

Justyna WOROCH

<https://orcid.org/0000-0003-0897-1162>

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

e-mail: j.woroch@amu.edu.pl

Wykorzystanie koncepcji kontraktowania w tłumaczeniu ustnym

Jak cytować [how to cite]: Woroch, J. (2019). Wykorzystanie koncepcji kontraktowania w tłumaczeniu ustnym. *Edukacyjna Analiza Transakcyjna*, 8, 71–80.

Streszczenie

W artykule zaprezentowano koncepcję kontraktowania w ujęciu analizy transakcyjnej oraz jej operacyjne zastosowania w obszarze praktyki zawodowej tłumaczenia ustnego oraz nauczania tłumaczenia ustnego. Kontraktowanie pozwala z jednej strony rozważyć i rozwiązać konkretne problemy tłumacza ustnego, z drugiej zaś uwrażliwić studentów tłumaczenia ustnego na pewne kwestie związane z wykonywaniem tego zawodu.

Słowa kluczowe: kontrakt, kontraktowanie, tłumaczenie ustne, poziomy kontraktu, kontrakt trójstronny.

Wprowadzenie

Niniejszy artykuł ma na celu ukazanie, na podstawie przykładów z własnej praktyki zawodowej, w jaki sposób wymieniona w tytule artykułu koncepcja z zakresu analizy transakcyjnej może pomóc rozważyć i rozwiązać konkretne problemy, przed jakimi staje tłumacz ustny, a także skłonić do refleksji na ich temat podczas zajęć z adeptami tłumaczenia ustnego.

Inspiracją stała się moja rozmowa z jednym z francuskojęzycznych prowadzących zaawansowany kurs z AT w dziedzinie organizacji, z którym podzieliłam się refleksją, że pośrednicząc jako tłumacz podczas rozmów w ramach superwizji, konsultacji czy szkoleń, uzyskuję dostęp do pewnej wiedzy o ludziach, która w innych okolicznościach prowadziłaby być może do zawarcia głębszych

relacji. Jest to jednakże tylko swoiste wrażenie, ponieważ tak naprawdę ludzie ci nie zwracają się do mnie, moją rolą jest wyłącznie umożliwienie im porozumienia z superwizorem czy prowadzącym, któremu to powierzają swoje problemy. W wielu przypadkach są to naprawdę poważne, głębokie problemy. W odpowiedzi prowadzący podzielił się ze mną dewizą, która przyświeca mu jako superwizorowi, a która pochodzi od Biona (1967) i w skrócie brzmi: „No memory, no desire” – bez pamięci, bez planu (względem danej osoby). Ta krótka formuła w niezwykle prosty sposób streszcza – moim zdaniem – jedną z zasad etycznych, obowiązującą nie tylko tłumaczy, ale także superwizorów, psychoterapeutów i przedstawicieli innych zawodów wysokiego zaufania społecznego – poufność, dyskrecję, niewykorzystywanie nabytych informacji do własnych celów.

Przekładając ten proces na praktykę zawodową tłumacza, mogłabym stwierdzić, że w procesie tłumaczenia ustnego zaangażowane są wszystkie funkcjonalne stany Ja tłumacza (przystępne definicje stanów Ja dostępne są w słowniku pojęć AT: Jagieła 2012), co oznacza, że pobudzone jest czasem jego Dziecko, czasem Rodzic, czyli wewnątrznie tłumacz może z kimś się np. cieszyć bądź smucić, zgadzać lub nie zgadzać, jednakże korzystając ze swojego strukturalnego stanu Ja Dorosłego nie dokonuje żadnej oceny, nie interpretuje zasłyszanego komunikatu przez pryzmat swojego własnego odbioru (swoich ram odniesienia), tylko, nie negując ich obecności, przekazuje sens dalej. Idąc dalej tym tropem, odkryłam, że wiele z poznanych przeze mnie koncepcji AT pomaga mi nie tylko w moim własnym rozwoju zawodowym jako tłumacza świadomego swoich zakresów odpowiedzialności, praw i obowiązków, ale również stanowić może ciekawy sposób na podzielenie się tymi zagadnieniami ze studentami. Taki potencjał ma według mnie szczególnie koncepcja kontraktowania.

