



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

Die subjektive Rollenwahrnehmung von
WirtschaftsdolmetscherInnen
mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch

verfasst von / submitted by

Dott. Maria Laura Gioiosa

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Arts (MA)

Wien, 2021 / Vienna, 2021

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

UA 070 348 331

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Translation
Italienisch Deutsch

Betreut von / Supervisor:

Univ.-Prof. Mag. Dr. Sonja Pöllabauer

Danksagung

Ich möchte mich besonders bei meiner Betreuerin Univ.-Prof. Mag. Dr. Sonja Pöllabauer für ihre wertvolle Unterstützung während dem gesamten Verfassungsprozess der vorliegenden Masterarbeit bedanken. Herzlichen Dank für ihre Hilfsbereitschaft und Ratschläge.

Ringrazio P. Christoph per l'infinita pazienza e disponibilità nel correggere questa tesi e soprattutto per la compagnia di questi anni a Vienna. Lo ringrazio per avermi sempre incoraggiata e per avermi aiutata a vedere tutto ciò che succede come una possibilità.

Ringrazio tutta la mia famiglia, in particolare i miei genitori e mio fratello Matteo per il sostegno a me dato ogni giorno e per avermi sempre supportato in tutte le scelte da me intraprese. Ringrazio mia nonna Eleonora, che ha sempre creduto in me e non smette mai di farlo. Ringrazio mio nonno Matteo: spero di renderti fiera da lassù, so che avresti preso un aereo per la prima volta per vedermi conseguire la laurea. Questo traguardo lo dedico a te.

Ringrazio le mie amiche di sempre Mariangela, Ilaria ed Arianna. I percorsi da noi intrapresi ci hanno portato a vivere in città diverse, ma la distanza non ci ha divise, ha piuttosto rafforzato il nostro affetto. Grazie per essere sempre state al mio fianco e per aver condiviso tutto con me. Ringrazio Martina per la compagnia di ogni giorno e per incoraggiarmi sempre, soprattutto nei momenti di difficoltà. Grazie per tutti i momenti condivisi insieme. Ringrazio Camilla per la sua amicizia e il suo supporto. Grazie per essere un'amica così. Ringrazio i miei amici di sempre Federica, Maria Chiara, Giacomo e Samantha, che nonostante la distanza ci sono sempre stati per me. Ringrazio Fabiola, la mia coinquilina e soprattutto mia amica, che mi è stata sempre vicina incoraggiandomi a non demordere e a credere in me stessa. La ringrazio per la pazienza che continua tuttora a dimostrare.

Ringrazio le mie compagne di corso, Fiorenza, Samuela, Simona e Ida, con le quali ho condiviso momenti di gioia e di disperazione allo ZTW. Vi ringrazio per il vostro supporto. Ringrazio anche Julia per essere sempre disponibile e gentile con me.

In questi anni a Vienna ho incontrato tanti amici con cui condividere la quotidianità, anche se a volte solo per pochi mesi o addirittura giorni. Siete una compagnia che mi è stata data e non si limita ad un determinato spazio e tempo. Vi ringrazio per la vostra amicizia, per avermi aiutata a crescere e a diventare la persona che sono oggi. Porto nel cuore ognuno di voi.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	8
1 Theoretischer Ansatz	10
1.1 Chestermans Modell der Translationsethik	10
1.1.1 „Ethics of representation“	10
1.1.2 „Ethics of service“	14
1.1.3 „Ethics of communication“	16
1.1.4 „Norm-based ethics“	19
1.2 Chestermans Kritik des Vier-Ebenen Modells	25
1.3 „Ethics of professional commitment“	26
1.4 Zusammenfassung	28
2 Wirtschaftsdolmetschen.....	29
2.1 Definition von Wirtschaftsdolmetschen	29
2.2 Zentrale aktuellere Studien im Bereich Wirtschaftsdolmetschen.....	31
2.2.1 Blinstrubaité — Interaction in liaison interpreting (2000)	31
2.2.2 Fogazzaro & Gavioli — L’interprete come mediatore (2004)	33
2.2.3 Takimoto — Interpreters’ role perceptions in business dialogue interpreting situations (2006).....	35
2.2.4 Karanasiou — Fulfilling the interpreting mandate in Business Negotiation Meetings (2017).....	38
2.2.5 Bingham & Xia — Between invisibility and over-visibility (2018).....	41
2.2.6 De Pedro Ricoy et al. — Walking the tightrope. The role of Peruvian indigenous interpreters in prior consultation processes (2018).....	43
2.2.7 Li — Analyzing translation and interpreting textbooks (2019).....	44
2.3 Zusammenfassung	46
3 Analyisierte Aspekte des Wirtschaftsdolmetschens	48
3.1 Wirtschaftssprache.....	48
3.1.1 Definition von Wirtschaftssprache	48
3.1.1.1 Soziolinguistische Definition	48
3.1.1.2 Sprachsystembezogene Definition	49
3.1.1.3 Definition nach vertikaler und horizontaler Gliederung.....	51
3.1.1.4 Kommunikationsprozessorientierte Definition.....	52
3.2 Kulturell geprägte Aspekte im Wirtschaftsbereich	53

3.2.1	Gestelands Patterns of Cross-Cultural Business Behavior	54
3.3	Steuerung der Kommunikation im Wirtschaftsbereich: Turn-Taking.....	55
3.3.1	Turn-Taking in gedolmetschten Situationen.....	56
3.3.1.1	Gaps und Überlappungen in gedolmetschten Situationen.....	57
3.4	Adjustments im Wirtschaftsbereich.....	59
3.5	Zusammenfassung	59
4	Forschungsmethodik.....	60
4.1	Forschungsfragen und Forschungshypothesen.....	60
4.2	Erhebungsmethode: das leitfadengestützte Interview	61
4.2.1	Der Interviewleitfaden	61
4.2.2	Festlegung der Stichprobe.....	62
4.2.3	Interviewablauf und Transkription	62
4.3	Auswertungsmethode: qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring	63
4.3.1	Kategorienbildung.....	64
4.4	Auswertung der Interviews.....	65
4.4.1	Persönlicher Hintergrund	65
4.4.1.1	Ausbildung.....	66
4.4.1.2	Berufserfahrung	67
4.4.2	Wirtschaftssprache	69
4.4.3	Kulturell geprägte Aspekte	73
4.4.3.1	Deutsche vs. italienische kulturell geprägte Aspekte	74
4.4.3.2	Deal Focus vs. Relationship-Focus	76
4.4.3.3	Informal vs. Formal Cultures.....	79
4.4.3.4	Rigid-Time vs. Fluid-Time.....	81
4.4.3.5	Emotionally Expressive vs. Emotionally Reserved Cultures	82
4.4.4	Steuerung der Kommunikation.....	84
4.4.4.1	Eingriffe in die Kommunikation.....	84
4.4.4.2	GesprächsteilnehmerInnen	86
4.4.4.3	Überlappungen.....	88
4.4.5	Adjustments	90
4.4.6	Subjektive Sichtweise der Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen	92
4.5	Zusammenfassung	94
5	Diskussion der Ergebnisse.....	97
6	Conclusio	103

Bibliographie.....	105
Anhang	110
Anhang 1: Interviewleitfaden auf Italienisch.....	110
Anhang 2: Interviewleitfaden auf Deutsch	112
Anhang 3: Interviews	115
Abstract (Deutsch).....	203
Abstract (English)	204

Einleitung

Die vorliegende Masterarbeit befasst sich mit dem Wirtschaftsdolmetschen und stellt einen Bereich des Dialogdolmetschens dar, der bis dato im Rahmen der Dolmetschwissenschaft noch nicht eingehend erforscht wurde. Das Ziel der vorliegenden Untersuchung besteht darin, das Wissen zu diesem Thema zu erweitern. Fokus der Analyse der Masterarbeit ist die subjektive Rollenwahrnehmung von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch.

Die Masterarbeit gliedert sich in fünf Kapitel. Im ersten Kapitel wird der theoretische Ansatz dieser Arbeit thematisiert. Dazu wird Chestermans (2001) Modell der Translationsethik herangezogen. Dieses Mehrebenen-Modell umfasst die bislang in der translationswissenschaftlichen Literatur dargestellten Theorien der Translationsethik. Genauer dargelegt werden die Modellebenen der „ethics of representation“, „ethics of service“, „ethics of communication“, „norm-based ethics“ und „ethics of professional commitment“.

Kernpunkt des zweiten Kapitels ist das Wirtschaftsdolmetschen. Dieses Kapitel widmet sich zunächst der Definition von Wirtschaftsdolmetschen, die auf der Klassifizierung des Dolmetschens anhand unterschiedlicher Kriterien aufbaut. Der Forschungsstand zum Wirtschaftsdolmetschen wird im zweiten Teil des Kapitels thematisiert. Die zentralen Studien darüber werden chronologisch skizziert. Dabei werden unterschiedliche Aspekte des Wirtschaftsdolmetschens in Betracht gezogen, besonders die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen und die KundInnenerwartungen, da sie die am häufigsten untersuchten Aspekte darstellen (Blinstrubaité 2000; Fogazzaro & Gavioli 2004; Takimoto 2006; Karanasiou 2017; Bingham & Xia 2018; De Pedro Ricoy et al. 2018; Li 2019).

Das dritte Kapitel befasst sich mit den für die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen relevanten Aspekten des Wirtschaftsdolmetschens. Als erster Aspekt wird zunächst die Wirtschaftssprache thematisiert, die anhand unterschiedlicher Klassifizierungen (aus soziolinguistischer und sprachsystembezogener Sicht, nach vertikaler und horizontaler Aufteilung, und nach dem kommunikationsprozessorientierten Ansatz) definiert wird. Zudem werden im Rahmen dieser Untersuchung kulturell geprägte Aspekte in Betracht gezogen: Anhand Gestelands (2005) „Patterns of Cross-Cultural Business Behavior“ werden Unterschiede zwischen der italienischen und der deutschen Wirtschaftskultur näher betrachtet. Die Steuerung der Kommunikation stellt einen weiteren Analyseaspekt dar. Insbesondere wird das Turn-Taking in gedolmetschten Situationen thematisiert. Schließlich werden sogenannte

„Adjustments“ (das heißt die Anstrengungen von DolmetscherInnen, die für die Erfüllung von KundInnenerwartungen notwendig sind) unter die Lupe genommen.

Nach der Erörterung der theoretischen Grundlagen befasst sich der zweite Teil der Arbeit mit der empirischen Studie der subjektiven Rollenwahrnehmung von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch. Präsentiert werden die zwei Forschungsfragen, die der Untersuchung der Masterarbeit zugrunde liegen. Formuliert werden zwei Hypothesen. Nach der ersten Hypothese sollen die zu untersuchenden Aspekte zu einer ziemlich flexiblen Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen führen. Die zweite Hypothese besagt, dass die „ethics of communication“ und die „ethics of service“ als beherrschend scheinen sollen. Die Untersuchung bedient sich einer qualitativen Methode, die sich gut für die Analyse persönlicher Meinungen und Ansichten der Interviewten eignet. Eine kleine Stichprobe von acht (italienisch- und deutschmuttersprachigen) Wirtschaftsdolmetscherinnen wird anhand drei bestimmter Kriterien ausgesucht. Durch die Analyse ihrer persönlichen Beobachtung wird versucht, einen ergänzenden Überblick über das Forschungsthema zu erhalten. Als Erhebungsmethode wird das leitfadengestützte Interview eingesetzt. Als nächster Schritt werden der Interviewablauf und die Transkription thematisiert. Die qualitative zusammenfassende Inhaltsanalyse nach Mayring (2010) dient als Auswertungsmethode. Eine induktive Kategorienbildung steht im Mittelpunkt dieser Analyse. Aus den erhobenen Daten werden dann sechs Hauptkategorien abgeleitet, wobei auch Unterkategorien für eine nachvollziehbare Analyse erstellt werden. Die Interviewdaten werden im nächsten Schritt durch diese Inhaltsanalyse ausgewertet.

Das letzte Kapitel befasst sich mit der Diskussion der Ergebnisse. Daraus werden Schlussfolgerungen mit einer Bezugnahme auf die formulierten Forschungsfragen gezogen. Schließlich wird der weitere Forschungsbedarf zum Thema Wirtschaftsdolmetschen aufgezeigt.

1 Theoretischer Ansatz

DolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch, die im Wirtschaftsbereich tätig sind, werden mit einer großen Bandbreite von Herausforderungen konfrontiert. Die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen soll im Rahmen der vorliegenden Masterarbeit aus ihrer subjektiven Perspektive untersucht werden. Die hier zu untersuchenden Aspekte, die die Rolle von DolmetscherInnen ausmachen, sind folgende: Wirtschaftssprache, kulturell geprägte Aspekte, Steuerung der Kommunikation und „Adjustments“ (vgl. Takimoto 2006). Als theoretischer Ansatz dazu wird das Modell der Translationsethik von Chesterman (2001) herangezogen. Es dient dazu, die Daten aus den dafür geführten Interviews, zu analysieren. Der Grund für die Wahl von Chestermans Ansatz als theoretische Grundlage hängt damit zusammen, dass dieser Ansatz einen umfassenden Begriff der Translationsethik beinhaltet, der mit der Rolle von DolmetscherInnen eng verbunden ist.

In seinem 2001 erschienenen Werk „Proposal for an Hieronymic Oath“ stellt Chesterman ein Mehrebenen-Modell der Translationsethik vor, in dem die bislang in der translationswissenschaftlichen Literatur dargestellten Theorien der Translationsethik zusammengeführt sind. Dieses Modell umfasst vier Ebenen: „ethics of representation“, „ethics of service“, „ethics of communication“ und „norm-based ethics“. Dieses bisher geläufige Bild ergänzt Chesterman durch eine fünfte Ebene, die der „ethics of professional commitment“. Diese Ethik beruht auf dem Konzept von „Tugenden“ als Grundlage ethischen Handelns und wird als Alternative zu den „Werte“-basierten Ebenen eingeführt (vgl. Chesterman 2001: 139ff.).

1.1 Chestermans Modell der Translationsethik

Um Chestermans Modell im Rahmen der Masterarbeit als theoretische Grundlage einsetzen zu können, werden die bereits erwähnten fünf Ebenen im folgenden Kapitel detailliert dargelegt.

