DOKUZ EYLÜL UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
DEPARTMENT OF TRANSLATION AND INTERPRETATION
ENGLISH TRANSLATION AND INTERPRETATION
PROGRAM
MASTER'S THESIS

MAPPING NETWORK IN LEGAL TRANSLATION MARKET IN TURKEY: ANALYSIS OF ACTORS FROM SOCIOLOGICAL PERSPECTIVE

Jasmin Esin DURANER

Supervisor
Assist.Prof.Dr. Müge IŞIKLAR KOÇAK

İZMİR-2015

MASTER THESIS/PROJECT
APPROVAL PAGE

University	: Dokuz Eylül University
Graduate School	: Graduate School of Social Sciences
Name and Surname	: Jasmin Esin DURANER
Title of Thesis	: Mapping Network in Legal Translation Market in Turkey: Analysis of Actors From Sociological Perspective
Defence Date	: 04.08.2015
Supervisor	: Assist Prof.Dr.Müge IŞIKLAR KOÇAK

EXAMINING COMMITTE MEMBERS

Title, Name and Surname	University	Signature
Assist Prof.Dr.Müge IŞIKLAR KOÇAK	DOKUZ EYLUL UNIVERSITY	
Prof.Dr.N.Sibel GÜZEL	DOKUZ EYLUL UNIVERSITY	
Assoc.Prof.Dr.Neslihan KANSU YETKİNER	IZMIR EKONOMI UNIVERSITY	

Unanimity (X)

Majority of votes ( )

The thesis titled as "**Mapping Network in Legal Translation Market in Turkey: Analysis of Actors From Sociological Perspective**" prepared and presented by Jasmin Esin DURANERis accepted and approved.

Prof.Dr. Utku UTKULU
Director

DECLARATION

I hereby declare that this Master's Thesis titled as "**Mapping Network in Legal Translation Market in Turkey: Analysis of Actors from Sociological Perspective**" has been written by myself without applying the help that can be contrary to academic rules and ethical conduct. I also declare that all materials benefited in this thesis consist of the mentioned resources in the reference list. I verify all these with my honour.

10/07/2015

Jasmin Esin DURANER

ABSTRACT

Master's Thesis

Mapping Network in Legal Translation Market in Turkey: Analysis of Actors from Sociological Perspective

Jasmin Esin DURANER

Dokuz Eylül University

Graduate School of Social Sciences

Department of Translation and Interpretation

English Translation and Interpretation Program

This study aims to explore the roles of the actors taking part in the legal translation network and to problematize the influence of their roles and relationship on the translation process. To this end, I conducted qualitative in-depth interviews with six translators, four translation agencies and eight clients in İzmir, Ankara and İstanbul. This study has unveiled that the studies on legal translation market are quite limited in the world, and no research has been conducted in this field in Turkey. Following the identification of the actors with the help of Bruno Latour's actor-network theory, I constructed the network of legal translation market in Turkey. According to my findings, the network of the legal translation market emerged as a dynamic and unstable area with introduction or elimination of the actors with changing roles. The positions and roles of the actors and their relations within the network are analyzed through Pierre Bourdieu's concept of "capital".

This analysis has revealed that the actors play different roles (expert, slave, mediator, and interventionist) within the network and they are influential in the different stages of the legal translation process, namely ethics, quality and workflow. The findings obtained proved the argument that translation process is an expression of the relations between the actors in the network which are shaped by their positions based on the type and extent of the capital they accumulate.

Keywords: Legal Translation, Translation Sociology, Network, Translation Market, Actor-Network Theory, Capital

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Türkiye'de Hukuk Çevirisi Piyasasındaki İlişkiler Ağı:
Aktörler Üzerinde Sosyolojik Bir Çalışma

Jasmin Esin DURANER

Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Ensitüsü
Mütercim Tercümanlık Anabilim Dalı
İngilizce Mütercim Tercümanlık Yüksek Lisans Programı

Bu çalışma hukuk çevirisi ağında yer alan aktörlerin rollerini ve konumlarını araştırmayı ve konumlarının ve aralarındaki ilişkilerin çeviri sürecine etkisini sorunsallaştırmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla, İzmir, Ankara ve İstanbul'da toplam altı çevirmen, dört çeviri bürosu ve sekiz müşteriyle nitel detaylı görüşmeler gerçekleştirdim. Hukuk çevirisi ve genel olarak çeviri piyasası üzerine yapılmış akademik çalışmalara ilişkin yaptığım araştırma, hukuk çevirisi piyasası üzerindeki çalışmaların yurtdışında sınırlı olmakla beraber, Türkiye'de bu alanda hiçbir çalışmanın yapılmadığını göstermiştir. Türkiye'de hukuk çevirisi piyasasındaki ilişkiler ağında yer alan aktörleri Bruno Latour'un aktör-ağ kuramından yararlanarak belirledim ve sonra ilişkiler ağını inşa ettim. Bulgularım, hukuk çevirisi piyasasındaki ilişkiler ağının değişen rolleriyle yeni aktörlerin katılımı ya da çıkarılması ile dinamik ve istikrarsız bir alan olduğunu ortaya koymuştur. İnşa ettiğim ilişkiler ağına göre aktörlerin konumlarını ve rollerini Pierre Bourdieu'nün "sermaye" kavramı ile analiz ettim.

Bu analiz aktörlerin ilişkiler ağı içerisinde farklı roller üstlendiklerini (uzman, köle, aracı ve müdahaleci) ve aktörlerin hukuk çevirisi sürecinin farklı aşamalarında, diğer bir deyişle etik, kalite ve iş akışı konularında, etkili olduğunu ortaya çıkarmıştır. Elde edilen bulgular çeviri sürecinin, aktörlerin elde ettikleri sermayenin türü ve boyutuna dayanan ve konumları tarafından şekillenen ilişkilerin bir ifadesi olduğu argümanını kanıtlamıştır.

Anahtar Kelimeler: Hukuk Çevirisi, Çeviri Sosyolojisi, Çeviri Piyasası, İlişkiler Ağı, Aktör-Ağ Kuramı, Sermaye.

MAPPING NETWORK IN LEGAL TRANSLATION MARKET IN TURKEY: ANALYSIS OF ACTORS FROM SOCIOLOGICAL PERSPECTIVE

CONTENTS

THESIS APPROVAL PAGE	ii
DECLARATION	iii
ABSTRACT	iv
ÖZET	vi
TABLE OF CONTENTS	viii
ABBREVIATIONS	xi
LIST OF APPENDICES	xii
INTRODUCTION	1
CHAPTER ONE	
THE RESEARCH CONTEXT	
1.1. SOCIOLOGY OF TRANSLATION	15
1.2. THEORETICAL FRAMEWORK	20
1.2.1. Network Studies in Translation Studies	20
1.2.2. Network in Legal Translation Market	28
1.2.3. The Key Concepts of Bourdieu	30
1.2.3.1. Field	30
1.2.3.2.Habitus	32
1.2.3.3. Capital	33
1.2.3.3.1. Economic Capital	34
1.2.3.3.2. Cultural Capital	34
1.2.3.3.3. Symbolic Capital	35
1.2.3.3.4. Social Capital	36

1.2.4. Bourdieu's Concepts in Translation Research 38
1.3. METHODOLOGICAL FRAMEWORK 42
1.3.1. Tracing and Accessing to Actors in Network 42
1.3.2. Interview 43
1.4. CONCLUSIONS 47

CHAPTER TWO

CONSTRUCTING NETWORK IN LEGAL TRANSLATION MARKET IN TURKEY

2.1. THE ACTORS 49
2.1.1. Legal Translators 52
2.1.2.Translation Agencies 55
2.1.3. Editors/ Proof-readers 57
2.1.4. Clients 59
2.1.5. Virtual Communities 61
2.1.6. Texts: Legal Texts, Parallel Texts, Glossaries 64
2.1.7. CAT Tools 67
2.2. CONCLUSIONS 69

CHAPTER THREE

ACTORS' POSITIONS AND INTERACTIONS IN THE LEGAL TRANSLATION NETWORK

3.1. DISTRIBUTION OF CAPITAL AMONG ACTORS 71
3.1.1. Legal Translators: Expert and/or Slave 71
3.1.2.Translation Agencies as Mediators 83
3.1.3. Clients as Interventionist Actors 87
3.2. INFLUENCE OF ACTORS' POSITIONS ON TRANSLATION PROCESS 95
3.2.1. Ethics 95

3.2.2. Quality 101
3.2.3. Workflow 108
3.3. CONCLUSIONS 111
CONCLUSION 114
REFERENCES 128
APPENDICES

ABBREVIATIONS

ANT	Actor-Network Theory
CAT	Computer-aided Translation
UN	The United Nations
EU	The European Union
NATO	The North Atlantic Treaty Organization

LIST OF APPENDICES

APPENDIX 1: Interviews with Legal Translators app.p.1
APPENDIX 2: Interviews with Translation Agencies app.p.66
APPENDIX 3: Interviews with Clients app.p.106

INTRODUCTION

The increasing number of international and supranational relations between the countries, organizations, legal and real persons in this multilingual world has brought a great deal of importance to legal translation and translators. Translators assume a great responsibility to ensure sound communication between these actors and they attempt to eliminate not only the language barriers but also obstacles arising from differing legal systems, cultures and conventions. In the field of translation studies, legal translation is, on the one hand, an applied course offering undergraduate and graduate programs in translation and interpreting departments in many universities around the world, on the other hand it is also an area of research in which academic studies have been increasing since the late 1970s.

Jean-Claude Gémar (1979) and Martin Weston (1983) are among the first scholars who conducted research in the area of legal translation. While Gémar (Gémar in Harvey, 2002:180-181[1]) identifies the challenging nature of legal translation, owing to the variety of legal systems, Weston similarly highlights the culture-specific nature of the legal texts and suggests that differences between legal languages are caused by differences between legal cultures and traditions (Weston, 1983:207). Pursuant to Gémar and Weston, more scholarly studies have been conducted on legal translation around the world[2], whereas in Turkey academic studies on legal translation started almost a decade later than those conducted in the rest of the world. Berrin Karayazici's article (1990), in which she presented the problems encountered while translating the agreements prepared by the European Community and suggested various translation methods, is one of the first studies on legal translation in Turkey.

My research has revealed that despite the growing interest of scholars in legal translation, the increasing number of academic works mainly analyze legal translation from a linguistic and textual perspective. My analysis on the selected corpus of academic research on legal translation has shown that some important

[1] As Gémar's article is in French, unfortunately I was unable to read it, and thus I have obtained information on his study from the other researchers studying legal translation. For his ideas, see also Selmi and Trouille, 2006.

[2] See, for example, Rotman, 1995; Groot, 1987; Rayar, 1990; Roberts, 1987.

aspects such as the translation process, the actors involved in the translation process, and the legal translation market have been disregarded by researchers. Moreover, notwithstanding a few articles defining the difficulties of legal translation and its importance in the translation market, the scholars working in this field have not yet mapped the legal translation market. Thus this present thesis attempts to fill this gap and aims to explore the legal translation market, concentrating on the actors involved in the network of legal translation in Turkey. In this study, I will trace the actors taking part in the legal translation market, map the network they establish within this market, and problematize their positions and relations within the translation process.

According to my research, academic studies on legal translation address different aspects of the practice, which can be classified in four groups. The first and mostly studied group of research articles focus on challenges and the difficulties of legal translation, and the writers' solutions and recommendations. Many scholars have conducted research to understand why it is challenging to translate legal documents and why legal texts are different from other specialized texts[3]. These scholarly studies mainly focus on the idiosyncratic characteristics of legal discourse and the balance between linguistic and legal competence. For example, Maria Angeles Orts Llopis highlights that every legal system has its own language with various lexical characteristics which make some legal texts impossible to translate (Llopis, 2007:17). In their book for students studying translation of legal English, Enrique Alcaraz Varó and Brian Hughes (2002) identify the challenging points in legal translation in terms of terminology, and offer solutions and methods for overcoming these challenges. In a similar vein, Ayfer Altay lists the problematic areas in legal translation in Turkey in her book entitled *Hukuk Dili ve Hukuk Çevirisi* (2002a) [Legalese and Legal Translation][4] and supports her findings with comparative examples. The problematic areas she detected are based on experiences of legal translators and also translation students studying in the field of legal translation. Altay classifies these problematic areas into six categories: difference between grammar structures of source and target languages, which are in this case English and Turkish respectively, differences in tenses and modes used in the source

[3] See, for example, Rotman, 1995; Varó and Hughes, 2002; Harvey, 2002; Altay, 2002b; Aksoy, 2007; Llopis, 2007; Pommer, 2008; Cornelius, 2011; Bacalu, 2012; Boztaş, 2012.
[4] The translations are mine unless otherwise stated.

and target documents, lack of a well-established legal glossary in Turkish, the use of archaic legal words in Turkish, differences between the legal systems and words having different denotations within the context of law (Altay, 2002a:182-186). It might be suggested that such difficulties stated by Varó and Hughes (2002) and Altay (2002a) leave little space for translators during the decision-making process. In other words, creativity seems to be limited owing to textual and linguistic features of the legal texts and their functions in the target system. Regarding creativity as an important and necessary component of legal translation, Filip Bacalu is one of the first scholars who addresses creativity from the perspective of syntax and he suggests that creativity tends to make a legal text more consistent, simple and clear without changing its substance (Bacalu, 2012:610). He accepts the difficulty of being creative in legal texts and suggests that creativity should be in the hands of experienced translators who are competent at syntactic structures and legal terminology (Bacalu, 2012:617). Similarly, Sieglinde Pommer argues that creativity is greatly necessary while translating non-literary texts (Pommer, 2008:359). He defines creativity within the scope of legal translation and suggests that although the limitations of legal translation bring about a more focused creativity, it is a required tool to solve problem areas previously considered untranslatable during the translation process (Pommer, 2008:364-365).

The analysis of the literature has revealed that all the difficulties which are mentioned in the scholarly studies arise from different legal languages and systems and these differences may be the biggest source of problems experienced by legal translators. Therefore, many scholars argue that it is of paramount importance for legal translators to have both linguistic and legal competence. As Edgardo Rotman clearly states in his article, not only should translators understand the rules of a foreign language but they must also be fully compliant with the foreign legal system. Linguistic competence alone does not suffice to translate legal documents. Familiarity with the legal system of the target language is also necessary, since the meanings of the legal concepts and terms originate from cultural and social systems (Rotman, 1995:189). Rotman's argument has also been supported by Cornelius (2011) and he also suggests that a solid legal background is necessary for legal translators alongside their translation skills. He defines legal translation as follows:

> *Legal translation is the rendering of parallel texts, which are equal in legal effect from the SL into the TL, taking into consideration the authority, function and legal status of the translated text, as well as the legal system and the cultural setting within which the translated text will be read and/ or used* (Cornelius, 2011:127-128).

My analysis on the first group of studies has disclosed that after having defined the terminological and conceptual difficulties of legal translation, scholars argue that the difficulties at a word-level have arisen mostly due to different legal systems in the target and source cultures. As Susan Šarčević puts it, "[...] the basic unit of translation is not the word but the text. Since a text derives its meaning from one or more legal systems, legal translation is essentially a process of translating legal systems" (Šarčević, 1997:229).

In the second group of studies extra-linguistic factors emerged in some research as an important aspect that needs to be considered in the field of legal translation.[5] In one of these pieces of research Giuliana Garzone points out that there is not one absolute applicable concept of equivalence, and in fact, it is possible to achieve the optimal degree of equivalence based on the intended function of the target text. Therefore, Garzone offers the functional approach[6] as a suitable model for legal translation (Garzone, 2000:9). However, in the article entitled "Legal Translation and Translation Theory: a Receiver-oriented Approach", Šarčević (2000) argues that a translation strategy which is simply based on the function does not suffice for legal translation. This means that the legal culture in which the system operates also needs to be comprehended. She states;

> *[...] authentic legislative texts are translated differently in different jurisdictions, thus suggesting that generalizations about translation strategy based primarily on function are insufficient in legal translation. In order to identify which criteria are decisive in determining a translation strategy for*

---

[5]For example, see Šarčević, 1997; Garzone, 2000; Šarčević, 2000; Emily, 2005; Gümüş, 2006; Botezat, 2012; Stolze, 2013

[6] The functional approach to translation prioritizes the function of the text in the target culture rather than the source culture, and thus, it is target-oriented. Including Vermeer's *skopos* theory, this approach defines equivalence in translation as the effect in the target culture. As explained in *Routledge Encylopedia of Translation Studies*, what matters in translation from the functionalist approach is "the culture of the intended readers of the target text and of the client who has commissioned it, and in particular, the function which the text is to perform in that culture for those readers" (Schaffner, 1998: 235-238). For further studies, also see Vermeer, 1996; Nord, 1997.

legal texts, it is necessary to analyze the communicative factors in each situation. (Šarčević, 2000:3)

For Šarčević, taking only and solely the function of the target text into consideration means oversimplification of the translators' decision-making process, as legal texts are subject to legal rules in the relevant culture and these rules govern the usage of legal texts in the system of law (Šarčević, 2000:2). In a similar vein, in Turkey, Volga Yılmaz Gümüş (2006) wrote a master's thesis on extra-linguistic factors in legal translation. In her thesis, she puts forth six groups which make legal translation challenging, namely the legal systems, culture, institutions, ideology and politics, history and the interdisciplinary nature of legal texts. Gümüş also notes that culture, the legal system, history and institutions are interrelated, as the legal culture creates a legal system which incorporates both history and institutions (Gümüş, 2006:44). To Gümüş, a legal translator needs to have a good knowledge of the cultural identity pertaining to both the source and target systems, and the socio-cultural characteristics of a society have an influence on the production of legal documents (Gümüş, 2006:53). Similarly, Poon Wai Yee Emily brings forward the socio-cultural contexts in legal translation in an article entitled "The Cultural Transfer in Legal Translation", where linguistic units in legal translation are discussed as an integral part of legal cultural concepts (Emily, 2005:1). It appears that understanding the legal cultural concepts and having a socio-cultural background is the key to solving the linguistic and conceptual problems in legal translation. In a similar vein, addressing the complex structure of legal translation, Onorina Botezat points out that the reason why legal translation has such a complex structure is that legal systems have their own vocabulary. He also suggests that legal translation does not mean the transfer of lexical units but legal concepts (Botezat, 2012: 641), which can only be understood within the context of the pertaining legal system. In parallel to the arguments above, Radegundis Stolze claims in her article that law is encompassed by the culture and that the culture is the core of communication and reflected implicitly in the texts. Hence, a legal translator needs to comprehend the text with all its aspects including legal, cultural and linguistic aspects so as to achieve a target text which makes sense for the target readers. She states:

> *The texts are rooted in one specific law [...], and law is part of a culture. Culture is the background of every human communication, and the cultural aspects referring to that extra-textual environment are only implicit in texts. Interpreters must allow themselves to be guided by the nature of what is being understood* (Stolze, 2013: 61).

When the status and function of legal texts are considered, it appears that legal translation is a field that cannot tolerate any mistakes since the consequences might be extremely serious for both the translator and the client, be it a company, individual or an international or supranational organization. Thus, translators' training arises as an important topic and the third group of research takes its focus of study as legal translation training.[7] Despite the widespread studies on translation training[8], the range of research on legal translation training is quite limited. My research has shown that many universities offer courses in legal translation at the undergraduate and graduate levels of the departments of translation and interpreting both in Turkey[9] and in the wider world[10]. However, it appears that despite being commonly offered as a course at universities, academic studies on legal translation training are quite limited.

To my knowledge, studies on legal translation training in Turkey date back to the late 1990s when Sakine Eruz published her doctoral dissertation entitled *Çeviri Eğitiminde ve Çeviride Koşut Metinler, Hukuk Alanında Koşut Metin Çalışmalarının Kapsamı İşlevleri ve Yöntemleri* (Eruz, 1999)[11]. Eruz offers a method for translation students to solve problems in the field of legal translation in her study, which is the first and the most comprehensive research into legal translation training in Turkey. She claims that analysis of parallel texts in source and target languages enables students to overcome the difficulties encountered while translating legal texts (Eruz,

---

[7] For example, see Eruz, 1999; Harvey, 2000; Selmi and Trouille, 2006; Gomez Gonzalez-Jover, 2011; Galán-Mañas, 2013.

[8] For example, see Gile, 1995; Caminade and Pym, 1998; Schaffner, 2002; Davies, 2004; Tennent, 2005; Defeng, 2007.

[9] According to the 2015 Guideline of the Student Selection and Placement Centre (OSYM), 34 universities have translation programs in Turkey. Under these 34 universities, there are 55 departments of translation in English, German, French, Russian, Arabic, Persian, Chinese and Bulgarian. Courses on translation of legal, political and EU texts are offered in each of these departments except for two of them which I could not have access via the Internet.

[10] University of Geneva Universitat Autonomade Barcelona, City University in London, University of Ottawa and People's Friendship University of Russia might be given as examples of universities offering Master programmes in the field of legal translation.

[11] [*Parallel Texts in Translation Training and Translation, Scope, Functions and Methods of Studies of Parallel Texts in the Field of Law*]

1999:167). When efficiently and effectively taught how to benefit from the parallel texts, students will be able to make use of this method in order to produce functional solutions to the legal translation problems in their future careers (Eruz, 1999:136). Following Eruz's study, there have been only a few studies problematizing legal translation training so far (Hacımahmutoğlu and Özbay, 2011; Duraner, 2012) and it suggests that this area still remains neglected in Turkey.

As for other studies in the world, some scholars opt for designing a legal translation course itself. For instance, Malcolm Harvey offers an outline for a legal translation course in the article entitled "A Beginner's Course in Legal Translation: the Case of Culture-bound Terms" (2000). Harvey's outline enables translation students to consider the expectations and needs of the receivers and the extra-linguistic factors during the decision-making process (Harvey, 2000:6). Another course design for legal translation training is suggested by Adelina Gómez González-Jover (2011). In her article, González-Jover discusses what pedagogical elements should be included in a legal translation course and offers a lesson planning as a case study. Although legal translators are expected to have knowledge of the relevant legal systems, she suggests that the aim of the legal translation courses is to teach not the legal system of a particular jurisdiction but how to translate and overcome linguistic, cultural, historical, institutional and conceptual disparities during the translation process (González-Jover, 2011: 261). With a different focus of study, in their research entitled "Legal Translation in the Classroom, a Case Study", Farid Ait Si Selmi and Helen Trouille conduct a case-study to observe students' progress in translating legal texts. They take a linguistic approach to legal translation training and underscore that students need to be aware of the necessity of systematic manner and have the required tools in order to solve the problems of legal translation (Selmi and Trouille, 2006: 10).

The fourth group of research can be classified as studies focusing on the legal translation market. In the article entitled "Much Ado About Nothing: Problems in the Legal Translation Industry" (2000), Rose Kennedy combines the inherent characteristics of legal translation and the problems in the legal translation market arising from these characteristics. As emphasized by all the scholarly works in the field of legal translation, Kennedy also touches upon the requirements of competence

both in law and translation, and states additionally that a translation industry providing services for the legal circle needs to improve itself in order to fulfil the above requirements (Kennedy, 2000: 424-425). In an edited book which might be considered the most comprehensive research on the professional aspects of legal translation, Anabel Borja Albi and Fernando Prieto Ramos claim that legal translation activities are carried out at three levels, namely the private sector, national public institutions and international organizations (Albi and Ramos, eds. 2013: 1). Including these scholars in the book but not limited to them, a few scholarly studies have also been conducted on legal translators working within multilingual supranational organizations such as the EU, the UN and NATO[12]. The common starting point of most of these scholars is that they take an international organization as a case study and describe the various requirements in those organizations. These studies mainly argue that translation within the body of international organizations has differing requirements for legal translators from those of freelance translators. According to these studies, for instance, such organizations are based on the principle of multilingualism, which means there is generally more than one official language, and the translation activity of each organization has its own characteristics and requirements regulated by the organization itself. Furthermore, each organization has a specific accreditation, recruitment and, sometimes, training process. For example, Šarčević and Robertson discuss in the article entitled "The Work of Lawyer- Linguists in the EU Institutions" (2013) the types of documents on which translators work and the selection and recruitment process of translators. They also note that being recruited in the EU does not mean that training is over, but these legal translators or, as they say, lawyer-linguists, are expected to improve constantly and stay up-to-date (Šarčević and Robertson, 2013: 201). In a similar vein, Deborah Cao and Xingmin Zhao introduce the system within the body of UN, one of the most important international institutions, and argue that the UN's long history of multilingualism and translation provides a significant source for translators, academics, translation organizations and translation schools as regards the nature of translation practice, the difficulties UN translators come across and the institutional and linguistic characteristics of translation at the UN (Cao and Zhao, 2008: 39).

[12] For example, see Koşer Akçapar 2002; Koskinen, 2008; Cao and Zhao, 2008; Rinsche and Portera-Zanotti, 2009; Pym, et al.2013; Šarčević and Robertson, 2013.

Being an intergovernmental and multilingual organization, NATO has also been addressed by several scholars like Şebnem Koşer Akçapar (2002) who focus on work conditions, workload, recruitment and assessment processes and the training of translation and interpretation staff working within this body.

It appears from my research that for freelance legal translators, the number of scholarly studies is quite limited.[13] Among this small number of scholars, Joao Esteves-Ferreira looks into the challenges that freelance legal translators may experience and issues such as ethics, training, network, business practice and certification, which are more or less common to all freelancers (Esteves- Ferreira, 2013: 76). According to Esteves-Ferreira, working as a freelancer brings quite a lot of further challenges. For instance, earning a decent income is rather difficult for freelance legal translators and the obvious reason underlying this problem seems to be competition between amateurs describing themselves as "legal experts" or "approved translators" and bilingual lawyers who are willing to receive a share from the translation market (Esteves- Ferreira, 2013:82-83). Reducing prices and promising short deadlines, they all want to participate in the market but, since they are not well-qualified, they do not produce satisfactory translations. It seems that this simply jeopardizes the status of freelance legal translators and makes their business life harder. As Esteves-Ferreira also states, the only way to overcome such problems is to raise the awareness of clients as regards the translation process by explaining translation and legal competences, the time required for the translation process and a fair fee for translation (Esteves-Ferreira, 2013).

Nowadays, freelance legal translators do not only work for translation offices or directly with clients on a project basis but also for multinational companies and law firms. Albi (2013) presents the challenges experienced by freelance legal translators working for such companies. In her study, she analyzes the professional profile of freelance legal translators and the skills they need to have. As regards career development, Albi highlights two points, namely specialization in the field of law and continuing education in legal translation. In order for a translator to be defined as a "legal translator", specialization in the field of law is deemed necessary, but surely it is not sufficient since career development requires continuing education

[13] For example, see Esteves-Ferreira, 2013; Vigier, et al. 2013; Albi, 2013.

including, but not limited to, seminars, post-graduate courses, and interaction with legal scholars and with experienced legal translators (Albi, 2013: 54-55).

On the basis of these two articles regarding freelance translators, it may be concluded that in addition to legal liabilities assumed, ethics, and the issue of quality, freelance legal translators need to customize their work according to the expectations of different clients, compete with the other legal translators who are not even well-qualified but offer low-price services, and overcome the disadvantages of working alone. Therefore, compared with legal translators working in national and international organizations, which produce stable and fixed frameworks for them, freelance legal translators seem to have more difficulty in meeting the requirements of being a legal translator, which means competency in language and law.

In the light of the above studies on legal translation, it appears that researchers in Turkey and worldwide mostly concentrate on the difficulties of legal translation as regard its linguistic and cultural characteristics, as well as the differences in legal terminologies and systems between the varying states. Yet, legal translation training and the market have attracted the attention of only a few scholars. Furthermore, considering the characteristics of legal translation, linguistic and cultural competences and the qualifications of legal translators and the methods of legal translation training, the first group of studies on legal translation above seem to be intertwined to some extent. However, when compared with the scholarly studies on legal translation in the world which outnumber the studies in Turkey and explore mainly extra-linguistic factors surrounding legal translation, research in this field in Turkey seems more limited and has been carried out mostly in terms of legal terminology and the translation of legal documents at supranational organizations such as the EU and UN through textual analysis.

Another vital factor in the field of legal translation is the market where legal translators operate. This research has revealed that the scholarly works on the translation market in general have looked into this field from the perspective of either in-house or freelance translators. After it has been underscored by many scholars that there is a gap in the field of translation market research (Hermans and Lambert, 1998; Dam and Zethsen, 2009), some researchers of translation have opted to carry out studies on the market and working conditions of in-house and freelance

translators[14]. Many of these studies conduct questionnaires, surveys or data-based research so as to elaborate the conditions of the translation market and the agents involved in. One of them is Defeng Li who carries out a questionnaire with a view to identifying the needs of the market. Highlighting discrepancies between translation training and practice in professional life, Li claims that training programs need to be designed to meet the needs of the translation market (Li, 2000: 127-128). Another questionnaire was conducted by Helle Vronning Dam and Karen Korning Zethsen with regards to the perceptions of translators in Denmark. They opt for salaried translators working for companies and discuss their status among other colleagues on the basis of the findings of the questionnaire (Dam and Zethsen, 2009). Despite not focusing directly on the translation market, their research is also partly related to the translation market as it discusses the status of translators and the perception of their status by other agents within the business. In a similar vein, conducting research on the status of translators, Jungwha Choi and Hyang-Ok Lim also delve into market conditions and their study has pointed out that the increasing size of the translation market means that a lot of untrained translators are hired rather than professional ones and this poses an obstacle to efforts to elevate the status of translators (Choi and Lim, 2000).[15]

In comparison with the number of studies in the world, it appears that academic works on the translation market in Turkey have been quite limited. In Turkey, researchers mainly elaborate the challenging conditions and the problems of the sector alongside issues related to the translation market such as professionalization, professional organization and standardization.[16] For instance, Eruz (2012) touches upon the lack of translation legislation in the sector while presenting the efforts of the translation trainers and associations in assisting the translation profession to gain status. Raising another problem in the sector, Betül

---

[14] See, for example, Hermans and Lambert, 1998; Choi and Lim, 2000; Kennedy, 2000; Dam and Zethsen, 2009; Rinsche and Portera-Zanotti, 2009; Vigier, Klein and Festinger 2013.

[15] In addition to the studies above, some scholarly studies have elaborated working conditions, the selection process, training, accreditation and certification of translators at the international organizations such as the EU, the UN and NATO (Rinsche and Portera-Zanotti, 2009; Pym, et.al, 2013; Šarčević and Robertson, 2013; Zhao and Cao, 2013; Millet, 2013) while others have focused on the translators working for the public and government bodies (Hickey, 2013; Herraez, Giambruno and Hertog, 2013) and in the private sector including multilingual, corporate law firms and private companies (Borja Albi 2013; Vigier, et.al 2013).

[16] See, Koşer Akçapar, 2002; Eruz, 2012; Parlak, 2012.

Parlak (2012) analyzes the issue of professionalization in the translation sector by presenting the main problems preventing it. Given the studies on the translation market in the world and in Turkey, my research underlines that the field of the translation market has not been scrutinized by researchers in Turkey as much as those in the rest of the world. However, the topics raised in the scholarly studies in the world and in Turkey appear to be similar.

The analysis of the academic research both in the field of legal translation and the translation market has proved that studies of the translation market both in Turkey and worldwide concentrate only on the conditions and problems of the sector rather than the actors involved therein. As for the legal translation market, it has been further found that there are only a few studies in the world and that they mainly focus on the conditions specific to the legal translation market, the translation service rendered by the translators and the legal translations performed within international organizations. In all of these studies mostly in-house translators and occasionally freelance legal translators are addressed, and even the institutions and organizations for which legal translation services are provided are elaborated on only from the perspective of legal translators. In Turkey, there are no scholarly studies on the legal translation market, and thus it emerges as an ignored area of study[17]. Moreover, data obtained in my qualitative research has further proven that clients have a shaping role in the legal translation network and thus can be accepted as active actors within the market. Differently from all these studies, my research will critically analyze not only legal translators but also other actors such as clients and translation agencies involved in the translation process and thus operating in the legal translation market, tracing all the actors either human or non-human that have a role therein. I will argue that the translation process is an expression of the relations between the actors in the network (Latour 1996) which are shaped by their positions based on the type and extent of the "capital" (Bourdieu, 1986) they accumulate.

[17] There are few studies focusing on the translation market in general. For example, Yavuz Yener's MA dissertation (2004) discusses the historical background of translation offices and translators, legislation regulating their business, text types and the link between translation theory and texts translated at the offices and aims to present the actual situation of translation activity performed by translation agencies and translators. In another study, Koşer Akçapar (2002) takes NATO as its focus in order to discuss the working conditions of translators.

To this end, I attempt to seek answers to the following questions throughout my study:

1. Who are the actors (human and non-human) operating in the legal translation network in Turkey? Based on the analysis of data obtained from interviews, the actors taking part in the translation process will be traced while mapping out the legal translation network.

2. What types of "capital" do these actors accumulate and how is "capital" distributed among the actors? The answers from the legal translators, clients and translation agencies will be evaluated in the light of Bourdieu's capital.

3. What are the roles and positions of these actors according to the capital they accumulate? The legal translation network and the positions of the actors will be comparatively analyzed.

4. Do the positions of the actors and their relations affect the legal translation process that they are active in? If so, how and why? Three aspects within the translation process, namely ethics, quality and workflow will be addressed to reveal their influence in the process.

Investigating the aforementioned questions, this thesis is organized into three chapters. Chapter One will be devoted first to constructing the research context for the legal translation market and then to supplying the theoretical concepts and methodology that will support my argument. Since I will try to identify the actors in the network of the legal translation market in Turkey and explore their positions and relations, I will employ a sociological perspective. In the first section of Chapter One, translation sociology will be overviewed in order to put my research within a sociological context. Then, two sociological perspectives to explore the structure of the legal translation market, namely Bruno Latour's actor-network theory and Pierre Bourdieu's concept of "capital" will be presented. In this regard, as will also be explained in the first chapter, I will follow Helen Buzelin's suggestion (2005) that combines Latour's actor-network theory to map out the legal translation network, tracing the actors therein with Bourdieu's "capital" to problematize the roles and positions of the actors. Therefore, pursuant to the section on translation sociology, I

will explain Latour's actor-network theory and the concept of "actant" including human and non-human entities in order to shed light on the network I will map in the following chapter. I will then focus on Bourdieu's concepts of "habitus" and "field" to present a complete background for Bourdieu's sociological theory, and delve into the concept of "capital" that will be employed in this research to discuss the positions and relations of the actors. In the second part of Chapter One, the methodology of this research will be introduced. Firstly, I will explain the interview process in order to present how I was able to make contact with all the actors involved in the network of legal translation, and this will set out the data collection process in detail. In this part, I will also introduce the qualitative research I conducted (Sela-Sheffy, 2016, forthcoming), and the types of interview and information on the interviewees will also be provided.

In Chapter Two, data obtained from the interviews with six legal translators, four translation agencies and eight clients in three cities (Istanbul, Ankara and Izmir) will be analyzed. Based on this analysis, I will identify all the actors taking part in the network of the legal translation market in Turkey and find out their roles within the legal translation process. I will attempt to reveal all the visible and invisible, human and non-human actors in the network.

Chapter Three I will constitute the analysis section, where I will scrutinize the roles, positions and relations of three key actors in the legal translation network, namely legal translators, clients and translation agencies. In the first part of this chapter, on the basis of the answers given by the interviewees, the distribution of four types of "capital" (which are social capital, economic capital, cultural capital and symbolic capital) among these actors will be discussed. In the second part of the chapter, the influence of their positions and relations on the legal translation process will be explored from three aspects: ethics, quality and workflow.

CHAPTER ONE
THE RESEARCH CONTEXT

In the first part of this chapter, I will introduce the sociology of translation as a field of research which has attracted increasing attention from translation scholars around the world, and I will note its importance for this study. Secondly, I will focus on the scholarly studies that employ network studies in translation research, and then present Latour's actor- network theory as the theoretical framework for this thesis. In the second part of this chapter, Bourdieu's fundamental concepts of habitus, field and capital will be explained and his concept of capital will be comprehensively analyzed, since this concept will be employed in order to establish the roles and positions of the actors within the network of the legal translation market in Turkey.

The methodological framework will be introduced as the last part of this chapter and will be comprised of two sections. In the first section, I will explain the process of data collection and the way I have reached the actors I have interviewed within the scope of this research. The second section will include a description of the interview used in this thesis and an outline of its characteristics.

1.1. SOCIOLOGY OF TRANSLATION

"The cultural turn" in the late 1980s[18] broke new ground in Translation Studies and introduced a receiver and function-oriented approach by replacing the linguistic focus on translation. Since then, many scholarly studies have been carried out on the areas which were previously overlooked in translation research such as the ideological, cultural and social aspects of translation, translators and the socio-cultural framework surrounding them, which could not be thoroughly scrutinized through the act of translation alone. The studies of James Holmes (1972), Itamar Even Zohar (1990, 1997, 1998), Toury (1985, 1995), Jose Lambert (1994, 1995, 1997) and Andre Lefevere (1992, 1998) are all welcomed as contributions to the sociology of translation by scholars such as Erich Prunc who considers Theo Hermans as the pioneering scholar who underscored that a more sociological

[18] See Hermans, 1985; Toury, 1985, 1995; Lefevere and Bassnet, 1990; Snell-Hornby, 2006.

approach was needed (Prunc, 2007: 42-43). At the very beginning of the article entitled "the Emergence of a Sociology of Translation", Michaela Wolf lucidly establishes the connection between translation and sociology:

> *Any translation; as both an enactment and a product, is necessarily embedded within social contexts. On the one hand, the act of translating, in all its various stages, is undeniably, carried out by individuals who belong to a social system; on the other, the translation phenomenon is inevitably implicated in social institutions, which greatly determine the selection, production and distribution of translation and, as a result, the strategies adopted in the translation itself* (Wolf, 2007:1).

Wolf adds that the interrelational and interactive nature of the actors involved in the translation process is of paramount importance in comprehending their functioning. As Wolf also suggests, translation has both a social function and socio-communicative value, and, with these characteristics, translation is at the junction point of a complex network of relations (Wolf, 2007:1). Wolf agrees with many other scholars (Hermans, 1999; Chesterman, 2006) that all these aspects and characteristics of translation clearly display that translation is indeed a socially regulated activity.

Translation intrinsically requires interaction, in the simplest terms between the translator and the target group; be it in the form of negotiation or conflict. That is why it would be possible to suggest that the studies on agents that have gained importance owing to culture-oriented translation studies and studies on translation history might be enriched by drawing on the concepts of sociology. Szu-Wen Cindy Kung, who is also one of the researchers supporting this argument, expresses:

> *Translation is a socially-regulated activity; the translation agents, their individual social impact, and their relations can be influential in the creation of the final translation product. Bearing these implications in mind, the application of sociological theories can provide a suitable framework for the exploration of neglected areas in Translation Studies, since sociology studies the context of action and analyses the structure of relationships as constituted by interactions* (Kung, 2009:124).

The concept of the "sociology of translation" has been brought up particularly thanks to the contributions of several scholars who have combined sociological research with translation studies by borrowing specific concepts from or drawing on

the works of Pierre Bourdieu, Albert-Laszlo Barabasi and Bruno Latour[19]. Having acknowledged the increasing number of studies on translation sociology, Chesterman (2006) claims that the innovative concepts of the cultural turn, be they polysystem theory and skopos theory, are also influential models in the sociology of translation. In this respect, he suggests some polysystem scholars have focused on sociological questions in their studies, and exemplifies Lefevere who seeks answers to sociological questions on patronage, the influence of publishers and other agents in the selection process of the texts to be translated and their norm-setting behaviours (Chesterman, 2006:12). Similarly, Chesterman claims that skopos theory is possibly relevant to the sociological approach as it highlights the negotiations between translator and client and scrutinizes the influence of this interaction on translation strategies (Chesterman, 2006:12, 16).

The implications of the importance of sociological study of translation further led Chesterman and then Wolf to define and classify this field of research into three sub-areas. They are the sociology of translating, in other words, the translation process, the focus of translations as cultural products, and the sociology of translators focusing on the actors involved in the translation process (Chesterman, 2006: 12; Wolf, 2007: 13). Based on this classification, overlapping with the area of the first sub-group, that is the translation process, this study falls mainly within the third sub-area, the sociology of translators. Additionally, clients and translation agencies as actors taking part in translation process will be scrutinized from different aspects in this study.

From a cultural perspective, actors that might be involved in the translation process can be listed as translators, editors, readers, critics, publishers, and in some cases institutions. There are several scholarly studies addressing various agents within the translation process both in Turkey and in the world. To give an example from Turkey, Şehnaz Tahir Gürçağlar can be counted as the first scholar who has produced several articles on different agents involved in the translation process. For

[19] See, for example, Simeoni, 1995; Gouanvic, 1999; Inghilleri, 2003, 2005; Buzelin, 2005; Abdallah, 2005; Chesterman, 2006; Wolf, 2006; Abdallah and Koskinen, 2007; Kung, 2009; Hekkanen, 2009; Abdallah, 2012 in the world; Tahir- Gürçağlar 2001; Ezber, 2004; Yazıcı, 2007; Erkul Yağcı, 2011; Kutlay, 2015 in Turkey. Recently a book entitled *Çeviri Sosyolojisi* (2014) by Sevinç Arı was published, it is kind of compilation of the main theoretical concepts used in translation research in Turkey.

instance, in one article she analyzes Altın Kitaplar publishing company as an agent of translation in the middle of the 1990s in Turkey, while she problematizes the role of the Translation Bureau, the state-governed translation institution established in 1940 (Tahir-Gürçağlar, 2003, 2007). In another article, Tahir- Gürçağlar (2009) presents Hasan-Ali Yücel as an influential politician in Turkish history as a cultural agent who was the founder of the Translation Bureau that aimed at modernization and westernization of the new Turkish Republic. Another scholar, Cemal Demircioglu (2009) investigates a specific translator, Ahmed Midhad Efendi, as a prolific agent of translation in the Ottoman Period. Apart from the studies in Turkey, there are many scholars around the world who have worked on the role of agents in the translation process. For example, there is Wolf's study on the practice of translation by female translators from the perspective of their social network (Wolf, 2002). In another study, Christine Zurbach delves into the translation activities of the theatre translators in Portugal from 1975 to the late 1980s and concentrates on their cultural role in Portugal (Zurbach, 2009).

As shown in the examples above, the scholarly studies on agents mainly place translators in the centre, their roles and positions are problematized, and there are some other studies which take institutions such as publishing houses or governmental institutions as agents of translation. It is evident that the translation process involves also some other actors such as beneficiaries, proof-readers, editors[20] and clients. Yet their workplace procedures, interaction, negotiations, cooperation and conflicts within the translation process have received almost no attention. This situation is no different for the legal translation market, either. As it was discussed in the Introduction, scholarly studies mainly address legal translation and the market conditions from the perspective of legal translators. By employing a sociological approach, this thesis aims to analyze translators, clients, and translation agencies as actors within the network of the legal translation market in order to unveil their interaction.

---

[20] Gökçen Ezber (2004) problematizes the roles and positions of the editor- translators in his MA thesis entitled *Aspects of Agency in the Case of Editor- Translators in the 1990s Turkey,* employing Bourdieu's concepts. Although editors are included as agents in this research, this role is indeed assumed by the translators in his case study. Thus, this study as well does not specifically focus on other actors in the translation process except for the translators. (Ezber, 2004)

At this point, it is important to note that with the increasing number of culture-oriented translation studies on translators as agents, Andrew Chesterman has unfolded a new path of research carried out by scholars especially after the 2000s, coining the term "translator studies" (Chesterman, 2009). He suggests that Holmes' map is missing a sub-field focusing on translators despite some branches being related to the issues of translators. Therefore, prioritizing translators, Chesterman developed another map entitled "Translator Studies" and clearly indicated the research areas within this map (Chesterman, 2009:19). Based on the recent research trends regarding translators as an agent, Chesterman included three branches, namely cultural, cognitive and sociological studies in this map. Among these three aspects of translator studies, as Chesterman suggests, the sociological branch observes the behaviours of translators and interpreters and delves into their networks, working processes and conditions, their relations within networks and their status (Chesterman, 2009:16,19). Indeed, as stated before, this was not the first time that Chesterman had brought up the concept of sociology in translation studies. Back in 2006, considering translation sociology as a broad area, Chesterman discussed three strands composing translation sociology, which are the sociology of translation, the sociology of translators and the sociology of translating (Chesterman, 2009:12). Chesterman places the issues such as rates of pay, working conditions of translators and their habitus, network and their attitude to their work within the strand of the sociology of translators (Chesterman, 2009:16). As to sociology of translating, Chesterman defines this area as the translating process, and states:

> *The sociology of the translating process, on the other hand, has to do with the study of the phases of the translation event: translation practices and working procedures, quality control procedures and the revision process, co-operation in team translation, multiple drafting, relations with other agents including the client, and the like* (Chesterman, 2009:17).

According to these expressions by Chesterman, it is possible to say that the sociological branch in the map of translator studies may cover these two aforementioned areas of translation sociology to some extent. Therefore, the sociology of translation seems to be an optimum framework to probe into the

structure of relations between the agents, their characteristics, connections and their influence on translations.

Since the sociological approach praises the role of agents in the translation process in relation to the socio-cultural contexts they are involved in, networking and working places emerge as inseparable parts of this process. Thus, in this respect, network studies is another field of research that is closely linked to translation studies. In the following section, I will present the scholarly studies that employ the notion of network in translation studies.

1.2 THEORETICAL FRAMEWORK

The aforementioned scholarly studies on translation conducted from a sociological perspective underline the importance of network studies in translation research. In this section I will firstly present a selected corpus of scholarly studies on translation in which network studies are adopted. I will then analyze Latour's actor-network theory that will be employed as the theoretical framework of this thesis, and finally discuss Bourdieu's key concepts of "field" and "habitus" in addition to "capital" which I will draw on to problematize the positions and relations of the actors.

1.2.1 Network Studies in Translation Studies

In recent years, network studies have been increasingly applied to translation studies by some scholars, though their number is still limited[21]. These studies underline the fact that various actors including but not limited to clients, translation companies, editors, mediators, publishers as well as translators take part in the translation process. For example, in their article entitled "Connecting Translation and Network Studies", Deborah Folaron and Helen Buzelin highlight the idea that translators do not work in an isolated environment but they are integrated within a society, saying that:

[21] See, for example, Abdallah, 2005; Buzelin, 2005; Abdallah and Koskinen ,2007; Kung, 2009; Hekkanen, 2009.

> *[T]ranslators do not work in a vacuum but, rather, in/for a society of which they are part, and translation researchers are also, generally speaking, translation educators and trainers. Understanding the process of translation, in the strictest sense, also implies, then, recording and analysing the relationship between translators and their work environment, in as much as these relations do not fall "outside" the process but instead contribute to its very shaping* (Folaron and Buzelin, 2007:632).

Buzelin, one of the first scholars to have introduced Latour's actor-network theory to translation studies, discusses in another article entitled "Unexpected Allies" that the key concepts of network theory might be used within the context of translation studies (Buzelin, 2005).

Actor-network theory (ANT) by Bruno Latour embodies two supposedly opposite concepts, namely actor/ actant and network. In this theory, actor refers to the idea of agency whereas network is related to the idea of structure. Social scientists always find it challenging to bring these two concepts together as actors require micro-analyses and networks require macro-analyses; however, unlike traditional networks, actor-network theory preferred not to be in the middle and also objected to dichotomies, which are incorporated in the methods used to understand societies, such as structure-agent, network-institution or human-non-human (Folaron and Buzelin, 2007: 615). Latour suggests that there are no two or three surface structures within the actor-network theory but many dimensions instead and adds:

> *[T]he ANT claims that modern societies cannot be described without recognizing them as having a fibrous, thread-like, wiry, stringy, ropy, capillary character that is never captured by the notions of levels, layers, territories, spheres, categories, structure, systems* (Latour, 1996:370).

To continue with the differing aspects of the actor-network theory from the traditional networks, Latour also highlights that it is not possible to mention the superiority or predominance of a network over another one and states:

> *A network is never bigger than another one, it is simply longer or more intensely connected. The small scale/large scale model has three features which have proven devastating for social theory: it is tied to an order relation that goes from top to bottom or from bottom to up –as if society really had a top and a bottom-; it implies that an element 'b' being macro-scale is of a different nature and should be studied thus differently from an element 'a' which is micro-scale; it is utterly unable to follow how an element goes from being individual –a- to collective –b- and back* (Latour, 1996:371).

It may be understood from the quotation above that no priority or hierarchy exists within the actor-network theory. Some elements may need different analysis but this does not make a network superior or bigger. Based on Michel Callon's (1986) argument that actors can be regarded as human beings, institutions or natural entities, Bruno Latour (1996) argues that the notion of the agent includes both human and non-human entities; in other words, the notion of the agent is not limited to the translator, and non-human entities such as money, technical artefacts, organizations, institutions, professions, skills and written texts are likely to be regarded as actors. Moreover, no actors are more important than the other and no actor is located in the centre of a network.

Another feature of the actor-network and possibly one of the characteristics that allows researchers to bring a new dimension to translation research and provides a basis to combine translation research and network studies is flexibility. Since the actors are regarded as flows and circulating objects instead of fixed entities, the network itself is very dynamic. As Kung explains the introduction or recruitment of new actors into the network by the existing ones results in its development; thus, it means that the production process is in motion and change all the time, providing actor-networks a dynamic and active structure (Kung, 2009:126). By highlighting the unpredictability of actor-networks, Buzelin states that it is not possible to map or recognize actor-networks unless they are activated. In other words, it is the actors that need to be followed while the network is created and transformed so as to grasp the characteristics of networks and how they are connected (Buzelin, 2005: 197-198).

It is crucial to note that the concept of "translation" carries a different meaning in actor-network theory. It does not refer to inter-lingual translation but a mediation process (Buzelin, 2007:137). According to Callon and Latour "translation" is:

> [...] *all the negotiations, intrigues, calculations, acts of persuasion and violence, thanks to which an actor or force takes, or causes to be conferred on itself, authority to speak or act on behalf of another actor or force. [...] Whenever an actor speaks of "us", S/he is translating other actors into a single will, of which s/he becomes spirit and spokesman. S/he begins to act for several, no longer for one alone. S/he becomes stronger. S/he grows* (Callon and Latour, 1981:279).

This definition of "translation" clearly displays that the actors seek to persuade the other persons to participate in projects by expressing their objectives in each other's languages (Buzelin, 2005:197). Moreover, these actors may not have the same perspective or interests. But it appears that it is the diversity of interests and perspectives of actors which make this translation process hybrid and unstable.

Employing Latour's actor-network theory together with Bourdieu's sociological framework, Buzelin points out how these two seemingly opposed sociological theories complete with each other when the social aspect of translation phenomenon is analyzed (Buzelin, 2005:193). She highlights the pivotal importance of agent and process-oriented translation research provided by the actor-network theory to describe the relations of various publishing houses as actors taking part in the translation industry (Buzelin, 2005:195). Based on Latour's suggestion regarding the possible unpredictability and instability of actor-networks, Buzelin seems to associate actor-networks with translation studies as it is difficult for both processes to be made concrete and both need observation and analysis from the inside (Buzelin, 2005:197). Drawing on Latour's ANT, Buzelin conducted a three-year research programme involving various publishing houses to scrutinize the process of the translation projects from the negotiation of translation rights to the final product. Based on this research, Buzelin published two prominent articles, namely "Independent Publisher in the Networks of Translation" (2006) and "Translations' 'in the making" (2007). Adopting an ethnographic research method, Buzelin's objective is indeed not to display how this actor-network she focused on is structured, but to reveal empirical data involving every step of the manufacture of a literary translation such as the decisions, risks, interactions and relations of the actors who create and transform products; in other words, she tells a detailed story of literary translation. Buzelin looks at the process from the inside so that she avoids hidden information owing to retrospective analysis of the process (Buzelin, 2005:202).

Undoubtedly, Buzelin is not the only researcher who has combined network studies with translation studies. For instance, Kristiina Abdallah and Kaisa Koskinen scrutinized the concepts of trust, loyalty and social capital by focusing on the

network-based translation industry (Abdallah and Koskinen, 2007). Unlike Buzelin, they did not opt for Latour's actor-network theory but Barabasi's (Barabasi in Abdallah, 2012: 25, 29, 38, 45) model of real-world networks. Abdallah and Koskinen seem to find the concept of network a very appropriate method to reveal what is going on in the translation market. Their study unveils the changing roles of the translators and translation companies involved in the translation market by means of a network analysis. They argue that the issue of trust appears to be the weakest point of these translation networks and the failure of one node is likely to have a domino effect and impact the other nodes, since they are closely connected with the network (Abdallah and Koskinen, 2007:677).

Another study that brings together translation studies and network studies is Julie McDonough's research that investigates translation networks and suggests a framework to be applied to the future translation studies. McDonough (2007) classifies translation networks into four groups; profession-oriented, practice-oriented, education-oriented and research-oriented. Instead of connecting all the actors involved in translation under one wide network, she proposes separating the fields focusing on different aspects of translation. According to her definition of a translation network, the actors with a common interest in translation and activities related to translation constitute a network (McDonough, 2007: 793-794). In this study, McDonough aims to display how this categorization provides a framework for the translation research by focusing on a practice-oriented network, namely TranslatorsCafe[22]. It is a forum where members, be they translators, interpreters, employees, editors, and other actors related to the profession of translation, interact through computer-mediated communication. McDonough investigates this network through the framework she has suggested and argues that the increasing number of translation-related networks indicates that such networks influence how the translation profession is practiced.

Among the limited number of researchers focusing on network analysis, Raila Hekkanen and Kung have two points in common in their studies. They both apply Latour's actor-network theory and Bourdieu's concepts to their study as a theoretical framework and investigate the translation of a minority literature into that of a

[22] http://www.translatorscafe.com/cafe/default.asp (10.06.2014)

dominant culture (Hekkanen, 2009; Kung, 2009). In the study entitled "Translation Agents and Networks, with Reference to the Translation of Contemporary Taiwanese Novels", in addition to Bourdieu's concept of "capital", Kung proposes two networks, namely a translator-led network and a subvention-led network, so as to analyze the translation of Taiwanese novels in the United States. Based on data obtained from paratexts and extratexts, she displays the impacts of these networks in the visibility of a minority literature in a dominant culture. As is understood from her case study, promoting a minority literature is not a one-person job. It requires many actors and much interaction. This is the point where Kung considers that the actor-network theory is a useful framework as it breaks down the negotiations, distribution of power, relations and interactions between all the actors involved in the translation process and their impact on the final product (Kung, 2009:126).

Similar to Kung, Hekkanen (2009) draws on two sociological theories, which are the actor network theory and Bourdie's concept of "field" to analyze in which ways Finnish novels were translated and received in the British culture after World War II. Claiming that the combination of Bourdieu's"field" and Latour's actor-network theory is a fruitful combination in translation studies. Hekkanen both compares these two sociological concepts and also applies them. Questions such as "which actants surround the translation process", "what are the connections between these actants", "how do their roles in the network shape the final outcome" have all been answered. Comparing these two sociological theoretical frameworks, Hekkanen argues that the combination of these two approaches can provide the most exhaustive results in researching the context of translation activities and translators' practices (Hekkanen, 2009).

Another research recently conducted belongs to Esmaeil Haddadian Moghaddam (2012) and aims to find out about the agents between the translator and the final product as well as the negotiations about the translation projects. To this end, Moghaddam chooses a publishing house in Iran as a case study and traces the relations through the framework of the actor-network theory. At the end of this study, Mogahaddam identifies three networks, namely, translator-led, publisher-led and academic-led networks. Through observation and interviews, he reveals the relations of the agents within each network and their impact on the final products

(Moghaddam, 2012). He argues in the conclusion that a reconciliation of Bourdieusian analysis and Latour's actor-network theory may enable researchers to trace the process through to the final product and to understand how the texts are selected by the agents and what negotiations are made thereon (Moghaddam, 2012:47). Apparently, Mogahhaddam supports the claims of Buzelin who introduced the combination of these two sociological approaches in translation studies saying that:

> *ANT-inspired research can reveal more efficiently the existence of translation networks which are not clearly visible at the field or polysystem level, while Bourdieu's approach may direct our attention to institutional factors that still inform, to varying degrees depending on the context, the translation process. In the end, the confrontation of both approaches could also help to assess the respective role of institutions and networks in this process* (Buzelin, 2005:210).

Abdallah's dissertation (2012) entitled *Translators in Production Networks* can be regarded as one of the most comprehensive studies in this field which uses the actor-network theory in translation studies. In her dissertation, she focuses on three main issues; agency, quality and ethics. Drawing on three theories, "general network theory" (Barabasi in Abdallah, 2012: 25, 29, 38, 45), "agency theory" (Eisenhardt, 1998) and "actor-network theory" (Latour, 1987), Abdallah aims to reveal the characteristics and structure of the working environments of translation production networks and she explicitly states that analysis is conducted from the perspective of translators (Abdallah, 2012:1). As in similar studies which adopted the actor-network theory in translation studies, Abdallah also identifies the actors taking part in the production of translations. As a significant contribution to the studies on workplaces of translators, this research not only unveils the structure of production networks and their organizing principles but also sheds light on conflict and challenging points[23] so as to provide assistance in their resolution (Abdallah, 2012: 29-38). In order to analyze the production networks, Abdallah opts for various data collection methods, including interviews with the translators, the translators and the researcher's own observations and experiences and the students' remarks on translating in production networks. Based on an analysis of the data obtained, Abdallah concludes that the

[23] In her research, Abdallah presents lack of mutual trust between agents in the network, increasing transaction costs, quality- related probems, lack of necessary information and lack of support for translators as the conflicts and challenges within the production networks (Abdallah, 2012).

working environment in a production network is quite challenging for recent graduates as well as translators. Moreover, the conflicts experienced in the production networks have an adverse impact on the issues of trust, quality and ethics.

In Turkey, to my knowledge, combining network studies with translations studies date back to 2007 when Tahir-Gürçağlar's article entitled "Chaos Before Order: Network Maps and Research Design in DTS" was published. Yet, since then no comprehensive study has been conducted in this field. In this study, having employed Pym's network "transfer maps" (Pym, 1998), Tahir-Gürçağlar (2007) draws a historical network map to scrutinize the field of translated popular literature in Turkey through a publishing house, Altın Kitaplar, as a gateway. According to Tahir-Gürçağlar, an initial phase consisting of "scouting" needs to be conducted so as to explain a phenomenon related to translation. She shows that many actors such as translators, editors, readers, publishing houses and institutions are involved in translational phenomena, and she argues that the relations and interaction between them create a great deal of chaos at first. Gürçağlar claims that when this chaos is spatially mapped it can also help researchers make sense of translational phenomena (Tahir-Gürçağlar, 2007:726-727). Underlying the importance of the sociological approach to translation research and providing a review of the concept of network by different theoreticians such as Latour, Tahir- Gürçağlar offers a network analysis as a preliminary step to historical research in translation studies and suggests that network transfer maps may unveil the interactions between actors involved in translation (Tahir-Gürçağlar, 2007:725-727).

In Turkey, the relations and interactions between the actors involved in the translation process and their impact on translators' status, working conditions and the translation market have been apparently neglected. In particular the actors involved in the legal translation process have never been investigated. As was discussed in the Introduction, research on legal translation mostly focuses on the methods, the challenges of legal translation and solutions for its problems. Even the actors taking part in the legal translation process are not very well known, let alone their interactions and relations. Therefore, I intend with my study to fill this gap and uncover the structure and activities of the legal translation network and the actors involved with their interrelated roles in the legal translation market.

I will make use of Latour's actor-network theory to define the network of the legal translation market in Turkey, since Latour's approach has helped me include all of the human and non-human actors operating in the market. In addition, since the actors in the network of the legal translation market appear to be changeable and are not fixed, Latour's concept of dynamic and unstable network allows me to trace and identify the actors therein.

1.2.2 Network in Legal Translation Market

In the translation market, translators, clients, translation companies, editors, proof-readers and experts of the relevant professions constitute a network and these actors have different roles and responsibilities within this network. In this study, I will limit myself to the legal translation market and elaborate on the roles of the actors and their relations within the network in this market.

In Introduction, it was shown that the legal translation market has been ignored by scholars and therefore the actors working in the network have not been explored. Yet there is limited number of research on the in-house translators working for international organizations and public institutions[24] and a few on freelance legal translators. About freelance translators, Albi suggests that:

> [...] *freelance translators, [...], work on their own, without the benefit of the revisions, advice, reference materials, databases and support they would receive if they formed part of a translation team in an international organization or large translation agency* [...] (Albi, 2013:54).

As Albi points out above, the translation market is a real challenge for freelance translators without external support. It is of paramount importance for freelance legal translators to constitute or become part of a network. Esteves-Ferreira draws attention to the emergence of such networks owing to the growth of the Internet and of social networks (Esteves-Ferreira, 2013:81). Having to work on their own, such networks and the relations within the networks provide many benefits for freelance legal translators. According to Esteves- Ferreira:

[24] See for example, Koşer- Akçapar, 2002; Hickey, 2013; Šarčević and Robertson, 2013; Zhao and Cao, 2013.

> *If the network is tightly integrated and its translators know each other well and work to common standards, it can supply clients with translations of consistent quality within short deadlines. For legal translators, the other benefit of networking is that they can specialize in a few areas of the law, knowing that they can rely on their colleagues for help in others. Lastly, the sharing of research, reference material and in many cases support staff, allows lower infrastructure costs and overheads. That in turn allows them to offer prospective clients a trustworthy alternative to a certain translation companies whose only selling-point is price* (Esteves-Ferreira, 2013:81).

As understood from the quotation above, freelance legal translators do not only get support in terms of reference materials, legal knowledge and research, they also have an opportunity to compete with the translation companies because of their network. Moreover, Esteves-Ferreira touches upon the discussion groups and forums comprising of legal translators (Esteves-Ferreira, 2013:81). These groups and forums offer freelance legal translators a platform to discuss terminology, working conditions and documentation, and exchange experiences and share their problems. The sub-groups under the "translatorscafe" and "proz" might be given as examples of such forums. However, to my knowledge, such websites are not active in Turkey, so freelance legal translators in Turkey may only benefit from international websites.

As is understood from previous examples, the literature on networks in the legal translation market is insufficient and these studies mainly provide an insight into the legal translation market from the perspective of translators. As complementary to those studies, my study aims to focus on three main actors in the network, namely legal translators, translation agencies and clients, as well as unveiling the other actors visible or invisible in the network. In the following section, I will explain Bourdieu's key concepts since I will draw on his notion of "capital" in order to problematize the positions and roles of actors in the network that I will establish by employing Latour's actor- network theory.

1.2.3 The Key Concepts of Bourdieu

With the emerging interest in the sociology of translation, and thus, the ethnographic approach to translation studies, researchers started to draw on the French social theorist Pierre Bourdieu's concepts of field, habitus and capital[25]. In this thesis, I will apply Bourdieu's notion of "capital" and its forms with the aim of addressing the main questions of this thesis, namely the roles and interaction of the actors involved in the legal translation process, the influential factors from a sociological perspective, and the network in which these actors operate. Therefore, in the following section, I will briefly explain the notions of habitus and field so as to provide a better comprehension of Bourdieu's sociological theory and then I will comprehensively account for the notion of capital and its forms.

1.2.3.1. Field

According to Bourdieu, the social world is a space with a number of fields in which individuals and institutions struggle to obtain power within the logic of each field (Bourdieu and Wacquant, 1992). In *The Field of Cultural Production* (1993), Bourdieu points out that a field is a structured space and it is governed by its own laws of functioning. Bourdieau suggests that the structure of a field is deemed flexible as it is determined by the relation between the positions taken by the agents in the field (Bourdieu, 1993:6).

It would also be possible to draw a parallel between Bourdieu's concepts of "agents" and "field", and Latour's concepts of "actants" and "network" (Hekkanen, 2009: 12). While defining a "field" Bourdie and Wacquant (1992) themselves express it as "network" to some extent:

> *In analytical terms, a field may be defined as a network, or a configuration, of objective relations between positions. These positions are objectively defined, in their existence and in the determinations they impose upon their occupants, agents or institutions, by their present and potential situation (situs) in the structure of distribution of species of power (capital) whose possession commands access to the specific profits that are at stake in the field, as well as*

[25] See, for example, Simeoni, 1995; Sela-Sheffy 1997; Gouanvic, 1999; Inghilleri, 2003, 2005; Buzelin, 2005 in the world; Tahir- Gürçağlar 2001; Ezber, 2004; Erkul Yağcı, 2011 in Turkey.

by their objective relation to other positions [...] (Bourdieu and Wacquant 1992: 97).

Despite this resemblance, there are undoubtedly two significant points which make these two concepts different from each other. One of them is that Bourdieu's agents consist of only human and institutional agents whereas Latour's actants involve both human and non-human agents. The second one is that the research area is, according to Bourdieu, regarded as an established field while Latour's actor-network theory does not start with an established field but first tries to trace the existing contacts and their relations. Suggesting that the largest field in society is the field of power, Bourdieu claims that the first step in the analysis of a field is to examine the position of the field in comparison with the field of power. Mapping the agents and their relations in a specific field and, finally, analysis of habitus of the agents are the pattern that Bourdieu puts forth so as to study a field (Bourdieu and Wacquant, 1992: 104). Furthermore, Hekkanen (1992) underscores that Bourdieu's field theory signifies communication between different agents struggling for capital within a specific field. The agents in the same field need to be in touch to acquire or distribute their capital. However, it may not be possible to postulate that the agents, in my case legal translators, have frequent contacts with only the other specialized (legal) translators. The legal translation market is quite heterogeneous with different sorts of actors such as translators, editors, translation offices, clients, virtual communities and non-human actors, thus, in my case, it would be more appropriate to view the legal translation market as a network rather than a field. Moreover, Hekkanen (2009) points out that the network approach allows other actants considered outside the network to be included as well, whereas Bourdieu's field may not be expanded as such. As the legal translation market has some factors such as fees, recruitment, workflow and distribution of work which are not directly related to the translation but actually establish a platform in which the translation process takes place, Latour's actor-network theory will allow me to include these factors in my research and provide me with a theoretical framework to problematize their positions and relations.

Based on the differences given above, I opted not to draw on Bourdieu's field but Latour's network. In this thesis, I do not begin with the presupposition that the

market of legal translation is a field, but I aim to trace the actors involved in this market and their relations, in order to map out the network established by these actors. I will scrutinize the positions and relations of the actors through Bourdieu's concept of capital with the aim of exploring the structure of their network. Thus, realizing Buzelin's suggestion (2005), as an enriching method, I will be using both Latour's actor-network theory to include various actors in the process and Bourdieu's capital to explore their positions and roles in the network.

1.2.3.2 Habitus

Bourdieu's notion of habitus has been widely applied to translation studies in terms of habitus of translators[26]. Bourdieu views habitus as "systems of durable, transposable dispositions, structured structures, predisposed to function as structuring structures" (Bourdieu, 1977:72). Within the scope of translation studies, the structured and structuring nature of habitus opens new avenues to analyze the behaviours of translators and the other agents involved in the translation process (Liang, 2010:87). Bringing the notion of habitus into translation studies, Jean- Marc Gouanvic (2005) suggests that habitus of a translator and the other agents involved in the translation process not only structure the related field but also are structured by the field itself. Further, Gouanvic claims that the voice of a translator in a target text may not be explained by a conscious choice but his/her habitus (Gouanvic, 2005:157-158). In a similar vein, Hekkanen, one of the researchers drawing on Bourdieu's notion of habitus to elaborate on the translation of Finnish prose into English, emphasizes that recent scholarly studies have revealed the influence of various backgrounds and experiences of translators on professional translatorial habitus (Hekkanen, 2009:7). On the basis of Bourdieu's explanation of habitus as "the product of an individual history, but also, through the formative experiences of earliest infancy, of the whole collective history of family and class" (Bourdie, 1990:91), various translation agents' behaviours such as editor-translators (Ezber, 2004), translators of fantasy fiction (Liang, 2005), a translator- intellectual in the

[26] See, for example, Simeoni 1998; Gouanvic 2002; Inghilleri, 2005.

Ottoman Period (Özkul, 2009) and readers (Erkul-Yağcı, 2011) and have been discussed through this notion in the recent scholarly studies.

1.2.3.3. Capital

In his explanation of field, Bourdieu argues that individuals and institutions within a field compete with each other so as to obtain power, and their positions in a specific field are determined in accordance with the power they have acquired (Bourdieu and Wacquant, 1992). Bourdieu draws on the concept of capital in order to account for these power relations between the agents in the field. In terms of the Bourdieusean approach, capital is denoted as "accumulated labour in materialized or embodied form" defining the positions of the agents within a field and among the other agents (Bourdieu, 1986:46). It may be deemed as an appropriate concept to elaborate the structure and the power relations of the agents in a social structure, in my case in legal translation network, as Bourdieu states:

> *[T]he structure of the distribution of the different types and subtypes of capital at a given moment in time represents the immanent structure of the social world, i.e., the set of constraints, inscribed in the very reality of that world, which govern its functioning in a durable way, determining the chances of success for practices* (Bourdieu, 1986:46).

Bourdieu distinguishes three fundamental forms of capital: economic capital, cultural capital and social capital. He also notes that symbolic capital is another form "that various species of capital assume when they are perceived and recognized as legitimate" (Bourdieu, 1989:17). The basic characteristic of these unequally distributed forms of capital is that they are all convertible into each other (Bourdieu, 1993:8). To give an example from the legal translation market, a well-known and prestigious translator is offered a large number of translation projects very often and generates a high income, which is a conversion of symbolic capital into economic capital. Yet Bourdieu suggests that these forms of capital cannot be reducible despite being convertible (Bourdieu, 1993). That means, for instance, acquirement of cultural capital does not always necessarily result in acquirement of economic capital or symbolic capital. No matter how these forms of capital are obtained, according to

Bourdieu it seems that accumulation of these four types of capital and their value to the specific field designates the status or position of an agent in that field.

1.2.3.3.1 Economic Capital

This form of capital is defined as "the root of all the other types of capital", and all the other types of capital, be they social, symbolic and cultural, are "transformed, disguised forms of economic capital" (Bourdieu, 1986:54). Liang (2010) claims that economic capital is a support to acquire cultural capital whereas the cultural capital may be deemed as a prerequisite for economic capital and, to Liang, this is what makes economic capital the basis for all types of capital. In terms of the translation market, economic capital may be both an aim and a facilitator in acquiring other types of capital. My research has shown that the agents in the legal translation network pursue economic benefit in the form of property or money to conduct their lives in the first place, which makes this type of capital extremely crucial. To be able to produce cultural products and make investments in their social and cultural capital, thus to gain prestige within the network, it may be presumed that economic capital is crucial if not indispensable as it allows the agents to avoid economic dependence and the obstacles caused by such dependence. As Bourdieu suggests, when economic capital is accumulated by the agents, economic necessities pose no obstacle before the cultural products they produce (Bourdieu, 1993: 68).

1.2.3.3.2. Cultural Capital

This type of capital is manifested in three states, be they embodied, objectified or institutionalized. Embodied capital is defined by Bourdieu as "external wealth converted into an integral part of the person, into a habitus" (Bourdieu, 1986:47-48). Cultivation and culture are internalized by the agent and they are acquired unconsciously to an extent (Bourdieu, 1986:48). As an example, when translators have been raised by parents engaged in the field of law they sometimes focus exclusively on legal texts and are better-equipped owing to their social circle,

which might be an indication how cultural capital in an embodied state is influential in the development of certain interests and tendencies in business.

The objectified state of cultural capital refers to its material form such as instrument, paintings, writings etc. These cultural products are likely to be converted into either economic or symbolic capital (Bourdieu, 1986:50). In my case, in legal translation, it might be possible to suggest that the end products, be they translated laws, resolutions, court decisions, petitions or power of attorney are objectified state of cultural capital transmitted into materiality.

As for institutionalized cultural capital, Bourdieu claims that academic qualification in the form of a certificate of cultural competence such as a diploma, accreditation certificate or license grants "a legally guaranteed value with respect to culture" (Bourdieu, 1986:50). Thus, cultural capital can be turned into an institutionalized state by means of certification (Liang, 2010:78). For example, a professional legal translator who holds a diploma in the field of translation studies is an agent whose cultural capital has been guaranteed and proven with academic qualification. In some cases, holders of academic qualification might be compared and substituted one for another on the basis of their qualification and rank. Moreover, in Bourdieu's approach, academic qualification might be converted into economic capital and the rate of this conversion may identify the status or value of the holder of the qualification among the other holders (Bourdieu, 1986:51; Liang, 2010:78). Whether there is a direct and strict relationship between academic qualification of the legal translators and their remuneration in the legal translation market is one of the questions that will be analyzed in later chapters.

1.2.3.3.3 Symbolic Capital

Bourdieu claims that symbolic capital emerges or is acquired when economic, cultural and social capital are legitimized (Bourdieu, 1989:17) or as Siisiäinen clearly explains "symbolic capital exists only in the eyes of the others" (Siisiäinen, 2000:13). This expression denotes that symbolic capital is about recognition and is not manifested in institutionalized, incorporated or objectified form (Siisiäinen, 2000:13).

Symbolic capital provides power for its holders, in other words for the recognized actors, so that they employ their recognition to have a say in a related field (Bourdieu, 1989:23). Therefore, this form of capital is of paramount importance to all markets as well as the legal translation market. Prestigious translators and well-known translation offices obtain power to influence or control the actors in the market. As Bourdieu expresses, "holders of large amounts of symbolic capital, the nobiles (etymologically, those who are well-known and recognized), are in a position to impose the scale of values most favourable to their products" (Bourdieu, 1989:21).

Furthermore, these actors with powerful symbolic capital may also determine the rules for that market, be they fees, deadlines, working conditions, recruitment, duration of translation and, sometimes, methods of translation. The actors in this network might acquire symbolic capital through academic recognition, strong social relations or their previous work. Bourdieu states that such acquirement takes quite a long time and requires a great deal of investment and effort since, like the other forms of capital, symbolic capital is also distributed unequally (Bourdieu, 1993:7). On what basis symbolic capital is distributed and to what extent this form of capital is essential in the legal translation market will be elaborated on in the following chapters through the analysis of the interviews.

1.2.3.3.4 Social capital

Social capital refers to resources created by a network of institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition. Bourdieu suggests that such acquaintance and recognition support the actors with a credential and assembles them under the same roof with a common name and that this name might pertain to a family, school, group or a class etc. (Bourdieu, 1986:51). For instance, in the field of translation, the International Federation of Translators and the International Association of Conference Interpreters are powerful organizations worldwide while the Conference Interpreters Association of Turkey and Translators' Association of Turkey are among the prestigious translation organizations in Turkey. Membership of such organizations requires quite a lot of effort and investment in the establishment of social relations; however, finally, acquirement of social capital

through membership to these organizations enables the actors to convert such capital into economic and symbolic capital. So much time and energy is consumed by the actors to acquire social capital and, in this respect, Bourdieu underlines that if one does not specifically focus on real connections and competence in using such connections, reproduction of social capital is not profitable. As he discusses:

> *[T]he network of relationships is the product of investment strategies, individual or collective, consciously or unconsciously aimed at establishing or reproducing social relationships that are directly usable in the short or long term, i.e., at transforming contingent relations [...] into relationships that are at once necessary and elective, implying durable obligations subjectively felt (feelings of gratitude, respect, friendship, etc.) or institutionally guaranteed (rights)* (Bourdieu, 1986:52).

In terms of social capital, the development of social relations does not mean knowing everyone but knowing people worthy of being known. Bourdieu underscores that when a relationship is established with a person who possesses rich social, economic and cultural capital and is very popular that he/ she is known more than he/ she knows, the acquirement of social capital might be quite productive (Bourdieu, 1986:52-53).

This notion is of importance to business life, in my case the legal translation market. My research has shown that no matter how much economic, symbolic or cultural capital an actor has acquired, development of good and durable relations might be considered as a crucial way to be accepted by a prestigious or a well-known group of people in the network. The volume of social capital is in direct proportion to the size of the network of connections. Furthermore, Bourdieu suggests that acceptance by such prestigious groups is very challenging and demanding as the groups may not want the limitations, standards, norms or rules of the group to be changed by a misfit. As Bourdieu warns, a new member to a group might risk the boundaries and identity of the group (Bourdieu, 1986:52). Therefore, the process of being accepted by these groups requires so much time, energy and efforts. To give an example from the translation market, translation graduates have difficulties in finding themselves a place in the market. They are not easily accepted into the network and graduation from a translation school does not help in the first stages. At first, they need to introduce themselves to the experienced translators and translation offices in

order to be known in the market and to invest in the establishment of social relations. They need to manifest their skills through translations, and become distinguished among other translators with their success and reliability, as no group or members of group would prefer to accept someone that might affect the quality and prestige of their group. My research has revealed that the accumulation of social capital is of pivotal importance for the actors in the network. Therefore, in the following chapters, by analyzing the answers from the interviews, I will discuss how social capital is converted into symbolic capital and changes the positions of the actors in the legal translation network.

1.2.4 Bourdieu's Concepts in Translation Research

Unlike Latour's actor-network theory, Bourdieu's sociological concepts of habitus, field and capital, have often been employed by scholars of translation. One of these scholars, Moira Inghilleri (2005) explains that contributing to the studies concentrating on translators and the translation process rather than textual products, Bourdieu has conceptualized the interplay between the initiating activities of the actors and the structure confining or facilitating them. Inghilleri states that:

> *Bourdieu's conceptualization of this relationship, [...], has proved useful for addressing the reproductive or transformative and socio-cultural contexts and the specific impact of translators, interpreters- and the complex networks in which they operate- on translation and interpreting activities* (Inghilleri, 2005:126).

Gouanvic (1997), who is one of the first researchers to introduce Bourdieu's concept to translation studies, attempted to explain the role of the institutions and practices in the emergence of American science fiction into postwar France from a sociological perspective, employing Bourdieu's concepts of illusio, habitus, field and symbolic capital. Pursuant to Gouanvic, in 1998, Daniel Simeoni conducted research into the submissive acts of translators, applying Bourdieu's concept of habitus. Simeoni discusses how influential "translatorial habitus" is on the act of translation and the role of the translator (Simeoni, 1998). Since the late 1990s, Bourdieu's sociological approach has been widely employed in translation research in the world

by several scholars[27] and has contributed to studies which focus on the translation process rather than the final products, and on translators and interpreters as social and cultural actors within the translation process.

In Turkey, Tahir-Gürçağlar (2001) is the first researcher to have benefited from Bourdieu's concept of habitus. In her doctoral dissertation, Tahir Gürçağlar employs Bourdieu's habitus with the aim of placing emphasis on the roles of the agents and unveiling the driving force behind the politics and poetics of translated literature in Turkey between 1923 and 1960 (Tahir-Gürçağlar, 2001). Following her research, the number of studies applying Bourdieu's concepts to translation studies has increased but such scholarly studies mainly focus on Bourdieu's habitus and field. For instance, Ezber's dissertation (2004) problematizing the aspects of agency takes five-editor translators as a case study and analyses their personal tendencies and social factors influencing their choice of profession through "habitus" and the dynamics of the area of Turkish literary publication through "field". Similarly, Buket Dabacanlı (2010) draws upon Bourdieu's "field" and "habitus" in order to question the power relations in the journalistic field and to investigate the behaviours of individuals within the journalistic-translatorial field. In another study combining Bourdieu's sociological framework, Barış Özkul (2009) scrutinizes the translator identity of Ahmet Vefik Paşa through the concept of "habitus". In her research conducted on the books, readers and translation between 1840- 1940 and analyzing the leading role of translation in the reading revolution in the Ottoman-Turkish context, Erkul Yağcı (2004) as well employs "habitus" in order to explore the relationship between translation and readers and their reading habits. The only study that adopts Bourdieu's capital, particularly cultural capital, is Mine Yazıcı's research on Mawlana translations (Yazıcı, 2007). Yazıcı aims to explore the relationship between cultural capital and Mawlana translations by analysing cultural policies from the period of the Ottoman Empire to today and the social and cultural identity of Mawlana. These scholarly studies indicate that since the 2000s interest in adopting Bourdieu's sociological perspective in translation research has increased, and "field" and "habitus" have emerged as the most common concepts employed in translation

[27] Hermans, 1999; Gouanvic, 1997, 2005; Inghilleri, 2003, 2005; Wolf, 2007; Kung, 2009.

research in Turkey, whereas Bourdieu's "capital" has hardly been addressed in the scholarly studies on translation.

Recently, some translation scholars (Buzelin, 2005; Hekkanen, 2009; Kung, 2009) have tended to blend two sociological approaches, namely Latour's actor-network and Bourdieu's concepts, in their research on translation, despite the fact that they were generally regarded as opposed to each other. One of the differences between these two scholars lies in the concept of Bourdieu's field and Latour's network. According to Bourdieu a field, a social arena can be explored by analyzing the actions of the agents, their power relations and by associating these actions with the status of these agents while Latour suggests that analysing interactions between human and non-human agents and the production of the artefacts within the society help researchers understand a society (Buzelin, 2005). Another difference is that when adopted in translation research, the concept of an agent within a society is reduced to a human agent, particularly "translator" by the Bourdieusean approach whereas Latour's actor-network theory includes both human and non-human actors when referring to the notion of an agent. Despite these differences, as I mentioned above, some scholars consider that these two sociological approaches supplement each other and they might open new avenues in Translation Studies. In the article entitled "Unexpected Allies", Buzelin brings Bourdieu's concepts and Latour's Actor Network Theory together in translation studies and explains briefly that their difference is related to the methodology drawn on to explain society (Buzelin, 2005:193-194). Discussing the theoretical and methodological differences between these two sociological approaches in her article, Buzelin claims that the Bourdieusean approach is very helpful to explore the translation process, but that the actor-network theory can follow the translation process back to the origin of the final products and contribute to the acquirement of empirical data which is needed to understand the translation process. In other words, she strongly recommends that the actor-network theory complements the Bourdieusean approach and takes process-oriented research in translation studies further (Buzelin, 2005: 215).

In a similar vein, Kung (2009) opts to draw on these two sociological approaches in her study exploring how the agency of translation actors and the network influence the visibility of Taiwanese literature, so-called "minor literature,"

in a major culture like the US and the final product. Kung argues that when the type and number of the actors involved in the translation process increase, the Bourdieusean approach might be problematic, to some extent, as it cannot examine an agency with different kinds of actor. Hence, like Buzelin, Kung also claims that the Bourdieusean approach to translation studies can be supported by the actor-network theory and the latter provides a useful tool to obtain more empirical data as regards the translation process (Kung, 2009:126).

A similar approach is also adopted by Hekkanen (2009) in research discussing the translation of Finnish prose into the English literature in the UK. Hekkanen opts for the actor-network theory to explore the context in which translation is produced and for Bourdieu's habitus to analyze the practices of translators individually. Hekkanen claims that drawing on only Bourdieu's or Latour's approach appears to be insufficient to handle and analyze such an extensive corpus and a broad translation process, as both models have some weak points which needed to be supported. To give an example, she argues that a problematic point exists in the actor-network theory, as this theory offers no framework specifically for human behaviour, in other words the subjectivity of translators; however, the behaviours, opinions and styles of translators tend to be very influential in the translation process and thus the final translation (Hekkanen, 2009). Yet Bourdieu's concept of field sometimes falls short in covering the factors which are not directly related to the translation despite being depended on by the translation process.

Recently, one more study has been conducted by Moghaddam, adopting Bourdieu's concepts of field and capital and Latour's actor network theory to scrutinize different actors taking part between the translator and the final translation. This explores the obstacles they encounter and the ways that the actors establish and keep the networks from the perspective of a publishing company (Moghaddam, 2012). Tracing the actors and the artefacts as Latour's theory puts forth, Moghaddam adopts the concepts of field and capital; in other words, this study also applies a combination of these two sociological approaches so that the process leading to the final translation is comprehensively explored and the agents' methods of text selection and their struggles and negotiation within the field are also thoroughly investigated (Moghaddam, 2012:47).

Taking the discussions aforementioned, this study will employ Latour's actor-network theory to unveil the actors taking part in the legal translation process in the translation market, and also draw on Bourdieu's concept of capital to scrutinize the interaction between the actors involved in the legal translation process, their negotiations and constraints, positions and roles within the network and the impact of their interaction and manoeuvers on the final production.

1.3 METHODOLOGICAL FRAMEWORK

In this section, firstly I will explain how I have access to the actors in the network in the legal translation market. This section will provide the steps of the data collection process for this research. Secondly, I will scrutinize the type of the interview I have opted and give some background information about the interviewees.

1.3.1 Tracing and Accessing to Actors in Network

I started this research by interviewing one legal translator, and this interview enabled me to foresee the actors operating in the legal translation market. The initial data obtained from this initial interview showed that there are human actors, which are the translation agencies, editors and proof-readers as well as legal translators, and also non-human actors, which are the virtual communities, CAT tools and texts. On the basis of the answers from this interview, legal translators, translation agencies and clients emerged as the main actors in the legal translation market. Therefore, I chose to interview these three main actors in the network. Despite my decision on what actors to include in this research, I could not particularly determine whom to interview at first because although there is easy access to legal translators and, to some extent, translation agencies, it is extremely difficult to contact with the clients as they are mainly invisible for translators and kept confidential by the agencies. Furthermore, most of the clients avoid being interviewed for various reasons such as confidentiality, lack of time and their high status.

Next I first had interviews with the legal translators and agencies I had contact with, and then every actor led me to another operating in the legal translation network. At first, I contacted two translators and one translation agency. The first legal translator in İzmir introduced me to a translation agency in İstanbul whereas I contacted two clients and one translation agency in Ankara through the other translator in Ankara. The translation agency I interviewed in Izmir enabled me to contact another translation agency in İzmir. From the very first step, the network I intended to map started to expand.

Following this, I had the opportunity to communicate with more actors. In Istanbul, the translation agency I interviewed allowed me to have a meeting with their clients and one of their in-house translators. The clients in Istanbul were indeed hard to contact, but, thanks to the request of the translation agency, they agreed to see me. In Ankara, the legal translator I interviewed led me to interview two more clients and one translation agency in Ankara. It would probably have been difficult to reach those clients as well due to their high positions at the government agencies, but the translator that works with them frequently persuaded them to be interviewed. I was also able to reach another translation agency thanks to the wide network of the translation agency I very often work with.

This data collection process lasted approximately two months. Displaying every stage of mapping, this process proves that I have literally traced the actors in the legal translation market and mapped the network in the market through the course of this process.

1.3.2 Interview

Within the scope of this data collection process, I interviewed six translators in İzmir, Ankara and İstanbul who are specialists in the field of legal translation (see Appendix I), four translation agencies which have a high volume of legal translation work (see Appendix II) and eight clients in Ankara and İstanbul who work as lawyers and judges and require translation services frequently (see Appendix III). The fact that the data obtained in this study is based on three sources, namely translation agencies, translators and clients, enables me to explore the legal

translation network from three perspectives. All these actors actively involved in this legal translation network have provided comprehensive information as regards the dynamics of the market in the three biggest cities in Turkey, and I have thus been able to gain insight into the organization and function of the network.

In order to conduct such analysis, a researcher is required to unravel the pre-existing knowledge and experiences of the interviewees and to collect information about their positions in the network from their own perspective, and it does not seem possible to bring out such knowledge through a questionnaire with yes/no questions. Thus, I opted to conduct qualitative face-to-face interviews, including the use of open-ended questions. As regards such surveys included within qualitative research, Sela- Sheffy (2016, forthcoming) argues that comprehensive data might be collected concerning specific patterns of professionals' general attitudes towards their occupation through surveys. She also adds:

> *Nevertheless, a growing awareness of the need to complement this line of study by an in-depth look at the practitioners' own viewpoint is reflected by recent studies that use a variety of qualitative methods, from biographical and text analysis through in-depth interviews to ethnographies in workplaces. All these qualitative-oriented studies attempt to tackle in more detail questions related to translators' own sense of their occupational world and its role in organizing their lives. Obviously, such studies are more attentive to the nuances of how the pracititioners actively shape and negotiate their identity and status in the different translatorial communities. Employing micro-level analyses, they are designed to capture the multi-layered narratives people construct to give meaning to their work experience and distinguish themselves from other groups* (Sela- Sheffy, 2016, forthcoming).

Employing qualitative research in my study, as I have for the method of interview, it would be possible to say that the method I drew upon here may not strictly fall into one category of interview. Indeed, I benefited from two methods, namely in-depth and semi-structured interviews, and preferred to combine them. In-depth interviews allow researchers to probe into their social world through the experiences, ideas and motives of interviewees, and view the research subject from their perspective (Nicholls, 2013: 178). Therefore, it became possible for me to collect detailed data regarding the opinions, experiences, values and emotions of the translators, the owners of the translation agencies and clients within this network. One aspect of this in-depth interview which allows the interviewer to collect such

comprehensive data from the interviewees is the focus of the participants on the research subject for a long time. In other words, during the interview, their concentration on one specific subject enables them to realize apsects that they have not thought of or been aware of before (Nicholls, 2013:184). Therefore, I find it very useful to draw on in-depth interviews for this research, as the comments, opinions, emotions and different perspectives of the participants constitute the grounds of my arguments here.

Another feature of this interview method is that it is semi-structured. As Tim May defines:

> *Questions are normally specified, but the interviewer is freer to probe beyond the answers in a manner which would appear prejudicial to the aims of standardization and comparability. [...] This enables the interviewer to have more latitude to probe beyond the answers and thus enter into a dialogue with the interviewee* (May, 2001:123).

As defined above, I prepared the open-ended questions before the interview; however, with a view to exploring the answers deeper, expanding and clarifying the points raised by the interviewees, I chose to be flexible and let their answers lead me to new and spontaneous questions. In addition, it seems that the semi-structured model I drew upon allowed me to comprehend the context better with the extra questions I posed, and created a conversation-like interview which did not put off the participants with an interrogative manner.

The questions addressed to the translators, translation agency owners and clients centred on working conditions, workflow, ethics, quality, status, perception and satisfaction, though each set of questions intended to comprehend the context from the participants' perspectives. The duration of the interviews ranged from approximately 10 minutes to 1 hour and they have been recorded, meticulously transcribed and documented. Upon the request of the interviewees, particularly the clients, their names and personal details are kept anonymous in this thesis.

As for the classification of the answers from the interviews, I have categorized them according to Latour's actor-network theory and Bourdieu's capital. For Chapter Two where I will present all the actors having a role in the network of the legal translation market and for Chapter Three that addresses the accumulation of their capital, I will focus on their answers, particularly those related to workflow and

working conditions that reveal the other actors involved. On the basis of the answers as regards ethics, quality, perception and working conditions, I will problematize their positions and relations in the network and then I will discuss to what extent their positions and relations are influential throughout the legal translation process.

As for the translators, I interviewed six translators from İzmir, İstanbul and Ankara, one of whom refused to meet face to face so I had to send him the questions via email. Despite this handicap, the said translator answered the questions at length, which provided me a great deal of information regarding the translation market. As regards their education, four of these translators held B.A degree in Translation and Interpreting Studies, one of them had also an M.A Degree in Translation Studies, whereas the other two did not have translation training. Nevertheless, one of these two translators had lived and worked in a foreign country for a very long time and the other had graduated from a law school and had been a lawyer for almost 10 years. This law school graduate translator is no longer a lawyer and has been in the legal translation market for 8 years. All these six translators specialize in legal translation, although, with one exception, they do not restrict themselves strictly to legal texts and may also translate documents in other fields. Working as a professional translator from between eight and almost twenty-five years, the translators interviewed in this study are likely to be considered very experienced. It is also important to note that five of them are freelancers while one works as an in-house translator in a translation agency.

In respect of the translation agencies, I interviewed three owners and one partner of the translation agencies. Two of these agencies are located in Izmir, one in Istanbul and one in Ankara and they have been in the business for between six and thirty-four years. Therefore, particularly three of these translation agencies might be considered well-established in the cities in which they are located. According to our interviews, three out of four owners themselves work as a translator and translate legal texts as well in their offices. None of them received translation training, however one studied at a foreign language teaching department and the other at a language department. The remaining two are nevertheless competent at languages since one lived in a foreign country and studied at a university there for two years whereas the other graduated from a prestigious university in Turkey, improved his

language skills and has always been involved in and interested in languages due to his family background.

The clients interviewed in this study were chosen based on the information provided by two translators and a translation agency. Upon permission of their clients, these three sources supplied the names and contact details of the clients they provide translation services for. Eight clients, two from Ankara and six from Istanbul, participated in this interview. Two of these clients are administrative judges working at government agencies operating in the field of law. The other four clients from Istanbul are top-level lawyers and heads of the law departments in the international and multi-national companies. The other two clients are also lawyers in a prestigious legal company. They all need translation services and thus make contact with the translation agencies and translators frequently.

1.4. CONCLUSIONS

Chapter One has offered a literature review of the studies that make use of sociological concepts in translation research, and then draws a theoretical framework and methodology for this thesis. Firstly, a selected list of studies that employ network studies in translation research and focused on Latour's actor-network theory were analyzed in order to place translational activities within the legal translation network. My research has shown that Latour's actor-network theory complies with the purpose of this thesis as it allows me to trace the human and non-human, visible and invisible actors involved in the network I explore.

This chapter has also provided Bourdieu's key concepts of field, habitus and capital and the types and forms of capital have been comprehensively analyzed. It has become evident that Bourdieu's concept of capital will be instrumental in this thesis in problematizing the positions and relations of the actors in the network. In this section, a selected corpus of scholarly studies which have drawn on the Bourdieusian approach in translation research have also been scrutinized.

Following the theoretical framework, I have provided an insight into the data collection process and presented comprehensively how I was able to contact with the actors I interviewed. In the second section, the methodology that will be used in this

study has been introduced. I have provided background information about the interviewees and elaborated the type and characteristics of the interviews I have employed in this research.

In the next chapter, employing the sociological concepts discussed in this chapter, I will trace and present the actors taking part in the legal translation market, and then try to map the network of the legal translation market in Turkey.

CHAPTER TWO
CONSTRUCTING NETWORK IN LEGAL TRANSLATION MARKET IN TURKEY

In this chapter, I will attempt to construct the network of the legal translation market in Turkey. Since there has not been any previous research in this field, this study will be the first of its kind in Turkey. I will make use of the actor-network theory which was discussed in the previous chapter as a framework to uncover all the actors involved in translation process in the market. Buzelin highlights the actor-network theory as a model which paves the way to bring the heterogeneous characteristic of the network to the fore. She suggests that:

> *It reminds us that the translation process involves a multiplicity of mediators, some of which are technological, and that the latter are not simple tools but "black boxes" enclosing stable forms of knowledge, consensus and presuppositions over what constitutes (good) translations. In short, this concept enables us to grasp both complexity- and nonlinear character- of the translation process, and the hybridity of the translating agent* (Buzelin, 2005: 212).

Following in the footsteps of Buzelin, I will construct the legal translation network in Turkey, pursuing the actors, be they human and non-human, so as to uncover their positions, interactions and relations while creating the final product, i.e., the legal translated text.

My research has revealed that the human actors involved in the network are the legal translators, translation agencies, clients and editors/ proof-readers. Moreover, there are non-human actors whose role is to support the human actors in creating the final product: virtual communities, texts and CAT tools. All these actors will be defined in this chapter in order to map the network and establish a basis for problematizing their roles and relations in the next chapter.

2.1. THE ACTORS

Identifying the actors in the network, both Buzelin (2005) and Chesterman (2006) state that the actors engaged in a network might affect each other even though they are independent of each other. In other words, all the actors have their own

interests and they are involved in the network so as to fulfil their own part in the project. They endeavour to incorporate the other actors into the production process until their own objectives are met and a continuation of the process is enabled (Buzelin 2005; Chesterman 2006). Then the roles assumed by the actors are likely to be reliant on their own interests and objectives. With different roles and responsibilities, several actors involved in the translation process constitute a network in the translation market. In my study, I will limit myself to the legal translation market, that is to say, the translation market focusing on the translation of legal texts, and elaborate on the roles of the actors and their relations within the network of the legal translation market.

Up to now, to my knowledge, there have been no scholarly studies bringing both legal translation and the market together. As was discussed in Introduction, the focus has been either on the legal translation itself, mostly from a textual point of view,[28] or from the receiver's perspective, [29] or on the market in general from the perspectives of in-house and freelance translators[30]. Bringing the legal translation and the market in which legal translation takes place together, I will attempt to look at the translation process from the inside, as Folaron and Buzelin do in their work (Folaron and Buzelin, 2007: 635). This is in an effort to explore how this network is shaped by the actors taking part in the legal translation market. Additionally, through this network I seek to unravel the issues regarding the positions of the actors, quality, ethics and workflow.

As mentioned previously, when the actors are considered circulating entities, actor-networks may not be expected to be pre-determined. They are dynamic and active structures developing with every newly-recruited actor (Latour, 1996; Kung, 2009: 126). Therefore, as Buzelin (2005) also points out, it is not possible to detect a network and uncover its characteristics. Rather, the actors will be traced in order for a network to be created and comprehended. In other words, the existing contacts and their links will be revealed through mapping rather than by assuming pre-existence of a field and then tracing the actors (Hekkanen, 2009:16). Based on this aspect of

[28] See, for example, Rotman, 1995; Harvey, 2002; Cornelius, 2011.
[29] See, for example, Šarčević, 2000; Stolze, 2013.
[30] See, for example, Hermans and Lambert, 1998; Choi and Lim, 2000; Kennedy, 2000; Dam and Zethsen, 2009.

actor-network theory, I detected the actors who might be involved in the legal translation process and followed them to unveil the other actors constituting this network. As a result of the interviews conducted with three pillars of the legal translation market, namely the translators, the owners of the translation agencies and the clients, I have found out that the network of the legal translation market is comprised of seven actors. Predicating upon one of the main arguments of actor-network theory which Callon (1986) puts forth and Latour develops (1996), I attempted to incorporate non-human entities into the said network, as well. Hence, the actors of this network are the legal translators, the owners of the translation agencies, the clients, the editors or proofreaders, virtual communities, texts (glossaries, parallel texts and legal texts) and CAT (computer-aided translation) tools.

The network in the legal translation market, which I have mapped out through the interviews, is quite comprehensive and multidimensional with several human and non-human actors involved in it. The graphical illustration of this network therefore appears to be extremely complicated and difficult to understand. As in her study exploring the popular translated literature in Turkey between the 1960s and 2000s through the notion of network, Tahir- Gürçağlar (2007) chooses not to include a visual representation of the current network of translated popular literature but, instead, refers to each dimension of the network separately and highlights the problems with the visual representation of the network, saying that:

> *First, the more elements one adds to the map, the more complex it becomes and the lines become impossible to trace on a two-dimensional plane. Since the goal is to be as comprehensive as possible with the inventory of elements, visualization is nearly impossible and the map becomes conceptual. Second, the lack of connection among some of the elements on the map does not mean that they have no ties; it only means that the ties have not been explored* (Tahir-Gürçağlar, 2007:736).

By the same token, I follow the path Tahir- Gürçağlar leads and instead of a visual representation, I will address each actor severally to produce a clearer and more comprehensible network.

As regards where to start and how to start mapping out the network, I have again been inspired by Tahir- Gürçağlar's argument that "all points lead one in a

number of unilateral or multilateral directions and can be considered as "gateways" into any given network" (Tahir- Gürçağlar, 2007:729).

While drawing on the notion of network, Tahir- Gürçağlar avoids the idea of centrality therein. Instead, she opts to find an entrance into the network without placing it at the centre. In her case study, Altın Kitaplar, a publishing house in Turkey, has been chosen as a point of entry or gateway, and she starts to explore the network in the field of popular translated literature by entering from there. Borrowing her concept of "gateway" but being different from her by choosing three gateways instead of one, I attempt to trace actors with a view to creating and comprehending the network within the legal translation market by entering through six translators, four translation agencies and eight clients in the translation market. It is of paramount importance to note that, as in Tahir Gürçağlar's study, the gateways taken into the network in the legal translation market in Turkey are not located in the centre of this network. They are only a point of entry, a starting point to trace this network and lead me to the other actors related.

2.1.1. Legal Translators

Undoubtedly, the translators are an indispensable part of this process. Since I restrict this study to legal translation, I made certain to choose the translators who specialize in the field of legal translation regardless of being freelancers or in-house translators[31]. Among the translators I interviewed, four of them graduated from the Department of Translation Studies, whereas the other two, one of whom graduated from a law school, did not receive translation training.

In this network, their main role is to translate legal texts; however, the market conditions sometimes require them to assume other responsibilities. In other words, the market conditions may not allow them to include more actors into the network financially or due to time restrictions. In that case, the translators are expected to edit and proofread their own translations. Translator A[32], for instance, expresses in the interview that she resisted doing her own proofreading and editing for a while but the

[31] Only one of the translators I interviewed works as an in-house translator.
[32] The names of the translators are kept anonymous upon their request so they will be referred as Translator A, B, C, D, E and F. Please find the interviews with the translators in Appendix I.

translation agency offered to increase her fee in exchange for proofreading and editing as the agency thinks she is experienced enough to do so, and in this way, they could save money and time. Similarly, Translator B clearly states that:

> *As including the fee for editing and proofreading into the translation fee increases the fee that the client pays you a great deal and also unfortunately, I don't know [...]. So editing and proofreading by a law school graduate is of course much better, particularly for the beginners. But since this will increase the prices we circulate the texts among us.*
>
> [Çeviri ücreti içerisine edit ya da proofreading ücreti eklemeniz zaten müşterinin size ödeyeceği fiyatı acayip arttıracağı için ve zaten maalesef, bilmiyorum. [...] Öyle olduğu için de zaten editing ve proofreading için ben, bir hukuk fakültesi mezunu, tabii ki çok daha iyi olur illa ki, özellikle de yeni başlayanlar için. Ama bu fiyatları arttıracağı için kendi içimizde döndürüyoruz.]

In another case, Translator F, who was recruited as an editor at first, shifted her field and started to translate legal texts in a translation agency. Now, according to her statement, she assumes two more responsibilities apart from translation, editing/ proofreading and coordination. This resulted from some necessities caused by special conditions in the workplace.

Besides the additional roles the translators need to assume, it seems that their intention is only to focus on their translations and have the translation agencies deal with all the other issues related to the clients. Obviously, it might be more profitable for the translators to contact the clients directly and get the translation projects from them without mediators like translation agencies. For instance, Translator A expresses that:

> *But I prefer to work via the agency. Instead of facing with clients directly and pursuing payments, it is much better for me to work with an office which makes payments regularly and transfers me my fee on the day when I send the translation. The offices act as a buffer.*
>
> [Ama ben ajans üzerinden çalışmayı tercih ediyorum. Doğrudan müşteriyle yüz yüze gelmek yerine, ödeme peşinde koşmak yerine çok düzenli ödeme yapan, ben işimi teslim ettiğim gün bana parasını gönderen bir büroyla çalışmak bana çok daha iyi geliyor. Arada tampon vazifesi görüyor bürolarla.]

Similarly, Translator D says that he makes contact with the clients only when the translation office asks him to do so and if he wants a client to be informed about

some issues such as problems in the text, deadline, translator's notes etc., the translation agency notifies the clients on behalf of the translator. Not only the answers of the translators, but also of the clients and translation agencies point out that the translators are not known by the clients, that is to say they are invisible and they prefer being invisible, as the translation agencies act as a front for both sides.

The interviews with the translators led me to the new actors that they involve in the translation process. It has been revealed that each actor brings in a new and different actor into the network and it is not possible to determine beforehand which actors will be involved. The actors' involvement, therefore, depends on both the conditions of the market and the translators' preferences, which means as Latour and Kung suggest, the actors and thus the networks are not fixed and predetermined (Latour, 1996; Kung, 2009). In the Turkish case, depending on the conditions their network might expand or contract. Translators sometimes feel the need to bring in new actors when they come across some problems during the translation process. For instance, Translator A claims that she consults her colleagues to solve a problem in a translation and similarly Translator F states that she does not only get support from her colleagues but also the editors in order to figure out problems encountered during translation process. Translators B and C express that people working in the field of law, such as lawyers and judges, can be of great use, whereas they also claim that they do not get so much support from other colleagues except from a strictly limited number of translators whose competencies and skills they trust.