Kontraktowanie

W języku ogólnym kontrakt rozumiemy jako umowę, głównie handlową, zawieraną na piśmie między stronami. Kontraktem może też być zatrudnienie na mocy takiej umowy, również za granicą, a także dokument ją potwierdzający (por. *Słownik języka polskiego*).

W analizie transakcyjnej termin ten odnosi się do podstawowego narzędzia – do umawiania się przynajmniej dwóch stron co do konkretnych wzajemnych oczekiwań przed rozpoczęciem współpracy oraz w jej trakcie. Niektóre z kontraktów mogą zostać zawarte w formie pisemnej, inne mogą być omówione ustnie. Klasyczna definicja kontraktu i kontraktowania, podana przez Berne’a w książce poświęconej organizowaniu psychoterapii grupowej, brzmi następująco: „jasno sprecyzowane obustronne zobowiązanie się do podjęcia działań zmierzających w określonym kierunku” (Berne, 1966 za: Stewart, Joines, 2016, s. 353). James i Jongeward zwracają uwagę, że kontrakt jest jednym z najefek-

tywniejszych narzędzi analizy transakcyjnej służącym do wzmocnienia stanu Ja Dorosły – „jest zobowiązaniem się Dorosłego wobec samego siebie i/lub wobec kogoś innego do dokonania zmiany” (James, Jongeward, 1994, s. 313). Stewart i Joines dodają, że kontrakty precyzują:

- „— kim są obie strony zobowiązania,
- czym mają zamiar się wspólnie zająć,
- jak długo to potrwa,
- jaki będzie cel i wynik tego procesu,
- skąd będą wiedzieli, że osiągnęli cel,
- pod jakim względem będzie to korzystne i/lub satysfakcjonujące dla klienta” (Stewart, Joines, 2016, s. 353).

W kontekście najogólniej pojętego tłumaczenia ustnego „kontrakt tłumaczeniowy” oznaczał będzie szczególną sytuację komunikacyjną, w której dane wystąpienie mówcy wygłoszone w języku wyjściowym jest przez tłumacza oddawane w języku docelowym, z zachowaniem sensu oryginału, poprawności językowej oraz elementów spełniających kryteria efektywnego występowania publicznego. W zależności od konkretnej sytuacji komunikacyjnej i potrzeb klienta, kontrakt tłumaczeniowy będzie uwzględniał szereg różnych czynników, takich jak chociażby rodzaj wykonywanego tłumaczenia – czy będzie to tłumaczenie symultaniczne, a więc niemal jednoczesne z mówcą i przy wykorzystaniu odpowiedniego sprzętu, konsekwentne, czyli następujące w odstępach czasowych względem mówcy, *liaison*, tzn. zdanie po zdaniu i inne, szeroko opisane np. przez Gile’a (Gile, 1995).

Wracając do definicji Stewarta i Joinesa (Stewart, Joines, 2016), zauważyć tutaj można elementy poklasyfikowane wcześniej przez Berne’a (Berne, 1966) w pewne podkategorie – wydzielił on bowiem w obrębie szeroko pojętego kontraktu kontrakt administracyjny (nazywany przez Stewarta i Joinesa również kontraktem biznesowym) oraz kontrakt profesjonalny i psychologiczny. Wszystkie przytoczone powyżej ujęcia kontraktu wywodzą się z psychoterapii, natomiast zostały następnie z powodzeniem zaadaptowane na potrzeby innych obszarów, tzn. organizacji, edukacji i poradnictwa.

Hay (Hay, 2010, s. 41–43) mówi o aspektach lub poziomach kontraktu w kontekście świadczenia pracy jako trener dla organizacji:

- na poziomie administracyjnym wymienia zobowiązania stron dotyczące: czasu pracy, miejsca pracy, rodzaju umowy o pracę, płacności i inne ważne zobowiązania o charakterze administracyjnym,
- na poziomie profesjonalnym wspomina o kompetencjach, wiedzy, wykształceniu, które spełniają oczekiwania i wymagania pracodawcy, a pracownikowi pozwalają realizować postawione zadania adekwatnie do kwalifikacji,
- poziom psychologiczny to ukryty poziom kontraktu – dotyczy niejasnego wzorca zachowań w relacjach oraz naszych preferencji (np. dlaczego do kogoś jest nam bliżej, a w towarzystwie innej osoby nie czujemy się najlepiej).