1.1.1 „Ethics of representation“

Die erste Ebene nennt Chesterman „ethics of representation“. Sie nimmt Bezug auf das Bild der „getreuen VermittlerInnen“. Gemäß dieser Ethik spiegelt Translation genau den Ausgangstext oder die Absicht der AutorInnen ohne Ergänzungen, Auslassungen und/oder

Änderungen wider (vgl. Chesterman 2001: 139). Sie findet ihre Anwendung beispielsweise bei der Translation von Dokumenten der Europäischen Union (vgl. Chesterman 2001: 139). Bei der Gründung der Europäischen Union legten ihre Gründerväter fest, dass die Amtssprachen aller Mitgliedstaaten gleichberechtigt sind (vgl. Koskinen 2014: 50). Nach der Verordnung Nr.1/2003 haben EU-BürgerInnen daher das Recht, sich direkt an die Europäische Union zu wenden und in ihrer eigenen Landessprache angesprochen zu werden. Alle EU-Dokumente sollen daher in allen Sprachen der Mitgliedstaaten übersetzt werden. Im Rahmen des Übersetzens von EU-Dokumenten werden aber kulturspezifische Aspekte außer Acht gelassen, da es das Ziel der Übersetzungspolitik der EU ist, eine „acultural communication“ zu gewährleisten (vgl. Koskinen 2014: 54). Folglich werden keine mit einer Landeskultur eng verbundenen Aspekte wiedergegeben und keine zielkulturabhängigen Anpassungen eingeführt. Dies bedeutet, dass ÜbersetzerInnen des Übersetzungsservices der Europäischen Kommission nicht als ExpertInnen der interkulturellen Kommunikation fungieren. Daher sollte man nach dem Konzept der „acultural communication“ bei EU-Dokumenten nicht von Übersetzungen sprechen. Es handelt sich nämlich eher um wortgetreue Übertragungen in die unterschiedlichen Sprachen, die gleichermaßen dieselbe Rechtsgültigkeit haben sollten (vgl. Koskinen 2014: 54).

Um das Konzept der wortgetreuen Übertragung in unterschiedliche Sprachen zu erklären, verwendet Koskinen (2014) die Analogie der Septuaginta: Zweiundsiebzig jüdische Gelehrte übersetzten in Alexandria das Alte Testament ins Griechische. Dabei arbeiteten sie in isolierten Räumen und fertigten zweiundsiebzig identische Übersetzungen an, da sie von göttlicher Inspiration geleitet wurden. Dieser Analogie folgend, sollten die ÜbersetzerInnen der Europäischen Kommission in der Lage sein, eine genau „gleiche“ Version der Dokumente verfassen zu können, ohne etwas zu ergänzen, auszulassen oder zu ändern (vgl. Koskinen 2014: 54). Da die Versionen in diesem Sinne „gleich“ sein sollten, gewinnen besonders die visuellen Aspekte an Bedeutung. Koskinen zufolge sind die Äquivalenzen zwischen den übersetzten Versionen oft nur visueller Natur. Beispielsweise sollte nach diesem Prinzip die Zahl der Absätze zwischen Ausgangs- und Zieltext übereinstimmen, oder die Titel und Untertitel an der gleichen Stelle wie im Original eingesetzt werden (vgl. Koskinen 2014: 55).

Nach Venutis Ansicht, auf den sich Koskinen bezieht, bevorzugen religiöse, akademische, kaufmännische und politische (wie die EU) Institutionen eine „ethics of sameness“, um eine „uninterrupted reproduction“ ihrer Institution gewährleisten zu können (vgl. Venuti 1998: 82). Die „ethics of sameness“ thematisiert die formale Gleichheit zwischen dem Ausgangstext und den mehrsprachigen Versionen. Die zielkulturabhängigen Aspekte werden dabei im Translationsprozess ignoriert. Koskinen zufolge sollten TranslatorInnen eine

aktivere Rolle auf EU-Ebene spielen. Ihrer Ansicht nach sollten sie mehr als ExpertInnen der interkulturellen Kommunikation fungieren. Das könnte sowohl für die TranslatorInnen selbst als auch für die Institution vorteilhaft sein, weil eine Kooperation zwischen den TranslatorInnen und den VerfasserInnen der Dokumente nötig ist (vgl. Koskinen 2014: 61f.).

Die „ethics of representation“ ist mit der Tradition der Darstellung des „Anderen“ eng verbunden, die in der Bewegung der deutschen Romantik - siehe zum Beispiel den translatorischen Ansatz Schleiermachers (1813/1838) - eingebettet ist. Nach Auffassung der Romantik sollte das „Andere“ unverändert abgebildet werden, das heißt, genauso wie es dargestellt ist, ohne dabei einen Bezug zur Zielkultur und zum Zielpublikum zu schaffen. (vgl. Chesterman 2001: 139).

Von Schleiermacher (1813/2838) stammen die folgenden beiden translatorischen Methoden: „Verfremdung“ und „Einbürgerung“. Im Mittelpunkt der Verfremdung stehen die LeserInnen. Nach dieser Methode werden die LeserInnen zum Originaltext der AutorInnen hingeführt, ohne dabei den Zieltext an die zielkulturellen Normen anzupassen. Das Ziel der Verfremdung besteht darin, „to give the reader an image of the original in its foreignness“ (Koskinen 2000: 48f.).

Bei der Einbürgerung wird den LeserInnen hingegen das Original durch Anpassungen an die Zielkultur nähergebracht. Für Schleiermacher ist die Verfremdungsmethode angemessener, da sie mit dem Begriff der „Treue“ verbunden ist, welcher in der Epoche der Romantik für die deutsche Kultur und die Translation eine bedeutende Rolle spielte. Wenn Aspekte der Ausgangskultur für die Zielsprache und -kultur nicht dieselbe Relevanz haben, ist Treue zum Text das wichtigste Kriterium. Mit Hilfe der Texttreue wird versucht, die eigentliche Essenz des Originals wiederzugeben (vgl. Berman 1992: 154). In der Romantik führte die Darstellung des „Anderen“ als solches zur Selbstbehauptung der Nationalkultur im Vergleich zu anderen (vgl. Berman 1992: 149).

Auch Venuti (2018) beschäftigt sich mit der Verfremdungsmethode. Er setzt sich das Ziel, eine Theorie und Praxis der Translation zu entwickeln, die sich den vorherrschenden zielkulturellen Werten (Einbürgerung) widersetzt und die sprachlichen und kulturellen Unterschiede zwischen den Ausgangs- und Zieltexten unterstreicht (vgl. Venuti 2018: 18). Venuti spricht sich gegen die Einbürgerung aus, weil sie die sogenannten „fließenden Übersetzungen“ („fluent translation“) hervorbringt. Diese werden an die Zielkultur angepasst, um einen möglichst flüssig lesbaren Text zu schaffen:

The appearance, in other words, that the translation is not in fact a translation, but the “original”. The illusion of transparency is an effect of a fluent translation strategy, of the

translator's effort to insure easy readability by adhering to current usage, maintaining continuous syntax, fixing a precise meaning, intervention. [...] The more fluent the translation, the more invisible the translator, and, presumably, the more visible the writer or meaning of the foreign text. (Venuti 2018: 1)

Zudem führt die Einbürgerung Venuti zufolge zu einer Vereinnahmung des „Anderen“. Aus diesem Grund lehnt er die sogenannten fließenden translatorischen Strategien wie eine lineare Syntax oder die Wahl eindeutiger Begriffe ab (vgl. Koskinen 2000: 47). Die Verfremdungsmethode sei deshalb die richtige Wahl, weil sie unter anderem ein Mittel darstellt, um ideologische Entwicklungen wie Nationalismus und Fundamentalismus zu vermeiden. Diese Methode schränkt die sogenannte „narcissistic complacency“ eines Landes ein (vgl. Venuti 2018: 20). Unter diesem Begriff wird in diesem Fall die Selbstidolatrie eines Staates aus kultureller Sicht verstanden, wobei die eigene Kultur überhöht wird.

Chesterman präzisiert, dass nach den erwähnten translatorischen Ansätzen Translation immer eine Interpretation des Ausgangstextes ist: „To represent is to interpret“ (Chesterman 2001: 140). Demzufolge sollten sich ÜbersetzerInnen für die beste Interpretation des Ausgangstextes entscheiden, um die Ausgangskultur genau vermitteln zu können (vgl. Chesterman 2001: 140).

Wenn eine Übersetzung die Ausgangskultur falsch wiedergibt, führt sie im Rahmen der interkulturellen Wahrnehmungen und Beziehungen zu ethischen Problemen. Die „ethics of representation“ steht deshalb mit den Begriffen „Treue“ und „Wahrheit“ in Zusammenhang. Um Missverständnisse zu vermeiden, sollten nach dem Prinzip dieser Ethik der Ausgangstext, die Ausgangskultur und die AutorInnen getreu und wahrheitsgemäß dargestellt werden (vgl. Chesterman 2001: 140). Lewis (1985) legt dieses Konzept in „The measure of translation effects“ aus:

For in fact the conventional view of translation puts the translator under pressure not simply to produce a version of the original that reads well or sounds right in the target language but also to understand and interpret the original masterfully so as to reproduce its messages faithfully. The very translation that imposes the interpretation attendant to its language should also offer an accurate interpretation, a re-presentation of the original. (Lewis 1985: 268)

Chesterman weist aber darauf hin, dass postmoderne Ansätze die getreue Darstellung im Rahmen der Translation kritisieren (vgl. 2000: 140). Diesbezüglich problematisiert Koskinen (2000) die Entscheidung für eine getreue Translation (Verfremdung), die ihr selbst widerspricht. Der Grund hierfür ist darin zu suchen, dass definitionsgemäß Translation ein Akt von Einbürgerung ist. Folglich ist die Verfremdung als „accompaniment“ und nicht als „opponent“ der Einbürgerung zu verstehen (vgl. Koskinen 2000: 53). Daher schlägt Koskinen

eine weitere Methode der Translation vor, die sowohl Merkmale der Verfremdung als auch der Einbürgerung aufweist und deshalb zwischen diesen beiden Theorien steht (vgl. 2000: 59).

Die „ethics of representation“ stellt demnach die Darstellung des „Anderen“ als das zentrale ethische Problem dar, mit dem sich TranslatorInnen beschäftigen sollten: „Translation is a sign of the original“ (Chesterman 2000: 140). Im Rahmen der Analyse dieser Masterarbeit wird untersucht, inwieweit DolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch im Wirtschaftsbereich, vor allem in Bezug auf ihre getreue Darstellung des „Anderen“ ohne Ergänzungen, Auslassungen und Änderungen, die „ethics of representation“ berücksichtigen.

1.1.2 „Ethics of service“

Die „ethics of service“ beruht auf dem Konzept der Translation als Dienstleistung für die KundInnen. Die „ethics of service“ ist mit den funktionellen Translationsmodellen — Vermeers und Reiß' Skopostheorie (1984) sowie Holz-Mänttär's Theorie des translatorischen Handelns (1984) — verbunden. Diesen Modellen zufolge sollten TranslatorInnen die von den KundInnen im Vorhinein festgelegten und von beiden Seiten akzeptierten Ziele durch den Translationsprozess erreichen (vgl. Chesterman 2001: 140).

Entscheidend für die Skopostheorie (vom Griechischen „skopós“) ist der angestrebte Zweck der Translation, der unabhängig von der Art und Weise, wie Translation durchgeführt wird, erreicht werden sollte: „Die Dominante aller Translation ist deren Zweck“ (Reiß & Vermeer 1984: 96). Reiß und Vermeer (1984) führen das Konzept der Translation als „Sondersorte interaktionalen Handelns“ ein (vgl. 1984: 100). Da eine Handlung von ihrem Ziel bestimmt ist, verfolgen auch die Handelnden in der translatorischen Situation einen spezifischen Zweck, der von den Handelnden im Translationsprozess festgelegt wird (vgl. Reiß & Vermeer 1984: 100f.). Es wird angenommen, dass das Handeln einen doppelten intentionalen Sinn hat: „Es soll situationsadäquat sein; es soll in gegebener Situation der Erreichung eines Zieles dienen“ (Reiß & Vermeer 1991: 97f.). Der Zweck des Translats kann sich aber vom Ziel des Ausgangstextes unterscheiden, da die Translation eine andere vom kulturellen Transfer geprägte Handlung ist und anderen Zwecken dienen kann (vgl. Reiß & Vermeer 1991: 103). Dies setzt voraus, dass Translation kultur- und situationsabhängig ist.

Holz-Mänttär (1984) erweitert die Skopostheorie und legt den Schwerpunkt insbesondere auf das translatorische Handeln. Dies bezieht sich nicht auf das Übersetzen auf Wort-, bzw. Satzebene, sondern wird wie folgt definiert:

Produktionsprozess eines Handelnden [...] mit der Funktion, Botschaftsträger einer näher zu bestimmender Art zu produzieren, die in übergeordneten Handlungsgefügen zur Steuerung von aktionalen und kommunikativen Kooperationen eingesetzt werden können. (Holz-Mänttari 1984: 17)

Unterschiedliche Faktoren üben einen wichtigen Einfluss auf diese zweckgerichtete Handlung aus. Beispiele wären die Zeit und der Ort, in denen die Handlung stattfindet, sowie der Kulturraum, in den sie eingebettet ist. Unter diesen bestimmten Rahmenbedingungen stellen TranslatorInnen ein Produkt her (vgl. Holz-Mänttari 1984: 32ff.). Es ist meistens nicht nur ein/e AkteurIn im Translationsprozess dabei, sondern mehrere AkteurInnen nehmen an dieser Handlung teil. Holz-Mänttari zufolge sollten TranslatorInnen deswegen als BotschaftsträgerInnen dienen, um dieses Handeln steuern und Kooperation zwischen den AkteurInnen fördern zu können, „denn sonst tritt keine Kommunikation auf“ (vgl. 1984: 31). BotschaftsträgerInnen werden für transkulturelle Botschaftstranfers benötigt und üben die Funktionen aus, die aus dem Bedarf der Kooperatoren entstehen (vgl. Holz-Mänttari 1984: 52).

Nach dem „ethics of service“-Prinzip handeln TranslatorInnen dann ethisch, wenn das von den KundInnen vorgegebene Ziel durch die Translation erreicht wird (vgl. Chesterman 2001: 140). Deswegen ist das Konzept der Loyalität, welches Nord (1943) ausführlich erklärt, in diesem Kontext von Bedeutung. Nord zufolge tragen ÜbersetzerInnen die Verantwortung, sich ihren HandlungspartnerInnen gegenüber loyal zu verhalten, das heißt, gegenüber den AuftraggeberInnen, dem Originaltext bzw. den AutorInnen und dem Zielpublikum loyal zu sein (vgl. Nord 1993: 18). Nord legt den Schwerpunkt auf die Beziehung zwischen dem Ausgangs- und dem Zieltext, die vom Skopos der Translation definiert ist. Diese Beziehung legt die Kriterien für die Entscheidung fest, welche Elemente des Ausgangstextes beibehalten und welche Anpassungen am Zielpublikum eventuell durchgenommen werden sollten. Translation wird in einer bestimmten Situation durchgeführt, in der ein gewisser Zweck erfüllt werden sollte. Das Ziel sollte vor dem Translationsprozess genau definiert werden. TranslatorInnen tragen die Verantwortung, sich auch den EmpfängerInnen gegenüber loyal zu zeigen: Das Zielpublikum vertraut darauf, dass TranslatorInnen den Ausgangstext zweckmäßig übersetzen. Unter „Verantwortung“ versteht Nord das Konzept der Loyalität (vgl. Nord 1943: 32). Nord zufolge sollten TranslatorInnen sowohl gegenüber dem Ausgangstext bzw. den AutorInnen als auch dem Zieltext bzw. EmpfängerInnen loyal sein. Aufgrund der Loyalität sollten TranslatorInnen präzisieren, welche Aspekte des Ausgangstextes berücksichtigt und welche nicht berücksichtigt werden sollten (vgl. Nord 1943: 33).