Owing to the requirements of market conditions, translators may need to allow participation of more translators in the translation process as a labour force. Despite their reluctance, which was clearly stated during the interviews, they occasionally need to divide the workload among two or three translators upon the request of the client or the translation office, which causes an unexpected development of the network with the newly-introduced actors (Kung, 2009:126). For instance, Translator F says that some clients might insist on division of the project to a few translators in order to meet a deadline, in spite of the fact that the translator and the translation agency she works with explain the disadvantages of this action.

The answers from the interviews have pointed out further data in this matter. It has been revealed that Translators B, C and D interviewed in this research know

each other and sometimes work together while Translators A and F are also well acquainted with one another and Translator F knows that the translation agency she works for assigns translation work to Translator A. It appears that the translators in the legal translation network are mainly aware of which actors are involved therein. However, this finding is quite limited in scope due to the small number of legal translators I interviewed, but it could be further researched.

2.1.2. Translation Agencies

On the basis of the answers given, it would not be wrong to suggest that the translation agencies undertake various roles within the network of the legal translation market. In my study, I interviewed the contact people of the translation agencies. One of the interviewees is the partner of a translation agency whereas the others are the owners.

It might be expected that the owners of the translation agencies act solely as business administrator or employer within the network. Nevertheless, excepting one, all the interviewees actively translate legal texts and one of them even performs editing and proofreading. For instance, a translation agency owner may himself translate and edit documents as well as recruiting translators and editors and distributing the documents among them. By the same token, as mentioned previously, translators do not undertake only the responsibility of translation but they may also bear editing and proofreading responsibilities as well as coordination and organization duties. Accordingly, the workflow might change depending on the size of the translation agency, the priorities, and the market conditions and so on. For instance, the workflow from the translator to the client in Translation Agency D[33] involves the editor, the coordinator and, when needed, the owner of the translation agency. Whereas in Translation Agency B editing/ proofreading is offered as an extra service, thus the workflow is limited between the translator, the translation agency owner/ coordinator and the client. Hence, it would be possible to suggest that the roles assumed by the actors within a network are not fixed and, accordingly, the

[33] The names of the translation agencies are kept anonymous upon their request so they will be referred as Translation Agency A, B, C and D. Please find the interviews with the translation agencies in Appendix II.

links between the actors, and thus their status cannot be known unless the actors are pursued and their relations are elaborated upon instead of there being a presupposition of a network with fixed and pre-determined actors. The interviews I conducted with the translators, translation agencies and clients clearly reveal how apt it is to apply the actor- network theory so as to find out the dynamics of the network while investigating the legal translation market.

As regards the recruitment of translators, agencies seem to be flexible as they have both in-house and freelance translators. Three of the interviewees in this group have both in-house and freelance translators whereas one of them works with only freelance translators. As a commercial structure, translation agencies tend to employ freelance translators on a project basis since it is more profitable for them. In this way, they do not have to deal with excessive expenditures such as regular salaries, insurance fees etc. when their workload decreases. Translation Agency C expresses that he is the only one working at the office and all the other translators are freelancers, and adds that it is not probable for him to employ in-house translators. Although neither the freelance translators nor the translation agencies explicitly express it, it is very likely that freelance work is advantageous for both sides. Translators have the opportunity to work with whomever they wish and whenever they want, as well as the freedom to choose the projects they would like to work on, whereas the translation offices can avoid extra expenses and they also can give the work to whomever they think is more competent. I suggest that such flexible dynamics in the network might influence the position of the actors as well. The translators in this network do not appear to be mere employees as the translation agencies might not be considered just an employer. When needed, they assist each other out of reciprocal interest. They have mutual obligations that need to be fulfilled, though they have flexible space where they act and make decisions independently. I will discuss this topic more elaborately in the following chapter, in the light of the Bourdieusian approach.

2.1.3 Editors/ Proofreaders

According to the answers given by the interviewees, it may be suggested that editors and proof-readers are the changeable actors of the legal translation network. Whether or not editors or proof-readers are recruited in the network depends on various reasons such as the market conditions, the size of the translation project or the economic conditions of the translation agency or of the clients. Often, it is the translators or the head of the translation agencies who assume the role of the editor/ proof-reader so that the fees for editing/ proofreading do not cause a financial burden for both the clients and the translation agencies.

Although the interviews have brought out editors/ proof-readers as actors in this network, I have opted not to include them in the interviews as editing and proofreading are mostly performed by the legal translators, translation agencies, clients or other actors working with the clients such as assistants, lawyers etc. This research has further proved that the job description of editorship has not been clearly and distinctly defined in the legal translation market in Turkey[34].

In terms of the quality of translation, the translators and the translation agencies I interviewed seem to be in agreement about the necessity of the editing and proofreading process. However, as Translator A suggests, there is no well-established system as regards editing/ proofreading in the translation market in general, let alone the legal translation market. According to her, the translation agencies opt to skip this process to cut down on expenses. Translator B argues that economic constraints force them to conduct their own proofreading/editing process so that they do not have to charge the clients, who are not willing to pay extra fees for this service. Translator A states that she has been offered extra fees provided that she edits and proofreads her own translations, which is surely a consequence of her experience and background with that translation agency. Still, she expresses that:

> *If I am of the opinion that something has come up because of me or I am not capable of or it is not going well, I definitely ask for an editor.*

[34] Focusing on habituses of editor-translators in the field of literary publication, complementary to my findings, Ezber touches upon lack of a clear definition of editorship in his study (Ezber, 2004: 85, 88).

[Eğer benden kaynaklanan, yetmediğimi düşündüğüm bir şey olursa veya iyi gitmediğini düşündüğüm bir şey olursa mutlaka editör isterim.]

Despite the conditions in the Turkish translation market, according to Translator E, who works in the international translation market, editing and proofreading are an indispensable part of the translation process. Translator E adds that proofreading/ editing is systematized in the translation process abroad and translators are not supposed to edit or proofread their own translations. Therefore, he states that he does not need to and is not paid to carry out this process and his only responsibility in the legal translation network is to translate legal texts.

According to the interviews with the clients, another issue as regards editors and proofreaders has arisen. All the clients I interviewed explicitly state that they carry out the editing and proofreading process after they have received the translated text. Some express that they edit and proofread the translated texts in person whereas some clients have their colleagues, be they lawyers, judges or prosecutors or assistants, perform the editing and proofreading. My research has revealed that the clients also actively participate in the translation process, taking the role of an editor and proof-reader in the legal translation market. For instance, Client F[35] indicates that he is the one who edits and proofreads the translated texts:

[...] *I perform editing. If there is a phrase that my client and I used in our previous meetings, of course the translator does not know it. Thus, I edit the text, using the phrase so that the client is not confused. There can be a few small mistakes sometimes and I correct them, too. I perform such editing.*

[Yani bazı düzeltmeler yapıyorum. Müvekkil ile daha evvelki görüşmelerimizde kullandığımız bir kalıp varsa, tercüman haklı olarak o kalıbı bilmiyor. Müvekkiin kafası karışmasın diye tekrar o kalıba uygun hale getiriyorum. Bazen ufak tefek hatalar oluyor, onları düzeltiyorum. Ama işte bunun gibi düzeltmeler yapıyorum.]

In a similar vein, Translator G also says that the lawyers or their assistant, who is not a lawyer but competent at English and legal language according to their statements, occasionally have to review the translations to see if Turkish and English legal terminologies are used properly and correctly. In addition, Client C mentions

[35] The names of the clients are kept anonymous upon their request so they will be referred as Client A, B, C, D, E, F, G and H. Please find the interviews with the clients in Appendix III.

that the editing and proofreading responsibilities are undertaken by the law department at the company, and answers the question asking if they edit the translated texts, saying that:

> *We have to, because there are some specific terminologies we use on the basis of the subject or sector despite competency of a translator at legal English. Or there may be different expressions. [...]we have texts translated to send them abroad and in this regard, we may have to review and edit them.*
>
> [Yapmak durumundayız çünkü ne kadar hukuk İngilizcesine vakıf olunsa da konu veya sector bazlı bazı terminlojiler var kullandığımız.Veya farklı ifadeler olabiliyor.[...] biz bunu yurtdışına göndermek için yaptırıyoruz, o çerçevede bizim onlara tekrar bakıp editing yapmamız gerekebiliyor.]

Interviews with the translators and the clients have revealed that the editing/ proofreading process entails the participation of different actors into the network as well as the adoption of new roles by the existing actors in the network. As I previously suggested, the involvement of actors and their roles undertaken in the network depend on the circumstances, and the parts of these interviews highlighting the roles of editors and proofreaders explicitly point out how unpredictable and changeable their involvement and the distribution of the roles are.

2.1.4 Clients

Within the scope of the interviews I conducted, the clients constitute the third pillar. All the clients I interviewed graduated from a law faculty. Two of the interviewees work at government agencies as administrative judges, three of them work as lawyers at international companies and two work at a law office operating in the field of international law. The reason I chose these eight clients to interview is that all of them frequently receive translation services for miscellaneous legal documents. I reached such information through the actors in the network, namely a translator who performs translation and interpreting for the government agencies in the field of law, a freelance legal translator and also a translation agency which provides legal translation services for multinational companies. In other words, these

translators personally guided me to contact these clients with whom it may not have been possible to have an interview so easily.

As mentioned previously and understood from the clients' answers, they are not in and do not opt for a direct contact with the translators. To negotiate the fees and the deadlines and to feedback as regards the translations, the clients prefer to contact with the translation agencies. Legal translators, hence, are only visible among the translation agencies. In addition, the clients are not aware of translation agencies' preferences and criteria in employing a translator. For instance, as regards whether or not translators need to receive translation training, Client H states that:

> *I do not know the translator. I do not see him/her, I do not know his/her name or face and I don't know if the translator is male or female. [...] I do not care. I have a document. I want this document [...] to be sent to me on a specific date. Therefore, it is not a factor for me, but if I were a translation agency I would want that.*
>
> [Ben zaten tanımıyorum çevirmeni. Görmüyorum; ismini bile bilmiyorum; suratını bilmiyorum; erkek mi kadın mı onu bile bilmiyorum.[...] Umurumda da değil. Benim elimde bir tane metin var. Bu metnin belli bir tarihte [...] bana geri gelmesi gerekiyor. Dolayısıyla bu benim için bir etken değil ama çeviri bürosu olsaydım bunu isterdim.]

Although the success or failure of translators has a direct influence on the clients' projects, they do not interfere with their selection process. Therefore, it might be suggested that there is no direct hierarchy between the client and translator as long as the contact point is the translation agency. Moreover, the clients are not the only one in the network who are entitled to determine the deadlines and fees, although they appear to be at the highest level in the workflow as they commission and make payments. When I analyzed the answers of the three actors in the network, it seems that it is a matter of negotiation. Nobody in the network can be considered as the authority with the final word. Concerning the deadlines and the fees, Client H again says that:

> *[W]e say "we have such a work", they say "it costs this". We say "ok, but it needs to reach us on that date". They say "ok", "no, but it's ok two days later". Sometimes we say "no we cannot make it, it's only possible within a month". Then we turn to another place.*

["şöyle bir çalışmamız var" diyoruz. "Şu kadar tutar" diyorlar. "Peki şu tarihe yetişmesi lazım" diyoruz. "Olur" diyorlar, "yok olmaz iki gün sonra olur" diyorlar. Bazen "yok biz yetiştiremeyeceğiz ancak 1 ay sonra olur" diyorlar. O zaman başka noktaya gidiyoruz.]

In a similar vein, Client D says that although sometimes they request a specific date owing to strict deadlines, they generally do not put pressure on the translation agencies for deadlines. However, this contradicts the answers of the translators and agencies, as they specifically complain about the short deadlines and urgent translation work. In respect of translation fees, the answers of the translators, translation agencies and clients show that, except for the individual work, international companies and government agencies procure translation services through a tendering procedure. Still, the clients opt to work with translation agencies that they have worked with before or have good references and have been active in the legal translation market for a long time. It would not be wrong to suggest that the translation agencies with such features are regarded as more eligible than the other competitors.

2.1.5 Virtual Communities

Hanna Risku and Angela Dickinson define virtual translation communities as a platform involving translator directories, job boards and discussion groups, where translators and translation agencies collaborate, communicate and share knowledge as regards translation tools and processes as well as professional, legal and financial issues (Risku and Dickinson, 2009:57). In their study, Risku and Dickinson consider such virtual communities as a crucial part of the translation process as translators are generally on their own during the translation process, having access to a limited number of colleagues to consult (Risku and Dickinson, 2009:57). Therefore, actors involved in the translation networks might find it advantageous to enable such virtual communities to join their network. The interviews I conducted show that both the translation agencies and the translators contact with miscellaneous virtual communities, which makes these communities the new actors of the legal translation network. Latour (1996) perceives networks composed of nodes having multiple dimensions rather than surfaces. On the basis of this argument, these virtual

communities might be considered as one of the dimensions within the legal translation network. Although some translators or translation agencies do not opt to incorporate virtual communities into the network, it is sometimes possible to see their existence therein. These actors might also be included by the other actors, be they translators and translation agencies, depending on circumstances and preferences. Once more, it appears to be an indication of the instability and unpredictability of the network.

So what are these virtual communities? Among a wide range of virtual groups on the Internet, the translators and the translation agencies articulate Proz[36], Aquarius[37], Wordreference[38] and some Facebook forums such as "Çeviride Kaybolanlar" [Those Lost in Translation]. Despite the varied benefits available from the virtual communities, two main intentions are manifested in the interviews. One of the intentions is to find a client to work for, or a translator to employ or work with, by expanding or being included in a translation network. For instance, Translator A expresses that when she first started to work as a freelance translator she needed to create her network, reaching out to clients and translators both in Turkey and in the wider world. She thus became a member of some websites such as Proz and Aquarius as these websites function as virtual translation workplaces where translators and translation agencies or individual clients contact with each other freely. In a similar vein, Translator E also explains that he joined Proz at the beginning of his career with a view to finding new clients. Both of these two translators had the same intention when they joined the websites but, according to their statements, they are no longer active there, probably owing to their experience and expanding network. In addition, Translation Agencies C and D mention that they are also members of Proz, with the aim of finding new clients, whereas Translation Agency B adds that he aims to have access to the translators' database to contact them.

The other benefit gained from virtual communities is that such websites, forums and blogs, where virtual communities are active, provide an open platform

[36] http://www.proz.com/ (10.05.2015)
[37] http://www.aquarius.net/ (10.05.2015)
[38] http://www.wordreference.com/(10.05.2015)

for translators and translation agencies to freely exchange their experiences and knowledge regarding the profession and any recent developments as well as the problems arising during the translation process. Translator D states that:

> *There are pages concerning translation on Facebook. I follow these pages. I am of the opinion that to follow such pages is very useful in being informed about developments and seeing the opinions and problems of other translators and being able to help them.*
>
> [Facebook'ta çeviri ile ilgili açılan sayfalar var. Bu sayfaları takip ediyorum. Gelişmelerden haberdar olmak ve diğer çevirmenlerin düşünce ve sorunlarını görüp yardımcı olmak adına böyle sayfaların takip edilmesinin faydalı olduğunu düşünüyorum.]

In a similar vein, Translator F states that she makes use of the online sources frequently and explains why she finds these forums and blogs on the Internet useful, saying that:

> *Even what you see there or a good suggestion creates familiarity and somebody who can say "we can translate it in this way, we can do like that" and can contribute to your knowledge. Of course it is useful. And when you have trouble about anything [...] there are lots of translators to consult there.*
>
> [Bir aşinalık bile yaratsa gördüğüm herhangi bir şey ya da güzel bir öneri vesaire "bunu şu şekilde karşılayabiliriz, şöyle yapabiliriz" diyebilen birileri mutlaka tabii bilgi dağarcığına bir şeyler ekliyor. Elbette ki faydalı. Ve kendiniz sonuçta herhangi bir şeye sıkıştığınızda [...] orada danışılabilecek bir dolu çevirmen de var.]

By the same token, translation agencies sometimes benefit from the experiences and knowledge of virtual communities. For instance, Translation Agency C asserts that he receives support from the forums and blogs on the Internet in terms of terminology. Similarly, Translation Agency D states that he may sometimes consult such virtual communities having established various translation groups on Facebook, as well as participating in the discussions and making comments.

Besides the translation process, professional and organizational issues are also discussed on these forums and blogs. Translation Agency D mentions this aspect of information exchange, as well:

> *[...] In the past we communicated in the forums of Proz as regards both translation and the administrative part of this work; previously we asked about*

administrative issues such as taxes or whether or not we can issue notes of expenses and what is a self-employment invoice.

[[...]Proz'un forumlarında geçmişte hem çeviriyle ilgili işlerde yazışmalarımız oldu, hem işin idari tarafıyla ilgili, işte vergi, gider pusulası kesilebilir mi, serbest meslek makbuzu nedir gibi idari vergisal konularda yazışmıştık daha önce.]

On the basis of the interviews carried out with the translators and translation agencies, it has been revealed that virtual communities have become a part of the legal translation network where needed or preferred. The motivations behind involvement of such communities might vary by actors. Yet it has been found that the legal translation network may expand to the extent that it involves virtual communities as well.

2.1.6 Texts: legal texts, parallel texts, glossaries

One of the most conspicuous features of the actor-network theory, making it different from the other studies of social networks, is the inclusion of non-human actors. Latour defines an "actor" in the actor-network theory as an actant which causes an action and claims that it does not refer to humans in general (Latour, 1996). Accordingly, within the scope of the actor-network theory, anything that acts or produces an action takes place within a network as an actor. Non-human entities, therefore, are incorporated in the network. On the basis of this argument, I suggest that the legal translation network encompasses non-human actors, namely texts: legal texts both in source and target languages, parallel texts and glossaries.

It would not be wrong to suggest that all these texts are actants as they are "granted to be the source of an action" (Latour, 1996:373). Legal texts circulate within the legal system of the source culture, enabling the people working in that field of law to conduct various operations, discussions and consultations concerning law. According to the interviews, these legal texts range from national legal documents to international ones, including directives, international verdicts, protocols, contracts, petitions, legal opinions, expert reports, indictments and many more legal documents. Owing to rapidly increasing international relations, such texts then urge people in the field of law and lay people to require translation services and

thus engage them in the legal translation network. That means that legal texts indeed trigger interaction between the translators, clients and translation agencies.

Parallel texts and glossaries are the other non-human entities circulating within the legal translation network and they might be engaged therein by either translation agencies or clients. The main objective for parallel texts and glossaries to be included in the network is to assist translators during the translation process. As with the other actors in the network, these texts might also influence the quality of the final product. For instance, Translators D and E find glossaries very useful during the translation process, and if no glossary is provided before the translation, they study around the project and form their own glossaries. In a similar vein, Translator C says that the glossary is the first thing she looks up when translating a legal document. It has been revealed that the translators are aware of the importance of glossaries and parallel texts to the translation process, as, when they are asked if they provide parallel texts and glossaries for their colleagues who undertake a similar project, almost all the translators answered positively. Translator F, for instance, indicates that she does not hesitate to share such documents with her colleagues:

> *For example, I can say that I have some friends who are not engaged in legal translation so much but produce very qualified translations. Sometimes we want them to perform legal translation. [...] Then without hesitation I send them examples of previous documents and previous translations.*
>
> [Mesela yani şöyle söyleyebilirim, işte hukuk çevirisine çok fazla girmemiş fakat çok iyi, bana göre çok kaliteli çeviri yapan arkadaşlarım var. Ama bazen onları hukuk çevirisine çekmek istediğimiz de oluyor. [...] O zaman hiç çekinmeden eski belgelerden, eski çevirilerden bulup da örnek gönderiyorum.]

Likewise, Translator D explains that sharing such documents is necessary for consistency of translation and for clients' satisfaction. Besides the translators who share previously translated documents and glossaries with their colleagues, translation agencies and clients might also support translators in this matter. Translation Agency A states that he definitely shares such documents not only with translators but with translation students from time to time to contribute to their education. Furthermore, Translation Agency D expresses that they collect all the documents on a database and have computerized their archive so that they can provide parallel texts to their translators where needed.

Despite their comprehensive archive and the database of parallel texts and previously translated documents, it has been understood that some clients may not be as enthusiastic as translation agencies and translators in terms of assisting translators by sharing such documents, or they seem to be just indifferent to such practice within the translation process. Surely, during the interviews, some clients state that they are willing to help if needed and asked, whereas a few clients explain that they opt to work with translators who will not need such assistance in respect to legal terminology and legal texts. For example, Client H indicates that they provide such assistance and adds:

> *Sometimes we supply, and sometimes they ask us after they conduct a preliminary analysis. Then we provide assistance. Sometimes we provide assistance beforehand, but we do, yes.*
>
> [Bazen sağlıyoruz, bazen onlar bir ön inceleme yaptıktan sonra onlar soruyorlar. O zaman sağlıyoruz. Bazen önden sağlıyoruz ama sağlıyoruz evet.]

Unlike him, Client C is simply negative about sharing documents and terminology and says that they do not provide such assistance. Furthermore, Client F expresses that if possible he could assist in this way, but generally he opts to work with translation agencies or translators who are competent at legal English and mostly perform legal translations.

On the basis of these answers, still it would be difficult to suggest that clients are not willing to assist translators in the translation process as this might be a sweeping generalization. Since the clients I interviewed did not clearly explain why they do not or are not willing to provide parallel and previously translated texts and glossaries for translators or whether they do it intentionally, it would be possible to assume that they do not confront such requests very often and that translation agencies undertake this responsibility instead of clients. To consult clients appears to be the last resort for both translation agencies and translators when support is needed. All the translators indicate that when they have problems with the translation, they use all their resources before they consult or have the translation agency consult the client. So, possibly owing to this reason, clients seem to be indifferent to this practice, assuming that they do not have to think about the translation process but the

final product as they are of the opinion that the process is solely the translators and agencies' responsibility.

2.1.7 CAT Tools

The interviews display that computer-aided translation (CAT) tools could be a part of the legal translation network as non-human entities. High volume of translation projects, tight deadlines and competition in the translation market have prompted translators and agencies to benefit from new technologies in translation. Buzelin (2005) argues that not only individuals but also technology contributes to the translation process and notes:

> *The domain of non-literary translation provides ready illustrations of this claim. These include an increasingly prevalent and diverse array of technological tools- from translation memories to Dictaphone- designed to accelerate translation speed; the recycling and integration of the products (the texts) in the "tools", as is the case in the feeding of translation memories; the prevalence of subcontracting; and the splitting of translation projects among various translators, or in any event among various human and non-human hands. Understanding contemporary translation practices implies understanding the relations between these mediators* (Buzelin, 2005:211-212).

As previously stated, one needs to trace the actors so as to comprehend the relations between the actors and the effect of their interaction on the final product. Therefore, I suggest that researchers do not have the luxury of avoiding non-human actors if they and their interaction with human actors indeed influence the process and consequently the final product. Buzelin's remark quoted above points out that technological tools are now included in modern translation practices and such tools need to be learned about and analyzed to comprehend their roles and interaction with the other actors within the network.

The use of CAT tools is not very widespread in the legal translation network in Turkey. Yet they have been involved in this network from time to time by the translators and translation agencies that are already familiar with the use of such tools. Despite the wide range of CAT tools developed in parallel with advancing technology, the interviews have revealed that the most commonly used CAT tools are Trados, MemoQ and Alignment. The translators and translation agencies that opt

to benefit from these tools find them very useful as they allow translators to engage their previously translated texts, parallel texts and terminology into their translation process easily. Translator E, for instance, explains that:

> *Because we already work with CAT programs. [...] I mean there is not such a thing that I look up a text and then translate it in the Word Program. [...] I translate the texts sent to me in a Word file in Trados. Because it is very comfortable. Well I have the opportunity to use my resources there.*
>
> [Çünkü biz zaten CAT programlarıyla çalışıyoruz. [...]Yani bir şeyden bakıp da word'e yazayım böyle bir şey zaten artık. [...]Yani bana word dosyası halinde geleni de ben mesela Trados'ta çeviriyorum. Çok rahat çünkü. Eski kaynaklarımı kullanma imkanım oluyor orada filan.]

In a similar vein, Translator F opts to make use of CAT tools during the translation and editing process, and she mentions their advantage in respect of sharing a translation project among a few translators owing to various reasons, including tight schedules. Although she highlights that distribution of translation is not preferable for her or the translation agency she works for, sometimes the clients might be persistent and leave them no choice but to share the work. In that case, she receives technological support:

> *Actually we have a few translators here using this computer aided translation technology. [...] If needed, it is a great opportunity for us, we can see at least the terms etc. and what the other translator has written. For example, such things can happen. [...] A translator could not finish the last 20 pages and the client was waiting for the translation in the shortest time. So if we have to, we interfere, but how, well, I receive the part the translator has finished. And I mentioned MemoQ, you must know it, Alignment...as I said I can match the original text and its translation side by side in MemoQ. And when I continue translating that text I see how the other translator has translated an expression, so on, I can even consult for the phrases.*
>
> [Aslında yani şu an bu bilgisayarlı çeviri teknolojisini kullanan birkaç çevirmenimiz var. [...] Gerekirse yani bu çok büyük bir olanak bizim için, en azından terimleri vesaireyi her şekilde birbirimizin söylediğini görebiliyoruz, edebiliyoruz. Mesela şöyle şeyle olabiliyor [...]. İşte bir çevirmen son 20 sayfa gibi bir şeyi yetiştiremedi ve müşteri bizden onu çok hızlı bir şekilde bekliyordu. Ha mecbur kalıp biz müdahale ediyoruz ama ne yapıyoruz mesela işte, ben çevirmenden bitirdiği kadarını alıyorum. Ve bunu o bahsettiğim, MemoQ'yu biliyorsunuzdur mutlaka, Alignment... dediğim gibi MemoQ'da kendisinin orijinal metnini ve çevirisini yan yana koyup bunları mesela eşleştirebiliyorum. Ve kendim çeviriye devam ederken bu terime ne demiş, bu ifadeyi nasıl karşılıyor, hatta kalıpları bile danışabiliyorum.]

The interviews have also revealed that the translation agencies, as well as the translators, introduce this non-human actor into the legal translation network occasionally. Translation Agency D expresses that they do not only use CAT tools at the office but also provide the licence of this software at reduced prices for their in-house and freelance translators so that they can benefit from the advantages of such tools. Similarly, the owner of Translation Agency C indicates that he sometimes integrates such software programs into the translation process as he also translates legal texts and these tools facilitate his work. Translation Agency A expresses that he does not opt to use CAT tools, though an in-house translator at the office actively works with them.

It appears from the interviews that CAT tools influence the quality of translation in a positive way as they ensure coherence within the text, shorten the duration of the translation, provide previously translated sentences and the relevant terminology during translation and thus give opportunity to translators and agencies to undertake a high volume of translation projects. When introduced into the network, these tools seem to affect the process, the actors and the final product. They appear to be a source of action and interaction within the network. I suggest that the CAT tools, therefore, might also be considered as one of the actors in the legal translation network included by translators and translation agencies from time to time.

2.2 CONCLUSIONS

This chapter has illustrated and elaborated upon the actors, both human and non-human, involved in the legal translation network in Turkey. Based on Latour's argument that a network is a dynamic structure and actors cannot be determined beforehand as they are unstable, I pursue his motto and trace the actors that might be engaged in this network. Every interview with an actor led me to another one, some of whom I could not predict, and thus Latour's actor-network theory inspired research enabled me to reveal how this network is constructed and transformed during the translation process. Every actor plays a role in the network and transforms it, and consequently the final product, with their participation. Sometimes new

actors enter the network and the newly- introduced actors do not necessarily have a positive effect on the network and the final product. I will discuss their effect and interaction in the following chapter.

The translation process is a complicated phenomenon and it appears that this process may not be considered to be bilateral assuming that translators are positioned on one side and clients on the other. In this study, I aim to discuss the positions, relations and interactions of the multiple actors, which would not be possible without identifying the actors in the first place. In this regard, the actor-network theory, as an agent and process-oriented research model, enabled me to unravel the actors in the legal translation market in Turkey, even the invisible ones.

CHAPTER THREE
ACTORS' POSITIONS AND INTERACTIONS IN THE LEGAL TRANSLATION NETWORK

In the previous chapter, I have unravelled the legal translation network in Turkey by revealing the actors involved in it. It appears that seven actors, both human and non-human, have active roles within the network of the legal translation market in Turkey. In this chapter, I will problematize the positions and interactions of these actors by focusing on the capital they acquire and their effect on quality, ethics and workflow. I will, however, elaborate in detail on three actors, namely the translators, translation agencies and clients, instead of all seven actors. Although the other four actors, be they editors/proofreaders, CAT tools, virtual communities or texts (source texts, parallel texts and glossaries) are actively involved in the network, they might also be considered as auxiliary actants that support or help the three human actors obtain capital in the network. Therefore, to investigate their struggle for acquisition of capital and analyze its distribution within the network, I opt to concentrate on the translators, translation agencies and clients.

3.1. DISTRIBUTION OF CAPITAL AMONG ACTORS

As previously discussed, Bourdieu (1986) distinguishes four types of capital (social, economic, cultural and symbolic), which define the position of the actors among the others. When the network in question is elaborated, it is seen that each actor struggles to be powerful to make decisions by acquiring different forms of capital. In the following section, I will discuss what kind of capital the actors possess and how the capital they obtain defines their position in the network.

3.1.1 Legal Translators: Expert and/or Slave

In today's market, cultural capital, particularly the institutionalized state of cultural capital as Bourdieu describes (1986), might be expected to be a strong merit for actors. Educational qualifications might be also thought to assist actors in

possession of such capital to be one step ahead and that they might be converted into economic capital. Bourdieu puts forth these arguments, saying that:

> *By conferring institutional recognition on the cultural capital possessed by any given agent, the academic qualification also makes it possible to compare qualification holders and even to exchange them (by substituting one for another in succession). Furthermore, it makes it possible to establish conversion rates between cultural capital and economic capital by guaranteeing the monetary value of a given academic capital* (Bourdieu, 1986:51).

As is understood from the quote above, Bourdieu suggests that cultural capital in an institutionalized form is likely to guarantee economic capital. However, that is not always the case. Liang (2010) argues that his study on the literary field in Taiwan reveals the opposite situation, in which translators are not employed or assigned on the basis of their academic qualification but their experience. In addition, Rakefet Sela-Sheffy's study (2010), which discusses professionalization of the translation occupation in Israel, presents a similar environment where translators in the market are not required to receive translation training. These two situations negate Bourdieu's arguments regarding the institutionalized form of cultural capital. In a similar vein to Liang and Sela-Sheffy, my study has pointed out that an academic qualification in the field of translation may not always be determinative or prioritized in the legal translation network in Turkey.

To give an example from the interviews with translators, Translator A, who has a university degree in the field of translation, expresses that translation agencies do not specifically look for translators having graduated from translation departments, and being a translation graduate is not an essential factor to make a translator well-known in the market. On the contrary, Translator E underlines the importance of training, suggesting that:

> *For 35 years I invested in this business, which I have conducted for 18 years. Education shortens this period. One should not forget that. Education is very important. Undoubtedly, [...] entering the market pursuant to training buys you a lot of time.*
>
> [Ben bu işe, işte 18 senedir yaptığım işe yaklaşık 35 sene yatırım yaptım. Eğitim, bunu kısaltır. Bunu unutmamak lazım. Eğitim çok önemli bir şey. Elbette ki [...] eğitimden geçerek piyasaya atılmak size çok zaman kazandırır.]

From the viewpoint of agencies, in a similar vein, the Translation Agency A explains that he respects the graduates of translation departments, though the legal translators he works with very often did not receive any translation training.

The comments of translation agencies and clients provide particular insight to indicate that receiving translation training is not a prerequisite for translators to be chosen. One conspicuous example of this is the recruitment process of Translation Agency D. When he is asked which criteria his translation agency takes into consideration to work with translators, he says:

> *As a principle, we never check their resumes beforehand in order not to be influenced. First we read the translation, as the schools they studied at or the places they were born in or their age might influence people. Therefore, we never have a look at the CV first; initially we read the translation. After we assess the translation, we check the CV.*
>
> [Prensip olarak etkilenmemek için özgeçmişe hiçbir zaman bakmıyoruz önceden. Önce çeviriyi okuyoruz, ki hani şu okulda okumuş, şurada doğmuş, yaşı şu kadarmış gibi insanı etkileyebilir böyle şeyler. Onun için CV'e hiçbir zaman bakmayıp önce çeviriyi okuyoruz. Çeviriyi değerlendirdikten sonra dönüp CV'ye bakıyoruz.]

In the answer above, it is quite clear that unlike Bourdieu's claim, yet in parallel with the findings of Liang (2010) and Sela-Sheffy (2010), academic qualifications, which are the institutionalized form of cultural capital, do not necessarily make translators eligible for clients and translation agencies in the market. It further means that this state of cultural capital in the Turkish legal translation network may not always be converted into economic capital.

According to Bourdieu (1986), as far as cultural capital is concerned, the institutionalized state is not the only one. He defines embodied and objectified states of cultural capital, as well. Related to habitus, the embodied state of cultural capital refers to the incorporation of external values in one's personality and tendencies (Bourdieu, 1986:47-48). Nevertheless, only one of the translators mentions his inclination for legal translation as a result of his previous occupation and family background. Except for his comment, I have not come across any trace of an embodied state of cultural capital and also the questions I asked are not apt to argue the habitus of the translators or their embodied state of cultural capital. Yet I would

argue that all kinds of legal texts, including international, multinational or local resolutions, court decrees and petitions which are translated can be considered as the objectified form of cultural capital. Much as Bourdieu exemplifies the objectified state with artistic objects such as statues, writings, paintings (Bourdieu, 1986:50), I would argue that the legal documents created in the target language by translators could also be considered as objectified forms of cultural capital. In Bourdieu's examples, translators might be visible, putting their signature on the products they create. In the case of legal translation, however, translators are recognized and acquire symbolic capital with their final products, though their names are not stated in the translations or they may not claim property rights for this service. Their final products may not be labelled by their names but they are known via the success or failure of these products by the translation agencies. Translators form or create a product in the target system and through their creation or production they acquire symbolic and then economic capital, which makes these final products nothing but an objectified state of cultural capital. The translation agencies interviewed often express that they evaluate and recruit translators on the basis of their final products. For instance, the remarks of Translation Agency D, quoted above, clearly points out that the final product, namely the legal translation, takes precedence over the institutionalized form of cultural capital. Similarly Translation Agency B emphasizes that it is not the school translators graduate from but what they do and how they translate legal documents that matters.

In addition to translation agencies, clients might evaluate translators indirectly as, according to the interviews, they contact translation agencies rather than translators. Client A, for instance, says that:

> *It is surely important that translators graduate from a translation department but, in fact, the important one is not the school. They do not necessarily graduate from the translation department. Their experience and success of their work are important.*
>
> [Çevirmenlerin tercümanlık bölümünden olması önemli tabii ama asıl okul önemli değil. Tercümanlık bölümünden olmasa da olur. Deneyimleri ve yaptıkları işin iyi olması önemli.]

Two Clients, G and E, approach the issue of training from a different perspective and suggest that they opt to work with translators who have received

legal training or graduated from a law department. They believe that the final products of such lawyer-translators are more successful compared to the translators who graduated from a translation department since they are more familiar with the legal issues and thus thought to be more reliable with critical legal documents.

The interviews conducted have displayed that translators in the legal translation market possess cultural capital in an institutionalized and objectified form. The findings I obtained rebut Bourdieu's argument that academic qualifications, in other words an institutionalized state of cultural capital, may ensure economic capital (Bourdieu 1986:50-51) while the very same findings support the arguments of Liang (2010) and Sela- Sheffy (2010) that cultural capital in such states does not always yield economic capital pursuant to the symbolic one. In addition to their findings, my study has also revealed that the objectified form of cultural capital has a strong influence on the translators' acquirement of symbolic and economic capital whereas the institutionalized form is not always easily convertible into symbolic and thus economic capital in the network in question. To elaborate, in the legal translation network it would not be possible to suggest that cultural capital in general or in all states is not prioritized by the other actors and thus does not bring economic capital. Yet it can be suggested that cultural capital indeed is likely to result in economic capital when it is in an objectified state rather than an institutionalized form.

As to social capital, my research has disclosed that translators in the network benefit from their social network the most, and thus invest their time and energy in the establishment of social relations. In the legal translation network I analyzed, social capital can be clearly observed in some circumstances. The translators tend to enter into connections with virtual communities, colleagues, translation agencies and legal experts who are also a part of the legal translation network. According to my analysis, the translators appear to accumulate social capital for two purposes: One of them is to be recognized by other clients and translators so as to conduct translation projects. In other words, they would like to convert their social capital into an economic form, which is also in parallel with Bourdieu's argument (1986:51-52). The second purpose is that the translators draw on social capital so as to improve the translation quality.

To start with the first purpose, which is also the most conspicuous one in the network, social capital accrued by the translators may be a good reference to be recognized in the market in the first place, particularly for the newly graduated translators, as Bourdieu explicates:

> *Social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition [...]* (Bourdieu, 1986:51).

Surely, what is meant in this remark is not the establishment of relations irrespective of their relevance to the interests of the translators. Bourdieu further explains that knowing people worthy of being known matters and the establishment of relations does not bring social capital if these circumstantial relations are not converted into permanent and productive connections (Bourdieu, 1985:53). The experience of Translator B exemplifies this argument aptly. According to her statement, she has established social relations at the conferences she attended as an interpreter. She says:

> *There are such meetings, multilateral. For instance, as I said previously, representatives come from the Supreme Court, the Council of State, the Academy of Justice or various departments of the Ministry of Justice to the Steering Committee Meeting within the framework of Swedish bilateral cooperation. So several institutions can observe my performance simultaneously. Then they say "good, we like it" and then translation projects start to come.*
>
> [Ya şöyle toplantılar oluyor, çok taraflı. Mesela işte bu söylemiş olduğum gibi İsveç ikili işbirliği çerçevesinde mesela Yönlendirme Komitesi toplantısına Yargıtay'dan da temsilci geliyor, Danıştay'dan da temsilci geliyor, Adalet Akademisi'nden de temsilci geliyor. Adalet Bakanlığı'nın çeşitli daire başkanlıklarından da temsilci geliyor. Böylelikle aynı anda birçok kurum benim yaptığım işi gözlemlemiş oluyor. Ondan sonra "iyi, beğendik biz" diyorlar ve onun sonrasında yazılı çeviriler de gelmeye başlıyor.]

As is understood, expanding her social circle through these conferences and displaying her skills, she gets to know the key actors valuable for the legal translation network. It appears that it is social capital she acquired which leads her into the legal translation market. In a similar vein, Translator E indicates that he has expanded his network in the legal translation market through social capital as well as cultural

capital. At the beginning he opted to work with one department of a prestigious international company and then by developing his social relations within that company other departments opted to contact with him for translation projects. This is also a clear example of how social capital is converted into a symbolic one.

Clients are not the only ones who might introduce you to the legal translation network. In the case of Translator F, it is the translator who would like to engage another translator into the market. She states that:

> *For instance, I can say that, well, I have colleagues who are not engaged in legal translation so much but perform translation works of good quality. Yet sometimes we would like to involve them in legal translation.*
>
> [Mesela yani şöyle söyleyebilirim, işte hukuk çevirisine çok fazla girmemiş fakat çok iyi bana göre kaliteli çeviri yapan arkadaşlarım var. Ama bazen onları hukuk çevirisine çekmek isteğimiz de oluyor.]

These examples verify Bourdieu's suggestion that production and reproduction of a durable network of relations might guarantee symbolic and thus material capital (Bourdieu, 1986:52). Undoubtedly, in most cases, acquirement of social capital is not a "natural given" (Bourdieu, 1986:52) and requires ceaseless efforts. Translators, particularly newly graduated ones, need to invest a great deal of time and energy in the accumulation of social capital. In this respect, they might resort to joining a group in the first place, be they virtual communities or professional translation organizations, with the aim of establishing a network. They benefit from the support and reputation provided by means of being a part of a group as Bourdieu puts it when he says social capital is the accumulation of resources related to "membership in a group which provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a "credential" which entitles them to credit, in the various senses of the word" (Bourdieu, 1986:51).

According to the interviews, the translators have revealed that keeping in touch with or joining virtual communities, which are addressed as an actor in the legal translation network in the previous chapter, might have helped them to be known in the market by some clients or translation agencies at the beginning of their career. Yet none of the translators explicitly state that they owe their recognition or economic gains in the market to the social relations they have established but their

outcomes. Surely, it would not be possible to attribute them only to one type of capital, and the conversion of social capital into an economic or symbolic one may not be directly observable since this process extends over a long time. In the article entitled "Building a Network Theory of Social Capital", Lin discusses why social capital functions well, giving a few reasons, which are indeed manifested in the legal translation network to some extent (Lin, 1999:31). It is important to note that all these reasons put forth by Lin are directly related to the translators' status when analyzed meticulously but may not be seen explicitly. According to Lin, one of the reasons is that the establishment of social relations with those having hierarchical and strategically significant positions might help the actor obtain information about opportunities that cannot be known without such relations. In my case, Translator B, for instance, established her social network of key actors, who work at hierarchically higher positions at government agencies, during the conferences she worked at as an interpreter, and this appears to be her gateway into the legal translation market. In a similar vein, both Translators B and C work with another legal translator with whom they contacted via their coordinator[39]. What is understood between the lines is that their coordinator was a strategic actor for the other translator who succeeded in converting her social ties into productive connections.

Another reason raised by Lin (1999) is that such social ties endow the actor with social credentials, indicating that the actor may have access to necessary resources when required. Complementary to Lin's findings, Translator D, who used to be a lawyer but then changed his career to be a legal translator, constitutes a good example. Translator D expresses that he used to work in a legal company providing consultancy services in English. Despite the fact that he does not mention the relation between his social background as well as cultural capital and his recognition in the legal translation network, it would not be wrong to infer that his social links to the legal circle might underline his credential in accessing necessary resources and influence positively the decisions of the clients and translation agencies. In relation to this point, Lin also states that the identity and prestige of the actors are strengthened via social relations sharing similar resources (Lin, 1999). Despite not being explicitly mentioned, the question of why some clients tend to work with

[39] This situation is specific for the translators B and C. They have a coordinator whose duty is to establish business contacts and organizes administrative and financial affairs of the translators.

lawyer-translators instead of translation school graduates might be answered with this argument. Clients A and E clearly express their preference to assign translation projects to the lawyer-translators as the clients find them more competent owing to the fact that they come from the same circle and share similar resources. Belonging to the same professional circle creates a perception that these lawyer-translators are capable of translating the most difficult legal texts, which also brings them a high level of symbolic capital.

As for the economic capital, Bourdieu (1986:53-54) suggests that these three types of capital stem from economic capital, and Siisiäinen (2000:11) argues that what such capital includes can also improve the actors' capacity in society. The idea that "economic capital is the root of all the other types of capital" (Bourdieu 1986:54) might be possible and also may be assumed since economic power facilitates the investment of money and time in other types of capital. Liang (2010:79) exemplifies this argument, saying that an actor needs to invest a lot of time in cultural capital and it would only be possible through the support from economic capital. Nevertheless, my study has not provided any data either supporting or negating this idea. I have not observed a causal link between economic capital and cultural or social capital. Yet it has been revealed that the acquisition of economic capital emerges as the main objective of the translators in this network rather than a basis for all types of capital. The main profession and the source of income for all the translators interviewed in this study is legal translation and thus the acquisition of economic capital is naturally their main aim. In this respect, it would not be wrong to say that there seems to be a causal link between symbolic capital and economic capital; in other words, acquisition of symbolic capital in the legal translation network appears to have a positive effect on possession of economic capital. Considering the comments of the translators regarding the instable and low level of translation fees in the translation market, it might be assumed that translators, particularly new graduates, are in a subservient position as they are dependent on the clients and the translation agencies to earn a living. However, most of the translators I interviewed agreed on that the economic gains are derived from prestige and recognition. For instance, Translator F expresses that she earns higher than the average in the market and her prestige gives this opportunity while Translator E

claims that he has a high capacity so he wants to sell it at a higher price. In a similar vein, Translator A states that a good translator is likely to be paid higher, and Translator D clearly remarks:

> *The more notable and prestigious you become, the more powerful you are economically. Because people will prefer you more and assign you more work.*
>
> [Piyasada ne kadar tanınır ve prestijliyseniz ekonomik olarak da o kadar güçlü olursunuz. Zira insanlar da çok size tercih edecekler ve size daha çok iş göndereceklerdir.]

Liang finds in his study that the translators may convert their cultural capital into symbolic capital if their cultural products are recognized, and thus their subservient role is likely to be changed into a dominant role owing to their capital acquired from their previous practices (Liang, 2010:212). It appears that my findings overlap Liang's findings in this study to some extent. In my case, the symbolic capital the translators acquired through their previous legal translations might also be considered as cultural products and the objectified form of cultural capital in the light of Bourdieu's definitions, possibly gives an opportunity to the translators in the network to have more power in terms of determining the translation fees or at least to receive higher fees than the average. But, unlike Liang who asserts that the translator's role is dominant in the translation process due to the acquisition of cultural and economic capital, it may not be possible to claim that economic capital gives the translators in the market the dominant position. They are still dependent on the demands of the clients and the translation agencies despite the symbolic and economic capital they obtain. It might be inferred that symbolic capital provides economic opportunities for the translators and brings them closer to their main objective, which is the acquisition of economic capital. Further, economic capital does not mean that the legal translators have more authority or are dominant in the legal translation network either.

Associated with credit and power granted to an individual on the basis of reputation and prestige, symbolic capital is defined as legitimized economic, cultural and social capital by Bourdieu. In the legal translation network, it is also possible to observe how the translators convert their cultural capital into an objectified form and social capital into a symbolic one. When the translators are asked how they have

gained their status in the network, all of them put an emphasis on either their well-qualified outcome, i.e. legal translations, or their social relations. For instance, Translator F explains that a translator can gain recognition by joining virtual communities and producing high quality translations. Translator A underlines that the establishment of good social relations may bring recognition to the translators while Translator D focuses on the accumulation of symbolic power through legal translations of high quality. In parallel with these examples, Translator B elucidates that the social relations she has established give her an opportunity to enter the legal translation network, and thus to present how competent she is at legal translation. All these examples clearly point out Bourdieu's argument that symbolic capital is nothing but cultural, economic and social capital when it is recognized.

However, the question here is if the symbolic capital the translators accumulate makes them powerful in the legal translation network, or in other words, how their symbolic capital influences their positions in the network. For Bourdieu, symbolic capital refers to "the power granted to those who have obtained sufficient recognition to be in a position to impose recognition. [...] Symbolic power is the power to make things with words" (Bourdieu, 1989:23).

Based on Bourdieu's remarks, Ahmed Elgindy also explicates how symbolic capital functions and says that actors having symbolic capital can also change the structure and the rules of the field they operate in (Elgindy, 2013:102). Nevertheless, it is not the case for the translators in the network in Turkey. As previously mentioned, symbolic capital accumulated by the translators provides them only higher income and possibly the right to negotiate for their fees to some extent. Although the translators I interviewed express that they receive quite high translation fees on the basis of their reputation and prestige in the market, they also complain about their low status compared with the other actors in the network. Translators B, E and C express their frustration about the clients' approach to their profession. They say that the clients regard them as an assistant speaking a foreign language and are not aware of their competence. Translator E specifically states that translators are clearly underestimated by the clients and this attitude affects the market conditions as well. Only one of them, Translator F, expresses that legal translators are appreciated by their colleagues, and the attitude of the clients is individual and varies by person.

Further, she underlines familiarity with the profession of legal translation influences the clients' approach, stating that:

> *I can even say that people who are involved in such works to some extent know how hard it is and they appreciate it. However, if they do not have an idea or if they work in another department, [...] they might think we are a machine.*
>
> [Hatta genelde şöyle diyebilirim, ucundan kıyısından bu işlere bulaşmış insanlar bunun ne kadar zor olduğunu bilip çok değer veriyorlar. Ama çok fazla fikirleri yoksa, herhangi başka bir departmanda çalışıyorlarsa bizim bir makine olduğumuzu [...] düşünen de var.]

Considering the answers from the translators, I suggest that symbolic capital acquired by the translators is influential among their colleagues and translation agencies. Translators with high symbolic capital are frequently preferred by the translation agencies or their colleagues for translation projects. Its possession appears to grant the translators the right to negotiate the translation fees, and thus it might result in a high level of economic capital. Still, there is a tendency in the translation market to regard translators as a "silent, invisible and loosely defined semi-professional group" (Sela-Sheffy, 2005:9), and the translators appear to struggle not only for economic gains but also for the recognition and status they feel they deserve. The answers unraveled that the ambivalent position of the translators results from clients' lack of knowledge about the translation profession in general. I also argue that the position of the translation agencies as a mediator between translators and clients also causes this position of the translators by reinforcing their invisibility. Moreover, in respect to the actors' continuous competition and struggle to acquire necessary capital to dominate the network (Bourdieu and Wacquant 1992) and the unequal distribution of capital therein (Bourdieu 1993), I can suggest that the extent of symbolic capital possessed by the other actors in the network might as well outweigh. In this regard, the power relations of the actors and their struggle for capital in the network appear to be more complex, yet the following discussions on the position of the clients and the translation agencies will shed light on this subject.

3.1.2 Translation Agencies as Mediators

In this network, the translation agencies are also important actors competing to accumulate capital in order to be dominant and impose power on the other actors. The interviews with the translation agencies underscore the unequal distribution of capital.

Beginning with cultural capital, the answers point out that those who have established these agencies are either inclined to foreign languages to some extent or have lived abroad for a certain period. It appears that what Bourdieu defines as the embodied form of cultural capital might be the reason for their intention to get into the translation business. Yet it would not be safe to generalize it since the number of the translation agencies I interviewed is limited. The translation agencies stress that they owe their recognition and prestige in the market to the successful translations provided on time and of high quality. For instance, Translator B says that they can be visible only if they provide high quality and accurate translations. In a similar vein, Translation Agency C mentions that the translations bring the agency prestige. Given that these translations are the productions of the translators working for these agencies, I suggest that the agencies benefit from the cultural capital of the translators. It is apparent that they convert cultural capital into symbolic and consequently economic capital, depending on the cultural products of the translators.

According to the answers, besides the outcomes of the translation agencies, the social relations they establish play a paramount role in recognition and reputation. The agencies attempt to accumulate social capital through two channels, be they translators or clients. Since successful legal translations are one way to bring symbolic and economic capital to the translation agencies, the introduction of prestigious translators into their network is of importance. Translation Agency D specifically expresses that they integrate their freelance and in-house translators into their network of translators through an elaborate process, including translation of sample texts, evaluation of CVs, training and face-to-face editing procedures. The team they have established seems to contribute to their symbolic capital to a great extent. In addition, he also says that he developed business relationships with some academicians that he got to know when he once gave translation lectures at a

university, which also constitutes a conspicuous example of the accumulation of social capital. In another example, Translation Agency A also relies on the network of the translators who are selected on the basis of their outcomes and experience in the field so as to accumulate the necessary social capital to be converted into symbolic and economic capital.

Furthermore, the development of durable relations is also a key to the accumulation of social capital. The translation agencies invest their efforts in expanding their social circle and establishing good relationships with their clients, which apparently helps them acquire prestige and economic gains. Translation Agency A explains their social network, saying that:

> *The notaries are our direct source of work. There are the government agencies we work with. There are also big companies. The purchasing departments, export departments, banks and foreign exchange departments outsource translations. The people who work there know us.*
>
> [Bize doğrudan iş kaynağımız olarak noterler var. Çalıştığımız resmi daireler var. Bir de büyük şirketler var. Yani o şirketler özellikle tercümeyi dışarıya veren departman, işte satın alma departmanları, ihracat, bankalar ve kambiyo mesela. Onlarda çalışan kişiler bizi biliyorlar.]

The owner of the agency also mentions that people who work in the same field are in contact with each other, and they advise the translation agency they work with of their colleagues. Translation Agency D expresses that their budget allocated for marketing is quite low so their recognition is based on the people who know them, and thus their successful work, spread by word of mouth. In addition, the translation agency clearly states if they provide services for prestigious and large companies, it increases their reliability and accordingly their recognition in the market. This might present a good example of Bourdieu's arguments regarding directly usable relationships (Bourdieu, 1986:52).

There is one more point I would like to touch upon regarding social capital. According to the interviews, it is also possible to assume that some translation agencies seek institutionalization in the translation market. Complaining about non-standardized fees and working conditions among the translation agencies, they attempt to participate in some translation foundations. To give an example, Translation Agency C mentions that he is a member of TURÇEF (Federation of

Qualified International Translators and Language and Translation Agencies)[40] in an attempt to ensure standardization in the market. In addition, Translation Agency A indicates that at one time they joined a translation association, thinking that all the translation agencies would be gathered under a single roof. However, this attempt failed, as he states. Considering these two answers and also the translators' answers regarding their working conditions, it would be possible to suggest that there is a lack of standard procedures for translators and translation agencies. In Turkey, although there are a few associations for translators and interpreters (for example, The Conference Interpreters Association of Turkey, Translation and Interpreting Association, Translators' Association of Turkey) and undoubtedly significant attempts to found some more translation associations to ensure standardization and institutionalization in the translation market, it might be interpreted that the translation agencies and translators still experience difficulties owing to non-standard practices[41].

This research further revealed that the structure of the field of professional translation, let alone the legal translation market, has been changing since the last decade. In parallel with the findings of Abdallah and Koskinen (2007), it is possible to say that the structure through which the translators and clients are in direct connection may not be observed anymore, and the translation agencies have emanated and gained strength as an intermediary between these two actors in the network. According to Abdallah and Koskinen, the translators get in contact with the end client through the intermediary supplier. Similarly, in Turkey, the translators get into contact with the clients via the translation agencies, which puts them in a peripheral position. In this newly shaped structure, the role of the translation agencies has increased. The mediation conducted by the translation agencies provides them symbolic and economic capital, which again results in their dominance in the network, compared to the translators. Abdallah and Koskinen claim that this new configuration challenged the dynamics of the translation market and changed the traditional structure in which translator expertise is focused. They state:

---

[40] http://www.turcef.org/eng/kurumsal.asp (10.05.2015)

[41] This interpretation here is quite limited due to the small number of the translation agencies and translators interviewed here but it might be further researched and analysed for the following scholarly studies.

> *When translators get involved in these economic networks, they are faced with a rationale different from that involved in familiar dyadic relations between the client and translator. In the contemporary language industry, the turnkey suppliers of documentation, localization or translations often deal with huge multilingual projects consisting of thousands of pages, and a subcontracting translator for one part of one language version is merely one pawn in a big game. With network-based production, the translator's position and role as the translation expert seem to have diminished, while translation companies have firmly established themselves as the intermediary between the client and the translator* (Abdallah and Koskinen, 2007:675).

With the remarks given above, Abdallah and Koskinen underline the anonymity of the translators in this big system that the translation agencies control. The position of the translation agencies increases their power stemming from the economic capital they hold and utilize to convert into symbolic capital, which in turn maintains their powerful position. Similarly, in Turkey, the translation agencies do not prefer direct contact between translators and clients and opt to act as intermediary. For instance, Translation Agency C emphasizes their opposition, saying that:

> *There is strictly no communication with the clients. Sometimes clients would like to contact for a specific issue, but as a principle we are not in favour of direct communication between a client and a translator.*
>
> [Müşterilerle iletişim kesinlikle yok. Müşteri bazen spesifik bir konuda görüşmek istiyor, ama biz prensip olarak müşteriyle tercümanın görüşmesi taraftarı değiliz.]

Translation Agency D explains why they are against such direct contact, which is also an indication of their struggle for economic capital in the network:

> *To be honest, we are doing business and we have a relationship lasting for years with our translator. We have provided a lot of resources and given training. Of course, nobody prefers that they do business directly.*
>
> [Yani sonuçta açık konuşmam gerekirse, ticari bir iş yapıyoruz ve çevirmenimizle yıllarca süren bir ilişkimiz var. Bir sürü kendisine kaynak sağlamışız, eğitimler verilmiş. Direkt çalışmaları çok tercih edeceği bir şey değil tabii kimsenin.]

Moreover, according to the answers, the translators seem unenthusiastic about getting into direct contact with the clients as well. Thus, the translators in the network become invisible for the clients. This attitude of the translators and the attempts of the agencies reinforce the superior position of translation agencies to translators. Also, it may not be wrong to suggest that this new production network intrinsically results in such relations within the network. This new system enables the translation agencies to hold economic and thus symbolic power, and they seem to use it to impose control on the translators.

The superior status of the agencies might be observed in some issues such as fees, workflow or the selection of clients. As for decisions on fees, for example, Translation Agency D expresses that although they are open to negotiations, the translation fees are generally determined by the agency, and they may even reduce the fees if necessary. As regards workflow, Translation Agency A might divide one translation project between a few translators at the demand of the client, although the translators are against this process, and may also organize the workflow before assignment of the translator and after the submission of the translation. In this network translators appear to be only one anonymous part of the project, at least from the perspective of the clients, whereas the translation agencies emerge as the powerful intermediaries holding economic and symbolic capital in the legal translation network.

3.1.3 Clients as Interventionist Actors

The clients are one of the key actors in the legal translation market and active participants in the legal translation process. The interviews with all three key actors point out that the clients in the legal translation market, judges and lawyers in my case, possess quite high symbolic capital and there seems to be two main reasons for this.

Firstly, the clients are in the position of employers, since they assign the translation agencies or translators and pay them translation fees. They intrinsically hold the economic capital in the market and thus convert it into symbolic capital quite easily. This is not unique to the legal translation market but it appears to be an

intrinsic characteristic of the commercial market in general. The interviews I held with the translators reveal their approach to the clients. For instance, regarding the question of hierarchy in the network, Translator B mentions clients as the top of the pyramid. In a similar vein, Translator C states that the clients are in the position of an employer or a boss for the translators. Despite the lack of direct communication between the translator and the client, Translator F expresses that:

> *As to the status of clients, of course, I personally attach great importance to their requests. Although the customer is not always right, I think it is necessary to behave as if they were. It is a market after all and I think people need to be satisfied somehow.*
>
> [Müşterinin pozisyonuna gelirsek, yani elbette ki, ben şahsen mesela onların isteklerine çok önem vermeye çalışıyorum. Yani müşteri her zaman haklı değilse bile haklıymışçasına davranılması gerektiğini düşünüyorum. Haliyle, sonuçta bu bir piyasa ve bir şekilde insanların memnun edilmesi gerektiğini düşünüyorum.]

As the other actors are relatively dependent on the economic power of the clients, as an intermediary the translation agencies also consider the clients as employers. Translation Agency A's remarks regarding the intervention of clients in the translation process point out how the agencies also do their best to satisfy their requests:

> *Tuesday at 2.00 deadline. I said, OK. Then they called and said they needed to get the translation on Monday at 9.00. [...] Load of work. They said "do whatever you do, there is nothing else to do, it has to be in this way. They had a hearing on Tuesday, the parties would come on Monday and this translated text would be discussed [...]. We did, what we did is to divide the documents into three or four parts, we stayed late, we did not sleep etc.*
>
> [Salı günü 2.00 deadline. Peki, dedim. Ondan sonra aradılar, Pazartesi günü 9.00'da almamız lazım. [...] Yani dünya kadar iş. Ne yaparsan yap artık dediler, yapılacak bir şey yok, bu böyle olmak zorunda. Salı günü duruşmaları varmış, Pazartesi günü taraflar gelecekler, bu metin tartışılacak [...]. Yaptık yani, biz de ne yaptık, işi üçe dörde parçaladık, gece kaldık, gece uyumadık falan filan yani.]

Besides the economic power they hold, the clients have a high level of symbolic capital, which they owe to the fact that law is considered as a prestigious

profession in society. Their status as lawyers, judges and prosecutors is regarded as highly notable and it relies on their education, in Bourdieusian terms, their cultural capital. Bourdieu's explanation regarding legal speech might display why this profession is highly esteemed:

> *Legal discourse is a creative speech which brings into existence that which it utters. [...] In other words, it is the divine word, the word of divine right, which [...] creates what it states* (Bourdieu, 1991: 42).

On the basis of Bourdieu's remarks given above, Vidal Claramonte highlights that "legal speech can do and undo" (Claramonte, 2005: 265), and elucidates the link between symbolic power emerging from such discourse and the authorities that possess symbolic power, saying that "legal discourse is [...] an authorized discourse intended to be believed and obeyed because its speakers are invested with official authority and because the language they use represents that authority" (Claramonte, 2005: 266).

In the case of legal translators, my study has negated Bourdieu's argument that institutionalized forms of cultural capital, such as academic certificates or diplomas, might guarantee economic capital (1986) and thus supports the controversial findings of Sela-Sheffy (2010) and Liang (2010). Additionally, my study also reveals that such form of cultural capital may not guarantee economic capital but only higher symbolic capital for the legal experts even in the legal translation market. Their profession, which they start pursuant to the acquisition of an academic qualification, is deemed highly prestigious, and their legitimized cultural capital turns into symbolic capital. It might be expected that within the scope of the struggle to gain symbolic capital in the legal translation network, the translators can easily convert their institutionalized form of cultural capital, be it a diploma or a certificate of a translation school, into symbolic capital and become a powerful actor to influence and control the conditions of the translation market. However, quite to the contrary, their clients, who work in the field of law appear to influence the market with their high symbolic capital stemming from their legal profession that they are able to perform on the basis of their academic qualification. In this respect, the clients' institutionalized cultural capital is powerful in gaining

symbolic power, not only in the society in general but also in the legal translation network in particular. Accordingly, people from the circle of law acquire the highest symbolic capital whether they are translators or clients. In my study, translators as well as clients might have symbolic capital if they hold a diploma from a law school. Since my study does not include a textual analysis, their influence on the translated texts cannot be observed. Yet the answers given by the actors in the network are likely to unravel their apparent control in the translation process.

From the answers in the interviews it would be possible to see the clients' intervention in several stages of the translation process. First of all, since they are beneficiaries of translation, they are in a position to determine the deadlines. Translation Agency B expresses that they sometimes need to divide the document between a few translators to meet the deadline. Translation Agency D similarly explains that the deadlines are definitely determined by the clients, but also complains about their insistent and inconsiderate attitudes, adding that:

> *There are a lot of malpractices in the sector. A type of client, who calls you on your mobile at 8.00 or 9.00 in the evening and demands a translation of 100,000 characters for the morning, is very common in the sector. We do not tolerate it. We never answer the phones after a certain hour and we never accept an impossible deadline under any conditions. We try to protect the translators.*
>
> [Yani sektörde çok yanlış uygulamalar var. Gece 8'de 9'da cep telefonundan arayıp ertesi sabaha 100.000 karakter yetişmesi lazım gibi bir müşteri tipi çok yaygın sektörde. Biz buna kesinlikle müsamaha göstermiyoruz. Belli bir saatten sonra telefon dahi açmıyoruz. Ve hiçbir şekilde olmayacak bir süreyi hiçbir şart altında kabul etmiyoruz. Çevirmenleri korumaya çalışıyoruz.]

However, the attitudes of the translation agencies are not always the same as the one given above. Deriving economic profits generally outweighs the demands and needs of the translators and the provision of favourable working conditions. The clients force the agencies to meet the deadlines and consequently the agencies put a lot of pressure on the translators. The Translator D's example supports the suggestion of Abdallah and Koskinen that the agencies occupy a superior position to the translators as they have reinforced their intermediary role between the clients and the translators (Abdallah and Koskinen, 2007:675). The same translator also says that the

agencies indeed have no role in the translation process except to exchange documents and ensure communication between the actors, and adds that:

> *Yet they think that they are in a superior position and the translators are in a lower position and they do not think that they cannot manage to keep up in the market without the translators who perform good and high-quality translations. Most of the translation agencies do not attach the value that the translators deserve. Of course, there are exceptions. I observe that the translation agencies do not treat translators according to the definition of "freelance", so to speak they treat them as "slavelance".*
>
> [Ancak buna rağmen, kendilerinin üst, çevirmenlerin de ast pozisyonunda olduğunu düşünüyorlar ve iyi ve kaliteli iş yapan çevirmenler olmadan kendilerinin piyasada ayakta kalmalarının mümkün olmadığını düşünmüyorlar. Çoğu çeviri bürosu, çevirmenlere hak ettikleri değeri vermiyor. İstisnalar tabii ki vardır. Çeviri bürolarının freelance çevirmenlere "freelance" kelimesinin anlamına uygun muamele etmediklerini görüyorum, deyim yerindeyse çevirmenlere "slavelance" olarak muamele ediyorlar.]

The level of the clients' intervention varies by translation agencies and translators. Some translation agencies state that they do not accept any translation projects unless it is possible for them to meet the deadline. For instance, Translation Agency D clearly expresses that they just reject translation projects with impossible deadlines and never let the clients apply an earlier date during the translation process. It appears that some agencies might possess the required economic and thus symbolic capital to resist manipulation and have a say in the market.

It is also frequently observed that the clients want translators to use terminology specific to the field. In this case, they might either provide a glossary beforehand or review and edit the translated text after they receive it. In this respect, the Client D expresses that:

> *No matter how well you translate outside this world, it may not overlap with the language in the company. We can do that kind of arrangement. But if we take on an intensive work, we give feedback to the translation agency regarding how we use the terms before or during the work so that no one has to deal with the same things.*
>
> [Dış dünyada siz ne kadar iyi iş yaparsanız yapın içerideki o lisanla birebir örtüşmeyebilir. O tip ayarlamaları yapabiliyoruz. Ama yoğun bir çalışma içine giriyorsak o büroda biz bunları şu şekilde kullanıyoruz diye öncesinde veya işin akışı sırasında feedback veriyoruz ki bir daha tekrar aynı işlerle uğraşılmak zorunda kalınmasın diye.]

Being competent at English and Turkish languages and legal terminology, the interviewed clients explicitly point out that it is necessary for them to review the translated texts before they use them. Client A mentions that they control the translation and review the legal concepts in the texts. Furthermore, she states that sometimes they give feedback to the translator or the agency, sending the translation checked and marked with track changes. In a similar vein, Client C explicitly underlines that they need to edit the translations no matter how competent the translators are at legal terminology.

In parallel with the clients, Translator A mentions the clients' requests regarding specific terminology. Similarly, Translator C expresses that if a client has a specific terminology or develops a new term since there is not an equivalent in the target language, he/ she opts to provide a glossary for the translator. However, she also adds that:

> *Well sometimes, although they have knowledge about law to a great extent, they may not be very good at law in English. They sometimes interpret and send corrections within the scope of their own knowledge. Frankly, they are not very suitable. But of course we do not say that we do not accept it like this. We just thank them.*
>
> [Şimdi bazen hukuk bilgileri çok yüksek olmasına rağmen İngilizcede hukuk konusunda çok iyi olmayabiliyorlar. Sadece kendi bilgileri dahilinde yorum yaparak düzeltme gönderdikleri oluyor. Bazen onlar da çok uygun kaçmıyor açıkçası. Ama tabii ki biz tutup da, bunu bu şekilde kabul etmiyoruz, demiyoruz. Teşekkür ediyoruz sadece.]

Similarly, Translator B mentions that the clients tend to edit the translated texts and it cannot be possible to ask them to justify or explain the reasons for their editing owing to the status and titles of the clients. Not only translators but also the translation agencies interviewed explain that terminological intervention by the client is frequent. On the basis of the answers given by the agencies and translators, it seems that the requests considering the choice of specific words in the translation are met without objections.

It is understood from the answers that the clients also have a tendency to intervene in the translation strategies. Translators A and F give conspicuous examples in this respect. Translator F mentions the demands of the clients regarding the length of the sentences. According to Translator F, the clients may sometimes

want the long sentences to be divided into short ones or change the expression. She adds that they try to be more careful and eschew a high level of manipulation in the legal translation, but still they are generally compliant with the reasonable requests of the clients in terms of terminology. Translator A gives an example from a translation of court records pertaining to a very serious lawsuit. She says that despite grammatically wrong and long sentences not finishing for pages, they managed to translate them by using extra explanations, dividing long sentences into shorter ones and footnotes. However, she states that:

> *But the lawyer of the other party tried to delay the judicial process saying that the translation is falsified. So they told us, "no matter how bad or incomprehensible it is, we want word-for-word translation". We translated word-for-word. It was terrible. [...] There can be such interventions. Sometimes they want word-for-word translation or say that they want a meticulous translation. Or they sometimes say [...] "the three pages in the middle are very important, just finish them first and bring me". In addition, there are some clients saying that "I want this word to be used for this term". Sometimes there are clients telling me "this word is equivalent to that term and even it is wrong, use it".*
>
> [Ama karşı tarafın avukatları şey yapmışlar; "çeviride tahrifat yapılıyor" deyip mahkeme sürecini geciktirmeye gittikleri için bize dediler ki "ne kadar kötü olursa olsun, ne kadar anlaşılmaz olursa olsun tamamen kelime kelime çeviri istiyoruz" dediler. Biz de kelime kelime çeviri yaptık. Çok iğrençti. [...] Bu şekilde müdahaleler olabiliyor. Tamamen kelime kelime çeviri isteyen veya işte basitleştirerek çeviri veya işte titiz olup "çok özenli bir çeviri istiyorum" diyen ya da işte şey olabiliyor, [...]"aradaki üç sayfa benim için çok daha önemli onu bitirip getirin" diye o tür müdahaleler oluyor. Onun dışında "özellikle şu terime şunun denmesini istiyorum" şeklinde isteyenler oluyor. "Bunun karşılığı budur", "yanlış bile olsa bunu kullanın" diyenler oluyor.]

Although the translators might be regarded as experts in the translation market, it seems that the clients feel they are more powerful and have the capacity to control the translations, and the other actors also support this attitude. It is also apparent in the clients' preference of translators. Some of them argue that law school graduates are better translators in the legal translation market. For instance, Clients A, E and F explicitly state that, if possible, they opt to work with translators having graduated from law schools, saying that it is necessary to have a legal perspective so as to comprehend the letter and spirit of legal texts. As is understood from their

answers, they consider law school graduates rather than translation school graduates as experts in the field of legal translation.

Based on the answers from the actors in the legal translation market, I suggest that clients' expertise in the field of law leads them to consider themselves more competent than the translators in terms of legal translation. Unlike Abdallah and Koskinen's findings (2007) suggesting that the intermediary, in other words, the translation agencies, are in a powerful position to control the network and that the clients' power of control is quite limited, the findings I obtained from the interviews underline that the clients are not passive actors in the legal translation network but very active and can yield considerable power in the network owing to their accumulated capital. Possessing economic and symbolic capital, the clients appear to have an interventionist role in the translation process. Although all the actors in the network possess different types of capital to some extent, their unequal distribution determines the status of the actors. As Bourdieu suggests:

> *[A]gents are distributed in the overall social space, in the first dimension, according to the overall volume of capital they possess and, in the second dimension, according to the structure of their capital, that is, the relative weight of different species of capital, economic and cultural, in the total volume of their assets* (Bourdieu, 1989:17).

If we adapt Bourdieu's quote above to the legal translation market, it is likely to suggest that what determines an actor's position in the market is the type and extent of the capital an actor has accumulated in comparison with the other actors in the market. I may assume that in the legal translation market every actor, be they translators, translation agencies or clients, possess a kind of capital, but identifying how much their capital is effective in determining their position depends on a comparative analysis of the other actors' capital. Therefore, according to my analysis, I have concluded that their position is very changeable in the legal translation market. Some translators have accumulated a great deal of symbolic capital converted from their social capital and are powerful to control their network whereas in most of the cases the translation agencies control the network owing to economic capital they hold. Nevertheless, with the high level of symbolic capital converted from their cultural and economic capital, the clients, legal experts, appear

to be in the best position to establish control in the legal translation network despite the resistance of some translators and agencies that have high symbolic capital in the market and are therefore strong enough to apply their choices. Buzelin argues that the translated texts now emerge "as the expression of the relations between various intermediaries" that take part in their production (Buzelin, 2007:39), and following Buzelin's argument and on the basis of my network-oriented research, I claim that the translation process is the expression of the relations between the actors who are active in the legal translation network. In the following section, I will discuss the legal translation process from the perspective of ethics, translation quality and workflow and the influence of the positions of the actors on this process.

3.2 INFLUENCE OF ACTORS' POSITIONS ON TRANSLATION PROCESS

In the previous part, I have unraveled the positions of the actors actively taking part in the legal translation market and their interplay on the basis of their positions. As has been long accepted, translation does not only consist of the act of substituting the words. Rather, it is a process including various stages from selection of the text to be translated to its reception by the target audience, from commission of the translation project to the effect of the translation in the target culture. Therefore, it appears that this process consists of negotiations and compromises between the actors involved in the different stages thereof. In this respect, I argue that the positions of the actors and their relations on the basis of this position influence the translation process, in my case the legal translation process. My research revealed that ethics, quality and workflow are the three main factors determining the relationship between actors.

3.2.1 Ethics

In profession-oriented networks, codes of ethics are needed to carry out proper work and the translation market is not an exception here. The codes of ethics guide every actor in the translation network in terms of right and wrong actions, responsibilities and the rights of the actors involved. However, there are still

ambiguous points in the codes of ethics for the translation business in terms of responsibilities of the actors and definitions of some concepts such as fidelity and accuracy.

Within this ambiguity, Christiane Nord approaches ethics in translation from the perspective of loyalty, which highlights "trustful and fair relationship between the persons interacting in a translation process" (Nord, 2006: 29). Going beyond the concept of fidelity in terms of intertextual relationship, she refers to loyalty as an interpersonal category (Nord, 2006:33). Based on this perspective, it might be inferred that the notion of ethics is not only limited to the act of translation and the translator but indeed covers the whole process and all the actors of this process.

Nord discusses loyalty in terms of ethics in translation with four important aspects, namely conflict prevention, professionalism, trust and fairness. Out of these four aspects, only one of them, fairness, is mentioned in the answers obtained from the three key actors of the legal translation network. Nord explains fairness as translators' refrainment from "deceiving any one of the partners involved in the translation process (Nord, 2006: 38). This aspect might be understood in terms of translation itself and the translation service, and also includes an honest relationship between the sender and the receiver. Translation Agencies A and D put an emphasis on this aspect when their opinion on ethics is asked. For instance, the Translation Agency A specifically says that:

> *Ethics in translation means to say in translation exactly what is expressed. It is very important not to use words that can change the meaning by obeying some suggestions of the client.*
>
> [Çeviride etik, yani öncelikle çeviri neyi ifade ediyorsa onu tam olarak söylemek. Müşterinin birtakım telkinlerine falan uyup da anlamda değişiklikler yaratabilecek sözcükler kullanmamak, onlar çok önemli.]

In parallel with the remarks above, Translation Agency D also mentions the risk of manipulation when he is asked what ethics in translation means to him:

> *Well, you might deliberately translate something inaccurately and ignore it upon the directive of the client. We heard such things in the past, major corruption, big cases. [...] Well we definitely stand tall against the clients making explicit requests such as "is it possible to overlook this sentence, can we write this word". This might pose an ethical problem.*

> [Hani kasıtlı olarak bir şeyi yanlış çevirebilirsiniz, müşterinin yönlendirmesi üzerine bir kelimeyi görmezden gelebilirsiniz. Geçmişte de böyle şeyler duyduk yani, büyük yolsuzluklar, büyük davalar. [...] Yani açık açık müşteri "bu cümleyi görmesek olur mu, bu kelimeye böyle desek acaba" falan gibi bunlara karşı çok dik duruyoruz. Böyle bir etik problem olabilir.]

As is seen in the examples given above, sometimes the clients tend to manipulate the translations for their own interests by using their high status and economic power, and it is considered as an ethical problem by the agencies. It seems that if the translation agencies and translators have enough economic power and relatively high status, in other words if they are well-known and prestigious actors in the network, they do not risk their reputation and do not consent to manipulation by the clients. Besides, it also seems loyalty to the source text sender and what he/she writes in the original is internalized by the actors who are involved in the act of translation.

Another point raised by Nord is a trusting relationship between the actors involved in the process, in terms of the translated text. She expresses that:

> *If authors can be sure that translators will respect their communicative interests or intentions, they may even consent to any changes or adaptations needed to make the translation work in the target culture. And if clients or receivers can be sure that the translator will consider their communicative needs as well, they may even accept a translation that is different from what they had expected. This confidence will then strengthen the translator's social prestige as a responsible and trustworthy partner* (Nord, 2006:34).

Despite a lack of explicit references in the interviews I held, I am of the view that some answers given by the three actors under the question of ethics are related to Nord's argument given above. However, I may suggest that the answers I obtained point out just the contrary. The legal texts are regarded as sacrosanct by translators and clients, and thus the translators do not feel that they have the authority to produce a translation that is not expected by the client. To give an example, Translators B and C express that if there is no equivalence for a concept in the target culture owing to the systematic and cultural differences they just leave it without translating and provide a note for the client. The clients insist on translators' notes in cases of unexpected situations such as a lack of corresponding concepts or words and/or misinformation in the source texts. Upon such demands by the clients, the

translators are unlikely to attempt to make changes without notifying the clients with a highlight on the sentence, a footnote or by e-mail. Translator F expresses that if she cannot find any corresponding concept she opts to express it within the text and informs the clients by e-mail so as to justify her strategy. Client C, for instance, explicates their demands from the translators as follows:

> *Well, first of all, if the translator can reach us he/ she needs to asks us or if it is an agency we work with very often, we expect him/her to reach us by means of the agency or by obtaining or contact information from the agency. If he/she does not, then he/she needs to translate it in the way she understands, and informs and warns us about which parts cannot be comprehended and doubted in terms of meaning when he/she highlights it. But we do not want them to translate something that they are not sure about and send us without warning or receiving any opinions from us or as if everything were complete and perfect.*
>
> [Şimdi öncelikle, ya zaten bize ulaşabiliyorsa, sürekli çalışılan bir yerse bize ulaşıp bunu sorması, ya büro vasıtasıyla ya da kendisinin bürodan bilgileri alarak ulaşmasını bekleriz. Yapmıyorsa da, o zaman kendi anladığı şekilde bunu yapması ve bunu işaretleyip gönderirken de nerelerde anlaşılamadığını, nelerden anlam bakımından şüphe duyulduğunu belirtmesi ve bizi uyarması gerekir. Ama emin olmadığı bir şeyi tercüme edip ondan sonra o konuda herhangi bir uyarı olmadan, herhangi bir görüş almadan her şey tamammış, dört dörtlükmüş gibi göndermelerini istemiyoruz.]

As is understood from the answers, unlike Nord's argument, the clients in the legal translation network in Turkey do not approve that translators make adaptations or changes without informing the clients. That kind of trusting relationship Nord proposes does not exist in the network I have scrutinized. Furthermore, Nord is of the view that the translation methods and strategies are an integral part of the competence of the translators, which creates a basis for loyalty and trust between the translators and the other actors in the process (Nord, 2006:30). Again, contrary to Nord's suggestion, owing to their predominance in the network, strengthened by their high status, the clients might even attempt to interfere in their strategies during the translation process. Compared to the other actors in the legal translation network, the clients occupy a higher status and appear to consider themselves as the only expert in the field of legal translation. In addition, the economic dependence of the translation agencies and the translators on them might as well support this attitude in the legal translation network. Therefore, to some extent, this prevents the establishment of a trusting relationship between the clients and the legal translators.

Besides Nord who views ethics in translation from the loyalty perspective, Julie McDonough Dolmaya (2011) examines seventeen ethical codes addressing various principles that are confidentiality, competence, accuracy, impartiality, conflict resolution, professional development, advertising, translator rights and working conditions. Having obtained her data from the translation networks of fifteen countries, she focuses on common principles and missing points, and analyzes the codes of ethics, referring to the website of the International Federation of Translators (IFT)[42]. According to her study, two principles are at the forefront, namely confidentiality and competence. Compared with my findings obtained from the interviews, it appears that the principle of confidentiality is a very predominant opinion regarding ethics in translation among all the actors. Clients A, C, F and G specifically emphasize that translators are required to abide by the principle of confidentiality and must not disclose any information about the legal texts they hold. In the same vein, all the translators as well underline the importance of confidentiality and Translator A even expresses that she is so discreet about her work that even her family does not know anything about what she translates. However, despite the importance attached to confidentiality, not every actor signs a non-disclosure agreement. It seems that generally international companies opt to sign such contracts with the translation agencies whereas small sized law offices or government agencies do not prefer to sign such agreements. For instance, although the translators and the agencies are expected to be confidential about their work, Clients E and F state that they do not enter into a confidentiality agreement with these actors. Client F expresses that their trust is based on the prestige of the translators or translation agencies. This attitude can be interpreted that confidentiality is accepted as a fundamental principal of ethics by all the actors in the network and might be secured either with a non-disclosure agreement or not, depending on the high status of the translators and agencies. In a similar vein, Translators B and C express that it is not common to conclude such agreements. Translator B suggests that the lack of institutionalization in this field is the reason, whereas Translator C says that there is no tradition of signing confidentiality agreements. According to the answers, it is also observed that if the translation agencies act as a mediator, then

[42] http://www.fit-ift.org/ (10.05.2015)

such agreements, if any, are signed between the agencies and clients and, as Translator F specifies, they do not include the translators. It might mean that the translation agencies with a powerful position as a mediator between the clients and translators also assume the responsibility of confidentiality, which might be thought of as the obligation of the translator in the first place. The translation agencies might hold translators responsible for breach of this principle, but finally their power and high status bring the requirement of accountability to the clients.

In addition to confidentiality, there are also other principles in the interview that overlap the principle Dolmaya puts forth. As an ethical attitude, she suggests that the impartiality of translators is a common principle for some of the translation networks she analyzed. According to her findings, translators need to be unbiased by:

> *seeking client approval before making additions or deletions that would seriously alter the original text or interpretation, and, when working in the field of law, by communicating ideas without cultural bias, without translating literally and without giving advice in the source language* (Dolmaya, 2011:31).

This finding is exactly what the clients I interviewed expect from the translators, as I touched upon above. When Client B asks legal translators to comprehend and translate not only the letter but also the spirit of the legal text, she underlines the ethical principle above. Moreover, Client F refers to that principle when he indicates that additions and explanations in the translation are welcome as long as the client is informed about them. As I mentioned above, legal translators approach this principle in the same way. According to their answers, they do not attempt to make any changes, additions or deletions without notifying the clients in the network.

In case of the translation agencies, they approach the codes of ethics from a similar perspective and only one of them mentions the translation fees saying that ethics is to get the translation fee that they deserve. McDonough points out that the issue of fees is also addressed in the principles and discussed in the forums on ethical principles (Dolmaya, 2011:32). Despite the fact that it is not asked under the title of ethics, some of the translators and agencies in the interview as well touch upon the low rates in Turkey. To give an example, according to Translator E, the fees in the translation market are so low that he opts to undertake translation projects from

Europe. He also complains about the other translators who consent to be underpaid for their work and lower the standard fees in the market. For the same problem, demands from the clients for lower fees are brought forward as a reason by Translation Agency C.

In line with the answers obtained from the legal translators, clients and translation agencies, it seems that there are no specific codes of ethics in the translation market, let alone the legal translation market. McDonough argues that an ethical translator obeys the codes of ethics of the translation network he/she belongs to (Dolmaya, 2011:45). Yet such codes are not explicit, and thus she adds:

> *However, this means that whether a translator is acting ethically when practicing the profession depends on what network he or she belongs to, as no general consensus about ethical translation behaviour seems to exist. Moreover, when the codes do not address certain aspects of the profession (e.g. errors in the ST), translators are left with no guidelines for ethical behaviour.* (Dolmaya, 2011:45).

To my knowledge, there are no written codes of ethics in the field of translation in Turkey either. Therefore, as stated above, I suggest that if actors involved in the legal translation network act ethically it depends on a generally accepted but unwritten code of ethics. In such cases, the actors with higher status, in other words actors possessing symbolic power, are likely to have more authority to determine such codes, since the actors in possession of a huge amount of symbolic capital, as Bourdieu suggests, "are in a position to impose the scale of values most favourable to their products" (Bourdieu, 1989:21).

3.2.2. Quality

In this study, I will refer to two dimensions of translation quality, namely the quality of the translation service and the translation itself. However, since this study does not include a textual analysis, it is not possible to analyze translated legal texts in terms of their quality. Thus, I will discuss the expectations of the clients, translators and the translation agencies regarding the quality of translation.

To start with the quality of translation, Juliane House suggests a very comprehensive method analyzing linguistic- discoursal and situational- cultural

characteristics of the source and target texts (House, 1997:29). Her sense of quality in translation is based on pragmatic and semantic equivalence (House, 1997:30). In order to assess translation quality, she compares the source and target text on the basis of dimensions of the language user and dimensions of the language use constituting her model that scrutinizes both texts from different aspects. However, my research has revealed that the sense of translation quality for all the actors in the legal translation network focuses on only one aspect, which is the use of legal terminology. The translators, clients and agencies express this common expectation in different words but they all agree that translations of high quality need to include correct legal terminology. They also mention that a translated legal text reads as if it was written by a legal expert, which means they specifically put emphasis on text production as well. For instance, Translator C expresses that translation quality is related to compliance with the legal terminology. Similarly, according to Translator D, the criterion of a translation of high quality is the correct use of legal terms and legalese. Translator F explains how translation quality is achieved as follows:

> *Fidelity is a must for legal translation but we should not see a meaningless sentence or an unusual expression for the sake of fidelity. There is a standard legalese formed in legal translation in Turkish. It is necessary to conform to this legalese. In other words, it is important for me not to use non-standard phrases.*
>
> [Sadakat hukuk çevirisinde şart, ama sadakat olacak diye de tabii ki anlamsız herhangi bir cümle, garip bir ifade görmemiz de gerekiyor. Hukuk çevirisinde Türkçede de oluşturulmuş artık bir standart var, bir hukuk dili var. O hukuk dilini çok iyi tutturabilmek gerekiyor. Yani standart dışı kalıplar kullanmamak önemli bence.]

The translators' definition of translation quality overlaps with the expectations of the clients, according to the interviews. Furthermore, the clients also add that translators need to translate legal texts in compliance with their letter and spirit using the correct terminology. In a similar vein, the translation agencies highlight the importance of legal terminology, and Translation Agency D also claims that:

> *Quality in legal translation, I think terminology is very important. Speaking Turkish, English is of course not enough, if we are talking about Turkish-English. Speaking both languages does not suffice. Having knowledge about law is also not enough. You need to have a great deal of knowledge about the legal systems of both languages, the legal systems of both countries. I think it is*

very difficult. I mean it is very important to know what is going on in the background.

[Hukuk çevirisinde kalite, terminoloji bence çok önemli. Türkçe bilmek tabii ki yetmiyor, İngilizce bilmek, eğer Türkçe- İngilizceden bahsediyorsak, iki dili bilmek hiçbir şekilde yetmiyor. Hukuk bilmek de yetmiyor. İki dilin hukuk istemleri, iki ülkenin hukuk sistemleri hakkında da ciddi bir bilginiz olması gerekiyor. Çok çok zor bir iş olduğunu düşünüyorum. Yani arka planda olup biteni anlamak bence çok önemli.]

Besides the use of correct legal terms, there are also other aspects that the translators, clients and agencies touch upon. Comprehensibility and accuracy are underlined by all the actors as criteria for translation quality. Yet some clients' criteria for translation quality seem to be quite vague. To give an example, Clients E and H say that if they do not have to spend much time on editing the translation or do not have to change anything in the translation it can be defined as good quality. Translator C defines translation quality as an effort to translate a legal document into another language by exchanging ideas or obtaining information about the field if necessary.

The actors in the legal translation network can easily define translation quality, but they do not mention how it is analyzed. According to the interviews, the translators try to achieve good quality in legal translation by using various tools such as CAT tools, parallel texts or by consulting their colleagues or legal experts. Yet they do not put any quality assessment methods into practice. The translation agencies quickly review the translations before they send them to the clients and it seems that they might evaluate translation quality on the basis of clients' satisfaction and feedback instead of on quality standards applied in the field. Further, the clients do not have any concrete criteria to evaluate translation quality but still they are of the view that their professional competence suffices to assess the quality of legal translations. The interviews reveal that their sense of quality in legal translation corresponds to legal terminology, comprehensibility and accuracy, though their reference points seem to be quite vague. It is also possible to assume that no standard or criteria is sought so as to conduct translation quality assessment.

As regards the standards of translation quality assessment, I would like to touch upon the EN 15038:2006 standard[43], which addresses translation service requirements (Schopp 2007; Biel 2011). Approved by the European Committee for Standardisation (CEN) on 13 April 2006 with the initiative of the European Union of Associations of Translation Companies (EUATC), the EN 15038 standard aims to improve the quality of translation services through the establishment of requirements and procedures for the provision of translation services (Biel 2011:1). The requirements established within the scope of this standard address human and technical resources, quality and project management, the contractual framework and service procedures (European Committee for Standardization, 2006:4). As is stated in the Standard, a set of procedures and requirements have been developed in order to meet market needs (European Committee for Standardization, 2006:4). However, when compared with the current and actual situation of the translation market, it seems unlikely to meet them. Jürgen F. Schopp points out in his study, the demands of the market, including low translation fees and short deadlines which are very difficult to meet, conflict with the demands for high quality (Schopp, 2007:2). The picture is not very different in Turkey, either. The clients in the legal translation market demand translations of high quality whereas the translation agencies and translators interviewed complain about the pressure on them to meet tight deadlines, and about low translation fees.

Given that the main purpose of the EN 15038 Standard is to improve the translation profession, Schopp discusses that translators generally may depend on the wishes and demands of the clients and may not analyze the situation, which contradicts with the purpose of the Standard. He suggests that being experts and more informed than clients, translators are supposed to comprehend the task completely and discuss and negotiate with the clients as regards the particulars of the translated texts. He also claims that this ideal situation is not valid for the translation profession, and translators act as a mere "linguistic encoding modem" (Schopp, 2007: 5). However, the interviews I conducted with the legal translators reveal quite

[43] This Standard has recently been replaced by ISO 17100:2015. This is the revised and enhanced of the Standard EN 15038:2006 with a few changes. However, the main aim and the purposes of this Standard are similar to the previous one. Therefore, I opted to address the EN 15038:2006 Standard in this study. For detailed information, please see
http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=59149 (10.05.2015)

the opposite. In fact, it is still not possible to make a generalization for the whole translation network in Turkey, but in the case of the legal translation network I traced and mapped out, it seems that legal translators do not only try to meet the deadlines but also achieve high quality by consulting legal experts, colleagues, virtual communities or by using CAT tools, glossaries and parallel texts. In other words, they are beyond "the linguistic encoding modem", as the interviews show that it is not approved by the clients in the field of law. What the clients want is that translators are capable of comprehending legal texts like legal experts and are familiar with the field of law. Although this Standard is not even applicable in the network in question, the translators seem to have internalized the process and the methods to increase translation quality. Undoubtedly, there are circumstances under which they have to comply with the demands of the clients or agencies due to their higher status in the network. For instance, Translator F says that despite their opposition to dividing translations to a few translators, sometimes she might agree to do so. She warns the clients against the risks of inconsistency but still she endeavours to maintain high quality by using CAT tools. Translator D opts to prepare a glossary to ensure consistency throughout the translation when the client or agency requires division of the work. The translation agencies as well mention that they sometimes need to divide the work using their own initiative, owing to tight deadlines and heavy workload. To give an example, when Translation Agency A talks about workflow he also expresses that:

> *I have a look at it, I mean if there is a translator who can translate 15 pages in one day, we give the work to him/her. If the deadline is shorter, then we divide it into two. For example, the next day I assess and read the works coming from both of them in terms of words. I mean for the consistency. I turn them into one text.*
>
> [Bakıyorum, yani 15 sayfayı 1 günde yapabilecek bir eleman varsa ona veriyoruz. Yok, daha kısa zamanda isterse ikiye bölüyoruz, mesela ertesi gün ikisinden gelen işleri ben sözcükler açısından bir değerlendiriyorum tekrar okuyup. Yani söz uyumu için. Tek bir metin haline getiriyorum.]

On the basis of these answers, it is the clients who determine the deadlines, and translation fees to some extent. With the economic power they hold and their higher status, they might put pressure on agencies, and then, in turn the agencies on the translators. Since no standard regulating the requirements of the profession is in

place, division of work to two or more translators, working for inhumanely long hours or, in extreme cases, submission of translations without reviewing, proofreading or sometimes even re-reading might be observed in the market. Therefore, in order not to lose any clients, and consequently money, but to provide high quality translation, the translators and agencies use their own methods as mentioned in the examples. It appears that there is a tension in the legal translation network arising from the struggle between the clients whose demands and expectations are prioritized, the translation agencies that strive not to lose any clients and gain economic power, and the translators who are after prestige as well as economic gains in order to survive in the market.

As for the translation process the Standard describes, it needs to consist of six stages, namely translation, checking, revision, review, proofreading and final verification (European Committee for Standardization, 2006:10-11). Yet the study reveals that the legal translation process does not always fully include these stages. Pursuant to the translation and checking stages, the translated texts are not generally revised by another translator, which possibly increases the translation fees as Translator B and Translation Agency B stated during the interviews. Moreover, the review stage required by the Standard is often carried out by the clients or other legal experts working for the clients. All the clients in this study clearly express that they need to review the translations and edit or have them edited if necessary. For instance, the Client G says that if they are not satisfied with the translation they send them back for correction or sometimes in case of minor mistakes they might correct them, whereas Client E states if they are not satisfied with the translation they edit and correct the text themselves. As for the proofreading stage, the Standard is not specific about the content of proofreading.

It is apparent that implementation of the Standard is not very cost-effective and the translation agencies need to keep the translation fees at a high level. Nevertheless, I am of the opinion that the lack of institutionalization in the translation market does not allow establishment of such standards. The clients tend to pay low translation fees and demand high quality. The translation agencies rarely implement the Standard and sometimes ignore all the quality assurance methods. For

instance, when Translation Agency B is asked about translation quality he states that they are entitled to the Standard, but adds:

> *It is not implemented. Since the fees paid are ridiculous it is not possible to implement them. Normally, a translator translates and then another translator reviews it, and then you send it to an expert in the relevant field. It is not possible to do it with the fee paid.*
>
> [O uygulanmıyor. Verilen rakamlar çok komik olduğu için uygulanması da mümkün değil. Normalde bir tercüman yapıp tekrar başka bir tercüman onu kontrol edecek, başka işin uzmanına göstereceksiniz falan. Verilen paraya da öyle bir şeyin yapılması mümkün değil.]

According to this agency, they might conduct proofreading and editing upon the request of the client as an extra service. By the same token, the Translation Agency D wants the experienced translators to review and edit translated texts for an increased translation fee. In this way, the agency eschews demanding high fees from the clients to pay editors and proof-readers as well as translators.

In an ideal translation market, the translation quality process and the internationally accepted standards would be effectively implemented by all the actors in the network so as to provide a high quality translation and translation service. Nevertheless, they cannot be put into practice owing to the high costs and lack of awareness of the translation profession, and it leads to fluctuant market conditions, and consequently this reflects on the quality of translation. I suggest that the powerful actors in the legal translation network need to urge the agencies to apply such standards and translation quality assessment methods. Without economic power and high status to have a say in the translation market, it seems very difficult for translators to conduct translation quality standards from their own initiative. In the legal translation network I analyzed, the dilemma is that while the clients demand high quality translations and translation services they intentionally or unintentionally avoid providing the necessary conditions to implement the standards to ensure the demanded and expected quality.

3.2.3 Workflow

In the previous chapter, I analyzed the workflow in the legal translation market when I traced the actors involved in and mapped out the network. In this section, I will discuss how the actors' positions influence the workflow of legal translation.

The data obtained from the interviews displays that workflow is not fixed, depending on an expanding or shrinking network. It also seems that it is structured by the demands and expectations of the actors involved in the network. To start with the clients, who are the powerful actors occupying a high position in the legal translation network, involve themselves or their own legal staff in the network to perform editing and proofreading. In that case, they are not passive recipients of the translated texts but, as previously touched upon, they are active participants of the process. Client H expresses even though they have documents translated by reliable translation agencies, they are required to review and check translations since the law office rather than the translation agencies or translators has the legal responsibility.

The clients are also determinative actors of the workflow since they are the source of finance and also they decide on the deadlines. Finance and deadlines have a significant role in shaping the workflow. Tight deadlines may force translation agencies to involve more translators in one translation project while low translation fees may also urge them to remove editors or proof-readers from the workflow. When the Translation Agency C is asked about urgent translation tasks, he explains that they are obliged to divide the task to a few translators and submit the work without any proofreading or editing. Translation Agency A emphasizes that he does not generally prefer to divide the text to be translated and might also reject the work if the task is impossible to finish before the expected deadline.

I argue that the workflow in the legal translation market is related to the capital the actors possess. Just like clients and agencies, the translators in the legal translation network are also in a struggle to accumulate symbolic capital. Those who have obtained enough symbolic capital might be able to negotiate with the agencies and clients on translation fees, resist their unreasonable demands and create an atmosphere in which clients and agencies trust the translators' decisions. Translator

E, for instance, mentions division of translation projects between a few translators, saying:

> *I have never accepted that. I have never been involved in such things. I mean like this dividing into 7-8, well you do not see such things in Europe very often. I know it happens in Turkey frequently. I have never been or will never be in such translation projects.*
>
> [Bunu hiçbir zaman kabul etmedim. Yani ben böyle bir şeye hiçbir zaman girmedim. Yani böyle 7-8 yere, zaten Avrupa'da böyle bir şeyi pek görmezsiniz. Çok nadirdir böyle bir teklifle karşılaştığınız. Türkiye'de biliyorum sık sık oluyor ama. Ben böyle bir çeviri işini hiçbir zaman girmedim, girmem.]

His recognition and prestige in the market gives him a say in certain aspects of the translation process. Owing to his symbolic capital in the market, he is not in the position to have to accept every demand from the client or translation agency. In a similar vein, Translator A says that she does not consider herself as an employee of a translation agency or a client when she is asked about her status in this network. Further, she claims that she thinks she is in cooperation with these actors. In this regard, Translator A appears to have acquired symbolic capital as much as the other actors in the network so that she feels there is a balanced relationship in the network, based on collaboration. Thus, owing to the status she occupies in the network, she may not be forced to accept division of one translation project and she also gets support from the agency and the clients when required. Moreover, as she is regarded a prestigious and experienced legal translator in the network, she no longer needs an editor or proof-reader to review her translated texts. In this case, her status is the reason that editor/ proof-readers are excluded from the network.

In some cases, the translation agencies involve non-human actors into the network such as CAT tools and parallel texts or previously translated texts so as to ensure quality in legal translation. The Translation Agency D encourages their own translators to use CAT tools to ensure consistency and speed in the translation process whereas the Translation Agencies A and C share previously translated texts, parallel texts and relevant documents with the translators. However, Translation Agency B clearly states that they do not provide any glossaries or parallel texts for their legal translators. All these non-human actors are part of the workflow and I suggest that they all play a role in the quality of the translation.

The translation agencies may sometimes include the clients in the translation process not as an editor but as an assistant to guide legal translators during the translation process. Undoubtedly, it does not hold for every actor. The translation agencies need to possess enough social capital and be recognized by the clients. Sometimes translators need to turn to the clients, the initiators of the work, to understand a legal topic they are not familiar with or figure out vague parts in legal documents. Since they are not generally in direct contact with the clients, they get this support through the intermediaries. Taking advantage of their prestige, the translation agencies which establish good and reliable relations with the clients may contact with the clients to convey the translator's message and get their assistance.

Workflow in the legal translation network might also cover some other actors, be they virtual communities, legal experts and colleagues that the translators are able to involve owing to their social capital. Their involvement depends on how much social capital the legal translator has accumulated. For example, Translator B expresses that she consults only her business partner who is also a very experienced legal translator and sometimes she gets in touch with the lawyers she knows to clarify confusing and ambiguous parts of the texts. Contrarily, Translator E says he does not have any communication or is not involved in a network consisting of other translators, and thus, when needed, he consults legal experts. Translator D, who is also a law school graduate, specifies:

> *I do translation tasks by myself. I do not get any assistance from others. Rarely I get books and do research on the Internet.*
>
> [Çeviri işlerimi sadece kendim yapıyorum. Başkalarından yardım almıyorum. Nadir durumlarda kitap alıyorum, internetten araştırmalar yapıyorum.]

In contrast to these translators, there are also legal translators with a more expanded social circle. For instance, Translator F seems to have established a wide circle consisting of colleagues including legal translators or translators specialized in other fields, editors and legal experts. She keeps in touch with them and when necessary she does not hesitate to get or give assistance concerning legal translations. Furthermore, she benefits from the virtual communities while translating legal texts. When she needs clarification on a legal subject or has difficulty in finding a

corresponding term in the target language, she includes such communities into the network and refers to them for an answer.

Sela-Sheffy claims that symbolic capital gives power to the translators to negotiate on the working conditions and the fees for translation (2008:620). It is possible to adapt this claim for every actor in the network. Those having a great deal of symbolic capital enjoy a high status in the network, which gives them the privilege to make decisions on the working conditions and actors to be engaged in the network and also influences the quality of translation and the translation service, and determines the sense of ethics within the relevant network. My findings exemplified above also support Wolf's argument that *"translation is the result of cultural, political and other habits of the social agents who participate in translation and of the various forms of capital involved"* (Wolf in Kung 2009: 131).

The interviews with the clients, translators and agencies reveal that their position is very influential in every stage of the translation process. According to the answers, the positions of the actors and their relations in the network shape the translation process, affecting every single decision therein. It has been shown that every aspect in the legal translation process, from the actors to be engaged in the network to the translation strategies, from the notion of ethics to the quality of translation and the translation service and from working conditions to workflow, is closely related to the positions of the actors in the legal translation network. In this respect, my study has revealed that the legal translation process is an expression of the relations between the actors constituting the legal translation network.

3.3. CONCLUSIONS

Constituting the analysis part of my thesis, the first part of this chapter has displayed that capital is distributed unequally among the actors in the network. According to the interviews, it has been found out that cultural capital in an institutionalized form does not necessarily yield economic and symbolic capital for the legal translators while its objectified form, in other words legal translations, might have a direct link to accumulated symbolic and economic capital. In the case of legal translators and translation agencies, the accumulation of social capital is of

pivotal importance in entering the network and making economic gains. My research has also displayed that the translation agencies rely on the translators' cultural capital in objectified form so as to gain prestige in the network. As for the clients I interviewed, it has been further revealed that clients possess a high level of symbolic capital in the legal translation market owing to their profession being regarded as prestigious in society and thereby they have economic capital, since they are in the position of employer. The first part of this research has also unveiled that the translation agencies act as an intermediary whereas the clients' role is interventionist and in this network the legal translators have an ambivalent position.

The second part of this chapter discusses the results of capital accumulation by the actors in the translation process. My research has revealed that the actors possessing high status in the network may determine the principles and rules for ethics and quality since there are no written codes in Turkey. The actors with high status appear to have an authority to shape these rules in the legal translation market. Furthermore, as regards ethics, all the actors that are legal translators, translation agencies and clients seem to agree on the principle of confidentiality. Within the scope of ethics, the legal translators are expected to be impartial and notify the clients and translation agencies of any changes, additions or deletions. The answers from the interviews also show that there are no translation quality assessment tools or methods in place and the clients are not able to provide a clear description of criteria. This thesis has uncovered a contradictory situation in the market. The clients demand high quality translations whereas, according to the translators and translation agencies, they put pressure regarding short deadlines and also do not pay high translation fees. These conditions leave translators and agencies in a difficult situation, and thus might affect the quality of the final product negatively. The interviews have also pointed out that despite negative conditions experienced in the legal translation market, the legal translators make an effort to achieve high quality resorting to virtual communities, CAT tools, their colleagues and legal experts.