Jak zauważa Januszewska (Januszewska, 2017), jeśli dwóch kandydatów do pracy w równym stopniu spełnia wymogi kontraktu administracyjnego i profesjonalnego, to na wyborze pracodawcy może zaważyć poziom psychologiczny. Hay twierdzi, że jeśli poziom psychologiczny nie jest „czysty”, to cele mogą nie zostać osiągnięte (Hay, 2010, s. 43). Maquet (Maquet, 2014) z kolei zwraca uwagę na pewien paradoks i logiczną sprzeczność w tym ostatnim rodzaju kontraktu, który może być nieświadomiony, a jednocześnie ma być objęty uwagą. Jedno jest pewne – przy zawieraniu kontraktu warto pamiętać o tym jego aspekcie i, mając na uwadze wzajemny szacunek i zaufanie, starać się ujawnić to, co jest możliwe, poprzez zweryfikowanie wzajemnych oczekiwań i potrzeb (zob. Januszewska, 2017).

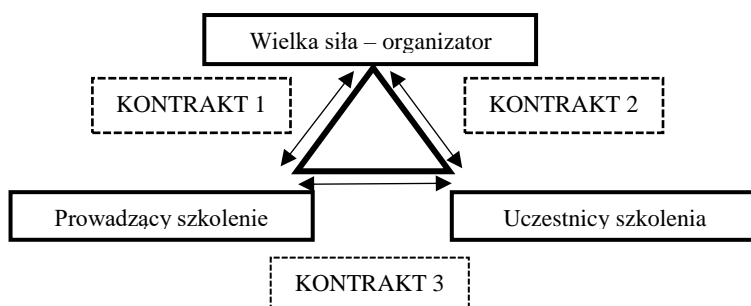
Jak zalecenie to odnieść do tłumaczeń ustnych? Wydaje się, że można je potraktować jako jeszcze jeden argument przemawiający za tym, aby za pomocą np. wcześniej przygotowanych pytań sprawdzić, jakie ma oczekiwania klient i urealnić możliwość ich spełnienia przez tłumacza (np. stopień dokładności tłumaczenia w przypadku braku posiadania wcześniej materiałów umożliwiających poznanie kontekstu zlecenia) – warto przemyśleć kwestie istotne z punktu widzenia interesu nie tylko tłumacza, ale również pozostałych stron biorących udział w danej sytuacji komunikacyjnej – mówców, uczestników, słuchaczy, itd.

Istotnym wkładem w rozumienie i stosowanie kontraktów są refleksje Claude’a Steinera (Steiner, 1974) i Fanity English (English, 1975). Według Steinera skutecznie zawarty kontrakt ma miejsce wtedy, gdy są spełnione następujące warunki:

- obopólna zgoda (obie strony zgadzają się na kontrakt),
- obowiązujące wynagrodzenie (rodzaj wynagrodzenia musi być jasno określony i uzgodniony przez obie strony),
- kompetencja (obie strony muszą być kompetentne i wywiązywać się z postanowień kontraktu),
- legalność celu (cel i warunki kontraktu muszą być zgodne z prawem, a także z zasadami etycznymi) (Steiner w: Stewart, Joines, 2016, s. 354).

Steiner (w: Dejean, Frugier, 2012, s. 16–18) podaje również proste narzędzie, jakim jest tzw. „niezbędnik Ratownika”, które pozwala w praktyczny sposób sprawdzić, czy zawierając kontrakt, nie ryzykujemy wejścia do trójkąta dramatycznego opisanego przez Karpmana (Karpman, 1968), przyjmując pozycję Ratownika (przystępne definicje ról z trójkąta dramatycznego dostępne są w słowniku pojęć AT: Jagieła, 2012). Poleca on zadanie sobie pięciu pytań – tj. czy jestem za to odpowiedzialny, czy wynika to z moich kompetencji, czy mam na to ochotę, czy druga osoba mnie o to poprosiła (lub czy sprawdziłem, czy przyjmie pomoc) i czy każdy weźmie na siebie część wysiłku. Jeśli odpowiedź przecząca pada dwukrotnie lub więcej razy, istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że zamiast działania w ramach kontraktu, popadniemy w ratownictwo i w efekcie zakończymy „współpracę” na równie niekorzystnej pozycji Prześladowcy lub Ofiary.