Das „ethics of service“-Prinzip besagt, dass TranslatorInnen eine Dienstleistung anbieten, für die sie bezahlt werden. Aus diesem Grund sollten sie leistungsfähig sein. In diesem Zusammenhang erkennt Chesterman die immer größere Rolle, die Zeit und Geld bei der Ausführung der Dienstleistungen von TranslatorInnen einnehmen. Dies beruht auf Gegenseitigkeit, sowohl auf Seiten der TranslatorInnen als auch auf der der KundInnen (vgl. Chesterman 2001: 140). Demzufolge sollte die „ethics of service“ bei den im Wirtschaftsbereich tätigen DolmetscherInnen berücksichtigt werden, da Zeit und Geld für die AkteurInnen wichtig sind. In Bezug auf die „ethics of service“ wird im Rahmen der Masterarbeit analysiert, inwieweit Translation als Dienstleistung für KundInnen, insbesondere mit Bezug auf die KundInnenerwartungen, in Betracht gezogen wird.

1.1.3 „Ethics of communication“

In der „ethics of communication“ verliert die Darstellung des Anderen an Bedeutung und die interkulturelle Kommunikation rückt an ihrer Stelle in den Vordergrund. Besondere Aufmerksamkeit wurde dieser Ethik im 20. Jahrhundert geschenkt. Hervorzuheben ist Chesterman zufolge Levinas (1992) Ansatz (vgl. Chesterman 2001: 140).

Nach Levinas Ansatz kann man erst dann von Sprache sprechen, wenn interpersonelle Beziehungen vorhanden sind. Sind die Anderen nur als Personen mit körperlichen Eigenschaften angesehen und beschrieben – das heißt, dass es nur um eine rein äußerliche Wahrnehmung geht –, werden sie zu Objekten bzw. austauschbaren RolleninhaberInnen in einem riesigen System reduziert (vgl. Melby 1995: 119). Levinas zufolge sollten daher Andere als Subjekte oder Handelnde mitsamt ihren Gefühlen, Ängsten und Hoffnungen betrachtet werden. In einem Kommentar über Levinas Ansatz äußert sich Melby wie folgt:

For it is possible to regard others not as objects but rather as subjects or agents, which means regarding them in the way we regard ourselves when we take into consideration our own inward life, our consciousness, with all our hopes and fears and feelings, our freedom. We can acknowledge their otherness with respect to ourselves. It is precisely this otherness that we obliterate, or try to obliterate, when we view other people as objects. (Melby 1995: 119)

Unter „otherness“ sollte nach Levinas Ansatz die Subjektivität der Anderen, die mit Gefühlen und Bedürfnissen eng verbunden ist, somit verstanden werden. Das Anerkennen, dass etwas Äußeres (der Andere) existiert, führt zur Erkenntnis, eine Person bzw. ein/e Handelnde/r zu sein (vgl. Melby 1995: 120). Demnach steht in Levinas Ansatz eine Face-to-Face-Beziehung, bzw. eine Begegnung mit dem Anderen, im Mittelpunkt. Damit eine Begegnung mit dem

Anderen überhaupt erst zustande kommen und die Subjektivität anerkannt werden kann, ist Kommunikation erforderlich. Im Rahmen der Translation präzisiert Chesterman, dass bei diesem Prinzip der Fokus auf der sprachübergreifenden Kommunikation liegt (vgl. 2001: 141).

In Zusammenhang mit der „ethics of communication“ ist auch ein Beitrag von Pym interessant. Im Buch „On translator ethics: principles for mediation between cultures“ (1997) beschäftigt er sich damit, den Begriff Translationsethik zu definieren. Er geht davon aus, dass in der Translation zwei „diachronic spaces“ existieren (vgl. Pym 1997: 135). Der erste Raum betrifft all die verschiedenen AkteurInnen (KundInnen, TranslatorInnen, Zielpublikum usw.), die bereits vor der Situation der interkulturellen Kommunikation existierten und sich voneinander durch Zeit, Raum und Kultur unterscheiden. Der zweite Raum hingegen ist der, in dem Kommunikation durch TranslatorInnen entsteht. Hier interagieren dieselben oben erwähnten AkteurInnen (vgl. Pym 1997: 135). Um vom ersten zum zweiten Raum übergehen zu können, und somit Kommunikation zu ermöglichen, ist Kooperation notwendig. Dieses Konzept spielte schon in Holz-Mänttärís Theorie des translatorischen Handelns (1984) eine bedeutende Rolle, wonach TranslatorInnen als ExpertInnen der interkulturellen Kommunikation und Translation als ein kooperativer Akt definiert wurden (vgl. Pym 2000: 182).

Pym stellt drei verschiedene Situationen dar, die mit Kooperation zu tun haben. Als erstes hebt er die Win-Win-Situation hervor, in der Menschen nur dann kooperieren, wenn sie aus der Kooperation einen größeren Gewinn erzielen können und erkennen, dass eine Nicht-Kooperation ihnen möglicherweise schaden könnte. Dabei ergeben sich Vorteile für beide Seiten. Gleichzeitig kann eine Kooperation aber auch asymmetrisch sein: Eine Seite investiert mehr als die andere, aber beide ziehen daraus den gleichen Gewinn. Diese Zusammenarbeit kann aber nur solange halten, bis beide Seiten einen größeren Gewinn daraus gezogen haben, als sie mit eigener Leistung erreichen hätten. In anderen Fällen wird hingegen empfohlen, die Nicht-Kooperation zu wählen, weil in bestimmten Situationen die Zusammenarbeit weniger gewinnbringend ist. Pym betont, dass diese Logik der Kooperation auch in der Translation anwendbar ist (vgl. Pym 1997: 137). Das Ziel der interkulturellen Kommunikation besteht im beidseitigen Gewinn der Parteien, der aus der Kooperation erzielt wird. Der ethische Zweck der Translation ist folglich, die interkulturelle Kooperation zu ermöglichen und zu optimieren (vgl. Chesterman 2001: 141). Insofern ist der Gewinn dieser Kooperation der Maßstab, mit dem TranslatorInnen die Notwendigkeit der Translation evaluieren sollten: „Should one translate?“ (Pym 1997: 102). In Bezug auf diese Frage verwendet Pym die Analogie des Seemanns:

Many trips had to begin in relatively unfavorable conditions; many translations are attempted in conditions that are far from optimal. The ideal moment is perhaps as elusive as the perfect translation. Yet intervention remains possible. A slightly unfavorable wind does not mean the trip cannot be undertaken; the sailor simply needs to work harder. The translator must also equally understand the gap between present conditions and ideal conditions, and the amount of effort required to compensate for that gap. (Pym 1997: 102)

Nach dieser Analogie sollten TranslatorInnen eine Translation nur dann durchführen, wenn die Bedingungen günstig sind, um Gewinn aus der Kooperation zu ziehen. Es ist jedoch nicht immer möglich, auf den idealen Moment zu warten. Der beste Seemann ist derjenige, der auf stürmischer See mit dem geringsten Schaden segelt (vgl. Koskinen 2000: 82).

Mit der Kooperation sind auch spezifische ethische Prinzipien verbunden, wie Vertrauenswürdigkeit und Rücksicht auf den Anderen. Pym zufolge sollten TranslatorInnen an Vertrauenswürdigkeit gewinnen, um eine bessere Kommunikation gewährleisten zu können. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Rücksicht auf den Anderen. Damit eine Kooperation glückt, sollten die Parteien einen respektvollen Umgang mit den Anderen pflegen, die sich kulturell von den jeweils anderen unterscheiden (vgl. Pym 2000: 146f.). Da die AkteurInnen des translatorischen Prozesses aus verschiedenen Kulturen stammen, ist das Stoßes auf Missverständnisse durchaus wahrscheinlich, auch weil in solchen Situationen das Misstrauen gegenüber dem Fremden größer ist. AkteurInnen kennen das Verhalten des Anderen nicht, sodass das Risiko der Nicht-Kooperation höher ist. Um Missverständnisse zu minimieren und eine bessere Kooperation zu ermöglichen, können Lösungen wie Wiederholungen, Auslassungen und Erklärungen von TranslatorInnen umgesetzt werden (vgl. Pym 2000: 187).

Wurde das Ziel einer Kooperation festgelegt, sollten TranslatorInnen Pym zufolge keine Partei bevorzugen. Ihre Aufgabe ist es nämlich, die Kooperation zwischen den Gesprächsparteien zu erleichtern (vgl. Pym 2000: 188). Dabei sind TranslatorInnen unparteiisch, da sie zwischen der Ausgangs- und der Zielkultur stehen, wie Pym erläutert: „Translators who say “My client (is) right or wrong“ are mercenaries, without properly ethical concerns“ (1997: 159). TranslatorInnen sollten eine Partei auch dann nicht bevorzugen, wenn diese für ihre Dienstleistung bezahlt, weil diese Favorisierung die andere Partei benachteiligen könnte (vgl. Pym 2000: 190). Im Mittelpunkt der „ethics of communication“ steht daher die Loyalität von TranslatorInnen gegenüber ihrem Beruf (vgl. Chesterman 2001: 141).

Kurz, TranslatorInnen handeln nach dem „ethics of communication“-Prinzip, wenn sie das interkulturelle Verständnis als VermittlerInnen ermöglichen. Hierbei betont Chesterman: „Understanding a translation means arriving at an interpretation that is compatible with the

communicative intention of the author and the translator (and in some cases also the client), to a degree sufficient for a given purpose” (Chesterman 2001: 141).

Diese Ethik ist deswegen für DolmetscherInnen relevant, weil in der Wirtschaft die Kooperation zwischen den einzelnen Parteien erforderlich ist, um einen angestrebten Gewinn erzielen zu können. Im Rahmen der Analyse dieser Masterarbeit wird untersucht, inwieweit diese Ethik berücksichtigt wird.

1.1.4 „Norm-based ethics“

Die „norm-based ethics“ ergibt sich aus den Descriptive Translation Studies und der Norm Theory. Ein wichtiger Beitrag dazu wird von Toury (1995/2012) in „Descriptive Translation Studies and Beyond“ geleistet. Er beschreibt die Felder, in die sich Translation Studies gliedern, und beschäftigt sich insbesondere mit translatorischen Normen.

Hinsichtlich der Entwicklung der Translation Studies als unabhängige Disziplin bezieht sich Toury auf „Holmes’ map of discipline“ (1995/2012: 3). Damit Translation Studies als eine empirische Disziplin betrachtet und organisiert werden können, sollten sie, Holmes und Toury zufolge, in verschiedene Felder gegliedert werden. Translation Studies unterscheiden sich in „pure“ und „applied“ (Toury 1995/2012: 3). „Applied translation studies“ haben drei Unterkategorien: „translator training“, „translation aids“ und „translation criticism“. Die „Pure translation studies“ gliedern sich hingegen weiter in „theoretical“ („general“ und „partial“) und „descriptive translation studies“. Im Rahmen der Descriptive Translation Studies (DTS) stehen drei Forschungsschwerpunkte im Fokus: „function-oriented“ (die Funktion, die die Translation in der Zielkultur hat), „process-oriented“ (wie Translation vom Ausgangstext ausgehend durchgeführt wird) und „product-oriented“ (wie die Translation als Endprodukt aussieht) (vgl. Toury 1995/2012: 3). Toury präzisiert in diesem Zusammenhang, dass Funktionen, Prozesse und Produkte nicht nur miteinander verbunden sind, sondern ein komplexes Ganzes bilden, dessen Teile kaum voneinander zu trennen sind. Um sich ein genaueres Bild über Translation zu schaffen, sollte folglich die wechselseitige Abhängigkeit der drei Aspekte berücksichtigt werden (vgl. Toury 1995/2012: 5).

Die DTS untersuchen die Normen, die auf Translationsproduktion und -rezeption Einfluss ausüben. Als einer der Vertreter der DTS definiert Toury zunächst die Begriffe, Konventionen und Normen. Konventionen sind weniger stark in der Gesellschaft verankert als Normen, weshalb sie nicht verpflichtend in den Verhaltenskodex aufgenommen werden müssen. Im Gegensatz dazu stellen Normen innerhalb einer Gesellschaft geteilte Werte dar. Sie

legen fest, was in einer bestimmten Situation angemessen oder unangemessen und was richtig oder falsch ist (vgl. Toury 1995/2012: 63). Normen können negative Folgen mit sich bringen, wenn gegen sie verstoßen wird, oder positive Folgen, wenn sie eingehalten werden (vgl. Toury 1995/2012: 64). Normen unterscheiden sich nicht nur voneinander, sie konkurrieren auch miteinander. Drei konkurrierende Normen sind in jeder Kultur zu betrachten: Normen, die als Mainstream anerkannt sind; Reste früherer Mainstream-Normen, die im Laufe der Zeit schwächer geworden sind, aber noch eingehalten werden; und erste Ansätze künftiger Normen (vgl. Toury 1995/2012: 77).

Auch im Translationskontext sind Normen bedeutungsvoll und ändern sich im Laufe der Zeit (manchmal langsam, manchmal schneller). Deshalb sollten sich TranslatorInnen aus Tourys Sicht an diesen Normen orientieren. Oft vermeiden jedoch NeueinsteigerInnen Risiken und neigen eher dazu, Normen einzuhalten, die veraltet sind, aber noch Anwendung finden. Wenn TranslatorInnen genügend Erfahrung gesammelt haben und somit ein gewisses Ansehen in der Zielkultur erlangt haben, beginnen sie auch innovative Ansätze einzuführen (vgl. Toury 1995/2012: 77).

Hinsichtlich der Translation beschreibt Toury zwei Arten translatorischer Normen, die miteinander verknüpft sind: „preliminary norms“ und „operational norms“ (1995/2012: 82). Die ersten beziehen sich auf die „translation policy“ und die „directness of translation“. Die „translation policy“ umfasst diejenigen Aspekte, die bei der Entscheidung der Übernahme von Textsorten wichtig sind, damit diese zu einem bestimmten Zeitpunkt durch Translation in eine bestimmte Kultur eingeführt werden können. Die „directness of translation“ betrifft hingegen die Einschränkungen von Translation in Zusammenhang mit folgenden Fragen: Darf Translation stattfinden? Aus welchen Sprachen ist sie erlaubt? Welche Sprachen werden bevorzugt? Wann ist Translation verboten? (Beispielsweise im Fall einer Zensur in diktatorischen Regimen). Die „operational norms“ beziehen sich auf alle Entscheidungen, die während des Translationsprozesses getroffen werden. Sie üben einen bedeutenden Einfluss auf die Struktur und Gestaltung des Zieltextes aus. Sie bestimmen auch die Beziehungen zwischen Ausgangs- und Zieltext, das heißt, welche Aspekte beibehalten oder ausgelassen werden sollten (vgl. Toury 1995/2012: 82).