In terms of the workflow in the network, my research has displayed that it is shaped through the demands and expectations of the actors in the network. The extent and type of capital accumulated is influential in the positions of the actors and their relations, and every stage of the translation process. For instance, the interviews

emphasized that the clients might be able to manipulate the legal translators possessing low symbolic capital in the network according to their own wishes and interests easily, whereas another legal translator with high symbolic and economic capital may resist the requests of the clients that are not favourable for the translator, such as intervention in the translation strategies, extremely short deadlines or very low translation fees.

This chapter has underlined the positions of the actors shaping the relations between them and this position is determined by the type and extent of the capital they accumulate in the network. This chapter has further proved that every stage of translation process is possibly influenced by the relations of the actors.

CONCLUSION

The aim of my study was to explore the actors in the legal translation network in Turkey and problematize their positions, roles and interaction in the translation process in order to prove that the translation process is the expression of the relations between the actors in the network which are shaped by their positions based on the type and extent of the capital they accumulate. To this end, I traced the actors taking part in the legal translation market in Turkey and constructed a network. Then I analyzed comparatively the data obtained from the interviews I conducted with legal translators, clients and the translation agencies in the light of Bruno Latour's actor-network theory and Pierre Bourdieu's concept of capital.

In Introduction, I conducted a literature review and presented my initial research in two sections. In the first section I started with researching the studies on legal translation in Turkey and in the world. This research showed that the scholarly studies on legal translation started in the late 1970s in the world while in Turkey such studies began in the early 1990s, that is around a decade later. Yet the number of the academic studies on legal translation has rapidly increased in direct proportion to the growing importance of legal translation as a means of communication thanks to the developing international and supranational relations between countries, institutions, legal and real persons.

The literature review in this field pointed out that the scholarly studies on legal translation can be classified in four main groups. The first group of research focuses on the difficulties and challenges encountered while translating legal documents and their solutions and recommendations. These studies mainly scrutinize why legal texts are difficult to translate, addressing the idiosyncratic characteristics of legal discourse and the requirement of both linguistic and legal competence.

The second group examines the extra-linguistic factors of legal translation such as legal systems, institutions, legal history, ideology and the socio-cultural characteristics of both source and target cultures. These studies suggested mainly that difficulties encountered in legal translation go beyond linguistic aspects and emphasized that comprehending legal concepts within the context of the relevant socio-cultural background and considering extra-linguistic factors surrounding the

legal texts to be translated can be considered as a key to overcoming challenges in legal translation.

The third group of scholarly studies on legal translation delves into legal translation training. I discovered that although undergraduate and graduate courses of legal translation are offered at numerous universities in Turkey and in the world, there are only few academic studies on legal translation training. According to my research, these studies aim to guide the translation trainers in assisting their students in overcoming difficulties in legal translation, offering various methods such as the use of parallel texts and training on the extra-linguistic factors surrounding legal documents.

The fourth and last group of research surveys the legal translation industry, whose main focus is in the sectors or organizations in which legal translation activities are carried out, such as the private sector, public institutions, supranational organizations and international companies. Some of these studies address legal translators working within the body of supranational organizations such as the EU, the UN and NATO and their recruitment, accreditation and training processes as well as working conditions. Moreover, my research has also pointed out that there are few scholarly studies on freelance legal translators focusing on their working conditions and the difficulties they encounter in business and also the required skills to be qualified as a legal translator.

The second part of my initial research includes the analysis of academic studies on the translation market in general. I identified that the scholarly studies on the translation market mainly analyze the working conditions, problems and needs of the market from the perspective of freelance and in-house translators. The common point of these kinds of study in Turkey and in the world is that market conditions including recruitment, training, and the accreditation of translators are often discussed, whereas other actors such as clients, editors and translation agencies are left undiscovered. Differently from the studies in the world, another topic addressed frequently in the scholarly studies in Turkey is the lack of professionalization and standardization in the translation market and the problems caused by this gap.

My initial research on legal translation and the translation market provided me with two conclusions in this chapter. First, research on legal translation

conducted both in Turkey and in the world mainly focuses on linguistic and socio-cultural aspects and legal terminology whereas studies on legal translation training and market are quite limited. Second, the studies on the translation market in general tend to explore market conditions and the needs and problems thereof only from the perspective of translators, but do not include any other actors involved in the market such as clients. In the studies conducted in the world, the legal translation market has been discussed in terms of in-house and freelance legal translators and the private or public sectors and the organizations in which legal translation activities are carried out. Yet the legal translation market has not attracted the interest of scholars in Turkey. Therefore, differently from the studies above, I aimed to fill two gaps in the literature. Firstly, I attempted to conduct research on the legal translation market that has been neglected in scholarly studies on legal translation. Secondly, in contrast to scholarly studies on translation market that have addressed the relevant issues in the market only from the translators' perspective, I aimed to include and investigate all the actors having a role in the translation market.

In Chapter One, I presented the theoretical concepts and methodology that I drew on in my research. At the beginning of this chapter, I briefly explained the sociology of translation, since the sociological perspective guided me in elaborating the actors and their relations in the translation network in this thesis. In this regard, I employed the theoretical concepts of two sociologists, namely Latour and Bourdieu. Following the section on the sociology of translation, the second section in Chapter One was devoted to scholarly studies that combine the notion of translation studies and network studies. Despite being limited in number, the examples of the studies employing the network in translation studies assisted me in conducting my own research. Within this section, I also provided the definition of Latour's actor-network theory and how it is benefited from in translation studies. In this part I also explained the characteristics of the actor-network theory and its differences from the traditional networks, mentioning that no superiority or predominance exists in this concept of network and that also it is flexible enough to include new actors. Within this scope, I argued that I opted to draw on the actor-network theory since its flexibility corresponds to the legal translation network I attempted to construct. I discovered during my research that every actor might introduce new ones into the network and

also every actor might establish their own networks that do not have a superior position to the networks constructed by other actors. Moreover, I also brought forward the notion of actor includes both human and non-human actors and it is this characteristic that allowed me to include non-human actors such as virtual communities, texts and CAT tools in the legal translation network I elaborated to comprehend the relations and interaction between the actors better.

The second part of this chapter focused on the key concepts of Bourdieu. While Latour's actor network theory allowed me to trace the actors in the legal translation network, Bourdieu's concept of capital enabled me to problematize their positions and relations. However, before I explained the concept of capital that I used in my thesis, I gave brief information on Bourdieu's field and habitus to ensure a better understanding of and a holistic view of Bourdieu's sociological theory. Furthermore, explaining the notion of field, I aimed to display the differences between Bourdieu's concept of field and Latour's concept of network and underlined the reasons why I opted to use the concept of network rather than field. My research on these concepts revealed that the concept of field includes only human agents whereas both human and non-human actors exist in the concept of network. Moreover, for Bourdieu the research area is already established while Latour's network is not established or fixed beforehand, and the contacts and their relations need to be traced first to create the research area. I argued that these differences led me to employ Latour's network as I was able to include more human and non-human actors while tracing them, and this would not be possible if the research area was considered fixed or already established.

Pursuant to Bourdieu's field and habitus, I investigated the notion of capital, which is the other pivotal element in my thesis. I elaborated on economic, cultural, symbolic and social capital in various forms to ensure that the relations of the actors would be comprehended well with the aim of problematizing their roles and influence in the legal translation process. In the last section of this chapter, I exemplified the use of Bourdieu's concepts in translation studies and my research revealed that his concepts have been frequently used, compared with Latour's actor-network theory.

In the light of the findings I obtained, this chapter displayed how I drew on these two supposedly contrasting perspectives in my thesis and to some extent I realized what Buzelin suggested and employed the actor-network theory and the notion of capital as an enriching method in this research.

Chapter One also included the methodology I benefited from while conducting my research. I divided the methodology into two parts to present a detailed background for my data collection process. The first part was related to my access to all the actors I interviewed. I included this part as it clearly exemplified and displayed the process of tracing actors. Giving information about the interviewees, I described how one actor guided me to another and this process went on until I finished the interviews. While I was conducting the interviews, I felt that I literally traced the actors. At the beginning I only chose two translators and one translation agency, but they led me to the new translators, translation agencies and clients. This section proved that the legal translation network in Turkey that I traced was not previously established and also Latour's actor-network theory is aptly fitting in my research.

In the second part of methodology the method of interview was analyzed. I adopted a qualitative approach with in-depth and semi-structured interviews that allowed me to analyze interviewees' experiences, motives and ideas on the legal translation market from their own perspective and also gave them an opportunity to express themselves freely. The open-ended questions asked during the interviews also enabled me to explore their answers in detail and clarify the issues they raised when necessary. Thanks to the in-depth interviews, I was able to collect comprehensive data as regards their experiences, positions in the network, working conditions, opinions on translation quality and ethics and their role in the translation process.

In Chapter Two, all actors taking part in the network in the legal translation market in Turkey were first brought out from the answers in the interviews and then their roles in the network were investigated in order to identify what actors are actively involved in and what responsibilities and roles they assume in the legal translation network. Thus, I opted for three gateways (six legal translators, four translation agencies and eight clients) to enter into the legal translation network and

they led me to the new ones. Eventually, I constructed the network consisting of seven actors including both human and non-human entities. My research revealed that the network in the legal translation market in Turkey includes virtual communities, texts (glossaries, parallel texts and legal documents) and CAT tools as well as translators, agencies, clients and editors/proof-readers.

I included all these seven actors in this chapter, giving a comprehensive evaluation of their roles and positions in the network. The answers from the legal translators showed that the translators assume more than one role in the network and they are sometimes expected to be editors and proof-readers of their own translations. Moreover the interviews with the legal translators underlined that the network in the legal translation market in Turkey is flexible and dynamic. The market conditions appeared to determine expansion or contraction of the network through the introduction or exclusion of actors.

Additionally, in this chapter the interviews with the translation agencies displayed that some of them assume the roles of translators, editors and proof-readers as well as conducting coordination and organization. Data gathered from these interviews complied with the data gathered from the answers of translators and therefore I argued that the flexibility is a special feature of the network. It was understood from the answers of the translation agencies that the workflow is sometimes between the legal translator and the client whereas sometimes editors and proof-readers, coordinators and the agencies are involved. The size of the network appears to be related to the market conditions, priorities and the size of the translation agencies. Moreover it was also expressed by the agencies that they tend to work with freelance translators more as it is more profitable for them and also gives more freedom to each party.

The interviews with the three actors considered as gateways in this research indicated that the editing and proofreading process is appreciated and expected; however, recruitment of editors and proof-readers means an increase in expenses for the translation agencies and higher fees for the clients. I also discovered that the clients perform the editing and proofreading process after the delivery of translated texts. Either they perform editing and proofreading themselves or they have their assistants or other colleagues who are also legal experts edit the translations. Thus I

argued that clients are not only the receiving passive part of the translation process but they are active participants in the network in legal translation market by acting as an editor or proof-reader. Sometimes, legal translators are also asked to perform editing/proofreading of their own translations. Thus editors/proof-readers appear as actors in the network but their role is assumed by either translators or clients.

The interviews with the clients, the third pillar of my research, were made possible with the guidance of the two translators and one translation agency I interviewed with. Their answers showed that they do not know the translators personally and they are not interested in knowing them either. It can be suggested that translators are invisible for them and clients are not involved in the selection and recruitment of translators by the agencies, even though the clients' projects are influenced by their success or failure. Their contact point is the translation agencies that act as an intermediary and thus there is no direct hierarchy between clients and translators.

My research also identified three non-human entities one of which is the virtual communities as the fifth actor in the network. From the interviews, it was evident that the translators and agencies find it very advantageous to include virtual communities into the network. There appeared to be two purposes for the involvement of virtual communities in the legal translation network. One of them is to find clients or translators; in other words to employ or be employed, and the second one is to exchange experiences and knowledge about the profession, developments and problems regarding the legal translation business and process. The answers from the legal translators and agencies suggested that virtual communities are resorted to whenever needed or preferred. I offered that virtual communities act as supporters of the other actors, which makes them an indispensable part of the network in the legal translation market in Turkey.

Another non-human actor is the texts, including legal texts, glossaries and parallel texts. Miscellaneous legal texts require legal experts and laypeople to procure translation services and consequently incorporate them into the network. My research pointed out that interaction between all these actors is prompted by such texts in the first place and this makes them an integral part of this network. As for parallel texts and glossaries, the interviews I conducted revealed that these texts are

incorporated in the network by translators and agencies in order to facilitate the translation process and enhance translation quality. The interviews with some of the clients displayed their reluctance and indifference in sharing their documents or providing glossaries and the answers from the translators underlined that clients are the last resort to get any support during the translation process. Therefore, I suggested that they appear to be indifferent to the provision of glossaries and parallel texts because they might consider the translation process as the responsibility of only translators and agencies and focus only on the final product rather than the process.

The last non-human actors in the network are the computer-aided translation tools. I discovered that the translators and agencies are familiar with the use of these tools, among which Trados, MemoQ and Alignment are the most preferred ones, despite not being widely used. The interviews pointed out that the translators and agencies using these tools aim to enhance translation quality and facilitate the process. Owing to the effects of computer-aided tools on the translation process, actors and the final product, I claimed that it gives rise to action and interaction and thus when they are included they are active participants of the legal translation network.

Chapter Three is the analysis section of my thesis, in which the positions, roles and interactions of actors in the network were analyzed in depth within the framework of Bourdieu's concept of capital. I organized this chapter into two sections. One section was devoted to the distribution of capital among three key actors, namely the legal translators, translation agencies and clients. The other section focused on how the positions of the actors obtained through their accumulation of capital and their relations influenced the translation process in terms of ethics, quality and workflow. I claim that the distribution of capital among the actors unveiled in the previous chapter is influential in their positions and relations and thus in the legal translation process.

In the first section of Chapter Three, the translators were investigated in terms of the capital they accumulate. My research unveiled that academic qualifications as an institutionalized form of cultural capital do not always result in economic capital for translators. The interviews underlined that the translators gain prestige and accumulate symbolic capital in the legal translation market through their final

products, which is an objectified form of cultural capital. The findings also revealed that social capital is of importance to the translators so as to gain a reputation in the market and also to enhance translation quality. Additionally, the translators' answers indicated that they establish social relations through virtual communities, clients and colleagues, and it is the social capital that the translators benefit from very often to accumulate symbolic capital.

As for economic capital, contrary to the previous arguments in literature, my research did not identify that economic capital is always converted into cultural and social capital but I observed that economic capital emanates from reputation and prestige. The findings of my research suggested that the translators gain prestige in the network through their objectified form of cultural capital which is well-qualified translations and through social capital that refers to their durable social relations. In the light of the answers given by the translators, it was also found out that symbolic capital possessed by the translators is effective among their colleagues and translation agencies in the network in that it gives them power to negotiate translation fees and that it makes them eligible for translation projects in this competitive market. Despite the accumulation of a high level of symbolic capital, the translators' answers put an emphasis on their discontent with their status and their wish to have a more powerful position in the network. Given the findings obtained from all the interviews, I argued that translators occupy an ambivalent position, sometimes they emerge as experts sometimes subservient actors. The position of the translators in the network is caused by clients' high symbolic and economic capital and the intermediary position of the translation agencies between translators and clients.

Besides, the interviews with the translation agencies demonstrated that the agencies' economic capital depends on the translators' objectified form of cultural capital to a great extent. My research further suggested that the social capital the agencies accumulate is pivotal and they acquire it through the network of translators and their clients that are particularly prestigious and recognized in their field. I also discovered that the legal translation market is not structured in a way that translators and clients contact with each other directly, but rather through agencies as mediators. The emergence of translation agencies as an intermediary also changed the status of

all the actors in the network. The translators became invisible in the projects for the clients whereas agencies gathered more power to dominate and manipulate the market thanks to their economic and symbolic power.

According to the findings from the interviews with all three actors, the clients arise as the active participants in the network, possessing a high level of symbolic capital. Their symbolic capital stems from two channels, one of which is their position as employer. The inherent feature of a commercial market makes all the other actors depend on the employer economically, which puts the clients in this network in a very powerful position. The other channel of symbolic capital for the clients is that their profession is regarded as prestigious in society; in other words, their institutionalized cultural capital is immediately converted into symbolic capital in the legal translation network in Turkey. In my research, I investigated the clients' intervention in the translation process to exemplify the high status of the clients in the network resulting from their symbolic capital. The remarks of the translations, agencies and clients elicited their interventions regarding the deadlines, fees, terminology, editing and proofreading process and translation strategies. It is important to note that this is a qualitative micro-analysis, thus the interventionist role of the clients needs to be further analyzed. There were also a few instances in the interviews indicating that clients' requests are not always agreed upon and sometimes other actors have enough power to resist or make them accept their requests. This thesis proved that the actors' positions are determined by the type and level of the capital they accumulate in this translation process, consisting of the negotiations and compromises between the actors in the network. The answers posed that, with their high symbolic and economic capital, the clients have a higher status in the network in comparison to the other actors. Yet it does not mean that under every circumstance they are in the most powerful position to dominate the translation market.

In the second part of Chapter Three, I scrutinized to what extent the actors' positions in the network are influential in the legal translation process in terms of ethics, quality and workflow. The actors I interviewed generally focused on similar issues in terms of ethics. One of them is fairness, which refers to a reliable relationship between the sender and the receiver of the text. It gives translators the

responsibility of translating what they see without any manipulation, addition, deletion or interpretation. The answers of the translators pointed out that some clients might be insistent, using their high status in the network, but translators and agencies with high symbolic capital manage to avoid such requests so as not to harm their prestige. It was also obvious from the interviews that all the actors in the network consider legal texts as sacrosanct since the translators and agencies inform clients and the clients expect them to do so with a footnote, a translator's note or by e-mail in case of any changes that the texts require such as lack of corresponding concepts, misinformation, addition or deletion.

My research highlighted that another principle of ethics agreed by all the actors in the network is confidentiality. It appears that all the actors highlighted confidentiality, though signing a non-disclosure agreement is not very common in the legal translation market. It also became evident from the interviews that sometimes clients rely on the high symbolic capital of translators and translation agencies and then do not feel the necessity to sign such an agreement. The answers given by the actors further pointed out that the clients hold the translation agencies responsible for confidentiality. It could be suggested that, although there are no written codes of ethics in the legal translation market in Turkey, there are generally accepted principles in the network which have been determined by the actors possessing a high level of symbolic capital.

Since my research did not include any textual analysis, it would not possible to conduct a translation quality assessment on the texts. Yet quality emerged as a question of debate among the actors in the network. This section covered quality of translation service and the expectations of the clients, translators and agencies as regards translation quality. According to my research, all the actors stress one aspect regarding translation quality, which is the use of legal terminology. The clients expect translators to use legal terminology properly and be competent in both law and language. This expectation also overlapped with the answers from the translators who also described quality in legal translation as correct use of legal terminology. In addition, comprehensibility and accuracy were also raised as further criteria of quality by the actors interviewed.

The present thesis further displayed the contradictory situation in the legal translation market in Turkey. On the one hand the clients expect legal translations of high quality. On the other hand the translators and translation agencies are unsatisfied with the low translation fees and complain about the pressure of short deadlines. Moreover the interviews pointed out that the clients' description of quality is quite unclear and their quality assessment does not rely on certain criteria. Similar to the situation with ethics, there are no standard written criteria for translation quality. The market conditions sometimes force the translators and translation agencies to carry out their business in a way that might affect translation quality negatively, such as division of one document among a few translators or working for extremely long hours due to short deadlines, the submission of translated texts without proper editing and proof-reading process. Notwithstanding these circumstances in the legal translation market in Turkey, the interviews displayed that the legal translators, who are seeking not only prestige but also economic gains, endeavour to ensure translation quality with their own methods developed within the network, be they getting support from virtual communities, colleagues or legal experts through their social capital and using CAT tools.

There are some translation quality standards such as EN 15038:2006 or ISO 17100:2015 which are costly for the translation agencies and the clients. Yet they might provide concrete quality principles for the legal translation market and offer translation quality assessment methods for clients, agencies and translators. However, I am of the view that the clients' lack of knowledge about the translation profession as well as a lack of institutionalization in the translation market causes a failure to determine standards for translation quality. Thus, I suggest that the actors possessing high symbolic and economic capital in the network need to encourage the translation market to apply such standards.

As for the workflow between the actors in the network, this research revealed that workflow is not fixed and organized according to the demands and expectations of the actors involved in the network. In the section focusing on workflow, I investigated how the actors' positions affect workflow and exemplified the influence of their status. It was evident that actors with high symbolic capital have the power to make decisions on deadlines and fees, which led to the inclusion or exclusion of

some actors. For instance, whereas low fees exclude editors from the workflow, short deadlines might include more translators to share the document to be translated and meet the deadlines. The clients' demands are also very effective in the workflow, such as the inclusion of their own legal staff to perform editing and proofreading. The answers displayed that the legal translators with high symbolic capital are permitted to carry out their own editing and proofreading processes, which also results in the exclusion of editors and proof- readers from the workflow. Possessing high social capital that may be converted into symbolic capital, the translation agencies might sometimes include their clients in the workflow to assist the legal translators during the translation process. Moreover, it appears that workflow during the translation process might include virtual communities, legal experts and colleagues as well, depending on the type and the extent of capital the actors have accumulated.

To sum up, in this research my first aim was to map a network in the legal translation market in Turkey by tracing the actors one by one. Pursuant to revelation of the actors, I attempted to explore their roles, positions and relations in the light of Latour's actor-network theory and Bourdieu's concept of capital in order to problematize how influential they are in the translation process owing to their position in the network. Despite the limited number of interviewees, which might be considered as a limitation of my study, I was able to obtain comprehensive data from the in-depth interviews with open-ended questions which I conducted. Taking all the findings into consideration, I would conclude that my research proved that the translation process is the expression of the relations between the actors in the network which are shaped by their positions based on the type and extent of the capital they accumulate. This present study attempts to provide insight into the network in the legal translation market and the market's dynamics in Turkey, which have been disregarded by the scholars of translation. Thus, I hope my study will help researchers to conduct further studies on relevant topics such as legal translation, the translation market and the translation process from a sociological perspective. My study offers data regarding the legal translation market but future studies might concentrate on other translation markets specialized in different fields of translation such as medicine or engineering and reveal similarities and differences between the

translation markets specialized in various fields. In addition, my study addresses the present situation in the legal translation market and in the future this current situation might be changed owing to the non-human actors in the network. This topic could be a research subject for further scholarly studies. Further studies on habitus of the actors such as legal translators or lawyer-linguists in the legal translation market might also be conducted. Also future studies combining textual analysis from a sociological perspective to legal translation and research on the influence of the dynamics of the market on the final products might contribute to the field to a great extent.

REFERENCES

Abdallah, K. (2005). Actor-Network Theory as a Tool in Defining Translation Quality (p.5-7) In conference "Translating and Interpreting as a Social Practice". Universidad de Gratz. Austria.

Abdallah, K., & Koskinen, K. (2007). Managing trust: Translating and the Network Economy. *Meta, 52*(4): 673-687.

Abdallah, K. (2012). *Translators in Production Networks: Reflections on Agency, Quality and Ethics*. (Unpublished Doctoral Dissertation). Finland: University of Eastern Finland.

Aksoy, F. (2007). *A comparative Study: Translation of Legal Terminology in English, French and Turkish Texts* (Unpublished Master's Thesis). Ankara: Hacettepe University.

Albi, A.B. (2013). Freelance Translation for Multinational Corporations and Law Firms. *Legal Translation in Context - Professional Issues and Prospects* (pp. 53-74). Editors Fernando Ramos Prieto and Anabel Borja Albi. Bern: Peter Lang.

Alcaraz, V.E. (2002). *Legal Translation Explained.* Manchester: St. Jerome Publishing.

Altay, A. (2002a). *Hukuk Dili ve Hukuk Çevirisi*. Ankara: Evin Yayıncılık

Altay, A. (2002b). Difficulties Encountered in the Translation of Legal Texts: The Case of Turkey. *Translation Journal*, *6* (4): 1-10.

Arı ,S. (2014). *Çeviri Sosyolojisi. İstanbul: Aylak Adam Yayınları.*

Bacalu, F. (2012). Being Creative With The Syntax of Legal Language. *Contemporary Readings in Law and Social Justice. 4* (1): 610-617.

Biel, Ł. (2011). Training Translators or Translation Service Providers? EN 15038: 2006 Standard of Translation Services and its Training Implications. *Journal of Specialised Translation*, (*16*): 61-76.

Bhatia, V. and Bhatia, A. (2011). Legal Discourse Across Cultures and Socio-Pragmatic Contexts. *World Englishes. 30*(4): 481-495.

Botezat, O. (2012). The Complexity of Legal Translation: Social and Cultural Bounds Aspects. *Contemporary Readings in Law and Social Justice, 4*(1): 641-647.

Bourdieu, P. (1977). *Outline of a Theory of Practice* (Vol. 16). (R.Nice, Trans). Cambridge: Cambridge University Press.

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital (R. Nice, Trans). J. G. Richardson(Ed.) , *Handbook of Theory and Research or the Sociology of Education.* New York: Greenwood Press.

Bourdieu, P. (1989). Social space and symbolic power. *Sociological theory*, *7*(1): 14-25.

Bourdieu, P. (1990). *In Other Words – Essays towards a Reflexive Sociology*. USA: Standford University Press.

Bourdieu, P. and Wacquant, L. J. (1992). *An Invitation to Reflexive Sociology.* London: University of Chicago press.

Bourdieu, P. (1991). *Language and Symbolic Power*. USA: Harvard University Press.

Bourdieu, P. (1993). *The Field of Cultural Production: Essays on Art and Literature*. US: Columbia University Press.

Boztaş, İ. (2012). *Hukuk Çevirisi*. Ankara: Sözkesen Matbaası.

Buzelin, H. (2005). Unexpected allies: How Latour's network theory could complement Bourdieusian analyses in translation studies. *The Translator*, (11)2: 193-218.

Buzelin, H. (2006). Independent Publisher in the Networks of Translation. *TTR: Traduction, Terminologie, Rédaction*, (19)1: 135-173.

Buzelin, H. (2007). Translation Studies, Ethnography and the Production of Knowledge. *In Translation- Reflections, Refractions, Transformations* (p.39-56). Amsterdam: John Benjamins.

Callon, M., & Latour, B. (1981). Unscrewing the big Leviathan: how actors macro-structure reality and how sociologists help them to do so. *Advances in Social Theory and Methodology: Toward an Integration of Micro and Macro-Sociologies* (pp.277-303). London: Routledge and Kegan Paul.

Callon, M. (1986). Some elements of a Sociology of Translation: Domestication of the Scallops and the Fishermen of St. Brieuc Bay. *Power, action, and belief: A new sociology of knowledge*, 32: 196-223.

Caminade, M., and Pym, A. (1998). Translator-training Institutions. *Encyclopedia of translation studies*: 280-85.

Cao, D. and Zhao, X. (2008). Translation at the United Nations as Specialized Translation. *The Journal of Specialized Translation.* 9: 39-54

Chesterman, A. (2006). Questions in the Sociology of Translation. *Translation Studies at the Interface of Disciplines*. (pp.9-27)Amsterdam: John Benjamins.

Chesterman, A. (2009). The Name and Nature of Translator Studies. *Hermes*, *42*: 13-22.

Christine, Z. (2009). The Theatre Translator as a Cultural Agent: A case study. *Agents of Translation* (pp. 279-300). Editors John Milton and Paul Bandia. Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins.

Choi, J. and Lim, H. O. (2000). An overview of the Korean Translation Market. *Meta: Journal des traducteurs*, *45*(2): 383-392.

Claramonte, M. C. Á. V. (2005). Re-presenting the "Real" Pierre Bourdieu and Legal Translation. *The Translator*, *11*(2): 259-275.

Cornelius, E. (2011). The Curious Case of Legal Translation, *Literator, 32(1)*:121-143.

Dabacanlı, B. (2011). *An Ethnographic Approach to News Translation in Turkey*. (Unpublished Master's Thesis). İstanbul: Boğaziçi University.

Dam, H. V., & Zethsen, K. K. (2009). Who said low status? A study on factors affecting the perception of translator status. *Journal of Specialised Translation*, (12): 2-36.

Davies, M. G. (2004). *Multiple Voices in the Translation Classroom: Activities, Tasks and Projects*. (Vol. 54). Amsterdam: John Benjamins.

Defeng, L. (2000) Trailoring Translation Programs to Social Needs. *Target*, *12*(1): 127-149.

Duraner, J. E. (2012). Problematizing the Use of Parallel Texts in Legal Translation Training. *İÜ Çeviribilim Dergisi*, *3*(6): 135-160.

Dolmaya, J. M. (2011). Moral ambiguity: Some Shortcomings of Professional Codes of Ethics for Translators. *The Journal of Specialised Translation*, (15): 28-49.

Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, *14*(1): 57-74.

Elgindy, A. (2013). *Translation and the construction of the religious other: A sociological approach to English Translations of Islamic Political Discourse* (Unpublished Doctoral Dissertation). Manchester: University of Salford.

Emily, P.W.Y. (2005). The Cultural Transfer in Legal Translation, *International Journal for the Semiotics of Law*: 307-323.

Erkul-Yağcı, S. (2011). *Turkey's Reading (R)evolution: A Study on Books, Readers, and Translation (1840-1940).* (Unpublished Doctoral Dissertation). İstanbul: Boğaziçi University.

Eruz, S. (1999). *Çeviride ve Çeviri Eğitiminde Koşut Metinler: Hukuk Alanında Koşut Metin Çalışmalarının Kapsamı, İşlevleri ve Yöntemleri.* (Unpublished Doctoral Dissertation). İstanbul: İstanbul University.

Eruz, S. (2001). Uzmanlık Metinleri Ne Denli Kültür Odaklıdır? Hukuk Metinleri Örneğinde Çeviride Kültürel Boyut ve Çevirmen Kültürel Edinci. *Hacettepe Üniversitesi Çeviribilim ve Uygulamaları Dergisi*, (11): 59-74.

Eruz, S. (2012). Çeviri Derneği ve Türkiye'de Çevirmenlik Mesleğinin Statüye Kavuşamaması Üzerine On Üç Yıllık Gelgitli Bir Öykü. *Avrupa Birliği Bakanlığı Çeviri Platformu, Avrupa'nın Dili Çeviridir*: 17-23.

Esteves-Ferreira, J. (2013). Challenges of the Freelance Legal Translator: Lifelong Learning, Ethics and Other Key Professional Issues. *Legal Translation in Context - Professional Issues and Prospects* (pp. 75-86). Editors Fernando Ramos Prieto and Anabel Borja Albi. Bern: Peter Lang.

European Committee for Standardization (2006). EN 15030:2006 Translation services- Service Requirements Brussels.

Even-Zohar, I. (1990) Polysystem Studies. *Poetics Today.* Durham: Duke University Press.

Even-Zohar, I. (1997). The Making of Culture Repertoire and the Role of Transfer. *Target*, (9)2: 373-381.

Even-Zohar, I. (1998). The Position of Translated Literature Within the Literary Polysystem. In *Translation Across Cultures.*

Ezber, G. (2004). *Aspects of Agency in the Case of Editor-Translators in the 1990s Turkey.* (Unpublished Master's Thesis). İstanbul: Boğaziçi Univesity

Folaron, D., & Buzelin, H. (2007). Introduction: Connecting translation and network studies. *Meta*, *52*(4): 605-642.

Galán-Mañas, A. (2013). Contrastive rhetoric in teaching how to translate legal texts. *Perspectives*, *21*(3): 311-328.

Gallon, M. (1999). Actor-Network Theory- The Market Test. *The Sociological Review*, 47:181-195

Garzone, G. (2000). Legal Translation and Functionalist Approaches: A Contradiction in Terms? *ASTTI/ETI*: 395-414.

Gémar, J. C. (1979). La traduction juridique et son enseignement aspects thèoriques et pratiques. *Meta*, (24)1: 35-53.

Gile, D. (1995). *Basic Concepts and Models for Interpreter and Translator Training* (Vol. 80). Amsterdam: John Benjamins.

González-Jover, A.G (2011). Course Design and Lesson Planning in Legal Translation Training. *Perspectives*, 19(3): 253-273.

Gouanvic, J. M. (1997). Translation and the shape of things to come: The emergence of American science fiction in post-war France. *The translator*, *3*(2): 125-152.

Gouanvic, J. M. (2005). A Bourdieusian Theory of Translation, or the Coincidence of Practical Instances: Field, 'Habitus', Capital and 'Illusio'. *The Translator*, *11*(2): 147-166.

Groot, G. R. (1987). Problems of Legal Translation from the point of View of A Comparative Lawyer. *Netherlands Reports to the Twelfth International Congress of Comparative Law*: 1-19.

Gümüş, V.Y. (2006). *The Importance of Extralinguistic Factors in the Translation of Legal Texts* (Unpublished Master's Thesis). Ankara: Hacettepe University.

Hacımahmutoğlu, S., and Özbay, R. (2011). Hukuk Terminolojisinin Öğretimi ve Çevirisine Disiplinlerarası ve Analitik Yaklaşım. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, *40*(40): 233-244.

Harvey, M. (2000). A Beginner's Course in Legal Translation. *http://www.tradulex.com/Actes2000/harvey.pdf* (24 April *2013)*

Harvey, M. (2002). What's so Special About Legal Translation, Meta: *Translators' Journal*, *47* (2): 177-185.

Hekkanen, R. (2009). Fields, Networks and Finnish Prose: A Comparison of Bourdieusian Field Theory and Actor-Network Theory in Translation Sociology. *Selected Papers of the CETRA Research Seminar in Translation Studies* (p.1-22). CETRA Research Seminar in Translation Studies. 2004.

Hermans, T. (ed.). (1985). *The Manipulation of Literature: Studies in Literary Translation*. London: Croom Helm.

Hermans, T., & Lambert, J. (1998). From translation markets to language management: The implications of translation services. *Target*, *10*(1):113-132.

Hermans, T. (1999). *Translation in systems.* Manchester: St. Jerome.

Herraez, J.M.O, Giambruno, C. and Hertog, E. (2013). Translating for Domestic Courts in Multicultural Regions:Issues and New Developments in Europe and the United States of America. *Legal Translation in Context - Professional Issues and Prospects* (pp. 89-122). Editors Fernando Ramos Prieto and Anabel Borja Albi. Bern: Peter Lang.

Hickey, L. (2013). Translating for the Police, Prosecutors and Courts: The Case of English Letters of Request. *Legal Translation in Context - Professional Issues and Prospects* (pp. 123-142). Editors Fernando Ramos Prieto and Anabel Borja Albi. Bern: Peter Lang.

House, J. (1997). *Translation quality assessment: A Model Re-visited.* Germany: Gunter Narr Verlag.

Holmes, J. (1972). The Name and Nature of Translation Studies. *Translated! Papers on Literary Translation and Translation Studies*, J. S. Holmes. (pp.67-80).

Amsterdam and Atlanta: Rodopi.

Inghilleri, M. (2003). Habitus, field and discourse: Interpreting as a socially situated activity. *Target*, 15(2): 243-268.

Inghilleri, M. (2005). The Sociology of Bourdieu and the Construction of the "Object" in Translation and Interpreting Studies. *The Translator*, (11)2: 125-145.

Kabakçı, B. (2006). *The Methods of Achieving Equivalence in the Texts of International Law* (Unpublished Master's Thesis). Ankara: Hacettepe University.

Karayazici, B. (1990). AT Antlaşma ve Anlaşma Metinleri Çevirisinde Karşılaşılan Güçlükler ve Yöntemler. (p.23-35) Çağdaş Çeviri Kuramları ve Uygulamaları Seminerinde Sunulan Bildiriler. Ankara.

Kennedy, R. (2000). Much Ado About Nothing: Problems in the Legal Translation Industry. *Temp. Int'l & Comp. LJ, 14*: 423-444.

Koskinen, K. (2008). *Translating institutions: an Ethnographic Study of EU Translation*. New York: St. Jerome Publications.

Koşer Akçapar, Ş. (2002). Translation and Interpretation as Essential Services in International Organizations: The Case of NATO (p-71- 78), Translation Studies in the New Millennium International Conference, Ankara. 2002.

Kung, S. W. C. (2009). Translation agents and networks, with reference to the translation of contemporary Taiwanese novels. *Translation research projects*, (Vol.*2*): 123-138.

Kutlay, S.Y. (2015). Translators Habitus as a Production of Personal History. *International Journal of Language Academy*, (3)1: 428-437

Lambert, J. (1994). The cultural component reconsidered. *Translation studies: An interdiscipline*: 17-26.

Lambert, J. (1995). Translation, systems and research: The contribution of polysystem studies to translation studies. *TTR: traduction, terminologie, rédaction*, *8*(1): 105-152.

Lambert, J. (1997). Itamar Even-Zohar's Polysystem Studies: An interdisciplinary perspective on culture research. *Canadian Review of Comparative Literature*, *24*(1): 7-14.

Latour, B. (1996). On actor-network theory. A few clarifications plus more than a few complications. *Soziale welt*, *47*(4): 369-381.

Lefevere, A. and Bassnett, S. (1990). Introduction: Proust's Grandmother and the Thousand and One Nights: The Cultural Turn in Translation Studies. *Translation, History and Culture*. (p.1-13). London and New York: Pinter Publishers.

Lefevere, A. (1992). *Translation, Rewriting, and the Manipulation of Literary Fame*. London and New York: Routledge.

Lefevere, A. (1998). Translation practice (s) and the circulation of cultural capital: Some Aeneids in English. *Constructing Cultures. Essays on Literary Translation* (pp.41-56). *Clevedon: Multilingual Matters*, 41-56.

Li, D. (2007). Translation curriculum and pedagogy: Views of administrators of translation services. *Target*, *19*(1): 105-133.

Liang, W. C. (2010). *Constructing the Role of Human Agents in Translation Studies: Translation of Fantasy Fiction in Taiwan from a Bourdieusian Perspective* (Unpublished Doctoral Dissertation). Australia: The University of New Castle.

Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, *22*(1): 28-51.

Llopis, M.A.O. (2007). The Untranslatability of Law? Lexical Differences in Spanish and American Contract Law. *European Journal of English Studies,* 11:17-28.

May, T. (2001). *Social research: Issues, methods and process*. UK: Open University Press.

McDonough, J. (2007). How do language professionals organize themselves? An overview of translation networks. *Meta*, *52*(4):793-815.

Millet, M. (2013). Legal Translation at Interpol. *Legal Translation in Context - Professional Issues and Prospects* (pp. 243-262). Editors Fernando Ramos Prieto and Anabel Borja Albi. Bern: Peter Lang.

Moghaddam, E.H. (2012). Agents and Their Network in a Publishing House in Iran. *Translation Research Projects (Vol.)4*: 37-50

Nicholls, C. M. et.al. (2013). *Qualitative Research Practice: A Guide for Social Science Students and Researchers*, 177.

Nord, C.(1997). *Translating as a Purposeful Activity*. Manchester: St.Jerome.

Nord, C. (2006). Loyalty and Fidelity in Specialized Translation. *Confluências: Revista de Tradução Cientifica e Técnica*, (*4*): 29-41.

ÖSYS Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzu. (2015). http://www.osym.gov.tr/belge/1-23560/2015-osys-yuksekogretim-programlari-ve-kontenjanlari-ki-.html (10 July 2015)

Özkul, B. (2009). Tanzimat Döneminde Tercüme Odasından Yetişen Bir Çevirmen Aydın: Ahmet Vefik Paşa. (Unpublished Master's Thesis). İstanbul: İstanbul University.

Parlak, B. (2012). Akademik Çeviri Öğretimi ve Çeviride Meslekleşme Sorunları. *Avrupa Birliği Bakanlığı Çeviri Platformu, Avrupa'nın Dili Çeviridir*: 65-74

Pommer, S. (2008). No Creativity in Legal Translation, *Babel, 54* (4): 355-368.

Prieto R.F and Albi A.B and (eds). (2013). *Legal Translation in Context - Professional Issues and Prospects*. Bern: Peter Lang.

Prunč, E. (2007). Priests, Princes and Pariahs: Constructing the professional field of translation. *Constructing a Sociology of Translation* (p.39-56). M.Wolf and A.Fukari (eds). Philadelphia: John Benjamins.

Pym, A. (1998). *Method in Translation History*. Manchester: St. Jerome Publishing.

Pym, A., Grin, F., Sfreddo, C., and Chan, A. L. (2013). *The status of the translation profession in the European Union*. UK and USA: Anthem Press.

Rayar, L. (1990). Law and Language- Postgraduate Training of Legal Translators. *Translation, a Creative Profession (p.643-646).* XIIth World Congress of FIT, Belgrade: Prevodilac.

Rinsche, A., and Portera-Zanotti, N. (2009). Study on the size of the language industry in the EU. Study Report to the Directorate General for Translation of the European Commission.

Risku, H., & Dickinson, A. (2009). Translators as networkers: The role of virtual communities. *Hermes, 42:*49-70.

Roberts, R. P. (1987). Legal Translator and Legal Interpreter Training in Canada. *L'Actualite Terminologique/ Terminology Update* (20)6: 8-10.

Rotman, E. (1995). Inherent Problems of Legal Translation Theoretical Aspects. *Ind. Int'l & Comp.L.Rev.6*: 187-196.

Šarčević,, S. (1997). *New Approach to Legal Translation*, The Hague: Kluwer Law International.

Šarčević, S. (1989). Conceptual dictionaries for translation in the field of law. *International Journal of Lexicography*, *2*(4): 277-293.

Šarčević, S. (2000). Legal Translation and Translation Theory: a Receiver-oriented Approach. *International Colloquium*, 1-13.

Šarčević, S. and Robertson, C. (2013). The Work of Lawyer-Linguists in the EU Institutions. *Legal Translation in Context - Professional Issues and Prospects* (p.181-202). Editors Fernando Ramos Prieto and Anabel Borja Albi. Bern: Peter Lang.

Schaffner, C. (Ed.). (2002). *The role of discourse analysis for translation and translator in translator training*. Multilingual Matters, 7(3).

Schaffner, C. (1998) Skopos Theory. *Encylopedia of Translation Studies.* Mona Baker (Ed.) London and New York: Routledge

Schopp, J. F. (2007). The European Translation Standard EN 15038 and its Terminology—A Mirror of Missing Professionalism?. (p.1-3) In *6th ELETO Conference, Athens, Greece.* http://www.eleto.gr/download/Conferences/6th%20Conference/6th_26-14-SchoppJurgenPaper_V03.pdf (10 June 2015)

Sela-Sheffy, R. (1997). Models and Habituses as Hypotheses in Culture Analysis. *Canadian Review of Comparative Literature / Revue Canadienne de Littérature Comparée* (XXIV)1: 35-47

Sela-Sheffy, R. (2005). How to be a (recognized) translator: Rethinking habitus, norms, and the field of translation. *Target*, 17(1): 1-26.

Sela-Sheffy, R. (2010). 'Stars' or 'professionals': the Imagined Vocation and Exclusive Knowledge of Translators in Israel. *MonTI. Monografías de Traducción e Interpretación*, (2): 131-152.

Sela- Sheffy, R. (2016). Profession, Identity, and Status. *Researching Translation and Interpreting* (forthcoming). Newyork: Routledge. https://books.google.com.tr/books?id=GPcsCgAAQBAJ&pg=PA131&dq=Professional,+Identity,+and+Status.+Researching+Translation+and+Interpreting&hl=tr&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=DOI&f=false (10.07.2015)

Selmi, F.A.S. and Trouille, H. (2006). Legal Translation in the Classroom, a Case Study. http://www.tradulex.com/Actes2000/SelmiTrouille.pdf (25.02.2013).

Siisiäinen, M. (2000). Two concepts of social capital: Bourdieu vs. Putnam. *ISTR Fourth International Conference The Third Sector: For What and For Whom*? Dublin. July 5-8, 2000.

Simeoni, D. (1998). The pivotal status of the translator's habitus. *Target*, *10*(1): 1-39.

Snell-Hornby, M. (2006). *The Turns of Translation Studies: New paradigms or shifting viewpoints?* (Vol. 66). Amsterdam: John Benjamins.

Stolze, R. (2013). The Legal Translator's Approach to Texts, Humanities, (2)1: 56-71.

Tahir- Gürçağlar, Ş. (2001). *The Politics and Poetics of Translation in Turkey, 1923-1960*. (Published Doctoral Dissertation). İstanbul: Boğaziçi University.

Tahir- Gürçağlar, Ş. (2003). The Translation Bureau Revisited: Translation as Symbol. *Apropos of Ideology* (pp.113-130). Editor Maria Calzada Perez. Manchester: St. Jerome.

Tahir-Gürçağlar, Ş. (2007). Chaos before order: Network Maps and Research Design in DTS. *Meta, 52*(4): 724-743.

Tahir-Gürçağlar, Ş. (2009). A Cultural Agents Against the Forces of Culture: Hasan-Ali Yücel. *Agents of Translation* (pp.161-188). Amsterdam: John Benjamins.

Tiersma, P. M. (1999). *Legal Language*. Chicago: The University of Chicago Press.

Tennent, M. (Ed.). (2005). *Training for the new millennium: pedagogies for translation and interpreting* (Vol. 60). Amsterdam: John Benjamins.

Toury, G. (1985) A Rationale for Descriptive Translation Studies. *The Manipulation of Literature,* (pp.16-41). Editor Theo Hermans. London: Croom Helm.

Toury, G. (1995). *Descriptive Translation Studies*. Amsterdam: John Benjamins.

Tymoczko, M. 2003: Ideology and the Position of the Translator: In what Sense is a Translator 'In-Between'? *Apropos of Ideology. Translation Studies on Ideology-Ideologies in Translation Studies* (pp.181-201). Manchester: St. Jerome.

Varo, E.A. and Hughes, B.(2002). *Legal Translation Explained.* Manchester: St. Jerome Publishing.

Vigier, F., Klein, P. and Festinger, N. (2013). Certified Translators in Europe and the Americas: Accreditation Practices and Challenges. *Legal Translation in Context* -

Professional Issues and Prospects (pp. 27-52). Editors Fernando Ramos Prieto and Anabel Borja Albi. Bern: Peter Lang.

Vermeer, H. (1996) *A Skopos Theory of Translation.* Heidelberg. Text context.

Weston, M. (1983). Problems and principles in legal translation. *The Incorporated Linguist, 22*(4) : 207-211.

Wolf, M., & Fukari, A. (Eds.). (2007). *Constructing a sociology of translation.* Philadelphia: John Benjamins.

Wolf, M. (2007). Introduction: The Emergence of a Sociology of Translation. *Constructing a Sociology of Translation* (pp.1-38). Philadelphia: John Benjamins.

Yazıcı, M. (2007). Kültürel Sermaye ve Mevlana Çevirileri. ICANAS 38 Uluslararası Asya ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi. Kültürel gelişim, değişim, hareketlilik (p.831-844). Türkiye. 10-15 September 2007.

Yener, Y. (2004). *Çeviri Bürolarında Çeviri ve Çevirmenlik* (Unpublished Master's Thesis). İstanbul: İstanbul University.

Zhao, X. And Cao, D. (2013). Legal Translation at the United Nations. *Legal Translation in Context - Professional Issues and Prospects* (pp. 203-220). Editors Fernando Ramos Prieto and Anabel Borja Albi. Bern: Peter Lang.

Zurbach, C. (2009). The theatre translator as a cultural agent. *Agents of Translation* (pp.279-300). Amsterdam: John Benjamins.

APPENDICES

APPENDIX 1: Interviews with Legal Translators

Interview with Translator A

J.D: ... Hanım hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Translator A: Hacettepe Üniversitesi, İngilizce Mütercim Tercümanlık Bölümü.
J.D: Kaç yıldır çeviri yapıyorsunuz?
Translator A: Profesyonel olarak, 1989, 90, 91. 91 yılından beri.
J.D: 91 yılından beri.
Translator A: Pardon 90'dan beri profesyonel olarak çeviri yapıyorum. O zamanlar Hacettepe öğrencisi, hani iki tane bölüm vardı. Hangi büroya gitseniz size kapıdan iş veriyorlardı. Öyle bir dönem olduğu için çok kolay iş buluyorduk öğrenciyken.
J.D: Evet, peki kaç yıldır ağırlıklı olarak hukuk çevirisi yapıyorsunuz?
Translator A: 2000'den beri. 2000 yılından beri. Yani kaç yıl oldu?
J.D: 14.
Translator A: Evet ağırlıklı olarak 14 yıl.
J.D: Peki neden hukuk çevirisine yöneldiniz?
Translator A: Öyle gelişti. O sıralar yoğun olarak çalıştığım bürolardan biri sadece bir hukuk..Küçük bir çeviri bürosuydu ve şey, hukuk bürolarıyla çalışan bir büroydu. Onlardan gelen işler yoğun olarak hukukla ilgiliydi. Ben de fark ettim ki hani belli bir mantığı var. Bana uyuyor, kolay öğrenebiliyorum. Hoşuma gitti, devam ettim. Yani şey beni o kadar çekmiyordu, teknik çeviri. Tıp çevirisi, otomotiv çevirisi bana çok sıkıcı geliyordu. Hukuk çevirisi bana daha çok yakın geldi. O yüzden onla devam ettim.
J.D: Anladım. Denediniz yani, diğer alanlara baktınız.
Translator A: Şimdi, 90 yılından beri çalışmaya başlayınca, özellikle öğrenciyken hiçbir metni seçmiyorduk. Aslında o zaman da hukuk çevirisi yapıyordum sonuçta. Yani o büro mu beni seçti, ben mi onları seçtim, o konu biraz muallâkta. O dönemde, yani öğrenci olduğum dönemde ve sonrasında 4 yıl boyunca çalıştığım özel şirkette her türlü çeviriyi yaptım. Her türlü çeviri derken, silahların bakım kılavuzundan çim biçme makinesine ve işte turizmle ilgili metinlerden aklıma şu an gelmeyen değişik konularda çeviri yaptım. Ama farklı konularda çeviri yapmayı sevmiyordum. Bir konuda uzmanlaşmak istiyordum. Sonra bana yakın gelen metinler, piyasada bulabildiğim işler birbirine denk geldi, o şekilde devam ettim. Ama sadece hukuk değil, aynı zamanda finans da uzmanlık alanım. Muhasebe ve finans metinleri ve kurumsal metinler diyebilirim. Her ne kadar insan kaynaklarını çok sevmiyorsam da. Bazen laf salatası yapıyorlar. Laf salatası yapılan çevirileri sevmiyorum.
J.D: İşleri çeviri bürosu üzerinden mi alıyorsunuz?
Translator A: Hukuk çevirilerini, evet, genel olarak çeviri bürosu üzerinden alıyorum.
J.D: Müşteriyle doğrudan irtibat kurduğunuz da oluyor mu?
Translator A: Doğrudan müşteri ile irtibat kurduğum da oluyor. İzmir'de olmasaydım herhalde bu daha yaygın bir şekilde olabilirdi. Bu benim tercihim. Aslında tercih etseydim, doğrudan hukuk bürolarıyla çalışabilirdim. Ama ben ajans üzerinden çalışmayı tercih ediyorum. Doğrudan müşteriyle yüz yüze gelmek yerine, ödeme peşinde koşmak yerine çok düzenli ödeme yapan, ben işimi teslim ettiğim gün bana parasını gönderen bir büroyla çalışmak bana çok daha iyi geliyor. Arada tampon vazifesi görüyor bürolarla.

J.D: Anladım.
Translator A: Maddi açıdan tabii daha mantıklı doğrudan müşteriyle çalışmak.
J.D: Hmm, maddi açıdan daha iyi.
Translator A: Evet.
J.D: Yani çeviri bürosu üzerinden aldığınız işlerde çeviri bürosunu geçip müşteriyle direk iletişim kurmuyorsunuz.
Translator A: Şimdi etik olmaz zaten. Öyle bir şey asla.
J.D: Yani herhangi başka bir şey için.
Translator A: Başka türlü, yani başka kaynaktan gelen müşteriler için, doğrudan bana bir talep geldiyse, evet. Ama asla, çalıştığım çeviri bürosunun iş yaptığı hukuk bürolarını biliyorum. Türkiye'nin sayılı hukuk büroları arasında. Asla onlara bir CV gönderip de siz benimle çalışın demem, çünkü hiçbir şekilde etik olmaz.
J.D: Hukuk çevirisi yaparken zorluklarla karşılaştığınızda destek alıyor musunuz?
Translator A: Destek alıyorum. Ofisten alıyorum. Diğer çevirmen arkadaşlarımdan alıyorum.
J.D: Çeviri bürosundan mı yani?
Translator A: Evet. Ve tabii ki google kaynakları sağ olsun. Kanunları açıp okuyorum. Eski Yargıtay kararlarına bakıyorum. Yani bulabildiğim her türlü kaynağa ulaşmaya çalışıyorum.
J.D: Bürolar size glossary gibi bir şey sağlıyorlar mı?
Translator A: Bürolar bana glossary gibi bir şey sağlamıyorlar. Daha doğrusu artık Zargan ve Tureng çok gelişmiş olduğu için, ayrıca gerek yok. Onun dışında zaten aradığınızda, mesela Rekabet Kurumunun kendi glossary'si var. Ama terminolojide sıkıştığım zaman, olmayan bir şey olduğunda, ofisteki diğer çevirmen arkadaşlarla beraber oturuyoruz, kafa patlatıyoruz. Hep beraber ayrı kollardan araştırıyoruz. Sözlük araştırması değil de, hukuk kaynaklarını araştırıyoruz. Oradan bir çözüm bulmaya çalışıyoruz takıldığımızda.
J.D: İşte mesela bu durumda müşteriyle direk iletişim kuruyor musunuz?
Translator A: Müşteriyle direk iletişim kuruluyor nihayetinde.
J.D: Siz mi kuruyorsunuz?
Translator A: Hayır, ben kurmuyorum. Arada ajans olduğu için ajans kuruyor. Ama doğrudan çalıştığım müşterilerimle eğer bir sorun varsa metinde, bu sadece benim bulamadığım bir kelime anlamında değil, kendileri metinde bir hata yapmış olabilirler, doğrudan haber veriyorum. Burada saçmalamışsınız, bu yanlış yazılmış, çünkü bir süre sonra yanlışı fark edebiliyorsunuz. Hukuk metni olması fark etmiyor. Yanlış yazılmışsa çok bariz gözüküyor. Tutarsızlık oluyor, mesela alıcıya alıcı diyor, geçenler düzelttiğim hata oydu galiba. Bir yerde yüklenici demeye başlamış. Atıfta bulunduğu kişi aynı, ama aynı kişi için iki farklı unvan kullanmış. Muhtemelen bir yerden copy-paste yapmışlar. O zaman uyarıyorum. Veya belirsiz, muğlak bir şey varsa, nereye çekileceği belli değilse, o zaman da soruyorum. Benim müşterimse doğrudan müşteriye soruyorum, değilse çeviri ajansı müşteriye soruyor, bu böyle midir değil midir diye.
J.D: Yaptığınız çevirinin editing/ proofreading aşamalarını kimler gerçekleştiriyor?
Translator A: 6 yıl mı oldu, kaç yıl oldu hatırlamıyorum, edit ve proofreader kullanmıyorum. Kaç yıldır, daha önce .... yapıyordu edit'i. (... çeviri bürosundaki) editör oydu ve o yapıyordu. Onlarla da gerçi şeyden beri çalışıyorum, bir saniye. Kaç yıldır ben editsiz çalışıyorum, hesaplayamadım. 2005, 2004'ten beri onlarla çalışıyorum. 10 yıldır çalışıyorum. Herhalde ilk 5 senesi onlarla editli gitti, sonrası

editsiz gitti. Onun öncesinde benim en büyük sıkıntım oydu zaten. Edit yapıyorlar mı yapmıyorlar mı belli değil. Siz veriyorsunuz, genel olarak olduğu gibi müşteriye gidiyordu. O zaman kalitede sıkıntı oluyor. Mutlaka, hele hukuk çevirisi gibi bir çeviride ikinci bir gözün okuması lazım.

J.D: Bir çevirmenin mi mesela?

Translator A: Çok iyi bir çevirmenin ya da çok iyi bir editörün diyeyim. Çevirmenden ziyade çok iyi bir editörün. Avukat bulamazsınız okutacak. Çok iyi bir editörün okuması lazım, ama benim, bizim temasta olduğumuz hukuk okumuş çevirmen arkadaşlarımız var. Hukuk çevirisi yaptığım için, en az üç tane sayabilirim şu anda. Hukuk okumuşlar, ama hiçbir zaman avukatlık yapmamışlar veya bir süre yapıp bırakıp çevirmen olarak devam etmişler. Onlar da mesela işe yarıyor, onlar da yardımcı oluyor. Nereye geldim, başka bir şey anlatıyordum.

J.D: Editör, proofreader.

Translator A: Editör, proofreader. Bence Türkiye'deki en büyük sıkıntı o zaten. Sadece benim karşılaştığım hukuk çevirisi yapan bürolarda değil, genel olarak Türkiye'de oturmuş bir edit ve proofreading olayı yok. Umarım önümüzdeki zamanlarda oturur. Biraz daha kaliteli işler çıkar. Ucuza mal etmek istedikleri için bir de ayrıca ona para vermek istemiyorlar. Müşteriye yolluyorlar. Ofis, bana kalsın o para, diyor. Ama iyi yapmıyorlar.

J.D: Siz niye artık proofreader ya da editör kullanmıyorsunuz? Deneyim sebebiyle mi?

Translator A: Evet, deneyim. Oldum ben, dermişim. Yok, ama deneyim yüzünden. Eğer sıkıntılı bir metinse ve iyi çıkmayacağını düşünüyorsam zaten şey diyorum, "burada bana bir editör lazım, bu metnin bu kısmı kesinlikle anlaşılır değil". Ya açıklama istiyorum, geri gönderiyorum müşteriye mesela. Yani ajansa gönderiyorum, ajans gönderiyor. Geçenlerde oldu. Bir madde, sözleşmenin feshedilmesi ile ilgili bir madde saçma sapan yazılmış. Hiçbir mantık ifade etmiyor. Öyle yazılmaz. Geri gönderiyorum, bunu düzeltin ondan sonra çevirelim şeklinde. Eğer benden kaynaklanan, yetmediğimi düşündüğüm bir şey olursa veya iyi gitmediğini düşündüğüm bir şey olursa mutlaka editör isterim. Ben çok iyi bir şekilde kontrol ediyorum metinlerimin hepsini. Bittikten sonra, tek tek, kelime kelime, şeyle beraber, orijinal metinden giderek okuyorum ve düzeltiyorum. Yani hiçbir zaman bir metni bir sefer yaptım, hadi bitti gitti diye bir şey yok. Zaten daha büyük çabayı edit sırasında gösteriyorum. Çok hızlı çeviriyorum, sonra edit sırasında doğru anlamış mıyım anlamamış mıyım, doğru ifade etmiş miyim etmemiş miyim diye tekrar üzerinden gidiyorum. O yüzden o edit sürecini evde gerçekleştiriyorum. Kendim gerçekleştiriyorum.

J.D: Anladım.

Translator A: Ama bu da kaç senedir tercüme yaptığımı düşünürseniz, son 5 senedir artık edit yapmadım. Kaç senedir ben yapıyorum, hakikaten hiç hesaplamadım. 90, şey 24 yıl olmuş. 5 yıldır yapmıyorum. Ve sonu yok.

J.D: Bu artıca büronun da kararı tabii değil mi?

Translator A: Büro baştan beri benden istiyordu da, ben kabul etmiyordum. En sonunda beni mecbur bıraktılar. Şey yaptılar çünkü. Şimdi sene başında çeviri ücretine zam geliyor. E tabii editöre verdikleri bir para var. Çeviri ücretine zam yapmayıp, editörsüz, proofreadsiz çıkartırsan çok daha iyi bir para alacaksın deyip beni o şekilde ikna ettiler. Ben ikna olmuyordum, hayır hayır mutlaka birisinin okuması lazım diye. Onlar da, okumamıza gerek yok, hani hiçbir şey çıkmıyor,

hiçbir hata çıkmıyor. Gerek yok yani, biz buna vakit harcamayalım, sen de daha iyi para al deyip onların teşviki ile oldu.
J.D: Çeviri bürosu, iş yüküne ve zamana yani deadline'a bağlı olarak bir projeyi ya da bir metni birkaç çevirmen arasında paylaştırıyor mu?
Translator A: Paylaştıran bürolar var. Biz çok fazla tercih etmiyoruz ve müşteriyi bu yönde uyarıyoruz.
J.D: neden?
Translator A: Terim birliği ve dil birliği açısından. Tutarlık açısından.
J.D: Zorluk oluyor, sonradan birleştirmesi.
Translator A: Sonradan birleştirmesi zorluk oluyor ve tutarlılığı ne kadar sağlasanız da tek elden çıkmış gibi olmaz. Hadi iki çevirmen neyse ama üçe böldüğünüz zaman riski çok arttırıyorsunuz. Tabii ki şey oluyor, üçe bölüdünüz. Sözleşmenin tanımlarını alan çevirmen hemen önce başlıyor, önce tanımlar kısmını çevirip sonra herkese gönderiyor. Tamam terimi tutturdunuz ama ifade aynı olmuyor. Hepimiz farklı şekillerde çeviriyoruz, farklı şekillerde bağlıyoruz cümleyi. O yüzden tercih etmiyorum, ben çevirmen olarak tercih etmiyorum bölünmesini. En çok çalıştığım ajans, hep .... (çeviri bürosu ismi) konuşuyorum ama onun dışında başka bürolarla da konuşuyorum çalışıyorum. Bana teklif ettikleri zaman bölünmüş bir metin, almamayı tercih ediyorum. Çok mecbur kalırsam, onlar çok mecbur kalmışlarsa, sıkışılmışsa o zaman belki olabiliyor. Sürekli bölen bürolar var, hiç tasvip etmiyorum. O şekilde çalışıyorlar. Çok kısa süreler verip, bence işin kalitesini düşürüyor şey olduğu zaman, böldüğümüz zaman.
J.D: Böyle bir durumda diğer çevirmenlerle de irtibat kuruyor musunuz?
Translator A: Tabii mecbursunuz.
J.D: Mecbur.
Translator A: Mecburen. Ya doğrudan kuruyorsunuz ya da çeviri bürosu aracılığıyla yine. Çeviri bürosuna gönderiyorsunuz, şu şu şu sorun var işte, veya tanımlarda şu vardı ama benim kafama yatmadı, veya ben buna böyle diyorum o da mutlaka şöyle desin, şeklinde birbirimizle paslaşıyoruz.
J.D: Peki diyelim size çok yüklü bir iş geldi, yapabilirim diye düşündünüz ama olmadı. Çeviri bürosuna haberli ya da habersiz, siz kendiniz bölüştürür müsünüz başka bir çevirmene?
Translator A: Asla. O konuda çok katıyım. Öyle bir şey kabul edemem. Az önce sana zaten onun için sordum, büro mu kendisi mi? İşi ben yapacağım deyip alıp bireysel bir çevirmenin, sonra başkasına da şey yapmasını etik bulmuyorum işin açıkçası. Büroysa tabii ki. Ama ben yapıyorum deyip başkasına yaptırıyorsa benim açımdan kabul edilebilir bir davranış değil. Haberli olabilir. Ben bu işi yapamıyorum, çeviri bürosuna gidersiniz, şu kişiyi öneriyorum, o benim yerime yapabilir dersiniz, parayı da doğrudan çeviri bürosu ona öder. Kalkıp da ben onun üzerinden para filan almam zaten. Ama bu şekilde çalışan çevirmenler de var tabii, sadece hukuk çevirisi alanında değil her alanda var.
J.D: Evet, tabii. Hukuk çevirmeni olarak dahil olduğunuz ya da üye olduğunuz İnternette bir blog bir forum var mı?
Translator A: Hukuk çevirmeni sıfatıyla yok. Son zamanlarda Facebook'ta iki tane bloga üye oldum, ama işte faal değilim. Eskiden, fi zamanında, Proz.com ilk kurulduğunda 99 yıllarında Aquarius.net ve Proz.com'a üyeydim. Ama sonra çok zor geldi, çok fazla şey yapıyorlardı forumlarda, ağız dalaşı vardı. Oralardan çıktım. Şey hani oralardan bir iki tane müşteri bulmuştum. Hala devam ediyorum mesela, oradan

Amerikalı bir müşterim var, onunla çalışmaya devam ediyorum. Yetiyor bana arada bir.
J.D: Niye katılmıştınız? İş ağınızı genişletme için mi?
Translator A: O zaman, 99 yılında yeni evde çalışmaya başlamıştım çünkü. Onun öncesinde in-house çevirmendim. İşten ayrılmıştım 99 sonunda, evde çalışmaya başladım. İzmir'deyim, Türkiye'de ve yurtdışında kime nereye ulaşabilirsem, iş bulmaya çalışıyordum. Piyasamı oluşturmaya çalışıyordum. O dönemde Proz.com, Aquarius.net ve üçüncü bir site daha vardı. Adını hatırlayamıyorum şimdi. Ona üyeydim. Onlara üyeydim. Ama artık hala üyeliğim var mı farkında bile değilim.
J.D: Sadece müşteri bulmak dışında başka şeklerde kullandınız mı bu siteler? Mesela deneyimlerinizi paylaşmak, hukuki bazı sorunları, yani mesleki olarak sorunlar...
Translator A: Takip ediyordum işte o forumları o zamanlarda. Dediğim gibi işi çok ağız dalaşına döndürdüler. Mesela şimdi bakıyorum, okuyorum sadece "çeviri blog" ve bir şey daha var, "çeviride kaybolanlar" diye iki grup var Facebook'ta.Orada da inanılmaz bir şey, hani aradan kaç yıl geçti, hiçbir şey değişmemiş. Hala aynı şeyler, aynı muhabbetler devam ediyor. Çevirmenlerin bazılarında çok büyük bir ego var. Sürekli böyle bir "ben çok iyiyim, ben harikayım" diye kendini ispatlama. Bir de tabii farkındasınızdır, çeviri piyasasında çok fazla niteliksiz çevirmen var, e onlar da çıkıyor. Böyle bir savaş halinde devam ediyor. Uzak kalmayı tercih ediyorum işin açıkçası.
J.D: Daha önce benim üye olduğum bir e-mail grubu mu vardı, bir grup mu vardı, orada da bazı çeviri bürolarını kara listeye alıp, "aman dikkat paranızı alamazsınız, şöyle etik değil, böyle etik değil" şeklinde çevirmenleri uyaran sayfalar vardı.
Translator A: Ama onlar da güvenilir değil. Çünkü mesela bir büro sahibi arkadaşıma direk iftira atıldı öyle bir şey olmadığı halde. Nasıl ispatlayacaksın? Aslında "blue board" dedikleri şey var galiba, Proz'da mı var başka bir tanesinde mi, yapılması da lazım. Kara listeye alınması gereken şeyler olması gerekiyor. Bu aralar "oDesk" varmış. "oDesk"e sadece kaydoldum ama daha hiç bakmadım bile. Sürekli bir online presence gerektiği için bana gelmiyor. Yani sürekli işi alabilmek için sürekli online olmak bana uygun değil, yaşam tempoma uygun değil.
J.D: Müşteriler çeviri sürecinize müdahale ediyor mu hiç?
Translator A: Basitleştirerek çevir, diyenler oluyor.
J.D: Öyle mi?
Translator A: Evet, çok eğleniyorum ben de. Nasıl yani.
J.D: Bunu müşteri söylüyor değil mi?
Translator A: Evet. Bunu müşteri söylüyor. Aradaki ajanstan bahsetmiyorum, müşteri söylüyor. Ben bir de hukuk çevirisini nasıl değiştireyim. Mesela şey oldu, başka bir yere çevirtmişler, çeviri çok kötü gelmiş. Hukuk bürosunun müşterisi olan şirket de hiçbir şekilde anlamamış. Bize anlayacağımız dilden çeviri yaptırın demişler. Şimdi onlar da böyle aşırı şeye girdikleri için, yoğurdu üfleyerek, diyorlar ki, öyle bir çevir yapın ki çok anlaşılır olsun, basitleştirin, bizim müşterimiz anlamıyor. Yapamam yani öyle bir şey. Herhangi başka bir çeviride tabii ki yaparım, reklam çevirisi olabilir, edebi çeviri olabilir, başka bir şey olabilir, insan kaynaklarını da basitleştirebilirim ama hukuk çevirisi basitleştiremem. Yok öyle bir şey. Ya da şey geldi mesela, büyük bir davaydı, yıllar sürdü. Üç yıl boyunca süren bir davaydı. Ondaki taraflardan biri şöyle bir şeyi vardı. Bir saniye baştan anlatayım. Çeviri metinleri Türk mahkeme tutanaklarından alınmış. Mahkeme tutanakları tabii çok sıkıntılı. Hakimler nokta, virgül kullanmıyorlar. 46 sayfa boyunca bitmeyen cümleler

var. Sayfalar, sayfalar boyunca bütün cümleler düşük, ne dediği anlaşılmıyor. Normalde çevirmen olarak inisiyatifinizi kullanabileceğiniz şeyler vardır. Cümleyi bölebilirsiniz, biraz açıklayıcı çeviri yapabilirsiniz, belki bir kelime bir şey eklemeniz gerekir ama köşeli paranteze koyup ekleyebilirsiniz. Hukuk çevirisinde dışarıdan bir şey ekliyorsanız, ki anlarlar sizin eklediğinizi. Öyle bir çeviri yapmaya çalıştık. Ama karşı tarafın avukatları şey yapmışlar; "a çeviride tahrifat yapılıyor" deyip mahkeme sürecini geciktirmeye gittikleri için bize dediler ki "ne kadar kötü olursa olsun, ne kadar anlaşılmaz olursa olsun tamamen kelime kelime çeviri istiyoruz" dediler. Biz de kelime kelime çeviri yaptık. Çok iğrençti. Onlar yüzünden şeyim bozuldu, normal çeviri yapamaz hale geldim. Bu şekilde müdahaleler olabiliyor. Tamamen kelime kelime çeviri isteyen veya işte basitleştirerek çeviri veya işte titiz olup "çok özenli bir çeviri istiyorum" diyen ya da işte şey olabiliyor, "arkadaki kısmı daha acil, önce onu bitirin", "aradaki üç sayfa benim için çok daha önemli onu bitirip getirin" diye o tür müdahaleler oluyor. Onun dışında "özellikle şu terime şunun denmesini istiyorum" şeklinde isteyenler oluyor. "Bunun karşılığı budur", "yanlış bile olsa bunu kullanın" diyenler oluyor. Onun dışında müdahale, aklıma gelen bir şey yok şimdilik.

J.D: Çeviribilim akademisyenleri ya da eğitimcilerle hiç iletişim kuruyor musunuz? Ya da akademide neler oluyor, hukuk çevirisi alanında neler yazılıyor, bunu takip etme olanağınız oluyor mu?

Translator A: Hayır hiç haberim yok hukuk çevirisi ile ilgili bir şey yapıldığından açıkçası. Şimdi düşündüm de yok yani. Yapılıyor mu gerçekten?

J.D: Yapılıyor.

Translator A: Şimdi çeviri kuramı bana ağır ve ters geliyor işin pratiğinde olunca. Uzak geliyor. O yüzden çok ilgilenmiyorum işin açıkçası. Ama gözüme çarpsa okurum çünkü her konudaki makaleyi okuyorum, hukuk çevirisi konusunda mı okumayacağım. Çevirmen olunca araştırmacı çevirmen olmak gerekiyor. Çok büyük bir meraka sahip olmak lazım. Tamam yazılı çeviride ben sadece hukuk çevirisi yapıyorum ama sözlü çeviride öyle bir şansım yok hukuk çevirisi diye. Her konuda çalıştığımız için her konuda hakikaten makale okuduğum oluyor. Süt sığırı yetiştiriciliği dahil olmak üzere. O yüzden hukuk çevirisi fark etsem okurdum yani. Ama gözüme gelecek bir yer yok ya, hani bir şeye üye olmayınca bir şey yok.

J.D: Tabii. Hukuk çevirisinde sizce kalite nedir? Nasıl, ölçülebilir bir şey mi?

Translator A: Ölçümü biraz daha açıkla?

J.D: Yani sizin kriterleriniz nelerdir "bu çeviri kaliteli bir çeviri olmuş" diyebilmeniz için?

Translator A: Doğru, anlaşılır.

J.D: Yani kaynak ifade edilen her şeyin erekte de ifade edilmesi gerektiği.

Translator A: Aynı şekilde ifade edilecek ve anlaşılır bir şekilde ifade edilecek. Çünkü yeni başlayanlar hukuk çevirisinde şöyle bir hataya düşüyorlar. Kaynak metindeki cümle içindeki sıralamayı aynen erek metne yansıtmaya çalışıyorlar. O zaman tamamen anlaşılmaz bir şey ortaya çıkıyor. Parantez içinde bir ifade varsa o parantez içindeki ifadeyi bile doğru yere koyamıyor. Neye aitse onun yanına koyması lazım, cümlenin sonunda cümlenin başında bir yerlere bırakıyor. Baktığınız zaman parça parça küçük yan cümlecikler doğru belki de, doğru sırada ifade edemediği için ortaya anlaşılmaz bir şey çıkıyor. Anlaşılabilirlik çok önemli. Doğruluk, anlaşılabilirlik. Mantıklı bir çeviri yapmak gerekiyor. Baktığınız zaman

cümlenin mantığı kendi içinde doğru olacak, doğru bir şekilde ifade edeceksin. Herhalde kaliteyi öyle tanımlayabilirim.
J.D: Sizce peki kim sorumlu çevirinin kalitesinden? Sadece çevirmen mi?
Translator A: Eğer editör yoksa tabii ki sadece çevirmen.
J.D: Varsa editör, editör mü?
Translator A: Varsa editör, editörle birlikte çevirmen. İkisi beraber. Son noktada tabii ki editör varsa editör. Editöre çok büyük sorumluluk düştüğünü düşünüyorum.
J.D: Müşteriye karşı aradaki ajansın da bir sorumluluğu olduğunu düşünüyor musunuz?
Translator A: Zaten onlar var, ben niye ayrı çalışmıyorum. Tabii ki onlar sorumlu. Müşterilerin benden haberi yok ki. Bir şey olursa doğrudan, sıkıntı olursa göğüsleyecek olan çeviri bürosu. Ne olur, ben hata yaparsam onlar sorumlu olur ama benimle bir daha çalışmazlar. Sonuçta bana da yansır. İlk sonucu onlar çeker ama tabii ki nihayetinde bana kimse iş göndermez.
J.D: Çeviride etik sizce nedir? Çevirinin etik olması.
Translator A: Yazılı çeviride etik olması?
J.D: Evet, hukuk çevirisinde.
Translator A: Yine doğru ve dürüst davranmak gerekiyor ve yapabileceğinin en iyisini yapmak gerekiyor. Bana müşteri o hizmet için para veriyorsa benim de o hizmeti en iyi şekilde vermem lazım. İnsanlar bana karşı maddi bir bedel verecekler, ben de o bedeli kabul etmişim, onun için karşılığında verebileceğim hizmetin en iyisini vermek zorundayım. Doğru şeyde, zamanında teslim etmek zorundayım. Aksi düşünülemez bile. Ay bitiremedim, çok yorgunum bilmem ne vesaire. Kendimi ona göre programlamak zorundayım. Zamanında teslim etmek zorundayım. Doğru, eksiksiz ve anlaşılır bir metin teslim etmek zorundayım. Yani müşteriye karşı sorumluluk hissediyorum tabii her ne kadar arada ajans olsa da. Zaten çeviri yaparken de nihayetinde okuyacak insanı düşünerek, bu metni birisi okuyacak. Özellikle edit kısmında ona çok dikkat ediyorum. Okuduğu zaman anlayacak mı, ne anlayacak. Kaynak metni bilmiyor ki. Erek metinde baktığında her şeyi anlıyor mu okuyor mu ona bakıyorum. Okuyucu gözüyle, karşıdaki müşteri gözüyle okumaya çalışıyorum metnimi.
J.D: Hukuk sistemlerinin farklı olmasından ötürü erek metinde olmayan bir kavram. Sizce, siz ya da, açıklamalar olmadığı halde açıklama ekliyor musunuz?
Translator A: Mecbur kalırsanız "çevirmenin notu" diye açıklıyorsunuz. Ya sarıya boyuyorsunuz metnin dışında e-mail mesajında gönderiyorsunuz, işte müşteriye not "burada bu vardır, şu şöyledir, denkliği yoktur vesaire". Belki yanına parantez içinde yazıp tekrar sarıya boyuyorsunuz ya da dip not olarak çevirmenin notu diye düşüyorsunuz.
J.D: Diyelim Kaynak metinde. Şimdi siz çok fazla hukuk çevirisi yapıyorsunuz artık bazı şeylere aşinasınız. Kaynak metinde hatalı ve yanlış bir bilgi olduğunu düşünüyorsunuz, ne yaparsınız?
Translator A: Hemen haber veririm.
J.D: Müşteriye ya da ajansa?
Translator A: Evet. Ajansa haber veriyorum, onlar da müşteriye. Hiç durmam.
J.D: Siz kendiniz düzeltmiyorsunuz? Yani habersiz bir şekilde düzeltmiyorsunuz.
Translator A: Hayır düzeltmiyorum. Düzelttiysem de düzelttiğime dair haber veriyorum. Mutlaka sarıya boyuyorum, not yazıyorum, açıklama yapıyorum veya açıklama istiyorum. Geçen sefer, dedim ya, koskocaman bir maddeyi geri

gönderdim, "siz bu maddeyi yanlış yazmışsınız, böyle saçma şey olmaz" diye. Saçmaysa ben de saçma şekilde çevirmek zorunda değilim yani, haber veriyorum. Israr ederse "evet biz bunu öyle istiyoruz", o zaman tabii ki öyle çeviririm. Ama önce uyarmam lazım.
J.D: Demin gerçi konuştuk ama, sadeleştirilmesini isteyenler var. Yapıyor musunuz, mesela "bu metin çok karmaşık, bunu sadeleştir" diyenlere.
Translator A: Hayır.
J.D: Neyse o.
Translator A: Ben zaten çeviride sadelikten yanayım. Zaten benim hedeflediğim o. Çeviri mümkün olduğunca sade olmalı. Ekstra sözlerin hepsinden kurtulmalısınız. En az sözcükle en iyi şekilde anlamı ifade etmeniz lazım. Kafanızı karıştıracak bir çeviri olmaması lazım. Özellikle hukukta sade ve anlaşılır bir dil kullanmak çok önemli. Ben yapabildiğimi yapıyorum zaten. Onun ötesinde özetleyemem, sadeleştiremem. Hukukçu değilim sonuçta. Elimden geleni yapıyorum. Daha ötesi yoruma girer. Orada belki bir hukukçu için önemli olacak ifadeyi tırpanlamış olabilirim ve nihayetinde çok anlamsız bir şey çıkabilir ortaya.
J.D: Şimdi bizim Türkiye'deki hukuk dili biraz ağır ve eski.
Translator A: Türkçe bilmiyorlar. Bence en büyük sorun o.
J.D: Diyelim ki İngilizceden çevirirken karşınızdaki yani müşteri kimse ona göre çeviriyi düşünüyor musunuz? Mesela avukat ya da hakimse işte onlar ağır bir dil kullanıyor, ona göre ağdalı ya da işte meslekten olmayan biri...
Translator A: Ben ağdalı bir dil kullanmaktan yana değilim. Kullandığım, tabii ki hukuk terimleri kullanıyorum. Yani kalkıp da hukuk terimi olmayan bir şeyi kullanmıyorum ama o terimlerin de hani ağdalısı var normali var. Normalini tercih ediyorum.
J.D: Eskisi var yenisi var.
Translator A: Eskisi var yenisi var. Ben her zaman yenisinden yanayım. Çok mecbur kalırsam, yenisi yoksa, eşdeğeri yoksa. Yani gayrı kabili rücuyu gayrı kabili rücu olarak kullanmak zorundayım. Geri dönülemez bir şekilde demiyorum ona. Çünkü öbürü daha yerleşik.
J.D: Başka bir meslektaşınıza, başka bir çevirmene daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri, kaynak metinleri ya da çevirileri herhangi bir sebeple verir misiniz?
Translator A: Hayır. Gizlilik diye bir şey var. Benim ne çevirdiğimi evdekiler bile bilmiyor. Hiçbir zaman neyi çevirdiğimi paylaşmam, kimseye vermem. Örnek olarak bir derste bir şeyde kullanacaksam şirket isimlerini vesaire çıkartıp öyle kullanırım.
J.D: Mesela hukuk çevirisi yapıyorsunuz.
Translator A: Az önceki etiğe o da giriyor. Bunu söylemeye gerek duymadım da o kadar bariz bir şey ki. Şimdi yerin kulağı vardır şeyi çok doğru. Şimdi kalkıp İstanbul'daki bir şirketin insan kaynakları ile ilgili ya da başka bir şeyi ile ilgili bir şey çeviriyorsunuz. Kalkıp bir kafede bir şey anlatırsınız. O arkadaşınızın bir tane o şirkette çalışan buradaki bir temsilcisi olabilir. O da gidip ona anlatır. O da gidip şirketine anlatır ve sonra o kadar kolay ki bunları bulmak. Çok kolay bulunabilir tespit edilebilir olmasının ötesinde zaten aksi düşünülemez. Ben, ne derler, çeviri şeyleriyle çalışırken "gizlilik sözleşmesi gönderin imzalayayım" diyorum zaten. Çeviri bürolarıyla gizlilik sözleşmesi imzalıyorum veya doğrudan çalıştığım müşteriye de "gizlilik sözleşmesi gönderin imzalayayım, siz de rahat edin ben de rahat edeyim" diyorum. Başka türlüsü düşünülemez. Değil hani vermek

konuşmamak bile gerekiyor. Veya çok gizli bir şeyse ortalık bir yerde çevirmemeye çalışıyorum tabii ki, herkesin görebileceği yerde metinleri. Çünkü bir davanın iki tarafının da iki ayrı bürodan aynı davada, hem şikayetçinin hem karşı tarafın, davalının ve davacının şeylerini çevirdiğim zamanlar oldu. Öyle denk geldi yani aynı dava. Onun için tabii ki kimsenin birbirinden haberi olmaması gerekiyor.
J.D: Sözleşme imzalıyorum, dediniz. Her iş başına mı imzalıyorsunuz gizlilik sözleşmesi?
Translator A: Yok hayır, genel bir gizlilik sözleşmesi oluyor.
J.D: Çalıştığınız bürolarla?
Translator A: Ama hepsi istemiyorlar. Ben teklif ediyorum. Bazıları kendileri teklif ediyorlar, bazıları teklif etmiyorlar. Söylüyorum, gerek yok diyorlar.
J.D: Başka bir sözleşme imzalıyor musunuz? Ücretle ilgili mesela?
Translator A: Yazılı çeviride mi?
J.D: Evet.
Translator A: Hayır. Yazılı çeviride, düşünüyorum şimdi. Sadece yurtdışındaki bazı müşterilerle imzaladığım oluyor. Neresi için yaptım? İsveç'teki bir şey için. Yani bir iki tane yurtdışındaki müşteriler için sadece imzaladım. Yoksa Türkiye'dekiler için imzalamadım.
J.D: Peki neden imzalanmıyor sizce?
Translator A: Bilmiyorum. Bekliyorum gençler siz... Eninde sonunda herhalde bir federasyon bir şey olacak. Eninde sonunda artık sınav olacak, bir yeterlilik olacak, bir sürü şey olacak. Sözleşmelerin imzalanması artık şey olacak. Mesleki standartlar, mesleki yeterlilik, yetkinlik hepsi oturacak, o zaman olacak. Yani diyorum ya, biz girdiğimizde bu işe iki tane üniversite vardı. Toplasanız 80 kişi mezun oluyordu. Ortalıkta mütercim tercüman diye bir şey yoktu. Şimdi çok fazla var. Tabii bu kadar çok olunca bir araya mutlaka gelecek, bir şeyler olacak diye bekliyorum. O zaman daha güvence altına alınacağını düşünüyorum haklarının. Ben kendim güvence altındayım, çünkü uzun süredir piyasadayım, seçerek çalışıyorum, çok sıkıntı çekmiyorum. Başta çektiğim zamanlar oldu, ama yeni girenler sıkıntı çekiyorlar. O yüzden sözleşmenin imzalanması vesaire bence önemli.
J.D: Piyasadaki bu güven ilişkisini nasıl kurdunuz? Yani sözleşme imzalamıyorsunuz. Zaman mı gerekiyor bunun için deneyim mi gerekiyor?
Translator A: Çalıştığım yerlerle mi?
J.D: Evet.
Translator A: Yani o ilk başta değişik bürolarla çalışırken...
J.D: Evet. Mesela nereden biliyorlar siz deadline'a yetiştirebilecek misiniz?
Translator A: Onlar sizi deniyor, siz onları deniyorsunuz. Denerken de ilk başlarda çok büyük bir çeviri almıyorum. Küçük küçük çeviriler alıyorum. Hani bakıyorum ödemesini yapıyor mu yapmıyor mu. Yapıyorsa tamam, olabilir. Bir de ayrıca başkasından da duyuyorsunuz tavsiye ile.
J.D: Referans ile.
Translator A: Referansla. Bu büro iyidir, öder vesaire diye. Ona güvenerek devam ediyorsunuz.
J.D: Şimdi bu piyasada, çeviri piyasasında, daha da daraltırsak hukuk çevirisi piyasası diye düşünürsek artık görünür vaziyettesiniz. Nasıl görünür olmayı sağlıyorsunuz? Nasıl aradan sıyrılabiliyorsunuz? Eğitim mi, deneyim mi, sosyal ilişkiler mi?
Translator A: Nasıl görünür... Ben aslında çok görünür olduğumu düşünmüyorum

şahsen kendimi. Çünkü son yıllardır tek bir büro ile çalışıyorum ya da münferit müşterilerle çalışıyorum. Birden fazla çeviri bürosuyla çalışmamaya çalışıyorum çünkü çok yorucu oluyor. Eskiden piyasaya ilk girmeye çalıştığımda çok fazla çeviri bürosuyla birden çalışıyordum ama dengelemek çok zordu iş yükünü. Çok ağır geliyordu.

J.D: Nasıl oldu o? Bir sürü çeviri bürosuyla nasıl çalışmaya başladınız?

Translator A: Şimdi, deniyorlar. Doğru çeviri yapıyorsunuz, zamanında teslim ediyorsunuz, saçmalamıyorsunuz. Bir süre sonra tercih etmeye başlıyorlar sizi.

J.D: Çıktılarınıza bakarak yani.

Translator A: Evet. Çıktılarıma bakarak herhalde. Ayrıca tabii konuşuyorsunuz telefonla, Skype'la veya e-mail yoluyla. Oradaki iletişim de önemli. Kullandığınız dil, karşınızdaki insanla kurduğunuz iletişim de önemli. Çok kaba çevirmenler de var, onların şansı daha düşük tabii. Veya çok ukala çevirmenler var. Sonuçta şeyi iyi bilmek lazım herhalde, nasıl konuşacağınızı da bilmek gerekiyor, tahmin ediyorum. Size hiç kimse iş vermeye mecbur değil. Sonuçta hiçbir çeviri bürosu size iş vermeye mecbur değil. Her alanda öyle. Yaşamın her alanında teşekkür etmeyi bilmek gerekiyor herhalde. İyi ilişkiler kurmak gerekiyor.

J.D: İlişkiler evet önemli.

Translator A: İyi ilişki...Sadece çok harika bir çevirmen olabilirsiniz ama kişiliğiniz iğrençtir. O zaman yapacak bir şey yok yani. Mutlaka şeyleriniz biter, çeviri bürolarıyla ilişkiniz devam etmez, çünkü bu, İstanbul'da çalıştığım büro, ama aile gibi hissediyorsunuz bir süre sonra kendinizi birlikte çalışa çalışa. Uzaktan bile olsa...

J.D: Böyle sosyal ilişkiler önemli. Tanıdığınız kişilerin de güçlü kişiler olması acaba önemli olabilir mi?

Translator A: Daha açar mısın? Güçlü kişiler derken?

J.D: Mesela tanınır kişilerle tanışık olmak, piyasada bilinen bir çeviri bürosuyla mesela bir şekilde biri aracılığıyla onu tanımak...

Translator A: Tabii canım kaliteyi fark ettiriyor çünkü. Piyasada bilinmeyen büro eşittir kalitesiz çeviri. Kalitesiz çeviri yapılıyorsa sizden de kalitesiz çeviri bekliyorlar. O zaman siz kendinizi daha iyi yapmak zorunda kalmıyorsunuz. Veya sizin çevirinizi kontrol etmiyorlar, size bir şey katmıyorlar. Ben (...çeviri bürosundan) çok şey öğrendim çünkü o edit ile geçen 5 senede edit'lerin hepsi bana geri döndü feedback olarak. O feedback sayesinde zaten kendimi çok geliştirdim.

J.D: Bu piyasada bir rekabet var mı sizce çevirmenler arasında?

Translator A: Çevirmenler arasında değil, çeviri büroları arasında var herhalde fiyat rekabeti. Yeni girenler sürekli düşürmeye çalışıyor fiyatı, o da çok rahatsız edici. Hukuk çevirisi uyduruk bir çeviri değil. Doğru yapılması çok önemli. Sonuçları çok uzun yıllar sonra ortaya çıkabiliyor. Geçenlerde bir şey çeviriyordum, neydi...Tahkim tutanakları... Zamanında bir çeviri, bir sözleşme Türkçeden İngilizceye çevrilirken sadece "provided for" galiba yanlış çevrilmiş. Sadece o "provided for"dan dolayı bilmem kaç milyonluk bir şey, ona dayanarak tahkim davası falan filan açmışlar. İngilizceden, şey Türkçeden Rusçaya çevrilirken mi ne öyle bir şey. Üç tane şey var, İngilizce Rusça ve Türkçe metin var. Hangisi neydi tam olarak hatırlayamıyorum şimdi ama. O zaman yapılan bir çeviri hatasından dolayı sonra milyonlarca dolarlık davalardan bahsedilebiliyor. O yüzden çevirinin kaliteli olması için de çevirmenin de mutlu olması lazım, memnun olması lazım. Hani iyi bir

para ödenmesi gerektiğini düşünüyorum ama ücretleri düşürüyorlar. Sıkıntı doğabiliyor.
J.D: Çevirmenlere de yansıyor tabii bu.
Translator A: Evet, yansıyor.
J.D: Sizin bu süreçte, yani çeviri yaparken, çevirmenlik dışında başka bir rolünüz var mı? Zaten editing de siz yapıyorsunuz artık. Aynı zamanda kendi çevirilerinizin editörüsünüz.
Translator A: Evet, ama ben bunu çeviri sürecinin bir parçası olarak görüyorum. Onun dışında konferans çevirmenliği yapıyorum. Eskiden bir ara ders veriyordum.
J.D: Yani çeviri bürosu için başka bir şey yapmıyorsunuz, iletişim kurmak, müşterilerle görüşmek gibi herhangi bir şey yok.
Translator A: Hayır.
J.D: Sadece çevirmenlik yapıyorsunuz?
Translator A: Sadece çevirmenlik.
J.D: Sizce piyasada hukuk çevirmeni olarak konumunuz ne? Yani hukuk çevirmenlerinin konumu ne, statüsü ne? Onlara nasıl bakılıyor diğer çevirmenlerle karşılaştırdığınızda?
Translator A: Bilmiyorum, nasıl bakılıyor? Hakikaten nasıl bakılıyor?
J.D: Yani ayrı tutuluyor mu mesela? Yoksa genel olarak "çevirmenler" olarak mı?
Translator A: Az bulunduğunu biliyorum. Türkçeden İngilizceye hukuk çevirmeni, iyi hukuk çevirisi yapan çok fazla yok diye biliyorum ama belki ben yanlış biliyorumdur. Çok piyasanın içinde değilim.
J.D: Yani sadece Türkçeden İngilizceye mi?
Translator A: Özellikle Türkçeden İngilizceye iyi hukuk tercümanı bulmanın zor olduğunu düşünüyorum Türkiye'de.
J.D: Siz hangi bürolarla ya da müşterilerle çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz? Kriterleriniz neler?
Translator A: Etik olacak. Gerçekten dürüstlük çok önemli. Bir insan bir alanda dürüstse her alanda dürüsttür veya bir alanda yalan söylüyorsa her alanda söyleyebilir. Onun için dürüstlük bence çok önemli bana karşı ve müşteriye karşı, çeviri metnine karşı. Sorumluluk hissedecek onlar da, çeviri bürosu da. Kaliteye önem verecek, ne derler, zamanlamaya önem verecek. Onlar da iyi bir çeviri metninin çıkması için çalışıyor olacaklar. Bana destek istediğim zaman yardımcı olacaklar veya işte çok fazla bölmeyecek. Çok bölüyorsa ben o zaman çok da önem vermiyorlar demek ki kaliteye deyip biraz şüpheye düşüyorum. Soru sorduğum zaman bana yanıt vermeye hazır olacak, yardım etmeye hazır olacak çünkü sorularım oluyor mutlaka. Müşteriyle temasa geçmeye hazır olacak; yani oyalanmadan, o süreyi çok geciktirmeden hemen müşteriye dönüp, "bakın çevirmenimiz böyle böyle diyor, ne diyorsunuz" diye oradan bana yanıtları geri iletebilecek; ödemelerini düzenli şekilde yapacak. Herhalde bunlar.
J.D: Bu ağ içerisinde müşterilerin, editörlerin, çevirmenlerin dahil olduğu bu büyük ağ içerisinde bir hiyerarşi var mı?
Translator A: Nasıl? Biraz daha...
J.D: Yani mesela konum olarak çevirmenler, çeviri büroları...Tamam müşteri işi verdiği için belki biraz daha belki üst pozisyonda, daha böyle söz hakkı olan bir pozisyonda. Ama sizler eşit konumda mısınız?
Translator A: Kendimi onların çalışanı olarak görmüyorum. Daha çok işbirliği yapıyormuşuz diye düşünüyorum. Serbest de çalıştığım için, serbest çevirmen

olduğum için kimsenin elemanı olarak hissetmiyorum kendimi. Birlikte iş yapıyoruz diye düşünüyorum. Müşterilerle de öyle. Şimdi kullandığım dili düşünüyorum: "Bu konuda size yardımcı olamam, bu işte size yardım edebilirim" gibi konuştuğuma göre, yani hizmet sağlayıcıyım. Ama çeviri bürosu çalışanı değilim. Müşteri velinimetimizdir. Ama çok da böyle işverenim şeklinde değil. Bilmiyorum, karışık, çelişkili ifadeler kullandım galiba ama bilemedim şimdi. Hiç düşünmemişim bu konuda.

J.D: Demin piyasadaki görünürlükten, tanınır olmaktan bahsettik. Dediniz ki "sosyal ilişiler çok önemli ve deneyim, çıktılarınız ne kadar iyiyse o kadar iyi". Peki eğitim? Hacettepe Mütercim Tercümanlıktan mezun olmak sizi piyasada tanınır yapabilir mi? Çeviri eğitimi almış olmak?

Translator A: Yapıyor mu şu an?

J.D: Yani artık yavaş yavaş oluyor. Ama…

Translator A: O zamanlar yoktu ki. İlk zaten ben Hacettepe Mütercim dediğim zaman herkes hani wow diyordu. Yoktu çünkü, öyle bir mütercim tercümanlık mezunu yoktu. Çok çok az sayıda vardı. İlk başlarda çok işimize yarıyordu zaten. Hacettepe anahtar gibiydi dediğim gibi.

J.D: Bu bürolar illa çeviri eğitimi almış insanlar arıyor mu yoksa İngilizcesi çok iyi olanlar da olur mu?

Translator A: Hayır aramıyorlar. Yani illa ki mektepli olmak gerekmiyor. Yani sonuçta dediğim gibi avukat arkadaşlarımız var, çevirmen meslektaşlarımız var gayet de iyiler. İlla ki, yok öyle bir şey yani. Çünkü çevirmenlik mezunu olup İngilizce adını söyleyemeyen insanlar var sonuçta. Çevirmen olmak için böyle committed olmak lazım. Kararlı bir şekilde, seviyor olmak lazım. Çeviri yapmayı seviyorsanız, kararlıysanız bu işte, çalışkansanız, öğrenmeye hazırsanız olur yani. Çeviri mezun olmak gerekmiyor bence. Öyle bir zorunluluk yok.

J.D: Sizce hukuk çevirisi stresli bir iş mi?

Translator A: Çeviri stresli bir iş.

J.D: Hukuk çevirisi. Hukuk alanında bir iş yapmak sizce stresli mi? Kanunları çevirmek, birisi için bağlayıcı olan bir şeyi çevirmek…

Translator A: Bence her çeviri stresli, diyorum yine. Hepsinde o sorumluluğu hissediyorum. Doğru ve düzgün şekilde yapmak zorunluluğunu hissediyorum. Bu hayvan bakımı ile ilgili standartlar da olabilir fark etmez. Ben orada da doğru şekilde çevirmenin stresine giriyorum her seferinde.

J.D: Hatalı çevirilerin sizin açınızdan hukuki bir sonucu oluyor mu? Olabilir mi?

Translator A: Bence olabilir herhalde.

J.D: Var mı öyle bir şey? İşte bunu yanlış çevirirseniz, bir kanun maddesini çevirirken ya da bir anlaşma çevirirken…

Translator A: Bilmiyorum cezai sorumluluk…Herhalde imzalamadığınız için kimse size gelip de dönemez diye tahmin ediyorum. Belki çeviri bürosuna giderler de.

J.D: Sözleşme olmadığı için…

Translator A: Yeminli tercüme olmadığı için, sözleşme olmadığı için size geri dönemezler de vicdani sorumluluk beni rahat bırakmaz herhalde. Kanuni cezai sorumluluk olmasa da.

J.D: Sizce piyasada prestijli olmak, prestijli bir çevirmen olmak mı yoksa piyasada gerçekten, prestij olarak önemli değil ama sürekli aranıyor, ekonomik olarak güçlü bir çevirmen mi olmak önemli? Yoksa bu ikisi birbirini getiriyor mu?

Translator A: Zaten öyle oluyor nasıl olacak. İyi çevirmenseniz size yüksek ücretlerde çeviri geliyor yoksa düşük ücretlerde sürünerek yapmaya devam ediyorsunuz yani. Bilmiyorum, ikisi birlikte.
J.D: Metinlerde karşılaştığınız zorluklar neler?
Translator A: Sonu yok. Az önce espri yapıyordum ya oldum ben diye. Oldum diye bir şey yok. Hiçbir zaman bitmiyor. Şimdi öğrenciler hep şey zannediyorlar, siz o kadar zamandır yapıyorsunuz artık böyle çok kolay yapıyorsunuz. Evet, bazı metinler kolay geliyor ama her metin farklı zorluklar arz edebiliyor. Kaynak dilin çok kötü kullanılmış olmasından veya daha önce karşılaşmadığınız bir hukuki kavramdan bahsediliyor olmasından, çeşitli şeylerden çıkabiliyor zorluklar. Sonu da yok ayrıca. Yani bugün mesela sabahtan beri yaptığım çok gıcık bir iş var. Çok kötü yazmışlar Türkçeden İngilizceye. Hakikaten kötü yazılmış, felsefe filan yapmaya çalışmış, olmamış ama yani.
J.D: Hiç müşterilerle sıkıntılar yaşıyor musunuz birebir herhangi bir konuda?
Translator A: Ne gibi?
J.D: Çıkan çeviriyle ilgili, ücretle ilgili, deadline ile ilgili, müşterinin fazla çeviriye müdahil olmasıyla ilgili mesela hiç sıkıntınız oluyor mu?
Translator A: Yok olmuyor. Eğer benim yaptığım bir çeviriye böyle çok fazla aşırı yorum yaptıysa, eleştiri getirdiyse ama o eleştiride haklı değilse o zaman o müşteriyle bir daha çalışmıyorum. Haklıysa, hatam varsa tabii ki kabul ederim, haklısınız", dikkat ederim tabii ondan sonra o hatayı tekrarlamamaya. Ama eğer gereksiz yere müdahil oluyorsa, gereksiz eleştirilerde bulunuyorsa, gereksiz yere çemkiriyorsa, bir daha ben o müşteriyle çalışmıyorum. Kendisine başka çevirmen bulsun diyorum.
J.D: Bürolarla bir sıkıntı yaşıyor musunuz, çalıştığınız bürolarla?
Translator A: Yok Allah'a şükür. Dilimi ısırayım.
J.D: Hukuk çevirisi yaparken belirli stratejileriniz var mı?
Translator A: Böl fethet.
J.D: Uzun cümleleri?
Translator A: Uzun cümleleri böl fethet stratejim var.
J.D: Bu sizin kendi stratejiniz. Yani çeviri bürosu ya da müşterinin istediği bir şey değil, değil mi?
Translator A: Hayır, böl derken erek metinde bölmüyorum. Anlarken bölüyorum. Anlamak için yan cümlelere bölüp daha iyi anlayıp, parçaları tek tek anlayıp sonra tekrar birleştiriyorum. Yap-boz gibi. Önce parçalarına ayırıyorum, sonra tekrar yeni dilde değişik yerlerden onları birleştiriyorum. Çok eğlenceli oluyor, yap-boz yapmak gibi bir şey zaten hukuk çevirisi bazı noktalarda.
J.D: Çalıştığınız bürolar size belirli stratejiler söylüyor mu? Şu çeviriyi şu şekilde yap, kısaltıp yap ya da şunlara dikkat et, falan...
Translator A: Yok, sadece bu müşteri çok titiz diyebiliyorlar en fazla. Başka bir şey yok. Eskiden diyorlardı belki de ama hatırlamıyorum şimdi. İlk başladığınızda daha fazla müdahale de oluyor, siz de daha fazla müdahale edilmesini istiyorsunuz. Soruyorsunuz, bunu böyle mi yapayım, şöyle mi yapayım diye. Mesela hukuk çevirisinde değildi ama başka bir şeydeydi, kılavuz veya ona benzer bir şeydi. Ben şeyden çok yana değilim, kılavuz gibi şeylerin "yapılmaktadır, edilmektedir" vesaire. Onun yerine geniş zaman kullanılmasına taraftarım. Ama bazıları da resmi böyle oturaklı olsun deyip "-mektedir, -maktadır" diye çevirisini istiyorlar. Orada bazen sıkıntıya düştüğüm zamanlar oldu müşteriyle. Hatta bir tanesi de içime sinmedi,

özellikle oturdum. Bunlar "-mektedir, -maktadır" istiyordu, ben geniş zamanlı bir versiyonunu da yapıp "bakın siz bunu alın, bu daha güzel" diye gönderdiğim zaman oldu. Ama çok oldu bunun üzerinden. Tam da hukuk değil miydi, hukuk muydu hatırlamıyorum. Belki hukukla ilgili bir şeydi, kitapçık gibi bir şeydi hatırlamıyorum tam olarak. Yani vakıflardan birinin bir şeyiydi.

J.D: Hukuk çevirisi yaparken bir ölçüde yaratıcı ya da özgür olduğunuzu düşünüyor musunuz? Öyle bir alanınız var mı?

Translator A: Özgürlük bir yere kadar. Tabii ki her zaman önünüzde seçenekler var, yani seçim yapmak gerekiyor dilde, tarzda, sıralamada, terimlerde. Ve yaratıcı olmak gerekiyor. Hukuk çevirisi de olsa, edebi çeviri de olsa mutlaka yaratıcılık lazım.

J.D: Nasıl yani?

Translator A: Çözüm bulmanız gerekiyor. Cümleyi yeniden formüle etmeniz gerekiyor. Anlaşılır şekilde ifade etme dedim ya, onu anlaşılır şekilde ifade etmek için yaratıcı bir çözüm bulup yeniden formüle etmeniz lazım. Bence yaratıcılık orada işin içine giriyor.

J.D: ne tür hukuk metinleri çeviriyorsunuz?