Wspomniana wcześniej Fanita English (English, 1975) zwraca uwagę na fakt, że często kontrakt, mimo iż pozornie wydaje się ustaleniem między dwiema stronami, obejmuje udział trzeciej strony kontraktu. Przytacza ona przykłady ze swojej własnej praktyki analityka transakcyjnego występującego w roli prowadzącej szkolenia, które zainspirowały ją do stworzenia koncepcji kontraktu trójstronnego – ilustrowanej za pomocą trójkąta równobocznego, w którym górnym wierzchołkiem jest tzw. „wielka siła”, a na wierzchołkach u podstawy figurują uczestnicy szkolenia i trener (ryc. 1).



Ryc. 1

Kontrakt trójstronny w ujęciu Fanity English (opracowanie własne za: English, 1975).

English zwraca uwagę, że często występuje sytuacja, w której np. prowadzący umawia się na coś z organizatorem, uczestnicy ze swej strony również się z nim umawiają, natomiast brakuje faktycznego kontraktu pomiędzy uczestnikami szkolenia a prowadzącym (czyli kontraktu nr 3 z ryc. 3). Wypełnienie tej luki – czyli zadbanie o uzgodnienie, w jakim celu się zgrupowaliśmy, jakie są oczekiwania uczestników, które z nich zostaną spełnione, a które nie, przyczynia się do urealnienia oczekiwań i obniżenia poziomu ewentualnej frustracji, a także do uniknięcia wejścia do trójkąta dramatycznego.

Ciekawe rozwinięcie koncepcji English proponuje w swoim artykule Marielle de Miribel (de Miribel, 2009), która postuluje, by boki trójkąta z pierwotnego schematu widzieć jako miejsca przepływu energii – energii zaplanowanej i energii wyłaniającej się (koncepcja Berne’a, przywołana za Laugeri, w: de Miribel, 2009, 5–6) – jeśli równowaga jest w którymś miejscu zachwiana (czyli wewnątrz danego kontraktu 1, 2 lub 3), z pewnością odbije się to na jakości pozostałych kontraktów. Innymi słowy zaplanować można organizację i treści, a pewne czynniki wyłonią się w toku współpracy.

Kontraktowanie w tłumaczeniu ustnym

Jak przytoczone powyżej rozważania na temat kontraktowania można konkretnie wykorzystać w kontekście tłumaczenia ustnego?

Opierając się na blisko dziesięcioletniej praktyce tłumaczeń ustnych i nauczania tłumaczenia ustnego, stwierdzam, że początkujący tłumacze ustni, a do takich zaliczyć można studentów specjalizacji tłumaczeniowej, potrzebują prostych narzędzi, które przyczynią się do skutecznego wykonania przez nich powierzonego im zadania.

W kontekście zajęć dydaktycznych, w których studenci uczestniczą, kontrakt wydaje się stosunkowo prosty – student ma wykonać ćwiczenie praktyczne, w początkowej fazie proponowane przez prowadzącego, polegające najczęściej na przetłumaczeniu danego przemówienia bądź jego fragmentu z języka obcego na język polski lub odwrotnie. W tym zakresie widzę przede wszystkim wielki potencjał **kontraktowania się studenta ze samym sobą**, polegającego na wzięciu odpowiedzialności za swój proces uczenia się. Urealnienie oczekiwań względem siebie może przyczynić się do uwolnienia zablokowanej częstokroć w pierwszym okresie uczenia się energii Dorosłego, która prowadzi do nadmiernej adaptacji studentów, jaką obserwuję w reakcjach strachu przed wykonaniem danego ćwiczenia, przed popełnieniem „zbyt wielu błędów”, byciem ocenianym i krytykowanym. W tym sensie pojęcie kontraktu łączy się z oddzieleniem osoby od tego, jaki produkt dostarcza.

