

**WAS MAN ALS ÜBERSETZER TUN KANN,
UM SEINEN AUFTRAGGEBER GARANTIERT IN SCHWIERIGKEITEN ZU BRINGEN
ODER
WORAN DER AUFTRAGGEBER EINEN SELBSTERNANNTEN ÜBERSETZER ERKENNT**

*Nicht ganz ernst zu nehmende Tipps aus über viele Jahre gesammelten Erfahrungen
mit so-geannten "Übersetzern"*

Vereinbarte Termine sind nicht so eng, sondern lediglich als Richtschnur zu sehen. Sollten ein vereinbarter Termin nicht einzuhalten sein, braucht man das nicht mitzuteilen. Wenn die Arbeit wirklich so wichtig ist, wird der Auftraggeber sich schon melden und nachfragen. Für alle Fälle sollte man die üblichen Standardantworten zur Hand haben: *Drucker kaputt bzw. Patrone leer* oder auch *Computer abgestürzt/kaputt* (wird sehr häufig und gern benutzt) oder *eMail bereits vor Stunden/Tagen abgeschickt!* (mit gewissem Entrüstungspotential und technisch nicht so schnell zu widerlegen). Und mit einem *Was für ein Termin, bitteschön!?* kann man unterschwellig betonen, dass man als Übersetzer wichtigeres zu tun hat, als irgendwelche Termine zu verwalten.

Übersetzen ist eine anspruchsvolle Tätigkeit und viel zu schlecht bezahlt. Deshalb sollte man den Text aufblähen, um das Honorar auf diese Weise ein wenig aufzuhübschen. Man kann Kommentare ausführlicher als notwendig formulieren (z.B. anstelle von einfach nur "Stempel-aufdruck" besser "unleserlicher Stempelaufdruck in roter Farbe rechts unten auf dem Dokument angebracht; Anmerkung der Übersetzerin") oder wiederkehrende Kopfzeilen auf den Seiten nicht als Kopfzeilen vereinbaren sondern als normalen Text immer wieder einfügen. Wer sich danach noch immer unterbezahlt fühlt, kann auch Leerzeichen statt Tabulatoren zum Einrücken verwenden oder noch besser Leerzeichen unsichtbar am Ende jeder Zeile anfügen und bei der Zeichenzahl bzw. der daraus abgeleiteten Zeilenzahl mit abrechnen. Ein professionelles Textzählprogramm für Übersetzerarbeitsplätze ist bei solch innovativen Abrechnungen eher hinderlich, einfacher ist es, die Zeichenzahl von MSWord als Grundlage für die Abrechnung zu nehmen (hat den Vorteil, dass man dem Kunden auf Rückfragen sagen kann "schauen Sie doch selber in WORD nach!", geht aber leider nicht bei einer Abrechnung nach Wörtern!). Tipp für Fortgeschrittene: Modus "Änderungen verfolgen" aktivieren und im Änderungsmodus gelöschten Text mitzählen - das bringt so richtig Kohle!! Geht aber nur, wenn der Auftraggeber einen Papierausdruck und keine Datei bekommt, in der er - pingelig wie er ist! - die gültigen Textzeichen nachzählen kann.

Fragen zu einem Text zu stellen gehört sich nicht. Unklarheiten sind vom Kunden zu verantworten, da sie stets auf Mängel in dessen Ausdrucksfähigkeit zurückzuführen sind. Fehlendes eigenes Fachwissen als Ursache der Unklarheiten ist aufgrund eigener tiefgehender, über Jahre gesammelter Erfahrungen als Übersetzer prinzipiell auszuschließen. Macht der Kunde keine zusätzlichen Angaben (wofür/für wen die Übersetzung bestimmt ist, worauf bei Textformatierungen zu achten ist, welche Dateiformate benötigt werden, Abkürzungslisten usw.), wird er dafür schon Gründe haben. Dass solche Angaben für eine gute Übersetzung entscheidend sein können, sollte dem Kunden bekannt sein und muss man ihm nicht extra sagen. Kunden, die nach der Übersetzung Zweifel an bestimmten Formulierungen anmelden, kann man kurz und bündig mit einem *"das stand so da!"* oder mit der Kompetenz des Fachmanns *"das können Sie mir ruhig glauben!"* begeben.

Die hohe Kunst des Übersetzens besteht darin, für gleiche Wörter in der Ausgangssprache stets die gleichen Wörter in der Übersetzung zu verwenden. Das macht die Übersetzung eindeutig und regelt die Zuständigkeit für Sachmängel eindeutig. Wird dadurch Unsinn produziert (im Englischen ist z.B. ein Schloss, in dem ein König wohnt (castle), etwas anderes als ein Schloss in der Tür (lock)), ist der Kunde verantwortlich, der schließlich in seinem Text unterschiedliche Wörter für unterschiedliche Dinge hätte verwenden können. Auch hier reicht bei Rückfragen des Kunden kurz und bündig ein *"das stand so da!"* (eine Formulierung, die zwar an Dummheit nicht zu überbieten ist, auf den Kunden aber durchaus glaubwürdig wirkt).

ES REICHT VÖLLIG AUS, EINE DER OBEN GENANNTEN VERHALTENSWEISEN AN DEN TAG ZU LEGEN, UM AUS UNSERER LISTE DER SICH AM MARKT ANBIETENDEN ÜBERSETZER GESTRICHEN ZU WERDEN.