Translator A: Vekalet…-name ile bitenleri çevirmiyorum mümkünse. Yani matbu şeyleri çevirmeyi tercih etmiyorum. Çok yalvarmaları lazım, kimsenin olmaması lazım falan. Vekaletnameler özel nefret alanıma giriyor. Çok sıkıcı, hepsi birbirinin aynı zaten. Bir tane çevir, hepsini çevir. Ben çeviride şeyi seviyorum, bana bir şeyler katsın, ben yeni bir şey öğreneyim, değişik olsun. Öyle hep aynı matbu şeyleri çevirmeyeyim. Onu makine de yapar yani bir süre sonra. Ne tür şeyler çeviriyorum? Bilirkişi raporları çeviriyorum, hukuki mütalaalar çeviriyorum, iddianame, tahkim tutanakları, mahkeme tutanakları, dilekçeler, savunmalar, cevaba cevaplar vesaire…Merger agreements, shareholder- purchase agreements, bilimum sözleşmeler, muhtelif çap ve ebatta sözleşmeler…Başka, herhalde bu kadar, aklıma gelmedi şimdi.

J.D: Siz seçebiliyor musunuz çevirileri?

Translator A: Seçiyorum, eğer beğenmezsem almıyorum. Canım istiyorsa alıyorum, istemiyorsa almıyorum.

J.D: Tabii bu yıllar sonra oluşan bir şey oldu değil mi?

Translator A: Evet. Öyle olmuyor baştan. Şimdi gayet bana ne, yapmıyorum filan diyebiliyorum. Eskiden nerde, yok her şeyi yapıyordum.

J.D: Haftada ortalama kaç sayfa çeviri yapıyorsunuz?

Translator A: 50-100 arası.

J.D: Sizce çeviri ücretleri tatminkar mı?

Translator A: Yani fena değil benim için.

J.D: Sabit mi değişken mi?

Translator A: Çeviri bürosuyla sabit, müşteriler için biraz değişken olabilir. Yurtdışındaki müşterilerimden daha iyi bir fiyat alabiliyorum. Türkiye'dekilerle biraz sıkıntı çıkabiliyor. Ama piyasanın üstünde aldığımı biliyorum en azından. İzmir'in çok üstünde aldığımı biliyorum.

J.D: Peki bu ücretleri siz mi belirliyorsunuz ya da teslim tarihini? Önce ücretlerden bahsedelim. Ücretleri siz mi belirliyorsunuz? Ben bu kadara çalışırım mı?

Translator A: Onu diyebilirsiniz ama o zaman da sizinle çalışacak birisini bulmanız lazım. Çeviri bürosu teklifte bulunuyor size. Size uygunsa, evet çalışalım beraber devam edelim, diyorsunuz. Uygun değilse başka arayışa girer, başka çeviri bürosuna gidersiniz. Veya yeni bir çeviri bürosuyla çalışmak istiyorsa size soruyorlar

fiyatınızı. Benim fiyatım bu, diyorsunuz. O, çeviri bürosuna çok pahalı geldiyse çalışmıyor sizinle. Ama çalışmak istiyorsa, tamam sizin fiyatınızı kabul ediyorum, diyor. Öyle de böyle de gerçekleşiyor.
J.D: Bir nevi anlaşma aslında.
Translator A: Evet. Çeviri bürosu dışındaki müşteriler de soruyor size. Teklif istiyorlar. Diyorsunuz, ben bu metni şu fiyata çeviririm, size uygunsa tamam, değilse kusura bakmayın, diyorsunuz. Anlaşırsanız fiyatta, devam ediyorsunuz.
J.D: Teslim tarihi?
Translator A: Teslim tarihi...Bana metni gönderiyorlar, metnin üzerinden şu kadar sürede yapabilirim, diyorum. Müşteriyse, hayır benim daha kısa sürede bitmesi gerekiyor, diyor. Bakıyorum, o sürede gerçekten kaliteli bir çeviri çıkabilir miyim çıkaramaz mıyım. Çıkaramazsam, kusura bakmayın yapmam mümkün değil, ya bu tarihte yaparım ya da alamam, diyorum. Kabul etmiyorum. Çeviri bürosu da, müşteriyle aramdaki şeyi o sağlıyor. Bana soruyor, metin bu süre ver, diyor. Veriyorum, diyelim ki 10 gün verdim, müşteriye dönüyor. Müşteriye diyor ki, 1 gün önce olabilir mi? Bakıyorum, bir gün önce olabilir. Genellikle zaten şey yapmaya çalışıyorum, böyle bir günlük iki günlük esnek bir şey vermeye çalışıyorum ki müşterinden sonra daha şey gelirse biraz geri çekeyim diye. Bazen anlaşamadığımız zamanlar oluyor. Müşteri ısrar ediyor daha kısa bir şey olması konusunda. O zaman kabul etmiyorum. Veya müşteri diyor ki "tamam ben bölünmesini istiyorum, razıyım, lütfen iki çevirmene bölün" diyor. O sırada bakıyoruz, çeviri bürosuyla beraber değerlendiriyoruz, bu metin bölündüğü zaman iyi bir şey çıkar mı çıkmaz mı. Bazen eğer sonucun iyi olmayacağını düşünüyorsak kabul etmiyoruz, siz başka çeviri bürosuyla çalışın diyoruz. Veya "tamam biz bunu böleriz, birlikte bu işi çıkartabiliriz" dediğimiz zamanlar da oluyor.
J.D: Müşteri profiliniz nasıl? Yani kimlerle çalışıyorsunuz? Evet bürolarla çalışıyorsunuz, yani hukukçularla mı, kim genelde?
Translator A: Hukukçularla değil, mesela bir tane uluslar arası yatırım bankası var. Amerika'da bir tane çeviri, çeviri bürosu değil aslında, çeviri bürosu diyeyim, Amerika'daki de bir çeviri bürosu. Slovakya'da bir tane özel bir şirket var. Türkiye'de bir tane sivil toplum örgütü var. Almanya'da bir tane sivil toplum örgütü var. Ankara'da başka bir sivil toplum örgütü var. Öyle müşterilerim.
J.D: Teşekkür ederim.

Interview with Translator B

J.D: ... Hanım hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Translator B: Hacettepe Mütercim Tercümanlık.
J.D: Kaç yıldır çeviri yapıyorsunuz?
Translator B: 10 yıldır.
J.D: 10 yıldır. Serbest mi çalışıyorsunuz yoksa büroya bağlı olarak mı çalışıyorsunuz?
Translator B: Serbest meslek makbuzu kesiyorum, ofisim var. Herhalde serbest çalışıyor kabul edilebilir.
J.D: Serbest çalışıyorsunuz, evet evet. Freelance olarak. Kaç yıldır ağırlıklı olarak hukuk çevirisi yapıyorsunuz?
Translator B: 4 yıldır.

J.D: 4 yıldır, peki neden hukuk çevirisi? Yani işler o şekilde mi geliştir yoksa sizin özel bir ilginiz mi var?
Translator B: İşler o şekilde gelişti. Aydın'da bir projeye gitmiştim, Aydın adliyesinde. Onlarında İsveç Ulusal Mahkemeler İdaresi ile Türkiye Adalet Bakanlığı arasında imzalanmış olan bir ikili işbirliği protokolü var. O kapsamda bir Kardeş Mahkemeler Projesi, yani Aydın Adliyesi ile Nacka, İsveç'teki Nacka Mahkemesinin bir Kardeş Mahkemeler Projesi vardı. O kapsamda yapmış oldukları bir etkinlik çerçevesinde Nacka Mahkemesinin mahkeme başkanı ve hakimleri Aydın adliyesindeki hakimlerle görüşmeye gelmişlerdi. O proje kapsamında Adalet Bakanlığı yetkilileriyle çalıştım ve onun sonrasında o şekilde gelişti olaylar.
J.D: Şimdi tabii serbest, freelance olarak çalışıyorsunuz, kendi büronuz da var. Ama başka çeviri bürolarından iş alıyor musunuz?
Translator B: Yazılı çeviri almıyorum başka çeviri bürolarından. Sadece müşteriden alıyorum.
J.D: Müşteriden. O zaman siz doğrudan müşteriyle irtibat kuruyorsunuz.
Translator B: Aynen öyle.
J.D: Peki çeviri sürecinde, yazılı çeviride, hukuk çevirisi yaparken, diyelim herhangi bir şekilde bir zorlukla karşılaştınız. Ne tür bir destek alıyorsunuz? Yani müşteriyle irtibat kuruyor musunuz, mesela müşteriye soruyor musunuz?
Translator B: Tabii. Müşteriye soruyorum. Tabi müşteriye sormadan önce, hangi hukuk diyoruz ama mesela nedir bu? Hangi alanla ilgili? Bir direktifle bağlantılı bir şey mi, Avrupa Birliği mevzuatı ile ilgili bir şey mi? Ya da işte olmuştu mesela, uluslararası bir dernek, işte Yargıtaylar Birliği gibi bir dernek, onunla ilgili bir şeyse onun tüzüğü var mı? İlk önce internete bakarım tabii ki. Müşteriye sormak benim için son çaredir. Çünkü oraya gelene kadar ben kendim imkanlarımla... Şey demesini istemem çünkü "e bu var hani sen araştırmadın mı bana sormadan önce" demesini istemem. O yüzden o son çare ama hiçbir yerde çıkmıyorsa şey de yapıyorum bazen, yine hukuk alanında faaliyet gösteren arkadaşlarım varsa...
J.D: Çevirmenler mi?
Translator B: Hayır çevirmenler değil.
J.D: Hukukçular?
Translator B: Hukuk mezunu, avukatlar diyebiliriz. Onlara soruyorum, olmuyorsa, yine de bir şey çıkmıyorsa müşteriye soruyorum.
J.D: Diğer çevirmenlerle bağlantıya geçiyor musunuz bu konuda çalışan?
Translator B: Diğer çevirmenlerle bağlantıya geçiyorum evet, ama çok fazla çevirmenle bağlantıya geçmiyorum. Sadece bir çevirmenle bağlantıya geçiyorum.
J.D: Blog ve forumlara giriyor musunuz? Oradaki tartışmaları takip ediyor musunuz?
Translator B: Çok nadir.
J.D: Yaptığınız çevirilerin editing- proofreading işlerini kim yapıyor?
Translator B: Kendimiz. Yani zaten iki ortağız. Paylaşarak yapıyoruz.
J.D: Kendi yaptığınız işleri?
Translator B: Kendi yaptığımız işleri kendi içimizde döndürüyoruz. Çünkü zaten onu da söyleyeyim, madem yeri gelmişken. Çeviri ücreti içerisine edit ya da proofreading ücreti eklemeniz zaten müşterinin size ödeyeceği fiyatı acayip arttıracağı için ve zaten maalesef, bilmiyorum İstanbul'da durum farklı herhalde ama, burada ihale usulüyle, üç teklif usulüyle, çünkü kamu kurumlarıyla çalışıyoruz.
J.D: Ankara'da.

Translator B: Ankara'da. E onların da Kamu İhale Kanunu çerçevesinde uymak zorunda oldukları bazı yükümlülükler var. Üç teklif esası. Zaten çok fazla arttıramıyorsunuz. En düşük teklif geçerli oluyor. Öyle olduğu için, zaten sizin fiyatı belirli bir bazda, belirli bir seviyede tutmanız gerekiyor. Öyle olduğu için de zaten editing ve proofreading için ben, hani bir hukuk fakültesi mezunu, tabii ki çok daha iyi olur illa ki, özellikle de yeni başlayanlar için. Ama bu fiyatları arttıracağı için kendi içimizde döndürüyoruz.

J.D: Anladım. Kendi içinizde döndürseniz de sizce bu gerekli bir süreç mi? Yani yaptığınız çeviriyi "tamam, oldu bitti" diye yollamak mı yoksa "mutlaka bir kez daha okuyup, işte siz yapıyorsanız ortağınız bakıyor", o şekilde mi? Yani mutlaka bir proofreading- editing sürecinden geçiriyor musunuz yaptığınız işi?

Translator B: Tabii ki bu her derde deva bir çare yok. Şöyle ki; herkesin çalışma biçimi farklıdır. Herkesin tarzı farklıdır. Bazı insanlar mesela şöyle yapabilir: yapar, yapar, yapar, döner, okur. Ben o insanlardan değilim. Ben daha çok şöyle çalışıyorum: her bir cümleyi dönüp dönüp... Benim biraz daha yavaş ilerler yazılı çeviri sürecim. Çünkü bir önceki paragrafı, mesela bir sonraki paragrafa geçiyorum, bir önceki paragrafı, bir okuyayım bakayım nasıl olmuş, hani dilim güzel mi filan diye döner döner okurum. Sürekli geri dönerek çalışırım yani böyle, iki ileri bir geri, iki ileri bir geri şeklinde. O yüzden en sonda tekrar oturup da böyle üç gün falan hani onu tekrar okumak gibi bir sürecim olmuyor. En sonunda tekrar yazım- dilbilgisi denetimi yaparım. Üstten bakarım, ama zaten yaparken çok yavaş ilerleyerek oralara getirdiğim için... Ama hani başka bir tercüman farklı şekilde yapar. Ortağım mesela farklı şekilde...O yüzden böyle standart şeyler söylemek istemiyorum. Benim tarzım bu.

J.D: Peki direkt tabii müşteriden alıyorsunuz. Bu müşteri iş yükü ve zamana bağlı olarak işi birkaç çevirmen arasında paylaştırıyor mu?

Translator B: Hayır, bana verir. Ben paylaştırırım, paylaştırılması gerekiyorsa.

J.D: Bunun avantajları ve dezavantajları nedir sizce, paylaştırmanın iş yükünü? Bunu tercih ediyor musunuz, size gelen bir çeviriyi diğer çevirmenlere bölmeyi?

Translator B: Tercih etmiyorum. Zaten şöyle, o uyumu yakalamak çok nadir olan bir şey. Dediğim gibi kendi içimizde döndürürüz. Eğer paylaşıyorsak mutlaka ikimiz paylaşırız çünkü zaten cümlelerimiz bile aynı oluyor yıllardır birlikte çalışmaktan. Ve neye nasıl diyeceğimizi biz çok iyi biliyoruz ve sürekli irtibat halinde oluyoruz. "Ben buna böyle dedim" ya da böyle bütün metne bakıyoruz, "bak sende şöyle cümleler geçiyor, onlar bende de geçiyordu, ben şu şekilde kullandım" diye mutlaka konularak ve irtibatta olarak gideriz. Eğer ki başka bir çevirmene veriyorsak, zaten hukuk konusunda çalıştığımız iki tane çevirmen var. Onlara veriyorsak da kimseyle paylaşmalarını istemeyiz. Eğer paylaşılması gibi bir zaruret ortaya çıkıyorsa da işi almayız.

J.D: İşi almıyorsunuz.

Translator B: Almayız.

J.D: Diğer çevirmenlerle ya da çeviri bürolarıyla nasıl irtibat kuruyorsunuz? Onları nereden buluyorsunuz?

Translator B: Nereden buluyoruz... Çok fazla, dediğim gibi, çok fazla çevirmenle çalışmıyoruz zaten. Şöyle oldu, tabii ki bize özgü bir durum. Bizim koordinatörümüz var büromuzda. Koordinatörümüz daha önceden başka bir çeviri bürosunda çalışıyordu. Onun bize tanıttığı bir çevirmen oldu.

J.D: Referansla yani.

Translator B: Evet o şekilde. Yani bizim koordinatörümüzün referansıyla. Diğeri de arkadaşımız ve işini iyi yapan birisi olduğunu biliyorduk. Bir tane daha hafif bir yani hukuk olmayan bir çeviri metin gönderdik. Gayet güzeldi. Sonra bir hukuk metni gönderdik, kontrol ettik. Çok fazla üstünde düzletilmesi gereken bir şey olmadığını gördük. Zaten yetkin bir insan olduğunu da biliyorduk çünkü onu da okuldan tanıyorum, yüksek lisanstan. Tamam bu ikisi, bundan sonra biz yapamadığımız zaman devam edilecek diye listemize aldık. Çok da bir genişlemeci politika izlemiyoruz zaten çünkü hukuk alanında zaten halay kırıklıkları tolere edilemeyen hayal kırıklıkları oluyor maalesef. O Yüzden çok açılmadan, yani eğer onlar da doluysa o zaman almıyoruz, yani reddetmeyi tercih ediyoruz.
J.D: Hukuk çevirmeni olarak üye olduğunuz bir blog bir forum internette herhangi bir site var mı?
Translator B: Hayır yok.
J.D: Çevirmen olarak var mı?
Translator B: Hayır yok.
J.D: Müşteriler çeviri sürecine müdahale ediyor mu?
Translator B: Birazcık daha acaba açıklama yapabilir misiniz bu konuyla ilgili?
J.D: Mesela çeviride terminoloji konusuna ya da stylistic konularda. Şu şu şöyle çevrilsin, bu böyle olsun gibi müdahaleleri var mı?
Translator B: Olduğu oluyor. Şimdi hani vaka bazında düşünmeye çalışıyorum. Ama genellikle zaten benim yazılı çeviri müşterilerim benimle sözlü çeviri alanında çalışan müşteriler olduğu için, benim tarzımı ve nasıl iş yaptığımı orada gördükleri için, yani hem İngilizcemi hem Türkçemi hukuk alanında dinlemiş olan insanlar olduğu için çok fazla müdahalede bulunmuyorlar. Hani siz zaten biliyorsunuz şeklinde. Ama eğer ki hani çok spesifik bir konuysa o zaman terimsel bazda olabilir. Bunda işte şuna dikkat edin böyle. Ama sonrasında bir düzeltme sürecinden geçtiğini biliyorum. Düzeltme sürecini de tabii ki daha sonra müşterilere de sorabilirsiniz ama ben özellikle düzeltilen metinlerin bana geri gönderilmesini istiyorum. Ve yani hani bazen müşterinin söylediklerini çok da dikkate almamak gerektiğini görebiliyorum orada.
J.D: Peki mesela geldi size öyle bir metin. Onlar kendileri düzeltmişler. Tekrar siz görüşüyor musunuz neden bu böyle oldu, bu böyle olmamalıydı ama diye.
Translator B: Hayır, söyleyemezsiniz. Yani görüştüğünüz insanların pozisyonları ve unvanları sebebiyle. Sadece teşekkür ederim geribildiriminiz için diyorum ama artık ondan sonrası onların sorumluluğunda olduğu için artık onların takdiri.
J.D: Çeviribilim akademisyenleri ya da eğitimcilerle iletişim kuruyor musunuz?
Translator B: Mesleki anlamda kurmuyorum.
J.D: Hukuk çevirisinde kalite nedir? Nasıl ölçülür sizce? Kaliteli bir hukuk çevirisi şudur, mesela. Sizin kriterleriniz nelerdir?
Translator B: Dilinin ve üslubunun o alana uygun olması gerekiyor. Zaten terminoloji, mesela İngilizce de aynı terim olsa da sizin çalıştığınız disipline göre farklılık gösteriyor. Bazı terimler tıpta aynen kullanılırken hukukta bambaşka şekilde kullanılabiliyor. Mesela kimya mühendisliğinde "substance"a "madde" dersiniz, hukukta "esastır" bu. Bu gibi şeylere dikkat edilerek, üslup yansıtılarak yazılmış bir çeviridir. Şeylere hiç girmiyorum tabii ki, onlar da var yani, işte yazım-dilbilgisi olacak, buna kesinlikle dikkat edilecek. Yazım yanlışları olmayacak, cümlelerde hani başı başka bir şey söylüyor arkası başka bir şey söylüyor şeklinde olmayacak, özne-

yüklem uyumsuzlukları olmayacak, hani bunlar şekilsel şeyler ama özellikle içerikte dikkat ettiğim bir hukukçu tarafından yazılmış gibi bir üslubu olmalı.
J.D: Çevirinin kalitesinden sizce, mesela bürodan aldığınızı düşünelim, çevirinin kalitesinden sizce kim sorumludur? Çevirmen mi, editör mü yoksa aracı kurum olarak büro mu?
Translator B: Hepsi sorumludur. Hepsinin oynaması gereken roller var bu süreç içerisinde, her şeyi çevirmene yükleyemezsin. Herkes kendi görevini doğru düzgün yaparsa zaten ortaya iyi bir iş çıkar.
J.D: Peki çeviride etik sizce neyi ifade ediyor? Mesela birkaç örnek vereyim. Diyelim ki hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğünüz ifadeler e kavramlar için kaynak metinde olmamasına rağmen, hukuk çevirisinde diyorum, çeviri metnine açıklayıcı bilgiler ekliyor musunuz?
Translator B: Hayır. Artık o, bana o işi yaptıran müşterinin sorumluluğudur. Ben aynen olduğu gibi çeviririm. Tabii ki zaten hukukta böyle şeyler çok fazla oluyor çünkü ülkelerin hukuk sistemleri başka. Farklı ve karşılığı olmayan şeyler var. En basit, her zaman verilen örnek, yani bu Birleşik Krallık sistemindeki solicitor ve barrister gibi yani. Bizde olmayan şeyler bunlar. Artık onu da bir zahmet araştırıp, o sistemi okuyup öğrenmek de bu işi bana yaptıranın sorumluluğudur.
J.D: Siz bir karşılık buluyorsunuz o zaman onun için ortak kullanılan? O karşılığı mı yazıyorsunuz?
Translator B: Yok karşılık bulmuyorum. Karşılığı yoksa aynen İngilizce bırakılır.
J.D: İngilizce bırakıyorsunuz.
Translator B: Evet.
J.D: Çevirmen notu şeklinde bir şey eklemiyorsunuz o zaman.
Translator B: Hayır.
J.D: Diyelim ki, siz tabii çok fazla hukuk çevirisi yapıyorsunuz, artık konulara da aşinasınız. Yani bariz bir şekilde kaynak metinde hatalı, yanlış bir bilgi olduğunu gördünüz. Nasıl davranıyorsunuz? Bunu kendiniz düzeltiyor musunuz? Yoksa müşteriyle irtibata geçiyor musunuz, bakın bu böyle değil aslında bu yanlış diye?
Translator B: Aynen olduğu gibi tercüme edilir ama müşteriye, "bakın böyle böyle yaptık biz ama burada böyle bir şey var, burada da böyle, bu bariz hatadır, lütfen hani ben gene bir şey yapmadım, aynen orada öyle koydum ama altını çizdim ya da sarıyla işaretledim, oraya lütfen dikkatinizi çekmek istiyorum, bu raporu bu şekilde gönderirseniz olumsuz geri dönüş alırsınız, ya da işte burada bariz bir hata var, yarın öbür gün şey olur sizi tenkit etmesinler, hani haberiniz olsun" diye mutlaka not düşüyoruz. Hatta bazen maillerde sıkıntı olabiliyor, telefon açıyoruz, söylüyoruz kendi adımıza. Metinde görünür olmadan onları uyarıyoruz. Artık sizin takdiriniz diyoruz.
J.D: Şimdi tabii, hedef okuyucu kitlesi sürekli değişiyor. Hukuk metni ama avukat da olabilir, meslekten olmayan biri de olabilir. Ona göre dilinizi ayarlıyor musunuz yoksa hukuk dili olduğu için direkt hukuk dilini mi kullanıyorsunuz? Sadeleştirme yapıyor musunuz?
Translator B: Hayır. Sonuç olarak o yetki bizde değil, biz sadece tercümanız. O nedenle eğer yazar, onu o şekilde yazdıysa biz de onu aynen yansıtmakla sorumluyuz.
J.D: Başka bir meslektaşınıza, başka bir çevirmen arkadaşınıza daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri veya çevirileri herhangi bir sebeple, mesela örnek alması

için, çalışması için, veri tabanı oluşturması için sağlar mısınız? Bu metinleri verir misiniz?
Translator B: Sağlarım. Ama dediğim gibi yani zaten bizim çok kısıtlı bir çevremiz var. Çevrem dışındakilere vermem ama çevremdekilere, kısıtlı çevremizdekilerle paylaşırım.
J.D: Peki yine aynı şekilde, yaptığınız çevirileri ya da müşteriden edindiğiniz kaynak metinleri üçüncü bir kişiye hukuki alanda, yani hukuk çevirisini, hukuki alanda destek olması için verir misiniz?
Translator B: Hayır, çeviri dışında yani benim kendi yetkilendirdiğim kişiler dışındaki çevreye ayrıca çeviri dışında başka bir amaçla kullanılmak üzere vermem.
J.D: Müşterilerinizle sözleşme imzalıyor musunuz?
Translator B: Hayır.
J.D: Neden?
Translator B: Çünkü bir kurumsallaşmışlık yok bu alanda. Daha çok böyle, biz sizi tanıyoruz siz bu işi yaparsınız şeklinde bana işler gönderiliyor. O işin bana gönderildiği belli gelen maillerden. Hani yarın öbür gün hukuki bir süreç işletilmesi gerekirse o maillere dayanarak ya da faturamıza dayanarak birtakım süreçler başlatılabilir, işlemler başlatılabilir. Onun dışında bir sözleşme imzalamıyoruz. Bir kağıt yükü getirebilir müşteriye. Müşteri açısından daha önce yapılmadığı için tuhaf gelebilir. Zaten hani çok ufak, nasıl diyeyim, bir anda böyle 1000 sayfa gibi gelen bir proje şeklinde işimiz olmadı zaten bugüne kadar. 5 sayfa 10 sayfa, 5 sayfa 10 sayfa şeklinde birikiyor ve ona varıyor ama hepsi de böyle ayrı ayrı başlıklar kapsamında gelen şeyler. O yüzden yapmıyoruz. Yapmıyoruzun da özel bir sebebi yok yani. Müşteri tarafından talep edilmiyor, bizim tarafımızdan da şu an için gerekli görülmüyor. O yüzden yapmıyoruz.
J.D: Peki piyasada güven ilişkisini nasıl kuruyorsunuz? Yani mesela müşteri sizin deadline'ı geçirmeyeceğinizi nereden bilebilir? Siz müşterinin ödeme yapacağını nereden biliyorsunuz? Nasıl oluyor bu güven ilişkisi?
Translator B: Daha öncede söylemiş olduğum gibi benim müşterilerim beni internet kanalıyla ya da başka birisi kanalıyla... Tabii başka birisi kanalıyla da buluyor ama hani hayatında beni görmüş bir arkadaşı kanalıyla buluyor. Öyle olduğu için de hani daha önce, zaten kurumlarına sürekli olarak gidip geliyorum. Toplantılarda karşılaşıyoruz. Öyle olduğu için, bildiğimiz bir insan gözüyle bakıyorlar muhtemelen. Bu şekilde, ben de devlet kurumu oldukları için zaten, devlet memuru oldukları için, devlet kurumu olduğu için hani oradan... Sürekli duruyor yani bir yere kaçamaz. Türkiye Cumhuriyeti Adalet Bakanlığı ya da Türk Danıştayı bir yere kaçamaz. O yüzden bu işlerin bana yaptırtıldığı belli, kayıtları elimizde. O şekilde, tamamen kişisel ilişkiler.
J.D: Şimdi tabii çeviri piyasası diyeceğiz ama biraz daha kısıtlamak istiyorum, hukuk alanında çalışan insanlar için söylüyorum. Hukuk çevirisi piyasasında bir rekabet var mı? Çevirmenler arasında, bürolar arasında...
Translator B: Tabii ki her sektörde olduğu gibi bu sektörde de rekabet vardır ama dediğim gibi biz öyle çok kıran kırana yaşadığımız bir durum söz konusu değil. Çünkü kendi çevremizde, yani müşteriler de kendi çevremizden, çok kısıtlı bir çevreden, bizim çalıştığımız. Çevirmenlerimiz de aynı şekilde. O yüzden...
J.D: Tabii şahıs şirket olduğunuz için şu anda sadece çeviri dışında yani çevirmenlik dışında da bir rolünüz var. Onu biraz anlatır mısınız? Neler yapıyorsunuz? Yani çevirisini yapıyorsunuz, editing- proofreading sürecini siz yapıyorsunuz. Başka neler

yapıyorsunuz? Yani freelance tercüman olarak... Bir çeviri geliyor sizi, hukuk çevirisi, tercümesini yapıyorsunuz, çevirinin editing-proofreading'ini yapıyorsunuz. Ondan sonra, müşterilerle irtibat kuruyor musunuz mesela? Aynı zamanda bu gibi sorumluluklarınız var mı? Başka sorumluluklarınız yani, evet sözlü çeviri yapıyorsunuz, onun dışında da, idari işler konusunda...

Translator B: Şöyle, eskiden daha çok böyle bir yük vardı omuzlarımda. Ama tabii ki müşteri beni tanıdığı için öncelikle beni arar. Çeviri siparişini, order'ını bana gönderir illa ki. Son zamanlarda birazcık... Çünkü sözlü çeviri çok yoğunlaştığı için ve çok beyin yoran bir süreç olduğu için bazen aksamalar olabiliyor. Ya da eşlik çevirisinde olabiliyorsunuz, mailinize bakıp da geri cevap yazmak gibi bir durumunuz olamayabiliyor. Yazsanız da çok dikkatsiz olabiliyorsunuz, sonradan "ah ben nasıl böyle bir şey yazmışım" dedirttiren durumlar olabiliyor. O yüzden ben bu yükü koordinatörümüze birazcık devrettim, devretmeye de çalışıyorum. O yüzden işin çeviri kısmını yapmak dışında çok fazla bir şey bırakmamaya çalışıyorum kendime. Ama illa ki tabii ki gene e müşteri bir order olduğunda beni arar. Bana ulaşamıyorsa Semih'i arar, koordinatörümüzü arar.

J.D: Piyasada, bu piyasada, hukuk çevirmenlerinin konumu, statüsü nedir sizce? Nasıl bakılıyor dışardan hukuk çevirisi yapan birine?

Translator B: Yani ben biraz daha genel resme bakarak bu soruyu cevaplamak istiyorum. Hukuk çevirmeni özelinde değil, her türlü çevirmene, yazılı olsun, sözlü olsun, şöyle bakılıyor bence. İnsanların mesleğimizi tanımamasından kaynaklı. İngilizce bilen bir insan. İngilizce bilen bir insan, aa üniversitede mütercim tercümanlık bölümü mü filan. Yani şaşırtıcı durumlar olabiliyor böyle. İngilizce bilen bir insan olarak bakılıyor. Bazen böyle sözlüyü yapan yazılıyı da yapar, aa nasıl sözlüyü yapan yazılıyı yapamıyor, çok ilginç filan. Hani bir uzmanlaşmamız olduğunu ya da işte her konuda herkesin ilgisi olmayabileceğini ya da her konuya herkesin bir yatkınlığı olabileceğini anlayamıyorlar. Bu konuda sıkıntılar olabiliyor. Statü açısından da ben kesinlikle genel anlamda çok sıkıntılar olduğunu düşünüyorum. Bizim böyle vasıfsız elemanlar olarak ağırlıklı olarak görüldüğümüzü düşünüyorum. Sadece İngilizce bilen insanlar olduğunu düşünüyorum çünkü bazen de, bilmiyorum bu birazcık tabii ki kültürel bir problem. Yabancı dil, eskiden çok çok kıymetliymiş yabancı dilin bilinmesi ve bilen insanlar parmakla gösterilirmiş. Bilmeyenlerde inanılmaz bir kompleks oluşmuş. Bir sonraki jenerasyon da buna, yabancı dile asılmış ve yabancı dil bildikleri için çok böyle değişik bir hallere giriyorlar ya da kendilerinden daha iyi yabancı dil bilen birisi olduğunda iyice bir komplekslere kapılıyorlar. Mesela genelde şöyle şeyler de oluyor. Bir basın toplantısına çağrılıyoruz aynı anda bir kongrede içerde kabinde çeviri yaparken, birimizi ayırıp. Neyse iyi niyetimizle, yarım saat yalnız gelebiliriz filan dediğimizde, gidiyoruz, hocaların, mesela dernek başkanının, orada profesörün "biz de yapardık da" gibi, "biz de yapardık da hani siz olun istedik"... Öyle mi, bu kadar kolay görüyorsunuz öyle mi, bu bir meslek değil yani hani. "Siz de yapardınız da", yani bu benim için bence çok kilit bir ifade. "Biz de yapardık da" bence bizim herhangi bir statümüz olmadığını ve dışarıdan müşterilerin de, bunu bir kez bir insandan duymadım yani, çok kereler duydum. "Biz de yapardık da" ya da "biz yazılı çevirileri kendimiz yapıyoruz da tabii simultane çeviri başka bir şey". Simultane çeviri özel bir yetenek diğerlerini herkes yapabilir. Genelde böyle görülüyor. Yani çok kereler duydum ve bence bu statüyle ilgili cevabımı özetleyen bir durum.

J.D: Yani sadece hukuk çevirmeni değil, bırak hukuk çevirmenini, çevirmen olarak böyle statüsü.
Translator B: Tabii tabii, hukuk çevirisiyle ilgili olarak da mesela müşteriler şöyle diyorlar. Daha yani on gün önce. "Az kassam ben de yapardım da, hani kendimi kasmak istemiyorum".
J.D: Anladım. Siz hangi bürolarla ya da müşterilerle çalışacağımıza nasıl karar veriyorsunuz? Size işler geliyor ama nasıl seçiyorsunuz arasından, var mı bir kriteriniz?
Translator B: Dediğim gibi sözlü çeviriye gittiğim yerden yazılı çeviri geliyor.
J.D: Onun dışında hiç olmuyor mu?
Translator B: Yok.
J.D: Peki bu süreç içerisindeki aktörler arasında bir hiyerarşi var mı? Gerçi siz direkt işi alıyormuşsunuz ama mesela siz müşteriye göre daha alt konumda, atıyorum editör olsa farklı bir yerde, editör daha üst konumda, böyle bir hiyerarşi var mı bu süreç içerisindeki aktörler arasında, bu işi yapan kişiler arasında?
Translator B: Müşteri her zaman piramidin tepesindedir.
J.D: Gerçi biraz anlattınız ama biraz daha açarsak, siz hukuk çevirisi yapan bir insan olarak bu piyasa içerisinde nasıl görünür oldunuz, ... Hanım hukuk çevirisi yapar? Sadece sözlü çevirilerden mi?
Translator B: Sözlü çevirilerden.
J.D: Yani o zaman hem orada sizin işinizi görüyorlar, yani sizin çıktınıza bakıyorlar.
Translator B: Evet, birebir gözlemliyorlar.
J.D: Diğer taraflar da herhalde referans olarak?
Translator B: Ya şöyle toplantılar oluyor, çok taraflı. Mesela işte bu söylemiş olduğum gibi İsveç ikili işbirliği çerçevesinde mesela Yönlendirme Komitesi toplantısına Yargıtay'dan da temsilci geliyor, Danıştay'dan da temsilci geliyor, Adalet Akademisi'nden de temsilci geliyor. Adalet Bakanlığı'nın çeşitli daire başkanlıklarından da temsilci geliyor. Böylelikle aynı anda birçok kurum benim yaptığım işi gözlemlemiş oluyor. Ondan sonra "iyi, beğendik biz" diyorlar ve onun sonrasında yazılı çeviriler de gelmeye başlıyor.
J.D: Başka iş olursa da onlar, başkalarına sizi tavsiye ediyorlar.
Translator B: Evet, aynen öyle.
J.D: Yazılı olarak bahsediyorum, hukuk çevirisi stresli mi sizce?
Translator B: Diğer çevirilere göre daha yavaş ilerliyor.
J.D: Peki sizi hukuki bir yükümlülüğün altına sokuyor mu? Yani yaptığınız yanlışlar diyelim ki ya da hataların size hukuki bir sonucu olabilir mi hukuk çevirisinde?
Translator B: Daha önce böyle bir şey olmadı açıkçası. Ama herhalde o son aşama. O son aşamaya gelmeden önce bir yerde bir müdahalenin olacağını düşünüyorum. Benim müşteriyi hata ile ilgili uyarmam gibi müşteri de daha sonra kontrolünü yaparken bir hata olursa beni uyarır diye düşünüyorum. Daha önceden başka birisinin yapmış olduğu çeviriyle ilgili ikinci aşama bize gelmişti mesela. Çok net bir şekilde çeviride hata olmuş, bununla ilgili artık süreç uzamış da uzamış, kimse çeviride hata olduğunu fark etmemiş. Bu konuyla ilgili, yine hukuk çevirisiydi, bu konuyla ilgili artık o yorum yapmış, Avrupa Birliği, Avrupa Komisyonundaki uzman yorum yapmış, onlar filan... Çok bariz ve bütün bu, belirli başlıklar var raporun içinde, o başlık sadece o çevirideki hatadan kaynaklanıyor ve herhangi bir hukuki yükümlülüğü olmamış.
J.D: Ona herhangi bir dava açılmadı.

Translator B: Hayır olmadı.
J.D: Hukuk çevirisinde sizin karşılaştığınız zorluklar neler, terminoloji, yapısal, metinsel?
Translator B: Şöyle daha ziyade, işte karşılığı olmaması. Mesela tıp çevirisinde vücut herkeste aynı vücut. Bunun üzerinde çok fazla bir kültürel bir değişiklik olamaz ya da toplumsal bir değişiklik ya da tarihsel bir değişiklik olması mümkün değil. Ama dediğim gibi hukuk ve eğitimde özellikle ülkelerin sistemleri bambaşka olduğu için, mesela İngiltere'deki A Level, nedir yani bizdeki karşılığı bunun, muadili nedir ya da işte dediğim gibi "solicitor" "barrister" olayı ya da işte "tribunal". Tribunal yani bizim tam anlamıyla mahkeme değil, ama bizde "tribunal" yok, ne diyeceğiz, heyet mi diyeceğiz. Yani böyle karşılığı yok, ya da "magistrate's court". Yani tam, bizdeki muadilini söyleseniz bile tam karşılığı olmuyor. Deyim yani karşısında hiçbir şey yok. Beni en çok zorlayan şeyler bunlar. Yani orada İngilizce bırakmak zorunda kalıyorsunuz. Peki o zaman benim görevim tercüme etmek değil miydi? Ama aynen bırakıyorum. Yani...
J.D: İkilem.
Translator B: Bu kesinlikle bence çözümü olmayan bir şey.
J.D: Hukuk çevirisi yaparken belirli stratejileriniz var mı?
Translator B: Biraz önceki soruyla ilgili birazcık daha devam etmek istiyorum bu arada. Stratejilere birazdan değinirim. Bir de şöyle mesela, bazı şeyler geliyor, belirli bir anlayış, belirli konseptler Avrupa'da yaygınlaşmaya başlıyor mesela. Bizde yok. Biz terimsel olarak Türkçe onun bir karşılığını vermişiz ama arka plandaki düşünce yapısı bizde yok. Olmadığı için siz o terimi kullandığınızda arka planını bilmeyen bir insan bambaşka bir şey anlıyor. Yok yani, öncelikle arka plan oluşturulması gerekiyor ki onun üstüne bu terim gelebilsin. Bu gibi şeyler, yani daha olmayan şeyler, yani kesinlikle karşılığını bir kelimeyle ifade edemeyeceğin şeyler. Özellikle beni zorlayanlar bunlar. Stratejiler... Stratejilerde de çok fazla farklı bir stratejim yok ama dediğim gibi daha önce, eğer bir direktif ile ilgili bir şeyse ya da bir uluslar arası dernekle ilgili bir şeyse o konuyla ilgili ya da ne bileyim idari yargıyla ilgili bir şeyse o alandaki şeyleri araştırırım, okurum yani kanunları, metinleri ya da işte nasıl materyal bulabiliyorsam. Ama tabii ki bu da birazcık şeyle bağlantılı, yani bana bir işi verip de beş gün sonra istiyorlarsa, hani ben, 1 gün 24 saat, bunu 48 saate çıkartamam 1 günü. O yüzden tabii ki birazcık imkanlarımız araştırma konusunda, stratejiler konusunda uygulayacağınız, benimseyeceğiniz yollar sınırlı kalmak zorunda kalıyor.
J.D: Tabii bir edebi çeviri değil ama sizce hukuk çevirisinde siz çeviri yaparken belirli bir derecede özgürlük alanınız var mı?
Translator B: Hayır yok.
J.D: Hiç yok.
Translator B: Kesinlikle yok.
J.D: Ne tür hukuk metinleri çeviriyorsunuz?
Translator B: Raporlar çeviriyorum. Onun dışında, mesela anketler gönderildiği oluyor uluslar arası üyesi bulunan. Bizim yani Türkiye'deki kurumların üyesi olduğu uluslar arası derneklerden anketler gönderiliyor. Onları tercüme ediyoruz. Mektuplar tercüme ediyoruz, ikili ilişkiler çerçevesinde yazılmış olan. Genelde bu şekilde.
J.D: Peki çevirdiğiniz metinleri seçme şansınız var mı? Yani size gelen işler arasında "ben bu tür çevirileri hiç yapmak istemiyorum, o yüzden bunu almayacağım", böyle bir şansınız oluyor mu?

Translator B: Yok, genellikle eğer iş yükü açısından müsait değilsem geri çeviriyorum. Ama, "hayır bu beni çok zorlar bunu yapmak istemiyorum" dediğim olmuyor.
J.D: Şimdi tabii sözlü çeviri de yapıyorsunuz, o yüzden yazılı çeviri azalmıştır ama ortalama olarak kaç sayfa çeviri yapıyorsunuz?
Translator B: Hangi çerçevede, aylık mı günlük mü yıllık m?
J.D: Haftalık.
Translator B: Haftalık. Hiç belli olmuyor dediğim gibi yani. Sözlü çeviriler çok fazla olduğu için, sözlü çevirilerden müsaitsek, durumumuz oluyorsa yani, haftada 3 sayfa diyebiliriz, ortalamaya vurursak.
J.D: Sizce çeviri ücretleri tatminkar mı? Yazılı çeviride.
Translator B: Müşteriden müşteriye farklılık gösteriyor, dediğim gibi yani bir standart yok. Standart bir tarife de yok.
J.D: Değişken yani.
Translator B: Farklılık gösteriyor. Kimisinde tatminkar, kimisinde tatminkar değil.
J.D: Siz mi belirliyorsunuz ücreti, deadline'ı çevirmen olarak?
Translator B: Deadline'ı müşteri belirler, ücreti biz belirliyoruz. İlk başta biz ortaya koyuyoruz, ama müşterinin eğer ki indirime gitmek gibi bir talebi olursa elimizden geldiğince yardımcı olmaya çalışıyoruz. Ama belirli bir sınırın altına, hukuk çevirisinde inmiyoruz. Diğer çevirilerde biraz daha kıyasıya rekabette biz de gözümüzü karartıp aşağıya inebiliyoruz. Ama hukuk çevirisinde belirli bir şeyin, temel çizginin altına inmiyoruz çünkü zaten çok emek-yoğun bir iş.
J.D: Sadece devlet daireleriyle mi çalışıyorsunuz hukuk alanında?
Translator B: Hayır, Avrupa Birliği projesi de var şu anda bizim bir tane, "Right of Establishment" ile ilgili çalışan. Onlarla da şimdi çalışmaya başladık.
J.D: Bireysel olarak avukatlarla çalışıyor musunuz ya da hukuk bürolarıyla?
Translator B: Çok sık olarak değil ama bir tane avukatın tezini tercüme etmiştim.
J.D: Teşekkür ederim.
Translator B: Ben teşekkür ederim.

Interview with Translator C

J.D: ... Hanım hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Translator C: Hacettepe Üniversitesi, Mütercim-Tercümanlık Bölümünden mezun oldum.
J.D: Kaç yıldır çeviri yapıyorsunuz?
Translator C: 10-11 yıldır yaklaşık olarak çeviri yapıyorum.
J.D: Serbest mi çalışıyorsunuz büroya mı bağlı?
Translator C: Serbest çalışıyorum da diyebiliriz. Ama bir büromuz da var bir ortak arkadaşımla birlikte.
J.D: Kaç yıldır ağırlıklı olarak hukuk çevirisi yapıyorsunuz?
Translator C: 5-6 yıldır yapıyorum.
J.D: Neden hukuk çevirisi? Yani bir yatkınlığınız bir merakınız mı vardı yoksa olayla o şekilde mi gelişti?
Translator C:Yo, yazılı çeviri yapmaya başladığım zaman bir büroyla ağırlıklı olarak çalışıyordum. E onlar da sürekli olarak hukuk çevirisi gönderiyordu. Aslında kendi tercihim olmadan hukuk çevirisine başladım ama sonra hoşuma gitti. Devam ettim daha sonrasında da.

J.D: Çeviri bürosunun üzerinden iş alıyor musunuz?
Translator C: Alıyorum.
J.D: Peki çeviri bürosu üzerinden aldığınızda işleri, müşteriyle doğrudan irtibat kuruyor musunuz?
Translator C: Çeviri bürosundan... Çok fazla zaten farklı çeviri bürosundan hukuk çevirisi almıyorum. Sadece bir tane vardı ağırlıklı olarak çalıştığım, bir veya iki tane. Onlarla da müşteriyle görüşme gibi bir durumum olmadı.
J.D: Peki çeviri sürecinde zorluklarla karşılaştığınızda destek alıyor musunuz? Mesela müşteriye dönüp sorabiliyor musunuz yoksa bürodan herhangi bir destek, glossary gibi bir destek talep edebiliyor musunuz?
Translator C: Tabii ki çeviri verildiği zaman eğer glossary veriliyorsa ilk önce glossary'e bakıyorum. Eğer glossary'de bulamıyorsam kendim Google'da arama yapıyorum, hani ilgili belgeleri taratıyorum, Türkçeleri veya İngilizceleri var mı diye bakıyorum. Eğer hiçbir şey bulamıyorsam, hiçbir yerde geçmemişse bana çeviriyi veren kişiye soruyorum, bilip bilmediğini soruyorum. Ya da dediğim gibi, birlikte çalıştığım ortak arkadaşım var, ona soruyorum. Eğer hiç bulamazsam artık müşteriye soruyorum.
J.D: Hukukçulara danışıyor musunuz varsa eğer?
Translator C: Hukukçulara danışıyorum, evet yani çok sık olmamakla birlikte danışıyorum.
J.D: Çeviride, çevirinizin editing ve proofreading işini kim yapıyor?
Translator C: Eğer kendi müşterilerimizden geliyorsa kendim veya işte dediğim gibi ortak arkadaşımla birlikte yapıyorum. Eğer başka bir çeviri bürosu üzerinden gelmişse o çeviri bürosu kendisi yapıyor.
J.D: Çeviri bürosu ya da müşteri diyeyim iş yükü ve zamana bağlı olarak işi birkaç çevirmen arasında paylaştırıyor mu?
Translator C: Kendi müşterimizden geldiği zaman çok fazla paylaştırmamaya dikkat ediyoruz. İki kişi olarak yapmaya çalışıyoruz çünkü terimleri de karşılıklı olarak sürekli irtibat halinde giderek kullanıyoruz, hep aynı terimleri kullanmak adına. Ama onun dışında başka bir çeviri bürosundan geldiği zaman eğer çok kötü bir dosyaysa kendi inisiyatifine kalıyor. Bazen hepsini veriyor, bazen de paylaştırıyor.
J.D: Peki çeviri bürosundan böyle bir şey geldiğinde siz çeviri bürosundan haberli ya da habersiz diğer çevirmenlerle paylaşıyor musunuz işi?
Translator C: Habersiz hiçbir zaman paylaşmıyorum çünkü o bir sorumluluk. Başkasının yaptığı bir çevirinin sorumluluğunu ben kendim almak istemem. Danışarak, eğer izin verirlerse paylaşıyorum, o sorumluluğu da onlara bırakıyorum.
J.D: Diğer çevirmenlerle ya da bürolarla nasıl irtibat kuruyorsunuz?
Translator C: Ne açıdan? Çeviriyi vermek konusunda mı?
J.D: Evet. Ya da nasıl buluyorsunuz diyeyim.
Translator C: Şimdi diğer çevirmenlerle genelde şöyle söyleyeyim, şimdi zaten çok fazla kişiyle çalışmıyoruz yazılı çeviri konusunda. Hukuk çevirisinde zaten bir veya iki kişi var çalıştığımız. Onları da, bir tanesini ortağımın yüksek lisanstan arkadaşı oradan tanıyoruz. Başka bir çeviri yapmıştı, çevirisini beğenmiştik. Hukuk çevirisini de yaptığı zaman hoşumuza gitti, ona veriyoruz. Bir kişi de zaten, bizim koordinatörümüz var aynı zamanda idari işlerimize bakan, onun getirdiği bir çevirmen var. Onun sayesinde tanıdığımız bir çevirmen var, o kadar.

J.D: Hukuk çevirmeni, ya da genel olarak şöyle diyeyim, çevirmen olarak dahil olduğunuz ya da üye olduğunuz internette bir blog ya da bir forum var mı?
Translator C: Yok.
J.D: Müşteriler çeviri sürecine müdahale ediyor mu?
Translator C: Yani baştan eğer belirli bir kelime varsa, belirli terimler varsa ve bunların karşılığı Türkçede yoksa ve onlar bir terim geliştirmişse bunlara böyle söyleyelim, bu şekilde kullanalım diye ifade ediyorlar, söylüyorlar. Onun dışında çeviri tamamlandıktan sonra da eğer düzeltilmesini istedikleri yerler olursa onları söylüyorlar. Değilse onun dışında pek bir müdahaleleri yok.
J.D: Müdahale ettiklerinde bu şekilde sizin açınızdan bir memnuniyet ya da hoşnutsuzluk oluyor mu?
Translator C: Şimdi bazen hukuk bilgileri çok yüksek olmasına rağmen İngilizcede hukuk konusunda çok iyi olmayabiliyorlar. Sadece kendi bilgileri dahilinde yorum yaparak düzeltme gönderdikleri oluyor. Bazen onlar da çok uygun kaçmıyor açıkçası. Ama tabii ki biz tutup da, bunu bu şekilde kabul etmiyoruz, demiyoruz. Teşekkür ediyoruz sadece.
J.D: Çeviribilim akademisyenleri ya da eğitimcilerle iletişim kuruyor musunuz?
Translator C: Yok.
J.D: Hukuk çevirisinde kalite nedir sizce? Nasıl ölçülür?
Translator C: Her iki dilde de, hani İngilizcede de Türkçede de öncelikle o hukuk diline uygun olması gerekiyor. Terimsel açıdan da dilsel açıdan da, dilbilgisel açıdan da uygun olması gerekiyor. Onun dışında anlamlı bir bütün olacak zaten. Ama daha çok terimsel ve dilbilgisel olarak uygun kullanımının olması gerekiyor.
J.D: Çevirinin kalitesinden sizce kim sorumlu? Çevirmen mi, aracı olan büro mu yoksa editör mü ya da aracı başka kurumlar mı?
Translator C: Çevirmen en başta sorumlu olan kişi bence. Ama tabii çevirmen işini düzgün yapıyorsa zaten temiz bir iş veriyordur. Onun üzerine çok fazla edite de gerek kalmayabilir. Ama yine de işi bir çeviri bürosu alıyorsa çeviri bürosu da mutlaka bir kontrol ederek göndermeli.
J.D: Onun da bir sorumluluğu var yani.
Translator C: Var bence.
J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor
Translator C: Çeviride etik... Biraz daha açabilir miyiz?
J.D: Tabii, mesela bir örnek vereyim. Hedef dile çevrildiğinde anlaşılmayacağını düşündüğünüz kavramlar için kaynak metinde olmamasına rağmen çeviri metinde açıklayıcı bilgiler eklemek. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?
Translator C: Şimdi dediğim gibi, eğer gerçekten karşılığı yoksa bir kavramın Türkçeye çevirirken ben not yazmam, çevirmenin notu diye bir açıklama yapmam, dipnot düşmem. Ya eğer başka birileri, bunu da açıklamak amaçlı kullanmışlarsa ve "buna bu şekilde söyleniyor" diye uzun bir şekilde açıklamışlarsa onu kullanırım. Parantez içerisinde orijinal dildeki kullanımını yazarım ve bunu da müşteriye bu şekilde söylerim. "Ben buna bu şekilde dedim" diye söylerim.
J.D: Şimdi sürekli hukuk çevirisi yaptığınız için bazı artık konulara aşina oluyorsunuz. Kaynak metinde hatalı ya da yanlış olduğunu düşündüğünüz bilgi, yani çevirisi değil de bilginin yanlış olduğunu düşündüğünüzde nasıl davranıyorsunuz? Düzeltiyor musunuz, irtibat kuruyor musunuz işverenle?
Translator C: Düzeltmiyorum, çünkü orijinal metni yazan belki kasıtlı olarak o şekilde yazmıştır. Ona biz müdahale edemeyiz. Ben olduğu gibi çeviririm. Ama

müşteriye de tespit ettiğim hatayı veya yanlışlığı söylerim. "Bu şekilde, bu şekilde bir hata tespit ettim, ama ben bunu aynen olduğu gibi çevirdim, size bırakıyorum" diye söylerim.
J.D: Dili karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştirir misiniz?
Translator C: Hayır, çünkü o bir üslup meselesi bence. Orijinal metnin yazarı eğer o üslubu benimsemişse hedef dilde de o şekilde olmalı diye düşünüyorum.
J.D: Yani mesela hedef kitleye göre bir değişiklik yapar mısınız? Mesela avukata çeviriyorsanız ona göre, işte meslekten olmayan birine çeviriyorsunuz ona göre dilinizi ayarlar mısınız yoksa nasıl yazıldıysa, bu bir hukuk metnidir diyerek o kullanılan dilde mi kullanırsınız?
Translator C: Her şey aslına bakarsanız orijinal dile bağlı. Eğer orijinal dilde de hedef kitle gözetilmeden yazılmışsa ağır bir dil, ben de aynı şekilde ağır bir dil kullanırım. Ama yok onlar basitleştirmişse zaten ben de basit bir dil kullanırım. Ama özellikle "aa bunun hedef kitlesi avukatlar veya halktır" diye bir ayrım yapmam. Bana özellikle söylenmediği sürece. "İşte halkı bilgilendirme amaçlı yapacağız, o yüzden sade bir dille yazın" demedikleri sürece müşteri, ben öyle bir kendi inisiyatifimle bir şey yapmam.
J.D: Başka bir meslektaşınıza daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri ve çevirileri herhangi bir sebeple, yani mesleki bir sebeple sağlar mısınız?
Translator C: Eğer daha önce yapılan bir işle bağlantılı bir iş yapacaksa çevirmen arkadaş o zaman glossary'i paylaşırım. Ama onun dışında paylaşmam. İşle bağlantılıysa.
J.D: Metin paylaşır mısınız? Çevrilen metni ya da kaynak metni?
Translator C: Evet, eğer yapılacak bir çeviriyle bağlantısı varsa ve onu referans olarak kullanması gerekiyorsa, görmesi gerekiyorsa paylaşırım.
J.D: Peki aynı metinleri, hukuk çevirisi sonuçta, yaralı bilgiler olabilir diye düşünüp üçüncü kişilerle paylaşır mısınız?
Translator C: Hayır paylaşmam. Sadece işle alakalı bir süreç çünkü. Paylaşmam.
J.D: Müşterilerinizle ve bürolarla sözleşme imzalıyor musunuz?
Translator C: Genellikle imzalamıyoruz.
J.D: Neden?
Translator C: Yani öyle bir alışkanlık yok diyeyim. Öyle bir gelenek oluşmamış, bir usul oluşmamış o şekilde yani o yüzden genellikle teklif veriliyor. Teklifi konfirme ediyorlar, teyit ediyorlar o kadar.
J.D: O zaman güven ilişkisini nasıl kuruyorsunuz piyasada? Sizin deadline'ı karşılayacağınızı nerden biliyorlar ya da siz onlar ödeme yapacak mı yapmayacak mı, buna nasıl güveniyorsunuz?
Translator C: Genelde zaten, şimdi ilk tanıştığımız kişilerle tesadüfen demeyeyim de daha çok referansla tanışılıyor zaten. Birisi tavsiye ediyor, "ben bunun çevirisini gördüm, beğendim siz de çalışabilirsiniz" diyorlar. Tabii ki ilk başta yine de her ne kadar referansla gelmiş de olsa bir görmek istiyorlar. İlk deneme- yanılma diyeyim. Gene de güven biraz daha yüksek oluyor referansla gelindiğinde ama, ilk seferde zaten temiz bir iş teslim ettiyseniz, deadline'ında verdiyseniz o zaman zaten size güven oluşuyor.
J.D: Bu çeviride, hukuk çeviri piyasasında bir rekabet var mı çevirmenler arasında ya da bürolar arasında?
Translator C: Çok fazla var diyemem, yok.

J.D: Bu çeviri sürecinde, hukuk çevirisi sürecince, çevirmenlik dışında bir rolünüz var mı? Yani iletişim kurmak müşterilerle, koordinasyon sağlamak herhangi başka, çevirmenlik dışında bir rolünüz var mı?

Translator C: Çevirmenlik dışında bir rolüm pek yok. Yani en fazla hani, çok da fazla müşteriyle de muhatap da olmuyorum ben, çünkü bu hukuk çevirileri genellikle dediğim gibi ya bir çeviri bürosundan alıyordum ağırlıklı olarak onlardan geliyor, onlar müşteriyle muhatap oluyor. Ya da zaten ortağım irtibatta olduğu için o irtibatta oluyor genellikle, ben fazla müşteriyle muhatap olmuyorum. Ya da koordinatörümüz muhatap oluyor.

J.D: Piyasada hukuk çevirmenlerinin konumu/ statüsü nedir? Nasıl bakılıyor hukuk çevirmenlerine?

Translator C: Şimdi zaten çok da fazla hukuk çevirmen, tıp çevirmeni diye bir ayrım yok. Genelde çevirmen olarak bakılıyor ve çok da fazla yüksek bir statüye sahip olduklarını söyleyemem. Genellikle yardımcı eleman gibi bakılıyor, işte İngilizce okumuş, filoloji okumuş. Yani bölümümüz bile bilinmiyor, mütercim-tercümanlık bölümünün olduğu bile bilinmiyor. Genellikle dilbilimi ya da İngiliz Dili ve Edebiyatı, Amerikan Kültürü Edebiyatı biliniyor ama Mütercim- Tercümanlık çok fazla bilinmediği için o bölümlerden mezun olmuş, İngilizcesi iyi, işte ofis işlerini yapan ayak işlerini yapan yardımcı eleman gibi görülüyor bence. Çok fazla yüksek statüye sahip değil.

J.D: Siz hangi bürolarla ve müşterilerle çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz? Seçim kriterleriniz nedir?

Translator C: Bürolarla çalışırken bir kere öncelikle çok fazla ucuzcu olmaması gerekiyor. Çünkü sonuçta bir emek sarf ediyorsunuz ve hukuk çevirisinde çok daha fazla emek sarf ediyorsunuz. Ağır bir alan olduğu için sürekli araştırmanız gerekiyor. Çok fazla vakit harcamanız gerekiyor. O yüzden ücretinin de doygun olması gerekiyor. Belirli bir ortalaması var. O ortalamanın altına inenlerle ben çok fazla çalışmıyorum zaten. Bir de tabii ki ödemeleri düzgün yapıyorlarsa çalışıyorum. Direkt, doğrudan müşteriye gelecek olursak, onlar da zaten genelde devlet kurumları olduğu için onlar ödemeleri düzgün şekilde yapıyorlar, zamanında yapıyorlar. O yüzden sıkıntı olmuyor.

J.D: Bu çeviri süreci içerisindeki aktörler, sizin, bürolar arasında, müşteriler arasında bir hiyerarşi var mı? Bir patron- çalışan ilişkisi var mı?

Translator C: Müşterilerle var tabii ki. Müşteriler her zaman patron gibi, işveren gibi oluyor bizim için.

J.D: Sizce piyasada, bu hukuk çevirisi yapan kişiler arasında nasıl tanınır olunabilir? Yani sosyal ilişkiler mi önemli, ekonomik anlamda güçlü olmak mı önemli, iyi referanslar mı yoksa çeviri bölümünden mezun olmuş olmak mı? Yani nasıl tanınır olabilirsiniz?

Translator C: Bence çeviri eğitimi önemli. Çevirmen olabilmek için bence bu çeviri kuramları ve diğer çeviri yöntemlerini vesairesini bir ders olarak en azından alması gerekiyor diye düşünüyorum. Onun dışında da tanınırlığın artması için tabii ki referanslar önemli. Yaptığınız işleri birisi başkasına referans ediyorsa o da baya güçlü oluyor.

J.D: Sizce hangisi daha önce geliyor? Hangisi ilk başta başlıyor? Mesela piyasada ekonomik olarak güçlü olunca mı prestij kazanıyorsunuz yoksa prestijli olma mı ekonomik gücü getiriyor, piyasada güçlü olmayı getiriyor?

Translator C: Yapılan işler prestiji getiriyor. Prestijli olunca ekonomik güç de geliyor bence.
J.D: Sizce hukuk çevirisi stresli bir iş mi?
Translator C: Stresli bence, çünkü çok fazla dediğim gibi araştırma yapmanız gerekiyor ve bir kavramı yanlış söyleme gibi bir lüksünüz yok. Hiçbir çeviride yok zaten ama burada gerçekten çok yanlış anlaşılmalara yol açabilir. Hukuksal terimlere iyi aşina olmak gerekiyor.
J.D: Yapılan hatalarda hukuki bir yükümlülüğün altına girmiş oluyor musunuz? Size geri dönüp bir dava açabilirler mi? Hukuki bir sonu olabilir mi bu işlerin?
Translator C: Şimdiye kadar benim başıma öyle bir şey gelmedi. Ama çok kötü boyutlara ulaşırsa hukuki bir sorumluluk da var bence.
J.D: Hukuk çevirisinde karşılaştığınız zorluklar nelerdir? Terminoloji mi, metnin dili mi yoksa müşterilerle olan zorluklar mı?
Translator C: Bazen karşılığı olmayan kavramlar olabiliyor, çünkü ülkelerin hukuk sistemleri birbirinden çok farklı olduğu için bir ülkenin sisteminde olan Türkiye'nin sisteminde olmuyor, Türkiye'nin sisteminde olan ya da diğer ülkelerin sisteminde olmuyor. Ya da Türkiye'de bir şey değiştiriyorlar mesela. Aslında içerik aynı, fonksiyon aynı ama ismini değiştirmişler. O konuda birazcık sıkıntı oluyor. Karşısı, karşı taraf şunu düşünebilir: "Ya bu da aynı, bu da aynı, niye farklı bir isimle geliyor, hata mı var" diye düşünebilir. Onlar sıkıntılı oluyor. Onun dışında çok fazla ağdalı ve uzun cümleler kullanıldığı için bazen Türkçeden İngilizceye çevirirken onlarla arasında bağlantıyı yapmak biraz zor olabiliyor, çok karmaşıklaşabiliyor süreç.
J.D: Çeviri yaparken, hukuk çevirisi yaparken, belirli stratejileriniz var mı, belirlediğiniz?
Translator C: Ne gibi mesela?
J.D: Bilmiyorum, bölerek çevirmek gibi. Çeviri içerisinde, çeviri yaparken...
Translator C: Eğer çok uzun bir cümleyse ve bunu aynen olduğu gibi bölmeden çevirirsem eğer çok fazla karmaşıklığa yol açıyorsa, çok nadir de olsa bölerim. Ama bir şekilde onu anlaşılır kılmaya çalışırım bölmeden.
J.D: Bu çeviri içerisinde belirlediğiniz, belirlenen stratejileri diyeyim, siz mi belirliyorsunuz yoksa müşteri sizden istiyor mu ya da büro mu talep ediyor?
Translator C: Yo, yapa yapa artık, çevirileri yapa yapa bir şekilde kendinize zaten yöntem, strateji geliştirmiş oluyorsunuz. Göre göre, aldığınız feedback'lere göre.
J.D: Tabii bir edebi çeviri değil ama hukuk çevirisi yaparken de bir ölçüde özgür olduğunuzu düşünüyor musunuz?
Translator C: Yok, hayır.
J.D: Tamamıyla kaynak metne bağlı...
Translator C: Kaynak metne bağlı olmak zorundayız.
J.D: Ne tür hukuk metinleri çeviriyorsunuz?
Translator C: Genelde raporlar olabiliyor. Kanun metinleri, yönetmelikler, sözleşmeler olabiliyor. Protokoller oluyor. Bu şekilde.
J.D: Çevirdiğiniz metinleri seçme şansınız var mı, bürodan geldiğinde mesela?
Translator C: Yok, hayır, yok. Hepsini olduğu gibi çeviriyoruz. Ne gelirse...
J.D: Haftada ortalama, tabii sözlü çeviri yaptığınız için yazılıya daha az zaman kalıyordur ama, haftada, haftaya vurduğumuzda ortalama kaç sayfa çeviri yapıyorsunuz, sadece hukuk olarak düşündüğümüzde?

Translator C: Yani şimdi dediğiniz gibi, çeviriler sürekli düzenli olarak gelmiyor. Geldi mi yüklü geliyor ve belirli bir dönemde çok fazla yapıyorsunuz ama ortalamaya vurduğumuz zaman 4-5 sayfa diyebiliriz haftada.
J.D: Sizce çeviri ücretleri tatminkar mı?
Translator C: Yani aslında çeviri ücretini biraz siz belirliyorsunuz, biraz müşteri, biraz da piyasa belirliyor. Belirli bir ortalama var. Çok fazla tatminkar diyemem, hani çok fazla uğraştığınız için. Ama gene de iyi. Tatminkar.
J.D: Değişken mi ücretler?
Translator C: Bazen değişken oluyor. Siz, belirli, kendinize bir fiyat belirliyorsunuz ama müşteri indirim isterse tabii ki o müşteriyi kaybetmemek adına da indirim yapıyorsunuz ilişkilerden dolayı.
J.D: Çeviri ücreti deadline gibi konularda söz hakkı kimde? Sizde mi, müşteride mi, büroda mı işi veren?
Translator C: Karşılıklı biraz da müzakereye bakıyor. Tabii ki müşteri deadline'ı söylüyor, ücreti de dediğim gibi belirlemede bir rolü var. Sizin belirlediğiniz ücreti her zaman kabul etmeyebiliyorlar. Deadline'ı işte biz şu tarihe istiyoruz, diyorlar. Ama o tarihe yetiştirmek mümkün değilse ben bir tarih söylüyorum. Eğer o tarihi kabul ederlerse o tarihe göre ilerliyoruz. Yok hayır illa ki bizim dediğimiz deadline olacak, diyorlarsa da ben hani, o deadline'a kadar şu kadarını yapabilirim, diye söylüyorum. Çünkü belirli bir miktarda zaten yapabiliriz gün bazında. Karşılıklı anlaşmaya bakıyor aslında.
J.D: Müşteri profiliniz nasıl? Kimlerle çalışıyorsunuz?
Translator C: Devlet daireleri ile genellikle çalışıyoruz.
J.D: Peki teşekkür ederim.
Translator C: Rica ederim.

Interview with Translator D

J.D: Hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Translator D: Ortaokul ve Lise eğitimimi Ankara Özel Yükseliş Kolejinde tamamladım. Sonrasında ise, İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesinden mezun oldum. İngilizcemi tamamen kendi çabamla geliştirdim. Alaylıyım denilebilir.
J.D: Kaç yıldır çeviri yapıyorsunuz?
Translator D: 8 yıldır çeviri yapmaktayım.
J.D: Serbest mi yoksa bir büroya bağlı mı çalışıyorsunuz?
Translator D: Freelance olarak çalışmaktayım. Evden çalışıyorum, çeviri büroları iş gönderiyorlar.
J.D: Kaç yıldır ağırlıklı olarak hukuk çevirisi yapıyorsunuz?
Translator D: 8 yıldır "sadece" hukuk çevirisi yapmaktayım. Sizin de bildiğiniz üzere, İngilizcede eş anlamlı çok fazla kelime bulunmaktadır. Bu itibarla, çeviride branşlaşmanın hayati bir öneme sahip olduğunu düşünüyorum. Aynı kelime, bir hukuk çevirisi ile bir mühendislik çevirisinde farklı anlamlara sahip olabilmektedir. Bu itibarla "her türlü çeviri yapılır" diye ilan veren çevirmenlere karşıyım.
J.D: Neden hukuk çevirisine yöneldiniz?
Translator D: Yaklaşık 10 sene fiilen avukatlık yaptım. Ancak avukatlık mesleğinin stresi ve sorunları, avukatlık mesleğinde manen tatmin olmamama sebep oluyordu. İngilizce danışmanlık hizmetleri veren bir hukuk bürosunda çalışıyordum. Orada

çeviri yapmaya başladım ve zaman ilerledikçe bu işi profesyonel anlamda da yapabileceğimi anladım. Avukatlığı bırakıp sadece hukuk çevirileri yapmaya başlamamdaki temel sebep, manevi huzur, manen tatmin arayışıdır.

J.D: Çeviri bürosu üzerinden aldığınız işlerde müşteriyle doğrudan irtibat kuruyor musunuz?

Translator D: Çok nadiren, çevirisi bürosu rica ettiği zaman irtibat kuruyorum. Müşteriye iletilmesini istediğim konuları çeviri bürosuna bildiriyorum.

J.D: Çeviri sürecinde zorluklarla karşılaştığınızda destek alıyor musunuz? Ne tür bir destek alıyorsunuz?

Translator D: Çeviri işlerimi sadece kendim yapıyorum. Başkalarından yardım almıyorum. Nadir durumlarda kitap alıyorum, internetten araştırmalar yapıyorum.

J.D: Çevirinin editing ve proof-reading işlerini kim yapıyor?

Translator D: Çeviriyi göndermeden önceden mutlaka kontrol ederim, baştan okurum. Bu anlamda editing ve proof-reading işlerini de benim yaptığım söylenebilir. Birlikte çalıştığım büroların, editing ve proof-reading işini yapan personeli olup olmadığını bilmiyorum.

J.D: Çeviri bürosu iş yükü ve zamana bağlı olarak işi birkaç çevirmen arasında paylaştırıyor mu?

Translator D: Bazen paylaştırdığı oluyor. Ancak böyle durumlarda o çeviri bürosunu, bunun sağlıklı olmayacağı, terimler ve ifadeler arasında uyum sağlanması gerektiği konusunda uyarıyorum. Yaptığım kısım ile ilgili olarak bir glossary hazırlayıp, çeviri bürosundan bunu diğer çevirmen arkadaşlara göndermesini rica ediyorum.

J.D: Aynı sebeplerle siz çeviriyi çeviri bürosundan habersiz ya da haberli diğer çevirmenlerle paylaşıyor musunuz?

Translator D: İş yükümün ağır olduğu ve zaman sınırlaması olduğu durumlarda, başka iş almıyorum. Çeviri bürosundan habersiz başka çevirmenlerde iş paylaşmanın iş etiğine aykırı olduğunu düşünüyorum. Böyle bir şeyi asla yapmadım ve yapmam da.

J.D: Diğer çevirmenlerle ve bürolarla nasıl irtibat kuruyorsunuz?

Translator D: Diğer çevirmenlerle ve bürolarla internet üzerinden, e-posta yoluyla ve telefonla irtibat kuruyorum.

J.D: Hukuk çevirmeni olarak dâhil olduğunuz/ üye olduğunuz bir blog/ forum var mı? Varsa, katılma sebebiniz nedir?

Translator D: Facebookta çeviri ile ilgili açılan sayfalar var. Bu sayfaları takip ediyorum. Gelişmelerden haberdar olmak ve diğer çevirmenlerin düşünce ve sorunlarını görüp yardımcı olmak adına böyle sayfaların takip edilmesinin faydalı olduğunu düşünüyorum.

J.D: Müşteriler çeviri sürecine müdahale ediyor mu?

Translator D: Bugüne kadar müşterilerin çeviri sürecine müdahale ettiği bir durumla karşılaşmadım.

J.D: Çeviribilim akademisyenleri/ eğitimcilerle iletişim kuruyor musunuz?

Translator D: Hayır, bugüne kadar böyle bir iletişim kurmadım.

J.D: Hukuk çevirisinde "kalite" nedir? Nasıl ölçülür?

Translator D: Hukuk çevirisinde kalite, hukuk terimlerinin ve hukuk dilinin doğru kullanılması, kullandığınız ifadelerin düzgün ve anlaşılabilir olmasıdır. Bu hususlarda başarı yakalandığı takdirde o hukuk çevirisi kalitelidir ve bir hukuk

çevirisinde kalite, bu hususlardaki başarı oranına göre ölçülür. Benim düşüncem bu şekildedir.
J.D: Çeviri kalitesine ilişkin kriterleriniz nedir?
Translator D: Yukarıda belirttiğim üzere, hukuk terimlerinin ve hukuk dilinin doğru kullanılması, kullandığınız ifadenin düzgün ve anlaşılabilir olmasıdır.
J.D: Çevirinin kalitesinden sizce kim sorumludur?
Translator D: Çevirmen ile birlikte çeviri bürosu müştereken sorumludur.
J.D: Çeviride "etik" size ne ifade ediyor?
Translator D: İşi zamanında ve kaliteli bir şekilde teslim etmek, yetiştiremeyeceğinizden fazla iş almamak, yetiştirememe durumu veya özel bir durumunuz söz konusu olduğunda çeviri bürosunu önceden bilgilendirmek, çeviri bürosundan habersiz olarak başka çevirmenler ile iş paylaşmamaktır. Bunun yanında, çeviri bürosunun size çevirisini gönderdiği firma veya kişiler ile sonradan onlardan başka iş almak için doğrudan bizzat temas kurmanın da etik kuralları ile bağdaşmadığını düşünüyorum.
J.D: Hedef dile çevrildiğinde anlaşılmayacağını düşündüğünüz ifadeler/ kavramlar için, kaynak metinde olmamasına rağmen çeviri metninde açıklayıcı bilgiler ekliyor musunuz?
Translator D: "Çevirmenin notu" olarak bir dipnot açarım ve ilgili açıklayıcı bilgiyi mutlaka eklerim veya parantez içerisinde belirtirim, çevirinin kalitesi açısından bunun önemli olduğunu düşünüyorum.
J.D: Kaynak metinde hatalı ya da yanlış olduğunu düşündüğünüz bir bilgi ile karşılaştığınızda nasıl davranıyorsunuz?
Translator D: Aynı şekilde çeviririm ancak bununla ilgili bir not hazırlayıp, bu notu müşteriye iletmesini çeviri bürosundan rica ederim.
J.D: Karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştiriyor musunuz?
Translator D: Evet. Çünkü aynı şekilde, örneğin uzun paragraflar halinde çevirsem, o metni okuyanın bunu anlamayacağını veya anlamakta güçlük çekeceğini biliyorum. Daha kolay anlamasını sağlamak için metni cümlelere böldüğüm oluyor. Bunun, çeviri kalitesi açısından gerekli ve faydalı olduğunu düşünüyorum.
J.D: Başka bir meslektaşınıza daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri ve çevirileri herhangi bir sebeple verir misiniz?
Translator D: Yüklü bir iş aldığım zamanlarda, daha önce çevirilerini yaptığım başka bir firmanın benzer işlerinin çeviri bürosu tarafından gönderildiği oluyor. Bu durumda, daha önce yaptığım ilgili çeviriyi ve orijinal metni o çeviriyi yapacak çevirmen arkadaşa göndermesini çeviri bürosundan rica ediyorum. Çeviriyi yapacak arkadaşın gönderdiğim metindeki terimlere ve ifadelere bağlı kalarak o çeviriyi yapması gerektiğini, bunun çevirilerin tutarlılığı ve müşteri memnuniyeti açısından gerekli olduğunu o arkadaşa iletmesini çeviri bürosundan rica ediyorum.
J.D: Daha önce yaptığınız çevirileri ya da müşteriden edindiğiniz kaynak metinleri üçüncü bir kişiye hukuki anlamda destek olmak için verir misiniz?
Translator D: Gizlilik prensibini dikkate aldığımızda ve o çeviri bürosunun müşteriyle arasında gizlilik sözleşmesi bulunduğunu dikkate alarak, böyle bir şey yapamam.
J.D: Müşterilerinizle ve bürolarla sözleşme imzalıyor musunuz?
Translator D: Islak imzalı bir sözleşme yapmadım ancak e-posta yoluyla haberleşmelerde varılan mutabakatlar da, karşılıklı olarak kabul edilen hususlar da hukuken bir sözleşme niteliğindedir.

J.D: Piyasada güven ilişkisini nasıl kuruyorsunuz?
Translator D: İşi zamanında ve kaliteli bir şekilde teslim ederek, müşteri memnuniyetini sağlayarak kuruyorum.
J.D: Hukuk çevirisi piyasasında görünür olmayı nasıl sağlıyorsunuz?
Translator D: Görünür olmayı bugüne kadar hedeflemedim. Ancak müşteri memnuniyetini sağladıkça, hem çeviri bürosunu hem de müşteriyi memnun ettikçe zaten yeni işler gelecektir.
J.D: Hukuk çevirisi piyasasında bir rekabet var mı? Yanıtınız evet ise, bu rekabet çevirilere ve çevirmenlere nasıl yansıyor?
Translator D: Her alanda olduğu gibi bu alanda da bir rekabet bulunduğunu düşünüyorum. Çeviriniz kaliteli ise ve müşteri memnun kalmışsa, bunun rekabet açısından avantaj sağladığını düşünüyorum. Rekabet sebebiyle çevirmen arkadaşlarca maalesef uygunsuz ücret indirimi yapıldığını da duydum.
J.D: Hukuk çevirisi sürecinde çevirmenlik dışında bir rolünüz var mı?
Translator D: Hayır, başka bir rolüm bulunmamaktadır.
J.D: Piyasada hukuk çevirmenlerinin konumu/ statüsü nedir?
Translator D: Piyasada hukuk çevirmenlerinin hak ettikleri konumda olmadığını düşünüyorum. Hukuk gibi hayati öneme sahip bir alanda hukuk çevirmenleri arasında yeterli bir örgütlenme, irtibat ve işbirliğinin bulunmadığını düşünüyorum. Diğer yandan, çoğu çeviri bürosu, diğer çevirmenler gibi hukuk çevirmenlerini de maalesef bir "çeviri makinesi" olarak görüyor. Çok uzun işleri çok kısa zamanda istiyorlar. Çevirmenlerin de insan olduğunu, onların da kendilerine ayıracakları özel zamanları olduğunu görmezden geliyorlar. Çoğu çeviri bürosu, bu anlamda çevirmenlere maalesef fazla değer vermiyor. Hâlbuki çoğu çeviri bürosu, sadece "aracı" olarak çalışıyor. Başka bir ifadeyle, müşterinin kendisine gönderdiği işi çevirmene gönderiyor ve sonrasında, çevirmenden gelen işi tekrar, aynı şekilde müşteriye gönderiyorlar. Çoğu büronun çeviri sürecine bundan başka bir katılımı olmuyor. Ancak buna rağmen, kendilerinin üst, çevirmenlerin de ast pozisyonunda olduğunu düşünüyorlar ve iyi ve kaliteli iş yapan çevirmenler olmadan kendilerinin piyasada ayakta kalmalarının mümkün olmadığını düşünmüyorlar. Çoğu çeviri bürosu, çevirmenlere hak ettikleri değeri vermiyor. İstisnalar tabii ki vardır. Çeviri bürolarının freelance çevirmenlere "freelance" kelimesinin anlamına uygun muamele etmediklerini görüyorum, deyim yerindeyse çevirmenlere "slavelance" olarak muamele ediyorlar.
J.D: Hangi bürolarla/ müşterilerle çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz?
Translator D: Gönderdikleri işlerin bana içerik ve nitelik açısından uygunluğuna, çeviri bürosu yetkilisinin bana yaklaşımına ve ödemelerin zamanında yapılıp yapılmamasına bağlı olarak karar veriyorum.
J.D: Sizce piyasada nasıl tanınır olunabilir?
Translator D: En büyük reklamınız, gönderdiğiniz çevirinin kalitesi ve sağladığınız müşteri memnuniyetidir. Her alanda bu böyledir. Yaptığınız iş ne kadar kaliteli ve başarılıysa, müşteriyi ne kadar tatmin etmiş iseniz, piyasada o kadar isim yaparsınız ve tanınırsınız.
J.D: Sizce piyasada tanınır/ prestijli olmak mı yoksa ekonomik olarak güçlü olmak mı daha önemli?
Translator D: Mesleğin manevi boyutu kadar ekonomik boyutunun da aynı derecede önemli olduğunu düşünüyorum. Mesleğinizden aldığınız ve mesleğin size verdiği manevi tatmin fevkalade önemlidir ancak hayat şartları, işin ekonomik

yönünü de dikkate almanızı gerektiriyor. Diğer yandan, piyasada ne kadar tanınır ve prestijli iseniz, ekonomik olarak da o kadar güçlü olursunuz. Zira insanlar daha çok sizi tercih edecekler ve size daha çok iş göndereceklerdir.
J.D: Hukuk çevirisi stresli bir iş mi? Neden?
Translator D: Hukuk çevirisi yapmanın avukatlığa göre daha az stresli ve fakat çok yorucu ve sabır isteyen, emek yoğun bir iş olduğunu düşünüyorum. Çeviri alanında stres, işi zamanında yetiştirebilmek açısından söz konusu oluyor. Benim açımdan durum bu şekildedir.
J.D: Hatalı çevirilerin sizin açınızdan hukuki sonuçları var mı?
Translator D: Hatalı çevirilerin hukuki sonuçlarından çevirmen ile çeviri bürosunun müştereken sorumlu olması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü çeviri büroları, çeviri hizmetleri sunduğunu belirterek piyasaya çıkıyorlar; "çeviri hizmetleri konusunda sadece aracılık yapıyorum" demiyorlar, çevirileri kendilerinin yaptığını söylüyorlar. Genelde durum bu şekildedir. Bu sebeple, hatalı bir çeviri varsa, sorumluluğun da paylaşılması gerekir.
J.D: Hukuk çevirisinde karşılaştığınız zorluklar nelerdir?
Translator D: Orijinal metindeki ifade bozuklukları, orijinal metnin anlaşılmasındaki güçlüklerdir.
J.D: Hukuk çevirisinde belirli stratejileriniz var mı?
Translator D: Çeviriye başlamadan önce, orijinal metni baştan sonra inceliyor ve gerekirse araştırmalar yapıyorum. Çok uzun metinlerde, ihtiyaç duyduğum zamanlarda önceden bir glossary hazırlıyorum. Böyle bir glossarynin elimin altında bulunması işimi kolaylaştırıyor. İçindekiler bölümü varsa, bu bölümün çevirisini, metni tamamlayınca yapmanın daha sağlıklı olduğunu düşünüyorum. Zira bölüm başlığının çevrisi, ait olduğu paragrafın içeriğine göre değişkenlik gösterebilir. Bu doğrultuda hareket ediyorum. Diğer yandan, zihnimi yorgun hissettiğimde, gereken dinlenmeyi yapmadan çeviriye devam etmiyorum.
J.D: Bu stratejileri siz mi belirliyorsunuz?
Translator D: Evet, bu stratejileri kendim belirliyorum.
J.D: Hukuk çevirisi yaparken bir ölçüde özgür olabiliyor musunuz?
Translator D: Çeviride temel amacın, birebir çeviriden ziyade, çevirinin anlamını tam olarak vermek olduğunu düşünüyorum. Bununla birlikte, çevirinin kapsam ve içeriğinin dışına da çıkılmaması gerektiğini düşünüyorum. Hukuk çevirisinde özgürlüğün, söz konusu temel amaç ile birlikte, çevirinin kapsam ve içeriği arasında kurulan bir denge ile sınırlı olduğunu, bu doğrultuda hareket edilmesi gerektiğini düşünüyorum.
J.D: Ne tür hukuk metinleri çeviriyorsunuz?
Translator D: Sözleşmeler, ticaret sicil gazeteleri, mahkeme kararları, dava dilekçeleri, akademik hukuk metinleri, hukuk alanı ile ilgili her türlü çeviri...
J.D: Çevirdiğiniz metinleri seçme şansınız var mı?
Translator D: Çevirisi istenen bir metnin hukuki boyutunun yanında, teknik mühendislik boyutunun ağır bastığı durumlar oluyor. Bu durumda o çeviriyi almıyor ve mühendislik çevirileri yapan bir arkadaşın çevirmesinin daha uygun olacağını, ancak hukuki terimlerde isterse kendisine yardımcı olabileceğimi çeviri bürosuna iletiyorum.
J.D: Haftada ortalama kaç sayfa çeviri yapıyorsunuz?

Translator D: Günlük, boşluksuz ortalama 20.000 karakter kadar çeviri yapıyorum. Bu da haftada ortalama boşluksuz 80.000 karaktere tekabül ediyor. Bir sayfayı, 2000 karakter farz edersek, haftada ortalama 60 sayfaya denk düşüyor.
J.D: Çeviri ücretleri sizce tatminkâr mı?
Translator D: Çevirmenler arasında bu konuda bir irtibat ve birlik sağlanması halinde çeviri ücretlerinin daha tatminkâr olabileceğini düşünüyorum.
J.D: Ücretler sabit mi değişken mi?
Translator D: Ücretler, gelen metnin karakter sayısına göre değişiyor. Örneğin, çevrilen metin üzerinden boşluksuz 1000 karakter 9 TL gibi...
J.D: Çeviri ücreti/ deadline gibi konularda söz hakkınız oluyor mu?
Translator D: Çevri ücretini, çeviri bürosu ile karşılıklı anlaşma ile belirliyorum. Müşterinin, işin kesin süreli bir iş olduğunu belirtmesi durumunda, bu kesin sürenin dışına çıkmak mümkün olmuyor.
J.D: Müşterilere/bürolara karşı çeviri dışında başka sorumluluklarınız var mı?
Translator D: Hayır, çeviri dışında başka sorumluluğum bulunmamaktadır.
J.D: Müşteri profiliniz nasıl?
Translator D: Çeviri büroları, devlet kurumlarının ve firmaların hukuk çevirilerini gönderiyorlar. Çeviriyi gönderenler ile doğrudan temas kurmadığım için, esasen müşteri profilimi, çeviri büroları oluşturmaktadır.

Interview with Translator E

J.D: ... Bey hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Translator E: Benim ilk mezuniyetim konservatuar. İstanbul Belediye Konservatuarı Tiyatro Bölümü.
J.D: Öyle mi?
Translator E: Ondan sonra uzunca bir ara verdikten sonra tiyatroyu bırakıp İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinde okudum.
J.D: O zaman çeviri kökenli değilsiniz. Neden çeviriye yöneldiniz?
Translator E: Şöyle. İleri yaşlarımda, şu anda 72 yaşındayım onu da söyleyeyim, yani 55-60 yaşına doğru, şu anda işte 18 sene olduğuna göre hesaplayalım. Yaklaşık 50 küsur yaşlarında başka bir iş yapmam gerektiğini düşündüm, çünkü yurtdışından dönüş yaptım geldim, buraya yerleştim ve o arada ne yapabilirim diye düşünürken en iyi sermayenin aslında bilgi birikimi olduğunu, deneyim olduğunu düşündüm. İki dil arasında da iyi bir köprü kurabildiğimi düşündüm.
J.D: Almanca değil mi diliniz?
Translator E: Dilim Almanca evet.
J.D: Yurtdışında işletme ile ilgili bir iş mi yapıyorsunuz?
Translator E: Yurtdışında ben devlet memuruydum. Almanya'da devlet memuruydum. Alman Devlet memuruydum yani. Birinci eğitimim dolayısıyla önce bir süre Kültür Bakanlığında görev yaptım. Sonra bazı politik nedenlerden dolayı ayrıldım ve Ekonomi Bakanlığına geçtim. Bu sefer ikinci mesleğim devreye girdi. Oradan ayrılıp geri döndüm Türkiye'ye.
J.D: Kaç yıldır çevir yapıyorsunuz?
Translator E: 18 yıldır.
J.D: Serbest mi çalışıyorsunuz, bir büroya bağlı mı?

Translator E: Tamamen serbest çalışıyorum.
J.D: Peki kaç yıldır ağırlıklı olarak hukuk çevirisi yapıyorsunuz?
Translator E: Baştan beri diyelim
J.D: Hukukla başladınız yani.
Translator E: Hukukla başladım denmez. Yani o değil. Hukuk çevirilerim zaten benim genel çeviri potansiyeli içinde %20'lik filan bir yer alır. Fakat hukuk çevirisinde, gerçekten bunu övünerek söylemem lazım yani ilginçtir çünkü, gerçekten çok ağır ve çok iyi sonuç alınması gereken hukuk çevirileri varsa gönderirler bana müşterilerim. Yani ben onlara söylemiştim "ya ne olur eni pasaport çevirme bilmem ne işleriyle uğraştırmayın, yani onlar benim işim değil, siz bana böyle esaslı metinleri gönderin." O nedenle geldiği zaman yüklü metinler gelir. Fakat genel içinde çok büyük bir oran değildir, yani %20 civarındadır, evet.
J.D: Çeviri bürosundan da işler alıyor musunuz yoksa direkt müşteriyle mi irtibata geçiyorsunuz?
Translator E: Hayır, şöyle, şunu söylemem lazım. Ben 2000 yılından bu yana sadece yurtdışıyla çalışıyorum bir kere, her şeyden önce.
J.D: Yurtdışından müşterileriniz.
Translator E: Evet. Ve tabii yurtdışından çalışınca da direkt müşteriyle yani son müşteriyle çalışma meseleniz çok zordur. Yani onu yapamazsınız. Freelance olarak ne teknik donanımınız yeterlidir ne de kapasiteniz yeterlidir. Dolayısıyla oradaki önemli birtakım çeviri bürolarıyla işbirliği halinde çalışıyorum.
J.D: Hukuk çevirisi kapsamında düşünürsek, çeviri sürecinde zorluklara karşılaştığınızda destek alıyor musunuz? Y ada ne tür bir destek alıyorsunuz?
Translator E: Ben zorluklarla karşılaştığım zaman, her zaman, destek alıyorum. Yani, çünkü biliyorsunuz çevirmen her konuda illa ki uzaman olmak gibi bir iddiada olamaz. Hatta belki hiçbir konuda uzman olmak gibi bir iddiada olamaz. Yani ben işte tiyatro okuduğum için belki tiyatro konusunda bir şeyler yapabilirim. İktisat okuduğum için iktisat konusunda bir şeyler yapabilirim, ama mesela şu düşünüldüğünde, çok büyük bir bölümü teknik çeviri yaptığım işlerin. Orda teknik çeviride ben bir uzman değilim, ama kendimi uzmanlaştırdım. Dolayısıyla tabii ki destek alıyorum. Yani bu işin uzmanlarıyla elbette ki iletişim kuruyorum, onlardan bilgi alıyorum, danışmanlık alıyorum. O şekilde yapıyorum.
J.D: Mesela hukukçularla görüşme.
Translator E: Tabii.
J.D: Peki diğer çevirmenlerle iletişime geçiyor musunuz destek almak için?
Translator E: Hayır.
J.D: Çevirmenlerle görüşmüyorsunuz.
Translator E: Hayır. Biz çevirmenler arasında bu konuda biraz kıskançlık hakimdir.
J.D: Öyle mi?
Translator E: Ben şahsım adına geçerim. Problem olmaz benim için ama çevirmen arkadaşlar arasında böyle bir iletişim ve ağ yok maalesef.
J.D: Anladım. Blog ya da forumlardaki tartışmaları takip eder misiniz? Ya da blog ya da forumlara başvurur musunuz destek almak için?
Translator E: Oralara değil pek. Takip etmesine ediyorum ama oralardan benim talebimi karşılayacak kadar kalitede bilgi edindiğim hiç olmadı, açık söyleyeyim bunu. Ama evet yani bazı platformlarda çok sıkıştığınız zaman bir şeyleri yazıyorsunuz, oradan 5-10 tane cevap geliyor. Onlara bakıyorsunuz, olabiliyor.
J.D: Çevirinizin editing- proofreading işlerini kim yapıyor?

Translator E: O prensip olarak yurtdışında çalıştığınız ortamda zaten çeviri bürolarının kendileri tarafından oluşturulmuş bir yöntemdir, bilirsiniz onu. Bizim burada böyle bir şey yapmamıza gerek yok.
J.D: Anladım. Siz o zaman çeviriyi yapıyorsunuz, büroda bir editor/ proofreader var, onlar kontrol ediyor.
Translator E: Evet.
J.D: Çeviri bürosu ya da direkt görüştüğünüz müşteriler iş yükü ve zamana bağlı olarak işi birkaç çevirmen arasında bölüştürüyor mu?
Translator E: Bunu hiçbir zaman kabul etmedim. Yani ben böyle bir şeye hiçbir zaman girmedim. Yani böyle 7-8 yere, zaten Avrupa'da böyle bir şeyi pek görmezsiniz. Çok nadirdir böyle bir teklifle karşılaştığınız. Türkiye'de biliyorum sık sık oluyor ama. Ben böyle bir çeviri işine hiçbir zaman girmedim, girmem.
J.D: Siz de bunun dezavantajlı olduğunu düşünüyorsunuz o zaman değil mi?
Translator E: Kesinlikle.
J.D: Diğer bürolarla ve çevirmenlerle e-mail üzerinden mi anlaşıyorsunuz ya da görüştüğünüz çevirmenler var mı?
Translator E: Tabii, görüştüğüm çevirmenler var. Hatta işbirliği yaptığım çevirmenler var. Yani belli durumlarda kapasitenin üzerine çıktığınız zaman ki bugün mesela o durumdayım ben şu anda, yılbaşı filan olmasına rağmen. O zaman bazı arkadaşlarımla destekleşiyorum. Bazen de şöyle oluyor. Bazı çok eski müşterilerimden İngilizce talep geliyor mesela "şunu da sen yap gibilerden". Ben İngilizcemi çeviri yapacak kadar yeterli görmediğim için bu konuda yetkin arkadaşlarıma işleri bırakıyorum.
J.D: Çevirmen olarak dahil olduğunuz, üye olduğunuz bir blog/ forum var mı internette? Proz.com gibi…
Translator E: Proz.com'a üyeyim evet. Proz.com'a üyeyim.
J.D: Faydalanıyor musunuz ondan?
Translator E: Çok faydasını gördüğümü söyleyemem.
J.D: Neden katılmıştınız?
Translator E: Bir zamanlar acemilik döneminde faydası olur kanaatiyle.
J.D: Ne tür bir faydası mesela?
Translator E: Yeni müşteri bulmak gibi. Ne bileyim işte dediğim gibi bazı şeyleri hani yazıp da karşılığında forumlarda yanıt alabilir miyim diye. Ama şu anda ne oradan gelecek müşteriye ihtiyacım var doğrusu ne de zaten geçen sene paralı üyeliğimi kapattım o nedenle. Onun için çok fazla yararlı olduğunu sanmıyorum. Yani ben bir parça, nasıl söyleyeyim, yanlış olur mu bunu söylemem, burnu büyük bir çevirmenim. Yani daha doğrusu oraya getirdim kendimi. Yani o konuda memnunum düzeyden. Dolayısıyla çok fazla yeni müşteriye ihtiyacım yok. Çok ince eleyip sık dokuyorum yeni müşteri geldiği zaman. Şu kadarını söyleyeyim, belki bu bir öneri olarak doğru olur. Çok inceleyin size talep gönderenleri, özellikle yurtdışında. Ben 18 yıldan beri, pardon 14 yıldan beri yani yurtdışıyla çalıştığım dönemden beri bir kere bile kazık yemedim. Hiç olmadı öyle bir şey. Yani her zaman param zamanında ödendi, sorun olmadı. Çeviri içeriğiyle ilgili tartışmalarımız oldu şu bu falan ama hiçbir zaman, yani şunu söyleyeyim, benim 14 seneden yani müşterilerimin yarısı 14 seneden beri çalıştığım ofiste. (Ne kadar şanssızız bugün hay Allah. Hiç düşünemedim böyle bir şey olacağını).
J.D: Müşteriler çeviri sürecine müdahale ediyor mu?

Translator E: Şöyle, müşteriler, bazı müşterilerimiz çeviri sürecine çok müdahildir. Biz ama bunu, şöyle kendimizi savunuyoruz, diyoruz ki "arkadaş, bizim stilimize dokunamazsın, yani biz çeviri stili, benim çevirmen olarak telifimdir, buna dokunma hakkın yoktur. Ama sen falan terimi filan terime tercih edersin, kendine özgü terminolojin vardır, o zaman da onu bana baştan göndereceksin". Çünkü biz zaten CAT programlarıyla çalışıyoruz. Ben düz çevir hemen hiç yapmıyorum. Yani bir şeyden bakıp da word'e yazayım böyle bir şey zaten artık...
J.D: Siz bilgisayar destekli program kullanıyorsunuz her zaman.
Translator E: Kesinlikle, her zaman. Yani bana word dosyası halinde geleni de ben mesela Trados'ta çeviriyorum. Çok rahat çünkü. Eski kaynaklarımı kullanma imkanım oluyor orada filan. Dolayısıyla müşterilerimizle öyle bir şeyimiz var. Sen terim listesini, terimceni bana gönder kardeşim. Ben ona göre yapayım listemi, ön çalışmamı yapayım, ona göre sana göndereyim. Ama kat'a "benim cümlem böyle kuruldu, yok öyle kurulmaz böyle kurulur", yok. Onu kabul etmiyorum.
J.D: Sadece terminolojik olarak yani müdahale edebiliyorlar.
Translator E: Aynen. Ama Avrupa'da zaten genel olarak çevirmenin telifine çok büyük saygı vardır. Yani ofisler de mesela, böyle bir sürtüşme ortamı oluştuğunda, müşterinin birisi şunu bunu söylediğinde önce bize döner. Yani onunla hiçbir şekilde tartışmaya girmez. Önce bize döner ve der ki "siz ne diyorsunuz" der "sizin söyleyeceğiniz bir şey var mı?" Dolayısıyla böyle karşılıklı saygılı bir ortam var. Türkiye'de bunun pek olduğunu zannetmiyorum.
J.D: ... Bey, çeviribilim akademisyenleri ya da eğitimcilerle iletişim kuruyor musunuz?
Translator E: Evet, kuruyorum.
J.D: Ne anlamda? İş açısından?
Translator E: Yok, hayır. Birkaç üniversiteden bana deneyimlerimi özellikle son sınıf öğrenciler anlatmam konusunda talepler geldi. Bunlardan bir tanesi sizinki, bir tanesi de Yaşar Üniversitesi, bir tane daha şimdi hatırlayamıyorum, üç üniversiteden. Bu konuda işte birtakım seminerler, konferanslar, workshoplar filan yaptık. Evet. O konuda talep geliyor bana, ben de severek bunları tabii ki karşılıyorum.
J.D: Hukuk çevirisinde kalite nedir? Nasıl ölçülür?
Translator E: Hukuk çevirisinde kalite nedir biliyor musunuz? Bir insanı idama götürebilirsiniz. Daha başka fazla da bir şey söylemeye gerek yok. Ben zamanında o kadar rezilce çevirilerle karşılaştım ki, bırak çevirmenliğimden insanlığımdan utandım. Yani bir insanın bu kadar özensiz, bu kadar dikkatsiz... İnsanların yaşamıyla oynuyorsunuz sonuç itibariyle. Oradaki bir kavramı yanlış, evet her ne kadar denirse de efendim "orijinal metin esastır", biliyorsun böyle bir ilke vardır hani şüpheli bir durum varsa çeviride orijinal metne bakılır. Peki, bu nasıl olacak? Bunu düşünebiliyor muyuz? Yani bizim bir mahkememizde senin çevirdiğin çeviriyle hakim karar verecek. O anda bunun çelişkili olup olmadığını filan düşünemeyebilir veya onu uyaran birisi olmayabilir. Dolayısıyla hukuk çevirisi böyle bir şey. Ticari çevirilerde ise, gene yani buna ilave olarak söyleyeyim, orada da şirke batırabilirsin. Bu kadar önemli. Bu kadar, yani şöyle bir şey. Mesela belki şunu söylemekte fayda var kendi açımdan. Ben fizik, kimya, biyoloji, tıp ve benzeri dallarda çeviriyi kesinlikle yapmıyorum. Reddediyorum. Ben böyle bir çeviri yapmam. Yapamaz mıyım? Yapıyorum, ama nedir, bir kere her şeyden evvel benim için rantabl değil. Çünkü 1 sayfa çeviriyi diyelim ki iki saatte yapıyorsam, o konulardaki çeviriyi benim 2 günde yapmam gerekiyor. Çünkü araştıracağım, soruşturacağım, doğrusunu

bulacağım, yerleştireceğim edeceğim filan. Dolayısıyla her şeyden evvel bu nedenle yapmıyorum. İkincisi de, o türde o dallarda diyeyim, işin gerçek uzmanlarının çeviri yapması gerektiğine inanıyorum. Yani tıbbi çevirileri ya bir eczacının ya bir doktorun yapmasında büyük yarar var. Onu biraz onlara bırakalım diye düşünüyorum. Böyle bir inancım var.

J.D: Sizin kaliteye ilişkin kriterleriniz nelerdir çeviride? Yani içerik tam yansıtılsın dışında, mesela üslupla ilgili herhangi bir kriteriniz var mı?

Translator E: Üslupla ilgili kriterim her şeyden evvel anlaşılır olması tabii. Yani geniş kitleler tarafından anlaşılabilir metni yaratmak bizim görevimizdir. Bir zamanlar benim bir şefim vardı, o, kulakları çınlasın, öyle derdi. Bir metni yazmaya başladığın zaman dünyanın en aptal insanına yazıyormuş gibi yazacaksın, öyle düşüneceksin. Dolayısıyla bu önemli bir kriter. İkincisi, tabii imlaya çok dikkat etmek gerekiyor. Yani ben bugün mesela işte şapkalar kalktı diye şapkasız "a" kullanmıyorum gerektiği yerde, anlatabiliyor muyum? Mesela, kağıt diye yazmıyorum hiçbir zaman, onun üstüne şapkayı koyuyorum çünkü Türkçemiz bu. Birileri kalktı, ben bunu kaldırıyorum dedi diye bir dilden bunlar kalkmaz. Bu konuda ben inatçıyım ve tutucuyum. Dolayısıyla o da benim için çok önemli bir şey. Yani ben bir metne baktığım zaman güzel bir metin olsa bile o imla kurallarına uymamışsa beni biraz üzer. Pek tatmin olmam.

J.D: Anlıyorum. Son müşteriye karşı çevirinin kalitesinden kim sorumlu? Siz mi, büro mu ya da bürodaki editörler- proofreaderlar mı?

Translator E: Bu bir bütün tabii. Yani aslında muhatap elbette ki büro. Müşteriyle doğrudan muhatap olan bürodur. Zaten büroların çok büyük bir bölümü de son müşteriyle muhatap etmeyi sevmez sizi. Yani hep onlar üzerinden yürüsün ister iş. Orada tabii ticari bir kaygı da var. Hani müşteriyi kaçırma meselesi filan falan. Herkese öyle %100 güvenemezsiniz ama yani bana tabii bunca yıldan sonra direkt temas olanakları sağlanıyor. Zaman zaman şöyle oluyor örneğin. O yabancı son müşteride bir Türk sorumlu oluyor. O Türk sorumlu inatla bir şeylerin üzerine gitmeye çalıyor. O zaman diyorlar ki, kardeşim kozunuzu paylaşın.

J.D: Metinle ilgili, çeviriyle ilgili değil mi?

Translator E: Metinle ilgili, tabii tabii. O zaman açıyoruz telefonu, konuşuyoruz. Anlatıyoruz, diyoruz yani "bu sizin istediğiniz mesele elbette ki müşteri olarak çok önemli, ama bunun da birtakım kuralları var; yani o zaman otursunuz çeviriyi kendiniz yaparsınıza" dahi gitmiştir benim görüşmelerimde bazı durumlarda. O zaman buyurun, oturun, yapın kardeşim. Ben bunu yapıyorum. Benimle mutsuzsanız ya değiştirirsiniz, başka bir çevirmenle çalışılır yahut da oturur kendiniz yaparsınız. Çok nadir de olsa bu tip şeyler olmuştur bu uzun yıllar içinde.