Sądzę, że warto również już od pierwszych zajęć praktycznych zastanowić się ze studentami, za co każda strona **kontraktu trójstronnego** jest odpowiedzialna, jakie ma oczekiwania względem drugiej strony obecnej w sali dydaktycznej (oraz względem wielkiej siły, nieobecnej przecież fizycznie w sali, jednakże oddziałującej zarówno na prowadzącego zajęcia, jak i na studentów – w kontekście uczelnianym będzie to odpowiednio rektor, a następnie w zależności od struktury organizacyjnej, dalsi przedstawiciele władz i bezpośredni przełożeni) oraz, co jeszcze bardziej istotne, co może wnieść od siebie do procesu uczenia, aby przebiegał on z zachowaniem równowagi energetycznej, o którą dobitnie upomina się de Miribel (de Miribel, 2009).

W kontekście rozwoju zawodowego tłumacza, zaprezentowanie studentom **trzech poziomów kontraktu** może być dla nich bardzo pożyteczne, ponieważ w prosty sposób umożliwia objęcie uwagą różnych kwestii mających wpływ na należyte wykonanie usługi. Pamięć o trzech poziomach kontraktu porządkuje przygotowanie się do zlecenia na tłumaczenie – uzgodnienie kwestii organizacyjnych, czyli składających się na część administracyjną kontraktu, takich jak wynagrodzenie, czas trwania usługi, przerwy w pracy, dojazd, zakwaterowanie, to dopiero początek. W kolejnym kroku należy ustalić kwestie z poziomu profesjonalnego, czyli czego tak naprawdę zleceniodawca od nas oczekuje, co możemy mu zaoferować, a na co nie możemy się zgodzić. W ramach tego poziomu zapadnie decyzja, czy mamy kompetencje do wykonania powierzonego zadania. W przypadku wolnego zawodu, jaki reprezentuje tłumacz ustny, wspomniane kwestie nie są regulowane prawnie (poza szczególnym przypadkiem tłumacza przysięgłego), są natomiast formułowane w zaleceniach między-

narodowych stowarzyszeń tłumaczy, np. AIIC, a także od niedawna przez Polskie Stowarzyszenie Tłumaczy Konferencyjnych, które reprezentuje interesy tej grupy zawodowej oraz prowadzi działania edukujące zarówno tłumaczy, jak i klientów korzystających z ich usług. Jednakże z własnego doświadczenia mogę dodać, iż zadbanie o ustalenie tych praktycznych kwestii jeszcze przed rozpoczęciem pracy, czyli mówiąc w języku AT, nadanie odpowiednich ochron i przyzwoleń, pozwala na wytworzenie odpowiednich warunków do pracy, czyli do uruchomienia zasobów tłumacza na rzecz odbiorców tłumaczenia. Pozwolić też może na stwierdzenie, że zlecenie jest niejasne, oczekiwania nie do przyjęcia i w efekcie na podjęcie decyzji np. o niepodjęciu współpracy.

Po porównaniu swoich przypadków zleceń tłumaczeniowych z czasu, zanim przyswoiłam narzędzie kontraktowania, ze zleceniami świadczonymi później, mogę stwierdzić, że obecnie jest mi o wiele łatwiej nie pomijać żadnego ważnego aspektu przygotowania się do wykonania swojego zadania. Nowością i korzyścią w praktyce tłumaczeniowej było dla mnie, już po zakontraktowaniu się z „wielką siłą” na tłumaczenie danego szkolenia, omówienie tej roli w obecności prowadzącego szkolenie i jego uczestników – za co jestem odpowiedzialna, co jest mi potrzebne, by móc wykonać swoją pracę, czyli zasada kontraktowania oraz ochrony, przyzwolenia i moc (tzw. 3P) w praktyce. To właśnie w środowisku prowadzących szkolenia, warsztaty i superwizje analityków transakcyjnych po raz pierwszy spotkałam się z taką uważnością względem pracy tłumacza. Okazało się również, ku zadowoleniu innych klientów, że wdrożenie tego modelu jest możliwe również w innych kontekstach tłumaczeniowych i przyczynia się do rzetelnego omówienia i doprecyzowania ról i zakresów odpowiedzialności, co w efekcie buduje również profesjonalizm wszystkich stron kontraktu.