Im Rahmen der Translation können zwei Prinzipien festgelegt werden: Akzeptabilität („acceptability“) und Angemessenheit („adequacy“). Toury erklärt diese Konzepte wie folgt:

The production of a text in a particular culture/language which is designed to occupy a certain position, or fill a certain slot, in the host culture,

while, at the same time,
constituting a representation in that language/culture of a text already existing in some other
language, belonging to a different culture and occupying a definable position within it. (Toury
1995/2012: 69)

Diese Prinzipien sind aber nicht miteinander vereinbar, sodass jeder Versuch, dem einen näher zu kommen, eine automatische Distanzierung zum anderen erzeugen würde. Translation kann nicht gleichzeitig „akzeptabel“ und „angemessen“ sein (vgl. Toury 1995/2012: 70). In Bezug auf diese Prinzipien existieren zwei Möglichkeiten, für die sich TranslatorInnen entscheiden können. Wird das Akzeptabilitätsprinzip ausgewählt, werden Normen, die in der Ausgangskultur eingebettet sind, in Betracht gezogen, die sich höchstwahrscheinlich eher von denen der Zielkultur unterscheiden. Wird hingegen das Angemessenheitsprinzip ausgesucht, werden Normen der Zielkultur berücksichtigt, die eine Abweichung vom Ausgangstext mit sich bringen (vgl. Toury 1995/2012: 79). Dazu postuliert Toury die sogenannte „initial norm“. Die Entscheidung zwischen Akzeptabilität und Angemessenheit wird nicht am Anfang des Translationsprozesses, sondern inmitten des Prozesses getroffen (vgl. Toury 1995/2012: 80).

Auch Chesterman beschäftigt sich mit translatorischen Normen und geht zur Definition von Normen vom Konzept des Begriffs „Meme“ aus. Dieser Begriff wurde im Rahmen der Soziobiologie von Dawkins eingeführt, um die Entwicklung kultureller Phänomene zu beschreiben, die den Gesetzen des Darwinismus von Selektion, Selbsterhaltung und Ausbreitung unterworfen waren. Dawkins zufolge sind Memes „unit(s)“ kultureller Übertragung oder Imitation (vgl. Chesterman 1997: 1). Als Beispiele gelten Ideen, Schlagwörter oder Modetrends. So wie Gene sich ausbreiten, breiten sich auch Memes durch Imitation von Gehirn zu Gehirn aus (vgl. Chesterman 1997: 1). Es handelt sich um langlebige Ideen und Konventionen, die vermittelt werden. Übermittelt werden sie innerhalb einer Kultur durch Imitation und Sprache. Wenn Memes Sprachgrenzen überschreiten, und weder AbsenderInnen noch EmpfängerInnen über mehrsprachige Kompetenzen verfügen, ist Translation notwendig (vgl. Chesterman 1997: 3). Werden Memes in einer Gesellschaft aus irgendeinem Grund zum Mainstream, werden sie zu Normen, nach denen sich die Autoritäten richten und somit eine Allgemeingültigkeit erhalten (vgl. Chesterman 1997: 49).

Chesterman interpretiert Normen auf zwei unterschiedliche Arten. Einerseits sieht er Normen als Tendenz an, was in einer Gesellschaft als „normal“ betrachtet werden kann. Andererseits versteht er unter „Normen“ die soziale Realität der Korrektheitsvorstellungen. Dazu wurde Chesterman von Bartschs Konzept der Korrektheitsvorstellungen inspiriert (vgl. Chesterman 2017: 186). Menschen in einer bestimmten Gesellschaft handeln zu einem

bestimmten Zeitpunkt regelmäßig auf eine bestimmte Art und Weise, weil sie im Glauben sind, dass sie so handeln müssen und kritisiert werden könnten, wenn sie nicht so handeln. Ein bestimmtes Verhalten ist somit auf die vorherrschenden Normen zurückzuführen (vgl. Chesterman 2017: 186).

In Bezug auf Translation legt Chesterman dar, dass nicht nur gesellschaftliche und ethische, sondern auch technische Normen bedeutsam sind. Die technischen Normen umfassen die sogenannten „product norms“ und „process norms“ (Chesterman 1997: 53). „Product norms“ stellen die Kriterien fest, die ein Produkt als korrekt definieren (vgl. Chesterman 1997: 53). Nach Chestermans Ansicht sind Normen deshalb wichtig, weil sie Zeit und Anstrengung sparen. Translatorische Normen existieren sowohl in der Ziel- als auch in der Ausgangskultur und im interkulturellen Status von TranslatorInnen (vgl. Chesterman 1997: 57). Darüber hinaus stellen „product norms“ die Erwartungen des Zielpublikums dar. Demzufolge nennt Chesterman sie auch „expectancy norms“ (1997: 62). Die Erwartungen sind von der translatorischen Tradition der Zielkultur bestimmt und können von ideologischen oder wirtschaftlichen Aspekten oder von Machtbeziehungen innerhalb oder zwischen den Kulturen beeinflusst werden. Erwartungen umfassen auch Text- und Diskurskonventionen (Stil, Register usw.) (vgl. Chesterman 1997: 62). In Bezug auf die Erwartungen des Zielpublikums unterscheidet Chesterman zwischen „covert translation“ und „overt translation“ (1997: 63). Bei einer „covert translation“ besteht die Erwartung der EmpfängerInnen einer Zielkultur zu einem bestimmten Zeitpunkt darin, dass der Zieltext vom Ausgangstext ununterscheidbar ist: „A covert translation that is recognized to be “different” from non-translated, similar (parallel) target-language texts can thus be judged unsatisfactory in some way” (Chesterman 1997: 63). Bei einer „overt translation“ ist hingegen dem Zielpublikum bewusst, dass Translation stattfand. Die kulturelle (inkl. translatorische) Tradition der Zielkultur bestimmt, ob die EmpfängerInnen sich eine „covert translation“ oder eine „overt translation“ erwarten (vgl. Chesterman 1997: 63).

In einigen Fällen sind es die Autoritäten, die den „expectancy norms“ Gültigkeit verleihen. In jeder Gesellschaft werden nämlich einige Mitglieder als ExpertInnen eines Bereiches angesehen, weil sie über die entsprechenden Kompetenzen verfügen, um die Normen bestätigen zu können. Dies gilt auch für die Translation, wobei hier auch erfahrene TranslatorInnen, LehrerInnen, RevisorInnen und HerausgeberInnen als ExpertInnen fungieren können (vgl. Chesterman 1997: 64).

Eine weitere Art translatorischer Normen sind „process norms“, die von den „expectancy norms“ bestimmt werden (vgl. Chesterman 1997: 66). Sie regeln den ganzen

translatorischen Prozess und sind von der Art des zu liefernden Zielproduktes bestimmt. Diese Normen werden von professionellen TranslatorInnen bestätigt (Chesterman versteht unter „professionellen TranslatorInnen“ Vollzeit-TranslatorInnen, deren einziger oder zumindest wichtigster Lebensunterhalt die Translation ist). Kompetenz und Professionalität sind also eng miteinander verbunden, weil das Verhalten von professionellen TranslatorInnen Normen festlegt. Chesterman nennt diese Normen „professional norms“ (1997: 66). Davon gibt es drei Varianten. Die erste ist die „accountability norm“, eine ethische Norm. Nach dieser Norm sollten TranslatorInnen so handeln, dass die Anforderungen an die Loyalität gegenüber AutorInnen, AuftraggeberInnen, EmpfängerInnen und sich selbst als TranslatorInnen erfüllt werden (vgl. Chesterman 1997: 66). Die „communication norm“, die eine gesellschaftliche Norm ist, besagt, dass TranslatorInnen sich so verhalten sollten, dass die situationsbedingte erforderliche Kommunikation zwischen allen beteiligten Parteien optimal ist. Hier sind TranslatorInnen KommunikationsexpertInnen, die sowohl als VermittlerInnen der Absichten der Gesprächsparteien als auch selbst als AkteurInnen betrachtet werden. Die letzte Norm ist die „relation norm“, die auf einer rein sprachlichen Ebene angesiedelt ist. Nach dieser Norm sollten TranslatorInnen so handeln, dass eine Beziehung relevanter Ähnlichkeit („relevant similarity“) zwischen dem Ausgangs- und Zieltext hergestellt und beibehalten wird. TranslatorInnen bestimmen die Angemessenheit dieser Beziehung je nach Textsorte, Erwartung der AuftraggeberInnen, Absichten der AutorInnen und Bedürfnis des Zielpublikums. Beispielsweise kann ein Übersetzungsauftrag (zum Beispiel im Rechtsbereich) eine enge formale Ähnlichkeit zwischen dem Ausgangs- und Zieltext erfordern. Hier sollten die Sätze miteinander übereinstimmen. Beim Fachübersetzen ist hingegen semantische Ähnlichkeit von größerer Bedeutung (vgl. Chesterman 1997: 67).

Im Rahmen der „norm-based ethics“ betont Chesterman, dass Normen akzeptiert werden, solange sie kulturelle Werte, darunter auch ethische Werte, bewahren (vgl. 2001: 141). Er hebt hervor, dass Deutlichkeit („clarity“) der Wert ist, der die „expectancy norms“ regelt. Er bezieht sich dabei auf Popper, der Sprache als eine der wichtigsten gesellschaftlichen Institutionen ansieht und ihre Deutlichkeit als ein Mittel der rationalen Kommunikation definiert (vgl. Chesterman 1997: 173). Deutlichkeit weist deshalb einen sprachlichen Aspekt auf, weil sie nicht ausschließlich im Bereich der Translation, sondern in allen Verwendungen der Sprache ins Spiel kommt. Chesterman präzisiert dennoch, dass Deutlichkeit je nach Person variieren kann; außerdem kann eine Person in einigen Fällen entscheiden, sich bewusst undeutlich auszudrücken (vgl. Chesterman 1997: 173). Der Wert der Deutlichkeit beeinflusst

das Handeln der TranslatorInnen, da sie so klar wie möglich sein möchten, um Mehrdeutigkeit und Verwirrung zu vermeiden.

Die „relation norm“ ist die einzige Norm, die spezifisch die Translation betrifft, da die anderen genannten Normen auch andere Kommunikationsarten umfassen. Der Wert, der diese Norm regelt, wird von Chesterman als Wahrheit („truth“) definiert (vgl. 1997: 176). Dieser Wert betrifft die Beziehung zwischen dem Ausgangs- und dem Zieltext, der gegenüber dem Original wahrheitsgemäß sein sollte.

Das Verständnis („understanding“) ist hingegen der Wert, der die „communication norm“ regelt, da es das Ziel der Kommunikation und auch der Translation darstellt. Auch hier bezieht sich Chesterman auf Popper, der die Weiterentwicklung der Menschen durch Fehler und folglich auch Wissenschaften durch die Behebung falscher Theorien betont (vgl. Chesterman 1997: 181). Nicht nur das einzelne Individuum entwickelt sich weiter, auch eine Gesellschaft unterläuft einem Wandel, wenn sie versucht, die vorhandene Ungerechtigkeit zu überwinden. Hier greift Chesterman auf ein Beispiel von Popper zurück: Menschen sollten nicht nach Glücksmaximierung, sondern nach einer Minimierung des Leidens streben. Dieser Logik zufolge sollten TranslatorInnen genauso wenig versuchen, ein volles Verständnis zu erreichen, sondern eher Missverständnisse zu minimieren. Insbesondere geht es um die Minimierung von Missverständnissen in Bezug auf den Zieltext und die Minimierung der Zahl potentieller EmpfängerInnen, die den Zieltext nicht verstehen könnten (vgl. Chesterman 1997: 184).

Schließlich wird die „accountability norm“ durch den Wert des Vertrauens („trust“) geregelt. Nach dieser Norm sollten TranslatorInnen das Vertrauen von AutorInnen, AuftraggeberInnen und EmpfängerInnen gewinnen und beibehalten, um als TranslatorInnen arbeiten zu können (vgl. Chesterman 1997: 178f.). Deutlichkeit und Wahrheit haben mit Texten und den entsprechenden Beziehungen zu tun, hingegen betreffen Vertrauen und Verständnis die interpersonellen Beziehungen (vgl. Chesterman 1997: 184).

Chesterman zufolge ist der Wert des Vertrauens einer der Kernpunkte der „norm-based ethics“. Wenn TranslatorInnen die Normen einhalten, ist es einfacher, ihnen zu vertrauen (vgl. Chesterman 2001: 142). Gerade in der Wirtschaft, vor allem bei Verhandlungen, spielt Vertrauen eine ganz besondere Rolle. Aus diesem Grund kann die „norm-based ethics“ für die Analyse der Masterarbeit relevant sein. Es wird daher untersucht, inwieweit die „norm-based ethics“ einen Faktor für WirtschaftsdolmetscherInnen darstellt.

1.2 Chestermans Kritik des Vier-Ebenen Modells

Die vier oben beschriebenen Ebenen des Modells sind mit unterschiedlichen ethischen Werten verbunden: Wahrheit („ethics of representation“), Loyalität („ethics of service“), Verständnis („ethics of communication“) und Vertrauen („norm-based ethics“). Trotzdem lassen sich einige Probleme bezüglich dieser Ebenen finden, die im Folgenden erläutert werden.

Chesterman präzisiert, dass keine dieser Ethiken genau bestätigt, welches Verhalten ethisch korrekt sei, im Falle einer Kollision der Werte. Darüber hinaus unterscheiden sich die Ziele der Ethiken voneinander. Jede Ethik wird nur in bestimmten Situationen eingesetzt. Beispielsweise eignen sich manche gut für das literarische Übersetzen oder die Bibelübersetzung, während andere sich eher beim Fachübersetzen einsetzen lassen.

Jede Ebene hat ihre eigenen Probleme. In Hinblick auf die „ethics of representation“ ist eine getreue Repräsentation, wie auch eine exakte Äquivalenz zwischen Ausgangs- und Zielttext, unmöglich. Der Grund für eine Kritik an der „ethics of service“ liegt in der „translational invisibility“, die die Autonomie von TranslatorInnen beschränkt: „One might even argue that it can promote a mercenary attitude and a meek and passive habitus“ (Chesterman 2001: 142). Das Risiko der „ethics of communication“ besteht hingegen in der möglichen Verantwortung, die TranslatorInnen für einige Aspekte der interkulturellen Beziehungen tragen, die mit KundInnen und EmpfängerInnen enger verbunden sind. Die „norm-based ethics“ gilt als konservativ und kann deswegen kritisiert werden, weil kaum Änderungen stattfinden (vgl. Chesterman 2001: 143).