J.D: Biraz geri dönmek istiyorum. Demin dediniz, tıp çevirisi yapmıyorum. Genellikle teknik, %20'si hukuk çevirileri yapıyorsunuz.

Translator E: Ticari.

J.D: Ticari. Peki, neden hukuk özellikle?

Translator E: Bunun bir iki sebebi var. Bunlardan bir tanesi, benim babam hukukçuydu. Ben hukukçu bir aileden geldiğim için hukuk terimlerine, özellikle Osmanlıca hukuk terimlerine... Babam 1900 doğumluydu çünkü, bütün notlarını filan da eski Türkçe alırdı. Her ne kadar muhteşem bir Latin harfleriyle el yazısı vardı, öyle olmasına rağmen öbürü steno gibi rahat olduğu için onlarla tutardı. Dolayısıyla terimler itibariyle de böyleydi. Zaten biz yaklaşık 70'li yıllara kadar, 70-74'e kadar hep zaten o dili kullandık. Yani ben o dilin kuşağıyım, oradan geliyorum.

İkincisi, devlet memurluğu yaptım, dediğim gibi. Yani Almanya'da devlet memurluğu yapmış olmamın bana tabii Alman hukuk dilini kazanma konusunda çok büyük faydası oldu. Sonuçta bu karşılıklı bir şey. Yani ben durup dururken Türkçede hukuk terimlerini çok iyi biliyorum diye "Almanca hukuku çevirebilirim" demem mümkün değil. Onun sebebi bu. Yapabiliyorum çünkü orada 20 seneye yakın devlet memurluğu yaptım ve hukuk dilini kullandım hem yazıda hem sözde. Dolayısıyla ikisini çakıştırmam mümkün. Onun için de başarılı oluyor benim çevirilerim. Zaman zaman takdir alıyorum, sağ olsunlar. Öyle müşteriden pek, her zaman takdir alınmaz biliyorsun bizim meslekte. Şımartmazlar insanı pek. Onun dışında neydi evet. Bir de yani ben seviyorum o şeyi, o konuları, o alemi seviyorum Ama tıp filan onları... Mesela benim okulda lisede filan, fizikle kimyayla ilgim yoktu, ilişkim yoktu. Lisede bana hatta Shakespeare diye bir ad takmışlardı, çünkü edebiyat kolu başkanıydım. Hocam da Behçet Necatigil'di bu arada. Evet. O tarafa daha çok meyilliyim ben, bu taraftan ziyade.

J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor?

Translator E: Demin anlatmaya çalıştım işte. İnsanı ipe götürebilirsiniz. Yani böyle bir şey bu. Kendinize güvenmiyorsanız, önünüzdeki şeyi gerçekten çevireceğinize inanmıyorsanız yapmayacaksınız o işi. Ya oradan kazanacağınız 3 kuruş para sizin boğazınıza takılır kalır sonra. Dolayısıyla her işte olduğu gibi Bizim mesleğimizde de etiğin çok büyük bir önemi var. Kaldı ki bu sadece çevirinin içeriğiyle de ilgili değil. Yani o alanda çalıştığınız bütün insanlarla olan ilişkileriniz için de geçerli öyle bir etik düşünce tarzı, yaklaşım. Yani işte müşteri çalmamak, atıyorum şimdi, birbirinizin kuyuyu kazmamak, açık seçik olmak, şeffaf olmak, iyi ilişkiler içinde olmak. Böyle...

J.D: Biraz metinden bahsettiğimiz, hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğünüz ifadeler, kavramlar olduğunda kaynak metinde olmamasına rağmen bunlar için bir çevirmen notu ekler misiniz? Bunları açıklama yoluna gider misiniz?

Translator E: Nadir de olsa oluyor bu, evet. Yani yapmak zorunda kaldığımız durumlar oluyor. Bu iki şeyden kaynaklanıyor. Ya kaynak metin çok anlaşılır olamıyor bazı durumlarda, çünkü gelen kaynak metinlerin de illa edebiyatçılar filan yazıldığını düşünmeyelim yani. Hakikaten gelen kaynak metinlerin içinde çok rezalet birtakım metinler de olabiliyor. Çok da nadir olsa zaman zaman geri çevirmişliğim de vardır bu tip metinleri, yani "bunu alın kardeşim, böyle bir metin çevrilemez" diye. Sonra gelmiştir geri, üzerinde çalışmışlardır, geri göndermişlerdir. Dolayısıyla böyle durumlar var, evet.

J.D: Kimi zaman da tabii hukuk sistemlerinin de farklı olmasından kaynaklanıyor.

Translator E: Hukukta özellikle olabilir, tabii. Hukukta olabilir çünkü sistemler farklı, çok doğru söyledin. Örneğin, mahkemeleri çakıştıramayabiliyorsun. Her ne kadar şimdi yavaş yavaş Avrupa Birliği ile uyum yasaları dolayısıyla mahkemeleri de uyumlu hale getirmeye başladılarsa da, daha hala bazı şeyler... Ama tabii bu arada çok büyük sorumluluk meselesi bu. Bazı arkadaşlarımızın metinlerinden ben hala mahkeme adlarının doğru dürüst çevrilmediğini görüyorum ki bu çok üzücü bir şey. Yani bunu bir çapraz kontrolle veya bilen birisine sorarak düzeltebilirlerken yapmıyorlar bunu. Bu çok üzücü bir şey.

J.D: Tabii sürekli hukuk metni yaptığınız için artık konulara da bir ölçüde hakim oldunuz. Kaynak metinde diyelim ki hatalı, yanlış olduğunu düşündüğünüz bir bilgi var, sizden çevrilmesini istiyorlar. Nasıl davranırsınız? Yani müdahale eder misiniz?

Onu düzeltip de mi çevirirsiniz? Yoksa müşteriyle ya da büroyla iletişim mi kurarsınız bilgilendirmek için?
Translator E: Demek istediğiniz, firmanın bilinçli olarak yapmış olduğu bir şey ise ona müdahale etme hakkımız yok biliyorsunuz. Yani çok çok, olsa olsa, bir uyarıda bulunabilirsiniz ama çeviriyi birebir yapmak durumundasınız. Ama müşteri tarafından sehven yapılmış bir hataysa o zaman onu eğer öyle olduğunu anlıyorsanız, tabii ki orada uyarıyı yapıp, hatta "bunun doğrusu böyledir bence, ben bunu böyle çevirdim itirazınız var mı" diye sorarak göndermek lazım.
J.D: İletişim kurarsınız yani?
Translator E: Yahut da gönderdiğiniz, biliyorsunuz bu CAT programlarında yorum yapma olanakları var. Her segmente her cümleye bir yorum koyabiliyorsunuz. O yorumu yaptığınız zaman müşterinin karşısına çıkıyor. O zaman o dönüyor size veya dönmüyor, kabul ediyor, öylece gidiyor.
J.D: Karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştirir misiniz? Dilini mesela?
Translator E: Şimdi şöyle, sadeleştirmek eğer içeriğe zarar verecek bir boyuttaysa, hayır. Böyle bir şey yapılmaz. Çünkü şöyle bir şey var. Genel olarak hukuk metinleri hukukçular tarafından okunan metinler oldukları için bu terminolojiye hakim oldukları düşünülür Ama sivil insanlar için de yapılmış bir metinde bugün, günümüzün Türkçesinde kullanılmak durumunda olan ve kullanılması artık yaygınlaşmış olan terimleri kullanmayı tercih ediyorum, evet.
J.D: Anladım. O zaman siz hedef okuyucuya göre birazcık üslubunuzu ayarlıyorsunuz.
Translator E: Doğrudur.
J.D: Başka bir meslektaşınıza daha önce çevirisin yapmış olduğunuz belgeleri, kaynak metinleri kendisine yardımcı olmak için, mesleki anlamda yardımcı olmak için sağlar mısınız, verir misiniz?
Translator E: Bana böyle bir bugüne kadar talep gelmedi. Yani gelmiş olsa benim için hiç mahsuru yok.
J.D: Anladım. Peki aynı metinleri hukuki anlamda birine destek olmak için sağlar mısınız, üçüncü bir kişiye?
Translator E: Yok. Şimdi şöyle ki, biz biliyorsunuz yazılı olmayan bir etik kurala bağlıyız. Yani biz müşterilerimizin sırlarını, bilgilerini üçüncü şahıslara vermemekle yükümlüyüz. Dolayısıyla böyle bir şey yapmamız doğru olmaz.
J.D: Müşterileriniz ya da bürolarla anlaşma imzalıyor musunuz genelde?
Translator E: Evet.
J.D: Ücret anlaşması mı, gizlilik mi, yoksa her ikisi de mi?
Translator E: Zaman zaman her ikisi de, çoğunlukla gizlilik anlaşması.
J.D: Piyasada bu güven ilişkisini nasıl kurdunuz en başta? Şu anda evet, bir güven ilişkisi vardır mutlaka ama ilk başta siz karşı tarafın parayı ödeyeceğinden nasıl emin olabildiniz? Onlar sizin deadline'ı yetiştirebileceğinizden ya da kaliteli bir çeviri yapabileceğinizden nasıl emin oldu?
Translator E: Şimdi bakın Avrupa ile çalışmanın büyük avantajları var dediğim gibi. Bir kere her şeyden evvel, oradan başlayacak olursak, yaptığınız her çevir mutlaka bir proofreading olarak kontrolden geçiyor ve puanlanıyorsunuz. Yani yaptığınız çevirilerdeki hata oranı şunda veya bunda, kalitede, içerikte, doğrulukta, imlada, bunların hepsi planlanıyor. Belli puanların üzerine çıkarsa sizinle çalışmaktan kaçınırlar.
J.D: Bu puanlama sistemi Avrupa'ya özel bir sistem?

Translator E: Tabii. Orada bu, oturmuş bir sistem. Her proofreader bir kontrolden sonra mutlaka onu puanlar ve müşterisine o da... İlla orada oturuyor olmak zorunda değil, bizim gibi dışardan birisi de olabiliyor bu. O zaman gönderir, onlar da bakarlar ve sizi puanlarla, bu puanlamaya göre sizin başarınız zaten kendini ortaya koyuyor. Yani ben 14 senedir müşterilerimin yarısıyla hala çalışıyorsam, öbür yarısı... Benim 15 civarında müşterim var. Yani o ortalama öyle, 2 aşağı iniyor, 1 yukarı çıkıyor filan. Anca yetişiyorum çünkü. Bu yollarımızı ayırdığımız müşterilerin yaklaşık %20'siyle de ben ayırmışımdır yollarımı açıkçası. Yani belli nedenlerden dolayı "artık ben sizinle çalışmıyorum" diye bırakmışımdır. Diğerleri de birdenbire kaybolmuştur. Bilmiyorum neden, şu veya bu nedenle. Pahalı gelmiş olabilirim. Fiyatım benim çok düşük değil çünkü. Yani 3 kuruşa çalışmıyorum açıkçası. Türkiye koşullarında zaten hiç çalışmıyorum. Onun için o bir, kontrolden geçiyorsunuz, kontrolleriniz puanlanıyor, dolayısıyla ona göre kendinizi de kontrol etmiş oluyorsunuz. Yani adam hala size işler gönderiyorsa bu böyle. Ama başta zaten ilk temasta böyle bir risk her zaman vardır. Benim Avrupa'ya atlayışımın ilginç bir öyküsü vardır. Biraz şanslı bir olaydı bu. Ben İstanbul'da genç, sizin gibi genç bir arkadaşın yönettiği bir ofise çeviri yapıyordum. Onların da yurtdışına işleri vardı. Bir gün bir tanesi evlenmeye kalktı. Öyle ya, kızlar evlenir yani çok normal. Ve de Ankara'ya gitmek zorunda kaldı. Kalınca öbürü dedi ki "ya ben tek başıma ne yapacağım burada, kapatıyorum ofisi. ... Bey, müşterilerimizi alır mısınız?". Ben zaten onlara çeviri yapıyordum, yani 1-2 seneden beri. O müşterilere ben yapıyordum çevirileri. Onun üzerine onlara birer yazı yazdılar, böyle böyle biz kapatıyoruz, ... Bey devam ediyor. 3-4 tane firmayla başladık öylece. Sonra üzerine eklene eklene bir yerlere geldi. Yani o, öyle bir şanslı geçiş dönemi vardı. Onun üzerine de ekledik yavaş yavaş. Zaten referanslarınız oluşuyor. Yani işte ben, kime çalışıyorsunuz diyor mesela. Hakikaten benim Avrupa'nın çok önemli büyük ofisleri, büyük gruplar, hatta ben bile bazen şaşıyorum. Bir yerden bana bir talep geliyor, diyor ki, sen bizim gruba çalışıyorsun zaten, bizim şu işimizi de yapar mısın? Allah Allah sen de mi oradansın kardeşim, dünya ne kadar ufaldı. Mesela IT diye bir grup var, ITS pardon. ITS diye bir grup var. Yaklaşık beş alt kuruluşuyla iş yapıyorum ben. Zamanla böyle gelişti o. Önce biriyle başladık. Sonra öbürü geldi, bizle de çalışır mısın diye. Öbürü geldi, bizle de çalışır mısın, böyle gelişti. Yani, bir kere her şeyden evvel şu var Kendinize güveneceksiniz, zamanında ve iyi teslimat yapacaksınız. Bunları yaptığınız zaman müşteri bir iki sefer sonra ve diyalogunuz da tabii nasıl yürüyor, o diyalog da çok önemli, insanlarla iletişiminiz hangi düzeyde. Oldukça samimi, hiç birbirimizi tanımamamıza rağmen gayet samimi ilişkiler içerisinde olduğumuz bir sürü meslektaşımız var.

J.D: Bu şekilde zaten görünür oldunuz bu piyasada değil mi?

Translator E: Evet, öyle oldu.

J.D: Bu piyasada, hukuk çevirisi olarak, hukuk çevirmenleri arasında, bu işi yapan çevirmenler arasında bir rekabet olduğunu düşünüyor musunuz?

Translator E: Valla o konuda hiçbir fikrim yok. Çünkü ben o konuya hiç değinmiyorum, bakmıyorum o tarafa. Kendi işimi yapıyorum. Bana iş geldiği zaman yapıyorum, gönderiyorum. Başkaları ne yapıyor bilemem, bir şey diyemem.

J.D: Bu çeviri süreci içerisinde tek rolünüz çevirmenlik değil mi?

Translator E: Tabii.

J.D: Bir iletişim kurmak, idari işler, proofreader, hiçbir şekilde... Sadece çeviri.

Translator E: Proofreading, ilkesel olarak ben proofreading yapmıyorum. Çünkü şimdiye kadar müşterilerin bana rica minnet gönderdiklerinde hep çeviriyi yeniden yapmak zorunda kaldım. Ve haklıydım. Haksız yere değil, ukalalık olsun diye değil. Yani bunu stilini sevmedim, böyle olmalı filan değil. İçerik, doğruluk, şu bu filan gibi, imla gibi önemli kriterler. Dolayısıyla hep çeviriyi yeniden yapmak zorunda kaldım. Onun için diyorum, kardeşim bırakın yani ben üç kuruşa proofreading yapacağıma çevirilerimi yapayım. Zaten keyif de almıyorum o işten ayrıca.
J.D: Sizce piyasada hukuk çevirmenlerinin konumu, statüsü nedir? Nasıl bakılıyor hukuk çevirisi, hukuk metinleri çevirisi yapan çevirmenlere?
Translator E: Şimdi Türkiye piyasası itibariyle çok fazla bir şey söyleyebileceğimi sanmıyorum. Ama kanım şu ki, Türkiye'de bir sürü uzmanlık dalında olduğu gibi, insanlarımızın bu konuya da çok fazla saygı gösterdiklerini sanmıyorum. "Yani ben de yaparım aslında ama işte", öyle tiplerimiz var biliyorsunuz, piyasada dolanıyorlar. "Ben de yaparım ama işte vaktim yok, onun için de boş ver, yap şunu üç kuruşa" havasında bir sürü insan var ortalıkta. Ona da acaba tavizi veren arkadaşlarımız mı neden oluyor? Ona da bir bakmak lazım.
J.D: Diğer çevirmenler arkadaşlar?
Translator E: Gayet tabii. Yani sen, ne bileyim işte, sayfasına, pardon bin karaktere... O da ne demekse yani, illet olurum o işe, boşluklu, boşluksuz. Ya ben space'e basmıyor muyum? A2ya bastığım gibi, B'ye bastığım gibi space'e de basıyorum. Buna para ödemem, diyor adam mesela. Böyle bir saçmalık var mı? Ve de ona beş lira veririm diyor mesela. Vah vah. Sen ona, o paraya razı olup bu işleri yapıyorsan kardeşim, adamın tepende tuz dövmesine de razı oluyorsun demektir. Yani ben hep onu söylerim. Böyle yapacağına limon sat pazarda daha iyi. Bu tabii ekstrem bir şey ama, örnek ama... Yani yazık, yazık...
J.D: Peki siz hangi bürolarla ve müşterilerle çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz? Sizin seçim kriterleriniz neler?
Translator E: Şimdi dediğim gibi, ilk başta benim çok özel bir şeyim oldu. O ilk baştaki destek bana çok faydalı oldu. Hemen, müşteriler kucağıma geldi tabiri caizse. Sonra onlarla tabii zaten sürmekte olan ilişkiyi geliştirdikçe üstüne ilginç bir şekilde, şu anda... Size şunu söyleyeyim, ilk başlarda, bundan 14, 12, 13 sene önce iki defa kampanya yaptığımı hatırlıyorum. Yani oturdum, çeviri bürolarının mail adreslerini çıkardım, önemli gördüklerimi ve onlara birer yazı gönderdim. İşte 30 tane 40 tane ofise. Ondan sonra, oradan gelip gelmediğini bile hatırlamıyorum, açık söyleyeyim. Belki bir iki tane gelmiştir o durumda. Ondan sonra hep kendiliğinden gelişti. Ben özel olarak...
J.D: Nasıl? Normal başvurdunuz, iş başvurusu?
Translator E: Tabii tabii. Bir metin yazdım, bir CV tarzı bir şey. Bir metin, CV'yi de içeren, fiyatlarım, şu bu, bugüne kadar yaptığım referanslarımı, eğitimimi, şuyumu buyumu... Zannediyorum oradan bir iki müşteri geldi yanlış hatırlamıyorsam. Ama onun ötesinde hep spontane oldu. Birden, dediğim gibi, işte bir grubun diğer bileşenleri geldiler filan. Böyle böyle gelişti. Yani yoksa bilinçli bir şekilde, aman aman bana müşteri gelsin, aman aman bana müşteri gelsin... Proz.com'a mesela ilk başlarda da bir sürü şeylere teklif attım. Fakat sonra bakıyorum, 10 tane 11 tane teklif atılmış. Benim attığım teklif, o zaman fiyatım daha makuldü bugüne oranla, Proz.com'un ortalama fiyatlarına baktığım zaman ben çok aşağılarda bir yerdeyim. Ama iş alamıyorum. Niye, çünkü ondan çok aşağıda bir yerlerde 2 Cent'e mesela kelimesi teklif veriyor arkadaşlar. Kardeşim, yapmayın işte

bunu. Yapmayın, niye yapıyorsunuz ki? Çünkü hep beraber belli bir niveau'nun üzerinde veriyorsak, en kötü ihtimalle, atıyorum şimdi en kötü 5 Cent ise eğer burada kriter, o zaman en kötü ihtimalle 5 Cent kazanırız birimiz. Ama sen 2 Cent'i verdiğin anda bütün piyasanın canına okuyorsun. Onun için, neredeydik...

J.D: Seçim kriterleriniz, siz büroları nasıl seçiyorsunuz?

Translator E: Evet, yani orada seçim, dediğim gibi çok... Yani birisinden teklif geldiği zaman tabii ki bakıyorum, kim bu, nedir. Ben mesela bir kere, bir kere riskli bir durumla karşı karşıya kaldım. Berlin'den bir hanım, freelance bizim gibi. Bir iş önerisinde bulundu. Dedi ki, "böyle böyle yüklüce bir iş, ama önemli bir firmanın, lansman firmasının; bunu yapar mısın, ben çok sıkıştım, benim yerime". Olur, dedim. Yapalım, bakayım. Berlin de benim ikinci vatanımdır. Kızlarım filan da orada. Onun için bildiğim bir yer. Dolayısıyla çok şey olmam, sıkıntıya girmem. Fakat hanım ödemeyi sallamaya başladı. Bir hafta geçti, ödemeyi yap, yapıyorum, işte para geldi, gelmedi, alamadım da bilmem neydi de falan da derken en sonunda artık buraya geldi ve dedim ki ben (firma adı?) ile konuşayım bir bakayım. (Firma adı)'da bu çevirileri veren yetkili hatunu buldum ve dedim ki "böyle böyle, bakın". İşte ekledim çeviriyi de, metni de, yaptığım çeviriyi. Size bu çeviriyi yaptım şu kadar hafta önce, fakat bu hanım bana paramı ödemiyor, deyince kadın tabii ayaklara kalktı. Ertesi gün para benim hesabıma girdi. O kadınla da ilişkileri kestiler. Yani böyle birtakım güvenceleriniz var Avrupa ile çalıştığınız zaman. Onun için de çok zarara girme tehlikeniz yok. Biraz dikkatli olacaksınız sadece.

J.D: Bu piyasada tanınır olmak için o zaman birazcık da sosyal ilişkiler de önemli, değil mi? Referanslarınız, çıktılarınız... Eğitim sizce önemli mi? Çeviri eğitimi almış olmak ya da hukuk eğitimi almış olmak, bir şekilde bunun eğitimini görmüş olmak mı önemli yoksa deneyim kazanmış olmak mı önemli?

Translator E: Deneyim kazanmak zaman gerektirir. Ben bu işe, işte 18 senedir yaptığım işe yaklaşık 35 sene yatırım yaptım. Eğitim, bunu kısaltır. Bunu unutmamak lazım. Eğitim çok önemli bir şey. Elbette ki eğitimle, yani bizim gibi alaydan gelen tarzla değil de, eğitimden geçerek piyasaya atılmak size çok zaman kazandırır. Ama deneyim kazanma, bilgi birikimi kazanma meselesine bir reçete yok. Sonuçta o sizin kişiliğinizle bağdaşık bir şey. Çünkü ben kişilik olarak her şeyi absorbe eden bir adamım. Yani ben hala bugün de her yaptığım çeviride de, çevredeki her aktivitemde de, yaşamın her alanında da absorbe ediyorum hep, bir şeyleri soğuruyorum, emiyorum ve kendimde biriktiriyorum. Böyle bir kişiliğe sahipseniz daha kısa zamanda tabii böyle bir hedefe ulaşabilmeniz mümkün.

J.D: Sizce piyasada ekonomik olarak güçlü olmak prestij getiriyor mu? Ya da tam tersi, piyasada prestijli bir tercüman olmak daima ekonomik kazanç getiriyor mu? Yoksa ikisi bir bütün mü?

Translator E: Şimdi tekrar söylüyorum. Ben kendisine iş yaptığım bir piyasanın içinde değilim.

J.D: Sizin kendi piyasanızı düşünelim.

Translator E: Şimdi kendi piyasamı düşünecek olursam, tabii ki müşterilerim arasındaki o iletişimden bana değer verdiklerini anlıyorum. Yani öyle bir his var. Samimi ifadeler, arkadaşça iletişim... Değil mi yani, insan memnun olmadığı, mutlu olmadığı bir insana, hiç de tanımıyorsa üstelik, bir kere bile görmediği bir insana "sevgili" falan diye başlamaz hitap tarzı olarak. Bunlar yapılıyorsa demek ki insanlar benden memnun. Onlar vasıtasıyla birileri geliyorsa bu memnuniyet biraz daha katlanmış demektir. Bu bir prestij meselesi. Ama bu, fiyatınızı arttırabileceğiniz

anlamına gelmiyor. Yani ben şimdi şu kadar kuruş bu işten alıyorum, "aa bunlar beni çok sevmeye başladılar, bayılıyorlar bana, arada üstelik takdirler filan da geliyor, ben şimdi koyayım %20 üzerine fiyatımın" demek öyle kolay bir iş değil. Yani bu konjonktürle ilgili bir şey tabii. Şu anda ekonomik durum gerek Avrupa'da gerek burada öyle çok pembe değil. Dolayısıyla bunu yavaş yavaş , belki gıdım... Benim yapabildiğim odur. Ben böyle bir senede iki senede bir %5 gibi filan böyle birtakım zamlar yaparım, çaktırmadan çaktırmadan. Ama dediğim gibi bugünün ekonomik piyasasında prestijin fiyatla doğrudan bir bağlantısı olduğunu zannetmiyorum. Çok iş geliyor ama. Şimdi bak bugün mesela, şu anda ben Ocak aynın sonuna 80.000 kelimelik bir işle karşı karşıyayım. Totalinden bahsediyorum. Benim aylık kapasitem 70-75.000 kelimedir. Yani üzerindeyim şu anda. Ve bu Şubat ayında da böyle olacak ki bizde bilirsiniz belki, yılbaşlarında ve yaz aylarında düşer. Şimdi bende düşme yok, bilakis millet gönderdi Allah gönderdi. Yani ben tatile çıkıyorum kardeşim al sen şunu, şunu da gönderelim, bunu da yap gibi. Sanki biz tatil yapmayacağız, yılbaşımız yok filan. Bu oluyor tabii. Şimdi o zaman ne oluyor, sürümden kazanıyorsunuz.

J.D: Hukuk çevirisi stresli bir iş mi?

Translator E: Demin konuştuğumuz noktalara geri dönersek, yani sorumluluğu yüksek bir çeviri türü bu. Dolayısıyla tabii ki stres getiriyor.

J.D: Yapılan hatalı çevirilerin sizin ya da büro açısından hukuki sonucu olabilir mi?

Translator E: Valla benim için bir sonucu olmadı bugüne kadar, hiç öyle bir şey olmadı, hiç yaşamadık yani. Hiç, en ufak bir sorun olmadı bu konuda. Yani çünkü şuna bakıyorum, bürolar hep hukuk açısından önemli olan metinleri varsa bana gönderiyorlar. Bu senin tarzın diyor mesela. Bunu sen iyi yaparsın, diyor. Onun için öyle bir sorunum olmadı. Ama çok ağır birtakım hatalarda bence sonuçları olması gerekir diye de düşünüyorum ayrıca. Yapıyorsan bu hataları onun ceremesini çekeceksin kardeşim.

J.D: Metinsel anlamda düşündüğümüzde hukuk çevirisinde karşılaştığınız zorluklar neler? Ne gibi sıkıntıları var hukuk çevirisi yapmanın?

Translator E: Demin söyledim, birincisi bir kere çarkların dişlerinin çok iyi birbirine oturmamış olmasından kaynaklanan farklılıklar var. Artı Almancada, pek İngilizcede olmayan, sen İngilizceci misin?

J.D: Evet.

Translator E: İngilizcede olmayan belki biraz Amerika- İngiltere farkı. Ama sonuç itibariyle Anglosakson'dur hukuk anlayışı itibariyle. Bizimkinde mesela terimce açısından Avusturya, İsviçre ve Almancada önemli farklılıklar olabiliyor. O da şuradan kaynaklanıyor. İsviçre'de hiç olmayan, Avusturya'da hala yaşayan, Almanya'da da yavaş yavaş unutulmuş olan bir imparatorluk lehçesi var. Anlatabiliyor muyum? Ya İsviçre Almancasında mesela bu yok çünkü orada hiçbir zaman imparatorluk olmadı. Avusturya'da hala ağır biçimde devam ediyor, yani o mesleki titrlerde filan falan dahi hala o eski bizim hani Osmanlıcada da olduğu gibi bilmem ne paşası filan hani, karşılaştırma doğru değil ama ona benzer tabirleri kullanıyorlar. Almanya'da bu daha düzleşmiş vaziyette. O kadar değil artık. Şimdi burada tabii nereden geldiğine de bakarsak metnin, kaynak metnin, birtakım zorluklarla karşılaşmak mümkün oluyor. Orijinal terimlerden de kaynaklanabiliyor bu. Bu ne, diyorsun mesela, pat, bu ne ya. Hiç böyle bir şey duymamışım hayatımda. Sonra araştırıyorsun. Kısa bir araştırmadan sonra çıkıyor. Yani benim bu konuda mesela Avusturya'da çalıştığım bir profesör var bu konuda. Özellikle Şark dilleri

konusunda filan da uzman bir arkadaş. Ona genelde danışırım ben. Nedir, nasıldır filan diye sorarım. Ben de bu konuda bir sözlük çalışması içindeyim. Ama tabii bu sözlük çalışması epey uzun sürecek diye düşünüyorum. Baktım, piyasada bu konuyla ilgili gerçekten insanın kendini güven içinde bırakabileceği bir kaynak yok, Türkçe-Almanca açısından. Belki hatta 3 Alman lehçesinin farklılıklarını da vurgulayan böyle bir hukuk sözlüğü yapmak çok gerçi zahmetli bir iş. Yani öyle para mara da kazandırmaz bu adama da. Ama en azından bir hizmettir diye düşünüyorum.
J.D: Bu süreç içerisinde müşterilerinizle ya da bürolarla herhangi bir sıkıntı yaşıyor musunuz?
Translator E: Sıkıntıdan kasıt?
J.D: Herhangi bir, ücret konusunda, çeviriye müdahale konusunda…
Translator E: Hayır.
J.D: Hiçbir sıkıntınız yok.
Translator E: Dediğim gibi ücret konusunda zaten hiçbir sorunumuz yok. Yani nedir işte, bazı şu oluyor, o konuda yetkili arkadaş tatile giderken unutuyor mesela. Ondan sonra özür diliyor, aman aman hemen gönderiyorum filan diyor. Yani böyle kötü niyetli olarak para konusunda herhangi bir davranışla karşılaşmadım bugüne kadar. Olmadı, bir tek o anlattığım olay dışında. Metinle ilgili olarak ise, demin gene söylemeye çalıştım. Müşteriden, son müşteriden gelen birtakım müdahaleler varsa ilk yaptıkları iş bana dönmektir. Çünkü onlarda kendileri de çevirmen oldukları için o etik anlayış yerleşmiştir kafalarda. Yani onun telifi ona ait. Bu ne derse desin, beni ilgilendirmez. Onun cevap vermesi lazım. Anlatabiliyor muyum? Ben eğer iyi bir savunma yapmışsam, ki genelde öyle olur, örnekleriyle birlikte karşı tarafı çürütmüşsem sonra onlar dönerler, derler ki "kusura bakmayın, bizim çevirmenimiz böyle diyor, bu böyledir, bizim için de böyledir, ister kabul et ister etme." Yani Avrupa'da öyle çok fazla, hep ileriye bakış olduğu için yani vizyon önemli. Şimdi bizde hep günlük yaşanıyor. Yani bir büro çevirmenine güvenmiyor müşterisini kaybetmemek için. Saçmalama, sen bu adamla hep çalışacaksın. O müşteri bugün var, yarın olmayabilir. Ama bu adam sana sürekli hizmet verecek. Eğer sağlam bir adamsa, doğru iş yapan bir insansa senin onu sonuna kadar savunman lazım. Türkiye'de bu yok. Benim gördüğüm yok. Ha belki böyle birkaç tane iyi bir firma vardır, sivrilmiş, doğru dürüst iş yapan. Belki onlarda öyle bir yöntem oturmuş olabilir ama genel olarak diğerlerinde pek bunu görmüyorum açıkçası.
J.D: hukuk çevirisi yaparken belirli stratejileriniz var mı?
Translator E: Yani strateji derken?
J.D: Metinsel anlamda diyorum. Yani çeviri yaparken şunlara dikkat ederim gibi…
Translator E: Şimdi ben genel olarak ister hukuk olsun ister teknik olsun, ne olursa olsun, ister ticari olsun, ister edebi olsun. Edebi çeviri çok fazla yapmıyorum, edebiden kasıt şu, zaman zaman daha böyle ne bileyim sosyal içerikli ve benzeri birtakım metinler geliyor. Daha fazla böyle şey gibi çalışman gerekiyor orada, metin yazarı gibi çalışman gerekiyor. Yani çevirmenden çok metin yazarı. O zamanda diyorum ki, bak bu fiyata bu olmaz. Yani ben çevirmen artı metin yazarı olacaksam o zaman bana sen şunu ödemek zorundasın. Çünkü bu benim vaktimi alacak bir şey. Ayrıca başka bir yeteneğimi kullandırtacaksın bana. Onun da bir bedeli var. Avrupa'da bu mümkün. Burada yapamazsın onu. Adam sana en zor şiirleri çevirtir, üç kuruşa yaptırmaya çalışır filan. Yani böyle çok büyük farklılıkları olan piyasalar bunlar. Ben prensip olarak bir kere, her metni A'dan Z'ye okurum önce. Yani o metni içselleştiririm, ne demek istediğini anlarım. Eğer bir terimce söz konusu, liste

yapmam gerekiyorsa bunu yaparım. Eğer müşteriden talep etmem gereken birtakım şeyler varsa, mesela şu anda yaptığım çeviride aynı şeyi yapıyorum, o listeyi gönderirim. O listeye, bana cevap verebiliyor musun veremiyor musun, ona göre. Veremiyorsan "şu şu terimlerde ben Türkçede en yaygın kullanacağım, haberin olsun" derim. Onu da öyle mutabakat yaptıktan sonra. Bu, hukuk için de geçerli tabii.
J.D: Pardon, sözünüzü kesiyorum, direkt müşteriye mi gidiyorsunuz yoksa büroya mı?
Translator E: Hayır, büro üzerinden zaten yapıyorum. Büro ona aktarıyor. Çok nadir olsa da müşteriyle direkt temasımız da olmuş olabiliyor. Yani böyle bir stratejim var. Bunun doğru bir strateji olduğunu düşünüyorum. Pek çok arkadaşımın burada çok büyük hatalara düştüğü konusunda deneyimlerim var. Bakıyorum çevremdeki bazı arkadaşlarımıza, burada Türkiye'de çalışan, Türk piyasasıyla çalışan. Hiç paldır küldür, önüne geliyor çeviri, başlıyor, bismillah diyor filan. Olmaz. Bazı arkadaşlara iş verir gibi oldum da bazen. Bir baktım, bana her gün iki tane mail gelmeye başladı. İşte bu ne, bu ne? Dedim, "affedersin ama ben sana her dakika böyle dönüp dönüp de, bu ne, bu ne cevaplayacak durumda değilim, benim de işim gücüm var burada, çalışıyorum". Dolayısıyla sen bana... "Aa o da çok uzun iş şimdi falan, oldu da oradan biliyorum. Tabii ondan sonra o arkadaşlarla bir daha çalışmamız mümkün olmadı, arkadaşlığımızın sürmesinden başka.
J.D: Hukuk çevirisi yaparken, çeviri esnasında, bir ölçüde özgür olabileceğinizi düşünüyor musunuz? Evet, bir edebi çeviri değil ama bir özgürlük alanınız var mı çevir yaparken, hukuk metinlerinde? Yoksa kaynak metin sizi çok mu kısıtlıyor?
Translator E: Tabii ki. Elbette ki hukuk metinlerinde kaynak metin insanı kısıtlar. Mesela bir mahkeme ilamı bir formattır ve o formata bağlı kalmak zorundasınız. Ama bu format da, şimdi şimdi Türk mahkemelerinin ilamlarında format biraz ulusal ve Avrupa kurallarına uymaya başladı. Eskiden öyle bir karmaşaydı ki yani akıl sır almaz bir karmaşalıktı. Şimdi artık yavaş yavaş denkleştirme mümkün olabiliyor. Orada biraz kısıtlıyız diyebilirim. Ama zaten hukuk metni insanı kısıtlayan bir metindir. Yani o içerik itibariyle çok iyi anlaşılır olmak zorunda olması ve sadece belli konuları ve o formatlara uygun olarak aktarmak zorunda oluşunuz sizi kısıtlayan unsurlardır tabii.
J.D: Genel olarak ne tür hukuk metinleri çeviriyorsunuz?
Translator E: Şöyle, firmalar arasındaki mesela hukuki anlaşmazlıklarda onların yazışmalarını, mahkemelerden alınmış kararları, mahkeme ilamlarını, büyük boyutlu öyle yani kısa sadece bir para cezası filan gibi olaylar değil de, büyük boyutlu büyük sorunları içeren birtakım davaların ilamlarını veya işte savunma avukatlarının savunma ilamlarını filan bu tür şeyleri çeviriyoruz.
J.D: Haftada ortalama kaç kelime, kaç sayfa çeviri yapıyorsunuz?
Translator E: Şimdi sayfa üzerinden gitmemiz...
J.D: Hukuk açısından, hukuk çevirisi diye düşünecek olursak...
Translator E: Hukuk çevirisi, yani şöyle diyelim, ortalama olarak söyleyecek olursam benim yaklaşık 2000-3000 kelime yaklaşık haftada hukuk çevirisi çevirim oluyor.
J.D: Tabii siz Türkiye piyasasında çalışmıyorsunuz ama yurtdışı piyasasının çeviri ücretleri tatminkar mı? Sabit mi değişken mi?
Translator E: Şimdi Türkiye'den oturup baktığınız zaman Avrupa'nın ücretleri, doğru dürüst bir ücretlendirme düzeyinde yani böyle işte demin dediğim gibi Proz.com'a 2 kuruş 2 Cent'e teklif vererek değil, oranın ortalamalarına göre

fiyatlandırma yaptığınızda buranın 4 katı bir rakamla karşı karşıya kalıyorsunuz. Yani buranın rayiç fiyatının 4 katını orada ortalama bir ücretle kazanma durumunuz var. Bu, 7-8 kata kadar çıkabilir belli durumlarda. Benim, şöyle diyeyim, benim kişisel olarak ortalamam, tabii müşterilerle farklı farklı fiyatlarımız var doğal olarak, yaklaşık buranın 3 ila 4 katı civarında. Yani piyasanın.

J.D: O zaman Türkiye piyasası pek tatminkar değil.

Translator E: Hiç değil. Türkiye piyasası zaten bana iş vermez. Yani bazen duyup da bana başvuruda bulunanlar oluyor. Ben de onlara özür dileyerek yazıyorum. Yani diyorum ki "böyle böyle, kusura bakmayın ben biliyorum siz Türk müşterilerle çalıştığınız sürece bana bu bedeli ödeyemezsiniz". Onun için üzgünüm, yani bu şımarıklık veya burnu büyüklülük değil ama benim belli bir kapasitem var, onu en iyi fiyata satmak isterim doğal olarak. Sonuçta bir ticari ilişki.

J.D: Çeviri ücreti, yani yurtdışındaki piyasa için söylüyorum, çeviri ücreti ve deadline gibi konularda, son teslim tarihi gibi konularda söz hakkı kimde? Sizin söz hakkınız mı var yoksa büronun mu yoksa müşteri mi belirliyor?

Translator E: Çok güzel bir noktaya ve bir yaraya değindiniz. Türkiye piyasası açısından bir yaraya değindiniz. Türkiye piyasasında insanlar hep dün iş bitsin isterler. Her ne ise, ne gibi bir programsızlık plansızlık içindelerse en böyle baba şirketlerin bile bu işi yapan adamları "ya dün bitmesi lazımdı ama yarın sabaha bana 15 sayfa bitirebilir misin" diye iş gönderir. Şimdi ben bunu çevremden görüyorum, duyuyorum çünkü bir sürü çevirmen arkadaşımızla tabii ki en azından Çeviri Derneği şu bu filan üzerinden ilişki içindeyiz, ki bana ilk 4 yılda sadece Türk piyasasına çalıştığımda da yapılan şeylerdi bunlar. Hayır, Avrupa'da böyle bir şey yok. Avrupa'da çalıştığınız, tabii orada da kalitesiz yerler yok mu, elbette ki var. Ama siz seçiminizi iyi yaptığınız sürece size şöyle gelir teklif. Şöyle bir işimiz var, yani sürekli çalışıyor olmanıza rağmen ve sizinle bu işi mutlaka yapmak istemesine rağmen şöyle bir nezaket formu içinde gelir. Der ki "işte bizim şöyle bir işimiz var, şu bildiğiniz müşterimizin işidir, bu işi almak için kapasiteniz müsait mi, müsaitse size şu tarihleri öneriyoruz deadline olarak, sizin bir öneriniz var mı?" Siz açarsınız, bakarsınız, işin içeriğine bakarsınız. Bakarsınız, deadline size uyuyorsa onaylarsınız, uymuyorsa bir tarih, uygun tabii yani adam size şu tarih verdiyse 5-6 hafta sonrasına veremezsiniz ama en azından 3-5 gün sonrasına, ki genelde kabul edilen bir şeydir o. Onlar da zaten böyle marjlı çalışır bir parça. Çünkü şimdi tabii biraz konumuzun dışında kalacak ama Avrupa'daki çeviri ofisleri böyle bizimkiler gibi filan değil. Yani o baba ofisler, onların IT bölümleri var, onlar müşteriden gelen elektronik bazda gelen bütün işleri kendi elektronik olanaklarıyla dönüştürüp bizim freelance olarak çalışabileceğimiz ortama indirgiyorlar. Biz onu işleyip geri gönderiyoruz kendi programlarımızla, freelance programlarımızla. O programlar orada işte proofreading, IT çalışması, layout'lar, tekrar gözden geçiriliyor ve bitmiş haliyle müşteriye götürülüyor ve müşteri de kendi son müşteri programında, mesela Trados'un böyle üç, hepsinin böyle üç türü vardır, üç seçeneği vardır, orada baskıya hazır hale getiriyor. Ve doğrudan baskıya gönderiyor. Şimdi bu böyle olduğu için zamanlar hem birbirine bağlı, yani sonuçta matbaa da sizi bekliyor en sonda. Unutmamak lazım. Yani siz burada "evet" derken o noktayı da düşünmek zorundasınız. Yani burada "evet" diyorum, buradan sonra en azından şu kadar süre en azından ben ofise zaman vermek zorundayım, ondan sonra onun da müşteriye filan... Biz gerçi basımevi tarihini hiçbir zaman bilmiyoruz ama 5 aşağı 5 yukarı tahmin edebiliyoruz. Onun için hep marjlı çalışılıyor ve bundan çok mutluyum tabii.

Yani böyle beni çok nadirdir, belki 2-3 ayda bir Allah Allah yandım... Mesela genelde şöyle olur, beni başka bir çevirmen yarı yolda bıraktı. Ne olur bunu bir an önce bitirelim filan gibi talepler gelebiliyor, olabiliyor.
J.D: Ücreti de siz belirliyorsunuz o zaman?
Translator E: Başta yaptığımız anlaşmaya göre evet. Başta karşılıklı mutabakat yapılıyor, o mutabakat çerçevesinde yürüyor. Dediğim gibi, işte senede bir, bu sene başında gene böyle bir %5'lik filan bir zam herhalde yapmamız gerekecek. Ondan sonra yürüyüp gidiyor.
J.D: Peki Türkiye'de durum neden bu şekilde değil? Neden çevirmenin hiçbir söz hakkı yok? Gelen işi yapıyor, gönderiyor.
Translator E: Valla Jasmin, Türkiye'de hangi meslek öyle değil ki? Türkiye'de hemen her meslek böyle çünkü karşılıklı saygı diye bir şey yok ortamda. Yani insanlar mesleğe, uzmanlığa kesinlikle saygı duymuyorlar. Biz bunu, insanlar derken, ben bu yaşta kendimizde kabahat bularak söylüyorum. Yani geçmiş kuşakların gençlere böyle bir şey aşılayamamasından kaynaklanan bir sonuçla karşı karşıyayız. Yani çocuklarımızı insanlarımızı "yaptığın işe saygı duyacaksın, başkalarının yaptığı işe de saygı duyacaksın ki senin yaptığın işe de onlar saygı duysunlar" şeklinde yetiştiremiyoruz bir türlü. Herkes "ya işte onu ben de yaparım ama işte", kalkıyor bir tane Evren denen adam "Picasso'nun resmini ben de yapardım" diyor mesela. Koskoca genelkurmay başkanlığı yapmış bir insan bu adam, değil mi? Artık eğitim düzeyinin en üstlerinde filan bir adama bunu söylettirebiliyorsa bu eğitim ve sosyal düzen, o zaman pes. O zaman hiçbir şey, yani ben kimim ki çevirmen olarak? Eliyle süpürüp atar. Ben de İngilizceyi senden bin kat daha iyi biliyorum Jasmin kızım, sen ne diyorsun vaktim yok. Olsa...
J.D: Yapacağım...
Translator E: Olay budur. Ne yazık ki öyle. Biz ama diyoruz ki İngilizcemiz bizim Almancamızdan daha iyiydi zamanında. Ama paslandı, onu niçin biz İngilizce çeviri yapmayız, diyoruz mesela. Neyse...
J.D: Doğrudan çeviri bürolarıyla çalışıyorsunuz ama genel olarak müşterilerinizi de biliyorsunuzdur. Müşteri profiliniz nasıl? Şirketler mi, hukuk büroları mı? Hukuk çevirisi anlamında soruyorum.
Translator E: Tabii, yani genel olarak hukuk...Yahut da %50- %50 diyelim. Son müşteriler ve hukuk büroları evet.
J.D: İş hayatına ilk katıldığınızda bürolarla ve müşterilerle olan ilişkileriniz, onların bakış açılarıyla bugün size bakış açıları ve bugünkü ilişkileriniz arasında ne gibi farklar var?
Translator E: En azından "sevgili ..." diye yazıyorlar mesela. Hitap.
J.D: Neden? Neden değişti?
Translator E: İyi ilişkiler hep geliştirdik. Güzel işler yaptık, birlikte yaptık bir şeyleri. Onlar bana iş gönderdi, ben o işi zamanında iyi gönderdim. Onlar bundan mutlu oldu, son müşteri memnun oldu. Son müşteri memnun olduğu sürece bunlar para kazandı. Onlar kazandığı sürece ben kazandım. Böyle bir iyi ilişki içinde bugünlere kadar geldiğimiz için de herhalde böyle bir şey bu.
J.D: Yani mesela ilişkilerin ilk başında söz hakkınız daha azdı ama şu anda? Başından beri aynı statüdesiniz o zaman?
Translator E: O ilkeselliğimi hiçbir zaman kaybetmedim açık söyleyeyim. Orada dik durmak çok önemli. Yani Türkiye'de olamayan ve yapılmayan şey bu. Benim de Avrupa'ya kaçmama zaten neden olan, hani kötü ev sahibi, ne derler ona, kötü ev

sahibi, ev sahibi yaptırırmış. Kiracısın, ev sahibin kötüyse gidip bir ev alırsın hesabı. Yani dik duracaksın. Dik duracaksın. Belki başlarda aman aman büyük paralar kazanamayabilirsin ama ilkesel bir çalışma tarzı Avrupa'da herkesin hoşuna gide bir şeydir. Yani dik durmak çok çok önemli. Onu yaptım hep, evet. O da takdir gördü doğrusu.

J.D: Çünkü Türkiye'de çeviri piyasasına ilk girenler özellikle yeni mezunlar hem düşük ücretlerle çalışmak durumunda kalıyor hem yetiştiremeyecekleri işleri almak zorunda kalıyor. Bu doğal olarak kaliteyi etkiliyor. Acaba diyorum, o zaman Avrupa'da daha farklı bu durum Türkiye'den. Başından beri belli bir ücrete, yani daha ilkeli davranıyorlar.

Translator E: Şimdi şöyle bir şey var. Belki benim durumum biraz farklı. Biliyorsun, Avrupa'da çeviri işini yapmak sadece eğitimli çevirmenlere mahsus bir şeydir. Yani onların sendikaları var, bilmem neleri var falan filan. Yani biz dışarıdan gazel okuyoruz ama artık işte zamanla böyle kendini kabul ettirmiş alaylılar olarak biz o konuda o alemin içerisine girmiş durumdayız. Dolayısıyla arada çok büyük bir fark var. Orada çevirmenin konumu farklı. Kendini çok farklı bir yere koydurmuş, meslek olarak yani. Meslek kendini çok önemli... Mesela ne diyoruz? Çevirmenlik mesleği dünyanın en eski ikinci mesleğidir. Değil mi? Birinciyi biliyorsun herhalde? Bilmiyor musun?

J.D: Bilmiyorum: Ne?

Translator E: Eyvah, ayıp olacak şimdi. Fahişelik. Öyle derler daha doğrusu. İkinci en önemli. İkincisi de şu, ha ho hu diye gelmişler karşılıklı, e bu hı hı ile o hohu'yu bilen birisi de "o ho hu" diyor ama bu "hu hı" demek, diyor filan. Böyle değil mi işte o boylar, klanlar... Anlaşa anlaşa ancak öyle bir yerlere gelinmiş. Bu, önemli bir şey. Dolayısıyla bu önemli bir meslek ve bu önemli mesleğin mensubuyum diye bu onuru taşımak ve ona göre davranmak. Bu çok önemli bir şey. Bunu yapamıyoruz Türkiye'de. Bunu ne çocuklarımıza öğretebiliyoruz ne piyasayı doğru dürüst bu konuda eğitebiliyoruz. Müşterilere "ya kardeşim bu olmadı, olmaz işte, hadi yap otur sen, yap bakalım nasıl oluyor" diyebiliyor musun? Yap bakayım hadi. "Ben yaparım da vaktim yok." "Yap kardeşim o zaman". On tane çevirmen bu adama bunu söylese o da oturup yapmak zorunda kalsa, nasıl yapamayacağını görecek. O zaman da kafasına dank edecek. Ama biz hep taviz verdiğimiz sürece "tamam abi, sen kızma ya, biz bunu 3 kuruşa da yaparız, yarın öğleden sonra olmasa bile akşamüzerine yaparız" dedin mi olay biter. Adam diyor ki "tamam ben yapardım ama neyse hadi, verelim şuna üç kuruş da yapsın". Uşak mı bu? Evet. Adamın gözünde öyle. O zaman çok zor düzeltmemiz. Ben arkadaşlara hep bunu anlatmaya çalışıyorum konuşmalarımızda. Dik duracaksınız. Ben size tuzum kuru, sen bunu böyle söylüyorsun ama", iyi de sevgili kardeşim ben de 45 senemi yatırdım bu işe, bunu unutma. Yani tuzumun kuru olması için ben 45 sene yatırım yaptım. 45 sene sonra senin de tuzun kuru olacak ama ben sana diyorum ki şimdiden tuzunu kurulaştırmaya başla. Gözünü kulağını aç, o yönde çalış. Bugün bir şeylere taviz vermek zorunda kalıyorsan hiç değilse halı gibi serdirme kendini yerlere. Üzerinden böyle adam yürüyüp geçmesin. Bilemiyorum tabii, Türkiye piyasasında bu iş nasıl olur, ne zaman nereye gelir. Biz öyle bir memlekette yaşıyoruz ki biz Çeviri Derneğini 2000 yılında kurduğumuzda sekretaryaya birisi telefon etmiş. Demiş ki "ben çevirmenim, derneğe üye olma koşullarınız nedir?" Denmiş "şu, şu, şu, bir de işte şu kadar aidat ödeyeceksiniz". Adam demiş ki "ne, ben size üye olacağım bir de aidat mı ödeyeceğim?" Bu adam çevirmen. Şimdi al birini vur ötekine oluyor bu. Yani sosyal

sorunlarımıza değinmeden hiçbir mesleğin durumunu, yapısını eleştirmemiz veya işte önerilerde bulunmamız mümkün değil. Onu birbirinden ayıramıyorsun.
J.D: Sorularım bu kadar. Çok teşekkür ederim.

Interview with Translator F

J.D: Hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Translator F: Hacettepe Üniversitesi Mütercim Tercümanlık, İngilizce Mütercim Tercümanlık.
J.D: Kaç yıldır çeviri yapıyorsunuz?
Translator F: Ben daha okuldayken aslında küçük küçük başlamıştım. Yani şöyle söyleyeyim, daha çok kitap çevirileri böyle öğrencilere iş veren yayınevlerinden. O zaman başlamıştım. Mezun olur olmaz da hiç bırakmadım. Bir süre kitap çevirisi devam etti. Çok kısa süreyle bir çağrı merkezinde müşteri temsilciliği yaptım yabancı dilde yine. O bir 2-3 yıl sürdü. Ondan sonra yine tam zamanlı çeviri. Toplarsak aslında profesyonel olarak söyleyeyim, hadi 2005-2006 gibi başlamış olsam 8 yıl oldu sanırım.
J.D: Freelance mi çalışıyorsunuz in-house mu?
Translator F: In-house çalışıyorum ben.
J.D: Sadece bu bürodan iş alıyorsunuz o zaman değil mi?
Translator F: Evet.
J.D: Kaç yıldır ağırlıklı olarak hukuk çevirisi yapıyorsunuz?
Translator F: Bu işyerinde başladım başlayalı, bu da 2009 Ağustos'tan bu yana demek.
J.D: Onun öncesinde freelance mi çalışıyordunuz?
Translator F: Hayır, yine in-house başka bir tercüme bürosundaydım. Orada ağırlıklı hukuk çevirisi yapmıyordum. Aslında orada editör pozisyonundaydım. Hukuk çevirilerini edit ediyordum, okuyabiliyordum fakat kendime bir hukuk metnini baştan yazabilecek kadar güvenmiyordum. Orada editörlük yaparken daha çok genel çeviriler yaptım. Daha çok böyle reklam, tanıtım, CEO mesajları vesaire gibi şeyler çeviriyordum. Hukuk çevirilerini daha deneyimli hukuk çevirmenlerimiz yapıyordu. Ben sadece kalite kontrol, herhangi bir şey atlanmış mı, her şey yolunda mı, ters giden bir şey var mı şeklinde bakıyordum metinlere. Ama 2009 Ağustos'ta burada işe başladığım andan itibaren ağırlıklı olarak hukuk devam etti. Hukuk çevirisi yaptım.
J.D: Peki neden hukuk çevirisine yöneldiniz?
Translator F: Şöyle söyleyeyim, aslında bu benim için bu iş yeri ile birlikte oldu. Eski iş yerimde çalışma şartlarımdan çok memnun değildim. Bu iş yerini bir arkadaşımdan öğrenmiştim, duymuştum, haberdardım. Güvendim burada çalışan insanlara, bir şeyler öğrenebileceğime inandım. Diğerinde biraz körelme vardı açıkçası. Genel çeviri yapmak demek, kitap çevirileri yapıyordum, genel çeviriler dediğim gibi basit CEO mesajları, şirket içi iletişimler, IK metinleri falan çeviriyordum. Onda da çok fazla bir gelecek görmedim kendimde, sonuçta daha basit metinlerdi. Daha böyle zorlu bir alanda bir şeyler de öğrenmek istedim. O yüzden burası beni çok cezp etmişti. Bir de hakikaten bir şeyler öğrenebileceğim insanlar olduğunu fark ettim. Hukuk çevirisinde derken yavaş yavaş alanda uzmanlaşmaya gitti iş. Böylelikle öğrendim. İlk bir korkar gibiydim ama şimdi mesela gayet

memnunum. Sözleşmeleri falan neden çevirmemişim vaktiyle anlamıyorum. O derece. Öyle bir şey oldu. Uzmanlaşma isteği bile diyebiliriz.
J.D: Buradan aldığınız işlerde müşterilerle doğrudan irtibat kuruyor musunuz?
Translator F: Aslında benim pozisyonum doğrudan irtibat kurmayı gerektirmiyor. Ama benim özel bir durumum oldu. Koordinatör arkadaşımızın yakın bir zamanda bebeği dünyaya geldi. O 6 ay yaklaşık, hem doğum izniyle hem de var olan kullanmamış olduğu izinleriyle ve ücretiz izinle vesaire 6 ay kadar bir izin almış oldu. Ben o esnada koordinatörlük de yaptım. Şimdi de hala kendisini bir gün izin verme durumumuz var şirket içerisinde vesaire. Ben müşterilerle muhatap olabiliyorum. Ama bu dediğim gibi bu 6 aylık süre için geçerliydi ve şimdi haftada 1 gün şeklinde vesaire olabiliyor. Aşağı yukarı muhatap olmuşluğum var. Ama mesela haftanın 4 günü sadece burada oturup önümdeki metinle muhatabım. Gelen işi sadece çevirip edit etmek, her neyse artık o sırada görevim. Ben ikisini de yapabiliyorum çünkü. Çeviri yapıyorum, edit de istenebiliyor, edit de yapabiliyorum. Öyle bir pozisyonum var.
J.D: Çevirmen olarak müşteriyle direkt irtibata girmenizin faydası ya da dezavantajı var mı?
Translator F: Açıkçası ben insanlarla böyle iletişimin biraz daha güç olduğuna inanıyorum. Bu meslek biraz daha farklı. Yani çok daha başka bir yetenek gerektiriyor. Ama şu aşamada bir sıkıntısını yaşamıyorum. Aşağı yukarı müşteriyle de nasıl konuşulması gerekir, müşteri ne şekilde idare edilebilir, iletişim nasıl sağlanır, bunları bir derece kavramış durumdayım. Biraz kendimi rahat hissediyorum eskiye oranla. Ama normalde çeviri veya edit önünüzde metin varken yapacağınız asosyal bir iş aslında bayağı bayağı. Onun avantajı da var dezavantajı da var. Asosyallik bir yerde insanı sıkabiliyor, bunaltabiliyor. Ne oluyor, mesela çevirmenler geç saatlere kadar çalışıp İnternet üzerinde daha çok vakit geçirip, daha çok belki müzik dinliyorlar vesaire. Diğer tarafta olduğumda, koordinatör koltuğunda oturduğumda durum pek öyle değil. Orada tabii çalan telefonlar, müşteriyle konuşma, müşterilere uygun açıklamalar yapma, onlarda bir şey isteme vesaire. Ama onun avantajı da var. Sonuçta ne istediklerini net bir şekilde anlıyorsunuz, peşine düşüyorsunuz. Ama benim koordinatör arkadaşım bu konuda çok yetenekli ve sorunsuz olduğu için öyle bir sıkıntı yaşamıyoruz. Bir şey sormak istersek de aramızda konuşup tekrar müşteriye zaten gidiyoruz birlikte ya da ben mesela "bunu yazalım" diyorum, o şekilde idare ediyoruz falan. Bence avantajı da var dezavantajı da var.
J.D: Çeviri sürecinde zorluklarla karşılaştığınızda destek alıyor musunuz?
Translator F: Alıyorum.
J.D: Nasıl bir destek? Nereden?
Translator F: Şöyle söyleyeyim, kullandığım o kaynakları, sözlükleri falan geçersek eğer, tabii ki önce online sözlükler çok işimize geliyor, çok pratik, onu söyleyebilirim. Ben başta Zargan olmak üzere Tureng'i de kullanıyorum, hatta Dragomanos'u bile kullanıyorum. Online sözlüklere çok bakıyorum. Onun dışında herhangi bir terim İnternette açıklanmış olabiliyor, bir hukuk terimi kafama yatmamışsa bunu Ekşisözlük'te basit bir dille anlatan bir arkadaş bile işe yarıyor olabiliyor. Proz.com gibi yerlerde tartışılan şeyler çok çok işime yarayabiliyor. Blog sayfaları, forumlar vesaire bu gibi şeylere çok bakıyorum. Ama benim için şöyle bir güzellik var tabii. ... Bey bu mesleğe bayağı bayağı uzun yıllarını vermiş bir insan. Ona gidip danışmak çok çok işime geliyor ve benim için çok kolay oluyor. Ve

düşünemediğim bir şeyi iki saniye içerisinde çözebilen biriyle karşılaşıyorum o zaman. Birilerine danışıyorum mutlaka, bu ... Bey olmadığında ... Hanım bile olabiliyor. Birlikte konuşup şöyle mi desem, böyle mi desem diyebiliyorum veya beraber karar verebiliyoruz. Birine danışmak da çok yardımcı oluyor.
J.D: Diğer çevirmenlere?
Translator F: Diğer çevirmenlere, aynen.
J.D: Hukukçulara da danışıyor musunuz kimi zaman varsa etrafınızda?
Translator F: Şöyle söyleyebilirim onu da. Etrafımda evet, bu koordinatör arkadaşımın eşi avukat. Bazen böyle hukukla alakalı bir şeyi çözemediğimizde, yani mesela atıyorum, ne vardı, ilamsız takip, şu bu falan. "Ben bu konuyu anlamadım, bunu çözemiyorum" dediğimde ona açıp telefonda sorabiliyoruz "bize bunu anlatır mısın, nedir" diye danıştığımız oluyor.
J.D: Peki hiç olmadığı zaman, hiçbir şekilde cevap bulamadığınızda müşteriye soruyor musunuz?
Translator F: Eğer kesinlikle altından kalkamayacağımız bir şeyse ve biraz daha çaba ile bulamayacağıma inandığım bir şey ise soruyorum.
J.D: Siz direk mi soruyorsunuz yoksa koordinatörünüz aracılığıyla mı?
Translator F: Koordinatörümüz buradaysa onun aracılığıyla soruyoruz genelde. Eğer o burada değilse, dediğim gibi belirli bir güne denk geldiyse, ben ordaysam ben de sorabiliyorum. Yani sormaktan çekinmiyoruz diyebilirim. Ama tabii bunu bulunabilir şeylerde değil de daha çok hakikaten bizim karşılığını üretmemizde zorluk yaşayacağımız şeyler için yapıyoruz. Onların da bizi anlayışla karşılayabileceği şeyler oluyor bunlar.
J.D: Çevirilerin editing ve proofreading işini burada kim yapıyor?
Translator F: Aslında editör pozisyonunda ... Bey var, ben varım, Çiğdem Hanım ve Suna Hanım da ara ara edit yapabiliyorlar, çok sık olmasa da.
J.D: Çevirmen mi onlar aynı zamanda?
Translator F: yani çevirmen, evet uzun yıllar çeviri yapmışlar. Dediğim gibi edit de yaptılar çok uzun süre. Hala da küçük işler yapabiliyorlar. Bugün bile mesela çok küçük olmayan 50 sayfalık bir işin editini mesela ortaklarımızdan Çiğdem Hanım yaptı. Ben de edit yapıyorum, ... Bey de edit yapıyor. Şöyle söyleyebilirim aslında, değişik bir sistemimiz var. Çok profesyonel, çok uzun yıllardır çalışıp da çevirisine çok güvendiğimiz çevirmenler var. Onlar kendi editlerini de üstlenebiliyorlar. Yani çeviriyi yapıyorlar, bunun üzerine de tekrar editini de kendileri yapıyorlar. Böylelikle bütün metinden kendileri sorumlu olmuş oluyor. Tabii ki aldıkları ücret de çeviri artı edit ücreti vesaire gibi oluyor. Onu yapan çevirmenlerimiz çok. Onu yapmayan çevirmenlerimiz de var, o derece uzun süre çalışmadığımız ya da güvenmediğimiz, kontrole ihtiyaç duyduğumuz. Onlarda biz devreye giriyoruz, biz edit yapıyoruz. Ama diğerleri kendi editiyle gönderebiliyorlar.
J.D: Çeviri bürosu iş yükü ve zamanına bağlı olarak ya da müşteriden gelen talebe göre işi birkaç çevirmen arasında paylaştırıyor mu?
Translator F: Hiç tercih etmiyoruz. Hiç sevdiğimiz bir şey değil. Aslında yani şu an bu bilgisayarlı çeviri teknolojisini kullanan birkaç çevirmenimiz var. 3-4 kişi, 5 kişi falan diyebilirim belki. Belki daha fazla. Gerekirse yani bu çok büyük bir olanak bizim için, en azından terimleri vesaireyi her şekilde birbirimizin söylediğini görebiliyoruz, edebiliyoruz. Mesela şöyle şeyle olabiliyor, geçmiş yıllarda da oldu. İşte bir çevirmen son 20 sayfa gibi bir şeyi yetiştiremedi ve müşteri bizden onu çok hızlı bir şekilde bekliyordu. Ha mecbur kalıp biz müdahale ediyoruz ama ne

yapıyoruz mesela işte, ben çevirmenden bitirdiği kadarını alıyorum. Ve bunu o bahsettiğim, MemoQ'yu biliyorsunuzdur mutlaka, Alignment... dediğim gibi MemoQ'da kendisinin orijinal metnini ve çevirisini yan yana koyup bunları mesela eşleştirebiliyorum. Ve kendim çeviriye devam ederken bu terime ne demiş, bu ifadeyi nasıl karşılıyor, hatta kalıpları bile danışabiliyorum, buna ne demiş vesaire gibi, ayırmaması için. Ama normalde müşteriden böyle talepler geldiğinde, "yapın ama nasıl olursa olsun yapın, mutlaka yetişmesi lazım vesaire" gibi şeyler söylediklerinde de durumu açıklıyoruz, diyoruz ki "terimlerin tutarlılığı, çevirinin bütünlüğü için biz normalde bunu tercih ve çevirmenler arasında paylaştırmıyoruz metinleri, ama ille de almamız gerek diyorsanız, bir çevirmenin de sonuçta kapasitesi belli insanüstü bir şey bekleyemiyoruz hiç kimseden. O durumda paylaştırmak zorunda oluruz, elimizden geldiğince de tutarlılık sağlamaya çalışırız ama bunu bilin" şeklinde söylüyoruz. Bu tercihi genelde onlara bırakıyoruz, ki çoğu zaman onlar da "tamam o zaman tek kişi yapsın" diyebiliyorlar. Daha çok bunu tercih ediyorlar diyebilirim. Ama çok da tabii sıkışık bir durum varsa "bölünsün" diyen müşterilerimiz de oluyor.

J.D: Diğer çevirmenlerle irtibat kuruyor musunuz?

Translator F: Kuruyoruz. Aşağı yukarı çoğunu tanıyoruz. Bir kısmı arkadaşımız zaten. Birbirimizle hatta şu an çok fazla yaygın da değil bir dönemler Msn kullanırken birbirimize danıştığımız da çok oluyordu. Şimdi Skype'a döndük. Oradan az bir yine iletişimimiz kaldı ama ben zaten ara ara koordinatör pozisyonunda da olduğum için, onlara sıklıkla iş sormak zorunda olduğum için sürekli iletişimimiz ve muhabbetimiz var. Koordinatöre özellikle çok danışan çevirmenlerimiz de var. "Burada bir sıkıntı var, burada şöyle bir şey oldu, bunu müşteriye söyle, bunu bulamadım, ... Bey orada mı, bir ilgilenir mi bakar mı" gibi soruyorlar. Aramızdaki iletişim güçlü diyebilirim. Yani aşağı yukarı herkesi tanıyoruz şirkette bize çalışan insanları, pek çoğunu. O da haliyle birbirimize danışmayı kolaylaştırıyor.

J.D: Hukuk çevirmeni olarak dahil olduğunuz, üye olduğunuz bir blog, forum, bir sayfa var mı internette?

Translator F: Aslında yok, düşünürsek. Yani Zargan üyeliğim haricinde, ki onu da şu an etkin bir şekilde kullanıyorum sayılmaz. ... Bey'in öyle bir projesi vardı aslında, daha çok böyle bir web sitesi bütün çevirmenlerin terim danışabileceği ve uzmanlık alanını seçebileceği bir şey ama henüz tam faaliyete girmiş sayılmaz. Onun dışında benim üye olduğum herhangi bir yer yok ama Facebook sayfalarını sayabiliriz mesela. Bir onlar var, Facebook'ta Çeviride Kaybolanlar Grubu gibi kalite bir grup buldum mesela. Orada güzel, çevirmenlerin, iyi doğru hoş soruları oluyor ama öyle kalitesiz Facebook'taki sayfaları görebiliyorsunuz ki, 11 yaşındaki öğrenci "şu ödeve de bir el atar mısınız" muhabbeti yapabiliyor. Bu Çeviride Kaybolanlar öyle değil, izne tabi, daha çok çevirmenlerin var olduğu bir yer. Öyle yerlerde üyeyim. Ama çok etkin kullandığımı yine söyleyemem. Tabii ki işe yarar bir fikrim varsa bir şeyler yazarım ama şimdilik onları gözlemliyorum daha çok diyebilirim. Öyle çok fazla kimseye yardımım dokunmuş değil bu sayfalarda.

J.D: Proz.com da var mesela. Ona üye misiniz?

Translator F: Üye değilim, sadece dediğim gibi üye olmayarak görüntüleyen, tamamen ondan yararlanan çevirmenim sayılabilir. Üyeliğim yok orada.

J.D: Faydaları var mı bu tür sitelerin sizce?

Translator F: Kesinlikle var. Bu Çeviride kaybolanlar için mesela, çok enteresan şeyler görebiliyorum. Bir aşinalık bile yaratsa gördüğüm herhangi bir şey ya da güzel bir öneri vesaire "bunu şu şekilde karşılayabiliriz, şöyle yapabiliriz" diyebilen birileri mutlaka tabii bilgi dağarcığına bir şeyler ekliyor. Elbette ki faydalı. Ve kendiniz sonuçta herhangi bir şeye sıkıştığınızda, soracak bir şekilde, yani sonuçta evet, orada danışılabilecek bir dolu çevirmen de var. O açıdan da faydalı. Ben şimdiye kadar daha az kullandım, herhalde daha çok ... Bey'in burada bulunması, bir arada karar verebiliyor olmamız falan etkiliyordur bunu. Daha çok danışmamamın nedeni bu olsa gerek.

J.D: Müşterileriniz çeviri sürecinize müdahale ediyor mu?

Translator F: Yani çok fazla ediyorlar diyemem. Sadece şöyle söyleyebiliriz, mesela terim tercihleri varsa elbet bunları bildiriyorlar, ki bu olabiliyor. İşte çok basit şeyler bile belki, atıyorum, işte "özel tüketim vergisine" "special consumption tax" isteyeni de var "excise tax" isteyeni de var. Bu gibi şeyler var. Ve tabii böyle terim, tutarlılığı gerektiren işler olabiliyor. O müşteriler "buna şunu deyin, buna bunu diyoruz" vesaire gibi şeyler söyleyebiliyorlar. Ama terim bilgisi vermek dışında herhangi bir müdahaleleri var diyemem. En fazla işte müdahale ne olabilir, teslim tarihi, "çok sıkıştık biraz daha erken alamaz mıyız" olabiliyor. Öyle şeyler de hep yaşanabiliyor zaten ama.

J.D: Peki böyle bir talepleri var mı? Mesela "onu böyle değil de, o cümleyi görmeyelim, çevirmeyelim."

Translator F: Şöyle şeyler olabiliyor bazen. "Bu çok uzun olmuş, bunu biraz bölelim, mesela, daha anlaşılır olsun burada işte biraz uzun olmuş". Hep genelde böyle işte, bire bir mesela diğer arkadaşlarımızın çevirileri de gittiğinde geri dönüşleri o şekilde alabiliyoruz. "Şunu bir daha gözden geçirir misiniz" diyebiliyorlar. Ne istediklerini aşağı yukarı anlayıp ne beklediklerini, ona göre de tekrar düzenleyerek de verebiliyoruz. Çoğu zaman mesela eğer bu bir hukuk metni değilse, daha fazla tabii oynamaya imkan veriyor metinler. Hukuk metninde tabii ki birazcık daha fazla kaçınıyoruz diyebilirim. Bağlı kalmayı tercih ediyoruz. O tip müdahaleler olabiliyor tabii ki yani, "bölün, şunu bir daha gözden geçirelim, şöyle bir dille bir daha yazamaz mıyız" gibilerinden talepler gelebiliyor.

J.D: Çeviribilim akademisyenleri ya da eğitimcilerle iletişime geçiyor musunuz?

Translator F: Düşünüyorum da, akademisyenlerle, yani kendi hocalarım dışında pek fazla, kendi hocalarımla bile aslında son dönemde iletişimim çok fazla olmadı diyebilirim. Ama kendi hocalarım dışında hiç Çeviribilim akademisyeni ile iletişimim olmadı desem yeridir.

J.D: Ya da öğrencilere seminer vermek gibi bir durumunuz oldu mu hiç?

Translator F: Hiç olmadı. Hep o kadar kendi işime yoğunlaşmış, onunla meşguldüm ki kimseye bir faydam dokunmadı diyebilirim yani. Sadece şirket içerisindeki işlerle ilgilendim şimdiye kadar hep.

J.D: Hukuk çevirisinde kalite nedir sizce? Nasıl ölçülür?

Translator F: Hukuk çevirisinde kalite. Çok güzel... Ya şöyle ölçülebilir, sonuçta elimizdeki orijinal metne bağlı kalmak zorundayız. Sadakat hukuk çevirisinde şart, ama sadakat olacak diye de tabii ki anlamsız herhangi bir cümle, garip bir ifade görmemiz de gerekiyor. Hukuk çevirisinde Türkçede de oluşturulmuş artık bir standart var, bir hukuk dili var. O hukuk dilini çok iyi tutturabilmek gerekiyor. Yani standart dışı kalıplar kullanmamak önemli bence. Bir sözleşme İngilizce yazılma adabı var bir de Türkçe yazılma adabı var. Oradaki o ifadelere herhalde o deneyimle

sahip olunan bir şey, hakim olabilmek, bire bir karşılayabilmek, mesajı doğru vermek, maddi hata yapmamak. Bunların hepsi kaliteyi getiriyor bence. Ama tabii bir dolu kriterden ibaret bu yani. Düzgün Türkçe cümleler, iyi bir anadil hakimiyeti, hepsi önemli. Kalite bence bunların karışımı.

J.D: Peki kaliteden sizce kim sorumlu, çevirinin kalitesinden? Çevirmen mi, büro mu, editör mü?

Translator F: Bence, yani son aşama olduğu için editör. Elbette ki büro sonuçta tamam istihdamı sağlıyor, müşteri ile çevirmeni bir araya getiriyor vesaire ama yani editör, editli işlerde özellikle, bizim kendi editini yaptıklarımızı düşünüyorum, bunları düşünmezsem eğer bence son karar mercii olduğu için editör. Bir şeye evet oldu ya da olmadı dediği için bana göre editör sorumlu.

J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor?

Translator F: Çeviride etik... Yani tabii ki herhalde dürüst bir şekilde ve aldatmamaya dayalı bir çalışma mantığını ifade eder. O ne demek? Çoğu zaman mesela başvurular gelebiliyor bize. Deneme metinlerimiz web sayfamızda zaten sürekli yayında. İsteyen çevirmenler her zaman başvurabiliyorlar. Orada belirli kullandığımız metinler var söz gelimi. O metinlerin internet üzerinden çevirilerinin bulunduğunu da biliyorum. Bazen mesela deneme çevirilerine bakarken bunların bire bir kopyalandığını görüyorum. İşte bu "etik ne değildir"in cevabı aslında. Yani eğer böyle bir şey yapılıyorsa bile en azından mutlaka bilgi vermek, uyarmak vesaire. İyi niyetli ve dürüst çalışma demek etik. Yani bir şekilde kimse, taraflardan biri birbirini kandırmaya yöneldiği anda maalesef etik standart diye bir şey kalmıyor. Bana göre böyle bir şey.

J.D: Siz çeviri yaparken, hukuk çevirisi yaparken, hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğünüz ifadeler ve kavramlar var diyelim ki, çeşitli sebeplerden, belki hukuk sistemlerinin farklı olmasından. Siz bunu kaynak metinde olmamasına rağmen açıklama yoluna gider misiniz ya da çevirmen notu gibi bir şey ekler misiniz?

Translator F: başka bir şansım yoksa açıklama yoluna giderim. Çevirmen notunu nedense çok fazla tercih etmiyorum hukuk metinlerinde. Hani bir kitap çevirisi olsa çevirmenin notu diye aşağıya düşmek belki insana daha kolay daha rahat geliyor ama bir sözleşmede "bakın burada böyle bir şey dediler ama"... O çevirmenin notunu genelde nasıl yapıyoruz? Yani böyle bir kavram vardı, biz bunu bu şekilde karşıladık diye müşteriye mail ile ilettiğim bir not olabiliyor. Yani metnin içerisinde koymaktansa müşteriyi bilgilendiriyorum ya da mesela bu kısmı boyuyorum, "böyle bir terim vardı ve biz bunu bu şekilde karşıladık, açmak zorunda kaldık, açıklamak zorunda kaldık" diyebiliyorum. Ama yani dediğim gibi çevirmen notu değil, eğer başarabiliyorsam metin içerisinde açıklama yoluna giderim. Yani bir terimse eğer o, onu belki bir kalıp şeklinde, bir phrase şeklinde ifade eder, durumu anlatırım. Hem müşteriyi de "biz bunu karşılayamadık ve böyle söylemek zorunda kaldık" diye bilgilendiririm.

J.D: Sürekli hukuk çevirisi yaptığınız için artık hukuki konulara da biraz hakim oldunuz. Bilgi yanlışı olduğunu düşündüğünüz durumlarda nasıl davranıyorsunuz?

Translator F: Yine az önce açıkladığım şekilde. O kadar komik ki yakın zamanda böyle hukuk çevirisi bile değil, yakın zamanda demeyeyim, çok olmuştur. İşte bu bilgi yanlışı fark ettiğim anda "burada böyle diyor ama biz bağlı kaldık mecburen, fakat bunun doğrusu da şudur" diye bildirebiliyorum müşteriye. Çok basit bir şey bu, genel bir çeviriydi sanırım, hatta hangi müşteri falan o kısımları önemsiz zaten de,

Beşiktaş, Galatasaray, Fenerbahçe kulüplerinin kuruluş tarihlerinin olduğu belge gelmişti elime mesela. Bariz orada ilk kurulan takım Galatasaray Futbol Takımı, ondan bahsediyordu. Orada mesela çeviriyi yapıp "yalnız bu arada Beşiktaş'tır" diye bir, korkunç bir ukalalıkla bir bilgiyle gönderdim. Sonra mesela ama neden yanıldığımızı da müşteri anlattı. "Yok" dedi "onlar işte jimnastik kulübü olarak kurulmuşlardı da, işte futbol takımı ilk şu tarihte Galatasaray tarafından"... "Ooo pardon" falan dedik. Ama fark edersek eğer yani yanlış olduğunu düşündüğümüz bir şey çıkarsa mutlaka bilgilendiriyoruz. Ama dediğim gibi, bunu müşteriye ayrıca bir mailde açıklayarak, yani işi teslim ederken maile de bir not düşerek yapıyoruz.

J.D: Karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştiriyor musunuz? Mesela hedef okuyucuya göre, diyelim ki bir avukata çeviriyorsanız daha ağdalı bir dille ya da sıradan bir okuyucuya, meslekten olmayan birine çevirirken daha sade bir dille çeviriyorum gibi bir stratejiniz var mı?

Translator F: Bize gelen genelde sözleşmeler, hukuki mütalaalar ve benzeri bütün belgeler aşağı yukarı hep hukukçulara yönelik yazılmış oluyor. Öyle olunca tabii ki yani sadeleştirmeliyim diye düşünmüyorum. Yani orada hakikaten ağdalı bir üslup varsa ağdalı bir üslup kullanmaktan çekinmiyorum çoğu zaman. Ama müşterinin özel bir talebi olduysa "bunu biraz anlaşılır yazalım böyle böyle vesaire" gibi bir şey söylediğinde, ya basitleştirmek ne demek olur, sadece benim için işte çok ağdalı bir dil kullanmamak, cümleleri belki fazla uzatmamak, daha açık yazmak olabilir en fazla. Öyle bir talep geldiyse onların eli tabii çalışabiliyoruz.

J.D: Başka bir meslektaşınıza, başka bir çevirmen arkadaşınıza daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri ya da çevirileri ona yine mesleki açıdan destek olmak için verir misiniz?

Translator F: Veririm. Nitekim veriyorum. Mesela yani şöyle söyleyebilirim, işte hukuk çevirisine çok fazla girmemiş fakat çok iyi bana göre kaliteli çeviri yapan arkadaşlarım var. Ama bazen onları hukuk çevirisine çekmek isteğimiz de oluyor. Bizim şirkete de çalışabiliyorlar bu arada. Yani gizli belgeler olmuyor bunlar genelde tabii ki ya da hakikaten müşteri özellikle "gizlidir aman ne olur yaymayın" demedikten sonra bunlar genelde basit mahkeme kararları. Zaten mahkeme kararları elinizi atsanız internet üzerinden bile indirebiliyorsunuz. O durumlarda çok fazla çekinmiyorum. Yani eğer ona destek olacaksa kendisi mesela diyebiliyor, "ben bu işin altına girmeye birazcık korkarım ama benzer metin falan varsa verin, daha yararlı olur". O zaman hiç çekinmeden eski belgelerden, eski çevirilerden bulup da örnek gönderiyorum.

J.D: Yine aynı şekilde, bu çevirilerinizi ya da kaynak metinleri çevirmen olmayan başka birine sağlar mısınız?

Translator F: Çevirmen olmayan başka birine, yani hangi amaçla istediğini çok düşünerek, büyük ihtimalle sağlamam. Yani amacı çok önemli. Gerçekten onu sanki evet mesleki yardım için yapıyorum. Çevirmen olmayan biri de hakikaten yani hiç kimse bu yaptığım paylaşımdan zarar görmeyecekse belki paylaşırım. Ama biraz, yani çevremde öyle çok şeyler de olmadı herhalde ama şüpheyle yaklaşırım sanırım. Amacı önemli.

J.D: Müşterilerinizle sözleşme imzalıyor musunuz?

Translator F: Tabii imzalayabiliyoruz. Bunu daha çok büro yapıyor tabii ki, bireysel olarak genelde ben beklenen bir şey değil ama gizlilik sözleşmesi çok istenebiliyor. Mesela metni paylaşmadan, hatta teklif almak isterken bile gizlilik sözleşmesi imzalamadan metni, göndermek istemeyebiliyorlar. O durumlarda elbette

imzalıyoruz ki genel olarak standart gizlilik sözleşmelerimiz de var müşterilerle. Onların dışında da tabii çeviri hizmeti, tedarik sözleşmeleri falan vesaire imzalanabiliyor.

J.D: Böyle sözleşmelerde çevirmenin adı yer alıyor mu?

Translator F: Bildiğim kadarıyla yani şirket şimdiye kadar pek fazla kullanmadı. Çok spesifik talepler gelmedikten sonra yer almaz diye düşünüyorum ama sözleşmelerde herhalde mevcut sözleşmelerimizin hiç birinde büyük ihtimaller yer almıyordur şimdiye kadar.

J.D: Siz bir büroyla çalışıyorsunuz ama hukuk çevirisi piyasasında görünür olmayı nasıl sağlıyorsunuz ya da nasıl sağlar bir çevirmen?

Translator F: Arkadaşlarıma bakarak öyle cevap verebilirim, ben çok fazla hiç öyle bir çaba içine girmedim şimdiye kadar. Ama çok fazla yani Proz gibi yerlere üye olarak, belki de yani internet ortamında var olarak, bildiğim kadarıyla gruplar var, çeviri ilanlarının yayınlandığı sayfalar var vesaire. Burada bu şekilde iş almaya çalışan arkadaşlarım da var. Yani görünür olmak kendi çabanız ve iş almak dışında yapabilecek bir şey değil bence ama onun dışında sadece yani isim yapmaktan kasıt ise eğer o tabii ki yani iyi iş çıkararak, kaliteli iş vererek yapılabilecek bir şey bence. Ve dilden dile tavsiye şeklinde genelde ilerliyor aslında bizim için her şey. Bu, şirket içerisinde de böyle, bu aynı şey geçerli. Pek çok arkadaşım mesela işte ben buraya geldikten sonra işte eski bir çeviri bir çeviri bürosunda çalışıyordum, oradan birkaç kişi de bizle tekrar çalıştı etti. Birilerini zaman içerisinde tanıyıp, çevirisinin kalitesini anlıyorsunuz ve önerebiliyorsunuz. O öneri sisteminin çok işlediğine, işe yaradığına inanıyorum.

J.D: Bu piyasada hukuk çevirisi yapan çevirmenler ya da bürolar arasında bir rekabet olduğunu düşünüyor musunuz?

Translator F: Düşünüyorum. Sıkı bir rekabet olduğunu düşünüyorum.

J.D: Çevirilere ya da çevirmenlere yansıyor mu bu rekabet sizce?

Translator F: Yani biz zaten biliyorsunuzdur az buçuk şirketi. Fiyatlarımız genel olarak bence Türkiye çapında işte çeviri piyasası fiyatlarının bir derece üzerinde. Bu çevirmenlere rekabet, yani bizim büromuzda çalışan çevirmenlere rekabet açısından bir şey değiştirmiyordur belki ama sonuçta onlar zaten bizle çalışıyor, bizden iş alıyorlar vesaire. Ama dışarıda, bürolar arasında çok sıkı bir rekabet olduğunu düşünüyorum. Ama çevirmenlere bunun etkisi, eğer büroyla çalışıyorlarsa çok fazla, yani en fazla bir büronun iş alıp alamamasıyla orantılı olabilir. Mesela işte fiyatlarımız yüksek, şu an için aldığımız belirli bir hacimde bir iş var, biraz daha düşük olsa belki o hacim artacak ama sonuçta şirketin hesapları da bambaşka. Çevirmenin mağdur olmaması, sömürülmemesi vesaire gibi şeyler de gözetiliyor. Yani o rekabetin tabii ister istemez herkesi etkileyebileceğini düşünüyorum. Ama şirkette çevirmenler arasında çok fazla belirleyici değil bence.

J.D: Burada hukuk çevirisi yapmak dışında, yani çevirmenlik dışındaki rolünüz nedir? Sizin başka görevleriniz de var, onları birazcık kısaca anlatır mısınız?

Translator F: Var, yani aslında ben zaten şirkete 2009 yılında girerken editör pozisyonu için gelmiştim. Editör pozisyonunda işe başlamıştım. Hala çeviri metinlerin edit'inden sorumluyum yapabildiğim miktarda. Ama ben çeviri yapmaktan da hoşlanıyorum, ki edit'ten ziyade bence çeviri daha eğlenceli ve daha güzel. Edit çok yorucu, çok zorlu bir şey. Edit'i şu aralar bir derece daha az yapıyorum denebilir. Aramızda daha çok paylaşıyoruz şirket içerisindeki diğer editörlerle. Daha fazla çeviri de yapıyorum hatta bu aralar. Ya ben edit ve çeviri

dışında bahsettiğim gibi koordinatör arkadaşımın o özel durumu sebebiyle koordinatörlük yaptım. Müşteriyle bire bir tabii ki muhatap oldum. Onun dışında da çok küçük insan kaynakları diyebileceğimiz de öyle bir görevim olabilir en fazla. Orada da işte yeni çevirmenlerin elemeden geçirilmesi, deneme çevirilerinin incelenmesi gibi şeyler yapıyorum.

J.D: Piyasada hukuk çevirisi yapan çevirmenlerin konumu, statüsü nedir sizce?

Translator F: Yani genelde freelance çalışanları düşünüyorum, konum statü derken?

J.D: Yani mesela diğer çevirmenlerden biraz daha farklı bakılıyor mu?

Translator F: Evet, saygı duyulduğunu düşünüyorum açıkçası. Çünkü bende de öyleydi yani, şeyde hatırlıyorum, eski işyerimde başladığımda kendim de bu işi henüz, hukuk çevirisini bu derece yapmazken yapamazken, çok zorlu metinler, bunların altından kalktıkları için onlar bizim için gayet profesyonel, deneyim kazanmış, saygın çevirmenler rolündeydi. Ama bu demek değildir ki tabii tıp çevirmenleri saygın değildi, onların işi de aynı derecede zordu. Ama herhalde biz orada bir grup, eski iş yerimde de yani yeni mezun, daha böyle o bahsettiğim genel metinleri çevirdiğimiz için diğerleri uzmanlık gerektiren özel alanlardı. O yüzden onların tabii ki bir saygınlığı olduğuna inanıyorduk. Ama hala şu an mesela bir arkadaşım başka bir tercüme bürosunda, onunla konuşuyoruz. Yani hukuk çevirisini o da mesela bu şekilde görüyor ve ilerde, hatta dalga geçiyor böyle, büyüyünce hukuk çevirmeni olacağını ifade edip. Bazen böyle "mütalaa çeviriyorum" dediğimde ona, mesela imrenerek baktığını falan görüyorum. Hayır, neden falan. Aslında gözümde çok çok böyle zorlu hakikaten güç bir işti. Hala çok zorlu olduğunu düşünüyorum ama haliyle içine girince insan, bir derece deneyim kazanınca sonuçta herhangi bir çeviri gibi bakıyor. Her çevirinin de kendine göre zorluğu var. Şu an bana mesela hukuk çevirisi kolay gelirken bir teknik çeviri imkansız gibi geliyor, yapamazmışım gibi geliyor ki muhtemelen öyledir. Yıllar harcamadan insan rahat etmeyecektir orada. O yüzden bir de çok da geçerli olduğu için iyi bir pozisyona, iyi bir statüye sahip olduklarını düşünüyorum. Çok ihtiyaç duyulduğu için.

J.D: Yani dışarıdan da böyle bakıldığını düşünüyorsunuz.

Translator F: Böyle bakıldığını düşünüyorum ama tabii sonuçta bazen müşterilerin değerlendirmesini gördüğümüzde yani kimi zaman ne kadar zorlu bir iş olduğunu anlayamayabilenler çıkıyor elbette. Kimi zaman da bütün ciddiyetiyle yani gerçekten işin hakkını veren, emeğin hakkını veren ve teşekkür etmeyi bilip böyle düşünen, bilen müşterilerle de karşılaşabiliyoruz. Sonuçta yani insanların bakış açısı değişebiliyor kişisel olarak. Hatta genelde şöyle diyebilirim, ucundan kıyısından bu işlere bulaşmış insanlar bunun ne kadar zor olduğunu bilip daha çok değer veriyorlar. Ama çok fazla fikirleri yoksa, herhangi başka bir departmanda çalışıyorlarsa yani bizim bir makine olduğumuzu, Google Translate gibi buradan belgeyi verdiğinizde diğer taraftan çevirisini çıktığını düşünen de var. Ama tabii bu değişiyor. Ne kadar kendileri bu işin içindeyse o derece anlıyorlar.

J.D: Peki büro olarak sorayım, siz hangi müşterilerle çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz?

Translator F: O karar büro olarak, yani sonuçta büroda da aslında böyle çok agresif bir reklam kampanyası vesaire diye bir yaklaşımı yok. Öyle söyleyebilirim. Büro, yıllar içerisinde isim yapmış bir büro. Dolayısıyla da yeni bir müşteri gelirse de mutlaka bize genelde tavsiye yoluyla gelmiş oluyor. Yani" biz çeviri yaptırdık, kalitelidirler, güvenebilirsiniz" diyor birileri ve bize o şekilde müşteri geliyor. Onun

dışında tabii yani karşılıklı konuşma yapılır, genel standart, büroda koordinatörümüzce, ortaklarımızca. Anlaşılabiliyorsa şirketle, şartlarımızı karşılıklı beyan ederek, gerekirse sözleşme imzalanarak bu şekilde çalışmaya başlıyoruz.

J.D: Bu çeviri süreci içerisindeki aktörler arasında bir hiyerarşi var mı? Mesela, tabii siz in-house çalışıyorsunuz, çeviri bürosu sahibi patron durumunda, ama müşteriyi de kattığımızda içine bu hiyerarşik düzen nasıl oluyor? Müşteri her zaman üst pozisyonda mı, yoksa çeviri bürosu mu üst, çevirmenler, freelance olanlar nasıl bir pozisyonda?

Translator F: Sonuçta, freelance olan çevirmenle aslında in-house olan çevirmen arasında çok ciddi bir ayrım olduğunu düşünmüyorum, kendi bürom açısından konuşuyorum. Sonuçta herkes işini en iyi şekilde yapmaya çalışıyor ve aşağı yukarı aynı pozisyona sahip. Müşterinin pozisyonuna gelirsek, yani elbette ki, ben şahsen mesela onların isteklerine çok önem vermeye çalışıyorum. Yani müşteri her zaman haklı değilse bile haklıymışçasına davranılması gerektiğini düşünüyorum. Haliyle, sonuçta bu bir piyasa ve bir şekilde insanların memnun edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ama mesela koordinatörümüz sağ olsun, çevirmenleri ve editörleri de çok kolluyor. O dengeyi iyi bir şekilde sağlıyor. Her zaman müşterinin haklı olamayabileceğini bir şekilde ifade ediyor, gerekirse müşteriye de bu çok kibar bir dille söylenebiliyor. Onu yapmaya çalışıyoruz. Mesela müşteriler de bazen çok olanaksız isteklerle gelebiliyorlar. İşte çok uzun bir metni gönderip hemen isteyebiliyorlar, çok kısa süre içerisinde isteyebiliyorlar. O sürecin aslında ne kadar zor bir süreç olduğu, çevirmenlerin de insan olduğu bu onlara bir şekilde anlatılıyor. Ama tabii kibar bir yolla, uygun bir dille anlatılıyor. O yüzden müşteri her ne kadar iyi bir pozisyondaysa da tabii ki çevirmenler ve editörler de müşterinin pozisyonu yüzünden hiçbir zaman mağdur edilmiyor. O konuda çevirmenlerin ve editörlerin iyi bir pozisyona sahip olduğunu söyleyebilirim. Ama müşterinin de sonuçta talepleri her zaman dikkate alınır. Çok uygun bir denge var bence burada. Onun dışında da tabii in-house olsun, dışarıdan freelance çalışanlar olsun çevirmenler bence aşağı yukarı aynı statüye sahip. Editörler de sonuçta kendi aralarında aynı statüye sahip. Ama elbette yılların deneyimi vesairesi var, kendi bürom için konuşursam benim için tabii ... Bey'in ne düşündüğü bir metinle ilgili çok önemli. Onun edit'leri çok önemli, hala bize çünkü yol gösterebiliyor. Ben onun yaptığı eski işleri alıp inceleyebiliyorum. Kendisi resmen çevirmen eğitmek için çalışmış bir süre, edit notları yazmış, mektuplar yazmış, neyin nasıl daha iyi yapılabileceğini anlatmış bir şekilde. Bunları da tabii öyle bir pozisyonda değil, tavsiye gibi yazmış aslında ama bunlar çok yararlı oluyor. O yüzden benim için böyle bir hiyerarşi var ama dışarıdan bakan herhangi biri için böyle bir hiyerarşi yok.

J.D: Piyasada ekonomik, şöyle söyleyeyim, siz büro olarak oldukça yüksek fiyatlı bir bürosunuz, çevirmenler de aynı şekilde, siz, diğer freelance'ler piyasanın üstündesiniz. Yani prestijli olmak mı böyle bir özgürlük getiriyor ekonomik anlamda yoksa ekonomik olarak baştan böyle bir sınır koymak mı size prestij getiriyor?

Translator F: A seçeneği. Prestijli olmak aslında buna imkan veriyor. Mesela geçenlerde, çok yakın bir zamanda, daha Cuma günüydü sanırım, yeni bir müşterimizle konuşurken teklif almak istedi müşteri, bir iş gönderdi vesaire. Hemen anında teklifi yazdık, verebileceğimiz, hemen işte çeviriyi teslim edebileceğimiz tarihi belirttik. Müşteriden sonra tekrar bir telefon aldım, mailden sonra. Telefonda adamın söylediği şey şuydu, "ben aynı belge için 3-4 yerden teklif aldım, bu teklifler 400 ile 57 lira arasında değişiyordu, sizinki bunun iki katı, bir yanlışlık mı yaptınız?"

Hayır, bu bir yanlışlık değil, bizim fiyatlarımız böyle ve bunun nedenleri de böyle, yani çevirmenler genelde bu işi yıllardır yapan profesyonel insanlar ve bu işle geçiniyorlar, dolayısıyla maliyetlerimiz yüksek, haliyle de fiyatlarımıza yansıyor bu durum, diye durumu anlattım "ama kaliteli bir çeviri alacağınızdan emin olabilirsiniz" dedim. "Bunu biliyorum, zaten tavsiye üzerine sizi aradım, ama ben yine de bir sormak istedim" dedi. Herhalde onun rahatlığı, yani o fiyatı verdikten sonra açıklamamızı yapabiliyoruz bir şekilde. E onlar da aşağı yukarı zaten duymuş oluyorlar. O prestijin verdiği bir rahatlık var, o fiyatlar o yüzden o kadar yükselebiliyor. Ama sonuçta evet, yani şirketin genel mantığı da "çok kazanalım" gibi olmuyor gerçekten. Diğer yerlere oranla düzgün bir sistem oturtmaya çalışmışlar bence hani böyle çok düşük fiyatlar ödemiyor çevirmene, o çevirmenler de bu şekilde geçinebiliyorlar. O önemli bir şey.

J.D: Hukuk çevirisi stresli bir iş mi?

Translator F: stresli bir iş. Teslim tarihlerine yetişmek büyük bir stres mutlaka. İşte yetişebilecek miyim, daha ne kadar çevirim kaldı, kaç karakterim kaldı hesabı çok stresli bence. Zor metinler olabiliyor, onlar da strese neden olabiliyor tabii ki. Elbette ki stressiz iş yok. Arada mesela, kendi aramızda, çevirmen arkadaşlarım da burada normalde şu an denk gelmediniz mesela, iki hafta şimdilik çalışıyor. Onla konuşuyoruz, çok zor iş, gerçekten çok zor iş, çok stresli iş diye konuşuyoruz. Ama bir yandan da öyle stresli işler var ki hani çeviri çok zor, böyle yapılmayacak bir iş demek de sanki diğer işlere haksızlık oluyormuş gibi geliyor bir yandan. Hayır, yani sonuçta tıp çalışanları var ki yaptıkları küçücük bir şey insan sağlığını etkiliyor. Onun vicdani yükü mesela çok ağır. Çeviri de evet, yine hata yaparsınız bir şeyler mahvolur, bir çuval incir berbat olabilir ama insan sağlığıyla mesela bire bir oynamıyorsunuz. O yüzden öyle bir işe sahip olsam daha çok stresli bir iş olduğunu düşünürdüm diye düşünüyorum. Bir derece zor da olsa yani yolunuzu bir şekilde bulabiliyorsunuz. Sadece sıkıntı işte eğer düzensiz çalışıyorsanız o teslim tarihlerine yetişmek oluyor. Ama düzenli bir çalışma, iyi bir odaklanmayla aslında güzel bir iş haline bile getirmek mümkün. O kişisel, artık bundan sonrası kimisine göre stresli kimisine göre olmayabiliyor. Ben yani ortalama diyebilirim, teslim tarihlerinin stresini bazen yaşıyorum ama onun dışında çok stresli olduğunu düşünmüyorum.

J.D: Peki metinler açısından, sonuçta hukuk metinleri çeviriyorsunuz. Sizin üzerinizde bir baskı yaratıyor mu bu durum? Ya da işte "hata yaparsam bunun bana hukuki sonucu olur" öyle bir must var mı?

Translator F: Evet. O kesinlikle, o her zaman düşünülüyor. Çünkü yani büyük şeyler bunlar tabii ki. Yani her ne kadar insan hayatını direkt etkilemiyorsak da, en son bir müşteriyle konuşmuştuk mesela, istihdam sözleşmesinin önemini bize anlatırken, yapacağımız küçük bir hata oradaki 10.000 işçiyi etkileyecek gibi şeyler söyleyebiliyor mesela. Bunlar tabii ki ağır sorumluluk demek. Haliyle ekstra kalite kontrol yöntemlerini kullanmak zorundayız. Bazen mesela çeviri ve edit bitiyor, çeviriden kopamıyorsunuz. O çeviriye sürekli bakıyorsunuz, hala içiniz böyle bir şeyleri daha okumak istiyor. Acaba her şey yolunda mı, her şey düzgün mü, herhangi bir hata olur mu diye. Bir süre mesela bitirdiğim çeviriyi vermeyebiliyorum, hala okuyorum, bakıyorum. O tabii stresten kaynaklanıyor biraz biraz. Stressiz olduğunu kesinlikle söyleyemeyiz. Elbette ki stresli. Ama her iş gibi stresli. Her işi iyi yapıyorsanız mutlaka bunun bir stresi olacak yani.

J.D: Hatalı çevirilerin çevirmenler açısından ya da sizin açınızdan hukuki bir sonucu olabilir mi?

Translator F: Olabilir, elbette ki olabilir. Yani özellikle yeminli tercüman kaşesinin devreye girdiği durumlarda da bireysel olarak çevirmenlerin sorumlu olduğunu biliyorum. Mutlaka olabilir, bir dava açılabilir, her şey olabilir. Ve yani sonuçta, biz şöyle düşünüyoruz daha çok, herhangi bir cümleyi çevirirken mesela bizim söyleyeceğimiz ufak bir şey, küçük bir nüans orada, minnacık bir şey karşı taraf tarafından farklı şekilde de kullanılabiliyor. Birilerinin davayı kazanıp kaybetmesi oradaki o kullandığımız cümleye de bağlı olabiliyor. Tabii ki bunun hukuki bir sonucu olabilir, çok şükür ki bu yıla kadar en azından bireysel olarak öyle bir şey görmedim. Ama olabileceğinin de bilincindeyiz tabii ki.

J.D: Hukuk çevirisi yaparken karşılaştığınız zorluklar neler oluyor genellikle?

Translator F: Bu işte daha çok hukuk sistemlerinin farklı olması problem olabiliyor. Yani bizde karşılığı olan bir şeyi tutup orada uyarlama yöntemiyle aktarmaya kalkarsam oradaki o farklılıklar bizi mahvedebiliyor. Açıklama yoluna çok gitmek zorunda kalabiliyoruz, böyle şeyler sıkıntı olabiliyor. Onun dışında yani ağdalı yazılmış, resmen eski Türkçe yazılmış kanunların çevirisi çok ciddi stres yaratabiliyor Ekstra zaman demek oluyor bunların hepsi. Yani normal zamanda belki günde 15-20 sayfa çeviri yapıyorsanız, öyle bir şey yaparken günde 8-10 sayfa yaptığınızda kendiniz şanslı sayıyorsunuz. Öyle metinler oluyor ki bazen bu metinden kurtulayım dünya çok güzel bir yer olacak diyorsunuz. Bu metin kadar kötüsü şimdiye kadar hiç elime gelmemişti, diyorsunuz. Sonra o metni veriyorsunuz, bir sonraki gelen iş o metni aratabiliyor. Bir daha öyle şeyler söylemeyeceğim, beterin beteri var falan diye düşünebiliyor insan ama bunların üzerine mesela çok rahat yazabileceğiniz bir gizlilik sözleşmesi, bir istihdam sözleşmesi gelebiliyor. O zaman tabii güle oynaya iyi bir çeviri de gidiyor. Bence o tip şeyler zor tabii ki, çok karmaşık, çok sıkıntılı. Şu an yine elimde olan bir metin var, mesela bir derece beni zorluyor. Ama yani bir yandan da bütün bunları aslında bir challenge gibi kabul edip, yani böyle bir şeyi "evet ben bunu başardım ve düzgün anlattım, aktardım" diye bir sevinci de oluyor bunun. Ama tabii ki hukuk çevirisi yani elbette ki kolay bir iş değil, zor bir iş. Ama dediğim gibi, mesela ben ağır bir tıp metni de alsaydım o da benim için stresli ve zor bir işti. Şimdi hukuk çevirisinde biraz daha deneyimli olduğum için belki daha o zorlukların üstesinden gelebileceğime inandığım için bir derece atlatabiliyorum.

J.D: Belirli stratejileriniz var mı hukuk çevirisi yaparken?

