Non-Professionals Translating and Interpreting”, *The Translator*, 18, ss. 149-165, <https://doi.org/10.1080/13556509.2012.10799506>.
- Seghal, M. K., Khetarpal, V. (2006), *Business Communication*, Excel Books, New Delhi.
- Tryuk, M. (2006), *Przekład ustny środowiskowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wille, L. (2017) „Interpreting Informal Business Meetings: Pitfalls Beyond Language”, w: Grygiel, M., Rzepecka, M. (ed.), *Specialist Communication in Education, Translation and Linguistics*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, ss. 195-206.
- Winter, D.G. (1973) *The Power Motive*, Free Press, New York.
- Żmudzki, J. (1998), *Konsekutivdolmetschen: Handlungen, Operationen, Strategien*, Peter Lang, Frankfurt/M.

STRESZCZENIE

Niniejsza praca traktuje o nietypowych zadaniach tłumacza, które pojawiają się w jego pracy tak często, że można je wręcz określić mianem typowych. Temat zostanie przedstawiony z perspektywy teoretyka z wieloletnim doświadczeniem praktycznym na przykładzie tłumaczenia nieformalnych spotkań biznesowych, które dostarczają wyjątkowo bogatego materiału empirycznego. Pokazano tłumacza w roli asystenta, informatora, doradcy, menedżera sytuacji, cenzora, rozjemcy, aktora, terapeuty, a nierzadko również petenta lub przysłowiowego chłopca do bicia. Wyjaśniono przyczyny przyjmowania tych zadań przez tłumacza oraz wskaza- no związane z niektórymi z nich zagrożenia.

Słowa kluczowe: tłumaczenie ustne, spotkanie biznesowe, zadania tłumacza, komunikacja biznesowa

SUMMARY**On Untypical Roles of the Interpreter of Small Business Meetings**

This paper presents some untypical interpreters' roles which emerge in the course of their work often enough to be considered as typical. The topic will be discussed from the viewpoint of a theorist with many years of practical experience, through the example of interpreting informal business meetings, which provide particularly rich empirical material. The interpreter is presented as an assistant, informant, adviser, situation manager, censor, conciliator, actor, therapist, but sometimes also whipping boy and petitioner. The reasons why the interpreter accepts these tasks are explained and some resulting dangers are pointed to.

Key words: interpreting, business meeting, interpreter's task, business communication