

## WARUNKI DOBREJ WSPÓŁPRACY TŁUMACZ–WYDAWCA

### Założenia:

- Zwłaszcza w trudnej sytuacji rynkowej należy dbać o dobre praktyki.
- Książka to wyjątkowy produkt kultury wymagający zgranej współpracy zespołu fachowców.
- Nieudana współpraca kosztuje więcej niż udana (niska jakość, popsucie relacji, uszczerbek na reputacji, dodatkowe koszty i czas).

### 1. Właściwy człowiek na właściwym miejscu

Trafny dobór wykonawcy to połowa sukcesu. Odpowiedzialne podejmowanie się zleceń to sygnał profesjonalizmu.

**Wydawco:** tłumacze nie są dowolnie wymienni, warto wykorzystywać ich indywidualny potencjał: wiedzę, doświadczenie, talent i dobrać do każdej książki możliwie dobrego autora przekładu.

**Tłumaczu:** warto, by potencjalni zleceniodawcy mieli szansę poznać Twoje umiejętności i preferencje – bądź widoczny. Twoim obowiązkiem jako profesjonalisty jest rzetelnie rozważyć swoje kompetencje przed przyjęciem zlecenia. Merytoryczna i literacka porażka tłumacza to również katastrofa dla wydawcy, autora, redaktora – oraz czytelników.

#### Konkretne rozwiązania:

- próbki tekstu
- widoczność tłumaczy (strony prywatne, baza STL)
- kształcenie przyszłych tłumaczy

### 2. Zrównoważona i jasna umowa

Dobra umowa to podstawa udanej współpracy i ważna część majątku wydawcy i tłumacza.

Umowa na przekład powinna być jasno sformułowana, chronić interesy i prawa obu stron. Bardzo ważna jest gotowość do negocjacji. Należy ustalić warunki i podpisać umowę PRZED rozpoczęciem pracy.

**Wydawco:** nie nadużywaj swojej silniejszej pozycji. Zaproponuj warunki pozwalające na rzetelne wykonanie pracy. Stwórz przestrzeń do negocjacji.

**Tłumaczu:** nie podpisuj, jeśli nie rozumiesz. Nie zgadzaj się na rażąco niekorzystne warunki i nierealne terminy. Bądź kompetentnym partnerem negocjacji.

#### Konkretne rozwiązania:

- projekt umowy modelowej STL
- szkolenia dla wydawców i tłumaczy

### 3. Precyzyjnie określone zadanie i podział kompetencji

Dobrze rozdzielone zadania pomagają uniknąć opóźnień i konfliktów.

Zwłaszcza przy skomplikowanych projektach warto na początku współpracy wyraźnie określić podział zadań zespołu pracującego nad książką: redaktora prowadzącego, tłumacza, redaktora, korektora,

konsultanta, redaktora technicznego. Kto koordynuje? Kto wykona kwerendę? Kto będzie kolacjonował? Pozwoli to uniknąć nieporozumień i przyspieszy współpracę.

**Wydawco:** określ jasno swoje oczekiwania wobec tłumacza przy danej książce. Zapewnij właściwe materiały do pracy i jeśli trzeba, wsparcie (np. w postaci konsultacji).

**Tłumaczu:** bądź świadomy, co należy, a co nie należy do Twoich zadań. Nie bój się domagać dodatkowego wynagrodzenia za prace, które wyraźnie poza nie wykraczają.

**Konkretne rozwiązania:**

- określenie zadań w umowie lub w postaci pisemnych ustaleń
- aneksy do umowy
- poradnik STL

#### 4. Dobra komunikacja

Dobra komunikacja ułatwia współpracę, zła komunikacja może ją udaremnić.

Warto, żeby cały zespół pracujący nad książką wiedział, jakie będą kolejne etapy opracowania redakcyjnego i znał choć w zarysie harmonogram prac. Warto sygnalizować problemy jak najwcześniej i skupić się na ich rozwiązywaniu – szkoda energii na konflikty.

**Konkretne rozwiązania:**

- wyznaczenie konkretnej osoby do kontaktów z tłumaczem
- tzw. obiegówka – lista kontaktów do poszczególnych członków zespołu
- zasada odpowiadania na e-maile w ciągu 48 godzin

#### 5. Dotrzymanie obietnic

Profesjoniści wywiązują się z umów.

**Wydawco:** nawet zgodnie z umową tłumacz czeka na swoje honorarium łącznie kilka miesięcy. Spóźnienie z wypłatą oznacza często katastrofę dla jego budżetu domowego. W skrajnych przypadkach tłumacz ma prawo domagać się zapłaty w trybie sądowym i wpisać Cię do rejestru dłużników.

**Tłumaczu:** Twoja nierzetelność lub spóźnienie może oznaczać dla Ciebie odrzucenie przekładu, konflikt z wydawcą i sankcje finansowe. Dla wydawcy oznacza nierzadko poważne konsekwencje – także finansowe. Może zdezorganizować pracę całego zespołu, zrujnować harmonogram produkcji i działań promocyjnych.

**Konkretne rozwiązania:**

- negocjowanie zmiany warunków, np. terminu, aneksy do umowy
- rzetelna ocena przekładu w momencie przyjęcia
- zapisy umowy modelowej

#### 6. Budowanie stabilnych relacji

Stały dobry zleceniodawca i stały godny zaufania wykonawca to skarb.

Zespół sprawdzonych współpracowników to podstawa sukcesu wydawcy. Stali zleceniodawcy to dla tłumacza gwarancja ciągłości zleceń, stabilności finansowej i budowania dorobku. Warto, by mimo trudnej sytuacji rynkowej liczyły się dla nas nie tylko terminy i warunki finansowe, ale również:

- dobra jakość przekładu
- szanse na rozwój
- stabilność i przewidywalność
- satysfakcja ze współpracy