Translator F: Yani strateji olarak düşünürsek, şöyle, hukuk çevirisinde bazen hakikaten otomatiğe bağlayıp mesela düzgün yazabiliyorsunuz. Yani cümlede öğeleri düzgün yerleştirirseniz ve anlamlı olduğuna da emin olursanız sonrasında o bir strateji demek. Kafanızda resmen düzgün cümle kurabiliyor olmak rahat bir şey. Böyle otomatiğe bağlayabilmek en azından. Ama öyle metinler oluyor ki otomatiğe bağlarsanız anlamsızlaşabiliyorsunuz. Yani oradaki o stratejiye en başında karar vermek gerekiyor. Metin nasıl bir metin, nasıl bir strateji izlemeliyim, bu metinde ne yapmam gerek, en fazla böyle şeyleri düşünebiliyoruz. Yani onun dışında da mesela eğer çok zorluysa ve anlaşıldığından emin olmak istiyorsam okumaya daha fazla zaman ayırabiliyorum. Bir işi bitirdikten sonra da iki üç sefer okuyorsunuz gerekirse. Bazı zor metinlerde mesela olayı kavrayabilmek gerekiyor bir şekilde. Grafik çizmek zorunda kaldığınız bile oluyor. O bile bir strateji, o açıdan söylüyorum. Ya da en basitinden, önce metni okuyup ne dönmüş, neler olmuş, kim ne demiş, karşı taraf ne demiş, bu ne olmuş diye ilk önce bir olayı anlıyorsunuz. Anlarsanız eğer yapması bir çeviriyi çok daha kolaylaşıyor. Ama anlamadan o otomatiğe bağlamayla mesela

bazen aramızda bile tartışıyoruz. Yani bir şey anlamadan yazmak istemiyorum çoğu zaman. Aslında anlamama belki o kadar ihtiyaç da yok ama içim rahat etsin diye sadece konuyu bilmek istiyorum. Bu neden böyle olmuş, bu neden böyle olmuş. Eğer anlayabiliyorsam öncesinde olan biteni o en doğrusu oluyor. Öyle bir strateji izlenebiliyor, önce metni, olayı kavrayıp ondan sonra teker teker cümlelere dalmak şeklinde. Öyle bir strateji izleyebiliyorum en fazla.

J.D: Bir edebi çeviri değil tabii ki ama hukuk çevirisi yaparken bir ölçüde özgür ya da yaratıcı olduğunuzu düşünüyor musunuz?

Translator F: Mecbur kaldığımız yerler olabiliyor. Tabii ki edebi çeviri kadar değil, olmayan bir şeyi asla oraya ekleyemiyoruz. Ama edebi çeviride de belki aslında olmayan şeyler çok eklememek lazım. İşin o kısmı tartışılır tabii de. Hukuk çevirisinde yani gerektiği kadar, dozunda bağlılık çok önemli. Yani bağlı kalacağım diye orada kelimeleri birer birer sayıp sadece onları bağlayıp bir cümle kurmak bazen çok faciayla sonuçlanabiliyor. Çok büyük facia oradaki sonuç. Ama tabii yani dozunda eğip bükmek gerekebiliyor. Ama mesela yani en doğru şekilde karşılamak her zaman esas. Yani Türkçede o cümleyi nasıl ifade edersiniz, ama aynı anlamı vererek ve bir şey atlamayarak, herhangi bir eksiklik olmayarak? Yani paraphrase edebiliyorsunuz bazı şeyleri ya da bölebiliyorsunuz cümleyi ama özünde, diyelim ki, çok uzun bir cümle var, 2000-3000 karakterlik bir cümle. Bölerek işte şunları yapabilir deyip aşağıda listede sıralıyorsanız ve daha açık hale geliyorsa bir derece yaratıcısınız. Bunu düşünebilmek yaratıcılık. Ama tabii ki bu edebi çeviri kadar elbette değil.

J.D: Siz ne tür hukuk metinleri çeviriyorsunuz?

Translator F: Sözleşmeler, mahkeme kararları, hukuki mütalaalar, gerekirse arada hisse alım sözleşmelerine vesaireye de girebiliyorum. Onun dışında tebligatlar, ihtarnameler, aklınıza gelebilecek pek çok hukuk metni, şu an aklıma gelmeyen pek çok hukuk metni. Genelde böyle şeyler çeviriyorum.

J.D: Çevirdiğiniz metinleri seçme şansınız var mı? Mesela "ay ben sözleşmeleri hiç sevmiyorum, onları o yüzden almayacağım" demek gibi bir şansınız oluyor mu?

Translator F: Var, çünkü burada yani aslında büroya geldiğim andan hiç kimse bana "her metni almak zorundasın" demedi. Yapamayacağım işin altına girmemek hem benim için hem şirket için daha doğru aslında. O zaman tabii ki uyarıyorum "ben bu işin altından kalkamam" ya da "bu işi bana vermeyin" diyebiliyorum. Ama mesela işte ben şirket içerisinde çalıştığım için bazen işlerin yoğunluğu farklı olabiliyor. Kimi zaman çok yoğun kimi zaman az iş olabiliyor. Az iş varken de boş oturmak yerine kendim altından kalkamayacağım belki beni çok zorlamasına rağmen altına girdiğim işler oluyor. O da kendi tercihimle yaptığım bir şey. Hiç kimse bana burada bana "mecbursun, bu işi yap" demiyor ama aslında bütün bunların da bana bir şeyler kattığına inanıyorum. Yani yapamayacağım, aslında bu benim için çok zor dediğim işleri almam ve onları yapmaya çalışmam bile bana bir şeyler öğretiyor. O yüzden aslında iyi tarafından da bakmak lazım. Ama dediğim gibi aslında böyle bir zorunluluk yok, hiç kimse de bana "senin metnin budur, bunu çevirmek zorundasın" demiyor.

J.D: Haftada ortalama, ya da şöyle söyleyeyim, günde ortalama kaç sayfa çeviri yapıyorsunuz hukuk metni olarak?

Translator F: Benim, yani şirket içerisinde bizim bir kota sistemimiz var. Benden beklenen 15.000 boşluklu karakter çevirisi gün içerisinde. Bu zaten çıkarılabilir bir çeviri aslında. Arada düşünüyorum mesela, eski zamanlarda daha da fazla çeviri

çıkardığım oluyordu, bu nasıl oluyordu diye. Şöyle açıklayabiliyorum o durumu da, eski zamanlarda basit metinler üzerinden de gidebiliyordum. Bu bir yönetmelik oluyordu, gayet kolay bir dille yazılmış falan. Burada en zor metinler de elimize gelebiliyor, o yüzden o 15.000 boşluklu karakterin kararında bir kota olduğunu düşünüyorum. 15.000 aşağı yukarı bütün çevirmenlerin çıkarması bekleniyor diye düşünüyorum hatta en azından. Ama tabii benim için bu elime gelen metinlere göre değişiyor. Bence, bir de ben biraz özel hayatımdan da çalıp çeviri yapan bir çevirmenim. O yüzden bu 20.000'i falan bulabiliyor gün içerisinde.

J.D: Sizin için bu zor çeviri dediğiniz çeviri nasıl oluyor, sizi zorlayıcı, zor olan?

Translator F: Beni zorlayıcı, yani böyle, öyle metinler var ki alışmış olduğunuz artık, mesela o bahsettiğim en basit gizlilik sözleşmeleri, istihdam sözleşmeleri, basit alım-satım sözleşmeleri. Bunlar artık aşağı yukarı hepsi kalıpları oturmuştur ve yani çıtır çıtır bir noktada deneyimle beraber yazabiliyorsunuz. Ama öyle metinler geliyor ki yani cümleyi bire bir düşünüp anında otomatiğe bağlayıp çeviremezsiniz, belki 3 sefer üzerinde düşünmeniz lazım. Acaba burada ne demek istiyor, burada böyle demiş ama ben böyle desem daha iyi olacak. Basit bir şey mesela, az önceki metnime bakıyordum, işte orada bir strateji lafı yok, siz strateji eklemek zorundasınız anlam kazanması için, başka türlü çok anlamsız. Çok kötü yazılmış metinler gelebiliyor. O en büyük problem. Gerek Türkçe gerek İngilizce, bir metin kötü yazıldıysa onun çevirisi zor ve onu daha çok düşüne düşüne yapmak lazım. Bu zaman açısından çarpı 2 demek. O yüzden duruma göre değişiyor. Çok iyi yazılmış, tertemiz metinlerde çok hızlı ilerleyebiliyorsunuz. Öyle bir metin geliyor ki, öyle bir Türkçeye yazılmış oluyor ki mesela, çok ciddi sıkıntıya düşebiliyoruz, "burada ne demek istedi" diye düşündüğümüz zaman. Her bir eğer cümleden takılırsak "burada ne demek istiyor, burada böyle bir hata var, aslında ne kastedilmiş", yani daha çok öyle bir noktaya geliyorsunuz ki ne dediğinden çok ne anlatmaya çalıştığını düşünür oluyorsunuz. Bu da bir sıkıntı demek. Orada o ayarı tutturabilmek insanı zorluyor. O zor metin demek benim için.

J.D: Çeviri ücretleri sizce tatminkar mı?

Translator F: Kendi ofisim için evet tatminkar olduğunu düşünüyorum ama piyasanın da çok kötü olduğunu biliyorum. Tatminkar olmadığını düşünüyorum genel piyasanın.

J.D: Değişken mi sabit mi sizin için?

Translator F: Benim için sabit, ben aynı ücreti alıyorum şirketten.

J.D: Deadline gibi konularda söz hakkınız oluyor mu?

Translator F: Elbette oluyor. Yetiştirir misin diye bana soruluyor çünkü. Ben tabii ki müşteriye genelde uydurmaya ve onların istediği tarihe vermeye çalışıyorum ama gerçekçi de olmak zorundayız. Eğer uyduramayacağım, yetiştiremeyeceğim bir durum varsa onu en başından ben uyarıyorum, söylüyorum ve o durumda müşteriyle bir pazarlık yapılabiliyor ve bizim söylediğimiz tarih gidiyor müşteriye. Kabul ediyorlarsa ediyorlar, eğer başka türlü bir şey yapamıyorsak gerekirse iş kaybediliyor ama sonuçta tutamayacağımız sözleri vermemeye çalışıyoruz.

J.D: İş hayatına ilk katıldığınızda bürolarla ve müşterilerle olan ilişkilerinizle ve onların bakış açılarıyla bugün arasındaki fark nedir sizce?

Translator F: Yani ben iş hayatına ilk katıldığım şirketteki bakış açısı büsbütün farklıydı, o yüzden düşünüyorum, orada biraz daha yani çevirmenler bu derece düşünülmüyordu diyebilirim. Bu kadar da yani biraz daha haksızlık ediliyordu onlara orada. Müşterilerin de dolayısıyla, orada çalıştığımız müşterilerin pek çok kısmı

çeviri sürecinden habersiz insanlardı. Oradaki bakış açısı biraz farklıydı ama eminim o dönemde ben o şirkette çalışırken, bu sıkıntıları yaşıyorken burada işler yine şu an bugünkü gibi olabilir. Çünkü burada hakikaten herkes o sürecin içindeydi. Yani şirketin özelikle ortakları da bu işin içerisinde olduğu için, onlar çevirinin nasıl bir süreç olduğunu bildiklerinden buradaki durum daha farklı oldu. Dengeyi eminim daha iyi sağlamışlardır. Ama yani öyle bir dönem ki zaten iş hayatından bile önce, ben daha yeni üniversiteyi kazandığımda bile insanlar mütercim-tercümanlığın anlamsız bir bölüm olduğunu, öğretmen olsam çok daha iyi edebileceğimi vesaireyi düşünüyorlardı. Bu hepimizin yaşadığı sıkıntılar aslında. O yüzden eminim yani zamanla herhâlde o kesim bile bir derece çevirinin ne olduğunu, ne olmadığını bir derece anlamıştır, bir iyileşme olmuştur diye düşünüyorum ya da umut ediyorum. Olsun. Böyle.

J.D: Teşekkür ederim, benim sorularım bu kadar.

Translator F: Ben teşekkür ederim.

APPENDIX 2: Interviews with Translation Agencies

Interview with Translation Agency A

J.D: Hangi bölüm ve okul mezunusunuz?
Translation Agency A: Ben aslında lisan bölümü mezunu değilim. 9 Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi mezunuyum. Ancak...Önce ben Erzurum Atatürk Üniversitesi İşletme Fakültesini kazanmıştım. Oradan buraya yatay geçiş yapınca benim iki sene mi filan saymadılar. Dolayısıyla o iki seneyi telafi etmek, yeniden okumamak için ben İngiltere'ye gittim. Orada Londra Politeknik'te okudum 2 seneye yakın. İşte toplam 2,5 sene filan orada kaldım. Şeylere girdim, nedir o, lisan okullarına. Onların şeyleri var Piccadilly Circus'ta , International House. Onlara girdim, onların sınavlarına girdik falan, öyle oldu yani.
J.D: Siz de çeviri yapıyor musunuz?
Translation Agency A: Yapıyorum tabii ki.
J.D: Kaç yıldır çeviri yapıyorsunuz, yani aktif olarak?
Translation Agency A: 81 diyelim, 81 yılından beri yapıyorum.
J.D: Kaç yıldır çeviri bürosu işletiyorsunuz?
Translation Agency A: Zaten 81'de tercüme bürosunu açtım. O zamandan beri, yani 81'den günümüze ne olur,33 sene mi? 33 sene...
J.D: Siz bizzat hukuk metinleri çevirisi yapıyor musunuz?
Translation Agency A: Yapıyorum.
J.D: Yaptırıyorsunuz da aynı zamanda?
Translation Agency A: Tabii yaptırıyorum da. Şimdi bizim tercüme bürolarında genellikle İngilizce, işin %80'i filan. Yani tek bir kişinin, bütün gün çalışmayla bu işin altından kalkmasına imkan yok. Dolayısıyla kendi yapabileceğin kadarını ayırıyorsun, diğerini diğer tercümanlara paslıyoruz. Veyahut yapabiliyorsan yani, iş sahibi müsaade ediyorsa, diyelim iki günlük bir işe beş gün süre alabiliyorsan hepsini kendin yapıyorsun. Yani amaç dışarıya para kaçırmamak. Biraz ticareti de var bu işin.
J.D: Evet. Hukuk çevirisinden bahsedersek ne sıklıkla alıyorsunuz çeviri, büro olarak?
Translation Agency A: Hukuk çevirisi sıklığı... Valla aylık bazda düşünecek olursak maksimum 10 sayfa derim yani.
J.D: Çok değil yani.
Translation Agency A: Değil tabii. Bize genelde ticari gelir yani noterlerden. Noterlerden gelen hukuk çevirisi de zaten boşanma olur.
J.D: Ama böyle anlaşmalar oluyor mu? Şirketlerden geliyor ama anlaşma, yine hukuk.
Translation Agency A: O tür şeyler de geliyor tabii.
J.D: Sadece mahkeme olarak düşünmeyelim de.
Translation Agency A: Anladım. Ben sırf mahkeme düşünüyorum.
J.D: Yok her türlü. Bütün şirketlerin hukuki işleri, yani her türlü.
Translation Agency A: O zaman geliyor tabii. Öyle sayacak olursan, yani o zaman %40 denebilir.

J.D: Baya bir yüksek oluyor evet. O zaman %40'ı oluyorsa, mesela haftada, çevirmenleriniz kaç sayfa yapabiliyor? Öncelikle kaç tane çevirmeniniz var freelance? Hukuk...
Translation Agency A: İngilizce m?
J.D: Evet. Hukuk işlerini verebildiğiniz, paslayabildiğiniz...
Translation Agency A: Yani böyle gönül rahatlığıyla hukuk işlerini paslayabildiğim, biri hariç, üç tane tercüman var. Evet, yani gönül rahatlığıyla, bakmadan altına imza atabileceğim üç kişi var.
J.D: Sizce ortalama kaç sayfa yapıyorlardır bu kişiler?
Translation Agency A: Ayda mı?
J.D: Haftada mesela.
Translation Agency A: Haftada olmaz da yani ay olarak 60 sayfa filan yaparlar.
J.D: Kişi başı?
Translation Agency A: Kişi başı.
J.D: Bu sayı sizce yüksek mi bir çevirmen için?
Translation Agency A: Az tabii ki.
J.D: Az...
Translation Agency A: Ama bunlar sadece bana çalışmıyorlar. Bu kişiler başka tercüme bürolarına da çalışıyorlar. Kendilerine de doğrudan iş geliyor. Ben sadece benim bürodan çıkanları söylüyorum. 60 sayfa da ortalama yani. Ama 150 sayfa yaptıkları da oldu. 300 sayfa yaptıkları da oldu ayda.
J.D: Bu sayıyı kim belirliyor? Yani kendileri alabilecek gibi mi düşünüyorlar?
Translation Agency A: Bize gelen iş. Bana gelen iş belirliyor. Mesela en son bir şirketin Ankara'daki bir davası için kredi sözleşmelerini yaptık mesela. 300 küsur sayfayı geçti Yani onu 1, 2, 4 kişi yaptı. Ve işi de 5 gün içerisinde tamamladık.
J.D: Tabii müşterinin...
Translation Agency A: Tabii adam diyor ki benim şeyim var, duruşmam şu gün.
J.D: Son tarihleri aslında müşteri belirliyor. Bu son tarihleri belirlerken çevirmenlerin de bir söz hakkı olması gerektiğini düşünüyor musunuz? Yani bakıyor adam 300 sayfa, ben bunu yapamam kaliteli bir iş çıkmaz...
Translation Agency A: E tabii ki yani. Yani ben o konuda, eğer yapabiliyorsam yaparım yani. Üçe bölerim, dörde. Bölmemeye özen gösteririm. Ama müşteri çok uçuyorsa, bir haftalık işi iki günde istiyorsa öyle çok reddettiğim iş oldu yani. Dünya kadar iş oldu.
J.D: Çevirmenlere ödediğiniz ücretler sabit mi değişken mi?
Translation Agency A: Çevirmenden çevirmene değişiyor, lisandan lisana değişiyor. Yani bazılarına zaten her işi veremiyorsun. Şimdi sana bahsettiğim bu üç kişi dediğim gibi bakmadan altına imza atabileceğim kapasitede iş yapan adamlar. Yani onun dışında da yine 4-5 kişi daha var. Fakat onlar işte böyle günlük işleri yapıyorlar.
J.D: Bu ücretleri siz mi belirliyorsunuz?
Translation Agency A: Kimisini kendileri belirliyor.
J.D: Çevirmenlerin kendileri?
Translation Agency A: Evet. ... Bey diyorlar, biz işte şu tarihten itibaren bu fiyata yapacağız. Kimisine ben bakıyorum, çok düşük kalıyor. Diyorum ki, Ahmet Bey mesela sizinkini, diğerleri işte 9-10 alıyorlar, sizinkini de10 yapalım, falan diyorum. Öyle de oluyor. Çok da geride bırakmamaya özen gösteriyoruz, çünkü piyasayı biliyorlar zaten onlar.

J.D: Hukuk çevirmenlerinizin çeviri dışında burada yaptığı herhangi bir şey var mı? Mesela editing, proofreading bunları kim yapıyor? Tanıtım, iletişim müşterilerle...
Translation Agency A: Yani öyle ayrı ayrı insanlar edit veya proffreading yapmıyorlar. Herkes kendi işini yapıyor. Bir daha okuyor, bir daha okuyor. Zaten yazıyla ilgili hataları şey düzeltiyor, bilgisayar düzeltiyor. Böyle anlam kaçmaları olabilecek şeyler varsa, yani onları da, bana gelen İngilizce tercümelerde bildiğim kadarıyla ben yapıyorum.
J.D: O zaman şöyle diyebiliriz: buradaki editör- proofreader sizsiniz.
Translation Agency A: ... ... (kendi ismi- soyismi). Bak mesela şu iş üçüncü defadır döndü.
J.D: Müşteriden döndü?
Translation Agency A: Evet. Aslında dönmedi yani havada duruyor. Adam dedi ki mesela en son "... Bey iki adet düzeltme için bugün mü uğrayayım, kaça kadar oradasınız?" Daha önce yaptık, "... Bey mutabıkız" dedi.
J.D: Müşteri değil mi bunu söyleyen?
Translation Agency A: Müşteri. Ondan sonra dedi ki "ben işte şeye gideceğim, Ankara'daki merkez, yani bir banka". Ankara'daki Genel Müdürlük iki tane kelimeye takmış. Tekrar, mutabık dedikleri şeyi tekrar düzeltecekler. Geliyorlar yani, makulse söyledikleri düzeltmeler, yapıyoruz. Aslında dediğim gibi çok iyi bir tercüman yaptı onu da. Yani çok böyle kayda değer hatalar değil. Adam biraz kestirmeden yazmış geçmiş. Bunlar böyle bankacı oldukları için her şeyi böyle çok açık, çok kesin belirlenmiş olarak istiyorlar.
J.D: Bu da bir hukuk tercümesi miydi?
Translation Agency A: Evet.
J.D: Çevirmenleriniz arasında, hukuk işlerini yapanlar, çeviri mezunu mu yoksa avukat mı, hukukçu mu? Bir bilginiz var mı, nasıl kazanmışlar bu deneyimi?
Translation Agency A: Bu deneyim...Yani öyle hukukçu falan yok yani. Şimdi ya tercüman olacaksın ya avukat olacaksın. Yani hukuk ayrı bir dal ama tercümanlıkta çok sık hukuk tercümesi yaptığınız zaman, yani dışarıdan gelen tercümeler de çok yardımcı oluyor o lisanı kapmanıza. Belirli bir süre sonra artık başlıyorsunuz yani. Siz de, diyelim Amerika'dan gelen bir, ne bileyim, bir şirket birleşmesi anlaşmasını onların lisanından yazmaya başlıyorsunuz. Çünkü İngilizceden Türkçeye de tercüme oluyor, Türkçeden İngilizceye de oluyor. Yani yavaş yavaş, yavaş yavaş o lisanı kapıyorsun. Şimdi bizim tercümanlardan bir tanesi mesela Amerika'da bir üniversiteden mezun. İktisatçı. Benim o dediğim tercümanlardan bir tanesi. Diğer askeri ateşe olarak yurtdışında bulunmuş, çok yazışmalarda bulunmuş. O da çok yeterli. Bir diğeri hem İngilizce hem İtalyancada öğrenim yapmış, yine asker kökenli. Bu üç kişi var şu an benim bildiğim.
J.D: Bu hukuk çevirisi sürecinde çevirmene, takıldığı durumlarda, herhangi bir yardımcı araç ya da bir referans sağlıyor musunuz? Mesela paralel metinler, koşut metinler ya da bir glossary?
v: Olabiliyor. Mesela hakikaten çok çok özellik isteyen metinler var. Mesela uluslar arası taşımacılık terimleri. Öyle bir metin geliyor ki hiçbir şey anlamıyorsun, neredeyse hiçbir şey anlamıyorsun yani. Hep kısaltma. Yani onları, belirli şeyleri indirdiysek tercümana onu da gönderiyoruz. Diyoruz ki "kardeşim buradan istifade et". Veya daha önce bu firmaya şöyle şöyle bir metin yapılmıştı, bunu da oku işin daha kolaylaşır, diyoruz. Ama onun dışında bir araç yok. Biraz da kendi yeteneğine çabasına kalıyor.

J.D: Trados gibi programlar kullanılıyor mu burada?
Translation Agency A: Ben kullanmıyorum, bizim ... (in-house çevirmen) yapıyor o işleri. O çok bilimsel.
J.D: Diyelim ki çevirmen çeviri sürecinde, yani hukuk çevirisi yaparken bazı zorluklarla karşılaştı, terimlerle ilgili mesela, cümle yapılarıyla ilgili. Yardımcı olabiliyor musunuz? Müşteriyle iletişime geçiyor musunuz? Ya da başka bir şekilde...
Translation Agency A: Şimdi şey de oluyor, eğer, lisan bilen müşteriler de oluyor yani. O işi çok iyi bilenler var. Bazı mali müşavirlik büroları var, çok iyi biliyorlar. Bazı avukatlar var, çok iyi lisan biliyorlar. Hem konuşuyorlar hem yazıyorlar yani İngilizceyi. Özellikle bu sahil kasabalarında çalışan avukatlar ultra. Yani ben, onlardan birkaç tanesiyle çalıştık, notere tefhim için gittiğimde karşılaşmıştım. Onlar çok yeterliler. Gerekirse onlardan biz yardım alıyoruz yani. Niye almayalım yani.
J.D: Sizin çevirmenlerinizden biri müşteriyle doğrudan irtibat kurabiliyor mu? Böyle bir şeyi tercih eder misiniz?
Translation Agency A: Çevirmenlerden biri...Yani çevirmenlerin hepsi müşteriyle irtibat kurabilir.
J.D: Öyle mi?
Translation Agency A: Tabii ki. Yani irtibat hangi anlamda? Bilmediği bir şeyi sormak?
J.D: Mesela destek almak için, evet.
Translation Agency A: Tabii ki.
J.D: Sizin aracılığınız olmadan kendileri direkt görüşebilirler?
Translation Agency A: Hatta ben şöyle de diyorum mesela müşteriye: şu telefondan tercümanı arayın, benim arada olmama gerek yok, doğrudan kendilerinden... Mesela ihracatçı firmalar var, diyelim İran'a ihracat yapıyorlar. Adam diyor ki işte yağlıboya fırçası, yağlıboya rulosu, yok bilmem su bazlı boya, efendim şu bazlı boya. Şimdi bana soruyor, diyorum "kardeşim, al tercüman bu, kendisine doğrudan sor ona göre." Çünkü kendileri de Farsçayı biliyorlar, tercüman söylediğinde yazabilecek kapasitedeler. Dolayısıyla benim arada kalmama gerek yok. Yani bu tür şeylerde tabii ki ben çıkıyorum aradan.
J.D: Hukuk çevirmenlerinizi nasıl, hangi kriterlere göre seçiyorsunuz? Mesela eğitimleri mi sizin için önemli, diğer yerlerden aldıkları referanslar mı, yoksa deneyimlerine mi bakıyorsunuz?
Translation Agency A: Bizim için en çok geçerli olan şey deneyim. Yani o da tabii akıl yaşta değil baştadır ama çoğunlukla bu tercüme işinde çalışanlar, yani belirli bir yaşın üstündekiler daha da olgunlaşmış oluyor. Yani mesleki şeylerine, kariyerlerine bakıyoruz, ne kadar nerede çalışmış, neler yapmış. Zaten onlar kendileri konuşuluyor, söylüyorlar, biz soruyoruz falan. Kendileri eğer ilgi duyuyorlarsa doğru yapıyorlar. Mesela bazı tercümanlar da var, aman ..., diyor, bana teknik iş verme, diyor. Mesela bisiklet parçaları. Aman aman sakın ben almayayım, diyor. Bana şey ver mesela diyor, ticari anlaşma ver diyor, ne verirsen ver yaparım diyor. Yani bazıları bazı alanlarda gerçekten iyiler.
J.D: Hiç önceki çevirilerini inceliyor musunuz? Yani örnek metin, seçerken çevirmenleri.
Translation Agency A: Yani şimdi o kadar çok seçenek olmadığı için. Yani adamlar, topu topu üç kişiden bahsediyoruz neticede. Almancada da öyle bir üç kişi var benim çalıştığım. Şimdi başka tercüme bürolarında da başka başka insanlar var

yani, çalışanlar. Biliyorum, duyuyorum. Ama cesaret edip de şimdiye kadar ben onlara iş vermedim. Hep kendi insanlarıma çalışıyorum. Onlar da kendi insanlarıyla. Mesela bende çalışan tercüman kesinlikle başka, bir tanesi mesela, hiç başka tercüme bürosundan iş almıyor. Böyleleri var. Dolayısıyla böyle gidiyor işler yani.

J.D: Sizin bu üç hukuk çevirmenlerinizden hiçbiri aslında çeviri eğitimi almamış ama bir şekilde bu işe bir yerden bulaşmışlar.

Translation Agency A: Tabii çeviri eğitimi almamışlar.

J.D: O yüzden çok da önemli değil sizin için yani çeviri okulundan mezun olmuş olması ya da hukuk eğitimi almış olması.

Translation Agency A: Ya şöyle gibi, mesela bir sazı evde kendiniz çalmaya başlarsınız. Bir de konservatuardan mezun olursunuz, fark bunun gibi bir şey. Ben, tabii ki, sizin gibi Mütercim Tercümanlık bölümü mezunlarına tabii ki saygı duyarız. Şimdi benim bir arkadaşım vardı hiç unutmuyorum, "abi biz past tense'i bir hafta öğrendik" dedi. Biz, dedi, okulda, dedi, hala da bitmedi, dedi falan. Hakikaten de çok ayrıntılı öğrenmenin çok faydası olur. E şimdi biz böyle bir şey görmedik ki. Yani bana diyorlar, zaman zaman geliyor işte, ... Bey ders verin, falan. Diyorum, kardeşim ben hiç öğretmenlik yapmadım öğretmenliğin nasıl olduğunu bilmiyorum. Ben size şöyle yardımcı olabilirim, mesela takıldığınız bir yerler varsa siz onları yazın, getirin birlikte düzeltelim. Böyle olursa daha iyi olur gibilerden. Yani bizimkisi biraz şey oluyor işte, alaylı- mektepli diyorlar ya, öyle. Ama yani şöyle de oldu, yaptığımız işler mesela gidiyor, dünyanın her tarafına gidiyor, altına imza atıyoruz. Hiçbir tanesi bir resmi makam tarafından böyle çok ağır bir kusurla refüze olmadı yani.

J.D: Hukuk çevirisinde sizce çevirmenleriniz ne tür zorluklarla karşılaşabilir?

Translation Agency A: Hukuk çevirilerinde en çok o lisandaki doğru kelimeyi bulmak.

J.D: Terminoloji sorunları.

Translation Agency A: Evet. En çok o. Mesela, dava açmak, davayı kapatmak falan gibi kelimeleri çoğu kişi, yani Türkçe tercümanlar, aynı böyle Türkçe düşünüp yazıyorlar. Mesela geçenlerde oldu işte, davayı dondurmak. Resmen şey yazmış böyle, suspended dememiş de frozen yazmış oraya. Yani benim çalıştığım tercüman değil de, bu yani Türkçe düşünerek yapılan şeyler. Bu tür kusurlar oluyor. Şimdi hukuk, özellikle şeyler, anlaşmalar, mahkeme davaları falan iyi bir lisan istiyor. Doğru terminoloji istiyor.

J.D: Bir de tabii Türkçenin yapısıyla da ilgili. Yani bizdeki hukukçular çok ağır bir dille eski bir Türkçeyle yazıyorlar. Yani upuzun cümleler kuruyorlar.

Translation Agency A: Bir de şimdi çok Arapça, Farsça var.

J.D: Evet.

Translation Agency A: Şimdi adam diyor ki "aharıda tevkil ve teşrike mezun olmak üzere" falan...Ha diyorsun? Vekaletin içinde yazıyor bu yani. İşte "ahzu kabz" diyor. İlle ben ahzu kabz ararım kardeşim, diyor. Götürüyorsun bir resmi daireye vekaletnameyi, oradaki memure işte ilk olarak ahzu kabız görüyor, altını çiziyor, vekalet geçerli. Onu gördü mü tamamdır, gibi. Yani şimdi biz ne diyoruz, "to receive money and issue receipts" diyoruz, bırakıyoruz yani ahzu kabzı. Ama o tek bir kelime. Eğer öyle bir metin de geldiyse dışarıdan işte ona ahzu kabzı bulup oturtmak da zor iş yani.

J.D: Evet, Türkçeye çevirirken. Peki beklenti o zaten değil mi? Yani eski kelimeleri bekliyorlar.

Translation Agency A: Şimdi mesela diyelim bir akreditif yapıyorsun. Mesela gayrı kabili rücu akreditif. Şimdi kalkıp da geri dönülmez filan tuhaf yani. Yani endless love gibi acayip acayip kelimeler çıkıyor. Geri dönülmez akreditif, hayır gayrı kabili rücu. O kalmalı.

J.D: Ama yine de mesela birazcık kelimelerin en azından belli bir ölçüde daha yeni bir Türkçeyle ifade edilmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Translation Agency A: Valla bilmiyorum, onun için çaba sarf edenler var. Çok ikircikli bir durum o.

J.D: Ama beklenti o yönde değil herhalde müşterilerden, değil mi?

Translation Agency A: Müşterilerden de değil, yani mesela bir banka öyle bir teminat mektubu yaptığımızda, bir garanti mektubu yaptığımızda geri çevrilmez yazılmasını istemiyor. Ama garı kabili rücu dersek kabul ediyor. Öyle yani.

J.D: Diyelim ki müşteriden bir iş geldi size. Bu işi nasıl planlıyorsunuz? Yani nasıl dağıtıyorsunuz? Ne şekilde bir iş akışı var?

Translation Agency A: Şimdi en önemli şey işin ne zaman teslim edileceği. İlk konuştuğumuz şey o. İş ne zaman teslim olacak, fiyatı ne olacak. Fiyatta anlaştığımızı varsayıyoruz. İşin teslim tarihi ortalama bir tercüman için, yani sağlıklı tercüme yapıldığında azami 15 sayfa düşünüyorum. Yani 24 saat için 15 sayfa verildiğini varsayıyorum. O da yani böyle çok teknik çok ağdalı bir şey değilse. Mesela ortalama bir tercüme, diyelim bir ortaklık anlaşması. Böyle bir işin yani günde 15 sayfası yapılır yani. Bakıyorum, yani 15 sayfayı 1 günde yapabilecek bir eleman varsa ona veriyoruz. Yok, daha kısa zamanda isterse ikiye bölüyoruz, mesela ertesi gün ikisinden gelen işleri ben sözcükler açısından bir değerlendiriyorum tekrar okuyup. Yani söz uyumu için. Tek bir metin haline getiriyorum. Ama eğer koşullar uygunsa, benim çünkü burada telefon çalıyor, gelen giden oluyor, bir sayfalık iş geliyor, yarım sayfalık iş, ... Bey şununla ilgilenir misin, şunu söyler misin, tefhime gelir misin falan çok kesildiğim için yani ben diğer tercümana günde 15 sayfa veriyorsam kendime 3 günde 15 sayfa verebiliyorum. Süre varsa ben yapıyorum. Öyle oluyor.

J.D: Sonra da tercüman yapıyor, ondan sonra size mi gönderiyor? Ondan sonraki süreç nasıl oluyor?

Translation Agency A: Tabii tercüman işi bitiriyor. Şu tarihte ben gönder diyorum. O tarihte bana gönderiyor e-mail ile.

J.D: Siz de editör- proofreader olarak kontrol ediyorsunuz.

Translation Agency A: Ben de bakıyorum özellikle tarihlere, meblağlara. Onlar çok önemli. İsimler, soy isimler, doğum tarihleri...Yani böyle bir belgede her şey çok önemli değildir. Ama kesinlikle hata yapılmaması gereken şeyler meblağlardır yani. Mesela geçenlerde oldu, tercüman göndermiş, 81.000 Avroya 8100 Avro yazmış. Yani hemen burada değiştirdim. Gözden kaçmış yani, insanlık hali.

J.D: Ondan sonra da müşteriye gönderiyorsunuz.

Translation Agency A: Ondan sonra müşteriye gönderiyoruz veya buradan gelip alıyorlar.

J.D: Siz dediniz, arada bir bölüştürüyorsunuz aslında bölüştürmeme taraftarısınız. Neden?

Translation Agency A: Tabii bölüştürmeme taraftarıyım. Çünkü zor iş yani. Şimdi birisinin A dediğine öbürü B diyor. Ondan sonra, konuyu farklı algılıyorlar. Yani konuyu farklı algılamalar da oluyor. Yani birisi o konuyu az biliyor, öbürü daha çok biliyor. Onun tercümesiyle böyle sözün uyumu farklı oluyor, öbürü de farklı oluyor.

Yani burada en çok ben üzülüyorum, o yüzden mümkün olduğu kadar 1 kişiye vermeye çalışıyorum.
J.D: Müşteriler hiç bu çeviri sürecine müdahale ediyor mu?
Translation Agency A: Ediyorlar.
J.D: Nasıl mesela? Ne açıdan?
Translation Agency A: Çok kötü. Nasıl müdahale ediyorlar? Mesela geçenlerde oldu. Salı günü alalım dediler, ... Bey. Salı günü 2.00 deadline. Peki, dedim. Ondan sonra aradılar, ... Bey Pazartesi günü 9.00'da almamız lazım. Ne olacak dedim böyle? Yani dünya kadar iş. Ne yaparsan yap artık dediler, yapılacak bir şey yok, bu böyle olmak zorunda. Salı günü duruşmaları varmış, Pazartesi günü taraflar gelecekler, bu metin tartışılacak, yani duruşmaya herkesin bilgisi olup da çıkacak. Yaptık yani, biz de ne yaptık, işi üçe dörde parçaladık, gece kaldık, gece uyumadık falan filan yani.
J.D: Yetişti bir şekilde.
Translation Agency A: Tabii.
J.D: Peki şöyle diyorlar mı: bu böyle olmamış, buna böyle demek lazım işte bu metinde; bu bence yanlış bir çeviri olmuş şöyle düzeltsek daha iyi olur gibi...Bu şekilde müdahaleler oluyor mu metne?
Translation Agency A: Yok metnin içeriğine o kadar şey yapmazlar da yani şöyle olur mesela. Mesela "non-gdo" biz ne deriz mesela "non", gdosuz deriz, değil mi? Bunu başka türlü nasıl çevireceksin. Gdosuz ürün olarak. Mesela adam "gdosuz deme de", diyor "non-gdo kalsın", diyor. Müşterilerin böyle çok ilginç talepleri oluyor. İyi diyorum, öyle olsun diyorum. Yani o da makul, o da doğru.
J.D: Çeviri bürosu olarak Internet üzerinde üye olduğunuz bir çeviri forumu/ blogu var mı? Mesela proz.com gibi.
Translation Agency A: Benim yok inan ki Jasmin, ama Ado'nun vardır. Ado bana ısrarla beni böyle bir yerlere sokmak istiyor. Habire bana yazılar geliyor. O çünkü yurtdışına da tercüme yapıyor Ado. Bir yerlere üye, onlardan tercümeler geliyor. Bazen bana gönderiyor onların genelde tercümelerini. Ben yapıyorum ona gönderiyorum falan filan.
J.D: İş ağı oluşturmak için herhalde bu forumlarda.
Translation Agency A: Evet, yani o mümkün olduğunca buradaki tercümanlara bağımlı kalmadan işini yapmak istiyor. Çünkü çoğu tercüme bürosu öncelikle para konusunda çok sorunlu. Mesela işini yapıyorsun adamın, yani benim de başka tercümanlara iş yaptığım oldu. Hiç parasını almadığım insanlar oldu. Geçenlerde bir tanesi de öldü bana borçlu olarak.
J.D: Çeviri eğitmenleri ya da akademisyenlerle herhangi bir sebep için iletişime geçiyor musunuz? Ya da bununla ilgili, çeviribilimle ilgili makaleleri hiç takip edebiliyor musunuz?
Translation Agency A: Zaman zaman evet. Yani şöyle, onları da hangi sebeple oldu...İstanbul'da bir çevirmenler derneği vardı. Şimdi var mı bilmiyorum. Ama onu n başındaki de yani doğru dürüst bir çevirmen falan değilmiş. Tuhaf bir adammış falanmış bir şeyler duyduk. O sırada bize birtakım şeyler gönderildi. Yani çeviri şöyle olur, bakın şöyle yaparsanız çok hızlı yaparsınız falan filan, böyle videolar bir şeyler göndermişlerdi. Biz sandık ki bunlar çok ciddi, bütün Türkiye'deki çeviri bürolarını tek bir bünyede toplayacaklar. İşte böyle tek tip, mesela bazı metinler tek tip yapılacak gibi öyle düşünmüştük.

J.D: Bir standartlaşmaya gidiliyor diye düşündünüz değil mi?
Translation Agency A: Evet, öyle bir şey yapılacak diye düşünmüştük. Ama olmadı. O sırada onların şeylerine baya ilgi duymuştum, ilgilenmiştim, okumuştum falan. Ama şu an yok.
J.D: Hukuk çevirisinde kalite sizce nedir? Kaliteli bir hukuk çevirisi nedir?
Translation Agency A: Kaliteli bir hukuk çevirisi dediğim gibi önce doğru terminolojisi olan bir çeviridir. Yani hukuk çevirilerinde bazı anlamların hiç sapmaması lazım. Ne bileyim, davalıya davalı diyeceksin, davacıya davacı diyeceksin. İşte diyelim ki bir vasiyette, dörde bölünmüş bir vasiyet, yani bunun dörtte birini çocuk almış, dörtte birini öbür çocuk almış, dörtte birini annesi almış, bunları doğru görüp doğru isimlendireceksin. Yani kalkıp da sonradan, ya bu tercümede, yani orijinal böyle söylüyor, bu tercümede böyle böyle şeyler veyahut da açık, başka şeyler düşündürecek anlamlara yol açmayacak şekilde ifade edeceksin. Yani o çok önemli hukukta.
J.D: Çevirinin kalitesinden sizce kim sorumlu? Çevirmen mi, büro olarak siz mi?
Translation Agency A: Büro sorumlu. Bürodaki adam da yani lisanı bilecek, iyi bilecek lisanı. Yani iyi bilmek için gayret eden bir insan olacak.
J.D: Yani bürodaki kişi derken aslında bu çeviriyi kontrol eden kişi, yani editör, yani proofreader asıl sorumlu olan.
Translation Agency A: Tabii tabii. Editördür yani. Mutlaka belgeyi okumalıdır yani. Okumadan, kontrol etmeden, gerekli düzeltmeleri yapmadan vermemesi lazım. Eğer bozuksa tercümeyi iade edip tekrar düzelttirebilmeli. Eğer bunu yapıyorsa işini yapıyordur yani, doğru yapıyordur işini.
J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor?
Translation Agency A: Çeviride etik, yani öncelikle çeviri neyi ifade ediyorsa onu tam olarak söylemek. Müşterinin birtakım telkinlerine falan uyup da anlamda değişiklikler yaratabilecek sözcükler kullanmamak, onlar çok önemli. Şöyle de olabilir, şöyle de anlaşılabilir falan filan diyenler oluyor tabii müşterilerden. Böyle yazsak olmaz mı falan diyor. Yani bu daha çok işin yeminli tercümanlıkla ilgili kısmı ama çevirmenlikte etik ilk dediğim şey.
J.D: Diyelim ki çevirmen, hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü kavramlar var, açıklanmamış yani kaynak metinde, bunları kendisi bir şekilde çevirmen notu olarak açsa ya da çeviride, olmadığı halde anlaşılması için bir şeyler eklese...Sizce bu doğru bir şey mi?
Translation Agency A: Doğru, tabii ben yapıyorum.
J.D: Not olarak mı ekliyorsunuz?
Translation Agency A: Evet, tercümanın notu diyorum, açıklıyorum. Çünkü o kişinin onu doğru o şekilde bildiğini bilmesi gerekir de bilemeyebilir. O yüzden açıklamam lazım. Hatta bazı metinleri Türkçede yanlış anlaşılır diye tam orada yazıldığı gibi değil de Türkçede anlaşılması gerektiği gibi yapıyorum.
J.D: Ve öyle de bekliyorsunuz.
Translation Agency A: Yani evet.
J.D: Sürekli hukuk çevirisi yaptığınız için artık hukuk alanına da birazcık hakimsiniz diyelim, biliyorsunuz. Çevirmenin kaynak metinde hatalı yani yanlış olduğunu düşündüğü bir bilgi var. Sizce ne yapmalı, bunu kendisi düzeltmeli mi, müşteriyle iletişime geçmeli mi?
Translation Agency A: Kendisi düzeltmeli.
J.D: Kendisi, bilgi yanlışlığı var ve...

Translation Agency A: Yani yapan tercümana söylerim, derim ki, bak bu böyle olmak zorunda derim, böyle yazılmalı derim, doğrusu bu derim.
J.D: Ama kaynak metinde öyle değil yani. Kaynak metinde hatalı olduğunu düşünüyorsunuz.
Translation Agency A: Ha kaynak metinde hata varsa…
J.D: Evet, çevirmen yapıyor ama hayır diyor bu konu bu şekilde değil. Ben biliyorum, bu yanlış bir bilgi buradaki. Bilginin yanlış olduğunu düşünüyor.
Translation Agency A: Valla öyle hiç olmadı ya Jasmin.
J.D: Ya olsa? Müşteriyle mi iletişim kurulur? Ya da?
Translation Agency A: Ya olsa, müşteriyle iletişim kurulur.
J.D: İnisiyatif almaz yani çevirmen?
Translation Agency A: Tabii yani, doğrudan o zaman müşteriye söylenir. Deriz ki kardeşim bak bu metinler şimdiye kadar bize böyle geldi, bunda bir şey var yani, bir tuhaflık var, lütfen bunu nereden aldıysanız bir konuşun, bu böyle olmalı, doğrusu budur. Yani oldu, nasıl oldu… Bak şimdi aklıma geldi. Mesela bizde şey vardır, Phytosanitary Certificate. Bunun Türkçesi bitki hastalıkları falan değil, Ziraat Sertifikasıdır bunun ismi. Phytosanitary bize agriculture certificate olarak geldi bir Ortadoğu ülkesinden. Yani Ziraat Sertifikası yazmış adam. Ama o başka bir şey. Dolayısıyla biz de dedik ki, kardeşim, bu baya büyük bir ihracatçının işi, dedik ki kardeşim bak bu belge böyle gelmiş ama bu aslında Phytosanitary Certificate, öyle değil mi? Evet öyle. Ama ziraat yazsak şimdi bu işiniz burada olmayacak Götürdüğünüz makam reddedecek bu belgeyi. Y a dedik bunu phytosanitary olarak düzeltin ya da biz şey yazalım, ziraat sertifikası olarak yazalım geçelim, siz o şekilde izah edin. Yani biz öyle yazdık geçtik ama bilmiyorum onlar daha sonra düzelttiler mi. Ama oluyor öyle bir şeyler.
J.D: Peki, çevirmenin karmaşık bir hukuk metnini anlaşılabilmesi için sadeleştirmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Translation Agency A: Bence yapılmalı tabii ki. Yani bir metin ilk okumada anlaşılmayabilir, ikinci üçüncü okumada da anlaşılamayabilir. Yani ben, ne bileyim, işin yorgunluğuna bağlı olarak 4-5 defa okuduğum metinler oluyor. Hala anlamadığım oluyor. Sonuna kadar okuyorum, Allah'ım diyorum yani burayı anlamlandıracak bir şey bulayım yani. Anlamıyorum. Oluyor yani, özellikle de İngilizcede oluyor. Türkçede olmuyor, Türk olduğumuz için daha güzel anlıyorsun. Ama sonradan işin içinden çıkıyorsun. Ya parçalara bölüyorsun, sadeleştiriyorsun, bu diyorsun budur, bu virgülden sonrası budur. Bunu at çıkar, bunu görme, o şekilde yap tercümeyi falan. Yani sadeleştirmek iyi. Özellikle de uzun İngilizce metinlerin Türkçeye kısa ifadelerle tercüme edilmesi daha doğru.
J.D: Başka bir meslektaşınıza, başka bir çeviri bürosuna ya da çevirmeninize daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri ya da çevirileri herhangi bir sebeple verir misiniz? Koşut metin olsun, alışsın diye ya da örnek metin olsun diye.
Translation Agency A: Veririm. Yani öyle birtakım şeyler vardı. Hatta geçenlerde bir tanesi şey var mı dedi, partnership anlaşması falan, distribütörlük anlaşması falan böyle şeyler sordu. Ben de vaktiyle de almıştım yani güzel metinleri almıştım böyle. Yani oradaki terminolojiyi zaman zaman bakıp görmek için falan. Tabii, o konuyla ilgili bir iş geldiğinde söylüyorum, o metni veriyorum ona. Diyorum, bak buradaki gibi yap. Özellikle de şeylerde mesela, ticari belgelerde, akreditif mektuplarında filan yani böyle çok kelime sapması oluyor tercümandan tercümana. Ben mümkün olduğunca aynı kelimelerin kullanılmasından yanayım.

J.D: Peki yine aynı şekilde metinleri, hukuk metinlerini mesela bir yakınınıza ya da başka bir üçüncü bir kişiye hukuki anlamda destek olmak için, içerisindeki bilgileri kullanması için verir misiniz, temin ediyor musunuz? Ben de böyle bir çeviri yapmıştım orada böyle bir madde vardı, mesela, senin işine yarayabilir hukuki anlamda...
Translation Agency A: Yani onla ilgili bir iş veriyorsam tabii ki veririm evet. Ama yani öyle bir iş yoksa, yani bir iş yokken mi al sen bunu öğren bak?
J.D: Hayır mesela hukuki anlamda bir sıkıntısı oluyor üçüncü bir şahısın. Siz de bu konuda bir çeviri yaptırmışsınız ya da yapmışsınız. O metni o kişiye sağlar mısınız üçüncü bir kişiye?
Translation Agency A: Sağlarım tabii ki. Ama şuna özen gösteririm. Geçenlerde mesela mütercim tercümanlık öğrencileri geldi. Onlar dediler, abi şimdi üzerinde çalışmak için birtakım şeyler verebilir misin falan. Yani ben dedim, şahıs isimleri, tüzel kişilik isimleri filan geçmesin bunlarla ilgili, onlara dikkat edin falan. İşte biz şuralarda takılıyoruz, onlar da herhalde yapmışlar. Yani herhalde sizin okullarda böyle tercümeler yaptırılıyor. Alın dedim o zaman bu metinleri. O metinlerden öğrenin.
J.D: Çevirmenlerinizle ya da müşterilerle sözleşme imzalıyor musunuz? Herhangi bir sözleşme, ücret sözleşmesi, gizlilik sözleşmesi.
Translation Agency A: Gizlilik sözleşmesi bir kere oldu. Evet, sadece 1 defa oldu. Öyle bir sözleşme imzaladık, İstanbul'dan gelen bir işti. Ama zaten ben hep aynı müşteriyle çalıştığım için adamlar bana söylüyor. ... diyorlar, bu gizli. Zaten belgenin gizli olduğunu söylüyor. Sadece o firmanın içinde bulunduğu zor durumu veyahut da firmanın cari rakamlarını gösteren belgeler için kalkıp da bunları ifşa edemezsiniz. Yani gidip de A firması mahkemelik olmuş, dava açmışlar. İşte hangi nedenle, diyelim malları gümrükten geri gönderilmiş, bunlar da imha edilmesi gereken malları diyelim Türkiye'de iç pazara sürmüşler. Bunları sadece sen biliyorsun. Şimdi bunu nasıl ifşa edersin yani.
J.D: Ama mesela diğer çevirmenlere verdiğiniz belgeler içerisinde geçerse bunlar, onları ayrı mı tutuyorsunuz?
Translation Agency A: Yani bu tür şeyleri genellikle ben yapıyorum. Bana söyleniyor yani. Deniyor ki ... sen yap, gizli.
J.D: Hayır yani kaynak olması için, yardımcı olması için mesela?
Translation Agency A: Hayır, onlar verilmez. Yani onlar insanların özel hayatı gibi. Olmaz yani o.
J.D: Çevirmenlerle de sözleşme imzalamıyorsunuz o zaman?
Translation Agency A: Yok öyle bir sözleşme.
J.D: Peki neden imzalamıyorsunuz? Nasıl güven ilişkisini kuruyorsunuz hem müşterilerle hem çevirmenlerle?
Translation Agency A: Güven ilişkisi, mesela, arka arkaya iş yapılıyor. Şimdi ben çalıştığım, diyelim ki, 8-10 tane büyük firma var. Yani ben bunlarla ortalama 20 senedir de çalıştığım var, 8-10 senedir de çalıştığım var. Yani her hafta işlerini yaptığım şirketler var. Şimdi artık bir güven oluşmuş yani, bunlara bir daha sözleşmeden falan bahsetmek tuhaf olur. Tercümanlar da zaten aynı süreçten geçiyorlar.
J.D: Yani deneme- yanılma gibi mi?
Translation Agency A: Tabii, sürekli iş alıyorlar. Mesela bazıları zamanla eleniyor.
J.D: İşi zamanında vermedikleri için?

Translation Agency A: Böyle çıldırtan tercümanlar da oldu. Mesela 4-5 kişi oldu böyle. Çıktılar öyle bir CV gönderdiler ki, Allah'ım CV'yi okuyorsun, titriyorsun. Olmaz böyle şey diyorsun. Tercüme veriyorsun rezalet bir şey geliyor. Tercüme veriyorsun, hatta bir tanesinde öyle çok yanıldım ki. Resmen yemledi beni. Böyle 8-10 tercüme yemledi beni. 1-2 sayfalık işler, önden kısa sayfalı işler veriyorum. Çok güzel yaptı gönderdi, çok güzel yaptı gönderdi, zamanında gönderdi. Dedim, artık bu 20-25 sayfalık bir işi yapar, dedim. Ve işte, atıyorum, 3-4 gün süre vermiştik. 3-4 gün süre sonunda hiçbir şey getirmedi. Yani benimle öyle bir ihtilafa düşmesi halinde benimle birlikte çalışan bütün tercümanlar tarafından aforoz ediliyor. Bir daha da herhangi bir tercüme bürosu onunla çalışmaz. Var yani böyle tipler de İzmir'de halen. Kimsenin çalışmak istemediği, imtina ettiği insanlar var.
J.D: Ama tabii deneme ve yanılmayla ancak bu ortaya çıkıyor.
Translation Agency A: Tabii eleniyorlar yani öyle insanlar.
J.D: Peki bu tercümanlar arasında, özellikle hukuk çevirisi yapanlar arasında, bir rekabet var mı sizce? İş kapma?
Translation Agency A: Yok, bizim piyasada öyle şey olmaz. Yenilerde var, gençler yapıyorlar. Bu işi ben yapayım, diyor mesela. Tercüme bürosuna gidiyor, işi görüyor. Tercüme bürosu sahibi mesela işi başkası için ayırmış, ben yapayım diyor, istiyor işi. Bana diyor... Bak ona diyor her hafta şu kadar iş vermişsin, bana niye az iş vermişsin gibilerden oluyor böyle şeyler. Ama yani bizim düzeydekilerde değil. Duyuyorum sadece.
J.D: Çeviriyi etkiliyor mu bu tür rekabet? Ya da kalitesini?
Translation Agency A: Zaten yani onlarda, onların yaptığı çeviri de biraz böyle basit çeviri yani. Onlar onların üzerinde rekabet yapıyorlar. Ama bu ağır metinlerde değil yani.
J.D: Bu piyasada çeviri bürosu olarak nasıl tanınır, nasıl görünür oluyorsunuz?
Translation Agency A: Yani nasıl tanınır oluyoruz, işte çalıştığımız firmalar nezdinde tanınır oluyoruz. Herhangi bir reklamımız, şu bu falan hiçbir şeyimiz yok.
J.D: Yani nasıl sizin farkınızda oluyorlar? Çevirmenlerin mesela sizin tanınırlığınızda bir etkisi var mı?
Translation Agency A: Yok. Yani doğrudan yok. Ama dolaylı olarak olabilir işte. Ben şu tercüme bürosuna da iş yapıyorum, diyebilir sağda solda. Yani o da işte bana iş getirecek bir insanı ikna eder mi etmez mi onu bilmiyorum da... Bize doğrudan iş kaynağımız olarak noterler var. Çalıştığımız resmi daireler var. Bir de büyük şirketler var. Yani o şirketler özellikle tercümeyi dışarıya veren departman, işte satın alma departmanları, ihracat, bankalar ve kambiyo mesela. Onlarda çalışan kişiler bizi biliyorlar.
J.D: Nasıl biliyorlar? Nereden öğreniyorlar? Nasıl sizi tanıyorlar
Translation Agency A: Hissi kablel vuku. Soruyorlar herhalde. Nereden geldin sen, kim gönderdi seni diyorum. Birisine sordum, buraya gönderdi diyor. Öyle gelenler de var. Bir de mesela, aynı işleri yapanlar birbirleriyle irtibat halindeler, iletişim halindeler. Mesela şurada Vakıfbank kambiyodaki bir işi, bu Kuveyt Türk'teki, Kuveyt Türk'e sormuşlar. Kuveyt Türk demiş, biz şunlarla çalışıyoruz, demiş. Yani o ona öyle söylemiş, oradan da bize geldi.
J.D: Sosyal ilişkiler de aslında etkiliyor yani. Onları tanıyor olmanız, oraya iş yapmanız...
Translation Agency A: Tabii, olabilir, doğru.

J.D: O zaman çevirmenlerinizin sizin tanınmanızda bir etkisi yok, çünkü müşteriler o zaman direkt olarak zaten tanımıyorlar çevirmenleri. Peki siz hiç tanıtıyor musunuz müşterilerinize, ben şu çevirmenle çalışıyorum diye, çevirmenlerinizi tanıtıyor musunuz?
Translation Agency A: Yani tanıttığım oluyor. Mesela İbrahim Bey, biraz önce senin de tanıştığın gibi. Geliyor buraya, oturuyor, sohbet ederken, iş yapacak mesela müşteri de geliyor, diyelim bir şirketin temsilcisi, kim ise işi yaptıracak. İşte diyoruz, bakın İbrahim Bey bu.
J.D: Hm, o şekilde…
Translation Agency A: Aa, diyor mesela. Kimileri Arapça da biliyor mesela. Geliyorlar, burada konuşuyorlar falan filan anlaşıyorlar. O da oluyor yani.
J.D: Çeviri müşteriden geri döndüğünde, gerçi biraz bahsettik ama, tutumunuz ne oluyor müşteriye karşı, çevirmene karşı?
Translation Agency A: Çok kızıyorum. En son şurada bir hukuk bürosunun işi oldu. Yani ben ona "geri dönme" demiyorum da "lisan bilmemenin yani işi getirenin lisan bilmemesinden kaynaklanan saçmalık" diyorum yani. Şimdi, bize geldiler. Yani derler ya, bir söz vardır, ne aradığını bilmeyen bulduğunu beğenmez diye. Şimdi getirdiler işi, bize verdiler. Dediler ki, şurayı yapmayın, burayı yapmayın, şurayı yapmayın, burayı yapmayın, sadece şurayı yapın. Biz de öyle yaptık. İşi Almanya'ya gönderdiler. Almanya'da demişler, böyle şey mi olur yani, kel bir şey yani. Hakikaten de öyle yani, gönderen yok tarih yok, şu yok, bu yok, birtakım bilgiler yok. Ortada sadece bilgiler yumağı var ama ne yani bu, açıklanmayan bir şey. Demişler, bu böyle olmaz. Orada, yani işin ilginç yanı, o mektubu da bize getirdiler. O kadar kırıcı oldu ki yani, ben çok kızdım o müşteriye. Orada evlere temizliğe giden bir kadın bu olayda taraf. Ben, demiş, burada kendi Almancamla bunları çözerken, orada tercüman diye çalışan ve sizden para alan insanlar bunu nasıl yapamazlar falan. Benim işimdi o kadınla doğrudan irtibat kurmama imkan yok. Yani gelip sizin yetkilendirdiğiniz insanlar bize böyle böyle söylediler, biz de böyle yaptık diye. Yani, neyse, ben baştan aşağı bir daha yaptım işi, alın dedim siz bunu istediğiniz yerini silin ve bir daha da, dedim, buraya gelmeyin. Öyle verdim işi. Bir daha da gelmiyorlar. Gelmezler de yani.
J.D: Peki gerçekten hatalı olan ya da farklı talepler yüzünden geri dönen çevirileri çevirmene yolluyor musunuz geriye? Şuralarının düzeltilmesi gerekiyormuş diye…
Translation Agency A: Tabii, çevirmene de yolluyorum, kendim düzeltebiliyorsam kendim düzeltiyorum. Yani çok bariz hatalar varsa, e anlayışla da karşılamak lazım. Yani bunu makine yapmıyor, bilgisayar yapmıyor, insan yapıyor. Olabiliyor yani. Tercüme yaparken bazen paragraf atlıyorsun, tekrar kontrolde, aa diyorsun burayı görmemişim ya falan. Oluyor yani, insan hatası bu.
J.D: Hukuk çevirilerinde özellikle, hatalı çevirilerde sizin açınızdan ya da çevirmeniniz açısından hukuki sonuçlar oluyor mu? Olabilir mi yani?
Translation Agency A: Olabilir, oldu. Yani ben muhatap olmadım da, olan tercümanlar oldu.
J.D: Sizin tercümanlarınız mıydı?
Translation Agency A: Yani bundan çok önce, şimdi çalışmadığım bir tercümandı. İşi de benden almış yapmış falan değil ama duydum yani o tercümanın başına böyle şeyler gelmiş diye. Ben sanıyorum, bu işlere, özellikle meblağlı işlerde böyle yanlışlara da giriyor tercümanlar. Dediğim gibi mesela iş sahibinin telkinine aldanıyorlar, diyorlar ki, işte ya adam bunu vatka yazma da düğme yaz, diyor.

Mesela onun gümrük tarife istatistik pozisyonu biraz farklıdır, daha az vergi verir diye adam. İşte şimdi tercümandan sonra bunun kontrol mercii yok, altına imza atıyorsun, noter imzanı onaylıyor senin. Dolayısıyla iş geçiyor. Ama orada gümrükçü işin farkına varır da, bu tercüme böyle olmaması gerekir, daha önce yapılmış bir işlemse, ki böyle olmuş. Yani o kişi yargılandı ama işte hakim herhalde insaflı davrandı. Beşeri hata dediler, geçtiler.

J.D: Bu yeminli bir tercüman, herhalde o yüzden gidip bulunabiliyor yani?

Translation Agency A: Tabii yeminli tercümandı o. Tabii tamamen işten el çektirilenler de oldu.

J.D: Öyle mi?

Translation Agency A: Tabii. Mesela o adamın çalıştığı iş kaynaklarına savcılığın yazı yazdığı durumlar da oldu. Dediler, bundan böyle şu şu tercümandan gelen tercümeleri biz kabul etmiyoruz, onlara iş vermeyin, diye resmi kurumlara yazı yazıldığı da oldu.

J.D: Tabii yeminli olunca daha strict bir şey oluyor herhalde. Freelance olup yeminli olmayınca geri dönmesi zor...

Translation Agency A: Altına imza atıyorsun.

J.D: O zaman da belki de büro muhatap olabilir.

Translation Agency A: Tabii, yani mesela şöyle de oluyor. Rusça tercüman yapıyor, adam diyor, ben yeminli işi istemiyorum. Noter onayı yaptırmayacağım, diyor. Siz, diyor, büro olarak imzanızı mührü atın diyor. Şimdi sen ne yapıyorsun, Rusçanın muhteviyatını da kendi kendine doğru olarak görüp altına imza atıyorsun, mühür vuruyorsun. Şimdi bundan doğacak sorumluluk kimin? Yapan tercüman yok ortada.

J.D: Direk büroyla...

Translation Agency A: Tabii.

J.D: Sizce piyasada ekonomik bir güce sahip olmak, yani sürekli iş alıp ekonomik olarak iyi bir mevkide olmak, prestij getiriyor mu? Ya da tam tersi mi? Prestijli olmak ekonomik bir güç mü getiriyor, piyasada tanınır olmak?

Translation Agency A: Prestijli olmak ekonomik güç de getiriyor, tersi de oluyor yani. Tabii prestij de getiriyor. Yani tercümanlık sıradan bir meslek değil yani. İyi bir meslek. Yani çoğu iş bizim üzerimizden dönüyor. Bizim gecikmemiz, yanlış yapmamız pek çok şeyi aksatır. Yani insanlar bizim aracılığımızla işte birbirleriyle iletişim kuruyorlar. Bu önemli bir şey. Sen bu iletişimi yanlış yaparsan prestijin de gider.

J.D: Sizce sizin statünüz nedir müşterileriniz arasında? Çeviri bürosunu nasıl görüyorlar? Yani iyi bir statü...

Translation Agency A: Peygamber gibi...

J.D: Yani gerçekten çok değer veriyorlar mı?

Translation Agency A: Veriyorlar.

J.D: İyi bir konumdasınız yani?

Translation Agency A: Veriyorlar tabii. Diyorlar işte, ... Abi, verdik mesela iş, patron çok memnun oldu. Öyle ger, dönüşler oluyor. Mesela birkaç tane firmanın işte katalog çevirilerini falan yaptık, birkaç lisanda yapılıyor. Mesela Rusça yapılıyor Arapça, Farsça yapılıyor falan. Tabii bu metinler önce kontrol için o ülkelere gidiyor. O ülkelerden geri dönüşler alınıyor, çok iyi, mükemmel diye. Onlar tek tek bize geliyor. Biz de yani tabii ki, o zaman tercüman bizim gözümüzde daha üstün oluyor. Şimdi mesela ben iki tane Rusça tercümanla çalışıyorum. Bir tanesi daha yüksekte. Yani onun yaptığı işler, yani şimdi, hiç hata bulunmadı şimdiye kadar.

Onun gibi yani diğer lisanlarda da öyle. Fransızcalar oldu mesela. O da öyle çok takdir gördü. Şimdi müşteri otomatikman güveniyor. Yani yaptılar şimdi, Allah var diyor. Parayı da hak ettiler diyor.
J.D: Pek, teşekkür ederim.
Translation Agency A: Rica ederim.

Interview with Translation Agency B

J.D: Hangi bölüm ve okul mezunusunuz?
Translation Agency B: İstanbul Üniversitesi Almanca Öğretmenliği.
J.D: Siz de çevir yapıyor musunuz?
Translation Agency B: Hayır yapmıyorum.
J.D: Kaç yıldır büro işletiyorsunuz?
Translation Agency B: 6 senedir.
J.D: Hukuk metinleri çevirisi de yaptırıyor musunuz?
Translation Agency B: Evet, yaptırıyoruz.
J.D: Ortalama, hukuk çevirisi yapan tercümanlarınız ortalama haftada kaç sayfa çeviri yapıyorlar?
Translation Agency B: İş durumuna göre değişiyor. Haftada 250 sayfaya kadar yapanlar var.
J.D: Bu sayıyı ne belirliyor? İş yoğunluğu mu, siz mi?
Translation Agency B: Talep belirliyor. Mutlaka her işin bir teslim zamanı oluyor.
J.D: Çevirmenlere ödediğiniz ücretler sabit mi değişken mi?
Translation Agency B: Değişken.
J.D: Kim belirliyor bu ücretleri, siz mi, çevirmenler mi?
Translation Agency B: Arz- talep meselesi. Yani tercüman ne kadar talep ediyorsa o kadar. O verdiği işe göre, kaliteli tercüman yüksek fiyat istiyor, kalitesiz tercüman düşük fiyat istiyor.
J.D: Peki çeviri son tarihlerini kim belirliyor? Siz mi?
Translation Agency B: Müşteri belirliyor.
J.D: Çevirmenlerinizin bu konuda söz hakkı var mı? "Bu tercüme bu kadar sürede olmaz" gibi.
Translation Agency B: Tercüman olmaz dediği zaman bölüyoruz o işleri, bölerek yapıyoruz.
J.D: Bu bölme konusunda ne düşünüyorsunuz? Sizce avantajları, dezavantajları?
Translation Agency B: Çok doğru değil ama mevcut durumda bölmek durumunda kalıyoruz. Yani yetişmiyor, bir tercümanın yapması mümkün değil.
J.D: Peki hukuk çevirmenlerinizin çeviri dışında başka sorumlulukları var mı? Mesela avukat olup da çeviri yapan?
Translation Agency B: Yok sadece tercüme.
J.D: Peki editing- proofreading sürecinin kim yapıyor?
Translation Agency B: Biz yapıyoruz, kendi bünyemizde yapıyoruz. Genellikle yapılmıyor zaten.
J.D: Yani çevirmene yoluyorsunuz, o direkt gönderiyor.
Translation Agency B: Ekstra hizmet olarak veriyoruz. Normalde sadece tercümeyi yapıyoruz. Üzerine tekrar bakılmıyor.
J.D: Tercüman size yolluyor, siz müşteriye yolluyorsunuz.

Translation Agency B: Tekrar kontrol, bir bakılıyor eksik var mı diye, o kadar.
J.D: Çevirmene çeviri sürecinde, hukuk çevirisinden bahsediyorum hep, herhangi bir yardımcı araç sağlıyor musunuz? Koşut metin, glossary gibi yani terimce gibi?
Translation Agency B: Yok, hayır. Onu aşsında Adalet Bakanlığının sağlaması lazım Adalet Bakanlığının bu konuda şeyi var.
J.D: Müşterilerin sağlaması lazım?
Translation Agency B: Müşterilerin sağlaması lazım kendi kullandıkları terminolojiyi. Adalet Bakanlığının bu konuda bir çalışması var.
J.D: Çevirmen çeviri sürecinde, çeviri yaparken, herhangi bir zorlukla karşılaştığında sizinle ya da müşteriyle iletişim kurabiliyor mu?
Translation Agency B: Evet, kurabiliyor.
J.D: Ne tür zorluklarla karşılaşıyorlar?
Translation Agency B: Mesela Adalet Bakanlığında çok fazla belgelerin asılları yanlış oluyor. Yanlış yere gidiyor, yanlış kişiler anlatılıyor, yanlış müşteki- karşıki karışıyor. Orijinal belgeler, ben sana mail olarak gönderdiğim evrakta vardı aslında Türkiye'de şey olan. Bu jandarmadan başlayan bir yanlışlar sürecinin silsilesinde geliyor. Yani jandarma pasaport okumayı bilmiyor, yanlış adres alıyor yanlış şey yapıyor.
J.D: Teknik işlerde yani?
Translation Agency B: Belgenin orijinalinin yanlış olması tercümanı çok büyük bir sıkıntıya sokuyor.
J.D: Sizin müşterilerinizle çevirmeninizin doğrudan irtibat kurması mümkün oluyor mu?
Translation Agency B: Oluyor, evet.
J.D: Tercih eder misiniz bunu? Ve ne şartlar altında irtibat kuruyorlar? Niçin irtibat kuruyorlar?
Translation Agency B: Tercüman da aşsında, tercüman da müşteri de birbiriyle irtibat kurmak istemiyorlar. Çok zor durumda kalırsa ben müşteriye direkt "bu nasıl olacak" şeklinde sorulmasını yönlendiririm. Sormak isterse tercüman, sormak istemezse ben kendim soruyorum.
J.D: Siz aracısınız yani.
Translation Agency B: Biz aracı oluyoruz, evet.
J.D: Peki hukuk çevirmenlerinizi hangi kritere göre seçiyorsunuz? Yani mütercim-tercüman olması mı yoksa deneyimi mi?
Translation Agency B: Hayır, edebiyat mezunu da olabilir. Kendini bu konuda yetiştirmiş olması gerekiyor yani.
J.D: Yani neye göre seçiyorsunuz? "Aa bu hukuk çevirisi yapabilir" diye nereden biliyorsunuz?
Translation Agency B: Tecrübesine göre, daha önce hukuk çevirisi yapması, deneyimine göre.
J.D: Referans önemli mi? Başka bir yerden referans alıyor musunuz?
Translation Agency B: Yok, deneyim önemli. Yani yaptığı iş önemli.
J.D: Deneme- yanılma gibi oluyor yani.
Translation Agency B: Aynen o şekilde. Bazı dillerde bunu yapabiliyoruz, bazı dillerde yapamıyoruz. Bu bahsettiğimiz İngilizce, Almanca Fransızca için, mesela, Rusça içine dahil olabilir, mesela Arapçada, Lehçede, atıyorum Çekçede öyle bir şansımız yok. Zaten tercüman sayısı çok az.

J.D: Bir hukuk çevirisi işi aldığınızda iş akışı nasıl planlıyorsunuz? Size geliyor iş, ondan sonrası nasıl gidiyor tekrar müşteriye dönene kadar? Başka birileri var mı arada yoksa sadece çevirmen mi?
Translation Agency B: Sadece çevirmen var, başka birileri yok.
J.D: Müşterileriniz çeviri sürecine müdahale ediyor mu?
Translation Agency B: Hayır etmiyorlar.
J.D: Herhangi bir konuda, "şu şöyle olacaktı olmadı" ya da terim…
Translation Agency B: Yok, hayır.
J.D: Hiçbir şekilde müdahaleleri yok. Peki çeviri bürosu olarak İnternet üzerinden herhangi bir forum, blog üyeliğiniz var mı? Proz.com gibi.
Translation Agency B: Var, evet.
J.D: Amacınız nedir peki bunlara üye olmakta?
Translation Agency B: Tercüman veri tabanına ulaşmak. Ondan sonra tercümanlarla irtibata geçmek, belki müşteri bulmak. O tip şeyler yapıyoruz.
J.D: Çeviri eğitmenleri ya da akademisyenlerle iletişim kuruyor musunuz?
Translation Agency B: Kuruyoruz fakat akademisyenlerin çok fazla bir şey kattıklarını düşünmüyorum. Çeşitli sunumlara katılıp…
J.D: Ne amaçla kuruyorsunuz?
Translation Agency B: Türkiye'deki sorunlar konusunda kuruyoruz, çeviri sorunları. Ondan çok fazla, nedir, akademik şey farklı ama o işin pratiği çok farklı. Bize çok kısa sürede, örneğin söylüyorum mesela, bir yakalama kararı var. 250 sayfa Pazartesi'ye hazır olsun, yurtdışına yollayacağız falan. O şekilde çalışıldığı zaman fiyatlar olarak da yerlerde sürünüyor. Bu bahsettiğim mesela, hukuk çevirisini en çok yaptıran Adalet Bakanlığı, Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü. Dolayısıyla onların standardı zaten çok yüksek değil. Onu da bırak, tercüman mesela parasını alamıyor. Yani kaliteyi yükseltmek konusunda sunumları var. Mesela, nedir, Gürcistan Adalet Bakanlığı'nın Trados sistemi kurulmuş, o tartışılıyor, Trados kurulsun mu kullanılmasın mı. Gürcistan Adalet Bakanlığı Trados sistemi varken bizim Türkiye'nin Trados sistemi yok. Bunun dışında tercümanlar da çok vasat bir şekilde kendi imkanlarıyla bir şeyler yapmaya çalışıyor.
J.D: Siz kullanıyor musunuz Trados?
Translation Agency B: Hayır kullanmıyoruz.
J.D: Peki sizce hukuk çevirisinde kalite nedir? "Kaliteli bir hukuk çevirisi olmuş bu" demek için…
Translation Agency B: Çok farklı şeyleri var. Her ülkenin sistemi farklı, her şeyi farklı, mesela nedir, o konuda karşı kültürün, çevrilecek kültürün bilgisini almış bir tercüman tarafından yapılmış, hukuk bilgisini almış biri. Yani Türkiye sistemini aşağı yukarı biliyordur tecrübeli bir tercüman ama mesela Belçika'sı farklı, Almanya'sı farklı, her tarafı farklı sistemin. O konuda bilgi sahibi olması gerekiyor.
J.D: Çevirinin kalitesinden sizce kim sorumlu? Siz mi, çevirmen mi?
Translation Agency B: Kimse sorumlu değil yani o Allah'a kalmış bir şey. Öyle çünkü sistem belli bizim TSE standardımız var, ISO standardımız var, 11.000. O uygulanmıyor. Verilen rakamlar çok komik olduğu için uygulanması da mümkün değil. Normalde bir tercüman yapıp tekrar başka bir tercüman onu kontrol edecek, başka işin uzmanına göstereceksiniz falan. Verilen paraya da öyle bir şeyin yapılması mümkün değil.
J.D: Peki sizce çeviride etik nedir? Etik olmak.

Translation Agency B: Etik olmak nedir, yaptınız işin karşılığını hakkıyla verebilmek etik bir davranıştır. Önemli olan odur. Çünkü bir hizmet sektöründe bütün hizmet sektörü aynı şekildedir.
J.D: Çevirmen hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü kavramları, terimleri kaynak metinde olmamasına rağmen sizce açıklamalı mıdır?
Translation Agency B: Yok, açıklamamalıdır.
J.D: Herhangi bir çevirmen notu eklemeli midir?
Translation Agency B: Eklememelidir.
J.D: Peki kaynak metinde bilgi olarak hatalı olduğunu görüyor çevirmen. Ne yapmalı?
Translation Agency B: Hukuk metninden bahsediyorsan kesinlikle ellememelidir. Aynen ne görüyorsa onu çevirmelidir. İnan bir savcıya onu anlatması çok zor yani.
J.D: Bunu bildirmeli midir yani?
Translation Agency B: Bildiriyoruz, "siz ne görüyorsanız onu yapın" diyorlar.
J.D: Peki sadeleştirme konusunda ne düşünüyorsunuz hukuk metinlerini?
Translation Agency B: Yok, aynen ne görüyorsa onu yapacak.
J.D: Türk hukuk sisteminin dili birazcık ağır çünkü. Aynı dili mi kullanmalı çevirmen?
Translation Agency B: Aynı, ne görüyorsa onu. Bir savcıya gittiğin zaman, bir hakime gittiğin zaman "bakın aslında bu yanlış, şunu şöyle yaptık" diyemiyorsun. Bir tebligata mesela, tebligat yapılacak, bizim yurtdışına yapılan tebligatların 10 tanesinden 9'u geri dönüyor. Böyle bir adres yok, bilmem ne yok, şu yok bu yok. O yüzden biz karışmıyoruz. Biz söylüyoruz bunu adresler yanlış. Siz ne görüyorsanız onu yapın, diyorlar. O işte jandarmadan başlıyor problem.
J.D: Bir meslektaşınıza daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri ya da çevirileri herhangi bir sebeple verir misiniz?
Translation Agency B: Vermeyiz.
J.D: Yine aynı şekilde bu çevirileri ya da müşteriden edindiğiniz kaynak metinleri üçüncü bir kişiye hukuki olarak destek olmak için verir misiniz?
Translation Agency B. Hayır vermeyiz.
J.D: Çevirmenlerinizle ya da müşterilerinizle sözleşme imzalıyor musunuz?
Translation Agency B: Genellikle imzalıyoruz.
J.D: Ne sözleşmesi? Ücret mi gizlilik mi?
Translation Agency B: Özellikle gizlilik sözleşmesi.
J.D: Peki ücret sözleşmesi imzalamıyorsunuz. Güven ilişkisini nasıl kuruyorsunuz? Yani onlar sizin ücreti ödeyeceğinize, siz de onların deadline'ı yetiştireceklerini nereden biliyorsunuz?
Translation Agency B: Zaman içerisinde karşılıklı firmalar birbirlerini tanıyorlar zaten. O zaman içerisinde oturan şeyler.
J.D: Deneme-yanılma yani bir nevi.
Translation Agency B: Deneme- yanılma yöntemiyle. Çünkü ödemeseler de ödemeyebilirler de Türkiye'de. Adalet Bakanlığını alacağından dolayı dava eden bir tercüman var. Adalet Bakanlığının parasından dolayı, savcı diyor ki "ben bundan fazlasını veremem, o zaman git dava et", diyor. 7 yıldır dava sürüyor. Adalet Bakanlığına bile güvenemiyoruz biz sonuçta.
J.D: Hukuk çevirisi açısından piyasada bir rekabet olduğunu düşünüyor musunuz?
Translation Agency B: Hayır, yok. Hiçbir rekabet yok.

J.D: Çeviri bürosu olarak bu piyasada nasıl görünür olabilirsiniz? "Hacettepe tecrübe bilinir", nasıl?
Translation Agency B: Kaliteli hizmetler verirsek, kaliteli ve doğru tercüme yaparsak iyi bir şey olur.
J.D: Çevirmenlerinizin sizin görünürlüğünüze etkisi var mı? Ya da sizin itibar kazanmanızda etkisi olur mu?
Translation Agency B: Tabii mutlaka.
J.D: Siz müşterilerinize çevirmenlerinizi tanıtıyor musunuz?
Translation Agency B: Hayır.
J.D: Çevirmenler tamamıyla görünmez mi?
Translation Agency B: Görünmez, evet.
J.D: Çeviri müşteriden geri dönerse tutumunuz ne oluyor? "Bu çeviri olmamış" dediğinizde nasıl bir yol izliyorsunuz?
Translation Agency B: Gerçekten olup olmadığına bakıyoruz, gerçekten doğru olup olmadığına. Tercüman değiştiriyoruz. Gerçekten büyük yanlışlar varsa o tercümanla çalışmıyoruz bir daha.
J.D: Hatalı çevirilerde sizin açınızdan ya da çevirmen açısından hukuki bir yükümlülük oluyor mu? Dava açılabilir mi? Hukuki bir sonucu olabilir mi?
Translation Agency B: Açılır tabii. Evet, olabilir.
J.D: Yeminli olduğunuz için mi ya da çevirmenler yeminli olduğu için mi?
Translation Agency B: Yok, hayır.
J.D: Sizin için mi yoksa çevirmenler için mi?
Translation Agency B: Bizim, yani sonuçta muhatap biziz. Direkt bize karşı açılır, ondan sonra öyle gider de bir sonuç çıkmaz yani. İki sene falan sürüyor işte bu.
J.D: Son olarak, piyasada ekonomik güce sahi olmak prestij getiriyor mu yoksa prestijli olmak ekonomik güç mü getiriyor? Yani bunların ikisi arasındaki ilişkiyi nasıl kuruyorsunuz?
Translation Agency B: Prestijli olmak, ekonomik güç. Yani illa prestijlisiniz, ekonominiz iyi olacak anlamına gelmiyor. Bizim piyasamız şey bir piyasa, referans, çıkar ilişkisi şey var. Çıkar ilişkisine dayanarak prestijli olmasanız da ekonomik gücünüz çok yerinde de olabiliyor. Prestijli olup parasız da olabilirsiniz.
J.D: Yani illa çok prestijli olmak çok iş getirir anlamında değil.
Translation Agency B: Yok, değil. Kesinlikle değil.
J.D: Anladım. Çok teşekkür ederim.

Interview with Translation Agency C

J.D: Hangi bölüm ve okul mezunusunuz?
Translation Agency C: Ben 9 Eylül Üniversitesi Fransızca Bölümü, 1983 yılı mezunuyum.
J.D: Siz büro sahibisiniz. Çeviri de yapıyor musunuz?
Translation Agency C: Tabii çeviri yapıyorum yani 4-5 yabancı dilde çevri yapıyorum.
J.D: Kaç yıldır?
Translation Agency C: Valla benim ilk başlangıç, 30 yıl oldu. 30 yıldır, işte son 20 yıldır İspanyolca, İtalyanca, Portekizce, o dillerde de çeviri yapıyorum.
J.D: Peki kaç yıldır çeviri bürosu işletiyorsunuz?

Translation Agency C: Çeviri bürosu 10 yıldır var.
J.D: Hukuk metinleri çevirisi de yapıyorsunuz.
Translation Agency C: Tabii tabii. Hukuk metinleri, sözleşmeler.
J.D: Ne sıklıkla?
Translation Agency C: Ne sıklıkla? Valla ben şimdi mahkemelerde de bilirkişi olduğum için böyle hukuki metinler sıkça geliyor bana Fransızca ve İspanyolca dillerinde özellikle.
J.D: Bu alana talep yüksek mi?
Translation Agency C: Talep, sözleşmeler bazında özellikle düşünürsek serbest piyasada tabii talep yüksek. Ama dediğim gibi adliyeden de mahkemelerde de sıkça evrak alabiliyoruz yani.
J.D: Sizin dışınızda başka çevirmenleriniz de var değil mi büroda çalışan?
Translation Agency C: Tabii, onlar freelance olarak çalışıyorlar. Çünkü hepsini buraya toplayamayız yani.
J.D: Tabii. Peki hukuk çevirisi yapanlar ortalama haftada kaç sayfa hukuk çevirisi alıyorlar?
Translation Agency C: Valla şöyle söyleyeyim, sırf hukuk çevirisi yapan bir tercüman diye bende öyle bir şey yok, kayıt yok yani.
J.D: Anladım.
Translation Agency C: Ama o konuda daha uzmanım diyenler var, ama onlara biz diğer ticari ya da genel metinler de veriyoruz yani. Spesifik olarak şu bizim hukuk tercümanımız diye bir şey yok.
J. Anladım. Ama peki hukuk çevirileri geldiğinde tercih ettiğiniz isimler vardır değil mi?
Translation Agency C: Tabii, tercih ettiğimiz isimler genelde 20-25 yıldır bu sektörde çalışanlar. Bir de bize tercüme geldiği zaman biz tekniktir, hukuki, ticaridir -, geneldir diye ayıramıyoruz yani. İyi bir tercüman bu konulara da hakimdir.
J.D: Çevirmenlere ödediğiniz ücretler sabit mi değişken mi?
Translation Agency C: Değişken oluyor evet.
J.D: Kim belirliyor? Çevirmenlerin kendileri mi?
Translation Agency C: Piyasa belirliyor. Bizim elimizde olan bir şey yok maalesef. Ege Bölgesi'nde de piyasa fiyatları düşük yani.
J.D: Bunun kaynağı çevirmenler mi yoksa bürolar mı?
Translation Agency C: bunun kaynağı genelde pazarlıkçı olan müşteriler. Onlar da yani firmalar diyeyim size.
J.D: Peki son tarihler konusunda ne düşünüyorsunuz? Yani bu son tarihleri kim belirliyor? Yine çeviren mi müşteri mi?
Translation Agency C: Son tarih dediğiniz?
J.D: Deadline'ları, teslim tarihlerini.
Translation Agency C: Teslim tarihleri, terminleri soruyorsunuz.
J.D: Evet.
Translation Agency C: Terminler müşterinin talebine göre oluyor. Bazen çok acil oluyor ama çok kısa sürede çok iş istenirse almıyoruz yani. Genelde süre istiyoruz. Süreli olursa tercüme de daha sağlıklı oluyor. Ama kısa metinse kısa sürede veriyoruz.
J.D: Çeviri yapan çevirmenlerinizin burada bu süreç içerisinde başka görev ve sorumlulukları var mı? Mesela editing, proofreading ya da müşterilerle iletişim kurmak.

Translation Agency C: Müşterilerle iletişim kesinlikle yok. Müşteri bazen spesifik bir konuda görüşmek istiyor, ama biz prensip olarak müşteriyle tercümanın görüşmesi taraftarı değiliz.
J.D: Neden?
Translation Agency C: Neden? Çünkü bazı firmalar direkt temasa geçmek istiyorlar.
J. Çevirmenle?
Translation Agency C: Çevirmenle. Çevirmenlerimizin %90'ı buna zaten prim vermez de ama kafa karıştırabilirler.
J.D: İş kaybına sebep oluyor.
Translation Agency C: İş kaybı olur.
J.D: Her zaman etrafta tabii tecrübeli çevirmenler olmuyor. Çalıştığınız kişiler her zaman tecrübeli insanlar olmayabiliyor. Peki mesleğe ilk atılanlarla ilişkilerinizle tecrübeli olanlar arasındaki ilişkiniz arasında fark var mı?
Translation Agency C: Çok fark var. Şimdi mesela günde 3-4 tane CV geliyor bize, şu yabancı dil bölümünde okuyorum, 3.sınıftayım, son sınıf ya da yeni mezun oldum. Benim onlara ciddi metinleri verme lüksüm yok yani. Onun için ben en azından 4-5 senedir bu sektörde çalışmış tercümanları tercih ederim. Bir de referans almak isterim, hangi bürolarla çalıştıklarını bilmek isterim.
J.D: Çevirmene çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz zor bir durumla karşılaştıklarında? Terimce gibi ya da koşut metinler.
Translation Agency C: Tabii tabii. Benzer metin olarak olabilir. Çok ağır bir metinse takıldığın yerleri sor, benim bildiğim dillerde tabii, takıldığın yerleri sorabilirsin diyorum. Ama şimdi bu son 10-15 yılda internet sayesinde teknik destek alabiliyoruz.
J.D: Hukukçulara danışıyor musunuz?
Translation Agency C: Hukukçulara tabii arada danışıyoruz. Takıldığımız bir konu olduğu zaman hukuki, soruyoruz.
J.D: Diğer çevirmenlerle iletişime geçiyor musunuz?
Translation Agency C: Tabii geçiyoruz.
J.D: Peki büronuzda ya da çevirmenleriniz Trados gibi başka CAT programları kullanıyorlar mı?
Translation Agency C: Valla ben o programları sınırlı olarak kullanıyorum. Birkaç dil bildiğim için de çapraz tercüme yaptığım için. Ama benim tercümanlar Trados'u kullanıyor mu, çoğu yani %90'ı kullanmıyordur.
J.D: Sizinle iletişime geçiyor dediniz çevirmenler zorluklarla karşılaştığında. Nasıl zorluklarla karşılaşabiliyorlar çeviri sürecinde?
Translation Agency C: Kelimenin anlamı konusunda. Bazı kelimelerin biliyorsunuz birçok anlamı oluyor. O branşa göre, yani konuya göre anlam farklılık arz ediyor. Onu kesinleştirmek için fikir alışverişi yapıyoruz.
J.D: Sizinde kısıtlı kaldığınız konularda müşteriye dönüyor musunuz?
Translation Agency C: Valla biz müşteriye dönüyor muyuz?
J.D: Yani müşteriye soruyor musunuz?
Translation Agency C: Şöyle söyleyeyim, mesela sözlü tercümede bir yabancı geliyor misafir. O konuda ben materyal istiyorum müşteriden. Web sitesini istiyorum ilk etapta. İkinci etapta o konuda da yazılı bir şeyse daha önceden yazışmalar olmuş mu, yazışmalar var mı. Bazen ardıl tercüme oluyor, dokümantasyon var mı o konuda onu soruyorum.

J.D: Ama yazılı çeviride mesela anlaşılmayan bir yer oldu çevirmeniniz için, hukuk tercümesi diyelim. Siz de baktınız, çözemediniz. Bu aşamada müşteriyle iletişimi siz mi kuruyorsunuz?
Translation Agency C: Yok ben, büro aracı oluyor yani.
J.D: çevirmenleriniz, artık hukuk diye ayırmayayım ama yine de ağırlıklı olarak hukuk yapanları da düşünürsek, çevirmenlerinizi hangi kriterlere göre seçiyorsunuz? Sizin için nedir önemli olan? Eğitim durumları mı, mesela tercümanlıkta okumuş olmaları mı yoksa piyasadaki deneyimleri mi?
Translation Agency C: Valla şimdi tercümanlık bölümünde okuma durumları son 10-15 yıldır var. Daha önceden işte bir İngilizce bölümü bitirmiş öğretmenler olabilir, başka ticari bir bölümü bitirmiş olabilir. İşte o arkadaşlar piyasa şartlarında kendi kendilerini yetiştirdiler. Yani şu anki duruma göre şartlar daha zordu, şimdi daha kolay. Şu andaki tercihimiz nedir? Kendi branşında olursa daha iyi olur yani İngilizce ya da Almanca, Fransızca, diğer dil bölümlerinden mezun elemanları, deneyimli olanları yani, yeni mezun olanları değil de, piyasada biraz isim yapmış tercümanları tercih ederiz yani.
J.D: Referanslarına bakıyorsunuz
Translation Agency C: Tabii referanslarına bakarız.
J.D: O zaman çeviri eğitimi ya da hukuk eğitimi almış olması birinci sırada değil, değil mi?
Translation Agency C: Valla şimdi şöyle söyleyeyim, hukuk konusunda çeviri yapıyorsak tabii olabilir. Mesela avukatlar da var yani. İngilizceleri iyi mesela, yurtdışında okumuşlar ya da burada başka bölümde bitirmişler, İngilizce ya da diğer dile hakimler. Hukuk konusunda ben avukatı tercih ederim ama avukatlar da mesela fiyatları diğer tercümana göre daha yüksek oluyor. Böyle bir handicap da var yani.
J.D: Diyelim ki size müşteriden, son müşteriden bir hukuk işi, bir anlaşma, hukuk çevirisi işi geldi. Bu iş akışını nasıl planlıyorsunuz anlatabilir misiniz? Müşteriden size geldikten sonra.
Translation Agency C: Şöyle bakıyoruz metnin zorluğuna göre. Tabii tercümanlarımız da kafamızda sıralı yani. Bu işi kim yapar, kim daha rahat yapabilir diye. O müsait değilse onun altında kim var ona bakıyoruz yani. O konuda kim daha ihtisaslaşmışsa ona veriyoruz.
J.D: Müşteriyle ücreti konuluyorsunuz. Teslim tarihini konuşuyorsunuz.
Translation Agency C: Tabii ücret konuşuyoruz. Tabii.
J.D: Daha sonra tercümana veriyorsunuz, iş tercümana gidiyor. Daha sonra, tercümandan size geldikten sonra?
Translation Agency C: Geldikten sonra, sürekli çalıştığımız arkadaş olduğu için yani bir proofreading yapma ihtiyacı yok, gözden geçirmiyoruz. Direkt müşteriye gönderiyoruz.
J.D: Yani tercümandan geldiği anda müşteriye gidiyor iş. Bir editing süreci yok.
Translation Agency C: Tabii. Y ada yeni çalıştığımız bir tercümansa daha iyi bilen, o işi almayan arkadaşa rica ediyoruz, "bir göz atabilir misin" diyoruz. O hızlı bir proofreading yapıyor yani.
J.D: Bir çeviriyi farklı çevirmenler arasında bölüştürüyor musunuz?
Translation Agency C: O müşteri çok aşırı baskı yaparsa, benim başka seçeneğim yok derse müşteriye de söylüyoruz zaten durumu yani. Metin bütünlüğü sağlıklı olmaz, kabul ederse yapıyoruz. Ama mecbur kalmadıkça yapmayız.
J.D: Pek taraftar olduğunuz bir şey değil o zaman öyle mi?

Translation Agency C: Yok değil.
J.D: Peki bu şekilde bölüştürme yaptığınız zaman süreç nasıl işliyor? Bölüştürdüğünüz zaman bir editing- proffreading süreci oluyor mu?
Translation Agency C: Yok olmuyor. Onda şans yok, süre yok çünkü. Karşı taraf süre vermediği için. Biz kendilerini bu konuda uyarıyoruz metin bütünlüğü olmaz diye. Ama iyi tercümanlara verdiğimizi işi söylüyoruz yani.
J.D: Peki bu durumda, bölüştürüldüğünde tercümanlarınız birbiriyle iletişim kuruyor mu?
Translation Agency C: Yok kesinlikle olmuyor. Acil işte olmaz yani.
J.D: Acil olmadığı zaman?
Translation Agency C: Diğer işlerde olur. O zaman mesela ortak terminoloji de saptayabiliyoruz. Ortak terminolojiyi bütün tercümanlara veriyoruz.
J.D: Tercümanlar kendi arasında iletişim kurabiliyorlar değil mi?
Translation Agency C: Valla kendi aralarında değil de bizimle. Çıkış noktamız, hareket noktamız yine biz oluyoruz. Mesela takıldığı bir cümle oluyor, kelime oluyor, orayı sarı ya da kırmızı işaretliyor. Bize gönderiyor. Biz oraya çözüm buluyoruz.
J.D: Müşteriler çeviri sürecine müdahale ediyor mu?
Translation Agency C: Çeviri sürecine müdahale edemezler. Yani verdiler işi, tek tük şurası değişti diye bir şey oluyor ama ben müdahale ettirmem prensip olarak.
J.D: Öyle mi? Mesela terminoloji konusunda müdahale?
Translation Agency C: Tabii, terminolojide olabilir.
J.D: Ama onun dışında herhangi bir çeviri stratejisine ya da "bu şekilde çevrilmesin şöyle çevrilsin" diye yöntemine çevirmenin karışmıyorlar.
Translation Agency C: Yok karışmazlar, çünkü tercümanın işine karışmış oluruz yani. Tercümana güvensizlik duymuş oluruz. O kendi yolunu çizmiş yani, başkasının isteği doğrultusunda tercüme yapamayız. Ama yapanlar var mı, var. Piyasada yapanlar var. Hatta "şunu da ekler misin" diyor mesela, ekleme yapıyorlar. "Bedelsizdir" diye yazı yazıyor adam.
J.D: Kaynak metinde olmadığı halde?
Translation Agency C:Tabii. Ondan biz, biraz düzgün prensipli çalışan bürolar iş almada sıkıntı yaşıyor yani. Bilmiyorum gelir mi konusu, bir de çok ucuza iş yapan bürolar var. Ama piyasayı müthiş kırıyorlar bildiğiniz gibi değil.
J.D: Peki bunun sebebi bürolar mı, yoksa çevirmenler mi piyasayı düşürüyor yoksa müşteriler mi?
Translation Agency C: Şöyle söyleyeyim, yanlarına 2-3 tane dil bilen eleman alıyorlar maaşlı. Atıyorum 1000 lira veriyorlar, artı sigorta veriyorlar. Onlara diyor günde 20-25.000- 30.000 karakter iş yapacaksın. Sürümden para kazanıyorlar, insanları da sömürüyorlar böyle, fazla para vermiyorlar. Piyasayı kıran böyle... Bir de üstelik de dil bilmeyip bu işi yapanlar var. Ondan yani biz şoktayız yani, çoğu arkadaşlar, prensipli çalışan arkadaşlar maddi zorluk içerisinde.
J.D: Çeviri bürosu olarak İnternet üzerinde üye olduğunuz bir forum- blog var mı?
Translation Agency C: Forum-blog, Proz.com var benim üye olduğum. Ama faydalandığım wordreference diye bir forum var. Oradan faydalanabiliyorum.
J.D: Ne açıdan faydalanıyorsunuz?
Translation Agency C: Oradan, terminolojiye takıldığımız zaman oradan yardım alıyoruz.
J.D: Peki Proz.com'a neden üye olmuştunuz?

Translation Agency C: Oradan iş almak için genelde üye olmuştum. Ama onların da platformları var böyle terminoloji konusunda. Zaten yazınca arama motorlarına çıkıyor yani otomatik olarak.
J.D: Aynı zamanda çevirmen bulmanıza yardımcı oluyor mu bu tür siteler?
Translation Agency C: Olur, olabilir ama sanki numaraları gizliyorlar gibi bir durum var, tahminim. Olmayan yerler de var, mesela TURÇEV var. Belki duymuşsunuzdur, onların bütün tercümanları İnternetten görülebilir, bütün bilgileri var yani.
J.D: Çeviri eğitmenleri ya da akademisyenlerle iletişim kuruyor musunuz?
Translation Agency C: Akademisyenlerle iletişime pek geçtiğim söylenemez yani çeviri konusunda.
J.D: Ya da deneyimlerinizi paylaşmak için hiç okullara gidiyor musunuz? Ya da mezun öğrencilere anlatmak için?
Translation Agency C: Bir iki teklif aldım geçen. Ben Arapça kursuna da gidiyorum. Orada iki tane kursiyer var. Ege Üniversitesinde okuyorlar galiba Mütercimlik olabilir. Öyle bir davette bulundu iki kızcağız. Tabii hocaları da destekler, öyle tahmin ediyorum. Önce TURÇEV, EGEÇEDER diye geçiyor buradaki kolu, orada da yönetim kurulunda olacağım yakında. Orayla belki gidebiliriz yani EGEÇEDER aracılığıyla. Ya da olmazsa sonra karar verdim, tek başıma gideyim dedim, bir yardımım olursa çocuklara.
J.D: Dernek mi TURÇEV?
Translation Agency C: TURÇEV, Türkiye Çevirmenler Federasyonu daha doğrusu. Türkiye Nitelikli Çevirmenler Federasyonu diye geçiyor.
J.D: Göreviniz nedir orada?
Translation Agency C: 17 tane bölgede temsilcikleri var. Burası Ege Bölgesi, İzmir2de.
J.D: Çevirmenler üyeleri herhalde değil mi?
Translation Agency C: Çevirmenler üyeleri, bir de bürolar üyeleri. Çevirmenlere yeminli tercüman kartı verebiliyor, yeminli tercüme bürosu belgesi düzenliyor. Toplantılar düzenliyorlar. Çeşitli etkinlikleri oluyor. Mesela 2 hafta önce Pazar günü oradaydık. Serhat Bey, oranın başkanı, durumları falan anlattı, gelişmeleri anlattı, noterlerle olan ilişkiler, bakanlıklarla olan ilişkiler, çeviriler nasıl dağıtılıyor bakanlıklardan, bazı dönen şeyler de var, oyunlar da var yani.
J.D: Sektörle ilgili güncel bilgiler sunuyor yani. Başka ne faydası var bu federasyonun? Sizin için yararı nedir mesela?
Translation Agency C: Şu anda bana direkt olarak faydası, kurumsallaşma diyeyim, öyle söyleyeyim. Çünkü herkes kendi başına çalışıyor, kendi başına buyruk. Özellikle İzmir'de 40'a yakın bir üye toplandı bir senede İzmir'de. Ama az tabii İzmir için, çok az. Faaliyetler de tam yaygınlaşmadı yani, nasıl söyleyeyim. Arkadaşlar da çeviriyle ilgileniyorlar, sorumlu arkadaşlar. Fazla vakit ayıramıyorlar, yani diğer bürolarla, tercümanlarla, çalışanlarla sıkça görüşme yapmaları lazım. Ama bu işten onların bir kazançları yok.
J.D: Amaç standartlaşmaya gitmek mi burada?
Translation Agency C: Standartlaşmaya gitmek, doğrudur. Ama bu iki arkadaşımız, birisi görevi bıraktı geçenlerde. Bedel yani bir ücret almadan çalıştılar. Prensip şu anda öyle. Biz de üyeyiz ama aidat falan ödemiyoruz henüz. Yeni bir oluşum, 1-1.5 yıldır var. Bakalım işte biraz aksaklıklar var, öyle gözüküyor. Bazı diğer bölgelerdeki temsilciliklerde bazen sorun oluyor tek tük. Bu dediğim gibi

standartlaşma, bu konuyu ben dile getirdim. Ucuz tercüme alanlar 6-7 lira 1000 karakter İngilizceye tercüme yapıyorlar. Atıyorum, Almanca- Fransızcaya da ucuz fiyat veriyorlar. İngilizce dönüyor ya işler. İş kaçmasın diye. Şimdi ucuza çalışan tercüman var. İhtiyacı var adamın 1000 karakter 6 liraya 5 liraya tercüme yapıyorlar. Öyle işte bu sorunlar çok büyük dediğim gibi. Gençlerin önünü kapatıyor yani. Bir de şöyle bir durum var. Mesela adam 5-6 ay kursa gidiyor, yabancı dil kursuna. Oradan bir belge alıyor. Noter onu belge olarak kabul ediyor, dil biliyor diye. Yemin zaptı alıyorlar noterlerden.

J.D: Noterler kabul ediyor yani bunu?

Translation Agency C: Noterler de düşürüyor çok piyasayı. Bir de noterlerin bir hatası, üç sene önce bir karar aldılar. Bizim imzadan dolayı aldığımız bir pay var tercüme evrakında noterden geldiği zaman. Şimdi brütü 30 lira civarı, brüt, tam sayfada yani. Onun yarısını vermiyorlar. Onun diğer yarısını da %20 stopaj düşüp öyle ödüyorlar. Böyle bir haksızlık da var yani. Bir de değerli kağıt parası alıyorlar, yazma parası alıyorlar. Onları biz kendimiz de yazıyoruz yani. Sorunlar o kadar büyük ki yani bildiğiniz gibi değil. Gerçekten insanların geleceğiyle ilgili büyük sorunlar.

J.D: Peki hukuk çevirisinde kalite nedir sizce?

Translation Agency C: Hukuk çevirisinde kalite doğru tercüme ve terminolojiyi iyi kullanma.

J.D: Doğru tercüme derken içerikten mi bahsediyorsunuz?

Translation Agency C: İçerik. İçerik doğru olacak çünkü hukuk çevirisinde hata yapma şansınız yok yani.

J.D: Kaliteden kim sorumlu sizce? Çevirmen mi, büro mu, varsa editör mü?

Translation Agency C: Final, nihai sorumlu tercüme bürosudur yani. Muhatap tercüme bürosudur.

J.D: Öyle olduğu için sorumluluk da ona ait diyorsunuz.

Translation Agency C: Tabii.

J.D: Peki çeviride etik sizce nedir?

Translation Agency C: İşte etik pek yok yani. Çeviride etik nedir? Etik, çevirileri birinci olarak doğru yapmak. Gerekli terminolojiyi kullanmak ve hak edilen ücreti almak.

J.D: Çevirmenin hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü kavramlar, ifadeler için kaynak metinde olmamasına rağmen çeviri metnine açıklayıcı bilgiler eklemesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Translation Agency C: Şöyle tercümanın notu adı altında tercüme bittikten sonra altına öyle bir ek koyuyoruz yani. Eskiler biraz, muallakta kalan cümleler diyoruz da şimdi nasıl diyorsunuz? Anlamı tam anlaşılmayan cümleler için öyle bir açıklama düşüyoruz.