Istotnym elementem kontraktowania jest również przewidzenie możliwości uzupełnienia bądź **zmiany kontraktu**, jako że działamy w zmieniającym się środowisku i pewnych czynników możemy po prostu nie przewidzieć lub wynikną one w trakcie zlecenia. Podzielenie się tym aspektem kontraktowania ze studentami również uważam za bardzo uczące. Sama doświadczyłam tego w praktyce, kiedy podczas jednego ze szkoleń zostałam zaproszona przez prowadzącego do praktycznego ćwiczenia, w którym brali udział uczestnicy. Zewnętrzny obserwator tego procesu mógłby pomyśleć, że „tego nie było w umowie” i tłumacz właśnie wykracza poza swoją rolę – istotnie, jednak odbyło się to po wcześniejszym sprawdzeniu przez prowadzącego, czy zarówno tłumacz, jak i uczestnicy, zgadzają się na taki wyjątek, a powodowane było nieparzystą w danym momencie liczbą uczestników i jednoczesną koniecznością przećwiczenia czegoś, co zakładało pracę w parach. To **mikro-kontraktowanie** w trakcie zlecenia było dla mnie bardzo uczące, ponieważ uświadomiło mi, że czasem w trakcie zlecenia mogą zaistnieć pewne okoliczności, które wykraczają poza objęte uwagą uzgodnienia, i to, co należy wówczas zrobić, to nazwać to i omówić z klientem, aby uniknąć ewentualnych nieporozumień.

Inny rodzaj zakontraktowanego wyjścia poza standardową rolę miał miejsce również podczas tłumaczenia szkolenia i polegał na wykorzystaniu osoby tłumacza do zademonstrowania przez prowadzącego zjawiska symbiozy i zależności osób. Wraz z prowadzącym opieramy się o siebie nawzajem rękoma, nie splatając palców, a następnie proces wychodzenia z symbiozy ukazany jest w dwóch odstępach:

- a) zbyt szybko i bez ostrzeżenia puszczamy drugą osobę, która się wówczas przewróci lub w najlepszym wypadku mocno zachwieje – oczywiście w odpowiednim momencie ćwiczenie jest przerwane i do tego nie dochodzi!
- b) powolne powracanie do pozycji pionowej obu osób, z zachowaniem asekuracji i komunikowaniem o następnym ruchu – jako analogia do przerywania symbiozy w relacji między osobami.

Uważam, że przekazanie studentom tego typu doświadczeń z praktyki własnej ma dużą wartość, ponieważ urealnia wiedzę, jaką nabywają podczas zajęć teoretycznych np. co do roli tłumacza i jego zadań. O ile zgadzam się, że podstawowym zadaniem tłumacza ustnego jest dbałość o przekazanie sensu wypowiedzi, to jednak uważam również, że zadanie to nie wyklucza, aby tłumacz, jeśli nie przekracza to jego osobistych granic, w sposób zakontraktowany i akceptowany przez wszystkie strony procesu uczynił go efektywnym również w taki sposób.

W nauczaniu i w uczeniu się tłumaczenia ustnego kontraktowanie przysłuży się udzieleniu przyzwolenia i ochronie studentom – samo zdefiniowanie siebie jako uczącego się pozwala zarządzić stresem, który często obserwuję zwłaszcza u stawiających pierwsze kroki w nabywaniu kompetencji tłumaczenia symultanicznego (czyli niemal jednoczesnego z mową przekazywania sensu wypowiedzi). W tłumaczeniu tym chodzi o opanowanie wielu procesów jednocześnie – analizę zasłyszanego komunikatu, zrozumienie go, zdewerbalizowanie i reekspresję w języku docelowym, a wszystko to pod presją czasu i z zachowaniem zrozumiałości, poprawności językowej i płynności – oczywiście kompetencje te nabywa się stopniowo i ze stopniowaniem trudności, jednak w razie niepowodzenia w którymś z tych aspektów, świadomość, że to właśnie jedna ze składowych szerszego procesu, pozwala zrównoważyć poczucie niekompetencji i uruchomić zasoby Dorosłego na drodze do pokonywania pierwszych, naturalnych trudności. Inaczej mówiąc, dobrze zawarty **kontrakt edukacyjny** przyczynić się może do uzyskania płynniejszego procesu nauczania i uczenia się.