Darüber hinaus kritisiert Chesterman das Beziehen der Ethiken auf verschiedene Ebenen. Die „norm-based ethics“ und teilweise auch die „ethics of representation“ betreffen die Beziehungen zwischen TranslatorInnen und Texten („micro-ethical level“), während die „ethics of service“ und die „ethics of communication“ die Beziehungen zwischen TranslatorInnen und anderen beteiligten Parteien („macro-ethical level“) thematisieren. Hier stellt sich die Frage, inwieweit TranslatorInnen Verantwortung tragen sollten: „Translators are of course responsible for the words they choose to write, but to what extent are they responsible for the effects these words may have?“ (Chesterman 2001: 143).

Chesterman betont, dass die vier Ebenen verschiedene Arten von Ethik darstellen. Einerseits sind die „ethics of service“ und die „norm-based ethics“ Beispiele von „contractual ethics“: „Ethical decisions here are based on prior agreements, contracts, expectations, either explicit or internalized; unethical decisions are criticized because they break a norm or contract“ (Chesterman 2001: 143). Andererseits stellen die „ethics of representation“ und die „ethics of

communication“ „utilitarian ethics“ dar: „Ethical decisions are based on their predicted results; unethical decisions can be criticized because of their undesired results“ (Chesterman 2001: 143).

Kurz, die vier Ebenen sind wegen der unterschiedlichen Interpretationen des Wertes der Deutlichkeit nicht miteinander vereinbar. In der „ethics of representation“ bedeutet Deutlichkeit Transparenz, die zu einer „foreignizing translation“ führt: „The translation should be such that the original is clearly visible, the Other is clearly present, represented as such, undistorted“ (Chesterman 2001: 144). In der „ethics of service“ und der „ethics of communication“ ist Deutlichkeit als Zugänglichkeit zu verstehen, das heißt, inwieweit EmpfängerInnen den übersetzten Text, seine Bedeutung und die Absicht der AutorInnen verstehen können. Dies bedeutet, dass Translation dann klar ist, wenn sie ohne Zeitverschwendung und unnötige Anstrengungen verstanden werden kann. Im Bereich der „norm-based ethics“ wird die Deutlichkeit der Translation von den Erwartungen der Zielkultur bestimmt; dieser Wert ist deshalb kulturspezifisch (vgl. Chesterman 2001: 144).

1.3 „Ethics of professional commitment“

Chesterman geht davon aus, dass jede der oben beschriebenen Ebenen nur einen Teil der Translationsethik umfasst und für sich deshalb allein unangemessen ist (vgl. Chesterman 2001: 144). Aus diesem Grund befürwortet er einen alternativen Ansatz, der vom Beitrag des Philosophen MacIntyre beeinflusst ist. MacIntyre kritisiert die Ethik, die auf Werten beruht, weil die Werte nicht miteinander vereinbar sind. Er schlägt dagegen vor, zum Konzept der „Tugend“ zurückzukehren, das er auf seine soziale Rolle hin analysiert. Dieser Ansatz ist mit der sogenannten „deontic force of excellence“ verbunden: TranslatorInnen sollten gute TranslatorInnen sein wollen und nach Exzellenz streben. Deshalb besteht die wichtigste Tugend darin, die richtige Entscheidung treffen zu wollen (vgl. Chesterman 2001: 145f.).

Dieser alternative Ansatz kann zu einer möglichen fünften Ebene führen, die sogenannte „ethics of professional commitment“. Ihr Kernpunkt ist der von Chesterman vorgeschlagene „Hieronymic Oath for translators“. Eide sind Aussagen der Vertragsethik: Sie stellen verbindliche Versprechen dar, wobei sie utilitaristische Aspekte haben können. Beispielsweise können sie als Hinweise für erwünschte oder unerwünschte Ergebnisse dienen (vgl. Chesterman 2001: 147f.). Bezüglich des „Hieronymic Oath for translators“ geht Chesterman von der Diskussion über aktuelle Ethikmodelle, Werte und Tugenden, dem „Hypocratic Oath“ (der Eid für ÄrztInnen), dem „Archimedean Oath“ (ein vorgeschlagener Eid für IngenieurInnen) und

der „Spider Grandmother“ aus. Die „Spider Grandmother“ ist eine Figur der Mythologie von amerikanischen UreinwohnerInnen. Sie wird als eine alte oder zeitlose Frau oder als eine Spinne dargestellt und hat zwei ethische Prinzipien. Das erste ist negativ konnotiert und ähnelt dem Prinzip des „Hypocratic Oath“: „Do no harm“ (Chesterman 2001: 151). Chesterman vertritt die Ansicht, dass TranslatorInnen den Schaden des „communicative suffering“ vermeiden sollten, der dann entsteht, wenn man etwas, das man verstehen will, nicht versteht oder missversteht (vgl. Chesterman 2001: 151). Irgendwie ähnelt die Rolle von TranslatorInnen der von ÄrztInnen: Ihre Aufgabe besteht darin, in Situationen kommunikativen Leidens zum Einsatz zu kommen, die mit Sprach- und Kulturgrenzen verbunden sind (vgl. Chesterman 2001: 151). Das zweite ethische Prinzip der Spider Grandmother ist hingegen positiv: „Try to understand things“ (Chesterman 2001: 152). Nach diesem Prinzip besteht die primäre Aufgabe von DolmetscherInnen darin, den Ausgangstext sowie die KundInnen- und EmpfängerInnenerwartungen zu verstehen. Chesterman zufolge stellt somit das Verständnis den wichtigsten Wert für DolmetscherInnen dar. Das Verständnis bestimmt nämlich die Berufsethik und die berufliche Verantwortung von TranslatorInnen (vgl. Chesterman 2001: 152).

Um ein ethisches berufliches Verhalten zu fördern, schlägt Chesterman den „Hieronymic Oath for translators“ vor, der hier wiedergegeben wird:

1. I swear to keep this Oath to the best of my ability and judgement. [Commitment]
2. I swear to be a loyal member of the translators' profession, respecting its history. I am willing to share my expertise with colleagues and to pass it on to trainee translators. I will not work for unreasonable fees. I will always translate to the best of my ability. [Loyalty to the profession]
3. I will use my expertise to maximize communication and minimize misunderstanding across language barriers. [Understanding]
4. I swear that my translations will not represent their source texts in unfair ways. [Truth]
5. I will respect my readers by trying to make my translations as accessible as possible, according to the conditions of each translation task. [Clarity]
6. I undertake to respect the professional secrets of my clients and not to exploit clients' information for personal gain. I promise to respect deadlines and to follow clients' instructions. [Trustworthiness]
7. I will be honest about my own qualifications and limitations; I will not accept work that is outside my competence. [Truthfulness]
8. I will inform clients of unresolved problems, and agree to arbitration in cases of dispute. [Justice]
9. I will do all I can to maintain and improve my competence, including all relevant linguistic, technical and other knowledge and skills. [Striving for excellence]. (Chesterman 2001: 153)

Ein solcher Eid könnte zur Formalisierung und Stärkung der internationalen Zustimmung von DolmetscherInnen führen. Er könnte die Unterschiede zwischen professionellen und

LaiendolmetscherInnen hervorheben und die Professionalisierung von DolmetscherInnen fördern (vgl. Chesterman 2001: 153).

1.4 Zusammenfassung

In diesem Kapitel wird die Wahl des Mehrebenen-Modells der Translationsethik von Chesterman als theoretische Grundlage der Masterarbeit begründet. Die Ebenen werden detailliert dargelegt.

Bei der „ethics of representation“ besteht das Ziel darin, den Ausgangstext ohne Ergänzungen, Auslassungen oder Änderungen wiederzugeben. Nach dem „ethics of service“-Prinzip wird Translation als kommerzielle Dienstleistung betrachtet, das heißt, dass TranslatorInnen die Anweisungen der KundInnen immer befolgen sollten. In der „ethics of communication“ sind TranslatorInnen VermittlerInnen, da sie die interkulturelle Kommunikation und Kooperation ermöglichen. Schließlich betont die „norm-based ethics“ die Normen bzw. Erwartungen der Zielkultur. Darüber hinaus werden die Probleme dieser Ebenen und folglich die mögliche fünfte Ebene der „ethics of professional commitment“ thematisiert.

2 Wirtschaftsdolmetschen

Der Fokus der Analyse dieser Masterarbeit liegt auf dem Wirtschaftsdolmetschen, einem Bereich des Dialogdolmetschens. Ausgehend von der bereits erwähnten Literatur zu diesem Feld, wird sich der erste Teil dieses Kapitels zunächst mit der Erklärung des Begriffs „Wirtschaftsdolmetschen“ auseinandersetzen. Im zweiten Teil wird der Forschungsstand zu diesem Thema näher erläutert.

2.1 Definition von Wirtschaftsdolmetschen

Um den Begriff „Wirtschaftsdolmetschen“ definieren zu können, sollte zunächst die Klassifizierung des Dolmetschens näher betrachtet werden. TranslationswissenschaftlerInnen differenzieren das Dolmetschen nach unterschiedlichen Kriterien, die zur Abgrenzung der Dolmetschbereiche dienen.

Pöchhacker (2016) zufolge werden die folgenden Kriterien am häufigsten für die Klassifizierung des Dolmetschens herangezogen: Setting (inter- vs. intrasozietäre Settings), Kommunikationsbereich (Konferenz- vs. Dialogdolmetschen), Sprachmodalität (Lautsprachen- vs. Gebärdensprachdolmetschen), Realisierungsmodus (Konsektiv-, Simultan-, Flüster- und Vom-Blatt-Dolmetschen), Interaktionsform (monologisch vs. dialogisch), Übertragungsrichtung (uni- vs. bidirektional), Direktheit (direkt vs. Relaisdolmetschen), Technikeinsatz und Professionalität (professionelle vs. unprofessionelle DolmetscherInnen) (vgl. Pöchhacker 2016: 13ff.). Die Klassifizierung aus historischer Perspektive, und daher nach dem Setting (dem Kontext, in dem die Dolmetschsituation stattfindet), ist der relevanteste Punkt für das Thema dieser Masterarbeit. Für die Definition von Wirtschaftsdolmetschen spielen die anderen Kriterien keine wesentliche Rolle, weshalb sie hier auch nicht weiter berücksichtigt werden.

Pöchhacker differenziert den sozialen Kontext einer Dolmetschhandlung zwischen inter- und intrasozietär. In intrasozietären Settings treten die Kontakte innerhalb einer Gesellschaft auf, während in intersozietären Settings die Kontakte zwischen unterschiedlichen Gesellschaften im Mittelpunkt stehen. Aus historischer Perspektive führte der Kommunikationsbedarf zwischen Völkern zum Einsatz von SprachmittlerInnen, die mehrsprachige Kontakte ermöglichten. SprachmittlerInnen wurden erstmals eingesetzt, um den Handel zu ermöglichen („doing business“). In Anlehnung an die historische Perspektive kann

das Wirtschaftsdolmetschen daher als „primeval type of interpreting“ definiert werden (Pöchhacker 2016: 14).

Alexieva (1997) leistet mit ihrer Typologie einen wichtigen Beitrag, in welcher sie eine weitere Klassifizierung des Dolmetschens präsentiert, welche auch in dieser Arbeit herangezogen wird, um die Erklärungsansätze des Wirtschaftsdolmetschens weiterer TranslationswissenschaftlerInnen einzuordnen. Alexievas Typologie beruht auf einem aus mehreren Parametern bestehenden System. Diese Parameter lassen sich in zwei Bereiche teilen: „mode of delivery“ und „elements of the communicative situation“ (Alexieva 1997: 157). Unter „mode of delivery“ werden die Dolmetschetechniken (Simultan-, Konsekutiv-, Flüster- und Gesprächsdolmetschen) verstanden. Zu den „elements of the communicative situation“ gehören hingegen die KommunikationsteilnehmerInnen, das Thema der Kommunikationssituation, der Texttyp und die Strategien zum Textaufbau, die räumlichen und zeitlichen Gegebenheiten und das Ziel der Kommunikationssituation (vgl. Alexieva 1997: 157).

Wie Alexieva stellt auch Smirnov (2010) bei seiner Kategorisierung des Dolmetschens, neben der Übertragungsrichtung und der körperlichen Anwesenheit der DolmetscherInnen, den Realisierungsmodus als ein Kriterium ins Zentrum. Unter Berücksichtigung dieser Kriterien hebt er den Unterschied zwischen „conference interpreting“ und „liaison interpreting“ hervor (Smirnov 2010: 213). Beim „conference interpreting“ wird nur in eine Richtung bzw. Sprache und meistens simultan gedolmetscht. Dabei befinden sich DolmetscherInnen üblicherweise in den Kabinen. Anders beim „liaison interpreting“, wo immer in beide Richtungen und mehrheitlich konsekutiv gedolmetscht wird. DolmetscherInnen sind zwischen den Parteien persönlich anwesend. Smirnov verwendet „liaison interpreting“ als Oberbegriff, der sowohl „business liaison interpreting“ als auch „community interpreting“ umfasst (vgl. 2010: 213). Er stellt somit einen Unterschied zwischen „business liaison interpreting“ und „community interpreting“ fest. Das „community interpreting“ schließt Dolmetschen im Medizin-, Rechts- und Polizeibereich sowie das Dolmetschen bei öffentlichen Institutionen mit ein. Das „business liaison interpreting“ hat im Vergleich zum „community interpreting“ eine geringere gesellschaftliche Bedeutung, besitzt aber einen höheren Status und eine höhere Vergütung (vgl. Smirnov 2010: 213).

Auch Mouallem (2011) bedient sich des Realisierungsmodus als Kriterium zur Abgrenzung vom Dolmetschen im Öffentlichen Dienst („Public Service Interpreting“) und dem Wirtschaftsdolmetschen. Beim Konsekutivdolmetschen übertragen WirtschaftsdolmetscherInnen längere Gesprächsabschnitte im Vergleich zu DolmetscherInnen im Öffentlichen Dienst. In Wirtschaftssettings kann, wenn simultan gedolmetscht wird,

Technik eingesetzt werden (zum Beispiel Kabinen). Sie entfällt hingegen im Öffentlichen Dienst: Hier wird das Flüsterdolmetschen (ohne technische Hilfsmittel) verwendet (vgl. Mouallem 2011: 24). Ferndolmetschen und Vom-Blatt-Dolmetschen können sowohl im Öffentlichen Dienst als auch im Wirtschaftsbereich zum Einsatz kommen (vgl. Mouallem 2011: 24f.).

Die räumlichen Gegebenheiten, die KommunikationsteilnehmerInnen und das Thema der Kommunikationssituation stellen die Kriterien von Gentile et al. (1996) zur Klassifizierung des Dolmetschens dar. Gentile et al. bezeichnen das Wirtschaftsdolmetschen als „interpreting in business settings“ (1996: 116). Sie präzisieren jedoch, dass diese Benennung des Wirtschaftsfeldes nicht „absolut“ ist. In der Literatur lassen sich auch weitere Benennungen wie „commercial (interpreting)“, „trade (interpreting)“ oder „diplomatic (interpreting)“ finden (vgl. Gentile et al. 1996: 116). Nach Ansicht von Gentile et al. umfasst „interpreting in business settings“ im weiteren Sinne alle Dolmetschsituationen, die nicht dem Medizin-, Rechts- und Sozialbereich zugeordnet werden können (vgl. Gentile et al. 1996: 116). Im engeren Sinne bezieht sich dieser Begriff auf Situationen, an denen Geschäftsleute teilnehmen und in denen wirtschaftliche Themen durch das Heranziehen von DolmetscherInnen diskutiert werden.