J.D: Tercüman not bırakabiliyor yani.

Translation Agency C: Tabii tabii.

J.D: Peki uzun süredir hukuk çevirisi yaptırdığınız için bir çevirmeniniz diyelim ki artık hukuk konusunda daha bilgili. Diyelim ki kaynak metinde hatalı ya da yanlış olduğunu düşündüğü bir bilgi var, bir bilgi yanlışı. Buna nasıl, müdahale etmeli mi?

Translation Agency C: Tabii ediyoruz.

J.D: Bilgi yanlışı. Ama nasıl müdahale ediyor? Müşteriyi mi arıyor yoksa direkt kendisi düzeltiyor mu?

Translation Agency C: Yok yok, bize bildiriyor. Biz müşteriyle konuşuyoruz, diyoruz şurada yanlışlık var. İfade yanlış yani. Bu da çeviriye yanlış olarak yansıyacak diyoruz. Uyarıyoruz, bakıyorlar, %95 düzeltilir, geri dönüş oluyor yani.
J.D: Hukuk metinlerinin sadeleştirilmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Translation Agency C: Şimdi nasıl söyleyeyim, 20-25 sene önce terminoloji daha ağırdı yani. Çok Osmanlıca sözcükler vardı. Şimdi nispeten biraz daha iyi. Mesela ahzu kabz diye bir kelime var. Yani o kelime böyle çok, nasıl söyleyeyim, o işin...
J.D: Olmazsa olmazı mı?
Translation Agency C: Olmazsa olmazı. Hem öyle ama karşı taraf anlamıyor mesela. Ama o ne demek? Karşı taraf senin adına para tahsil edebilir demek, ahzu kabz olayı.
J.D: Peki sizce bu modern Türkçeye uyarlanmalı mı?
Translation Agency C: Tabii modern Türkçeye uyarlanması lazım. Halkın anlayacağı dile indirgenmesi lazım.
J.D: O zaman hukuk çevirisi bile olsa daha sade bir dil kullanımı gerektiğini düşünüyorsunuz.
Translation Agency C: Evet, tabii, biraz daha. Anlaşılmayan, böyle karmaşık olan sözcüklerin biraz daha Türkçeleştirilmesinde yarar var.
J.D: Bu tür bir kullanımın hukukçular tarafından kabul edilebilir olduğunu düşünüyor musunuz? Çünkü onlar biraz katı dil konusunda.
Translation Agency C: Bazen tercüme yapıyoruz, diyorlar bizim terminolojinin dışında diyebiliyorlar yani, anladınız mı? Benim de başıma geldi. Barodan bir iş aldım, Fransızcadan Türkçeyeydi. Bizim istediğimiz üslupta değil, dedi mesela oradaki yetkili.
J.D: O zaman çevirdiğiniz kişiye göre değişiyor mu?
Translation Agency C: Cumhuriyet jenerasyonu olarak, yani son, biz de yeni jenerasyonda sayıyoruz kendimizi, biraz daha Türkçeleşmesini istiyoruz yani. Yani en azından insanlar gidiyorlar, noterlerde vekalet veriyorlar. Bakıyor, adam anlamaz imzalıyor. Tahsilatı karşı taraf yapıyor ahzu kabzdan, adamın bir sürü zararı oldu yani.
J.D: Başka bir meslektaşınıza ya da çevirmeninize daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri ya da çevirileri herhangi bir sebeple verir misiniz?
Translation Agency C: Ben kendi yaptıklarımı veriyorum. Ben yaptıysam. Ama başka tercüman yaptıysa vermiyorum.
J.D: Kendi yaptıklarını örnek olması için mi, çalışmalara yardımcı olması için...
Translation Agency C: Örnek olması için veriyorum. Öyle vekaletname türü şeyler istiyorlar yani.
J.D: Peki yine aynı metinleri üçüncü bir kişiye hukuki anlamda destek olmak için verir misiniz? Hukuksal bir sorunu var, siz de o konuda bir çeviri yapmıştınız ya da yaptırtmıştınız. "sana yardımcı olabilirim" diye...
Translation Agency C: Ticari kaygı varsa işin içinde vermeyebilirim yani. Ticari kaygı yoksa, bir arkadaşımsa veya bir öğrenciyse, yardım talebinde bulunan biriyse verebilirim yani. Ama şöyle de söyleyeyim yani, bazen gizlilik sözleşmesi yaptığımız firmalar var.
J.D: Tam onu soracaktım.
Translation Agency C: Onların işlerini veremeyiz yani.
J.D: Bazen imzalıyorsunuz bu sözleşmeleri.
Translation Agency C: Tabii.

J.D: Siz mi talep ediyorsunuz firmalar mı?
Translation Agency C: Ya da şöyle oluyor, ben çıkarıyorum o firma ismini word'de ise dosya. Öyle bir şey kalmadan düz veririm yani, X firması derim ona yani. Öyle bir şey olabilir yani.
J.D: Talep firmalardan mı geliyor sizden mi, gizlilik sözleşmesi?
Translation Agency C: Son zamanlarda birkaç yerde firmalardan geldi. O kesinlikle çıkmaz yani dışarıya.
J.D: Gizlilik sözleşmesi dışında müşterilerinizle ya da çevirmenlerinizle ücretle ilgili sözleşmeler imzalıyor musunuz?
Translation Agency C: O işi daha oturtamadık açıkçası. Çünkü güvendiğimiz arkadaşlar, sürekli çalıştığımız arkadaşlar olduğu için tekrar tekrar sözleşme yapmıyoruz. Ama bu uygulamayı biz turizmde yapıyoruz. Örneğin, bir örnek vereyim, ben turist rehberliği de yapıyorum. Şimdi onu şart koştular hem bakanlık hem Türkiye Rehberler Odası. Tura çıkmadan önce bir sözleşme imzalıyoruz, öyle bir şey var. Ama bu tercümeye de uygulanmalı mı? Hem tercümanın da biraz sorumluluk alması açısından uygulanabilir yani.
J.D: Peki neden bir sözleşme imzalanmıyor?
Translation Agency C: Çünkü geleneksel değil yani, öyle söyleyeyim.
J.D: Ekonomik bir yanı var mı bu işin?
Translation Agency C: Ekonomik bir tarafı yok ama olabilir. Bunun bir vergi dairesi farkına varırsa tercümanı vergiye, yani 10.000 liradan sonra diye biliyorum ben, 10.000 liradan fazla tercüme yapıyorsa yıl içinde onu vergi ödemeye zorlayabilir yani.
J.D: Sözleşme imzalamıyorsunuz ama güven ilişkisini kurdum diyorsunuz. Zaman içerisinde nasıl kuruyorsunuz bu ilişkiyi? Onların, çevirmenlerin teslim tarihlerine uyacağını nereden biliyorsunuz? Ya da çevirmenler sizin parayı ödeyeceğinizi nereden biliyorlar?
Translation Agency C: Diğer tercüme bürolarından öyle yardımlaşıyoruz.
J.D: Nasıl?
Translation Agency C: Diğer tercüme bürosu sahipleri arkadaşımız oluyor mesela, meslektaşlarımız. Şimdi ben sıkıştım diyelim, Arapça bir tercüman lazım. O diyor, şu arkadaşın yaptığı işler doğru, şu ana kadar bir şikayet gelmedi. O da tabii nereye kadar doğru, o da tartışılır da. O durumda biz de referansla bir tercümanı...
J.D: Aslında hep referans üzerine buluyorsunuz ve güveni sağlıyorsunuz.
Translation Agency C: Referansla, doğrudur.
J.D: Artık hukuk çevirisi olarak daraltmayayım ama çeviri açısından, çeviri piyasasında çevirmenler arasında ya da bürolar arasında bir rekabet var mı?
Translation Agency C: Rekabet daha çok bürolar arasında var. Çevirmenler arasında rekabet, şöyle söyleyeyim, iyi bir çevirmen için rekabet söz konusu olmaz. O yapar tercümesini, alır parasını.
J.D: Piyasada çeviri bürosu olarak, ... Tercüme Bürosu olarak nasıl görünür olabilirsiniz? Bu görünürlüğünüze çevirmenlerinizin katkısı var mı?
Translation Agency C: Şimdi piyasada yaptığınız yere bağlı. Nasıl kabul ettirdiniz? O zaten zamanla duyuluyor yani. Bir büro da uzun seneler ayakta kalıyorsa demek ki tutunuyor, oluyor. Zaten ben de tercümanlık yaptığım için beni daha çok tanıyorlar, biliyorlar yani. Onlara da tercüme yapabiliyorum, yardım olsun.
J.D: O zaman çıktılarınızı değerlendirerek mi görünür oluyorsunuz? Çıktılarınızı mı değerlendiriyorlar? Ürünlerinizi yani çevirilerinizi.

Translation Agency C: Kişiliği değerlendiriyorlar, bilgimi değerlendiriyorlar, tercümelerimi değerlendiriyorlar. Benim firmamda olan ilişkileri bilmezler tabii de birbirimize de arada dolaylı soruyoruz işte, "senin nasıl gidiyor, iyi mi şöyle mi". Kimisi saklayabiliyor yani, iyi diyorsun, kötü diyorsun, orta diyorsun. Bazı aylar var mesela, Aralık ayı kötü geçer.
J.D: Müşterilerle mi görüşüyorsunuz?
Translation Agency C: Yok, değil.
J.D: Kiminle?
Translation Agency C: Tercüme bürosu sahipleri.
J.D: Tercüme büroları arasında. Peki prestijli müşterilere sahip olmak da tanınırlığınızı arttırır mı? Mesela büyük bir şirketin tercümelerini yapmak piyasada tanınır olmayı sağlar mı?
Translation Agency C: Büyük şirketlere yaparsanız tabii piyasadaki güvenirliğiniz yükselir.
J.D: Daha çok tanınır olursunuz değil mi?
Translation Agency C: Tabii, doğrudur.
J.D: Peki çevirmenlerini görünür ya da tanınır olmasında büro olarak sizin etkiniz var mı? Yoksa çevirmenleriniz görünmez mi?
Translation Agency C: Görünmez değil yani dediğim gibi tercüme büro sahipleri arasında öyle ilişkiler var. Mesela tercüman alışverişi yapabiliyoruz aramızda.
J.D: Ama son müşteriler bilmiyor çevirmenleri değil mi?
Translation Agency C: Yok, bilmezler.
J.D: Sadece büroları biliyorlar.
Translation Agency C: Tabii tabii kesinlikle. Öyle bir şey yok zaten.
J.D: Anladım. O zaman siz de müşterilerinize çevirmenlerini tanıtmıyorsunuz. Sadece diğer çeviri büroları arasında paslaşıyorsunuz bu bilgileri.
Translation Agency C: Doğrudur. Ama bazı firmalar, yani hastaneler yapıyor biraz onu, bütün tercümanlarınızın bilgilerini istiyorlar. Ben o yüzden almadım, "ben bu şartlarda çalışamam" dedim. Ama başka bir arkadaş liste verdi, telefonlar verdi, bilmem neler verdi. Bana göre ters, yanlış bir iş yaptı.
J.D: Burada amaç neydi? Tercümanlarınızı tanımak mı yoksa onlarla doğrudan bağlantı kurmak mı acaba?
Translation Agency C: Doğrudan bağlantı kurmak. Ama şimdi bu güven ilişkisi biraz da. Tanımıyoruz da, niyeti nedir o kişinin? Bana konuşmaları, hitap şekillerinden falan biraz güvenirlik oluyor ya da olmuyor. Ona göre tartıyorsun biraz. Bana şüpheli geldi arkadaşın durumu orda. Satın almada çalışıyordu, dil konusunda da bilgisi olmayan birisi yani. Neye göre benimle ilişkiye geçecek, tercümanlarımla ilişkiye geçecek? Yani böyle şeyler var, ama dediğim gibi kendi tercümanlarını ifşa eden bürolar da var öyle.
J.D: Anladım. Çeviri müşteriden geri dönerse tutumunuz ne olur? Mesela müşteri dedi ki "olmamış bu çeviri, çevirmeniniz yapmış ama olmamış".
Translation Agency C: Çeviri müşteriden geri döndü ve önce tercümanla görüşürüm. Bir de nerede olduğunu yani sorunun hangi bölümde, tercümenin bütününde mi, belli bir yerde mi, belli bir terminolojide mi olduğunu onu sorarım.
J.D: Sonra tercümana dönüyorsunuz.
Translation Agency C: Sonra tercümana dönerim. Derim böyle böyle. Çok kötü bir durum olursa, yeni bir tercüme olursa işi yeniden başka bir tercümana yaptırırım. Tercümana da bir ücret ödemem yani kötüyse, çok kötüyse. Ben de İngilizce kontrol,

Fransızca, İspanyolca, İtalyanca kontrol edebilirim. Bilmediğim bir dil ise bilen bir arkadaşa kontrol ettiririm.
J.D: Yani çok az bir yerinde, bir bölümünde varsa onu aynı tercüman düzeltiyor.
Translation Agency C: Tabii az bir şey ise, kısmi bir şey ise sorun değil yani.
J.D: Hatalı çevirilerde sizin açınızdan ya da çevirmeniniz açısından hukuki sonuçlar var mı?
Translation Agency C: Hukuki bir sonuç olmadı. İşte nasıl söyleyeyim, mahkemeye verebiliriz gibi bir şey oldu, çünkü bazı evraklar, tercümeler baskıya da giriyor. Adam 10.000 tane 100.000 tane bastırıyor yani. Şu ana kadar öyle bariz bir şey olmadı. Bir iki eleştiri oldu, baktık dedik "böyle de ifade ediliyormuş, bir yanlışlık yok ama o sözcüğü istiyorsanız onu kullanalım" diyoruz. Çözüyoruz yani.
J.D: Anladım ama ağır bir hukuki sonucu olmuyor genelde.
Translation Agency C: Valla %95 olmuyor ama tek tük öyle... Şimdi benim çevremde de dava açılan bir büro falan duymadım yani.
J.D: Herhalde son olarak büro iletişim kurduğu için bu durumdan direkt büro sorumlu çevirmenden ziyade.
Translation Agency C: Büro sorumlu tabii.
J.D: Yeminli olmadığı sürece tabii çevirmen.
Translation Agency C: Tabii tabii, yani biz zaten tercümeleri de tercümandan imzalı olarak almıyoruz. Ama yazışmalar olduğu için bize bir dava açılırsa biz de tercümana açarız yani.
J.D: Öyle mi?
Translation Agency C: Öyle olur yani. O tercümandan kaynaklanıyorsa ben de mahkemede ona göre beyan veririm yani, tercümanın hatası diye.
J.D: Demin, az önce konuştuk ama bu konuyu biraz daha açmak istiyorum. Prestij meselesi. Piyasada ekonomik olarak güçlü olmak, sürekli iş almak, sürümden kazanmak ya da ekonomik olarak güçlü bir konumda olmak prestiji getiriyor mu? Ya da tam tersi prestijli olmak her zaman ekonomik olarak kazanç getiriyor mu?
Translation Agency C: Prestijli olmak ekonomik olarak büyük bir kazanç getirmiyor ama ucuz iş yapıp çok yoğun çalışan bürolar var. Müşterinin nezdinde onlar prestijli olabilir ama piyasa nezdinde prestijli değiller yani, tercüme piyasasında.
J.D: Ama nihayetinde kaliteli bir iş çıkmadığında nasıl tutunuyorlar?
Translation Agency C: Her zaman kaliteli olmuyor işleri. Bazen iyi tercümanlar da bulabiliyorlar. Ama iyi tercümanlar da çalışıyor en fazla 1 sene, 1.5 sene. Biraz serpildi mi zaten kendisi büro açıyor, öyle durumlar oluyor yani.
J.D: Ya da daha yüksek ücretlere çalışıyorlar.
Translation Agency C: Öyle. Ve duyuyorum ben yani ucuz çalışan firmadan bazı şikayetler de olduğunu biliyorum.
J.D: O zaman prestij her zaman ekonomik kazanç getirmiyor piyasada, öyle mi?
Translation Agency C: Tabii tabii getirmez.
J.D: Teşekkür ederim, sorularım bu kadar.

Interview with Translation Agency D

J.D: Hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Translation Agency D: Ben Boğaziçi Üniversitesinde iktisat okudum.

J.D: Siz de çeviri yapıyor usunuz?
Translation Agency D: Evet, 1994'te çeviri yapmaya başladım. 20 yılı geçmiş oluyor şu anda. O 20 yıl içinde de 10 yılı aşkın bir editörlük tecrübem var, ofiste yapılan çevirilerin son kontrolü ve teslimi şeklinde. Son 4-5 yıldır sadece yeni genç tercümanların yetiştirilmesi için "yüz yüze editörlük" dediğimiz bir mekanizmamız var, onu yapıyorum. Çeviri artık çok fazla yapmıyorum.
J.D: "Yüz yüze editörlüğü" biraz açabilir misiniz? Nasıl?
Translation Agency D: Çevirmen metne başlamadan önce bir üzerinden geçiyoruz. Bir genç daha tecrübesiz bir çevirmen ve bir tecrübeli çevirmen, çeviri süreci başlamadan önce metnin üzerinden geçerek "burada ne demek istemiş", "bu terim nasıl çevrilmeli" gibi bir ön işlemden geçiriyoruz. Daha sonra, çevirmen çeviriyi bitirdikten sonra karşılıklı yan yana oturarak çevirmenin edit sürecini seyretmesi şeklinde bir edit yöntemimiz var. Ve orada da tamamen sohbete dayalı, yani bu bilgi aktarımı gerçekleşiyor edit sırasında, "buraya böyle desen daha iyi olurdu, girelim araştıralım bakalım bu ne demekmiş" gibi tamamen karşılıklı etkileşimli bir edit, redaksiyon süreci.
J.D: Kaç yıldır çeviri bürosu işletiyorsunuz?
Translation Agency D: Burası 1998'de kuruldu, demek k 17 sene olmuş. Ben de 98'den beri buradayım.
J.D: Hukuk metinleri çevirisi yapıyorsunuz hem de yaptırıyorsunuz.
Translation Agency D: Evet, hukuk metinleri çevirisi işimizin içinde %60-70 ağırlığa sahip.
J.D: Peki siz çeviri bölümü mezunu değilsiniz, neden yöneldiniz çeviriye?
Translation Agency D: Dile merakım biraz aileden kaynaklanıyor. Ailemde çok fazla dille uğraşan insanlar var. Dedem, rahmetli dedem bir dilbilimciydi, bir gramer kitabı vardı. İki teyzem çevirmenlik yapıyordu büyük şirketlerde. İngilizce öğretmenleri, edebiyat öğretmenleri, bütün aile dille uğraşıyor. Sanıyorum ondan etkilendim. Dile gençliğimden beri ciddi bir merakım vardı ve böyle bir mesleğe yöneldim.
J.D: Hukuk çevirisine talep yüksek mi sizce?
Translation Agency D: Hukuk çevirisi çeviri sektörünün belli başlı 3-4 alanından biri bence. Tıp çevirisi, teknik çeviri, edebiyat çevirisi gibi ayırırsak, hukuk çevirisi çok ağırlıklı bir şey. Ama sadece hukukla sınırlı kalmıyor. Çok birbirine bağlı konular var. Örneğin, insan kaynakları, finanstan muhasebeye kadar bir şirketin bünyesinde olan her türlü olan işin içine giriyor. Yani her zaman dümdüz hukuk olmayabiliyor ama bir şekilde hukukla bir ucundan ilişkili bir sürü konu var.
J.D: Sizin sadece freelance çevirmenleriniz mi var yoksa in-house da var mı?
Translation Agency D: In-house çevirmenlerimiz de var, şirket içinde çalışan editör ve çevirmen. Ama dışarıda da çalıştığımız, farklı şehirlerde ve İstanbul'da, toplam hepsini düşünürsek 15 kişilik bir ekibimiz var.
J.D: Hukuk çevirisiyle ilgilenen çevirmenleriniz ayrı mı?
Translation Agency D: Evet, sadece hukuk çevirisi yapan çevirmenlerimiz var. Hatta o derece uzmanlaşmışlar ki bazıları, sadece belli bir yönde çeviri yapıyorlar. Mesela İngilizceden Türkçeye sadece çeviri yapıyorlar, Türkçeden İngilizceye yapmak istemiyorlar. Hatta daha da fazla uzmanlaşma olabiliyor ve sadece belli tipte sözleşmelerin İngilizceden Türkçeye çevirisiyle uğraşan bir kişi bile var örneğin ekibimizde, share purchase agreement gibi birleşmeler ve devralmalar konusunda uzmanlaşmış. Bunlar çok büyük sözleşmeler oluyor genelde300.000-400.000

karakter boyutunda. Sadece İngilizceden Türkçeye bunların çevirisini yapan çevirmenimiz var.
J.D: Haftada ortalama kaç sayfa çeviri yapıyorlar hukuk çevirisi anlamında?
Translation Agency D: Bir çevirmen bence sağlıklı ve kaliteli şekilde günde 15-20.000 karakter, boşluklu karakterden bahsediyorum bu arada. Boşluksuza çevirirsek biraz daha da az oluyor. Yani boşluksuz standart olduğu için öyle söylesem daha iyi belki. 18.000 karakter gibi, hadi en fazla 20.000 karakter gibi günlük bir kapasitesi olur bence. Hadi 5 gün çalıştı, 2 gün dinlendi desek, haftada 100.000 karakter bence maksimum yapabilir ve bu da ayda 400.000gibi bir şeye geliyor.
J.D: Peki bu sayı kimi zaman aşılabiliyor mu?
Translation Agency D: Çok fazla aşılması mümkün değil. Biz çok yüksek fiyatla çeviri yapıyoruz ve çok talepkar müşterilerimiz var. Fiyatımız çok yüksek olduğu için bize her zaman en zor işler gönderiliyor ve çok büyük bir titizlik bekleniyor. En ufak bir hata olması istenmiyor, hemen derhal şikayetle karşılaşıyoruz. Bu nedenle belir bir hızın üzerine çıkmak mümkün değil. Sabah yetişecek, sabahlayalım 50.000 karakter yapalım gibi bir şey mümkün değil. Zaten metinler çok zor. Ama bazı çok olağanüstü durumlarda, çok büyük davalar oluyor, bazen bütün bir ekip sabah-akşam çalıştığımız oldu geçmişte. Ama bence bir çevirmenin ayda ne yaparsa yapsın 500.000 karakteri geçmesi bence imkansız bir şey.
J.D: Çevirmenlere ödediğiniz ücretler sabit mi değişken mi?
Translation Agency D: Kıdeme göre ve beceriye göre bir miktar küçük farklar var fiyatlarımız arasında ama bunlar çok küçük farklar. Örneğin, çok kıdemli, 20 yıldır çeviri yapan hukukta uzman bir çevirmen 100 lira alıyorken diyelim ki yeni girmiş, daha eğitim sürecinde olan bir çevirmen belki 80-75'tir. Hiçbir zaman yarı yarıya olmuyor, nispeten yakın birbirine fiyatlar.
J.D: Bu ücretleri kim belirliyor? Siz mi belirliyorsunuz yoksa çevirmenleriniz mi? Yoksa bir uzlaşma mı var?
Translation Agency D: Genellikle bizim tarafımızdan belirleniyor gibi geliyor. Yani karşı tarafa bize bağımsız bir tedarikçi gibi gelip benim fiyatım 100 liradır demiyor. Zaten biz çok uzun süredir aynı kişilerle çalışıyoruz. Yani 10 yıldır-12 yıldır çalıştığımız insanlar var. Onlarla tabii karşılıklı bir müzakere oluyor her zaman ama genelde biz söylüyoruz ve bir güven yaratmış olduğumuz için bence söylediğimiz şeye inanıyorlar. "Bu sene bir ekonomik kriz var gibi görünüyor, satışlarımız çok kötü gidiyor, fiyatı bu sene arttırmayacağız hatta indirim yapmak zorundayız" dediğimiz bir sene bile oldu. 2009 kriziydi zannediyorum. Ve zaten çok samimi ve yakın bir şekilde çalıştığımız için herkes güveniyor söylediğimiz şeye ve gerekiyorsa zam yapabiliyorsak yaptığımızda, yapamayacaksak yapmadığımızı biliyorlar. Dolayısıyla karşılıklı müzakere ama genelde biz belirliyoruz diyebilirim aslında.
J.D: Peki çeviri son tarihlerini kim belirliyor? Müşteri mi?
Translation Agency D: Çeviri son tarihlerini tamamen müşteri belirliyor, evet.
J.D: sizin hiç söz hakkınız oluyor mu ya da çevirmenlerinizin? Biraz esnetmek...
Translation Agency D: Söz hakkımız, dik durmak şeklinde oluyor. Diğer bürolara göre çok fazla dik duran bir büro olduğumuzu düşünüyorum, bu yüzden de çok fazla iş kaçırıyoruz. Yani sektörde çok yanlış uygulamalar var. Gece 8'de 9'da cep telefonundan arayıp ertesi sabaha 100.000 karakter yetişmesi lazım gibi bir müşteri tipi çok yaygın sektörde. Biz buna kesinlikle müsamaha göstermiyoruz. Belli bir saatten sonra telefon dahi açmıyoruz. Ve hiçbir şekilde olmayacak bir süreyi hiçbir şart altında kabul etmiyoruz. Çevirmenleri korumaya çalışıyoruz.

J.D: Hukuk çevirisi yapan çevirmenlerinizin burada çeviri dışında başka görev ve sorumlulukları var mı?
Translation Agency D: Hukuk çevirisi yapan çevirmenlerimizin...
J.D: Yani editing yapan var mı, propofreading var mı?
Translation Agency D: Bir tanesi aynı zamanda editör. İşe editör olarak girmişti. Ama daha sonra tecrübeli insanların kendi edit'ini kendi yapması şeklinde bir sistem geliştirdik. Edit ihtiyacı azaldı bu şekilde. Edit ihtiyacı alazınca editörümüz de çeviriye kaydı daha çok. İhtiyaç olduğunda çeviri yapıyor hala, pardon ihtiyaç olduğunda edit de yapıyor ama asıl işi çeviri şu anda. Onun dışında birden fazla işi olan bir kişi yok. Beli bir iş yapıyor herkes.
J.D: Tabii her zaman tecrübeli çevirmenler olmuyor. Mesleğe ilk atılanlarla ilişkilerinizle tecrübeli olanlar arasındaki ilişkileriniz arasında fark var mı? Onlara karşı tutumlarınızda?
Translation Agency D: Tabii, fiyatlarında farklılık var. Koordinatörün çevirmene olan güveninde mutlaka bir farklılık var. Mutlaka yetiştirecektir, geciktirmeyecektir, yaparım derse çok kaliteli şekilde yapacaktır gibi tecrübeli tercümanlara tabii daha fazla güven oluyor. Ama tam tersi, tecrübeli tercümanlar yıllar içinde yorulmuş ve yıpranmış oldukları için başka sorunlar olabiliyor onlarla. Genç tercümanlarla ise bir eğitim süreci gibi görüyoruz daha çok, ilk bir sene özellikle. Ve dediğim gibi, demin anlattığım gibi, karşılıklı sohbet ederek edit yoluyla ya da yazılı geribildirim vermek yoluyla onların kendilerini geliştirmesini sağlamaya çalışıyoruz. Fiyatlarda da dediğim gibi bir miktar, %20 kadar farklar var.
J.D: Genç çevirmenlerinizden gelen çevirileri edit'e tabii tutuyor musunuz o zaman?
Translation Agency D: Evet, öyle önemli bir fark var. Genç ve daha tecrübesiz bir çevirmenin çevirileri mutlaka her zaman edit ediliyor. İstisnasız, yani "çok güzel yaptım hiç bir hata yok" dese bile, kendi ne derse desin mutlaka edit'e tabi tutuluyor. Daha tecrübeli çevirmenlerde ise bir fiyat farklılaştırma mekanizmamız var. Çevirmen derse ki ben bunu mükemmel şekilde yaptım, her türlü sorumluluğu üzerime alıyorum, şikayet gelirse ben ilgileneceğim, şikayet gelmeyecek zaten çok düzgün yaptım gibi bir taahhütte bulunursa daha yüksek bir ücret alıyor ve edit'e tabi tutulmuyor. Yani editörün alacağı ücretin bir kısmını çevirmen kendisi almış oluyor. Kendi edit'ini kendi yapmış gibi. Bir kere daha okuyor fazladan.
J.D: Burada editörle proofreader ayrı değil o zaman değil mi? İkisi de aynı kişi.
Translation Agency D: Evet. Böyle bir ayrım yok. Küçük bir firma olduğumuz için o kadar yani musahhih denen tashihçi denen bir personel ayıracak kadar büyük bir firma değiliz. Editör her türlü son kontrolü yapıyor sonuçta.
J.D: Çevirmenlere çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz, terimce gibi, koşut metin gibi?
Translation Agency D: Birkaç senedir bir çeviri yazılımı kullanıyoruz.
J.D: Ne kullanıyorsunuz?
Translation Agency D: Daha önce Trados kullanıyorduk, MemoQ'ya geçtik. MemoQ'nun daha başarılı bir yazılım olduğunu düşünüyoruz. Çevirmenler de çok daha fazla seviyor MemoQ ile çalışmayı. MemoQ lisansları sağlıyoruz çevirmenlerimize. İndirimli paketler sağlıyoruz. Büyük çevirilerde daha önceden yapılmış terminoloji çalışmaları oluyor. Bunları sağlıyoruz. Arşivden eski benzer metinler olursa onları gönderebiliyoruz.
J.D: Hukukçularla irtibat kurmalarını sağlıyor musunuz? Ya da siz kuruyor musunuz bazı sıkıntılı durumlarda?

Translation Agency D: O çok nadir olan bir şey. Örneğin, mimarlıkla ilgili bir terim varsa, bir mimar tanıdığımızı arayıp terim danışabiliyoruz. Ya da muhasebeyle ilgili bir terimi anlamadığımızda bir mali müşavire telefon edip ya da mail atıp danışabiliyoruz. Ama hukukçular, çalıştığımız hukukçular çok yüksek profilli ve vakitleri çok çok değerli. Onlarla temas kurmak çok kolay olmuyor açıkçası. Yani terim sormak için aradığınızda ya ulaşamıyorsunuz ya da ilgilenmiyorlar.
J.D: Çeviren çeviri sürecinde herhangi bir zorlukla karşılaştığında sizinle mi iletişime geçiyor yoksa direkt müşteriyle mi?
Translation Agency D: Müşteriyle hiçbir zaman iletişime geçmiyorlar. Müşteriyle ilgili hiçbir irtibat bilgileri olmuyor ellerinde.
J.D: Bunu siz tercih etmiyorsunuz o zaman öyle mi?
Translation Agency D: Yani çevirmenlerimizin bazıları da bağımsız çalışan insanlar esasında. Kendileri serbest meslek erbabı ve serbest meslek makbuzu düzenliyorlar. İstedikleri herkesle çalışma özgürlükleri var sonuçta. "Tanışamazsın, o kişiyle konuşamazsın" gibi bir tavrımız yok ama bütün buradaki operasyonu koordinatörümüz yürütüyor sonuçta. Çevirmenin üzerinde hiçbir yazışma- konuşma yükü olmuyor.
J.D: Peki sizce bunun dezavantajı, yani müşterinin direkt çevirmeninizle görüşmesinin dezavantajı ya da avantajı var mı?
Translation Agency D: Yani sonuçta açık konuşmam gerekirse, ticari bir iş yapıyoruz ve çevirmenimizle yıllarca süren bir ilişkimiz var. Bir sürü kendisine kaynak sağlamışız, eğitimler verilmiş. Direkt çalışmaları çık tercih edeceği bir şey değil tabii kimsenin. Ama bunu önlemek diye de bir hakkımız yok sonuçta. Kendisi temasa geçmek isterse hatta arayıp "şu müşterinin telefonunu verir misiniz, ben direkt çalışmak istiyorum" derse verilebilir tabii.
J.D: Hukuk çevirmenlerinizi nasıl, yan hangi kriterlere göre seçiyorsunuz?
Translation Agency D: Seçim gerçekten çok zor oluyor. Web sitemizde bir insan kaynakları bölümü var ve burada standart bir test var. İçinde de birtakım tuzaklar içeren bir sürü hukuk metinleri var. Bunları yaparak başvuruyor insanlar.
J.D: Siteniz ... mı?
Translation Agency D: Yok .... Web sitesinin statik bir sitesi var küçük, oradaki paket üzerinde çalışıp bize gönderiyorlar. Yapmak istedikleri çeviri tiplerinde denemeler var kısa kısa. Onları editörümüz en geç o ay içinde değerlendirip bir cevap veriyor. Takıldığı durumlarda bana sorabiliyor. Bazen ara durumlar olabiliyor. Bir çeviriyi çok iyi yapmış, öbür çeviri iyi değil gibi karar veremediği durumlarda bana danışıyor. Ve bir karar verip cevap veriyoruz. Daha sonra çok uygun bulduysak, çok iyi bulduysak yapılan çeviriyi, ofise davet edip tanışıyoruz.
J.D: Peki sadece çevirisine mi bakıyorsunuz? Referanslarını, eğitim, deneyim, onları dikkate alıyor musunuz?
Translation Agency D: İki şeyden oluşuyor paket. Bir çevirilerin olduğu dosya var, bir de CV gibi bir özgeçmiş olan bir dosya var. Prensip olarak etkilenmemek için özgeçmişe hiçbir zaman bakmıyoruz önceden. Önce çeviriyi okuyoruz, ki hani şu okulda okumuş, şurada doğmuş, yaşı şu kadarmış gibi insanı etkileyebilir böyle şeyler. Onun için CV'e hiçbir zaman bakmayıp önce çeviriyi okuyoruz. Çeviriyi değerlendirdikten sonra dönüp CV'ye bakıyoruz. Öyle bir prensibimiz var.
J.D: Sizce çevirmenlerin çeviri eğitimi ya da hukuk eğitimi almış olması önemli mi?
O: Evet, çok önemli bence. Şirket eski bir şirket, 17 yaşında sonuçta. İlk kurulduğunda zaten küçük bir aile şirketi, bütün ortaklar işletme okumuş, iktisat

okumuş benim gibi. Çeviri bölümü yoktu zaten, 1984'te kuruldu ilk galiba. Şirketi kuranların eğitim aldığı dönemde çeviri bölümü diye bir şey yoktu bile. Avrupa'da vardı birkaç tane. İlk yıllarda hiç kimse çeviri eğitimi almamıştı ekipte. Hukuk eğitimi alan 1 çevirmenimiz vardı. Daha sonraki yıllarda giderek çeviri bölümlerinden gelenlerin sayısı, oranı artmaya başladı. Şu anda ekipte neredeyse herkes, şirketi kuranlar dışında neredeyse herkes çeviri bölümü mezunu.

J.D: O zaman sizin için tercih edilebilir bir şey eğitimi.

Translation Agency D: Kesinlikle.

J.D: Bir hukuk çevirisi işi aldığınızda iş akışını nasıl planlıyorsunuz anlatır mısınız? İş size geliyor, ondan sonraki süreci kısaca anlatabilir misiniz?

Translation Agency D: Bütün bu operasyonu koordinatör adını verdiğimiz kişi yürütüyor. Taleplerin %99'u maille geliyor artık. Ofiste hiç telefon çalmıyor. Geldiğinizden beri de hiç telefon çalmadı fark ettiyseniz. Her şey e-maille geliyor. Pdf dosyaları word dosyaları ve her şey elektronik olarak geliyor. Ve genellikle bizi bilen müşterilerle uzun yıllardır çalıştığımız için çok absürt tekliflerle gelmiyorlar. İşte "100.000 karakter yarın sabaha lazım" gibi bir şeyi hiçbir şekilde kabul etmeyeceğimizi zaten biliyorlar. Onun için makul talepler geliyor genelde, işte 40.000 karakter 4 gün sonra 3 gün sonra lazım gibi. Koordinatör metni incelemeden hiçbir şekilde bir cevap vermiyor. Yani ortada metin yokken herhangi bir konuşma yapmayı reddediyor resmen. Mutlaka metni görmek istiyor önce, çünkü metnin ne metni olduğu çok önemli. Kimin yapabileceğini metne bakarak belirliyoruz. "Burada biraz teknik var", atıyorum, "Ahmet Bey'e yollarsak o teknik terimleri sevmez, işte burada tablolar var, Ayşe Hanım'a yollarsak tablolarda hata olabilir" gibi geçmiş tecrübelerden kaynaklanan birtakım bilgiler var. Metni inceleyip o anda müsait olan bir çevirmene koordinatörümüz yönlendiriyor çeviriyi. Ama ondan da onay olmadan hiçbir zaman müşteriye OK demiyor tabii ki. Önce çevirmenin OK demesi önemli. Yani biz 20 yıldır çalışıyor bile olsak herkesin her işte hayır deme hakkı var. Yapamam, işim var, canım istemiyor, sebep belirtmesine de gerek yok. Çevirmen kabul etmediği sürece müşteriye OK denmiyor. Çevirmen OK diyor, zamanda anlaşılıyor, editör gerekiyorsa ayarlanıyor, o da OK diyor. Daha sonra müşteriye dönülüp "bu tarih tamamdır, OK midir" gibi normal bir yazışma, müzakere süreci oluyor.

J.D: Sonra çeviri bitiyor, size gönderiliyor.

Translation Agency D: Çeviri bitince çevirmen koordinatöre gönderiyor, şirketin genel mail hesabına. Koordinatör de müşteriye gönderiyor.

J.D: Editöre ihtiyaç varsa tabii önce…

Translation Agency D: Editöre ihtiyaç varsa o da koordinatörden geçiyor. Koordinatör çevirmenin direkt editöre bir şey göndermesinden hoşlanmıyor genelde. Mutlaka her şeyin koordinatörden geçmesine dikkat ediyoruz.

J.D: İş yüküne bağlı olarak bir çeviriyi farklı çevirmenler arasında bölüştürme konusunda ne düşünüyorsunuz?

Translation Agency D: Bu hiç tercih etmediğimiz bir şey. Kalite açısından, koordinasyon açısından ciddi sorunlar yaşıyoruz. Bir metnin bölünmesi üslup açısından, terminoloji açısından, her türlü açıdan çok negatif bir şey bence. Müşterilere bunu anlatmaya çalışıyoruz. Çok kötü sonuçları olabileceğini, terim tutarlılığını sağlayamayabileceğimizi, aynı cümleyi farklı şekillerde çevirebileceğimizi söylüyoruz. Müşteri çok çok ısrar ederse, yani "bunlar beni ilgilendirmiyor mutlaka o çeviri yapılmak zorunda" derse yazılı olarak da uyarıp

yazılı olarak da uyarıp, "kabul ediyor musunuz bu bu sorunlar olabilir" diye uyarıp müşteri kabul ederse bölüyoruz. Bölersek de 2 kişi, en fazla 3 kişi. Fazla kişiye böldükçe sorunlar katlanarak artıyor.

J.D: Peki müşteriler çeviri sürecine müdahale ediyorlar mı?

Translation Agency D: Çeviri sürecine müdahale etmiyorlar % 90. Bazen belirlenmiş olan deadline'ı geri çekmeye teşebbüs ediyorlar. O teşebbüsü püskürtüyoruz tabii ki. Hani Salı günü diye anlaşılmış, Cuma günü arayıp "çok acil bir şey oldu hemen yollayın" gibi talepler gelebiliyor. Bunlar reddediliyor kesin olarak. Hatta çeviri hazırsa bile, öyle anlaşılmış olduğu için sırf deadline'a kadar beklediğimiz de oldu.

J.D: Onun dışında terimsel olarak mesela, şunlar şunlar kullanılsın ya da çeviri öyle değil de böyle yapılsın gibi.

Translation Agency D: Evet, olabiliyor. Önceden "department için bir departman diyoruz, şirketimizdeki divison'lara divizyon diyoruz bölüm demeyin" gibi kendi terminoloji tercihlerini belirtebiliyorlar. Bunlar bir iki terimle ilgili de olabiliyor, bazen de çok büyük müşterilerde ciddi terim sözlükleri olabiliyor. Yıllarca çalıştığımız, özellikle kurumsal müşterilerde mutlaka o müşterinin oturmuş bir terim sözlüğü oluyor ve müşteriden gelebiliyor bu tip sözlükler.

J.D: Peki çevirmenlerin çeviri stratejilerine ya da yöntemlerine bir müdahale olabiliyor mu?

Translation Agency D: Şöyle bir müdahaleden bahsedebilirim. Çeviri yazılımlarını kullanmaları yönünde yıllardır sistemli bir baskı yapıyoruz diyebilirim. İstemeyen, buna direnen ve kullanmak istemeyen çok fazla oldu.

J.D: Müşterilerden?

Translation Agency D: Çevirmenlerden. Çeviri yazılımlarını kullanmaları için bir hayli ikna etmeye çalıştık yıllar içinde. Şu anda bayağı severek kullananlar arttı.

J.D: Avantajları nelerdir sizce?

Translation Agency D: En büyük avantajı tutarlılık. Aynı cümlenin aynı şekilde çevrilmesi. Geçmişte yaptığımız çevirilere bakabilmek. Terim modülleri, terminoloji modülleri bence çok önemli bu programların, terimlerde tutarlılığı sağlaması açısından. Onun dışında çalışmayı çevirmen açısından daha verimli ve daha zevkli hale getirdiğini düşünüyorum. Birtakım sakıncaları da var tabii. Context duygusunu kaybetmek, her şeyi parçalara bölerek metnin bütününe hakim olma duygunuzu biraz bozuyorlar. O negatif bir tarafı bence ama özellikle bizim kullandığımız MemoQ programında word'den kurtulmak, orijinal metni hemen yanda görebilmek, iki kutunun yan yana olması bence çok işi kolaylaştıran bir şey.

J.D: Çeviri bürosu olarak Internet üzerinde üye olduğunuz bir forum ya da blog var mı? Mesela Proz.com?

Translation Agency D: Proz.com'a bir üyeliğimiz var ama oradan iş sanıyorum bugüne kadar hiç almadık.

J.D: Neden üye olmuştunuz?

Translation Agency D: Nasıl işlediğini görmek için sanıyorum. Bizim müşterilerle ilişkilerimiz genellikle daha çok bire bir oluyor. Zaten yıllardır çalıştığımız belli bir şirket. Proz.'dan, yurtdışından bulunan yepyeni bir müşterinin riskleri daha yüksek oluyor, tahsilat riski büyük ölçüde. Çopk tercih ettiğimiz bir şey değil ama hani nasıl işliyor, buradan da iş alınabiliyor mu merak edip girmiştik. Ama oradan aldığımız bir iş hemen hemen hiç yok, hiç yok.

J.D: Bazen tartışma forumları da oluyor, bazı konuları, mesleki konuları ya da terimsel konuları. Herhangi böyle bir foruma katıldınız mı daha önce ya da bir tartışmaya?
Translation Agency D: Evet. Çevirmenlerimiz ben de dahil, facebook'ta birkaç tane grup var. "Çeviride kaybolanlar" diye bir grup var, 600-700 tercümanın üye olduğu. Bir tane daha büyük bir grup var, ismini hatırlamıyorum şimdi. Oralarda biz de fikir danışabiliyoruz, tartışmalara katılıp yorum yapabiliyoruz. Onun dışında yine Proz'un forumlarında geçmişte hem çeviriyle ilgili işlerde yazışmalarımız oldu, hem işin idari tarafıyla ilgili, işte vergi, gider pusulası kesilebilir mi, serbest meslek makbuzu nedir gibi idari vergisel konularda yazışmıştık daha önce.
J.D: Hukuk çevirisinde kalite nedir sizce?
Translation Agency D: Hukuk çevirisinde kalite, terminoloji bence çok önemli. Türkçe bilmek tabii ki yetmiyor, İngilizce bilmek, eğer Türkçe- İngilizceden bahsediyorsak, iki dili bilmek hiçbir şekilde yetmiyor. Hukuk bilmek de yetmiyor. İki dilin hukuk istemleri, iki ülkenin hukuk sistemleri hakkında da ciddi bir bilginiz olması gerekiyor. Çok çok zor bir iş olduğunu düşünüyorum. Yani arka planda olup biteni anlamak bence çok önemli. Otomatik bir şekilde işte "bu cümle böyle yazılmış, ben de bunu dümdüz çeviririm herhangi bir online sözlüğe girip ilk karşıma çıkan terime bakarım" gibi yaklaşırsanız çok kötü bir sonuç alırsınız. Önemli olan orada gerçekten ne olduğunu bilmek. İş dünyası hakkında da, hukuk hakkında da ciddi şekilde bir fikriniz olması gerektiğini düşünüyorum. Yani diyelim ki bir birleşme sözleşmesi çeviriyorsunuz, bir şirket bir şirketi satın alıyor, diğeri birtakım hisse senetleri çıkarıyor, işte önceden borçlarını ödemesi gibi bir şart var, tamamen arka planda ne olduğunu %100 olmasa da bir hukukçu gibi, bir iş adamı gibi, bir iş insanı gibi kavrıyor olmanız lazım ki anlamı doğru bir şekilde aktarabilin.
J.D: kaliteden sizce müşteriye karşı kim sorumlu? Büro olarak siz mi, çevirmenleriniz mi, buradaki editör mü?
Translation Agency D: Eğer devrede bir editör varsa tabii hem editör hem çevirmen sorumlu. Ama müşteri açısından bakarsanız o büroyu görüyor tabii karşısında. Çevirmen kimdir, editör kimdir hiçbir fikri olmadığı için o büroyu sorumlu olarak düşünecektir mutlaka ama bütün tarafların sorumluğu var bence. Şirket, çevirmenlere baskı yapıyor olabilir, zaman olarak sıkıştırıyor olabilir, ücretleri düşük olabilir, zamanında ödemiyor olabilir.
J.D: İş sahibi yani? Onun da sorumluğu var değil mi?
Translation Agency D: Şirket, iş sahibi yani düzgün şartları sağlamıyor olabilir. Bir sömürü sistemi olabilir, işte kaçak çalışıyordur insanlar, maaşları eksik gösteriliyordur. Bu şartları sağlamadığı için insanlar mutlu çalışmıyordur. Şirketin böyle bir sorumluluğu var bence. Üreticinin de ürettiği şeyi elinden gelen en iyi şekilde üretmeye, editörün de onu düzeltme sorumluluğu var. Her tarafın sorumluluğu var, müşterinin bile var bence.
J.D: Çeviribilim eğitimcileri ya da akademisyenlerle iletişim kuruyor musunuz?
Translation Agency D: Yakın ilişki içinde olduğumuz bir grup var. Bu Boğaziçi Üniversitesi Çeviri Bölümünü kuran simültane çeviri yapan ekiple yakın ilişki içindeyiz. Ama akademik dünyayla, çeviri teorisiyle hiçbir ilişkimiz olmadığını söyleyebilirim.
J.D: İş açısından ilişkiniz var o zaman onlarla öyle mi?
Translation Agency D: Evet evet, onlar da simültane çeviri yaptıkları için aynı zamanda akademisyenliğin yanı sıra, bir tanışıklık ve iş ilişkisi var. Ama bunu

akademik konuyla hiçbir ilişkisi yok. Ama ben 5 sene boyunca Boğaziçi Üniversitesi Çeviri Bölümünde bir ders verdim. Öyle bir akademik bağ öyle kurabilirim ancak.
J.D: Ne dersi verdiniz?
Translation Agency D: Çeviri teknolojileriyle ilgili. Bilgisayar teknolojileri çeviride. Google'da nasıl daha iyi arama yapılır, MemoQ gibi programlar nedir, işte Excel, basit html bilgisi, lokalizasyon nedir gibi bir çevirmenin kullandığı her türlü teknolojiyle ilgili bir dersti.
J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor?
Translation Agency D: Yani iş, ticari çevirilerden bahsediyorsak tabii bambaşka şeyler var. Hani kasıtlı olarak bir şeyi yanlış çevirebilirsiniz, müşterinin yönlendirmesi üzerine bir kelimeyi görmezden gelebilirsiniz. Geçmişte de böyle şeyler duyduk yani, büyük yolsuzluklar, büyük davalar. Ticari çevirilerde öyle bir risk var tabii. Yani açık açık müşteri "bu cümleyi görmesek olur mu, bu kelimeye böyle desek acaba" falan gibi bunlara karşı çok dik duruyoruz. Böyle bir etik problem olabilir. Edebi çeviride tabii bambaşka şeyler var. Yani başkasının eserlerini almak, intihal meselesi var. Bu da çevirinin etiğiyle ilgili bir konu bence. İki alan birbirinden çok ayrı ama, edebiyat kitap çevirisiyle ticari, bizim içinde olduğumuz ticari çeviri alemler apayrı alemler. Hiç birbiriyle ilişkisi yok gerçekten. İkisinde bambaşka dinamikler var bence.
J.D: Çevirmenin hedef dile çevrildiğinde, mesela. İngilizceyse Türkçeye çevrildiğinde, anlaşılamayacağını düşündüğü ifadeler ya da kavramlar için kaynak metinde olmamasına rağmen çeviri metninde açıklayıcı bilgiler ya da çevirmenin notu gibi bir açıklama eklemesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Translation Agency D: Bu da yine akademik ve edebi çeviride çok yaygın olan bir şey. Bir kelime oyunu yapılmıştır, çevirmenin hiçbir yolu yoktur. Bir not düşerek tarihi arka plan hakkında bilgi verirsiniz. Ama bu tip şeyler ticari çeviri, iş dünyası çevirisinde hiç alışılmış şeyler değil esasında. Yani çevirmenin notu diye bir mekanizma aslında yoktur. Yazarsanız kimse itiraz etmez bunu niye yazdın diye ama böyle bir adet yok gerçekten.
J.D: Çevirmenleriniz artık hukuk çevirisi yapa yapa bu konuya hakim oldu ve kaynak metinde hatalı ya da yanlış olduğunu düşündüğü bir bilgi buldu. Nasıl davranmalı?
Translation Agency D: Burada müşterinin dikkatini çekme yoluna gidiyoruz. Hiç haber vermeden el çabukluğuyla değiştirip üzerini gizlemek değil de "burada böyle bir sorun var, işte satıcı demişsiniz ama alıcı demek istediniz herhalde, davalı demişsiniz ama davacı demek istediniz, rakamlarda apaçık bir hata var" gibi , olduğu zaman biz doğru olduğunu düşündüğümüz şekilde çeviriyoruz ya da aynen bırakıyoruz ve bunu sarı boyalı şekilde müşteriye bildiriyoruz. Telefonla maille de söylüyoruz. "Orijinal metinde şöyle bir sorun var, biz dümdüz çevirdik ya da olması gerektiğini düşündüğümüz şekilde çevirdik, buna bir bakabilir misiniz" gibi uyarıyoruz müşteriyi.
J.D: Çevirmenin karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştirmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Translation Agency D: Hukuk çevirisinde bu çok tehlikeli bir şey. Geçmişe böyle olaylar da yaşadık. Hukuk çevirisi kesinlikle yorum yapılması gereken bir çeviri çeşidi. %100 emin de olsanız öyle dediğine anladığınız şekilde çevirmeniz metni daha anlaşılır hale getirmeye çalışmanız çok ciddi bir sorun. Ve ben de dahil pek çok tercüman kariyerinin bir aşamasında bu tuzağa düşüyor bence. "Ama öyle demek

istiyor, önemli olan anlam değil mi, ben anlamı vermeye çalışıyorum, orijinal metin çok kötü yazılmış oluyor, %99 ben daha bunu güzelleştirdim, düzelttim" gibi bir eğilim, buna kendine hakim olmak çok zor olabiliyor bazen. Ama hukuk çevirisi çok katı bir şey ve hiçbir şekilde yorum yapmamaya, metni değiştirmemeye çalışmanız gerektiğini düşünüyorum. Tabii bu kesin bir şey değil yani böyle bir şey mümkün değil %100 olarak. Ama elinizden geldiği kadar, çirkin bile olsa orada ne diyorsa onu vermeniz çok önemli hukuk çevirisinde. Çünkü şöyle bir şey olabiliyor, metni yazan kişi bilinçli olarak muğlak bırakmış olabiliyor mesela. Avukatların çok yaptığı bir şey. Öyle bir laf edeyim ki ne evet diyeyim ne hayır diyeyim gibi bilinçli olarak muğlaklık yapılabiliyor. Siz onu alıp da netleştireyim derseniz metnin amacını bozmuş oluyorsunuz. Pardon, ya da şöyle bir şey oluyor, uzattım biraz...

J.D: Yok, lütfen.

Translation Agency D: Apaçık bir hata olabiliyor metinde. İşte alıcı diyeceğine satıcı demiş, siz biliyorsunuz ki orada alıcı yazması gerekiyor. Bunu düzeltmemelisiniz çünkü o hata üzerine ilerde bir tartışma çıkabiliyor. Metindeki o hata nedeniyle bir dava açılabiliyor mesela. Ve mahkeme oturup bu alıcı mı demek istemiş, satıcı mı demek istemiş diye oturup bunu yıllarca tartışabiliyor. Mesela geçmişten bir olay hatırlıyorum, "actual damages" diye bir terim geçiyordu sanıyorum. Çevirmenimiz buna "fiili zarar" demiş, biri, editör "gerçek zarar" mı demiş tam hatırlamıyorum da birkaç tane alternatif vardı. Ve bunun üzerine bir dava açıldı daha sonra. Çeviriyle ilgili değil de taraflar arasında bir dava. Ve mahkeme yıllar boyunca "actual damages"ın Türkçesi nedir diye bir şey tartıştı oturup yani. Siz orada budur ya da şudur diye bir karar vermeniz çok zor. Ne denmişse onu çevirmeniz lazım, yorum yapmanız çok tehlikeli bir şey. Bu bir ihtilaf haline gelebiliyor ilerde taraflar arasında. Sizin hani iki dakikada kestirip attığınız böyle netleştireyim, daha temiz yapayım diye uydurduğunuz bir şeyi bir mahkeme yıllar boyu tartışabiliyor bu muydu acaba o muydu diye.

J.D: Çok stresli.

Translation Agency D: Evet, kesinlikle.

J.D: Başka bir meslektaşınıza ya da genç çevirmenlere diyeyim daha önce çevirisini yapmış olduğunuz belgeleri ya da çevirileri çalışması için ya da kendisine yardımcı olmak için verir misiniz?

Translation Agency D: Şirketin bir arşivi var ilk gününden beri tuttuğu. 14.000 tane falan çeviri var içinde sanıyorum ve bunun üzerinde hızlı arama yapabilen bir yazılımımız var. Nasıl Google'da bütün İnterneti arayabiliyorsak bu da 14.000 dosyanın içinde hızlı bir şekilde arama yapabiliyor. Bu arşivi çok kullanıyorlar, geçmiş metinleri. Ya da ilk defa bir kire sözleşmesi çevirecekse çevirmen 4-5 tane geçmişten kira sözleşmesi örneği verilebiliyor ona. Tabii gizlilik sözleşmesi imzalamış olduğu için bu bir sorun teşkil etmiyor.

J.D: Gizlilik sözleşmesini sizinle mi imzalıyor çevirmen?

Translation Agency D: Evet.

J.D: Peki aynı metinleri ya da çevirileri çevirmenler dışında 3. bir kişiye sağlıyor musunuz? Sağlayabilir misiniz?

O: Yok, dışardan yani bizimle gizlilik sözleşmesi imzalamamış bir kişiye hiçbir şekilde hiçbir metin buradan çıkarılamaz.

J.D: Bütün çevirmenlerinizle işe almadan önce bir gizlilik sözleşmesi mi imzalıyorsunuz?

Translation Agency D: Evet, iş görüşmesi sırasında standart bir metin var. Çalışacak olsak bile olmasak bile, hani ilerde o ilişki nereye varır bilemeyiz ama mutlaka ilk görüşmede imzalanıyor bir gizlilik sözleşmesi.
J.D: Peki iş aldıklarından ekonomik açıdan bir sözleşme imzalıyor musunuz? Şu kadar ücret verilecektir şeklinde.
Translation Agency D: Ödemeler, fiyatla ilgili geçmişte oldu öyle birtakım prosedürlerimiz, imza attığımız belgeler. Ama genelde sözlü olarak yürüyor. Net bir sözleşme yok şu an.
J.D: Peki o tür bir sözleşme olmadığında, özellikle yeni çalışmaya başladığınız müşteriler ya da çevirmenlerle güven ilişkisini nasıl kuruyorsunuz?
Translation Agency D: Biraz hissiyatla tabii yılların getirdiği tecrübeyle hissiyat da önemli oluyor. Şirketin karşıdaki tavrı, konuşma şekli, yaklaşımından anlayabiliyorsunuz riskli tipte bir müşteri olduğunu. Onlarla ya çalışmamayı tercih ediyorsunuz ya da işte ilk defa çalıştığımız için ödemeyi peşin alabilir miyiz falan gibi ama bunlar çok nadir olan şeyler. Biz genelde çok büyük kurumsal firmalarla çalıştığımız için o tip sorunlar olmuyor. Ama belli bir filtreleme olabiliyor hissiyatınıza dayalı olarak.
J.D: Çevirmenlerle peki?
Translation Agency D: Çevirmenlerle tabii başka şeyler söz konusu. Hani güven derken, alıp metni başka bir yere vermesi gibi bir şey zaten...
J.D: Yani mesela deadline'ı yetiştirememesi gibi.
Translation Agency D: En önemli konu çevirmenlerde o oluyor.
J.D: Ya da kaliteli bir çeviri yapamaması gibi.
Translation Agency D: Evet, yani bu çok uzun sürede anlaşılabilen bir şey. Bir çevirmeni tam olarak tanımak 1 yıldan fazla sürer bence. O bir yıl içinde de belki 50-60 tane iş yapması gerekiyor ki... En önemli konular tabii deadline'lara uyar mı, telefonunu kapatıp ortadan kaybolur mu tam teslim saati geldiğinde. En büyük kaygı budur her zaman. İkincisi de metinde atlamalar çok önemli bir sorundur. Cümle ya da küçük cümle parçacıkları atlar mı, sıkışınca bir şeyi uydurur mu gibi bu tip eğilimlerini tanımak birinin çok uzun sürüyor. Ama tamamen iş vererek ve ilk çalıştığımız kişiler editörden geçtiği için editörden yorumlar alarak. Editör her zaman koordinatöre gidip geribildirim verir. İşte "bu kişiyle yeni çalışmaya başladık, bu sürekli cümle atlıyor" gibi koordinatöre bilgi verilir ki ilerde Türkçeden İngilizceye mi daha iyi yapıyor, İngilizceden Türkçeye mi daha iyi yapıyor, hukuk metni verildiğinde zorlanıyor mu, finanstan anlıyor mu gibi hep koordinatörle bir sohbet halinde olursa editör zaman içinde tanıyabiliyor, tanıyabiliyoruz karşımızdaki kişiyi.
J.D: Peki çevirmenler ya da müşterilerin başka bir kişi tarafından referansla gelmesi sizin için önemli mi? Referanslarına bakar mısınız?
Translation Agency D: Ben çok önemli olmadığını düşünüyorum. Hatta CV, okuduğu okul, geçmişte neler yapmış, işte, kimi tanıyor, nereden geldi, bütün bunların hemen hemen hiç önemi olmadığını düşünüyorum. Sadece yaptığı işin önemli olduğu bir alan çeviri bence.
J.D: Hukuk çevirisi açısından sizce piyasada bir rekabet var mı bürolar arasında, çevirmenler arasında?
Translation Agency D: Mutlaka çok yoğun bir rekabet var. Biz o rekabetin farklı bir yerinde konumlanmaya çalışıyoruz. Çok yüksek bir fiyatımız var. Piyasanın 3 katı civarı bir fiyatımız var. Ve bu sebeple de bize sadece çok önemli, çok zor işler geliyor. Bu sebeple biz çok ciddi bir rekabetle karı karşıya olmadığımızı

düşünüyoruz büro olarak. Ama hukuk çevirisinin geneline baktığınız zaman ciddi bir rekabet var. Fiyat rekabeti var, müşteri kapma rekabeti var.
J.D: Piyasada çeviri bürosu olarak nasıl görünür oldunuz bunca yıl? Nasıl ortaya çıktınız ve nasıl tanınır oldunuz?
Translation Agency D: Yani kendimizi nasıl tanıttık mı ya da imajımız nasıl mı?
J.D: Evet, siz kendinizi nasıl tanıttınız?
Translation Agency D: Genellikle ağızdan ağza oldu. Yani şirket 17 yaşında, bugüne kadar pazarlamaya ayırdığı bütçe birkaç bin lirayı geçmez herhalde. Basit birkaç tane Facebook ve Google reklamı gibi, işte hukukçu müşterilere eski Türkçe hukuk kitapları hediye etmiştik falan. Onun gibi çok basit tanıtımlar dışında hiçbir pazarlama faaliyetimiz yok. Tamamen ağızdan ağza yayılma yöntemiyle oluyor. Bir müşteri örneğin A kurumsal firmasında çalışıyor hukuk departmanında. Oradan ayrılıp B firmasına geçiyor ve B firmasına gittiğinde yine bizi arıyor. Ve oradaki insanlarla bizi tanıştırıp, satın alması ile diğer çalışanlarla tanıştırıp böyle bir virüs gibi ağızdan ağza yayılarak gidiyor.
J.D: Çevirmenlerinizin hukuk çevirisi piyasasında sizin görünürlüğünüze bir katkısı var mı sizce?
Translation Agency D: Nasıl? Anlamadım tam olarak.
J.D: Çevirmenleriniz sizin görünür olmanıza katkıda bulunuyor mu sizce?
Translation Agency D: Yok, üzerlerinde öyle bir görev yok yani. Bizimle çalıştığını biliyordur mutlaka insanlar ama. Belki orada burada şirketin ismini söylüyor olmaları uzun vadede bir etki yaratıyordur. Hukuk çevirisi, kiminle çalışıyorsun ... ile çalışıyorum, ... hukuk çevirisinde uzmandır gibi belli bir çevrede yayılıyordur mutlaka.
J.D: Ama siz, müşterilerinize çevirmenlerinizi tanıtmak gibi bir durumunuz yok sizin, değil mi?
Translation Agency D: Yok, hayır.
J.D: Çeviri müşteriden geri dönerse tutumunuz ne olur? Nasıl bir yol izlersiniz?
Translation Agency D: Yani bunun belli bir prosedürü var, bir şikayet prosedürü. Şikayet geldiği anda hızlı bir cevap veriliyor, özür dilemek değil de, özrü dileyecek bir şey var mı yok mu bütün amacımız, düzeltecek bir şey var mı, bir kusur var mı, kusur kime ait, niye oldu, bunu anlamaya çalışıyoruz. Hızlı bir şekilde önce bir cevap veriyoruz, "inceleyeceğiz şu gün size geri döneceğiz" diye. Daha sonra editör, koordinatörümüz de gerçi İngiliz Dili ve Edebiyatı mezunu ve bayağı dil yeteneği olan biri olduğu için bir ön incelemeden geçiriyor. Bazen tamamen haksız ve manasız şikayetler olabiliyor. Eğer öyleyse editöre hiç danışmadan cevap verebiliyor koordinatör. Ama genelde bir şikayet geldiğinde editör inceler, bana danışırlar genelde şikayet geldiğinde. Önce koordinatör ve editör kontrol ettikten sonra bir fikir edinirler, haklı bir şikayet mi değil mi. Daha sonra bana danışırlar, üçümüz birlikte bakarız. Ve bazen çok manasız bir şikayet olduğu sonucuna varırız. Bu durumda kibar bir dille müşteriye teşekkür ederiz, "inceledik, geribildiriminiz için ama bir sorun göremiyoruz" gibi bir cevap verilir. Bazen de gerçekten ciddi bir sorun vardır. Bu durumda çevirmene geri dönülüp bunu düzeltmesi istenebilir. Müşteriye de bir süre verilir, işte "iki gün sonra düzelmiş hali gelecek" diye. Bazen çeşitli psikolojik sebeplerle çevirmene yansıtılmayabilir. Çok üzüleceğini ve çok kırılacağını hissedersiniz, zaten üzerinde son zamanda yoğun bir baskı vardır. Bilirsiniz ki üstü üste bir sürü kötü olay gelmiştir, bir de bu şikayeti o gün ona söylerseniz o kişinin yıkılacağını bilirsiniz. Psikolojik faktörler önemli bence. O zaman çevirmene hemen

yansıtmadan editör hızlıca düzeltebilir. Bir de hatayı yapan kişi kendi hatasını çok iyi düzeltmeyebiliyor. Başka birinin devreye girmesi daha doğru oluyor. Göremeyebiliyor yaptığı hatanın ne olduğunu ve editör düzeltip o zaman müşteriye tekrar gönderebiliyor. Bazı çok facia durumlarda bütün metin baştan yapılıp gönderilebiliyor. Ama psikolojik sebeplerle tercümana o gün söylemediysek bile biraz rahatladığında usturuplu bir şekilde söyleniyor mutlaka. "Böyle bir sorun yaşadık, düzeltilmiş hali ektedir gibi ve yani bir daha olmaması için elimizden geleni yapıyoruz.

J.D: Hatalı çevirilerde, hatalı çevirilerin sizin açınızdan ya da çevirmeniniz açısından hukuki bir sonucu oluyor mu?

Translation Agency D: 14.000 civarı çeviri yaptık bugüne kadar. Hiç böyle bir şey olmadı.

J.D: Şimdi, fiyatınız yüksek dediniz. Yani ekonomik olarak güçlü bir konumdasınız. Sizce ekonomik olarak bu kadar fiyatı yüksek tutmak ve güçlü olmak prestiji mi getiriyor yoksa prestijli olduğunuz için mi bu tür bir ekonomik güce sahip oldunuz?

Translation Agency D: İkisi birbirine bağlı aslında. Fiyatınızı çok yüksek belirlemeniz otomatik olarak bir prestij getiremez. Onun arkasında durabilmeniz lazım. Gerçekten kaliteli bir şey üretiyor olmanız lazım ki, fiyatla kalite birbirine orantılı olmalı ki insanlar gelebilsin o kaliteyi almak için, o fiyatı verebilsin size. Arkasında kalite olmayan bir fiyat boş bir şey olur ve 3-5 denemeden sonra yıkılır zaten. İkisi birbirine bağlı bence.

J.D: Teşekkür ederim, sorularım bu kadar.

APPENDIX 3: Interviews with Clients

Interview with Client A

J.D: Hangi bölüm/ okul mezunusunuz?
Client A: Başkent Üniversitesi, hukuk fakültesi.
J.D: Mesleğiniz nedir?
Client A: Adalet Bakanlığında tetkik hakimi.
J.D: Ne tür metinler için çeviri hizmeti alıyorsunuz?
Client A: Direktifler, uluslararası mahkeme kararları, komisyon belgeleri.
J.D: Çeviri ücretini kim belirliyor?
Client A: Çevirmenler belirliyor. Çevirmenler teklif veriyorlar, ihale usulü. Teklifi kabul edilen çevirmenle çalışılıyor.
J.D: Teslim tarihini kim belirler?
Client A: Biz bir tarih teklif ediyoruz. Karşılıklı müzakere ediyoruz. Karşılıklı anlaşıyoruz. Ama ağırlıklı olarak biz belirliyoruz.
J.D: Çeviriyi teslim aldıktan sonra çeviri üzerinde müdahale oluyor mu?
Client A: Biz kontrol ediyoruz. Hukuki kavramları gözden geçiriyoruz.
J.D: Çeviriye müdahale ediyor musunuz? Edilmesini sağlıyor musunuz?
Client A: O konuyla, o projeyle kim ilgileniyorsa o kişi kontrol ediyor. Hakim, genel müdür olabilir. Bazı durumlarda müdahale ediyoruz. Değişiklikleri izle yöntemiyle çevirmene gönderiyoruz bazen.
J.D: Çevirmene çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz?
Client A: Hayır. Daha önce çalışmış olduğumuz kişilerle çalıştığımız için gerek kalmıyor.
J.D: Bürolarla çalıştığınızda çevirmenlerle doğrudan irtibata geçiyor musunuz?
Client A: Evet, daha hızlı ve aktif oluyor.
J.D: Bir metnin farklı çevirmenler arasında bölüştürülmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client A: Doğru bulmuyorum. Metnin başıyla sonunda tutarsızlıklar oluyor. Kavramlarda tutarsızlıkla görülebiliyor.
J.D: Sizce "kaliteli bir hukuk çevirisi" nedir?
Client A: Hukuk fakültesi mezunu, hukuk nosyonu olan birinin elinden çıkan çeviridir. Hukuk mezunu olmasa da hukuk diline ve hukuk terminolojisine hakim olmalıdır.
J.D: Çeviri kalitesine ilişkin kriterleriniz nedir?
Client A: Hukuk dilinin kullanılması.
J.D: Çevirinin kalitesinden sizce kim sorumludur?
Client A: Çalışma sistemlerinin bilmiyorum ama çevirmenin dışında aracı büro da sorumludur. Doğrudan çevirmenle görüşülüyorsa o da sorumludur. Kısaca irtibat kiminle kuruluyorsa kaliteden de o kişi sorumludur.
J.D: Çeviride "etik" size ne ifade ediyor?
Client A: Bazı hukuki belgeler, kararlar gizli kalmalıdır. Çeviriler başkasıyla paylaşılmamalıdır. Sadakat ve gizlilik çok önemlidir.
J.D: Çevirmenin hedef dile çevrildiğinde anlaşılmayacağını düşündüğü ifadeler/ kavramları için, kaynak metinde olmamasına rağmen çeviri metninde açıklayıcı bilgiler eklemesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client A: Anlam bütünlüğünü bozmuyorsa yapılmalıdır. Bazı ifadeler değiştirilebilir.

J.D: Çevirmenin kaynak metinde hatalı ya da yanlış olduğunu düşündüğü bir bilgiyi düzeltmesi konusunda ne düşünürsünüz?
Client A: Çevirmen, metni öncelikle olduğu gibi birebir çevirmelidir. Ama metni iletirken bu tespitini de bildirmelidir.
J.D: Çevirmenin karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştirmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client A: Çeviri anlaşılır olmalıdır, o yüzden sadeleştirilebilir.
J.D: Verdiğiniz kaynak metinleri ya da çevirilerini çevirmenin ya da çeviri bürosunun üçüncü bir kişiye herhangi bir amaçla sağlaması konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client A: Belgeler kesinlikle gizli kalmalıdır.
J.D: Hangi çevirmenlerle/ bürolarla çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz?
Client A: Daha çok referans üzerinden gidiyoruz. Daha önce kimlerle çalışıldığını öğreniyoruz. Çevirmenlerin tercümanlık bölümünden olması önemli tabii ama asıl okul önemli değil. Tercümanlık bölümünden olmasa da olur. Deneyimleri ve yaptıkları işin iyi olması önemli.
J.D: Bürolarla çalışırsanız çevirmeni kim seçiyor? Büro ise, büroya güveniyor musunuz? Kendiniz seçmek ister misiniz?
Client A: Bürolar seçiyor. Bürolar içerisinde çalıştığımız çevirmenler varsa onlarla çalışmak istediğimizi söylüyoruz.
J.D: Çeviri için kiminle doğrudan bağlantı kurmak istersiniz?
Client A: Çevirmenle bağlantı kurmak isteriz çünkü doğrudan aktarım önemli. Doğrudan çevirmenle çalışmak, iletişim kurmak daha iyi çünkü bir yanlış varsa direkt ona söylemek isteriz.
J.D: Çevirmenlerle/ bürolarla sözleşme imzalıyor musunuz?
Client A: Bu konuyla bütçe bölümü ilgileniyor, bilmiyorum.
J.D: Güven ilişkisini nasıl sağlıyorsunuz?
Client A: Çevirmenlerin referanslarıyla onlara güveniyoruz.
J.D: Çevirmenlerin hukuk çevirisi piyasasında görünür/ tanınır olduğunu düşünüyor musunuz? Bu tanınırlık sizce nasıl sağlanır?
Client A: Evet görünürler. Üst düzey toplantılarda sözlü çevirmen olarak tanıyoruz bazılarını. Diğer kişilere referans veriyoruz.
J.D: İyi bir hukuk çevirisinden beklentiniz nedir?
Client A: Uygun terminolojinin kullanılması ve sadelik. Cümleler kısa ve öz olmalı. Çevirmenin Türkçesinin de çok iyi olması gerekli.
J.D: Çeviriden memnun kalmadığınızda nasıl bir yol izliyorsunuz?
Client A: Ciddi hatalarda bir daha o çevirmen ya da büroyla çalışılmaz. Hatalı çeviri gelirse çevirmene ya da çeviri bürosuna düzeltilmek üzere geri göndeririz. Büroya gönderiyorsak başka bir çevirmenin yapmasını talep edebiliriz.
J.D: Çevirmenlerle yaşadığınız sıkıntılar nelerdir?
Client A: Şimdiye kadar bir tek süre konusunda bir kez bir sıkıntı yaşandı. Çevirmen teslim tarihinde gönderemedi ve bizi sıkıntıya soktu.
J.D: Bürolarla yaşadığınız sıkıntılar nelerdir?
Client A: Aynı şekilde bir sıkıntı yaşanmadı. Son teslim tarihine sadakat da çok önemli. İş yetişmeyecek gibiyse bunun bilgisi büro ya da çevirmen tarafından mutlaka önceden verilmelidir.

Interview with Client B

J.D: Hangi okul ve hangi bölüm mezunusunuz?
Client B: İstanbul Siyasal, Uluslararası İlişkiler mezunuyum.
J.D: Buradaki göreviniz nedir?
Client B: Hakimim.
J.D: Ne tür metinler için çeviri hizmeti alıyorsunuz? Yani hukuk metinleri ne tür oluyor? Anlaşmalar mı, kararlar mı?
Client B: Kararlar da oluyor. Duruma göre değişiyor. Anlaşmalar da oluyor. Olayına göre değişiyor.
J.D: Anladım. Çeviri ücretini kim belirliyor, siz mi yoksa çevirmenler mi?
Client B: Çevirmenler belirliyor.
J.D: Teslim tarihini kim belirliyor? Çevirmenler mi?
Client B: Onu karşılıklı belirtiyoruz, ama çevirmenler esasen etkili oluyor.
J.D: Peki çeviriyi teslim aldıktan sonra siz çeviri üzerinde herhangi bir müdahale yapıyor musunuz? Bir editing süreciniz oluyor mu sizin yaptığınız?
Client B: Bakıyoruz, ama çok editing yapmıyorum, yapmıyoruz.
J.D: Siz mi bakıyorsunuz? Burada iş bölümü nasıl oluyor yani çeviriyi aldıktan sonra?
Client B: Bazen ben bakıyorum, bazen başka bir arkadaşım bakıyor. O da olaya göre değişiyor. Ama bakıp kontrol ediyoruz.
J.D: Ama bir hata gördüğünüzde?
Client B: Dönüyoruz çevirmenlere tekrardan, düzeltmelerini istiyoruz.
J.D: Siz herhangi bir şekilde müdahil olmuyorsunuz?
Client B: Olmuyoruz.
J.D: Çevirmene çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz? Mesela bir glossary gibi, bir terimce ya da benzer metinler, biz bu şekilde çevirdik, daha önce bu şekilde çevrildi gibi herhangi bir yardımcı araç…
Client B: Talep olursa sağlarız, sağlıyoruz.
J.D: Peki bürolarla mı çalışıyorsunuz, çevirmenlerle direkt mi çalışıyorsunuz?
Client B: Bürolarla çalışmayı tercih ediyoruz.
J.D: Bürolarla çalıştığınızda onların tercümanlarıyla doğruda irtibata geçiyor musunuz?
Client B: Geçiyoruz.
J.D: Sebep? Niçin geçiyorsunuz mesela?
Client B: Daha hızlı oluyor çünkü iletişimimiz.
J.D: Bürolar da bunu kabul ediyor o halde?
Client B: Ediyor.
J.D: Bir metnin iş yüküne göre farklı tercümanlar arasında bölüştürülmesi konusunda ne düşünüyorsunuz? Sizce bu avantajlı bir şey mi?
Client B: Değişiyor aslında. Bazen avantajlı, iş daha hızlı yürüyor. Ama bazen de iki elden, farklı elden çıktığı için farklı yorumlar oluyor. O da sakıncalı olabiliyor aslında.
J.D: Sizce kaliteli bir hukuk çevirisi nedir? Bu hukuk çevirisi çok kalitelidir, demek için kriterleriniz neler?
Client B: Moda mod çeviri değil, anlamına göre çeviri yapmaları önemli.
J.D: Sadece yani anlamı mı yansıtmalı?

Client B: Lafzı ve ruhuna uygun olması lazım.
J.D: Peki çevirinin kalitesinden sizce kim sorumlu? Şimdi siz direkt bürolarla görüşüyorsunuz, büro m sorumlu sizce yoksa çevirmen mi yoksa editör mü?
Client B: Büro sorumlu. Kontrol etmesi gereken büro olduğu için büro sorumlu. Yani bir daha o büroyla çalışmazsınız.
J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor? Etik olmak hukuk çevirisinde…
Client B: Etik olmak yerine göre, zamanına göre uygun şekilde davranmak, karşınızdaki müşteriniz kimse, kimlerse onların, yani zamanın ruhuna göre davranmak, onlara göre davranmak aslında.
J.D: Mesela çevirmen hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü ifadeler ve kavramlar var. Diyelim ki İngilizceden Türkçeye çevriliyor ama Türkçede o kavramlar yok. Sizce kaynak metinde olmamasına rağmen çeviri metninde açıklayıcı bilgiler eklemesi gerekir mi çevirmenin? Ne düşünüyorsunuz bu konuda?
Client B: Kesinlikle eklemesi gerekir, yoksa o tercüman olmaz yani.
J.D: Kaynak metinde yok ama açık değil, çevirmen biraz, çeviri notu, çevirmenin notu şeklinde ekleyebilir mi?
Client B: Ekleyebilir, eklemeli. Sonunda söyler tabii.
J.D: Size de bildirecek?
Client B: Evet.
J.D: Çevirmenler, mesela, diyelim ki sürekli çalıştığınız bir çevirmen var. Sürekli… Sizin konulara hakim, bir şekilde hakim oldu ve kaynak metinde bilgi olarak yanlış bir şey ya da hatalı bir şey gördü. Buna nasıl müdahil olabiliyor? Olabilir mi? Düzeltir mi, sizinle iletişim kurabilir mi? Ne düşünüyorsunuz bu konuda?
Client B: Kurmalı, kurmalı kesinlikle. İş öyle düzgün çıkar, karşılıklı iletişimle.
J.D: Karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için çevirmenin sadeleştirmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client B: onu da yapmalı çevirmen. Çevirmen her şeyi yapmalı.
J.D: Yani sadeleştirmeli mi?
Client B: Yerine göre sadeleştirmeli, yerine göre yorum katmalı ama yeter ki o anlamı vermeli. Yani sadece lafzında kalmaması gerekiyor, terimsel şey söz konusu olduğu için.
J.D: Verdiğiniz kaynak metinleri ya da çevirileri çevirmenin ya da çeviri bürosunun üçüncü bir kişiye sağlaması konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client B: Üçüncü bir kişiye?
J.D: Yani çevirmen olmayan ya da başka bir çevirmene, bu işle ilgili olmayan birine?
Client B: Yok, doğru değil. Etik bulmuyorum işte onu.
J.D: Siz hangi çevirmenlerle ya da bürolarla çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz?
Client B: Tavsiye üzerine ya da kurumsal olarak çalışan arkadaşlarımız varsa tavsiye üzerine biz de o bürolarla çalışıyoruz.
J.D: Eğitim konusunda ne düşünüyorsunuz? Yani çevirmenlerin Mütercim Tercümanlık bölümü mezunu olması, çeviri eğitimi almış olması sizce bir kriter mi seçilmeleri için? Yeterli bir kriter mi yoksa herhangi bir şekilde göz önünde bulundurmanız gereken bir şey değil mi?
Client B: Önemli bir kriter. Ayrıca tecrübeleri de önemli. Kaç tane kurumla çalıştıkları da önemli. Nereden mezun oldukları da önemli. Okul önemli çünkü.
J.D: Bürolarla çalışıyorsunuz, tabii çevirmeni büro seçiyor. Bu konuda bürolarınıza güveniyor musunuz?

Client B: Güveniyoruz yoksa çalışmam onlarla bir daha. Çalışmam.
J.D: Kendiniz seçmek ister miydiniz yoksa siz karışmak istemez misiniz?
Client B: Ben karışmak istemiyorum. Çıkan işin kalitesine bakarım yani.
J.D: Çevirmenlerle ya da bürolarla sözleşme imzalıyor musunuz? Gizlilik sözleşmesi ya da ücret için herhangi bir sözleşme? Ya da bu konuda bir bilginiz var mı?
Client B: Duruma göre değişiyor. Bu konuda pek bilgim yok açıkçası. Bu konuyla herhalde başka bir departman ilgileniyor.
J.D: Peki güven ilişkisini nasıl sağlıyorsunuz? Yani mesela bir çevirmenle çalışıyorsunuz, onun son teslim tarihin yetiştireceğini nerden biliyorsunuz? Nasıl güvenebiliyorsunuz?
Client B: Bu karşılıklı etik ilkelerle ilgili aslında. O yetiştirmezse bir dahaki sefere onlarla çalışmayız.
J.D: Biraz deneme yanılma.
Client B: Biraz deneme yanılma çünkü tavsiye üzerine çalıştığımız için hiç yüzümüzü kara çıkartan birileri olmadı.
J.D: Çevirmenlerin hukuk çevirisi alanında görünür, tanınır olduğunu düşünüyor musunuz? Şu şu insanlar hukuk çevirisi yapar…
Client B: Düşünüyorum. Hangi alanlarda tercüme yapıyorlar, hukukta mı, tıpta mı ona göre bakıyoruz. Onu konuşuyoruz.
J.D: Bu görünürlük bu tanınırlık sizce nasıl sağlanıyor? Yani sosyal ilişkilerle mi, yaptıkları çeviriler yani çıktılarıyla mı, eğitimle mi?
Client B: İşleriyle, yaptıkları işlerin çıktılarıyla sağlanıyor kesinlikle.
J.D: İyi bir hukuk çevirisinden beklentiniz nedir? Bu çeviri çok iyi olmuş demek için…
S: Hızlı olacak, seri olacak, aynı zamanda anlamına uygun bir şekilde. Dinlerken, aa çok da güzel bir kelime buldu, filan diyorum mesel benim düşünemediğim. İşlerini de iyi yapıyorlar, dedirtecek insanlar olması lazım.
J.D: Diyelim ki çeviriden memnun kalmadınız. Nasıl bir yol izliyorsunuz?
Client B: Bir daha onlarla çalışıyoruz.
J.D: Yani geldi mesela bir çeviri. Çok kötü olmuş, dediniz. Ondan sonraki süreci anlatır mısınız? Ne yapıyorsunuz, çevirmene dönüyor musunuz, büroya dönüyor musunuz yoksa kendi içinizde mi hallediyorsunuz, düzeltiyorsunuz?
Client B: Bunu düzeltmelerini isteriz. Yani daha önce hiç başıma gelmedi açıkçası, ama öyle bir şey başıma gelse şikayetimi söylerim. Düzeltmelerini isterim. Ondan sonra da onlarla bir daha çalışmayabilirim yani. Çünkü piyasada çok tercüme bürosu var, opsiyon çok. Değiştirilmesi kolay.
J.D: Çevirmenlerle yaşadığınız sıkıntılar var mı? Herhangi bir sıkıntı yaşıyor musunuz metin konusunda, ücret konusunda, süre konusunda?
S: Şimdiye kadar hiç olmadı.
J.D: Bürolarla oldu mu?
Client B: Olmadı, bürolarla da hiç olmadı. Her şey zamanında yetişti. Önemli, tercümenin bir önemli noktası da zamanında yetişmesi zaten. Bizim için de onlar için de, karşılıklı.
J.D: Çevirinin dili konusunda ne düşünüyorsunuz? Mesela İngilizceden Türkçeye çevirirken, Türk hukuk sisteminin dili birazcık daha ağır. Sizce bunu bu şekilde yansıtmalı mı yoksa daha modern ve sadeleştirilmiş bir dil mi kullanmalı çevirmen?
Client B: Sade dil kullanmasını tercih ediyoruz. Anlaşılır olsun.
J.D: Teşekkür ederim.

Interview with Client C

J.D: Hangi bölüm ve hangi okul mezunusunuz?
Client C: İstanbul hukuk, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunuyum.
J.D: Burada hukuk müşaviri olarak mı çalışıyorsunuz?
Client C: Hukuk baş müşaviri olarak çalışıyorum.
J.D: Ne tür metinler için çeviri hizmeti alıyorsunuz?
Client C: Açıkçası hukukla ilgili olduğu zaman genelde ya sözleşme oluyor ya da hukuki içerikte bir metin çevirisi oluyor. Ama genelde ağırlıklı olarak sözleşme veya protokollerin tercümesi söz konusu olabiliyor. İngilizceden Türkçeye veya Türkçeden İngilizceye.
J.D: Çevirinin ücretlendirilmesini kim belirliyor? Siz mi, müşteri olarak siz mi, yoksa çevirmen mi yoksa büro mu?
Client C: Yok, bizim satın alma departmanı tarafından bir ihale yapılır. Bu ihale çerçevesinde verilen fiyatlar belirlenir ve o fiyatlara bakılarak hangi firmalarla çalışılacağına karar verilir. Tabii bir de o teklif veren firmayla daha önceden çalışıldıysa yapılan çevirinin kalitesi, doğruluğu da göz önüne alınır. Hukuk birimi olarak genelde çalıştığımız firmaların sayısını, tercüme bürolarının sayısını sınırlı tutmaya çalışıyoruz. Bir de gizlilik sözleşmesi imzalıyoruz haliyle.
J.D: Teslim tarihini peki siz mi belirliyorsunuz yoksa ortak müzakereyle mi belirleniyor?
Client C: Açıkçası çok acil işler olduğu zaman en kısa sürede almak istiyoruz tabii ki, ama bunun yapılan işin kalitesini etkilememesi gerekiyor. Genelde müşahede ediyoruz, onlar da bize yapamayacaklarını söylüyorlarsa, hakikaten çok acilse, hakikaten derken 1-2 güne kadar dahi bekleme şeyimiz yoksa o zaman başka alternatif bakıyoruz. O alternatif çerçevesinde gidiyoruz ama 1-2 gün bekleyebileceğiz veya bir şekilde onlarla bizim aramızda çok az bir fark varsa onu beklemeye çalışıyoruz.
J.D: Başka alternatif dediğiniz, başka bürolar mı?
Client C: Tabii tabii. Başka tercüme bürolarıyla. Ama aciliyeti olmayan bir iş ise onlar bize söylüyorlar, biz de ona göre onaylıyoruz ve o çerçevede devam ediyoruz.
J.D: Siz çeviriyi teslim aldıktan sonra çeviri üzerinde herhangi bir müdahale oluyor mu? Sizin tarafınızdan ya da başka biri tarafından?
Client C: Açıkçası gelen her tercümeyi inceliyoruz.
J.D: Bir nevi editing yapıyorsunuz yani, öyle mi?
Client C: Yapmak durumundayız çünkü ne kadar hukuk İngilizcesine vakıf olunsa da konu veya sektör bazlı bazı terminolojiler var kullandığımız. Veya farklı ifadeler olabiliyor. Onların karşı tarafa, ki biz bunu yurtdışına göndermek için yaptırıyoruz, o çerçevede bizim onlara tekrar bakıp editing yapmamız gerekebiliyor.
J.D: Bunu hukuk bölümü mü yapıyor buradaki?
Client C: Hukuk bölümü yapıyor.
J.D: Peki siz editing yaptıktan sonra tekrardan çevirmene ya da büroya bir feedback veriyor musunuz yoksa siz kendiniz düzenleyip gönderiyor musunuz?
Client C: Açıkçası eğer çok basit bir şeylerse, yani bizim sektör bazında kullandığımız terminoloji açısından veya farklı ifadeler varsa onlar da fazla bir şeyimiz olmuyor. Ama ciddi anlamda hatalı yorumlanmış veya tercüme edilmiş bir şey olursa biz bunun geri bildirimini yapıyoruz. Ve ondan sonra da takibini tekrar

yapıyoruz arkadaşlarla. Eğer herhangi bir düzelme olmazsa, benzer şekilde olursa bu sefer o firmayla olan ilişkileri tekrar gözden geçiriyoruz.
J.D: Anladım. Çevirmene çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz? Bir terimce gibi ya da daha önce yapılmış metinlerden örnekler gibi?
Client C: Hayır sağlamıyoruz.
J.D: Peki bürolarla mı çalışıyorsunuz yoksa doğrudan çevirmenlerle mi?
Client C: Bürolarla.
J.D: Bürolarla. Peki bürolarla çalıştığınızda doğrudan çevirmenlerle irtibata geçmek istiyor musunuz? Öyle bir talebiniz oluyor mu?
Client C: Yok, öyle bir talebimiz olmuyor ama bazen konuyla ilgili olarak bilgi almak istendiğinde veya bazı yerler tam anlaşılamadığında çevirmenler bizimle irtibata geçebiliyorlar. Veya büro üzerinden, büro bizimle irtibata geçip o konuda bizden bilgi alıyor, bunu ne anlama gelebileceği yönünde.
J.D: Anladım. Bu iş yüküne bağlı olarak bir metnin farklı çevirmenler arasında bölüştürülmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client C: Açıkçası pek uygun görmüyorum. Çünkü herkesin farklı bir ifade tarzı vardır, farklı bir bakış açısı vardır ve farklı yorumları vardır. Sonuçta biz, burada birebir kelime tercümesi yapılmıyor. Bir metnin tercümesi söz konusu. Ve öyle bir tercümede de yaptığınız zaman her zaman kelime anlamlarını birebir koyduğunuzda gerçek anlamda tercüme yapmış olmuyorsunuz, ki ben de zaman zaman geçmişte yaptım tercüme, simultane tercüme dahil yaptım.
J.D: Öyle mi?
Client C: Profesyonel olarak değil, iş için olan toplantılarda katılımcılara bazen.
J.D: Yardımcı olmak amacıyla?
Client C: Yardımcı olmak amacıyla. Askeriyede bir de, askerlikte tercüme yapmıştım. Yani oradan da bildiğim için o yüzden mümkünse tek bir kişinin bakması, ki genelde de o şekilde yapıyoruz. Öbür türlü çok fark ediyor çünkü ve anlam bütünlüğüne ciddi anlamda zarar verecek, yanlış anlamalara sebep olabilecek şeylere gidebilir.
J.D: Sizce kaliteli bir hukuk çevirisi nedir?
Client C: Kaliteli hukuk çevirisi, metnin ifade ettiği anlamı kendi dilimize veya başka bir dile tercüme etmek için gösterilen çabadır. Bunun için gerektiğinde fikir alışverişinde bulunmak, gerektiğinde konuyla ilgili bilgi almak ve bütün bunları göz önüne alarak bir nevi yapılan işe saygı duyarak yapılan tercümedir. Yoksa tabiri caizse çalakalem hepsini tercüme ettik, şey yaptık diye bir şey yok. Sonuç olarak biz de bunları zaten yapmamızın amacı, yoksa biz de kendimiz de yapabiliriz ama zamandan tasarruf ve gerçekten uzman, güvendiğimiz birisi tarafından yapılması amacıyla buna çalışıyoruz. Bir de tabii şey var, sonuç olarak çok acil, bazen bakmadan da göndermemiz gerekebiliyor. O zaman da yani o güvene sahip olmamız lazım çünkü her ne kadar bakmadan gönderdiğimizi söylesek de yurtdışına, gelecek bir açıklama talebinin gerçekten makul olması lazım. Tamamen hatalı tercümeden olmaması lazım.
J.D: Sizce çeviri kalitesinden kim sorumlu? Çevirmen mi, büro mu yoksa büroda editing yapan personel mi?
Client C: Açıkçası ben büroyu sorumlu tutarım. Çünkü benim muhatabım büro. Büronun çalıştığı tercümanları benimle imzalamış olduğu sözleşmeye bağlı kalarak, oradaki taahhütlerine uygun olarak seçmesi ve çalıştırması gerekiyor. Sonuç olarak biz her türlü işbirliğine açığız. Onu da kullanmak onların bileceği bir şey.

Dolayısıyla ben muhatap olarak büroyu görürüm çünkü benim sözleşme muhatabı da büro.

J.D: Siz sadece gizlilik sözleşmesi mi imzalıyorsunuz? Ücret sözleşmesi de imzalıyor musunuz?

Client C: Ücret sözleşmesi de imzalıyoruz. Yani bir hizmet alım sözleşmesi yapıyoruz. Ücret sözleşmesi tabii şöyle. Ya onun eki oluyor, ücretlere ilişkin olarak değerlendirmelerin, yenilemelerin ne şekilde olacağı ya belirleniyor ya da her yıl sonunda karşılıklı olarak gözden geçiriliyor ve mutabık kalınırsa devam ediliyor.

J.D: Kaliteden bahsettik. Peki sizce çeviride genel olarak etik nedir?

Client C: Tabii her şeyden önce gizliliktir. Yani sonuç olarak hukuki metinler, baktığınız zaman çok önemli konuları ihtiva eden metinlerdir ve hukuk, kişi veya kurumun var olan o hukuki süreçle ilgili olarak çok gizli bilgilerini ihtiva eden ve en azından bizim şey açısından baktığımızda o kişiye, kişiyse kişi, şirketse şirkete özgü ticari anlamda veya özel anlamda bilgilerin olduğu metinlerdir. Veya bir niyetin olduğu metindir. Dolayısıyla burada buna saygı duyulması ve her ihtimalde bunun başkalarıyla paylaşılmaması veya oradan edinilen bilgilerin kişi veya kurum aleyhine kullanılmıyor olması veya şahsi çıkar için kullanılmıyor olması çok önemli tabii ki.

J.D: Çevirmenin hedef dile çevrildiğinde, mesela Türkçeden İngilizceye ise İngilizceye çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü kavramlar/ ifadeler için kaynak metinde olmamasına rağmen bir açıklama, çevirmenin notu olarak bir ek bilgi yazması konusunda ne düşünüyorsunuz?

Client C: Şimdi öncelikle, ya zaten bize ulaşabiliyorsa, sürekli çalışılan bir yerse bize ulaşıp bunu sorması, ya büro vasıtasıyla ya da kendisinin bürodan bilgileri alarak ulaşmasını bekleriz. Yapmıyorsa da, o zaman kendi anladığı şekilde bunu yapması ve bunu işaretleyip gönderirken de nerelerde anlaşılamadığını, nelerden anlam bakımından şüphe duyulduğunu belirtmesi ve bizi uyarması gerekir. Ama emin olmadığı bir şeyi tercüme edip ondan sonra o konuda herhangi bir uyarı olmadan, herhangi bir görüş almadan her şey tamammış, dört dörtlükmüş gibi göndermelerini istemiyoruz.

J.D: Aynı şekilde çevirmen diyelim ki kaynak metinde bilginin, bilgide bir hata olduğunu düşündüğünde ne yapmalı sizce?

Client C: Sorması lazım. Doğrudan sorması lazım.

J.D: Direkt sizinle irtibata geçip?

Client C: Tabii işveren olarak sorması lazım. Yani bu böyle midir değil midir diye sorması lazım.

J.D: Siz hangi bürolarla çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz? Kriterleriniz nelerdir?

Client C: Şimdi, birincisi daha önceden çalışılmış büro varsa onlardan elde edilen tecrübeler olabiliyor. O tecrübelere istinaden, iyi veya kötü, karar verebiliyoruz. Bazı bürolarla çalışıyorsunuz, çok verimli olmuyor. Performansından memnun kalmıyorsunuz. Yani bir şekilde denemiş, deneme yoluyla oluyor. Bazen öneriyle gelen bürolar oluyor. Onları deniyorsunuz. Ama tabii ki tercümanın özelliğine göre, tecrübesine göre, bilgi birikimine göre, farklı sektörlerde farklı başarılar olabiliyor. Bir sektörde başarılı olan birisi gelip de hukuk terminolojisine vakıf olmadan veya hukuk nosyonuna vakıf olmadan bir tercüme yapmaya kalktığı zaman burada ciddi sorunlar olabiliyor. Dolayısıyla, birisinin memnun olduğundan başka birisi memnun olmayabiliyor. Özellikle hukukla olan tercümelerde mutlaka hukuk nosyonu olan birisinin o tercümeyi yapması gerekiyor veya o sektörde tecrübesi olan birisinin.

J.D: Siz bürolarla çalışıyorsunuz ama çevirmenleri de tanıyor musunuz?
Client C: Yok.
J.D: Direkt bürolara güvenmiyor musunuz bu konuda, tercüman seçimi konusunda?
Client C: Güvenmek zorundasınız, çünkü sonuç olarak o tercümana eğer güvenseniz bile, o tercümanın sürekli orada çalışacağına dair bir güvenceniz yok. Sonuçta siz bir hizmet alıyorsunuz ve hizmetin sürekliliği esas. Karşınızdaki büro da size bu sürekliliği sağlayacağını taahhüt ediyor ve bunu sözleşmeye bağlıyorsunuz. O takdirde, daha önce de söylediğim gibi benim muhatabım bürodur. O hizmetin kalitesinden, sürekliliğinden, kalitenin de sürekliliğinden büro sorumludur. Ve ben o büroyu muhatap alırım. Dolayısıyla tercümanla tanışmak... Tabii ki şöyle de olabilir, soru olduğu zaman, bir şey sormak istediklerinde elbette ki tanışıyorsunuz ama daha çok bu telefon üzerinden oluyor. Ama onun dışında özel bir gayretimiz veya amacımız yok tanışmak için.
J.D: Peki siz büronun aracı olmasından memnun musunuz? Yoksa direkt çevirmenlerle çalışmayı tercih eder miydiniz?
Client C: Direkt çevirmenlerle çalışmayı, tabii eğer o konuda uzman, belli bir konuda spesifik bir bilgi birikimi varsa tabii ki tercih ederiz. Ama tabii bu takdirde de o kişiyle doğrudan sözleşme yapılır. Kişinin aldığı ücret karşılığında resmi belgeleri de bize verebilmesini isteriz. Ki zaman zaman bunlar olamıyor. Bu kişiler bunu amatörce veya farklı şeylerle yaptığı için böyle bir sürekliliğe giremiyorlar, girmek istemiyorlar. Veya başka bir iş bulup o işi bırakıyorlar. O takdirde de sizin bütün işiniz sekteye uğrayabiliyor. O yüzdende biz genelde bürolarla çalışıyoruz.
J.D: Büroları o zaman daha mı güvenilir buluyorsunuz?
Client C: Sürekliliği sağlamak açısından. Çünkü şöyle bir şey var, kişiyle yaptığınız zaman o kişiye bağımlı olursunuz, sadece o kişiyle çalıştığınız zaman. Birden fazla kişiyle çalıştığınız zaman bu sefer muhataplarınızın sayısı artıyor. İdari anlamda onlarla çalışmanız, onlara ayırdığınız zaman sizin normal zamanınızdan birçok şey oluyor. Kişilerle ilgili olarak da, performans veya herhangi bir şekilde ulaşabilirliği olmadığında veya acil bir işte size cevap veremedikleri zaman bu sefer siz aynı mesaiyi başkaları için ayırmanız gerekiyor, harcamanız gerekiyor, bulmanız gerekiyor. Bu da sizin açınızdan, günlük planınız programınız açısından, iş yükünüz açısından idari bir şey olduğu için bürolarla çalışmak daha mantıklı oluyor, ki o sürekliliği büro size sağlıyor.
J.D: Bu güven ilişkisini de sözleşmeyle mi sağlıyorsunuz?
Client C: Sözleşme gerekiyor. En azından güven ilişkisi şöyle, yani bizde her ne kadar ülkemizde sözle iş yapılsa da söz uçar yazı kalır gibi bir şey vardır. Kişilerin hakları ve şeyleri açısından, bir hukukçu olarak, her şeyin sözleşmeye dökülmesi taraftarıyım. Dolayısıyla da biz sözleşme yaparız. Sözleşmede beklentilerimizi, genel anlamda şirketimizin politikaları çerçevesinde arzuladığımız çalışma biçimlerini, arzu ettiğimiz kişi ve kurumla ilgili bilgilerin neler olduğunu her şeyini yazılı olarak ortaya koyarız. Gerekli tartışmaları yaparız, uzlaşırız. Ondan sonra da dosyamıza kaldırırız ama gerektiğinde dönüp baktığımızda neyi nasıl konuşmuşuz, ne konuda nasıl mutabakat sağlamışız. O açıdan her şeyin yazılı olması her şeyden önce daha, karşılıklı olarak, işlerin daha kolay çözülmesine yardımcı olur.
J.D: Hukuk çevirisi yapan kişiler arasında, hukuk çevirmenlerinin bu piyasada tanınır/ görünür olduğunu düşünüyor musunuz? Mesela sizin tanıdığınız hukuk çevirmenleri var mı?

Client C: Açıkçası yok. Yani birebir hukukçu olup hukuk nosyonundan tercüme yapan kişi sayısının da, varsa eğer, çok ama çok az olduğunu düşünüyorum. Genelde tercümelerin daha profesyonel, bu işi yapan tercümanlar tarafından yapıldığını düşünüyorum.
J.D: Sizce tercümanların mütercim-tercümanlık bölümlerinden mezun olmuş olması önemli mi? Yoksa mezun oldukları okul önemli değil ama deneyimleri mi önemli?
Client C: Açıkçası mütercim-tercümanlıktan mezun olmak bence çok önemli değil. Mütercim-tercümanlık tabii üniversitesiyle ilgili, bölümüyle ilgili, akademik çalışmalarıyla ilgili olarak bir bilgim yok. Ama benim böyle bir yorumda bulunmamın sebebi, birincisi işe olan saygı, işin yapılışı, işe olan bağlılık önemli. Ve sizin özellikle mütercim-tercümanlık bitirmiş birisinin, yazılı değil ama simultane tercüme aşamasındaki tavrı, diksiyonu ve oradaki çalışmaları son derece önemli. Tecrübe çok büyük önem arz ediyor, özellikle simultanede. Elbette ki bir işin mesleği için o üniversiteyi bitirmek önemlidir. Ama maalesef Türkiye'de de mütercim-tercümanlık donanımı için, bir şey benim gözlemlediğim kadarıyla pek olayın pratiği açısından yeterli çalışma en azından yapılmıyor. Kişiler daha çok bunu uygulamada, çalışarak kazanıyorlar gibi bir intibaam var.
J.D: İyi bir hukuk çevirisinden beklentiniz nedir? Bu çeviri çok iyi olmuş demek için...
Client C: Doğru tercüme tabii. Ama doğru tercümeden kastım anlamı, metnin anlamının doğru aksettirilmesi, doğru anlatılması. Çünkü biraz önce de söylediğim gibi yani kelime kelime tercüme yaptığınız zaman, o kelimeleri bir araya getirdiğiniz zaman bazen doğru anlamı ifade etmezsiniz. Genel anlamda neyi ifade ettiğini anlayıp, neyi ifade ettiğini düşünüp onu, kastedilen ifadenin doğru olarak aksettirilmesi bizim açımızdan önemli. Çünkü öbür türlü kelimeleri kullandığımız zaman çok farklı anlamları içeren tercüme de yapabilirsiniz, ki bu da çok farklı sonuçları doğurmasına sebep olabilir.
J.D: Peki çevirmen sizce karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştirmeli midir?
Client C: Hayır. Maalesef hukukta sadeleştirme yapamıyorsunuz. Zaten hukuk tercümesinin zorluğu da o. Karşılaşılan en büyük hataların sebebi de o. Bizde metinler uzundur, metinlerin ne anlam ifade etmek istediği. Bazen çok ters tercümelerle karşılaşabiliyorsunuz. Tamamen farklı algılanmış veya uzun bir paragrafta, paragrafın baş tarafıyla son tarafında tamamen anlam çelişmesi oluyor. Dolayısıyla bunları sadeleştirmememiz mümkün değil. O yüzden de güven müessesesi burada çok önemli. Bu işi yapamayacak kişilerin veya büroların hukuk tercümesine girmemesi gerekiyor. Çünkü tamamen farklı ve çok önemli sonuçlar doğurabilecek bir şey. Hataların sonuçlarının tercüme yapan kişiler açısından da ciddi hukuki veya mali açıdan riski de olabilecek bir durum söz konusu.
J.D: O zaman herkesin yapamayacağını düşünüyorsunuz hukuk çevirisini, değil mi?
Client C: Açıkçası hukuk çevirisi herkesin yapamayacağı diye bir şey değil, ama hukukçu olmak, hukuk nosyonu olmak çok farklı bir şeydir. Herkes hukukçu olamaz. O konuda bir birikimin olması gerekiyor, bir tecrübenin olması gerekiyor. Onun için de şeffaf olmak gerekiyor. Yani eğer siz, çok fazla tecrübeniz yoksa bunu baştan belirtip o konuda anlamak istediğinizde gerekli yardımların verilip verilmeyeceğine emin olmalısınız. Anlamadığınız bir noktada da arayıp sormanız gerek, eğer size bu kadar açık yaklaşıyorsanız ve size de burada olumlu dönüyorlarsa. Ama siz sadece işi almak için "ben ne olursa yaparım, her türlü tercümeyi yaparım, bunca senelik

tercümanım, ben bugüne kadar ne işler yaptım bunun mu altından kalkamayacağım" diye bir düşünceniz olursa kalkamazsınız. Çünkü hukuk diğer hiçbir metne benzemez.

