

【翻訳者が怖がる日本語】

アーケテックコム株式会社で、翻訳とマニュアル作成を行っています。豊原 信です。



Tel : 050-6864-6201
Fax : 050-6864-6202
E-mail : m.toyohara@arctecom.jp



キャッチコピー的な文章の翻訳

こんにちは。

今回は、あるクライアント様のガイドラインをローカライズ(日本国内で作られたガイドラインを海外の特定の地域で活用できるようにする。)した時の苦労話と、恒例の『よくなれメッセージ』を紹介いたします。

翻訳者泣かせの文章

今回は、自社販売網のディーラー／販売店のデザイン規定に関するガイドラインの翻訳を行いました。例えば、自動車のディーラー／販売店(日本のレクサスやドイツのBMW・ポルシェ等)は、来店客を独自のブランドの世界に包み込むようそれぞれのブランド憲章に従ってデザインされています。デザイナーがデザインの目的・狙いを説明する日本語文章はかなり専門的で、理論の背景を繰り返しイメージする必要があります。翻訳者は自分の主観でイメージして翻訳せざるを得ません。

キャッチコピー的な文章

さらに原稿は、キャッチコピー的な短い言葉を接続詞や接続助詞等を使わずに繋いだ文章です。主部が2つあったり、意味が複数に理解できたりします。行間と背景を読んで正確に理解する必要があります。文学作品の小説や随筆と同じような非常に難易度の高い部類の翻訳になります。弊社が扱う中ではトップクラスです。

二重の難しさ

次にローカライズです。対象とする市場(国や地域)で使用されている言語に翻訳するだけではだめです。その地域で活用できる内容に翻訳して文章化する必要があります。翻訳者の主観でイメージして翻訳した結果、本当に伝えたい内容からかけ離れてしまうリスクがあります。さらに現地の人々の社会文化に基づいた表現や用語から大きく異なる文章になるリスクもあります。今回はクライアント様のご協力

で、現地の代理店さんに翻訳文章を校正していただきました。次に校正結果を基に、クライアント様と翻訳者と弊社が共同でこの二重のリスクを克服してきました。

最終目標はローカライズ

現地の人々が活用できるガイドラインにつくりあげないと全く意味がありません。このようなプロジェクトの場合、往々にして誰が責任をもって、ローカライズを完成させるかという問題が出てきます。当然のことですが、クライアント様ではありません。デザイナーや翻訳者でもなく、弊社なのです。プロジェクトの渦の真ん中で、作業をさせていただき、この苦しいローカライズを完成させることができました。ありがとうございます。皆様のご協力を心より感謝いたしております。

翻訳前の日本語チェック

翻訳前には、必ず日本語原稿のチ

エックをお勧めします。もし、随筆のような日本語であれば、見直しが絶対に必要です。

ここで手を抜くと海外の市場のお客様からお叱りを受けます。要注意です。

今月の応援メッセージです。

「よくなれメッセージ」

理解していることと、出来ることは違う。

出来ることと、結果を出すことも大きく違う。

結果を出すことと、結果を出し続けることは、天と地ほどの違いがある。

理解している人は多い、だからみんな批評、批判、評論は出来る。ただ出来ると思ったり、出来る程度では、結果は出せない。

物事にアクシデントは付き物、必ずある。結果を出すには、そのアクシデントを乗り越えねばならない。

出来る程度の方は、アクシデントを言い訳にし、結果までたどり着けない。

どんなアクシデントがあっても、乗り越えて結果を出すことは、並大抵でない。

だから、まったく違うのである。

でも、まだ先がある。

結果が出せる人でも、結果を出し続けることは出来ない。

結果を出し続けるには、一年 365日、日々準備を怠らないことが必要。

これを何年もひたすらに続けることが必要。

途中で、あきらめたり、投げ出したりしてはならない……

これには、どれほどの覚悟がいるだろうか？

結果を出し続けるには、変わりゆく環境に合わせて変化していくことも必要。

どれだけ柔軟になれるか、強さを求めつつも、相反する柔軟さまでを持つ必要がある。

成功しても、自らの過去の成功体験が、自分をこう着させるものであるならば、成功体験を否定する必要もある。

過去の成功否定と言う、相当に勇気のいることもしなければならない。

あなたは、結果を出し続けられる人……

結果を出し続けなくてはならない人……

本当にご苦労様です。

でも、みんなが期待しています、だから頑張って下さい。

今日も、明日も、ずーっと続けて、応援します！

これは【考え方】と【熱意】ですね。「誰にも負けない努力」を来る日も来る日も続けなくてはなりません。さらに結果を出し続けるには「有意注意」して変化する環境を捉え、素直に対応をしていきましょう。

京セラ創業者の稲盛和夫氏が教えられている次の公式に当てはまりますね。

【人生の成果／やり遂げる事の成果】 = 【考え方 (-100~100)】 × 【熱意 (0~100)】 × 【能力 (0~100)】

豊原 信