2.2 Zentrale aktuellere Studien im Bereich Wirtschaftsdolmetschen

Der zweite Teil des Kapitels befasst sich mit dem Forschungsstand zum Wirtschaftsdolmetschen. Das Wirtschaftsdolmetschen stellt ein Forschungsfeld dar, das noch nicht ausführlich als abgegrenzter Bereich in seiner Vielschichtigkeit untersucht worden ist (vgl. Karanasiou 2017: 2). Daher leisten die veröffentlichten Publikationen, in denen das Themenfeld Wirtschaftsdolmetschen behandelt wird, einen wichtigen Beitrag zur Forschung. Die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen stellt den am meisten erforschten Aspekt dieses Bereichs dar. Im Folgenden werden die zentralen Studien chronologisch skizziert.

2.2.1 Blinstrubaité — Interaction in liaison interpreting (2000)

Im Rahmen ihrer Studie untersucht Blinstrubaité (2000) authentische Situationen, in denen die Interaktion von DolmetscherInnen zur Intervention wird. Das Liaison Interpreting wird daher als Interaktion zwischen unterschiedlichen Parteien betrachtet. Blinstrubaité versucht zu analysieren, in welchen Situationen DolmetscherInnen in die Konversation eingreifen sollten (vgl. Blinstrubaité 2000: 126).

Drei Beispiele im Bereich des Liaison Interpreting werden unter die Lupe genommen, um die Rolle von DolmetscherInnen und ihren Einfluss auf den Informationsverlauf zu analysieren. Eine Geschäftsverhandlung, an der Blinstrubaité als Beobachterin teilnahm, stellt das erste Beispiel dar. Die Gesprächsteilnehmer waren ein dänischer Geschäftsmann und der Leiter eines litauischen Unternehmens, das Heizkörper herstellt. Es handelt sich um eine praxisbezogene Situation, die aufgezeichnet und transkribiert wurde. Hier fungierte die Dolmetscherin als Beraterin, Ansprechpartnerin und Vermittlerin (vgl. Blinstrubaité 2000: 127).

Zwei von anderen ExpertInnen durchgeführte Studien stellen die weiteren analysierten Beispiele dar: Krouglov 1999, „Police Interpreting: Politeness and Sociocultural Context“; Pöchhacker & Kadric 1999, „The Hospital Cleaner as Healthcare Interpreter: a Case Study“ (vgl. Blinstrubaité 2000: 127ff.). In Anlehnung an kurze Abschnitte von vier Vernehmungen analysiert Krouglov (1999) das Polizeidolmetschen. Englischsprachige Polizeibeamten richteten eine Anfrage an russische ZeugInnen auf einer Polizeistation. Die Verhöre wurden von vier verschiedenen DolmetscherInnen gedolmetscht.

Fokus der Studie von Pöchhacker & Kadric (1999) ist eine authentische Situation, die in einem Krankenhaus in Wien stattfand. Analysiert werden ein therapeutisches Gespräch zwischen einem zehnjährigen bosnischen Jungen und zwei deutschsprachigen SprachtherapeutInnen und ein folgendes Briefing mit den Eltern des Jungen. In dieser Situation kam eine serbischsprachige Putzfrau des Krankenhauses als Laiendolmetscherin zum Einsatz. Die Studien von Krouglov und von Pöchhacker & Kadric werden nicht näher erläutert, da sie sich nicht der Untersuchung des Bereichs Wirtschaftsdolmetschen widmen.

Blinstrubaité leistet mit ihren Überlegungen zum ersten Beispiel einen Beitrag zur Forschung des Wirtschaftsdolmetschens. Bei der analysierten Geschäftsverhandlung wurde explizit um die persönliche Meinung der Dolmetscherin hinsichtlich der Ehrlichkeit der gegenseitigen Partei gebeten. Hier hatte sich die Dolmetscherin zum Ziel gesetzt, eine Diskussion zwischen den beiden Parteien zu vermeiden (vgl. Blinstrubaité 2000: 128f.). Darüber hinaus wird beobachtet, dass mit dem Wachsen der Spannung sowohl die Dolmetscherin als auch die GesprächspartnerInnen müde und sehr emotional wurden. Dennoch versuchte die Dolmetscherin die Konversation durch eine präzise Wortwahl zu steuern, damit die Verhandlung reibungslos fortgesetzt werden konnte. Dabei wechselte sie unbewusst von der ersten zur dritten Person, fasste die Wiedergaben zusammen und ließ unhöfliche Worte und Ausdrücke aus (vgl. Blinstrubaité 2000: 129f.).

Blinstrubaité kommt in ihrer Studie zu der Schlussfolgerung, dass üblicherweise eine Intervention stattfindet, wenn zwei Parteien sprachlich durch eine dritte Person (DolmetscherIn) interagieren. DolmetscherInnen spielen also eine aktive Rolle: Um die Kommunikation besser zu steuern, können sie Informationen hinzufügen oder auslassen, oder kulturelle Aspekte erklären (vgl. Blinstrubaité 2000: 132). Nach Blinstrubaités Ansicht ist das Liaison Interpreting noch zu wenig erforscht. Die systematische Beobachtung des Settings kann Material für Studien in den Bereichen Kommunikation, interkulturelle Studien, Sozio- und Psycholinguistik bieten und dazu als Hilfe für die Festlegung von Methoden für die DolmetscherInnenausbildung dienen (vgl. Blinstrubaité 2000: 132).

2.2.2 Fogazzaro & Gavioli — L'interprete come mediatore¹ (2004)

Im Fokus der Studie von Fogazzaro & Gavioli (2004) stehen das Turn-Taking zwischen den Gesprächsparteien, die Rolle von DolmetscherInnen und die Veränderung des Footings. Das Ziel dieser Studie besteht nicht darin, die analysierte Dolmetschleistung qualitativ zu bewerten. Untersucht werden hingegen wiederkehrende Aspekte des Konversationsverlaufs im Rahmen einer (ungefähr) fünfstündigen zweisprachigen (Englisch und Italienisch) authentischen Geschäftsverhandlung. Der Einfluss dieser Aspekte auf die Rollen der GesprächsteilnehmerInnen (inkl. der eingesetzten Dolmetscherin) wird hervorgehoben (vgl. Fogazzaro & Gavioli 2004: 172).

Die Gesprächsparteien der Geschäftsverhandlung waren die VertreterInnen eines kleinen italienischen Unternehmens, das Landwirtschaftsmaschinen herstellt, und die eines schwedischen Unternehmens, das Teil eines Großkonzerns ist. Das Thema der Verhandlung war die mögliche Fusion der italienischen Firma innerhalb des Großkonzerns. Die Dolmetscherin wurde vom italienischen Unternehmen beauftragt. Sie stand kurz vor dem Studienabschluss und hatte bereits Erfahrungen im Wirtschaftsbereich gesammelt, da sie einige Treffen zwischen diesen zwei Unternehmen gedolmetscht hatte (vgl. Fogazzaro & Gavioli 2004: 172f.).

Die Konversationsanalyse, die von Sacks, Schegloff und Jefferson geprägt wurde, dient schon länger zur Analyse von mehrsprachigen Dialogen, bei denen DolmetscherInnen zum Einsatz kommen. Auch die Studie von Fogazzaro & Gavioli lehnt sich methodisch an die Konversationsanalyse an. Der analysierte Dialog wurde in Anlehnung an das System der

¹ Det. DolmetscherInnen als VermittlerInnen: Überlegungen über die Rolle von DolmetscherInnen in einer Geschäftsverhandlung. (Übersetzung M.L.G.)

Konversationsanalyse transkribiert und in Hinblick auf das Turn-Taking analysiert (vgl. Fogazzaro & Gavioli 2004: 170f.). Die Verhandlung wurde von der Dolmetscherin aufgenommen (Fogazzaro & Gavioli nahmen an der Verhandlung als BeobachterInnen nicht teil). Um das Beobachterparadox (wenn die Anwesenheit von BeobachterInnen über die Forschungsergebnisse einen Einfluss ausüben, obwohl diese Ergebnisse allgemeingültig sein sollen) einzuschränken, konnte nur die Dolmetscherin über die Aufnahme Bescheid wissen. Die Erlaubnis, die Verhandlung aufzunehmen, wurde Fogazzaro & Gavioli erteilt, da der Datenschutz gewährleistet wurde, um die Kenntnisnahme durch Dritte zu verhindern. Es wurde auch garantiert, dass die Namen von TeilnehmerInnen, Unternehmen, Orten wie auch Summen geändert werden würden. Es wurde außerdem darauf geachtet, dass nur kurze Abschnitte der Interaktion in den Publikationen wiedergegeben wurden, sodass die Verhandlung nicht identifiziert werden konnte. Die Studie von Fogazzaro & Gavioli wurde sieben Jahre nach der stattgefundenen Verhandlung veröffentlicht, sodass diese keinen Einfluss auf das Geschäft haben konnte.

Fogazzaro & Gavioli gelangen hinsichtlich der analysierten Aspekte (das Turn-Taking zwischen den Gesprächsparteien, die Rolle von DolmetscherInnen und die Veränderung des Footings) zu folgenden Schlussfolgerungen. Bezüglich des Turn-Takings konnten sie wiederkehrende Muster erkennen. Der Dialog war in verschiedene Phasen unterteilt: Manchmal wurden zuerst alle Fragen gestellt und erst dann alle Antworten gegeben; andere Male wurde hingegen das Frage-Antwort-System verwendet, das heißt, dass nach jeder Frage eine Antwort folgte. Die Phasen waren nicht monologisch, sondern dialogisch gestaltet: Die GesprächsteilnehmerInnen ergriffen das Wort durch Fragen und Antworten (vgl. Fogazzaro & Gavioli 2004: 187).

In einem dieser Kontexte übernahm die Dolmetscherin unterschiedliche Rollen, die den zweiten Aspekt dieser Studie ausmachen. Nicht alle Abschnitte des Dialogs wurden gedolmetscht, da der Einsatz der Dolmetscherin für die Gesprächsparteien nicht immer notwendig war. Der Grund hierfür bestand darin, dass sie die Aussagen der anderen Partei schon verstanden hatten (ein italienischer Gesprächspartner sprach Englisch). In anderen Teilen des Dialogs spielte die Dolmetscherin wiederum eine aktive Rolle. Das Gespräch folgte keiner festen Struktur, auch wenn die Gesprächsinhalte schon vor der Verhandlung festgelegt worden waren. Einige Aussagen wiederholten sich oder waren unklar strukturiert. Gerade in solchen Fällen spielte die Dolmetscherin eine erweiterte Rolle. In einigen Abschnitten ließen sich Uneinigkeiten zwischen den Parteien des analysierten Dialogs beobachten. Hier milderte die Dolmetscherin die Aussagen ab, um den Konversationsverlauf besser steuern zu können. Nicht

nur übertrug sie die Aussagen unparteiisch, sondern sie steuerte auch die Konversation. (vgl. Fogazzaro & Gavioli 2004: 177ff.).

Darüber hinaus werden einige Beispiele der Veränderung des Footings analysiert. Die von Goffman thematisierte Veränderung des Footings bezieht sich auf Anlässe, bei denen SprecherInnen eine Aussage machen und sich emotional oder kritisch von ihr distanzieren. Als Beispiele gelten Äußerungen, in denen SprecherInnen die Meinung einer anderen Person wiedergeben oder bei denen ein Fauxpas unterlaufen ist, und sie sich deswegen davon distanzieren. Diesbezüglich lässt sich in dieser Studie feststellen, dass sich die Rollen von GesprächspartnerInnen aufgrund der Veränderung des Footings ändern können, insbesondere wenn eine Aussage nur an bestimmte EmpfängerInnen gerichtet ist. Wenn die Rollen von GesprächsteilnehmerInnen in diesem Fall nicht explizit festgelegt werden, können DolmetscherInnen die „echten“ EmpfängerInnen der Aussage nicht identifizieren. Demzufolge könnten sie etwas dolmetschen, das die SprecherInnen nicht wollen. Die Veränderung des Footings kann daher Probleme im Rahmen der Interaktion verursachen (vgl. Fogazzaro & Gavioli 2004: 13ff.).

2.2.3 Takimoto — Interpreters' role perceptions in business dialogue interpreting situations (2006)

Takimoto (2006) befasst sich mit der Rollenwahrnehmung von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Japanisch und australischem Englisch. Der Fokus liegt auf dem gewöhnlichen Verhalten von DolmetscherInnen (vgl. Takimoto 2006: 51). Takimoto analysiert die Rolle von DolmetscherInnen insbesondere in Bezug auf Normen. Diese Studie bedient sich einer qualitativen Methode und basiert auf den Normen Chestermans („expectancy norms“ und „professional norms“) zusammen mit dem „Role Model“ Goffmans als theoretische Grundlage. Sieben professionelle DolmetscherInnen werden durch halbstrukturierte Interviews befragt. Takimoto versteht hier unter „professionellen DolmetscherInnen“ DolmetscherInnen, die langjährige Erfahrungen in diesem Bereich gesammelt, aber unterschiedliche Studiengänge abgeschlossen haben. Vier sind englischmuttersprachig (Australisches Englisch) und drei japanischmuttersprachig (vgl. Takimoto 2006: 47f.).

Die Ergebnisse dieser Studie bezüglich des Verhaltens von DolmetscherInnen sind für die Analyse ihrer Rolle relevant. Die befragten DolmetscherInnen versuchen im Allgemeinen, sich an den sogenannten „Code of Ethics“ und „Code of Practice“ zu halten (vgl. Takimoto 2006: 46). Diese legen Prinzipien wie Genauigkeit, Unparteilichkeit und Vertraulichkeit fest,

die bei Dolmetschaufrägen beachtet werden sollten. Anhand der durchgeführten Interviews lässt sich belegen, dass einige Vorschriften der Kodizes im effektiven Kommunikationsverlauf zwischen australischen und japanischen Geschäftsleuten in bestimmten Situationen in Konflikt geraten könnten (vgl. Takimoto 2006: 46). Daher halten sich die DolmetscherInnen nicht immer an alle Vorschriften der Kodizes im Wirtschaftssetting. Nach ihrer Auffassung eignen sich die Anweisungen der Kodizes für das Gerichts- oder Polizeidolmetschen, aber nicht für das Wirtschaftsdolmetschen (vgl. Takimoto 2006: 52).