J.D: Çeviriden memnun kalmadığınızda nasıl bir yol izliyorsunuz?

Client C: Valla memnuniyetsizliğin boyutuna bakar o. Yani dediğim gibi, çok basit farklı bir şeylerse onları zaten fazla şey yapmayız. Onları biz kendimiz de yaparız. Ama anlam açısından çok hatalıysa, oturup bizim tekrar tercüme eder gibi onun tekrar üzerinde çalışmamız gerekiyorsa öncelikle uyarırız. Bürodan gerekli tedbirleri almasını isteriz. Ama bu birinci kere uyardığımız, ikinci veya üçüncüde tekrar olursa, ki hatanın boyutuna göre belki ikinci şansı bile vermeden, başka büroyla çalışma şeyimiz olur ki minimum iki büroyla çalışırız zaten sürekli. Bir yedekleme sistemimiz vardır.

J.D: Hatalı çeviriler konusunda, hatalı çevirilerde çevirmenin ya da büronun hukuki bir sorumluluğu var mı? Ya da bunun onlar için hukuki bir sonucu olabilir mi?

Client C: Tabii ki olur. Yani ben o sözleşmeyi yaparken orada ne istediğim belli. Ben o sözleşmeyi yaparken hukuki metinlerin tercümesinin yapılması için istiyorum ve bunun belli bir dil şeyi de yok. Ama genellikle İngilizceden Türkçeye, Türkçeden İngilizceye. Ve biz bu metnin tercümesini isterken oradan büronun taahhüdünü de alıyoruz. Bu taahhüt nedir? Doğru, zamanında tercüme etmesi. Benden kaynaklanacak hatalardan zaten onun, büronun sorumluluğu yok. Ama büronun kendisinden kaynaklanan şeylerde, eğer ben orada ciddi anlamda bir kayba uğruyorsam, hukuki anlamda bir zararım oluyorsa, mali açıdan bir zararım oluyorsa tabii ki de ben bunu o bürodan tazmin edilmesini isteyebilirim. Gizlilik sözleşmesi imzalıyorum, örnek olarak. Orada bir aykırılık oldu. Tercüman gizlilik sözleşmesine uymadı. Beni bağlamaz o. Beni hiçbir şekilde hukuki açıdan bağlayan bir durum değildir. O tamamen büronun sorumluluğudur. Büro da gerekli tedbirleri almak zorundadır. Ben çünkü o sözleşmeyle bürodan olan beklentilerimi ortaya koyuyorum.

J.D: şimdiye kadar çevirmenlerle ya da bürolarla herhangi bir sıkıntı yaşadınız mı? Metin konusunda, ücret ya da süre konusunda?

Client C: Yani öyle bir şeyimiz yok, dediğim gibi yani süre konusunda eğer çok acil, biz böyle her şeyi acil olarak yollamayız. Ama acil veya gizli bir metinse, "çok gizli lütfen ona göre tedbir alın" diye biz bunları e-mail ile ya da mutabık olduğumuz yöntemlerle paylaşıyoruz. Açıkçası tercümesinden memnun kalmadığımız ve çalışmaya son verdiğimiz bürolar oldu. Onun dışında da öyle bir maddi sorumluluk ya da dava konusu olabilecek bir şey ile karşılaşmadık. Karşılaşmayız da, umuyorum. Ama yani çalışmaya son verdiğimiz bürolar oldu. Yani sebebini açıklayarak artık kendileriyle çalışamayacağımızı söylediğimiz yerler oldu.

J.D: Bürolarla çalıştığınız için bürolar konusunda soruyorum. Hukuk çevirisi hizmeti veren bürolar bu piyasa içerisinde sizce nasıl görünür olabilir? Ya da tanınır olabilir?

Client C: Açıkçası şimdi zaten bazı bürolar biliniyor. Onun dışında yeni girecek bürolar olursa bunu çok iyi anlatmaları lazım ve bunu "hukuk tercümesi yapmaya adayız" derken neden aday olduklarını ya da çok iyi tercüme yapacaklarını düşünmemize nasıl sebep olduklarını, olmaları gerektiğini bize anlatmaları lazım. Yani kişi ya hukuk nosyonu olan birisidir, tecrübeli olabilir, tecrübesiz olabilir ama daha önceden illa ki bir örnekleri olabilir, bir şeyler yapmış olabilir. Yani bunu kendisinin bize anlatacak bir yolu bulması lazım. Büronun da öyle. Çünkü baktığınız zaman rekabet ortamında herkes her türlü tercümeyi yapabileceğini, çok iyi şeye sahip olduğunu söylüyor. Kimisi ya çok pahalı oluyor, kimisi fiyat kırıyor. Ama

sonuçta biz de en iyi fiyata en iyi hizmeti almaya çalışıyoruz. Dolayısıyla kişi onu kendisi bulacak yolunu, nasıl anlatacağını. Ama öyle bir iddiayla geliyorsa bizi de ikna edebilecek bir altyapıyla gelmesi lazım. Çünkü biz ona bu iddiasının sebeplerini, gerekçelerini soracağız. Ona göre bu çalışmayı yapacağız.
J.D: Teşekkür ederim, sorularım bu kadar.

Interview with Client D

J.D: ... Bey, hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Client D: İstanbul Hukuk.
J.D: Buradaki konumumuz nedir? Hukuk müşaviri olarak mı çalışıyorsunuz?
Client D: Hukuk bölümünün yöneticisiyim.
J.D: Ne tür metinler için çeviri hizmeti alıyorsunuz?
Client D: Eğer konu çok hassas birebir yansıtmayı gerektiriyorsa o metinler ne ise onun çevirisi yoluna gidiyoruz. Bu bir sözleşme de olabilir, yeri geldiğinde bazen bir kitap çevirisine kadar gidebiliyor. Geçmişte özellikle ... Bey ile böyle çalışmalarımız da oldu. Türkiye'ye kaynak kazandırmak amacıyla burada yer almayan kitapların bile İngilizceden Türkçeye çevirimi konusunda çalıştık. Ama günlük operasyonda sözleşme ağırlıklı olarak çalışıyoruz. Sözleşme veya sözleşmenin ekinde yer alabilecek çeşitli hukuksal belgeler diye tanımlayabiliriz bunları.
J.D: Çeviri ücretini kim belirliyor?
Client D: Bu, yapılacak olan çevirinin kalitesine göre değişir. Şimdi normal bir çeviride piyasa fiyatları genelde bunu oluşturur. Günlük konuşma dili diye adlandıralım bunu. Ancak meslek teknik özellikler gerektiren bir hususiyeti varsa o zaman aranılan vasıf tabii çok daha yüksek standartlara çıktığı için o konudaki ücretlendirmeler normal piyasa koşullarındaki günlük konuşma diye adlandırabildiğimiz çeviri ücretlerinin çok üstüne çıkar. Burada da çevirinin kalitesi ve talep edilen ücretin değeri mümkünse, varsa aynı konuda tedarik sağlayabilecek çeviri büroları, bunların karşılaştırılması sonucunda bizim evet diyeceğimiz ücretler oluşur.
J.D: Bir çeviri verdiğinizde onun teslim tarihini de siz mi belirliyorsunuz yoksa ortaklaşa uygun bir tarih mi belirliyorsunuz?
Client D: Ağırlıklı olarak biz istiyoruz. Yani şu gün, şu güne kadar çeviri yapılması mümkün olur mu diye soruyoruz. Yani mümkün olmazsa zaten alternatif arayışlara da girmemiz gerekebiliyor çünkü zaman içerisinde deadline'lar olabiliyor. Orada esneme şansı olmayabiliyor. Ama öyle bir belirli bir güne de belirli bir işin yetişmesi gibi bir sıkıştırma yoksa işin doğasında o zaman çeviri bürosunun tarihini bekliyoruz. Orada bir baskı yapmıyoruz.
J.D: Peki bu son teslim tarihi ve iş yüküne bağlı olarak çevirinin birkaç çevirmen arasında bölüştürülmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client D: Aynı dilden çıkmasını her zaman için tercih ederiz. Ama birkaç çevirmen bütün bir metni oluşturacaksa onun aynı kıvamda olması çok önemli. Dolayısıyla onun bir üst tarafından supervise edilmesi kaçınılmaz oluyor. Aksi takdirde çeviri kişinin anadiliyle çok birebir bağlantılı bir husus. Herkesin anadilini kullanması oradaki sözcüklere verdiği anlamlar standart halde olmalı. Aksi takdirde çevirinin birinci bölümünde başka bir anlam yüklenirken bir kelimeye ikinci ve üçüncü

bölümlerde daha zayıf ya da daha kuvvetli anlamlar yüklenmiş olabilir. Bu da konunun bütünselliğini bozar.
J.D: Siz hukuk çevirisini teslim aldıktan sonra çeviri üzerinde herhangi bir müdahale ediyor musunuz? Yoksa müdahale edilmesini sağlıyor musunuz?
Client D: Kendimiz gözden geçiriyoruz.
J.D: Bir nevi editing gibi bir şey yapıyorsunuz.
Client D: Evet.
J.D: Peki yaptıktan sonra çeviri bürosuna ya da çevirmene feedback veriyor musunuz?
Client D: Zaman zaman. Şimdi bu üzerinden geçme işlemimiz her şirketin kendi operasyonel lisanı, jargonu oluşur. Kaçınılmazdır bu. Dış dünyada siz ne kadar iyi iş yaparsanız yapın içerideki o lisanla birebir örtüşmeyebilir. O tip ayarlamaları yapabiliyoruz. Ama yoğun bir çalışma içine giriyorsak o büroda biz bunları şu şu şekilde kullanıyoruz diye öncesinde veya işin akışı sırasında feedback veriyoruz ki bir daha tekrar aynı işlerle uğraşılmak zorunda kalınmasın diye.
J.D: Yani öncesinde çevirmene bu çeviri sürecine yardımcı olması için bir terimce ya da benzer metinler sağlıyorsunuz o zaman.
Client D: Evet. Özellikle şirket içi kısaltmalar vesaireler veya bizim bir şekilde adlandırdığımız bir terminoloji varsa onları mutlaka temin ederiz. Ama hukuk çevirisinde, yani genel sözleşme tipine girdiğinde bunlar, şirket terminolojisi oralarda pek yer almaz zaten. Orada daha hukuk lisanı içerisinde oluşmuş olan terminolojiler geçer. Ama onu da, örneğin siz bir contract sözleşme mi yapacaksınız anlaşma mı yapacaksınız? İşte oradaki sözleşme veya anlaşma içeride ne şekilde kullanılıyorsa siz onu biraz daha ona uygun şekilde uyarlayabiliyorsunuz.
J.D: Bürolarla mı çalışıyorsunuz yoksa direkt olarak çevirmenlerle mi?
Client D: Bürolarla. Daha doğrusu şöyle söyleyeyim. Yani konu üzerinde yetkinliği olan organizasyonlar diyelim. Bu, tek kişilik bir organizasyon da olabilir bir çevirmenden oluşan veya bu şekilde oluşmuş, çevirmenlerden oluşmuş bir büro da olabilir. Özel bir tercihimiz yok.
J.D: Sizce kaliteli bir hukuk çevirisi nedir?
Client D: Metni okuduğunuz zaman çeviri kokmayan bir çevirinin olması lazım. Bizim terminolojimizde biz bunu bu şekilde anlatıyoruz. Yani çok birebir kelimeyi olduğu gibi çevirdiği zaman bazen istenilen anlam bütünlüğüne ulaşılamıyor. Bunun arkasında temel olarak kendi lisanın kullanımı kaynaklanıyor bizce. Türkçeyse Türkçe. İkinci olarak da o mesleki kavramlara yakınlık çok çok önemli. Bu yakınlığa sahip olan kişilerin yapmış oldukları çeviriler çok daha amaca uygun oluyor. Yoksa akademik yapılan çeviriler biraz daha konudan uzak kalabiliyor. Bu bağlamda, bizim hukuktaki kendi kullandığımız terminolojiyi olduğu gibi ruhuyla gerçekleştiren çeviriler bizim için daha makbul çeviriler oluyor.
J.D: Peki bu çevirinin kalitesinden sizce kim sorumlu? Çevirmen mi, çeviri bürosu mu yoksa orada çalışan editörler, proofreader'lar mı?
Client D: Şimdi bu eğer bir çevirmenden oluşan Tek kişilik bir organizasyonsa o zaman işaretlemek daha kolay olur.
J.D: Yani doğrudan çevirmenle çalışıyorsanız.
Client D: Ama bir büro olarak gönderdiğiniz zaman o büronun yönetim sorumluluğu kimdeyse mutlaka üst sorumluluk ondadır. Kendi iç işleyişleri tamamen kendi aralarında kalan bir şey. Müşteri sonuçta elindeki ürüne bakar. Ürünü kim getirdi? X çeviri bürosu. Oradaki sorumluyu müşteri, x çeviri bürosu olarak konumlandırır.

Oradaki nelerin yanlış olduğunu, işte zaten memnuniyetsizlik olarak geri döneceği için bu aslında bir de geribildirimdir. O geribildirime bağlı olarak bunun neden kaynaklandığını araştırmak da o organizasyonun üst yapısında işin ya sahibi ya da koordinasyonu sağlamakla görevli olarak istihdam edilen kişi kimse odur.

J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor?

Client D: Çeviride etik, temel olarak metnin söylediğinin yansıtılması olarak ben yorumlarım. Yani yazarın söylediğini çevirmek çok önemli. Onun söylemediği bir şeyi söylemiş gibi bir çeviri yapmak bence etik olmayan bir yaklaşımdır. Ben bunu temelde böyle yaparım. Çevirideki yetersizliği etik sorun olarak ele almam. Olabilir, vermiş olduğunuz bir iş sizin istediğiniz kalitede gelmiş olmayabilir. Ama bu bir etik değildir, bu bir yetkinlik, bir beceri sorunudur veya bilgi eksikliği sorunudur. Ama benim yazdığım bir şey A lisanında ne ise B lisanında da o şekilde ifade edecek şekilde çevrilmesi lazımdır. Çevirmenin temel sorumluluğu budur bence. Bu sorumluluğuna uymayacak şekilde yapılmış olan işlemler kasten de olabilir veya ihmalle ya da yüzeysel işlem yapılması sonucunda da gerçekleşmiş olabilir. İşte bunlar çeviride etik olmayan davranışlardır bence.

J.D: Peki çevirmenin hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü ifadeler ve kavramlar için, mesela İngilizceden Türkçeye çevirirken anlaşılamayacağını düşündü, kaynak metinde olmamasına rağmen çeviri metnine açıklayıcı ifadeler koyması ya da çevirmen notu olarak bir açıklama düşmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Client D: O, yeri geldiğinde çok çok isabetli olabilir. Çünkü yazılanı tam ifade edemeyen bir çeviri amaca ulaşmayacaktır. Bu şekilde çevirmen notu okuyucuya veya metni kullanıcıya doğru yolda ilerlemesini sağlayacak bir ışık verebilir. Alternatifler de sunabilir çevirmen orada. Sonunda işin sahibi kendisi onlardan birini de tercih edebilir.

J.D: Öncelikle işin sahibine sunmalı mı diyorsunuz? Onunla kontrol etmeli.

Client D: Mutlaka. Şurada şöyle var, ben bunu bu şekilde düşündüm, bu şekilde olması gerektiğini düşünüyorum. "Bir netlik yok ama benim tercihim bundan yanadır" şeklinde o kişiye en azından bir işaret vermeli ki o kişi de onu görüp, düşünüp "tamam katılıyorum veya katılmıyorum" şeklinde kendi iradesini ortaya koyabilsin. Çünkü bu genelde muğlak olan konular için geçerlidir ve zaman zaman da yaşanır. Kaçınılmaz olarak yaşanır, yani her dil birbirinin aynı değil. Bir dilde bir kelimeyle anlatılabilen bir kavram öbür dilde iki sayfalık açıklamayla ancak ifade edilebilir. Özellikle hukuk metninde durum böyledir. Ben şimdi zilliyet dendiği zaman hukukçu olarak ne olduğunu bilirim. Ama hukukçu olmayan birine zilliyeti anlatmam benim bayağı bir zamanımı alır. Bu da onun gibi bir şey.

J.D: Hukuk çevirmenlerinin kaynak metinde hatalı ya da yanlış olduğunu düşündüğü bir bilgiyi düzeltmesi konusunda ne düşünüyorsunuz? Düzeltmeli mi, böyle bir müdahalede bulunmalı mı çevirmen?

Client D: Bence uyarı yapmalı. Kaynak metinde düzeltme yapma hak ve yetkisi olduğunu düşünmüyorum. Ama iş sahibine "daha önceki tecrübelerimize göre burada şöyle bir şey olabilir, sadece hatırlatmak babında sizin dikkatinize getirmek isterim" gibi nazik bir cümleyle dikkate getirmesi o kişinin belki de bir yanlışa gitmesini bertaraf edebilir. Çok da pozitif bir sonuç da doğurabilir. Ama kişinin bilgisi ve rızası olmadan kendi kendine onu değiştirmesi metni tahrif etmek olabilir. O kişinin kaynak metni yazan kişinin hatasından belki de karşı taraf yararlanacak. O zaman başka A ve B arasındaki ilişkiye müdahale etmiş olur.

J.D: Peki çevirmenin karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştirmesi konusunda ne düşünüyorsunuz? Çünkü biliyorsunuz Türk hukuk dili biraz ağır bir dil. Bunu sade bir şekilde ifade etmesi uygun mudur yoksa bizdeki gibi böyle ağdalı cümleler, eski kelimeler kullanması mı sizce daha uygun olur?
Client D: Dil, yaşayan bir organizma. Buradaki, artık son on yılda aygın ve yerleşik olan kanı ve tercih de olabildiğince basit yazmak. Ve Yurtdışındaki hukuk eğitim lisanı, İngilizcesi, eğitimlerinde de "plain language" kullanımı çok çok öne çıkıyor. Bir işi çok ağdalı kelimelerle anlatmak mümkün ama bunu "legalese" diye ifade ettikleri okuyucunun hiçbir şey anlamayacağı bir hale getirmek mümkün. Aslında amaç o değil. Aslında amaç, herkesin hak ve yükümlülüklerini net şekilde anlaşılabilir olmasını sağlamak. Çok uzun, orijinal hukuk metnindeki bir yazıyı siz aynı ifade bütünlüğünü sağlayacak şekilde daha yalın bir İngilizce ile ifade ediyorsanız veya İngilizceyi daha yalın bir Türkçeyle ifade edebiliyorsanız neden olmasın bence. Ama yine bunun yapıldığı da iş sahibine mutlaka bildirilmeli. "Burada şu, alternatif budur, bunun alternatifi de budur, hangisini tercih ederseniz onu kullanabilirim" şeklinde seçimin iş sahibine bırakılması daha isabetli olabilir. Ya da konuşarak birlikte karar verilir. İlle de ürünü çıkartmak beklenmeyebilir. Bunlar karşılıklı olarak iş üstünde konuşmalarla netleştirilebilir.
J.D: Verdiğiniz kaynak metinlerin ya da çevirilerin, çevirmenin ya da çeviri bürosunun üçüncü bir kişiyle paylaşması konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client D: Kesinlikle olmamalı. İş sahibinin izni ve bilgisi olmadan başkaları adına girmemeli. Zaten gizlilik hükümlerinin de ihlali anlamına gelir.
J. Sözleşme imzalıyor musunuz bürolarla ve çevirmenlerle?
Client D: Evet, mutlaka.
J.D: Yani genel bir sözleşme mi? Mesela sadece ücret sözleşmesi mi yoksa gizlilik sözleşmesi mi?
Client D: Gizlilik sözleşmesi mutlaka imzalanmalıdır yani. Sonuçta size ait olan bir şeyi, kişisel bir şeyiniz de olsa, ...'nın nüfus cüzdanı bilgisi. Şimdi ben özel bir şeyimi size veriyorum, çevirttiriyorum yani. Bunun benim rızam olmadan kullanılmaması lazım. İşte bu da çevirmenin etik kurallarından bir tanesidir bence. Ama daha iş gereği yapılan çok detaylı hususlarda, şirketin işini yaptırdığınız zaman sizin sorumluluğunuz kendinize ait olmaktan çıkar, başkasına karşı bir sorumluluğunuz vardır. O sorumluluk gereğince işi yaptırdığınız zaman da onun gerektirdiği en üst koruma tedbirlerini almanız lazım. İşte bu da gizlilik sözleşmesiyle mümkün.
J.D: Yani güven ilişkisini bu sözleşmeyle sağlıyorsunuz, diyebilir miyiz, çevirmenlerle ve bürolarla?
Client D: Evet.
J.D: Hatalı çevirilerde çevirmeni ya da büroyu hukuki olarak sorumlu tutabiliyor musunuz bu sözleşmelerle? Ya da tutulmalı mı? Hukuki bir sonucu olmalı mı hatalı çevirilerin çevirmen ve büro açısından?
Client D: Büro eğer hatalı olarak çevirmişse tabii ki o hatalı çeviriden dolayı sorumlu olur. Ama onun hatalı çeviri... Şimdi şöyle değerlendirmek lazım. Büro ve iş yaptıran. İkisinin arasındaki işin hatalı olup olmadığının kontrolünü son aşamada iş sahibindedir. İş sahibi bunu bilecek. Ama iş sahibi o lisanı bilmiyorsa bunu nasıl yapacak? Doğru, o noktada onun yapabileceği bir şey yok. Artık çevirmenin veya büronun yaptığı işe güvenerek kullandığında ve bunun da yanlış olmasından doğan bir sorumluluk, sonuç doğmuşsa bundan doğan zararını büroya rücu ettirebilir.

Borçlar Hukukunun temel ilişkisi çerçevesinde böyle bir sorumluluk var. Yani siz o lisana sahip olabilirsiniz. İş yoğunluğunuzda veya bütünselliği sağlamak amacıyla bir büroyu kullanıyor olabilirsiniz. Hiçbir o konuda bilginiz yoktur, bir büroyla çalışıyor olabilirsiniz. Şimdi birincisinde kontrol etme şansınız vardır lisanı bildiğiniz için. İkincisinde yoktur öyle bir şey. O zaman en oldu? Siz "ben bu işin ehliyim" diyerek çıkan ve iş yapına ve sonuçta da o işin sonucunda bir gelir elde eden bir kuruma güvenerek işinizi ona yaptırmışsınız. Eser sahibinin sorumluluğu var orada. Ondan doğan her şey, nasıl bir doktor, nasıl bir avukat, nasıl bir müteahhit yaptığı işin sonuçlarından sorumluysa çevirmenin de veya çeviri işi yapan büronun da bundan doğan sorumlulukları vardır. Paraleldir yani.

J.D: Hangi çevirmenlerle ya da bürolarla çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz? Sizin kriterleriniz neler?

Client D: Geçmişte çalışmışsam ve memnun olmuşsam onlarla çalışmayı tercih ederim. Yoksa kendi network'um içerisinde bir arayış yaparım ve mutlaka sağlam memnuniyet referansları almaya çalışırım.

J.D: Referansa göre seçiyorsunuz o zaman.

Client D: Tabii. Gidip de kapıdaki bir tabelaya bakarak "çeviri yapıyormuşsunuz, benim şirketimin işini yaptırın" demem. Mutlaka onun pozitif şeysi, yani tavsiye olması lazım.

J.D: Bu seçim kriterleriniz arasında eğitim önemli mi, çevirmenin eğitimi?

Client D: seçtikten sonra diğer yetkinliklerine bakarsınız tabii. Yani bu konuda çeviriler yapıyor mu, eğitimi nedir, kendi disiplininizde işler yapmış yapmamış mı, onlar mutlaka gelir. Ama zaten referanslarınızı aldığınız zaman bütün bunlarla birlikte hepsi paket olarak gelir bunlar genelde.

J.D: Bir çeviri bürosuyla çalıştığınızda çevirmeni tabii ki büro seçiyor değil mi? Siz seçmiyorsunuz.

Client D: Büro seçiyor tabii ki.

J.D: Peki büro yerine siz çevirmenlerle direkt irtibat kurmak ister miydiniz?

E: Çok çok özel bir konuysa, örneğin biraz sonra gideceğiniz büroda, "benim çevirimi lütfen siz yapın" dediğim durumlar olmuştur.

J.D: O zaman çevirmenlerin bir kısmını tanıyorsunuz, hukuk çevirisi yaptırdığınız?

Client D: Tabii.

J.D: Peki bu çevirmenlerin, daha doğrusu hukuk çevirisi yapan çevirmenlerin bu piyasada görünür ya da tanınır olduğunu düşünüyor musunuz? Siz tanıyorsunuz birkaçını ama diğer...

Client D: Ben evveliyatlarını bildiğim için tanıyorum tabii. Ama onu bilmeyenlerin tanıyabildiklerini zannetmiyorum. Ama bu çok niş, çok küçük bir alan zaten. Çok hızlı bir şekilde sizin kapasitenizin de dolması söz konusu. Dolayısıyla mass marketing'in olamayacağı bir yer, hukuk çevirisinden bahsettiğiniz zaman.

J.D: Peki nasıl tanınır olunabilir sizce? Çevirmenler, hukuk çevirisi yapan çevirmenler, nasıl diğerlerinin arasından sıyrılabilir? Mesela sosyal ilişkiler?

Client D: Aslında yaptığı işlerle sıyrılır. Yani normal bir çeviri bürosundan hukuk çevirisi yaptığı zaman ciddi anlamda farklılaşır. A'dan Z'ye olan bir platformda siz sadece şu alanda uzmanlaşmış olan bir kişisiniz. Tıpkı bir, hastalıklar konusunda beyin ve sinir hastalıkları mütehassısı olmanız gibi bir konudur bu. O da sizin yaptığınız pozitif işler ağızdan ağza yayılarak, network'te müşteriler arasında konuşularak sizin daha çık tanınmanızı sağlar. Bir alternatifi de hukuk bürolarına gidip kendinizi onlara tanıştırmanız olabilir ama o zaman da hukuk bürolarına

tamamen angaje olursunuz, dışarıdaki müşterilere zamanınız kalmaz. O da ayrı bir ikilemdir.
J.D: İyi bir hukuk çevirisinden beklentiniz nedir?
Client D: Metnin ruhuna uygun bir şekilde çevrilmiş olması.
J.D: Peki çeviriden memnun kalmadığınızda nasıl bir yol izliyorsunuz?
Client D: Geri gönderiyoruz.
J.D: Büroyla mı irtibata geçiyorsunuz?
Client D: Büroyla. "Biz bunu beğenmedik, yani yeterli olduğunu düşünmüyoruz, üstünden lütfen tekrar geçer misiniz" diyoruz. En kötü ihtimalde de oturup kendimiz çeviriyoruz.
J.D: Şimdiye kadar çevirmenlerle ya da bürolarla herhangi bir sıkıntı yaşadınız mı? Çeviri metinleriyle ilgili, ücretle ilgili, süreyle ilgili herhangi bir sıkıntı?
Client D: Yok pek yaşamadık. Ufak tefek zaman zaman metne, çeviri kokan tipte çevirilerle karşılaştığımız oldu ama onları da çözdük yani onlar da çok ciddi problemler değil.
J.D: Sizin hukuk çevirisi yapan çevirmenlere bakış açınız nedir? Sizce diğer çevirmenlere göre konumları farklı mı? Ya da bu alanda çeviri mezunu olan herkes de "çeviri yapıyorum" diyen herkes hukuk çevirisi yapabilir mi? Ne düşünüyorsunuz bu konuda?
Client D: Yok, kesinlikle herkes hukuk çevirisi yapamaz. Hukuk çevirisi yapan çevirmenler bence çok daha farklıdır. Ama bunu sadece hukuk diye düşünmemek lazım. Tıp çevirisi yapanlar da daha farklıdır. Yani bunlar mesleki alanlarda ihtisaslaşmış olan kişilerdir. Yani biraz önceki örnekte olduğu gibi, fakülteden mezun oldunuz, tıp fakültesinden. Doktor oldunuz. Ondan sonra branşınıza göre yüksek lisans yaptınız, doktora, doçent, profesör oldunuz. Hukuk çevirmenliği de çevirmenlik içerisinde bence daha dar bir alanda derin bir uzmanlaşmayı gerektiren bir branş. O yüzden diğer çevirmenlere kıyasla ben daha farklı yerde görürüm hukuk çevirisini başarılı şekilde yapanları. Herkes de hukuk metni çevirmeye kalkmamalı. Müşterisini yanıltma riski çok olur. İşte orada yanlış çevirilerle kişilerin hak zayiatına yol açmaları riski kuvvetli bir ihtimaldir. O yüzden onlar ücrette de farklılaşırlar doğal olarak, tercihte de farklılaşırlar.
J.D: Sizce bu hukuk çevirmenlerinin mutlaka çeviribilim mezun olması gerekli mi?
Client D: Bence gerekli ama yetmez. Onun üstüne de hukuk organizasyonlarının içerisinde bu işi yapmış olmaları gerekir.
J.D: Çünkü etrafta mesela tanıdığım başka çevirmenler de var. Çeviribilim mezunu değil, hukuk mezunu ama çeviri yapıyor. Siz böyle birine güvenebilir misiniz mesela?
Client D: Eğer iyi bir hukukçuluğu varsa ve lisanı da iyiyse olabilir. Yani profesyonel olarak bir yere kadar gider o kişinin yapabileceği. Örneğin, bir Robert mezunusunuz, hukuku da bitirmişsiniz, her ikisini de birlikte entegre edebiliyorsunuz. Gayet doğal olarak yapabilirsiniz. Yani üniversitede asistan olarak çalıştığımız dönemde kendi çevirilerimizi kendimiz yapıyorduk. Yani onun önünde bir sıkıntı yok. Ama operasyonel yaşam dediğimiz günlük yaşam, hukukun günlük yaşamının içerisinde bu işin önce yabancı dilde, Türkiye'de olduğumuza göre anadilimizin Türkçe olduğunu kabul ettiğimize göre, yabancı dil bilgisinin bir kere çok çok iyi olması lazım. Gerçekten anadille aynı seviyeye gelecek bir eğitim almış olması lazım o çevirmenin. Onun haricinde de mesleki eğitimi, hukuk fakültesini bitirmesini beklemiyoruz, ama bir hukuk organizasyonunda çömezliğini geçirmiş, bir

bir çalışmış bu departmanın içerisinde olmak da olabilir, bir hukuk bürosunda çalışmak da olabilir, böylece kavramlarla birlikte yaşamak ve ancak o noktaya gelmekle mümkün. O yüzden benim tercih ettiğim anlamda hukuk çevirisi yapabilen yer sayısı çok kısıtlı Türkiye'de
J.D: Teşekkür ederim. Sorularım bu kadar.
Client D: Rica ederim.

Interview with Client E

J.D: Hangi okuldan ve bölümden mezun oldunuz?
Client E: Dokuz Eylül Hukuk.
J.D: Buradaki mesleğiniz nedir? Avukat olarak mı çalışıyorsunuz?
Client E: Avukatım.
J.D: Ne tür metinler için çeviri hizmeti alıyorsunuz?
Client E: Sözleşme.
J.D: Sadece sözleşme mi?
Client E: Yani daha çok sözleşme ama herhangi bir şey olabiliyor. Ama en çok sözleşme ağırlıklı.
J.D: Çeviri ücretini kim belirliyor? Siz mi büro mu?
Client E: Çevirmen.
J.D: Çevirmen mi belirliyor?
Client E: Evet.
J.D: Teslim tarihlerini kim belirliyor?
Client E: Genelde çevirmenler belirliyor ama eğer iş çok acilse orada tabii bizim de etkimiz oluyor.
J.D: Siz çeviriyi teslim aldıktan sonra çeviri üzerinde herhangi bir müdahale oluyor mu?
Client E: Yapıyoruz.
J.D: Kim yapıyor? Siz mi yapıyorsunuz?
Client E: Ben.
J.D: Nasıl bir müdahale? Neler yapıyorsunuz?
Client E: Kontrol ediyorum doğru çevrilmiş mi çevrilmemiş mi diye. Eğer yanlışlıklar varsa onları düzeltiyorum. Hatta çok yanlışlık görürsek onları çevirmene yolluyoruz.
J.D: Bir feedback olarak mı yoksa düzeltmesi için mi?
Client E: Feedback.
J.D: Çevirmene çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz? Terimce gibi ya da eski çevrilmiş metinler gibi.
Client E: Yani bu genelde işe bağlı ama eğer çok belli terimler varsa tabii onları söylüyoruz. Ya da çevirmenin sorduğu zamanlarda, bu terimlere ne kullanalım onları da belirtiyoruz. Ama genelde pek müdahale etmiyoruz açıkçası. Bu bir de, son zamanlarda kendimiz içeride çok çeviri yapıyoruz. O durumlarda kendimiz bir terim sözlüğü hazırlayıp ona göre herkes o kelimeleri kullanıyor.
J.D: Siz "içeride çeviri yapıyorum" derken avukatlar mı çeviri yapıyor?
Client E: Evet.
J.D: Siz doğrudan bürolarla mı çalışıyorsunuz yoksa çevirmenlerin kendileriyle mi irtibata geçiyorsunuz?
Client E: Duruma göre değişiyor.

J.D: Yani her ikisi de var.
Client E: Var.
J.D: Bir metnin farklı çevirmenler arasında bölüştürülmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client E: Hiç hoş görmüyoruz. Hiç tercih etmiyoruz. Hatta yani çok acil işse o zaman bu gerekebiliyor, onu anlıyoruz. Ama en sonunda okuyan kişinin bir kişi olmasını istiyoruz ve bir harmonization olması bakımından. Kendimiz içerde de bazen bölüyoruz çok acil durumlarda. Mesela çevirmen bize 10 gün diyor, biz onu ofiste 2 günde çıkarabiliyoruz. O gibi durumlarda da gene en son birisi okuyor ve işte o dediğimiz terimler birliği, herkes aynı kelimeleri kullanmış, definition'lar, onlara dikkat ediyoruz tabii. Ama genelde tercih etmiyoruz.
J.D: Sizce kaliteli bir hukuk çevirisi nedir?
Client E: Valla biz ikinci kere okuduğumuzda hemen çok üzerinde vakit harcamıyorsam, "evet, olmuş bu" diyorsam, o kalitelidir. Siz de biliyorsunuz yani, sonuçta. Çünkü bazı çeviriler var, böyle giderken, okurken böyle şey yapıyorsunuz. Aynı zamanda sadece yabancı dil bilmek değil Türkçeyi de iyi bilmek gerekiyor. Bazen o kadar komik şeyler yapıyor ki, neydi o, bir şey yapmıştı da... Ben bir çevirdim "veya"da "ve"yi ve "ya"yı ayırmış her seferinde. Yani bunu benim görmemem gerekiyor. Türkçesini de bilmesi gerekiyor yani.
J.D: Sizce çevirinin kalitesinden kim sorumlu? Çevirmen mi, büro mu, editör mü?
Client E: Eğer ben çeviri ofisiyle çalışıyorsam o çeviri ofisi sorumlu, çünkü benim muhatabım orada çevirmen değil, çeviri ofisi ve onu bana düzgün vermekle o sorumlu. Ama ben birebir çevirmenle çalışıyorsam tabii ki çevirmen. Ama nihayetinde ben sorumluyum ondan müvekkile karşı.
J.D: Sizin de sorumluluğunuz var yani, müvekkile karşı.
Client E: Tabii yani. Müvekkile karşı tabii ama sonuçta bu işte kimle çalıştığıma bağlı bir şey.
J.D: Siz bürolarla mı yoksa çevirmenlerle mi direkt olarak çalışmayı tercih edersiniz?
Client E: Valla çok sevdiğimiz çevirmenler var. Onlarla direkt çalışmayı tercih ederiz.
J.D: Avantajı var mı sizin için büro ya da çevirmen olmasının?
Client E: Şöyle avantajı var. O çevirmenler genelde eskiden avukat olup avukatlığı bırakmış ve şu anda çevir işi yapan insanlar. O yüzden onlarla çalışmak, daha çok tercih ediyoruz açıkçası.
J.D: Peki çeviride etik size ne ifade ediyor?
Client E: Ne demek istiyorsunuz?
J.D: Etik olmak. Çeviri yaparken...
S: Onu bir açıklarsanız ben de ona göre...
J.D: Mesela...
Client E: Nasıl çeviride etik olmayabilir ki? Yani sonuçta moda mod çeviri mi yapması gerek? Bu onla ilgili mi?
J.D: Başka bir soru sorayım o zaman. Çevirmen hedef çile çevrildiğinde, mesela İngilizceden Türkçeye çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü kavramlar ve ifadeler var metinde, görüyor bunu. Kaynak metinde olmamasına rağmen, orijinal metinde, bunu açıklama yoluna gidiyor.
Client E: Yok, yani çevirmenin, "translator's note" diye belki altına dipnot düşebilir. Ama onun moda mod ve bir şekle anlaşılır olması lazım. Ama moda mod derken de

o dokümanı elime aldığımda benim çeviri kokmaması gerekiyor. İyi bir çevirmen olunca olmuyor böyle şeyler, yaşamıyoruz. Bazen de moda mod yapayım diyorlar, evet etik olayım diyorlar, ama o zaman da Türkçede bir anlam ifade etmiyor. Ya sonuçta İngilizceye çevirmek belki her zaman daha kolay, Türkçeye çevirmek zor olan. Ve o Türkçeye çevirdiğim dokümanları ben resmi mercilere verdiğim zaman, resmi mercii eline aldığı zaman, bunun çeviri kokmuyor olması lazım.

J.D: Çevirmen, çalıştığınız çevirmenler diyelim, sürekli hukuk metinleri üzerinde çalıştığı için az çok bir bilgi sahibi oluyorlar. Kaynak metinde hatalı bir bilgi gördüklerinde nasıl bir tutum izlemeliler sizce?

Client E: Uyarıyorlar zaten, highlight ediyorlar. Özellikle, bu dediğim gibi, meslekten gelen çevirmenler, avukat olanlar, onlar daha dikkatli oluyor bu konuda. O kısmı highlight ediyorlar.

J.D: Siz onları tercih mi ediyorsunuz tercümanlık mezunlarına?

Client E: Ediyorum, tabii.

J.D: Neden?

Client E: Çünkü daha rahat oluyor. Herhangi bir tercüman hukuk metinlerine o kadar aşina değil ya da kavramlara. Evet, belki yıllar içinde olabiliyor ama hakikaten özellikle son 3-5 yıldan beri var böyleleri ve eğer elleri boşsa direkt onlarla çalışmayı tercih ediyoruz.

J.D: Peki çevirmenin karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştirme yoluna gitmesi konusunda ne düşünüyorsunuz? Dilini sadeleştirmesi, cümleleri sadeleştirmesi...

Client E: Dediğim gibi, cümleyi bölebilir. Yani sonuçta bir paragraf olur, onu cümleye bölebilir. O konuda bir sıkıntı yok ama gene de onun kendi yorumunu katmaması gerekiyor oraya.

J.D: Türk hukuk dili tabii birazcık daha ağır bir dil. Siz çevirmenlerin Türkçeye çevirirken bu dili kullanmasını mı tercih edersiniz yoksa sade ve güncel bir dil mi kullanmasını tercih ediyorsunuz?

Client E: Her ikisi de olabilir. Bir sıkıntı yok orada.

J.D: Peki verdiğiniz kaynak metinlerin ya da çevirilerin, çevirmenin ya da çeviri bürosunun üçüncü bir kişiyle paylaşması konusunda ne düşünüyorsunuz?

Client E: Olamaz. Gizli.

J.D: Hangi çevirmenlerle ya da hangi çeviri ofisiyle çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz? Sizin için kriterler neler?

Client E: Geçmişte yaptığımız çalışmalar işte. Ve onlarla beraber ben çalışmışımdır, ofiste başka bir arkadaşım çalışmıştır. Özellikle İngilizcede artık sıkıntı çekmiyoruz da diğer diller olunca o bir şey oluyor, kimin çalıştığını soruyoruz ve ona göre tecrübesi ve ne kadar iş yaptığımız beraber. Bir de onun da iş yaptığımız insanların da İngilizce dışında bir metin olduğu zaman onu kontrol etmemiz o kadar mümkün olmuyor. Çünkü o çok fazla yok. O durumda da zamanında teslim önemli oluyor.

J.D: O zaman birazcık referansa bakıyorsunuz diyebilir miyiz?

Client E: Tabii, referans.

J.D: Peki bu aşamada eğitimleri önemli oluyor mu, çevirmenle açısından konuşursak? Hangi okul mezunu, hangi eğitimi almış?

Client E: Dediğim gibi hukuku tercih ediyoruz son zamanlarda.

J.D: Bürolarla çalıştığınızda çevirmenleri büro mu seçiyor?

Client E: Evet. Onu bilmiyorum kimi.

J.D: Hiç görüşmüyorsunuz çevirmenlerle?

Client E: Yok, hayır.
J.D: Peki büroyla çalıştığınızda çevirmenlerle bağlantı kurmak ister misiniz ya da öyle bir talebiniz oluyor mu?
Client E: Yok.
J.D: Büro üzerinden m görüşüyorsunuz iletişim gerektiğinde?
Client E: Zaten büroyla nasıl çalışıyoruz, büroya işi yolluyoruz ve onla ilgili fiyat alıyoruz ve zaman alıyoruz. Eğer zaman ve fiyat uygunsa "tamam" diyoruz ve o günü bekliyoruz. O gün o metin gelmezse takip etmeye başlıyoruz. Yani ben o süreçte artık onu kafamdan atmak istiyorum.
J.D: Mesela büroya verdiniz ama çeviride bir sıkıntı oldu, kaynak metinde. Çevirmenin iletişime geçmesi gerekti sizinle. Büro üzerinden mi geçiyor?
Client E: Büro üzerinden.
J.D: Çevirmenlerinizle ve bürolarla sözleşme imzalıyor musunuz?
S: Hayır. Çükü illa ben onunla çalışacağım diye bir şey yok.
J.D: İş bazında sözleşme?
Client E: Hayır.
J.D: Peki gizlilik sözleşmesi imzalıyor musunuz>?
Client E: Hayır.
J.D: Peki o zaman güven ilişkisini asıl kuruyorsunuz?
Client E: Tanıdığımız bildiğimiz insanlar.
J.D: Ama sonuçta ilk başta onları tanımıyordunuz.
Client E: Ama hepsini tanıyorduk. Referans sonuçta bunlar yani. Etik olduğuna inanıyoruz ve şimdiye kadar yanılmadık.
J.D: Çevirmenlerin hukuk çevirisi piyasasında tanınır olduğunu düşünüyor musunuz, ya da çeviri bürolarının?
Client E: Evet.
J.D: Nasıl sağlanıyor bu tanınırlık? Nasıl tanıtıyorlar kendilerini?
Client E: İşi iyi yapmaları ile işte. Mesela bir bürodan memnunsak onu arkadaşlarımıza söylüyoruz. Yani sonuçta sadece kendi sektörümüzdeki, mesleğimizdekilere değil müvekkillerimize de tavsiye ediyoruz. Müvekkillerimiz ona söylüyor, böyle kulaktan referans yoluyla gidiyor.
J.D: İyi bir hukuk çevirisinden beklentiniz nedir?
Client E: İyi bir hukuk çevirisi değil bence, iyi bir çeviri sonuçta ben o metni okurken anlamını kaybetmeli ve aynı şekilde, yorum olmadan düzgün bir şekilde okunmalı.
J.D: Çeviriden memnun kalmadığınızda nasıl bir yol izliyorsunuz?
Client E: Kendimiz oturup yapıyoruz.
J.D: Kendiniz düzeltiyorsunuz. Bunun peki çevirmen için ya da büro için özellikle hatalı çevirilerde hukuki bir sonucu olabiliyor mu?
Client E: Tabii olabilir. Olur, çok şükür olmadı ama işte hatalıysa oturup kendimiz yapıyoruz.
J.D: Ama size bir hasarı olursa, maddi bir zararı olursa bunu bürodan tazmin edebilirsiniz değil mi?
Client E: Sonuçta çok uzun zamandan beri sürekli aynı çevirmenlerle çalıştığımızdan çok sıkıntı olmuyor. Bir de kendimiz de ofiste kontrol ediyoruz onu.
J.D: Şimdiye kadar hiçbir çevirmen ya da büroyla herhangi bir sebeple sıkıntı yaşadınız mı? Süre, ücret, metin?

Client E: Ücret konusunda yaşamadık da süre konusunda çok oldu, çok yaşadık yani ve onlarla çalışmıyoruz, tercih etmiyoruz daha sonra.
J.D: Teslim tarihlerini mi geçirdiler?
Client E:...
J.D: Peki hukuk çevirisi yapan çevirmenlere bakış açınız nedir? Yani diğer çevirmenlerden farklı bir konumdalar mı sizin için? Bunu herkes yapabilir mi, bu çeviri türünü? Ne düşünüyorsunuz bu konuda?
Client E: Yani hukuk çevirisi daha teknik ama eğer çevirmen ise herkes yapabilir ama practice. Sonuçta ne kadar çok yaparsanız o kadar düzelirsiniz.
J.D: Teşekkür ederim, bu kadar.

Interview with Client F

J.D: ... Bey hangi okuldan ve bölümden mezun oldunuz?
Client F: İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi.
J.D: Burada avukat olarak mı çalışıyorsunuz?
Client F: Evet.
J.D: Ne tür metinler için çeviri hizmeti alıyorsunuz?
Client F: Çoğunlukla yazdığım dilekçeler ve takip ettiğim davalarda bilirkişiler tarafından hazırlanan raporların İngilizceye tercüme edilmesi.
J.D: Çeviri ücretini kim belirliyor?
Client F: Çeviri ücretini beraber çalıştığım tercüme bürosu belirliyor.
J.D: Peki teslim tarihini kim belirliyor?
Client F: Yani onu da onlar belirliyor açıkçası. Ben temennimi iletiyorum, olabildiğince uymaya çalışıyorlar ama onlar belirliyor.
J.D: Çeviriyi teslim aldıktan sonra siz çeviri üzerine herhangi bir müdahale yapıyor musunuz ya da yaptırıyor musunuz?
Client F: Yapıyorum, evet. Yani bazı düzeltmeler yapıyorum. Müvekkil ile daha evvelki görüşmelerimizde kullandığımız bir kalıp varsa, tercüman haklı olarak o kalıbı bilmiyor. Müvekkilin kafası karışmasın diye tekrar o kalıba uygun hale getiriyorum. Bazen ufak tefek hatalar oluyor, onları düzeltiyorum. Ama işte bunun gibi düzeltmeler yapıyorum.
J.D: Peki çevirmene çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz terimce gibi ya da daha önce çevrilmiş benzer metinler gibi?
Client F: Yani mümkün olsa sağlıyoruz tabii. Ama genelde bizde mümkün olmuyor, hukuk İngilizcesine vakıf olan, daha ziyade hukuk tercümesi yapan bürolarla çalışmaya gayret ediyoruz. Bir de daha evvel mesela aynı davada başka bir dilekçemi tercüme etmiş bir tercüman varsa rica ediyorum "özellikle o tercüme etsin, en azından konuya aşina olsun" diyorum. Onlar da o şekilde bir yönlendirme yapabiliyorlar.
J.D: O zaman siz bürolarla mı çalışıyorsunuz yoksa çevirmenlerle mi doğruda çalışıyorsunuz?
Client F: Ben açıkçası ikisiyle de. Ama daha ziyade bürolarla çalışıyorum. Ama bildiğim bağımsız çalışan tercümanlar da var.
J.D: Bu bürolarla çalışırken çevirmenleri siz mi seçiyorsunuz yoksa bürolar mı?
Client F: Yok. Maalesef hiç bürolarla çalıştığımızda tercüman ayağına access'imiz olmuyor. Yani şeffaflık yok o konuda.

J.D: İster miydiniz tercümanlarla doğrudan iletişim kurmak?
Client F: Tabii ki isterdim, evet isterdim.
J.D: Bir metnin iş yüküne bağlı olarak farklı çevirmenler arasında bölüştürülmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client F: Yani fiili imkansızlık varsa yetiştirmek için, kaçınılmaz olarak yapılacak tabii. Ama tercih ettiğim bir şey değil.
J.D: Sizce kaliteli bir hukuk çevirisi nedir?
Client F: Bence kaliteli bir hukuk çevirisi, benim alanımda en azından yani sözleşme alanında belki başka türlü olabilir ama dava takibiyle uğraşan bir avukat için kaliteli tercüme tam olarak ne dediğini aksettiren tercümedir, bire bir tercüme değildir. Yani elime kelime, moda mod yapılıp da hiçbir şey anlaşılmayan saçma sapan bir tercüme yerine "evet, bu metin aşağı yukarı bunu diyor, Türkçesinde de bunu diyor, İngilizcesinde de bunu diyor" diyebiliyorsam benim için kaliteli tercüme odur.
J.D: Çevirinin kalitesinden sizce kim sorumlu? Büro mu, çevirmen mi, editör mü?
Client F: Yani ben parayı büroya verdiğime göre büroyu sorumlu tutuyorum.
J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor? Ne düşünüyorsunuz? Etik olmak...
Client F: Çeviride etik olmak benim için herhalde gizliliği ifade ediyor. Yani bir sürü işimiz, bazen çok büyük davalarla ilgili olabiliyor. Kimsenin görmediği, kimsenin bilmediği şeyler tercümanın eline geçebiliyor. O hususlarda mümkün olduğunca gizliliğe önem gösteriyoruz. Şu ana kadar da başımıza bir şey gelmedi.
J.D: Çevirmenin hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü kavramlar ve ifadeler olduğunda, mesela İngilizceden Türkçeye çevrildiğinde anlaşılmayacağını düşündüğü ifadelerde çevirmenin kendisi metinde olmamasına rağmen bir açıklama eklemesi ya da çevirmenin notu gibi bir açıklama yapması konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client F: Valla harika oluyor öyle bir şey. Seviyorum öyle şeyler yapmalarını. Yani çevireyim gitsin diye yapıp, saçma sapan bir şey yazıp bırakacaklarına "ben böyle çevirdim ama bu böyle anlaşılıyor mu bilmiyorum, emin değilim siz bir bakın" deyip highlight edip bıraktıkları zaman ya da "böyle çevirdim ama böyle de çevrilebilir, siz bir bakın isterseniz" dedikleri zaman benim işime geliyor, hoşuma gidiyor.
J.D: Çevirmenlerinizle uzun süredir çalışıyorsunuz. Tabii onlar da hep hukuk konusunda çalıştıkları için az çok bilgi sahibi oluyorlar. Kaynak metinde bilgi hatası olduğunu düşündüklerinde ne yapmalarını isterseniz? Nasıl davranmaları gerekir sizce?
Client F: Kaynak metinde bilgi hatası olduğunu düşündüklerinde, yani şey mi demek istiyorsunuz, okuduğunda "bu böyle diyor ama bu doğru değil ki"?
J.D: Mesela, evet.
Client F: Bence yanlış olan haliyle çevirsinler, yanına da not yazsınlar "bunu böyle çevirdik ama bunu orijinali esasında yanlış, böyle olmalı" diye bir de not düşsünler. Bir gözün görmediğini bir baka göz görüyordur belki.
J.D: Çevirmenin karmaşık bir hukuk metnini anlaşılması için sadeleştirmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client F: Karmaşık bir hukuki metni anlaşılması için sadeleştirmesi... Yine dediğim gibi benim alanımda, dava takibi alanındaki bir avukat için bence yapılabilir bir şey. Ama bir sözleşme tercüme ediliyorsa instruction alsın, talimat alsın. Belki yine de yapılabilir. Bazı cümleler geliyor İngilizcede 8 satır sürüyor. Onu Türkçeye çevirdiğinizde hiçbir anlam ifade etmiyor ama ikiye bölüp üçe bölüp çevirdiğinizde

gayet güzel çevrilebiliyorsa bence yapılabileceği kanaatindeyim ama talimat alınması gerekebilir.
J.D: Türk hukuk dili biraz ağır bir dil, üslubu farklı. Sizce çevirmenler bunu takip etmeli mi yoksa daha güncel bir dil daha sade bir dil mi kullanmalı?
Client F: Bence daha sade bir dil kullanmalılar. Yine kendi başlarına hareket etmeyip instruction almaları koşuluyla. Bence doğru olan o. Yani çünkü öbür türlü mümkün değil. Aynı anlama gelemez.
J.D: Siz hangi çevirmenlerle ya da bürolarla çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz? Kriterleriniz nelerdir?
Client F: Valla senelerdir onla bunla çalışa çalışa affedersiniz öğrendik kimle çalışıp kimle çalışmayacağımızı. Memnun olduklarımız var. O memnun olduklarımızla mümkün mertebe çalışmaya çalışıyoruz. Onları da elimizden geldiğince hoş tutmaya çalışıyoruz.
J.D: Yani deneme- yanılma mı oldu biraz yoksa referansla mı buldunuz?
Client F: Büro içi referans vardı tabii ki. Bürodaki diğer avukatların verdikleri referansları öncelikle kullandık. Ama bazen yeri geldi, o referanslarımız yoğundu, çok geç tarihte teslim edebiliyorlardı vesaire. Böyle durumlarda acilde sıkıştığımızda tamamen piyasadan seçme bürolarla çalıştığımız da oldu.
J.D: Nasıl? Mesela internetten mi buldunuz yoksa yine birine mi sordunuz?
Client F: Şöyle, tercüme büroları genelde böyle hani marketing e-mailleri atıyorlar ofisimize. O marketing e-maillerini biz bir depolama sisteminde depoluyoruz ne olur ne olmaz diye. Oraya girip tercüme bürosu diye aradığınızda karşınıza işte 50-70 tane büro çıkıyor. Onlarda gözümüze hoş gelen bir tane seçtiğimiz oldu. Ama nadir yani.
J.D: Peki çevirmenler konusunda da mesela sizce çevirmenlerin eğitimi sizce bir kriter mi, yani çeviribilim mezunu olmaları?
Client F: Yani şöyle söyleyeyim, tercümanlarla genelde bire bir muhatap olamadığım için aslında kim yapıyor bilmiyorum. Benim için doğrudan bir kriter değil. Ama muhatap olabilsem ister istemez bir kriter olur, evet.
J.D: Bürolara çevirmen seçimi konusunda güveniyor musunuz?
Client F: Çalıştığım bürolara güveniyorum, evet.
J.D: Kendiniz bu seçimi yapmak ister miydiniz? Bununla ilgilenmek ister miydiniz?
Client F: İsterdim ama vaktim yok.
J.D: Çevirmenlerinizle ya da bürolarla sözleşme imzalıyor musunuz?
Client F: Hayır.
J.D: Ücret sözleşmesi, gizlilik sözleşmesi?
Client F: Hayır, imzalamıyoruz.
J.D: Peki nasıl güven oluşturuyorsunuz?
Client F: Güzel soru aslında. Yani daha ziyade %90 oranla referanslı bürolarla, senelerdir büromuzun çalıştığı bürolarla çalıştığımız için belki artık bir teamül oluşmuş vaziyette aramızda. O yüzden şey yapmıyoruz. Belki benim bilmediğim zamanlarda eskiden bu bürolarla ilk çalışmaya başlandığı zamanlarda imzalanmış bir sözleşme vardır. Benim önüme hiç gelmedi.
J.D: Çevirmenlerin, daha doğrusu hukuk çevirisi yapan çevirmenlerin bu piyasada görünür olduğunu düşünüyor musunuz ya da tanınır olduklarını? Yoksa bürolar mı daha çok tanınır?
Client F: Yani sanırım bürolar daha çok tanınır.

J.D: Bu tanınırlık, bürolar açısından sorayım, bu tanınırlığı nasıl sağlayabilirler bürolar? Nasıl tanınır olabilirler?
Client F: Yani sıfırdan başladıkları zaman hakikaten zor artık. Belli köşe başları tutulmuş vaziyette ama herhalde iyi tercüme yaparak. Başka aklıma gelen bir şey yok. Çünkü reklam, pazarlama hizmetleriyle bir yere gelindiğini pek sanmıyorum. Görüyorum çeşitli bürolar referans veriyorlar işte bilmem ne hukuk bürosu bizle çalışıyor, bilmem ne şirketi bizle çalışıyor falan filan gibi. Ya o da ister istemez etkiliyor, yani sizin kalibrenizde bir büronun logosunu kullanarak bu büro bizle çalışıyor dendiği zaman o tabii ister istemez etkiliyor. "X büro bunlarla çalıştığına göre vardır bunlarda bir hikmet, biz de bir deneyelim" dediğimiz elbette oluyor.
J.D: iyi bir hukuk çevirisinden beklentiniz nedir?
Client F: İyi bir hukuk çevirisinden beklentim valla anlaşılır olması. Tek kelimeyle, benim için anlaşılır olması. Yani sonuçta o metni okuyan Amerikalı adam okuduğu metnin tercüme olduğunu, kendi diline aktarıldığını o yüzden "perfect" olamayacağını biliyor. O adamın orada aradığı edebiyat, gramer vesaire değil. O adamın orada tek derdi var, dosyayla ilgili ya da sizin ilgilendiğiniz bir meseleyle ilgili gerçek ne, durum ne onu anlayabilmek. O yüzden şairane, şiirsel şeylere girmeden anlaşılır bir şekilde yapılan tercüme benim için iyi tercüme.
J.D: Çeviriden memnun kalmadığınızda nasıl bir yol izliyorsunuz?
Client F: Valla daha yakınlarda oldu. Hizmet aldığımız büroya e-mail attım ve söyledim. "En son çalıştığınız tercümandan gelen tercümeyi hiç beğenmedim, alınızda olsun" dedim.
J.D: Peki düzeltmeleri siz mi yaptınız, düzeltme için gönderdiniz mi?
Client F: Yok, çok acil bir işti ben yaptım düzeltmeleri. Açıkçası bir kez memnun kalmadığım bir büroya da tekrar düzeltme için göndermem. Güven kırıldı mı kırılıyor çünkü.
J.D: Onun dışında çevirmenlerle ya da bürolarla başka bir sıkıntı var mı, ücret konusunda, süre konusunda, metin konusunda?
Client F: Yok. Bazen şey olabiliyor, belki bir sıkıntı olur mu bilemiyorum. Atıyorum, 250 liralık bir tercümenin bedelini benden hemen istiyor. Ben de banka olmadığım için "müşteriden tahsil edince sana göndereceğim" diyorum. "Kaçmıyorum, göçmüyorum, köklü hukuk bürosuyum" diyorum. Bazen baskı yaratabiliyor. Bu biraz, biliyorum hani biraz arabesk bir şey ama, tüm piyasada ödemeler biraz erteleniyorken tercümanların da bu ertelemeye ayak uydurmaları gerektiğini düşünüyorum. Tek sıkıntı o.
J.D: Hukuk çevirisi yapan çevirmenlere bakış açınız nedir? Sizce diğer çevirmenlere göre konumları farklı mı? Yoksa her çevirmen hukuk çevirisi, hukuk metni çevirebilir mi? Ne düşünüyorsunuz? Ya da ... Hanım ile görüştüm, burada hukuk çevirisi yapan arkadaşlar da varmış. Bu konudaki düşünceleriniz neler acaba?
Client F: Valla hukuk çevirisi yapacak adam mümkünse hukuk mezunu olması lazım gibi geliyor bana da. Çünkü en azından ne konuşulduğunu, o cümlenin ne dediğini anlayabilmek için bazen sadece okuma yazma yetmeyebiliyor hakikaten. Beklentim mümkünse hukuk mezunu olsun. Değilse bile en azından yazılı sanatlarla yeteri kadar ilgilenmiş olsun. Yani okuma yazmaya herhangi bir okuma yazma bilen birisinden daha vakıf olsun, cümlelere daha vakıf olsun. Hangi cümle nereye gidiyor, ne nasıl yazılır, yazılı Türkçesi mümkün olduğunca iyi olsun isterim. Burada evet var, bir sürü tercüme yapan arkadaşımız var yani. Gerektiği zaman ben de tercüme yapabilecek durum İngilizceye sahibim ama istiyoruz ki kendi mesleğimizi yapalım

daha ziyade. Tercümeyle çünkü ikisi de aslında birer meslek, bakmayın yani çok vakit alan bir şey tercüme de. Yani onlar işlerini ne kadar iyi yaparlarsa biz o kadar rahatlıyoruz. O yüzden biz yapıyoruz o yüzden onlara çok ihtiyacımız yok gibi bir şey yok. Benim açımdan yok en azından.
J.D: O zaman çeviribilim mezunundansa hukuk mezunlarını tercih ediyorsunuz çevir için?
Client F: Bakın şöyle söyleyeyim. Hukuk mezunu değil de onda şuna bakarız. Lise mezunu, lisesi, nereden mezun diye bakarız. Yani bana, ben İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunuyum ve tercüme yapıyorum dediği zaman "peki ama lisen neresi o zaman" diye soruyorum. İkinci sorum o olur. Lisen, atıyorum Robert Kolej derse ya da atıyorum Üsküdar Amerikan derse, yani böyle İngilizcesinin az çok iyi olduğuna itimat ettiğimiz bir yerden geliyorsa o zaman evet, onu tercih ederim hukukla ilgili şeylerde. Ama sırf hukuk mezunuyum diye geldiği zaman, yani sırf fakülte bazında baktığımız zaman hukuk fakültesini çeviri fakültesinin önüne koymama. Onu demeye çalışıyorum.
J.D: Teşekkür ederim.

Interview with Client G

J.D: ... Hanım hangi okuldan ve bölümden mezun oldunuz?
Client G: İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi.
J.D: Buradaki konumunuz nedir?
Client G: Hukuk işleri müdürüyüm.
J.D: Ne tür metinler için çeviri hizmeti alıyorsunuz?
Client G: Çeşitli metinler için. Ama bunların en başında sözleşmeler geliyor. ... Hanım sözleşmelerden sonra ağırlığı nereye veririz?
Assistant: Vekaletname metinleri olabilir. Mahkeme kararları olabilir, mahkeme metinleri olabilir. Çok nadiren de finansal metinler olabiliyor.
Client G: Banka teminat mektupları gibi, kredi sözleşmesi gibi olabilir.
J.D: Çeviri ücretini kim belirliyor?
Client G: Çevirmenler.
Assistant: Çevirmenler belirliyor ama şirketin satın alma departmanı da şirketin çalıştığı çeviri bürolarından birer teklif alıp onları değerlendiriyor. Ama uzun yıllardır hukuk departmanı olarak çalıştığımız çeviri büroları sabit fiyatlarında devam ediyorlar bize uyguladıkları.
J.D: Peki teslim tarihine kim karar veriyor?
Assistant: Teslim tarihini çeviriyi talep eden taraf, ki biz oluyoruz bu. Eğer bir aciliyeti varsa ya da işte metnin uzunluğuna bağlı olarak ortalama bir sürede talep edebiliyoruz. Ama tabii çevirmenin zamanı var mı, işte o metin gerçekten bizim düşündüğümüz tarihte teslim edilebilir mi diye ortak karar alınıyor.
J.D: ... Hanım siz de kendinizi tanıtır mısınız?
Client G: ... ..., ofis hizmetleri yöneticisiyim hukuk departmanında. Marmara Üniversitesi İngilizce Öğretmenliğinden mezun oldum.
J.D: Teşekkürler. Peki çeviriyi siz teslim aldıktan sonra çeviri üzerinde herhangi bir müdahale gerçekleştiriyor musunuz? Siz ya da başka biri bu ofisten?
Client G: Ne yazık ki zaman zaman gerçekleştirmemiz gerekiyor. Hukuki metinler dilinin düzgün olması gereken metinler. Bu nedenle çevirmenlerden çok da hukuk

terminolojisine uygun olmayarak gelen Türkçe veya İngilizce çevirileri mutlaka gözden geçirmemiz gerekiyor.
J.D: Bunu siz mi yapıyorsunuz yoksa burada başka elemanlar mı?
Client G: Biz burada çeşitli avukatlar varız. Bizler yapıyoruz. Çeviri işleri için ayrıca birisi bulunmuyor. Ya ... Hanım bakıyor ya biz avukatlar bakıyoruz.
J.D: Peki çevirmen dışında burada kendiniz de çeviri yaptırıyor musunuz, kendi içinizde çeviri yapıyor musunuz?
Client G: Çok az.
J.D: Onu yine avukatlar mı yapıyor yoksa... Hanım siz mi yapıyorsunuz?
Assistant: Bazen ben yapıyorum, bazen avukat kendisi yapıyor. Ama genelde kısa ve acil işler için, kısa metinler, süresi çok acil olanlarla kısıtlı olmak üzere yapıyoruz.
J.D: Çevirmene çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz, terimce gibi ya da benzer metinler gibi?
Client G: Hayır.
J.D: Böyle bir talep geldiğinde yardımcı olabiliyor musunuz?
Client G: Şimdiye kadar olmadı ama böyle bir şey, değil mi ...?
Assistant: Yani bir iki kere oldu ama onlar istisnai durumlar. Yani çok belirgin, akaryakıt sektörüyle ilgili terimlerde bir iki kelime soruldu. İşte ilgilisine, ilgili petrol mühendisine soruldu vesaire.
J.D: Anladım. Bir metnin farklı çevirmenler arasında bölüştürülmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client G: Çok iyi sonuç almadığımızı düşünüyoruz. Çünkü metnin bütünlüğü bozuluyor. Bu son derece doğal olumsuz bir sonuç. Çünkü Türkçeyi de aynı konuyu bilen insanlara sen girişini, sen şurasını, sen burasını yaz derseniz çok doğal ifade farklılıkları, sözcük kullanım farklılığı olacaktır. Eğer metnin sadece ne demek istediğini anlamak istiyorsak o zaman yapılabilir. Ama bunun haricinde kullanılacak bir belgeyse, hayır.
J.D: Sizce kaliteli bir hukuk çevirisi nedir?
Client G: Kaliteli hukuk çevirisi bana göre ne söylediği anlaşılan, hukuk terminolojisi, aslında özel bir terminoloji kullanmamızın sebebi günlük yaşamda o durumları, o olayları ifade etmemiz gerekmediği için kullanmadığımız birtakım sözcüklerin hukuki metinlerde kullanılmasını gerektiren çeviri demektir. Bir, doğru terminolojinin kullanıldığı; iki, ne söylediği anlaşılır çeviri demektir. Ve buna çok ender rastlayabiliyoruz. Gerçekten hukuki metinlerin çevirisinde Türkiye'de bizim bugüne kadar bulabildiğimiz iki tane mi büro var bir tane mi?
Assistant: Bir tane bence.
Client G: Bir tane var.
J.D: Çevirinin kalitesinden sizce kim sorumlu? Çevirmen mi, büro mu, editör mü?
G: Aslında bu beni hiç ilgilendirmiyor, çünkü biz bir büroya gönderiyoruz ya da bir çevirmene gönderiyoruz. Büronun ya da çevirmenin kimlerle çalıştığını hiç kestiremiyorum ben. Sen ne dersin ...?
Assistant: Büroda benim bildiğim bir çevirmen var, metni okuyup algılayıp ikinci dile tercümesini yapan, çeviren. İkincisi de bir editör var. Bu editör de gözden geçirip bakıp, işte "evet bunun dili uygundur, Türkçe metinle örtüşmektedir" diyen biri var. ... böyle çalışıyor.
Client G: Bence eğer çevirmen kötü bir tercüme yaptıysa, kötü bir tercümeyi iyi bir editörün iyi hale döndürmesi mümkün değil diye düşünüyorum. Onun için de önemli olan çevirmen bana göre. Editör daha maddi hataları ya da ufak tefek bozuklukları ya

da işte bir tane terimin hep o metinde yanlış kullanılmış olması halinde müdahale edilecek hallere müdahale yapabilir. Bunun dışında kötü bir çeviriyi iyi bir çeviri, anlaşılır bir çeviri haline döndürebilir mi?
Assistant: Görevi de o değildir zaten. Tekrar çevirmesi gerekir onun o metni.
J.D: Çeviride etik size ne ifade ediyor?
Client G: Çeviride etik. Bana öncelikle çevrilen metnin çevrilmesi tamamlandıktan sonra unutulmasını ifade ediyor, içeriğinin kesinlikle ikinci üçüncü kişilerle paylaşılmamasını. İkinci olarak, çevrilen metnin ne demek istediğinin baştan anlaşılması ve yapılan çeviride o ruha sadık kalınması da bence etiğin, etik kurallarının mutlaka önemli bir parçası. Çünkü çeviriyi talep eden o dilde hiçbir şey bilmiyor olabilir ve kendisine söylenen şeye inanarak, onun doğru olduğunu kabul ederek önemli varsayımlarda, taahhütlerde bulunabilir. Var mı aklına gelen başka şey?
Assistant: Yok.
J.D: Çevirmenin hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü ifadeleri ve kavramları kaynak metinde yani orijinal metinde olmamasına rağmen açıklama yoluna gitmesi ya da çevirmen notu olarak aşağıya bir açıklama düşmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client G: Kesinlikle doğru bir yaklaşım olacağını düşünüyorum. Aksi takdirde çok büyük olasılıkla yanlış bir çeviri yapılacaktır ya da hiç anlamsız bir çeviri yapılacaktır. Bundan kaçınmak için son derece yerinde bir çözüm olur.
J.D: Peki çevirmen kaynak metinde bir hata ya da eksik bir bilgi tespit ettiğine nasıl davranmalı sizce?
Client G: Bence bunu da bir dipnot, bir uyarı notu olarak bildirmeli mutlaka.
J.D: Çevirmenin karmaşık bir hukuk metinin anlaşılması için sadeleştirmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client G: Kesinlikle eğer çevirmen... Geri aldım cümlemi. Kesinlikle değiştirmemelidir. Moda mod bir tercüme yapmalıdır. Sadeleştirmeye girmek kendisinin ilgili ve sorumlu olmadığı bir konuda hataya sebep olabilir.
J.D: Hukuk dili, özellikle Türk hukuk dili biraz ağır bir üsluba sahip. Karmaşık bir dile sahip.
Client G: Hiç değil.
J.D: Yani daha modern bir dil kullanmasını tercih eder misiniz çevirmenlerinizin yoksa eski dile sadık kalmasını mı tercih edersiniz?
Client G: Ben çevirmenlerimizin benim sizle konuştuğum dilde çeviri yapmasını isterim. Yani bunu ne demek olduğunu anlatabildim mi bilmiyorum. Bana göre hukuk dili, benim kullandığım hukuk dili çok karmaşık, ağır, ağdalı bir hukuk dili değildir. Ağır ağdalı hukuk dilini kullananlar genellikle bana sorarsanız Türkçe konuşmayı ve hukuku bilmeyen insanlardır. Onlar ifadelerini bu şekilde süslerler, kendilerini ve etrafı kandırmaya çalışırlar. Bu nedenle hukuk dilinin konuşma dili netliğinde, doğru terimler kullanılarak ifade kullanılması gerekir.
J.D: Siz direkt bürolarla mı çalışıyorsunuz yoksa çevirmenlerle mi?
Assistant: Bürolarla.
J.D: Direkt bürolarla. Peki büroların çevirmen seçimini güveniyor musunuz?
Assistant: Uzun yıllardır çalıştığımız için güveniyoruz.
J.D: Kendiniz seçmek ister miydiniz çevirmenlerinizi? Ya da çevirmenleri tanıma fırsatınız oluyor mu bürolarla çalıştığınızda?
Assistant: Hayır.

Client G: Bu ihtiyacı da duymuyoruz aslında. Şöyle duymuyoruz. Çünkü dediğimiz gibi ... Hanımla çok uzun yıllardır birlikte çalışıyoruz. Aşağı yukarı 15 yıldır bir tanenin dışında bize iyi hukuk, güvenilebilir hukuk çevirisi yapan bir büroya rastlamadık. O bürodan da %90 doğru ve istediğimize uygun, ihtiyacı karşılar çeviriler geliyor. Hiç orada şu kişi olsun, bu kişi olsun ya da "bu çeviriyi kim yaptı" sorgulamasına gitme şeyimiz olmadı. Benim aklımda bir ya da iki tane bunca yılın içerisinde "vay buradan öyle de çeviri gelir miymiş, bu kötü oldu" dediğimi hatırlıyorum, ki "kötü oldu" dediğim bile ortalama işleri aldığımız büronunkilerden daha iyi.
Assistant: Evet, kesinlikle. En azından yaklaşık bir çeviri.
Client G: Sorgulamadık.
J.D: Anladım. Peki hangi çevirmenlerle ya da bürolarla çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz? Kriterleriniz neler?
Client G: Bizim iki tane kriterimiz var. Bir tanesi maliyet, bir tanesi kalite. Biraz önce söylediğim gibi, ne söylediğini anlama ihtiyacındaysak sadece ya da karşı tarafa kabaca ne demek istediğimizi söylememiz yetecekse, o zaman bu büroların içerisinde maliyeti uygun, fiyatı uygun ne dediği üç aşağı beş yukarı anlaşılır olan bir büroyla çalışıyoruz. Ama bir sözleşme metninden bahsediyorsak, ileride tarafların dönüp bu metin ne demek istiyormuş diye bakabileceği bir metinden bahsediyorsak, biraz önce konuştuğumuz gibi teminat mektubu, sözleşme, bir taahhüt belgesi vesaire nitelikli çevirilerde ya da bir hukuki görüş bir konuda ise o zaman maliyete bakmaksızın iyi çeviri yapan yerle çalışıyoruz.
J.D: Bunu deneme- yanılma yoluyla mı buluyorsunuz yoksa referans yoluyla mı?
Client G: Evet. Referans...
Assistant: Referanslar her zaman doğru çıkmayabiliyor çünkü kişilerinde ihtiyaçları farklı olabilir, şirketlerin de ihtiyaçları farklı olabilir. Onların beğendiği bir çeviriyi biz...
Client G: Beğenmeyebiliriz.
Assistant: İhtiyacımızı karşılamıyor olabilir onların kalitesinde.
Client G: Aslında iki yöntem bir arada çalışıyor diye düşünmek doğru olur. Doğal olarak bir taneyi, yani ilk denemeyi çoğunlukla "ben de çeviri yapıyorum" diyen birisiyle değil de referans yoluyla gelen birisiyle yapıyorsunuz. Çünkü ben sürekli soruyorum etrafımda "kim iyi çeviri yapıyor" diye nitelikli hukuk bürolarıyla...
Assistant: Senelerdir hiç bıkmadan sorduğumuz sorudur bu.
Client G: Ve deniyoruz sonrasında. Deneye deneye ilk gün bulduğumuz bürodan ayrılamıyoruz bir türlü, değil mi?
Assistant: Evet.
J.D: Çevirmenlerin eğitimi sizce bir kriter mi? Yani Çeviribilim mezunu olması ya da hukuk eğitimi almış olması seçim için bir kriter mi?
Client G: Bizim özel hukuk metinlerimiz açısından bence kesinlikle hukuk eğitimi almış bir çevirmenin yaklaşımı farklı oluyor diye düşünüyorum.
Client G: Katılıyor musun ...?
Assistant: Tabii.
J.D: Çevirmenlerle ya da bürolarla sözleşme imzalıyor musunuz?
Client G: Çerçeve sözleşme imzalıyor muyuz?
Assistant: Bir çerçeve sözleşme imzalıyoruz, orada fiyat, teslim ve diğer şartları bildiren. Bir de gizlilik sözleşmesi imzalıyoruz.

J.D: Hatalı çeviriler durumunda çevirmen ya da büro, ofis, çeviri ofisi hukuki anlamda sorumlu tutulabilir mi? Bunun hukuki sonuçları olabilir mi onlar için?
Client G: Çok şey olması gerek, yapılan hatanın ortalama bir çevirmen tarafından... Bu hukuk sorusu oldu. Ortalama bir çevirmen tarafından yapılması beklenmeyecek bir hata olması gerek. Ama ortalama bir çevirmen bu hatayı yapabilir, hoş karşılanmalıdır, mazur görülmelidir, bu sözcük o anlama da gelir bu anlama da gelir, diye düşünülecek bir durum varsa sorumlu tutulamayacaktır. Aksi takdirde, tam tersi bir durum söz konusuysa, A ile B gibi açık, ortada olan bir şey, "ben çevirmenim diyen herkesin, hiç kimsenin bu hatayı yapmaması gerekir" sonucuna varılabiliyorsa ve yapılan yanlış çeviriden dolayı çeviri sahibi, çeviriyi talep eden bir zarar görmüşse, evet.
J.D: Çevirmenlerin, daha doğrusu hukuk çevirisi yapan çevirmenlerin bu piyasada görünür olduğunu düşünüyor musunuz? Tanınırlar mı yani?
Client G: Bence hayır, hiç değil.
Assistant: Hayır.
J.D: Bürolar mı tanınır sizce?
Assistant. Evet, bürolar tanınıyor.
J.D: Peki bürolar nasıl tanınır olabilir? Evet çıktılarıyla, onun dışında, mesela eğitimleriyle ya da çevirmen profilleriyle, ne düşünüyorsunuz?
Client G: Çok uzun yıllardır aynı çeviri bürosuyla çalışa çalışa bence bu anlamda biraz körüz.
Assistant: Pek de değil. Ben zaman zaman soruyorum siz kimlerle çalışıyorsunuz diye.
J.D: Çevirmenlere mi soruyorsunuz?
Assistant: Yok, başka şirketlerde çalışan arkadaşlarıma soruyorum. Çoğu bana tercih ettiğimiz firmayı referans gösteriyorlar. Ya da hukuk bürolarından çeviri talep ettiklerini söylüyorlar. Onun için nasıl bir reklam yolu izlenir, nasıl kendilerini tanıtırlar hiçbir fikrim yok.
Client G: Eğitim yapıyorlar mı yapmıyorlar mı, örneğin bize hiçbir çeviri bürosunun böyle bir eğitim haberi, çağrısı gelmedi.
Assistant: Yok.
Client G: Ya da reklamını görmedim bir yerde.
Assistant: Ben bir tek ....(çeviri bürosunun) .... diye bir sözlük sitesi var.
Client G: .... (Internet sitesi) ....(çeviri bürosunun) mu?
Assistant: ....
J.D: Evet.
Assistant: Bir tek orada. O da.... diye öyle gördüm.
Client G: Çok şaşırdım. Aferin o zaman onlara.
J.D: Çeviriden memnun kalmadığınızda nasıl bir yol izliyorsunuz?
Client G: Olmamış bu, diyoruz.
J.D: Büroya geri mi gönderiyorsunuz?
Assistant: Büroya geri gönderiyoruz, birinci seçenek. İkinci seçenek, eğer zaman varsa ya da gerçekten çok acil bir şey varsa önemli taraflarını düzeltebildiğimiz kadar burada kendi aramızda düzeltmeye çalışıyoruz. Yani biraz tabii duruma bağlı. Ya da iade edip onu düzeltmelerini talep ediyoruz. Son olarak da o çevirinin ücretini ödemeyeceğimi söylüyorum ben. Ya da söylüyorum, "şunlar şunlar şunlar yanlış olmuş, kontrolden geçirdik ve hiç memnun kalmadık, bu çeviri olmamış, ücretini ödemek istemiyoruz" diye bildiriyorum.

Client G: Evet, ben de hatırlıyorum. Gerçekten neresini ellerseniz elleyin hiç adam olmayacak çeviriler gelebiliyor. Ve hiç ödemediğimizi hatırlıyorum.
Asssistant: Ben çok sıkça yaşadım bunu. O çeviri bürosu deneme süreçlerinde çok sık yaşadım.
J.D: Süreyle ilgili sıkıntılar oldu mu, teslim süreleriyle?
Assistant: Süreyle ilgili gerçekten çok sıkıntılar oluyor. Çünkü kaliteli çeviri beklediğiniz işler çok doğal olarak uzun sürede teslim ediliyor. Çok doğal. Yani onları, çeviri bürolarını ya da çevirmenleri kesinlikle haklı buluyorum. Ama tabii burada işler, şirkette işler öyle yürümüyor. Herkesin işi acil, herkesin son dakika bir şeyleri var, vesaire. Süre konusunda her zaman sıkıntı yaşıyoruz. Ama bunun da çok doğal olduğunu düşünüyorum.
J.D: Hukuk çevirmenlerine, daha doğrusu hukuk çevirisi yapan çevirmenlere bakış açınız nedir? Yani diğer çevirmenlere sizce aynı statüler mi? Yoksa herkes hukuk çevirisi yapabilir mi çeviribilim mezunu olan? Ne düşünüyorsunuz bu konuda?
Client G: Biraz önce de söyledim. Ben hukuk eğitimi almış olmasını çok gerekli ve evet çok gerekli olduğunu düşünüyorum. Aksi takdirde, hukuk mantığından yoksun bir kişi gerçekten ifade edilmek isteneni kavramakta zorlanabilir. Bunu çok farklı bir şekilde düşünecek olursak, hukuk değil de örneğin meteorolojik bir metnin tercümesi gibi düşünün. Ben Türkçe bile muhtemelen ifade edemeyecek olduğum bir metin olacak o. Demek ki bu eğitimi almamış olan birisi yapamaz. Eğitim almış olması son derece önemli. Bizim zaten beğenmediğimiz metinler de büyük olasılıkla önüne yemek tarifi koysan ya da daha güncel bir şey koysan, günlük siyasete ilişkin belki dünya siyasetine ,ilişkin bir şey koysak bile çok daha düzgün bir metin gelecekken, hukuki bir metinde aslında metnin ne söylediğini de kavramadığı için...
Assistant: O nosyonu yok çünkü. Nosyon eksikliğinden dolayı da kavramlar arasında gidip gelmeler yaşanıyor ve doğru çeviri çıkmıyor ortaya yani.
Client G: Evet.
J.D: Şöyle özetlersek, iyi bir hukuk çevirisinden beklentiniz nedir? Madde madde, birkaç maddeyle özetlersek...
Client G: Ana metnin, çeviriye konu olan metnin söylediğini ifade eden metin demektir, bir. İkincisi, sözü uzatmayan metin demektir. Kimi zaman ben çevirilerde sıklıkla ne söylenmek, söylenen anlaşılmadığı, çeviriye konu cümle anlaşılmadığı için, bir yandan çevirirken sanki bir yandan da anlamaya çalışıyormuş gibi bir hisse kapılıyorum çünkü anlatıyor. Açıklama yazıyor.
Assistant: Açıklama yazıyor.
Client G: Ya da doğru tek bir terimi bulamadığı için, o doğru tek bir terimi bulamayan insan ne yapar? Türkçede de anlatırız, bir durum tanımı yaparız. Onlar da bir durum tanımı yapıyorlar. Halbuki bir tane terimi bilse iş bitmiş olacaktı.
J.D: Sizin beklentiniz bu şekilde.
Client G: Evet. Basit, öz, tam söyleneni söyleyen.
J.D: Sizin eklemek istediğiniz bir şey var mı?
Assistant: Yok.
J.D: Tamam. Sorularım bu kadar. Çok teşekkür ederim.

Interview with Client H

J.D: ... Bey hangi bölümden ve okuldan mezun oldunuz?
Client H: Ben İngiltere'den. İngiltere Warwick üniversitesi hukuk.
J.D: Burada avukatlık yapıyorsunuz değil mi?
Client H: Evet, doğru.
J.D: Ne tür metinler için çeviri hizmeti alıyorsunuz?
Client H: Daha çok borçlar, ticaret, birleşme, devralma ve rekabet.
J.D: Çeviri ücretini kim belirliyor? Siz mi yoksa çevirmenler mi, bürolar mı?
Client H: Genellikle çeviri bürolarının bir ücreti var. O ücret üzerinden yaptığımız, çalıştığımız çeviri bürolarıyla belli birtakım farklı fiyatlar alabiliyoruz. İşin büyüklüğüne küçüklüğüne göre belli birtakım indirimler alabiliyoruz ama çeviri bürolarının belirlediği fiyat üzerinden pazarlık ediyoruz. İşin özeti o.
J.D: Teslim tarihini kim belirliyor?
Client H: Onu da onlar belirliyorlar ve kıyamet kopuyor her zaman. Dolayısıyla da zaman içerisinde kendi çevirilerimizi kendi imkanlarımızla yapma şeyine gidiyoruz maalesef.
J.D: Çevirileri kendiniz yapıyorsunuz. Siz mi yapıyorsunuz yoksa başka?
Client H: Yok, çalışan avukatlar yapıyor. Hatta bu konuda istihdama bile gitmeyi düşünüyoruz yani. Tercüme işi yapan, uzmanlaşmış kadroyu ofis içerisinde istihdam etmeyi bile düşünüyoruz.
J.D: Çeviriyi teslim aldıktan sonra üzerinde herhangi bir müdahale oluyor mu? Siz ya da avukatlarınız tarafından?
Client H: Tabii.
J.D: Ne yapıyorsunuz? Editing süreci gibi mi oluyor?
Client H: Muhakkak editing süreci. Bu konuda Türkiye'de rezalet. Yani Türkiye'de hukuk konularında doğru düzgün çeviri yapabilen çeviri bürosu çok az. Ne kadar tercümanlar Türkiye'de, bilmiyorum ama bizim günün sonunda dönüp dolaşıp gidebildiğimiz 1-2 tane adres var. Dolayısıyla o adresler bile olsa ilk gelen çeviriyi mutlaka kontrol etmek zorundayız, çünkü metnin hukuki sorumluluğu bizde, çeviri bürosunda değil. O yüzden de mecburen editing olsun, genel bir incelemesi olsun, mecburen yapıyoruz.
J.D: Çevirmene ya da çevirmenlere çeviri sürecinde yardımcı araçlar sağlıyor musunuz, bir terimce gibi ya da benzer metinler gibi?
Client H: Sağlıyoruz. Bazen sağlıyoruz, bazen onlar bir ön inceleme yaptıktan sonra onlar soruyorlar. O zaman sağlıyoruz. Bazen önden sağlıyoruz ama sağlıyoruz evet.
J.D: Doğrudan bürolarla mı çalışıyorsunuz çevirmenlerle mi?
Client H: Doğrudan bürolarla çalışıyoruz.
J.D: O takdirde, yani bürolarla çalıştığınızda çevirmenlerle irtibata geçme şansınız oluyor mu? Ya da öyle bir talebiniz var mı?
Client H: Genellikle olmuyor, hayır, yok. Genellikle çalıştığımız ve bizden sorumlu müşteri temsilcisi ile temas içerisindeyiz. Onlar kendi içlerinde yönetiyorlar. Zaten birçok çeviri bürosu freelance olarak çalıştırtıyor çevirmenleri. Yani böyle bir kendilerinin bordrolarında sürekli istihdam ettikleri şekilde değil, sözleşmeli olarak evinde oturup bu işleri yapan, konusuna göre, tecrübesine göre de verdiğimiz işi yönlendiriyorlar kendi içlerinde.
J.D: Bürolara çevirmen seçimi konusunda güveniyor musunuz?
Client H: Hiç güvenmiyorum.

J.D: Kendiniz seçmek ister miydiniz? Ya da kendiniz irtibata geçip eğitimine ya da deneyimine bakmak ister miydiniz?
Client H: Hiç istemezdim. Bu kadar uğraşmaya gerekmez yani. İki tane doğru düzgün adam seçersin, kendin alırsın, kendin yaparsın, kimsenin baş ağrısını çekmezsin.
J.D: Bir metnin farklı çevirmenler arasında bölüştürülmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client H: Berbat bir konu bu. Geldiğinde şrak diye anında anlıyorsun. İki tane benzemezi birleştirip bir tane eser haline getiriliyor. %80 de olmuyor.
J.D: Sizce kaliteli bir hukuk çevirisi nedir?
Client H: Bence kaliteli bir hukuk çevirisi bize geldiği zaman üzerine nokta koymayacağımız çeviridir.
J.D: Sizce kim sorumlu kaliteden? Çevirmen mi, büro mu, editör mü?
Client H: Büro. Yani hani bu hukuk bürolarında da böyledir. Yani bir avukat bir işi yapar. Büronun sahibidir bunun bedelini ödeyen. Yanlış yapılan işin faturasını büro öder. Ama o büro kendi içerisinde o sorumluluğun gereğini yapar yapmaz, bu ayrı bir şey. Ama ben tercümana ne diyebilir mi ki yani? O tercümanı istihdam eden büro. Dolayısıyla benim muhatabım büro, sözleşmem büroyla.
J.D: Peki çeviride etik size ne ifade ediyor? Etik olmak...
Client H: Çeviride etik olmak neyi ifade ediyor? Çeviride etik olmak, yani yaptığın çeviriyi kendin yapmak. Bilmediğini gidip de google'dan bakıp yanlış bir şekilde yazmaktansa bilmediğini işin sahibine "bu nedir" diye anlayıp doğrusunu yapmaktır. Ben bunu anlarım.
J.D: Çevirmenin hedef dile çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğü ifadeler-kavramlar olduğunda, mesela İngilizceden Türkçeye çevrildiğinde anlaşılamayacağını düşündüğünde, kendisinden açıklayıcı bilgiler eklemesini ve çevirmen notu olarak açıklama eklemesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client H: Son derece doğru buluyorum. Sağlıklı bir şey. Yani bazı Türkçe metinlerin İngilizce karşılığı yok. Bazı İngilizcelerin de Türkçe karşılığı yok. Bir de bu hukuki çeviriyi konuşuyoruz. Bu şakası olan bir konu değil. Yani bir kelimeyle, hani hep derler ya klasik anlamda, bir kelimeyle adamı ipe de götürebilirsin, ipten de alabilirsin. Bu kadar hassas bir konuda karşılığı olmayan bir terimin Türkçesini veya İngilizcesini yorumlayıp saçma sapan bir şekilde yazacağına en azından bunu "ben böyle yorumladım, çünkü bunu karşılığı yok, aman bu sizin tarafınızdan kontrol edilmelidir" diye bir notla gönderdiği vakit konuya verdiği önemi, bana verdiği saygıyı, hukuka verdiği saygıyı anlamama sebebiyet verir.
J.D: Peki aynı şekilde kaynak metinde hata olduğunu, bilgi hatası olduğunu düşündüğünde çevirmen, nasıl davranmalı?
Client H: Aynı şekilde bunu raporlamalı.
J.D: Peki karmaşık bir hukuk metninin çevirmen tarafından sadeleştirilmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
Client H: Doğru bulmuyorum. Çünkü çeviri, çeviridir. Çeviri yorum değildir. Dolayısıyla bunun çevirmenin görevi olduğuna ya da çeviri- tercüme bürosunun görevi olduğuna inanmıyorum.
J.D: Türk hukuk dili üslup açısından biraz daha ağır, ağdalı bir dil. Sizce çevirmen daha sade bir dil mi kullanmalı, daha modern bir Türkçeyle mi yazmalı yoksa siz yine eski dili mi tercih ediyorsunuz?

Client H: Biz yeni jenerasyon hukuk bürosu olduğumuz için biz öyle çok fazla o ağdalı şeyleri kullanmayı sevmiyoruz. Ama ben karşılığı ne ise ona bakarım. Yani sen Türkçede istediğin kadar ağdalı kelime kullan, bunu ağdalı bir İngilizce karşılığı yoksa o ağdasız bir İngilizcedir. Yani dolayısıyla bazen seçme hakkınız olmuyor.
J.D: Hangi bürolarla ya da çevirmenlerle çalışacağınıza nasıl karar veriyorsunuz?
Client H: Yani bu ilk başta fiyatla başladı. Fakat fiyatın önemsiz olduğunu görmeye başladık. Çünkü biz bir şekilde bunun fiyatını, ücretini zaten müvekkile yansıtıyoruz. 10 liraya da çevirtsek yansıtıyoruz, 15 liraya da çevirtsek yansıtıyoruz. Dolayısıyla fiyatı bir kenara bırakıp kaliteye bakmaya başladık. Şu anda da tek faktörümüz kalite ve zaman. İki tane faktörümüz var.
J.D: Peki nasıl buluyorsunuz büroları? Yani deneyimlerine mi bakıyorsunuz, referans usulü mü, kimle çalıştığına mı bakıyorsunuz, eğitimi mi?
Client H: Bu konuda hukuk bürolarıyla çalışan zaten 100 tane çeviri bürosu yok. Dolayısıyla biz de 10 yıllık bir hukuk bürosuyuz. Biraz tecrübe ede ede öğrendik ama bugün de belli yani ne yaptığımız.
J.D: Çevirmenin sizce eğitimi önemli mi? Bir mütercim-tercümanlık bölümü mezunu olması ya da hukuk eğitimi almış olması?
Client H: Mutlaka katma değeri çok fazladır ama günün sonunda beni ilgilendirmiyor.
J.D: Bir seçim kriteri değil sizin için.
Client H: Benim için seçim kriteri değil. Ben zaten tanımıyorum çevirmeni. Görmüyorum; ismini bile bilmiyorum; suratını bilmiyorum; erkek mi kadın mı onu bile bilmiyorum; 30 yaşında mı 130 yaşında mı onu da bilmiyorum. Umurumda da değil. Benim elimde bir tane metin var. Bu metnin belli bir tarihte İngilizce olarak veya Türkçe ise İngilizce olarak veya Türkçe olarak bana geri gelmesi gerekiyor. Dolayısıyla bu benim için bir etken değil ama çeviri bürosu olsaydım bunu isterdim.
J.D: Peki çevirmenlerinizle ya da bürolarla sözleşme imzalıyor musunuz?
Client H: Evet.
J.D: Nasıl bir sözleşme? Gizlilik sözleşmesi mi, ücret?
Client H: Gizlilik sözleşmesi.
J.D: Ücretle ilgili bir sözleşme imzalıyor musunuz?
Client H: Yok, ücretle ilgili genellikle önden gönderiyoruz, "şöyle bir çalışmamız var" diyoruz. "Şu kadar tutar" diyorlar. "Peki şu tarihe yetişmesi lazım" diyoruz. "Olur" diyorlar, "yok olmaz iki gün sonra olur" diyorlar. Bazen "yok biz yetiştiremeyiz ancak 1 ay sonra olur" diyorlar. O zaman başka noktaya gidiyoruz. Yaptığımız sözleşmeler de gizlilik sözleşmesi.
J.D: Peki piyasada güven ilişkisini nasıl sağlıyorsunuz? Evet, uzun yıllardır çalışıyorsunuz aynı bürolarla ama ilk başladığınızda sözleşme imzalamadan nasıl oturttunuz bu güven ilişkisini? Onların mesela teslim tarihinde vereceğini nereden biliyordunuz?
Client H: Yok, bilmiyordum. Siz bir avukata gittiğiniz zaman veya bir doktora ameliyata gittiğiniz zaman ameliyat masasından kalacağınızı nereden biliyordunuz? Efendim bundan önce yatan 3 kişi kalktı. Ama bugün dünyanın en iyi beyin cerrahının da bir ilk yaptığı ameliyat var unutmayın ki. O ilk ameliyatta yatan da birinci yatandı. "Hay Allah, dur bakalım sen daha ilk defa beyin ameliyatı yapıyorsun" deseydi bu adam bugün dünyanın en büyük beyin cerrahı olmayacaktı. Burası için de aynı şey geçerli. Yani mecburen deniyorsunuz. Daha ürkek deniyorsunuz. Aciliyeti olmayan, gizliliği düşük olan konulardan başlıyorsunuz ve

bir güven ortamı oluşturuyorsunuz. Ondan sonra da iyi tamam diyorsunuz ve yürüyorsunuz.
J.D: Büroların bu hukuk çevirisi piyasasında görünür/ tanınır olduğunu düşünüyor musunuz? Mesela hukuk büroları arasında?
Client H: Ya Türkiye'de bu işler böyle yürümüyor. Yani Türkiye'de bu işler reklamla yürümüyor. Türkiye'de bu işler kendini tanıtmakla yürüyor.
J.D: Nasıl tanıtabilirler kendilerini?
Client H: Çok basit. Anlatarak. Yani gidip birebir temas kurarak. Bugün artık böyle kolektif gelen mailler, dergilerde çıkan reklamlar, gazetede çıkan ilanlar, kapının altından atılan broşürleri kimse okumuyor artık. Dolayısıyla o kişisel dokunuş çok önemli. İnsanlarla birebir temas kurduğunuz vakit, yüz yüze oturup da 15 dakika sohbet ettiğiniz vakit belli bir intiba oluşturuyorsunuz, belli bir güven oluşturuyorsunuz. Dolayısıyla hizmet sektörünün tamamı için bu geçerli. Yani eğer sen bir şey değilsen bir dünya devi bir firma değilsen, hizmet sektörünün tamamı için geçerli. Bir doktor için de geçerli. Ya telefonda konuşun, dünyanın en iyi doktoru. Ya da gidin, her tarafı küpeli, her tarafı dövmeli, 140 kilo, üzerinde deri mont deri pantolon olan ama dünyanın en iyi beyin cerrahı deseler, bu adam seni ameliyat edecek deseler, "abi emin misin" falan dersin yani. Çünkü o temas çok önemli. O güveni belli oranda veriyor. Bazen yanılıyorsun. Bazen o deri pantolonlu adam dünyanın en iyi doktoru oluyor. Bazen de olmuyor. Ama o temas, birinci temas çok önemli.
J.D: Çeviriden memnun kalmadığınızda nasıl bir yol izliyorsunuz?
Client H: Maalesef oturup, vakit koyup, niye memnun kalmadığımı, nelerin yanlış olduğunu saatlerce yazıp geri yolluyorum.
J.D: Çevirmenlerle şimdiye kadar ya da bürolarla herhangi bir sıkıntı yaşadınız mı? Ücret, süre, metin?
Client H: Çok.
J.D: Nasıl sıkıntılardı?
Client H: Süre konusunda sürekli sıkıntı yaşıyoruz. Çünkü bu bizden kaynaklanmıyor. Bize gelen bir iş şu vakitte Maliye Bakanlığı'na şöyle bir dilekçe vermek gerekiyor, diye Amerika'dan bir tane bir talimat geliyor. O dilekçe verilecek. Süresi var yani, hukukta her şey süre. "Valla biz bunu haftaya yaparız". Arkadaş, bu haftaya olmuyor yani, yapacak bir şey yok. Olmayınca da bazen dediğim gibi ya oturup kendimiz yapıyoruz ya oturup daha erkene bitirebilecek ama kalitesi daha düşük olan bir hukuk bürosuna yapıp biz edit ederek, düzelterek yürüyoruz. Vesaire vesaire.
J.D: İyi bir hukuk çevirisinden beklentiniz nedir? "Çok iyi bir çevirli olmuş" demek için...
Client H: Söyledim yani hani iyi bir hukuk çevirisinden beklentim, o işi, veren hukuk bürosuna iş geri geldiği vakit ve o işi takip eden avukat onu okuduğu vakit "harika olmuş, dört dörtlük olmuş, Türkçesi veya İngilizcesi de birebir olmuş" demesidir.
J.D: İçeriği yani tam yansıtmalı? Dili konusunda herhangi bir tercihiniz?
Client H: Yok, içerik önemli benim için. Ben dil konusuna hukuk çevirilerinde pek önem vermiyorum. İçeriği yansıtması benim için önemli. Yani hani zaten Türkçe veya İngilizce içeriğin içerisinde bir zaman vardır, bir üslup vardır. O da benim için içeriktir.

J.D: Çevirmenler ve bürolar için yanlış bir çeviri yaptıklarında, hatalı bir çeviri yaptıklarında hukuki bir sonucu oluyor mu onlar için?
Client H: Hukuki, bir sonucu olmuyor da ben ödemiyorum onun faturasını. Kabul etmeyeyim diyorum, iade ediyorum bazen.
J.D: Anladım. Yoksa onların dava edilmesi gibi herhangi bir sonucu yok.
Client H: Yok. Çünkü onların öyle bir sorumluluğu yok. Kabul de etmiyorlar zaten. O yüzden mecburen buraya geldiğinde bir daha incelemek sorundasın. Valla çeviri bürosu böyle çevirmiş, biz ne yapalım, yani siz de idama gidiyorsunuz, yok öyle bir dünya.
J.D: Hukuk çevirmenlerine, daha doğrusu hukuk çevirisi yapan çevirmenlere bakış açınız nedir? Diğer çevirmenlerle aynı statüde mi sizce? Yoksa herkes hukuk çevirisi yapabilir mi? Ya da her çevirmen hukuk alanında çalışabilir mi? Ya da hukuk çevirisi yapanların çevirmen mi olması gerekiyor?
Client H: Yok, ben şuna inanırım. Bir insanın kendi mesleğine önce saygı duyması gerekiyor. Eğer bir insan hukuk çevirisi konusunda uzmanlaşmak istiyorsa bunu çok rahat yapabilir. Ama bu diğer mesleklerde de olduğu gibi aynıdır. Aynı tavsiyede bulunurum. Bir kere faaliyet gösterdiği alanı tanıması lazım. Yani ben hukuk çevirmeni olacağım, hukuk dilini öğreneceğim. E peki? Oturacağım, yapacağım bunu. Yaparsın, yapana kadar da iki sene göbeğin çatlar, 100 tane hukuk bürosunu da perişan edersin. Bunu yapmadan evvel faaliyet göstereceğin sektörü ve sahayı tanıman lazım. Buna vakit koyman lazım. Kendini hukuk terminolojisi konusunda eğitmen lazım. Yoksa ben mütercim-tercümanlık okudum, ben şimdi oturayım, karar verdim hukuk çevirisi yapacağım. Yapamazsın arkadaş. Çünkü yüz bin tane bunun terminolojisi var. Ben" tebliğ" diyorum, o "kanun" diye çeviriyor. Tebliğ ile kanun farklı şey arkadaş. İkisi de yasa. Abi ikisi de yasa da ikisinin arasında iki dünya fark var. Bir tanesinin bağlayıcılığı ile öbürünün bağlayıcılığı aynı değil. Dolayısıyla bunun farkını öğrenmen gerekiyor. Yani hiçbir şey yapmasan hukuki terimler sözlüğünü alıp, o sözlüğü bir kitap gibi şöyle bir gözden geçirmen lazım. Ama yapabilir misin? Yapabilirsin. Öğrenebilir misin? Öğrenebilirsin. Yeter ki kendi mesleğine o saygıyı ver. Yoksa hani bir tıbbi çevirinin de hukuki çeviriden daha kolay olduğu kanaatinde değilim. Veya bir teknik çevirinin hukuki çeviriden daha kolay olduğu kanaatinde değilim. Her sektörün, her konunun kendi zorluğu var.
J.D: Tamam, teşekkür ederim. Sorularım bu kadar.