Wnioski

W artykule zaprezentowano koncepcję kontraktowania w ujęciu analizy transakcyjnej oraz jej operacyjne zastosowanie w obszarze zarówno praktyki zawodowej tłumaczenia ustnego, jak i nauczania tłumaczenia ustnego. Kontraktowanie pozwala z jednej strony rozważyć i rozwiązać konkretne problemy tłuma-

cza ustnego, z drugiej zaś uwrażliwić studentów tłumaczenia ustnego na pewne kwestie związane z wykonywaniem tego zawodu. Jest ono zatem skutecznym i uniwersalnym narzędziem operacyjnym przyczyniającym się do rozwoju zawodowego początkujących tłumaczy ustnych. Jak zauważono, wielowymiarowość tego narzędzia pozwala z jednej strony na stosowanie go w procesie nauczania, do osiągnięcia coraz większej sprawności tłumaczeniowej – zarówno metodą kontraktowania się studentów ze samymi sobą, jak i z prowadzącym zajęcia i z uwzględnieniem trzeciej strony kontraktu, a przede wszystkim wzajemnej odpowiedzialności. Z drugiej strony, trzy poziomowe narzędzie kontraktowania daje możliwość prostego uświadomienia adeptom tłumaczenia, na co warto zwrócić uwagę podczas świadczenia zleceń. Potwierdzenie tych wniosków znajduje swe praktyczne odbicie np. w genewskiej szkole dla tłumaczy ustnych, prowadzącej i zalecającej proces nauczania z uwzględnieniem narzędzi coachingowych. Jednocześnie, przytoczone przeze mnie rozważania stanowią punkt wyjścia do pogłębionej refleksji na temat tego, jak inne wybrane idee z teorii analizy transakcyjnej oraz związane z nimi narzędzia łączyć z praktyką tłumaczenia ustnego, zarówno podczas zajęć, jak i podczas zleceń wykonywanych w kontekście zawodowym.

Bibliografia

- Berne, E. (1963). *The Structure and Dynamics of Organizations and Groups*. New York: Grove Press, Inc.
- Berne, E. (1966). *Principles of Group Treatment*. New York: Grove Press, Inc.
- Bion, W.R. (1967). Notes on memory and desire. *The Psychoanalytic Forum*, 2 (3), 271–280.
- Dejean, H., Frugier, C. (2012). *50 exercices d'analyse transactionnelle*. Paris: Groupe Eyrolles.
- English, F. (1975). The Three-Cornered Contract. *Transactional Analysis Journal*, V, 4, 383–384, <http://dx.doi.org/10.1177/036215377500500413>.
- Gile, D. (1995). *Regards sur la recherche en interprétation de conférence*. Lille: Presses Universitaires de Lille.
- Jagiela, J. (2012). *Słownik analizy transakcyjnej*. Częstochowa: Akademia im. Jana Długosza.
- James, M., Jongeward, D. (1971). *Born to win. Transactional analysis with gestalt experiments*. Don Mills, Ont.: Addison-Wesley.
- James, M., Jongeward, D. (1994). *Narodzić się, by wygrać. Analiza transakcyjna na co dzień*. Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.
- Januszewska, J. (2017). *3 powody, dla których chodzimy do pracy, czyli zastosowanie analizy transakcyjnej w coachingu*. Pobrane sierpień, 2019, za <https://epoznan.pl/blogi-blog-298>.

- Karpman, S. (1968). Fairy tales and script drama analysis. *Transactional Analysis Bulletin*, 7(26), 39–43.
- Maquet, J. (2014). Du contrat psychologique à la dynamique du cadre: entre ombre et lumière. *Actualités en analyse transactionnelle*, 147(3), 15–34, <http://dx.doi.org/10.3917/aatc.147.0015>.
- de Miribel, M. (2009). La circulation de l'énergie dans le contrat triangulaire. *Actualités en analyse transactionnelle*, 130(2), 5–15, <http://dx.doi.org/10.3917/aatc.130.0005>.
- Słownik języka polskiego*. (n.d.). Pobrane sierpień 2019 za <https://sjp.pwn.pl/szukaj/kontrakt.html>
- Steiner, C. (1974). *Scripts people live: transactional analysis of life scripts*. New York: Grove Press.

Making use of the concept of contracting in interpreting

Summary

The article presents the concept of contracting in terms of transaction analysis and its operational application in the area of professional practice of interpreting and teaching of interpreting. Contracting allows, on the one hand, to consider and solve specific problems of an interpreter and, on the other hand, to raise awareness of certain issues related to the profession of an interpreter among students.

Keywords: contract, contracting, interpreting, levels of contract, three-cornered contract.