Alle befragten DolmetscherInnen beachten nach Möglichkeit das Prinzip der Unparteilichkeit. In einigen Fällen ist es jedoch schwierig, unparteiisch zu bleiben. Diesbezüglich lassen sich unterschiedliche Meinungen der Befragten beobachten. Insbesondere führten zwei Befragte aus, dass sie gegenüber allen Parteien, unabhängig von den Zahlenden bzw. AuftraggeberInnen, neutral bleiben. Zwei andere kommentierten hingegen, dass sie berücksichtigen würden, welche Seite die Dolmetschkosten übernimmt (vgl. Takimoto 2006: 53).

„Non-voicing of opinions“ ist ein weiterer Aspekt, den Takimoto analysiert (2006: 53). Allgemeinen äußern DolmetscherInnen ihre persönliche Meinung nicht. Dennoch kann dies von Fall zu Fall variieren, um die Kommunikation besser steuern zu können. Manchmal bringen DolmetscherInnen ihre Gedanken zum Ausdruck, weil die KundInnen danach fragen. Die Befragten äußerten sich auch über die kulturspezifischen Geschäftsprotokolle, dessen Aufklärung ihrer Ansicht nach in das Aufgabengebiet von DolmetscherInnen fällt: Diese sollten sich damit auskennen (vgl. Takimoto 2006: 53).

„Accuracy“ ist der Aspekt, gegenüber dem die Befragten die meisten Einwände erheben. Das Ziel von DolmetscherInnen sollte darin bestehen, die Kommunikation im Wirtschaftsbereich zu maximieren. Daher setzen sie unterschiedliche Strategien ein. Beispielsweise geben sie Kommentare ab, fügen Erklärungen hinzu, vermitteln alles (auch das Nicht-Verbalisierte) und lassen das aus, was nicht in den Kontext passt (vgl. Takimoto 2006: 53). Ein Befragter behauptete: „In a business situation, unlike a community interpreting setting, things get nowhere if we interpret literally, and that’s why we are there“ (Takimoto 2006: 53). Ein weiterer starker Beweggrund für DolmetscherInnen, den Kodex nicht einzuhalten, ergibt sich aus expliziten Anfragen ihrer AuftraggeberInnen. Wenn KundInnen beispielsweise eine Kurzfassung verlangen, sollten DolmetscherInnen aus der Sicht der Befragten diese Erwartung erfüllen (vgl. Takimoto 2006: 54).

In Bezug auf interkulturelle Probleme können japanischmuttersprachige DolmetscherInnen eine erweiterte Rolle im Wirtschaftssetting übernehmen. Beispielsweise

behauptete eine Befragte, dass sie GesprächsteilnehmerInnen in einem Treffen unterbrach, damit ein japanischer Kunde die Möglichkeit hatte, einen Kommentar abzugeben. Um den Grund dieser Unterbrechung zu verstehen, muss man die Tendenz der JapanerInnen kennen, die Konversation nicht zu unterbrechen. Die Aufmerksamkeit der DolmetscherInnen scheint sich ständig auf die japanischsprechenden KundInnen und nicht auf die AustralierInnen zu richten, unabhängig von der Muttersprache der DolmetscherInnen. Darüber hinaus unterscheiden sich die Erwartungen der japanischen und der australischen KundInnen voneinander. Im Gegensatz zu den australischen KundInnen neigen die japanischen dazu, sich auf DolmetscherInnen zu verlassen. Der Grund hierfür ist darin zu suchen, dass die japanischen KundInnen die englische Sprache nicht beherrschen und sich folglich damit nicht vertraut fühlen (vgl. Takimoto 2006: 54).

Die sogenannten „adjustment activities“, die DolmetscherInnen übernehmen sollten, stellen, Takimoto zufolge, das bedeutsamste Ergebnis dieser Studie dar (vgl. 2006: 55). Das „establishment of expertise“ ist die erste herausfordernde „adjustment activity“ (2006: 55). Nach Ansicht der Befragten wenden WirtschaftsdolmetscherInnen am Anfang von Dolmetschaufträgen viel Energie auf, um sich als fähig und vertrauenswürdig zu beweisen (vgl. Takimoto 2006: 55). Beispielsweise beschrieb eine Befragte ihre Erfahrung bei einem Auftrag. Ihre (männlichen) Kunden hatten die Kompetenzen der Dolmetscherin schlecht eingeschätzt: Sie waren der Meinung, dass die Dolmetscherin als Frau das Fachgespräch nicht hätte steuern können. Daher musste sie beweisen, mit einer solchen Dolmetschersituation umgehen zu können.

Den Befragten zufolge sollten DolmetscherInnen nicht nur ihre translatorischen Fachkompetenzen nachweisen, sondern auch ihre Rolle definieren: „In addition to establishing their expertise as professional interpreters, this establishment stage is when interpreters make initial adjustments with regard to their roles, in response to clients' expectations“ (Takimoto 2006: 55). Die Mehrheit der befragten DolmetscherInnen betonte, ihre Rolle den KundInnenerwartungen anpassen zu müssen (vgl. 2006: 55).

Anhand der Ergebnisse dieser Studie lässt sich belegen, dass die Rolle von DolmetscherInnen im Wirtschaftssetting ziemlich flexibel und erweiterbar ist. Sie können auch die Rolle von BeraterInnen, SekretärInnen oder VermittlerInnen übernehmen, um bestimmte KundInnenerwartungen zu erfüllen (vgl. Takimoto 2006: 55).

2.2.4 Karanasiou — Fulfilling the interpreting mandate in Business Negotiation Meetings (2017)

Im Mittelpunkt der Studie Karanasiou (2017) stehen die Rollenwahrnehmung von DolmetscherInnen und die KundInnenenerwartungen im Wirtschaftsbereich. Beide Perspektiven werden untersucht und miteinander verglichen. Der Fokus der Analyse wird insbesondere auf das Wirtschaftsdolmetschen in Griechenland gesetzt. Zwei Hypothesen liegen der Studie zugrunde. Die erste besagt, dass DolmetscherInnen im Wirtschaftsbereich eine aktive Rolle übernehmen (vgl. Karanasiou 2017: 1). Die zweite Hypothese besteht darin, dass sich die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen durch situationsabhängige, linguistische, kulturelle, psychologische und gesellschaftliche Aspekte von der in anderen Bereichen des Liaison Interpreting übernommenen Rolle unterscheidet. (vgl. Karanasiou 2017: 10).

Die Studie bedient sich sowohl einer qualitativen als auch einer quantitativen Methode. Die Daten werden zunächst durch eine Umfrage (quantitativ) und dann durch halbstrukturierte Interviews (qualitativ) erhoben. Die Zielgruppe der Umfrage besteht aus in Griechenland tätigen WirtschaftsdolmetscherInnen. Für die Umfrage wurde der von Angelelli (2001) entwickelte Fragebogen verwendet und auf die spezifische Zielgruppe dieser Studie angepasst, um einen ersten Überblick des Wirtschaftsdolmetschens zu schaffen. Dank der Interviews werden die von der Umfrage erhobenen quantitativen Daten eingehend untersucht. Die Stichprobe der Interviews besteht aus vier WirtschaftsdolmetscherInnen und sieben Geschäftspersonen. Die befragten DolmetscherInnen haben Griechisch als Muttersprache und besitzen umfassende Erfahrungen im Wirtschaftsbereich. Zwei haben ein abgeschlossenes Studium im Bereich Übersetzen oder Dolmetschen und zwei erwarben die erforderlichen Kompetenzen durch On-the-Job-Training (vgl. Karanasiou 2017: 81).

Bezüglich der Rollenwahrnehmung von DolmetscherInnen (der erste Schwerpunkt der Analyse) werden folgende Aspekte untersucht: „explain and interpret culture and language“, „communicate effect as well as message“, „communication rules and conventions“, „trust and respect“, „contextual elements“, „boundaries on the role and performance“ (Karanasiou 2017: 93ff.). Hinsichtlich „explain and interpret culture and language“ zeigen die Ergebnisse der Umfrage, dass kulturabhängige Aspekte von DolmetscherInnen erklärt oder interpretiert werden, wenn sie Missverständnisse verursachen können. Beeinträchtigen kulturelle Aspekte die Kommunikation zwischen den Parteien nicht, sind die DolmetscherInnen gegensätzlicher Auffassung, ob sie diese erklären sollten oder nicht (vgl. Karanasiou 2017: 93). Insbesondere behaupteten die interviewten DolmetscherInnen, dass den KundInnen eventuelle kulturelle

Fauxpas bewusst gemacht werden sollten (vgl. Karanasiou 2017: 126). In „Communicate effect as well as message“ wird die (mögliche) Notwendigkeit untersucht, die Gefühle der Gesprächsparteien, die auf sprachlicher Ebene nicht ausgedrückt werden, zu erklären oder zu interpretieren. Sie vermitteln die Gefühle der GesprächsteilnehmerInnen, wenn diese als notwendig für den Kommunikationsprozess und für die Vermittlung der Botschaft betrachtet werden. Insbesondere vermitteln sie die Gefühle, wenn die Parteien von diesen explizit eine Erklärung oder Interpretation erbitten (vgl. Karanasiou 2017: 95). Bezüglich der „communication rules and conventions“ passen sich die DolmetscherInnen den von den Parteien eingehaltenen Konventionen an. Was „trust and respect“ betrifft, werden die DolmetscherInnen der Mehrheit der Befragten zufolge beauftragt, weil KundInnen darauf vertrauen, wie die DolmetscherInnen mit unterschiedlichen Situationen umgehen (vgl. Karanasiou 2017: 108). Auch die Erfahrungen, die die DolmetscherInnen nicht nur im Wirtschaftsbereich, sondern auch in anderen Dolmetschbereichen gesammelt haben, spielen bei dem Auftrag eine wesentliche Rolle (vgl. Karanasiou 2017: 131). Die „contextual elements“ beziehen sich auf die Aspekte, die die Selbstwahrnehmung von DolmetscherInnen über ihre Rolle im Wirtschaftsbereich beeinflussen könnten. Diese sind das Setting, die Verhandlungsthemen und der Charakter von KundInnen. Aus den Ergebnissen der Umfrage lässt sich feststellen, dass nur das Setting einen Einfluss auf die Wahrnehmung der Rolle ausübt (vgl. Karanasiou 2017: 109). Die Ergebnisse der Interviews belegen, dass auch die Verhandlungsthemen und der Charakter von KundInnen wichtig sind (vgl. Karanasiou 2017: 137). Bezüglich der „boundaries on the role and performance“ wird im Rahmen der Umfrage bestätigt, dass die Wahrnehmung der KundInnen über die Rolle von DolmetscherInnen vor dem Beginn der Verhandlungen bekannt ist. Daher sind sich die DolmetscherInnen ihrer „role boundaries“ bewusst. Aufgrund der Merkmale des Wirtschaftssettings kennen sie ebenfalls den „changing status“ ihrer Rolle. Darüber hinaus wurden den WirtschaftsdolmetscherInnen Fragen bezüglich der Steuerung der Kommunikation, der Festlegung ihrer Rolle und der Äußerung ihrer Meinungen gestellt. Es zeigt sich, dass die DolmetscherInnen das Gespräch nur unterbrechen, wenn es notwendig ist, um die Kommunikation besser zu steuern. Ebenfalls gehört es ihrer Ansicht nach nicht zu ihren Aufgaben, ihre Meinung in der Interaktion zum Ausdruck zu bringen („giving voice“) (vgl. Karanasiou 2017: 100ff.). Die interviewten DolmetscherInnen sind gegensätzlicher Auffassung bezüglich ihrer Rolle. Zwei sind BefürworterInnen einer „invisible role“ von DolmetscherInnen, während die anderen zwei eine aktive Rolle übernehmen (vgl. Karanasiou 2017: 139).

Auch im Rahmen der Interviews mit den KundInnen werden unterschiedliche Aspekte hinsichtlich der Rolle von DolmetscherInnen analysiert. Den befragten KundInnen zufolge stellen die gesammelten Erfahrungen von WirtschaftsdolmetscherInnen ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl dar. Die „real life experiences“ werden als bedeutungsvoller im Vergleich zum „learning from a book“ betrachtet. Einige der Befragten präzisierten, dass Erfahrungen im Wirtschaftsbereich zu berücksichtigen sind. Wenn sich DolmetscherInnen mit diesem Bereich schon auskennen, sollten sie den befragten KundInnen zufolge den Jargon und die Fachterminologie gut beherrschen können (vgl. Karanasiou 2017: 177). Dies gilt als Vorteil beim Einsatz von DolmetscherInnen in Wirtschaftssettings. Das Verhalten von WirtschaftsdolmetscherInnen ist ein weiterer untersuchter Aspekt. Die KundInnen empfinden ein schlechtes Verhalten als peinlich für Unternehmen. DolmetscherInnen sind Teammitglieder und ihr Verhalten lässt das ganze Team in einem schlechten Licht dastehen, wenn sie sich nicht situationsgemäß verhalten (vgl. Karanasiou 2017: 178). Auch der Dresscode ist nicht zu unterschätzen: Durch den Dresscode werden nämlich der Status und die Autorität einer Person bewertet. Ein unangemessener Dresscode könnte ein schlechtes Licht auf den Status und die Autorität des Unternehmens werfen (vgl. Karanasiou 2017: 179). Kurz, nach Ansicht der befragten KundInnen sollten DolmetscherInnen in Wirtschaftssettings eine aktive Rolle spielen. Nach der Erwartung der KundInnen dienen WirtschaftsdolmetscherInnen als ausgebildete VermittlerInnen und VerhandlungspartnerInnen, um Geschäftsverhandlungen gut steuern zu können. Darüber hinaus sollten sie sich mit den Zielen und Interessen der zahlenden Partei identifizieren. Daraus folgt, dass sie als Teammitglieder agieren sollten (vgl. Karanasiou 2017: 201). Den KundInnen zufolge sollten sich DolmetscherInnen am Verhandlungsprozess aktiv, aber nicht übermäßig beteiligen (vgl. Karanasiou 2017: 180). Auch das Vertrauen wird als relevanter Aspekt erwähnt. Die KundInnen beauftragen DolmetscherInnen nämlich nur, wenn sie diesen auch vertrauen können. Darüber hinaus erwarten die KundInnen, dass die DolmetscherInnen die Gefühle der Parteien zum Ausdruck bringen, wenn diese zu Missverständnissen führen und Einfluss auf die Ergebnisse der Verhandlungen haben könnten (vgl. Karanasiou 2017: 181f.). Den Befragten zufolge sollten auch die kulturellen Aspekte vermittelt werden, um Fauxpas und Missdeutungen zwischen GesprächsteilnehmerInnen, die durch verschiedene Kulturen geprägt sind, zu vermeiden (vgl. Karanasiou 2017: 182).

