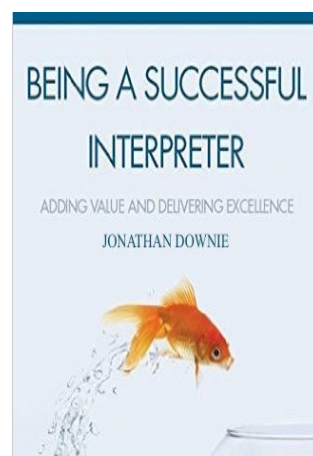


<書評>

JAITS

Being a Successful Interpreter:  
Adding Value and Delivering Excellence

著者 Jonathan Downie  
出版社 Routledge  
出版年 2016年  
頁数 124  
ISBN 978-1138119697(ペーパーバック)  
評者 鶴田知佳子



通訳者の役割とはどうあるべきか。良い通訳とはどういうものか。通訳スキルを磨くためには何が必要か。

いずれも、通訳者として仕事をしている人にも、これから仕事をしたいと勉強している人にも、はたまた通訳者を教育・訓練している人にも答えが必要な問いである。本書はこの問いに三つの答えを用意している。

(1) see themselves as a business and a brand that adds value for their client;

自分自身をビジネスであると捉え、顧客のために価値を付加するブランドと捉える

(2) train & improve their core skills of interpreting rather than just ancillary skills or learning new languages,

付随的なスキルや新たな言語を習得することよりも、通訳の中核スキルを訓練し改善する

(3) work together to do these things in communities of interpreters, large and small.

大なり小なりの通訳コミュニティにおいて、上記を達成するために協力する

(筆者訳)

通訳という行為を試みたことのある人であれば、誰しも「通訳者は透明な存在であるべきだ」「通訳者は黒子であるべき」と聞いたことがあるだろう。「正確で」「中立な」「何も足さない、何も引かない」訳出をするのが倫理にかなったやり方である、と言われたことがあるだろう。この本の著者は、通訳において何よりも必要なのは(1)で言っているように「顧客のために価値を付加」するビジネスという心構えだとする。

筆者は、通訳者の仕事をよく「高度知識集約的情報処理サービス業」と言っているが、「情報処理」サービス業、すなわち報酬を得るビジネスとして仕事をしている以上、みな同じ

ではない。それぞれの「価値の付加」の仕方があるし、それぞれの通訳者が仕事をする上での「自分のブランド」の差別化は必要であると考えている。また、この著者が一番言いたいのは CPD (continued professional development) として、通訳スキルそのものを磨くトレーニングは継続教育として行うべきであるという主張である。欧州と日本では事情が違うので、著者が言うように通訳の対象言語を増やすという選択肢はあまり日本では現実的ではないが、通訳学校を卒業したらそのまま仕事に就いて後はリカレント教育を受けることがない、というのではよくないという。この主張は頷ける。

他の専門職、例えば日本の建築業においても CPD は技術者の継続教育を意味する。建設関係の資格認定団体がこれを実施しており、資格取得後の継続的な教育プログラムや講習会等を提供している。そして技術者が研鑽に要した時間を単位に変換している。

通訳においても通訳学校を卒業したら終わりではなくてその後も、継続的に教育を受けられるような環境があるというのは、(3)の主張ともつながっている。著者は、通訳者は専門職として孤立するのではなく、通訳者のコミュニティを大なり小なり結成して、そのなかで切磋琢磨してスキルを研鑽していくべきと考えている。

この本のユニークな点は 10 の章が通訳の幅広い側面を扱っていることだ。1 章で通訳者は中立な導管ではなくてコミットしたパートナーとして顧客とともに協力する、としたあと、訓練、学校卒業後の専門職としての研鑽、ブランド化、専門職団体、専門職の団結、通訳研究、栄養、ユーモア、顧客を増やすには、という順番である。栄養面についてふれているところは、よく筆者は通訳者には「一に体力、二に体力、三に体力」であると言っているが、それとも見合うものがある。運動嫌いでも、健康を保って元気に仕事に就けるように栄養のバランスのとれた食事に定期的な運動は欠かせないという日常生活上の注意まで載せている。

さらに、もう一つの特徴はそれぞれの章の最後に、その章の内容に関連する人へのインタビューを載せていることだ。訓練については Elisabet Tiselius、研究については Ebru Diriker、ユーモアは Matthew Perret と、いずれも AIIC (国際会議通訳者協会) に加入している通訳者がでてくる。

コンセプトとして通訳という行為はビジネスであると力強く断定するところは新鮮でもあるが、顧客に価値を付加する通訳とは具体的にどのようにすればよいのか、それはつまるところそれぞれの当事者が考えるしかない。本書で参考になるのは継続教育の必要性、現場に出られるようになるには何が大切かをもう一度トータルに考え直すというアドバイスである。ただし、細かい点については、Andrew Gillies 氏が AIIC のウェブページでの書評で批判している。たとえば、AIIC が基準料金を設定している (実は設定はしていない) とか、優れた通訳学校については通訳者団体が推奨するようにすべきだという主張 (すでに AIIC School Directory として存在している) などである。

しかし、そもそも通訳は何を目的としているのか、何が顧客満足のために必要なのか、スキルは磨き続けなければならない、という点など、著者の観点からの指摘は貴重である。

その意味で、現役の通訳者、通訳訓練生、通訳教育にあたっている者すべてに参考になる本である。

.....  
【著者紹介】

鶴田知佳子 (TSURUTA Chikako) 東京外国語大学教授。会議通訳者、放送通訳者。  
専門は通訳研究。コロンビア大学経営学修士。上智大学外国語学部フランス語学科卒業後、金融  
機関に10年ほど勤務した後、フリーランス通訳者となり目白大学助教授を経て現職。  
連絡先 : [ctsuruta@tufs.ac.jp](mailto:ctsuruta@tufs.ac.jp)