Im Rahmen dieser Studie kommt Karanasiou grundsätzlich zu zwei Schlussfolgerungen: Auf der einen Seite entscheiden sich die WirtschaftsdolmetscherInnen entweder bewusst oder unbewusst dafür, eine aktive Rolle im Wirtschaftssetting zu übernehmen, da die Besonderheit des wirtschaftlichen Umfelds nicht nur sprachliche, sondern

auch kommunikative Fähigkeiten erfordert; auf der anderen Seite erwarten die KundInnen von DolmetscherInnen, dass sie sich mit den Zielen ihres Unternehmens identifizieren können und über vielfältige (nicht nur sprachliche) Kenntnisse verfügen. Den KundInnen zufolge sollten daher DolmetscherInnen Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit besitzen, eine reibungslose Kommunikation zwischen den Verhandlungsparteien sicherzustellen. Sie sollten ExpertInnen sein, die in der Lage sind, ihre KundInnen zu schützen und zu beraten (vgl. Karanasiou 2017: 202).

2.2.5 Bingham & Xia — Between invisibility and over-visibility (2018)

Die Studie von Bingham & Xia (2018) untersucht die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen in China. Der Fokus liegt auf der Rollenwahrnehmung von DolmetscherInnen und Dolmetschstudierenden und den KundInnenerwartungen. Die Studie hat das Modell der Translationsethik von Chesterman als theoretische Grundlage.

Die empirischen Daten werden durch zwei Fragebögen (siebzehn geschlossene Fragen) erhoben, die an drei Gruppen von ProbandInnen gerichtet sind: professionelle DolmetscherInnen, Dolmetschstudierende und KundInnen. Die über einhundert ProbandInnen (siebenunddreißig professionelle DolmetscherInnen, dreiundvierzig Dolmetschstudierende und neununddreißig KundInnen) setzen sich mit ausgewählten Dolmetschproben und/oder mit Fragen bezüglich der Intervention bzw. Interventionsgrenzen der DolmetscherInnen auseinander (vgl. Bingham & Xia 2018: 1). Der Fragebogen für professionelle DolmetscherInnen und Dolmetschstudierende besteht aus drei Teilen. Im ersten Teil werden persönliche Informationen wie Alter, Geschlecht, Ausbildung und praktische Erfahrungen erhoben. Der zweite Teil besteht hingegen aus siebzehn geschlossenen Fragen. Hier gibt es für jede Frage fünf in zufälliger Reihenfolge angeordnete Auswahlmöglichkeiten, nach Chestermans Mehrebenen-Modell. Die vier Ebenen des Modells („ethics of representation“, „ethics of service“, „ethics of communication“, „norm-based ethics“) werden zusammen mit der möglichen fünften Ebene (die hier Bingham & Xia „unconstraint by translation ethics“ nennen) berücksichtigt. Der dritte Teil umfasst zwei Dolmetschszenarien: DolmetscherInnen und Dolmetschstudierende setzen sich mit möglichen Interessenkonflikten zwischen den Gesprächsparteien auseinander. Für jedes Szenario gibt es fünf Auswahlmöglichkeiten, die dem Prinzip des zweiten Teils folgen. Sie beziehen sich auf verschiedene Eingriffsebenen von WirtschaftsdolmetscherInnen. Der an KundInnen gerichtete Fragebogen besteht nur aus Teil I (der auch Fragen über den Arbeitsplatz und die Erfahrungen im Umgang mit

WirtschaftsdolmetscherInnen einbezieht) und Teil II. Die Daten werden sowohl qualitativ als auch quantitativ ausgewertet (vgl. Bingham & Xia 2018: 7f.). Sie werden zudem aus zwei Perspektiven analysiert. Einerseits werden die Selbstwahrnehmungen von WirtschaftsdolmetscherInnen und die KundInnenenerwartungen miteinander verglichen, andererseits werden die Ergebnisse des dritten Teils von den professionellen DolmetscherInnen denen der Dolmetschstudierenden gegenübergestellt (vgl. Bingham & Xia 2018: 10).

Bei der Datenauswertung lassen sich unterschiedliche Ergebnisse erkennen. Bezüglich der an die drei Gruppen gestellten geschlossenen Fragen spielt die „ethics of communication“ eine vorwiegende Rolle ($\geq 40\%$). Nach der „ethics of communication“ folgen die „norm-based ethics“, die „ethics of representation“ und die „ethics of service“. „Unconstraint by translation ethics“ wird am wenigsten ausgewählt ($< 4\%$) (vgl. Bingham & Xia 2018: 11). Hinsichtlich der Rolle von DolmetscherInnen gelangen Bingham & Xia zu der Schlussfolgerung, dass die Mehrheit der befragten DolmetscherInnen sich als treu und neutral betrachtet, sich aber in der Praxis bewusst oder unbewusst von der „ghost role“ distanziert, um die Interaktion zu koordinieren (vgl. Bingham & Xia 2018: 14). Bezüglich der KundInnenenerwartungen lässt sich aus den Ergebnissen feststellen, dass KundInnen den DolmetscherInnen in der Praxis (insbesondere, wenn ihre Interessen mit den anderen Parteien in Konflikt stehen) erlauben und sie sogar dazu ermutigen, sich von der „ghost role“ zu distanzieren und als aktive TeilnehmerInnen zu agieren (vgl. Bingham & Xia 2018: 14). Die Studierenden neigen dazu, eine sichtbarere Rolle zu übernehmen und das Gespräch zu koordinieren, wenn Interessenkonflikte zwischen den Parteien auftauchen (vgl. Bingham & Xia 2018: 14f.). Aus den Ergebnissen lässt sich die Schlussfolgerung ziehen, dass sich die Rolle von DolmetscherInnen zwischen Unsichtbarkeit und Übersichtbarkeit bewegt. Die „ethics of communication“ wird dabei stärksten berücksichtigt (vgl. Bingham & Xia 2018: 16).

Im dritten Befragungsteil (Dolmetschszenarien) setzen sich professionelle DolmetscherInnen und Studierende mit zwei Szenarien auseinander. Eine Geschäftsverhandlung stellt das erste Szenario dar: Bei dieser Verhandlung setzen sich beide HauptgesprächspartnerInnen zum Ziel, ihre eigenen Gewinne zu maximieren und ein Geschäft abzuschließen. Das zweite Szenario ist ein informelles Gespräch nach dem abgeschlossenen Geschäft, in dem der/die chinesische GastgeberIn darauf besteht, dem/der englischen KundIn ein Geschenk zu machen. Auch die Ergebnisse der Datenauswertung des dritten Teils zeigen, dass die „ethics of communication“ die Wahrnehmungen der Rolle von DolmetscherInnen und Studierenden verdeutlicht (vgl. Bingham & Xia 2018: 16ff.). Die Mehrheit der Befragten lehnt die „invisible role“ von DolmetscherInnen ab, wenn bedrohliche Gesichtsausdrücke, die mit

kulturellen Konventionen in Konflikt geraten, ins Spiel kommen. Nach Ansicht der Befragten sollten in diesen Fällen WirtschaftsdolmetscherInnen eine aktive Rolle übernehmen und das Gespräch steuern (vgl. Bingham & Xia 2018: 19ff.).

Abschließend ergibt sich im Rahmen dieser Studie, dass alle drei Gruppen die „ghost role“ von DolmetscherInnen ablehnen. Den Befragten zufolge sollten WirtschaftsdolmetscherInnen keine „over-visible role“ übernehmen.

2.2.6 De Pedro Ricoy et al. — Walking the tightrope. The role of Peruvian indigenous interpreters in prior consultation processes (2018)

Fokus der Studie von De Pedro Ricoy et al. (2018) ist die komplexe Rolle von einheimischen peruanischen DolmetscherInnen, die in den sogenannten „prior consultation processes“ zum Einsatz kommen (De Pedro Ricoy et al. 2018: 187). Unter „prior consultation processes“ werden Beratungsprozesse verstanden, die vor einer Verhandlung stattfinden und an denen folgende Parteien teilnehmen: lateinamerikanische Einheimische (die oft mehrere indigene Sprachen sprechen), ein staatliches Amt („entidad promotora“, die Maßnahmen fördert) und eine staatliche Behörde („Dirección de Consulta Previa“, die eine Abteilung des Vizeministeriums für interkulturelle Angelegenheiten vertritt und die Beratung beaufsichtigt) (vgl. De Pedro Ricoy et al. 2018: 191). In den meisten Fällen wird über Maßnahmen zur industriellen Ausbeutung natürlicher Ressourcen diskutiert, um einen Konsens über die Umsetzung der genannten Maßnahmen zu erreichen. Sehr oft kommen wirtschaftliche Interessen ins Spiel. Wenn die beiden Parteien keinen Kompromiss finden können, haben die StaatsvertreterInnen das letzte Wort. Bei Vorberatungen handelt es sich deshalb nicht um Verhandlungen im engeren Sinne, da ihr Ergebnis nicht notwendigerweise von der Einigung zwischen den beiden Parteien abhängt. Das Dolmetschen in Vorberatungen stellt folglich ein Hybrid von Face-to-Face-Wirtschaftsdolmetschen und Dolmetschen im Öffentlichen Dienst dar. Dieser Studie zugrunde liegt die Hypothese, dass sich DolmetscherInnen bei den Vorberatungen in einem Spannungsfeld befinden, da sie selber auch peruanische Einheimische sind und als VermittlerInnen zwischen staatlichen Behörden und ihren eigenen Gruppen in hochspezialisierten Kontexten fungieren sollen (vgl. De Pedro Ricoy et al. 2018: 188f.).

Die Studie bedient sich einer qualitativen Methode: Die Daten werden durch Interviews und „focus groups“ mit StaatsvertreterInnen, Mitgliedern indigener Gemeinschaften und DolmetscherInnen, die an Beratungen teilnahmen, erhoben. Darüber hinaus nahmen De Pedro Ricoy et al. sowohl am First National Encounter of Indigenous Translators and Interpreters

(Lima, Februar 2015) als auch an acht Ausbildungskursen für DolmetscherInnen und ÜbersetzerInnen in indigenen Sprachen (Quillabamba, Cuzco 2015) teil. De Pedro Ricoy beobachtete auch den Workshop zur Vorbereitung der DolmetscherInnen für eine Vorberatung (vgl. De Pedro Ricoy et al. 2018: 195).

Aus den Ergebnissen der Studie lässt sich schlussfolgern, dass TeilnehmerInnen nicht immer DolmetscherInnen für die Vorberatungen haben wollen. Ein Grund hierfür besteht darin, dass die Mehrheit der TeilnehmerInnen mittlerweile sowohl Spanisch als auch die indigene Sprache beherrscht, bzw. sind die meisten Einheimischen zweisprachig. Deshalb können sie die Interaktion überwachen und die Leistung der DolmetscherInnen bewerten (vgl. De Pedro Ricoy et al. 2018: 198f.).

Auch das Prinzip der Unparteilichkeit wird im Rahmen der Studie analysiert. Dieses Prinzip, das in den Berufskodizes des Dolmetschens im Öffentlichen Dienst verankert ist, gilt auch in den Vorberatungen, da sie als öffentliche Dienstleistung angesehen wird. Die Beratungen haben ähnliche Merkmale wie Geschäftsverhandlungen. Es gibt beispielsweise keine spezifischen Kodizes über das Wirtschaftsdolmetschen. Folglich sehen sich DolmetscherInnen bei den Vorberatungen als unparteiische VermittlerInnen mit Herausforderungen konfrontiert. Die Natur der Vorberatungen führt zu Spannungen, die DolmetscherInnen beeinflussen und Konflikte zwischen Berufs- und Ethikkodizes verursachen können. Bezüglich des Unparteilichkeitsprinzips sind zwei mögliche Situationen zu berücksichtigen. Einerseits sind die DolmetscherInnen vom Staat ausgebildet und staatlich anerkannt. Dies kann eine gewisse Skepsis bei den Mitgliedern der einheimischen Gruppen auslösen. Andererseits, wenn die Einheimischen ihren DolmetscherInnen vertrauen und sie als Mitglieder ihrer Gesellschaft ansehen, können die Gefühle der Zugehörigkeit und Solidarität gewisse Erwartungen in der einheimischen Gruppe wecken, die ihre Unparteilichkeit gefährden könnten (vgl. De Pedro Ricoy et al. 2018: 199f.). Einheimische TeilnehmerInnen könnten demnach von den DolmetscherInnen erwarten, dass sie eine aktive Rolle bei den Beratungen einnehmen (vgl. De Pedro Ricoy et al. 2018: 206f.).

2.2.7 Li — Analyzing translation and interpreting textbooks (2019)

Obwohl in der Forschung zur Sprachlehrbücheranalyse in den letzten Jahren Fortschritte gemacht wurden, sind immer noch wenige Studien über Lehrbücher im Bereich Übersetzen und Dolmetschen zu finden. Daher leistet Lis Studie (2019) einen wichtigen Beitrag zu diesem

Forschungsfeld. Das Ziel der Studie besteht darin, die Stärken und Schwächen der Lehrbücher hervorzuheben und folglich die Forschung in diesem Bereich zu erweitern (vgl. Li 2019: 393).

Der Schwerpunkt liegt auf der Analyse von Lehrbüchern zum Wirtschaftsdolmetschen (vgl. Li 2019: 393). Li befasst sich hier mit den Kompetenzen, die WirtschaftsdolmetscherInnen besitzen sollten. Er analysiert, wie diese Kompetenzen durch zweiunddreißig Lehrbücher über das Wirtschaftsdolmetschen (auf Chinesisch und Englisch) vermittelt werden (vgl. Li 2019: 392).

Zwei Analyserahmen werden entwickelt. Einerseits geht Li auf die Frage ein, ob die Dolmetschkompetenzen in den Lehrbüchern als angemessen betrachtet werden. Diese umfassen allgemeine Dolmetschkompetenzen: sprachliche Kompetenzen, Kompetenzen im Bereich Notizentechnik, dolmetscherspezifische Strategien, psychologische Kompetenzen, Berufsethik, Dolmetschtheorien, Vorbereitung und meta-kognitive Fähigkeiten. Die im Rahmen dieser Studie analysierten Kompetenzen betreffen auch spezifische Wirtschaftsdolmetschkompetenzen: Wirtschaftsfachwissen, Dynamik der Wirtschaftskommunikation, Transferkompetenzen (die auch eine allgemeine Kompetenz darstellt), interkulturelle Kompetenzen im Wirtschaftsbereich, Strategien von Geschäftsverhandlungen und zahlreiche Rollen von WirtschaftsdolmetscherInnen (vgl. Li 2019: 397). Andererseits wird untersucht, wie diese Kompetenzen durch die Lehrbücher vermittelt werden.

Im Rahmen der Lehrbücheranalyse wird die Inhaltsanalyse häufig als Methode verwendet. Auch Lis Studie stützt sich methodisch an die Inhaltsanalyse an. Unterschiedliche Inhaltskategorien, die den analysierten Kompetenzen entsprechen, werden festgestellt. Es wird untersucht, inwieweit diese Kompetenzen in den Lehrbüchern angemessen betrachtet werden (vgl. Li 2019: 401). Die Berücksichtigung der Kompetenzen wird auf einer Vier-Punkte-Skala quantifiziert: „0 none“, „1 inadequate“, „2 adequate“ und „3 extensive“ (Li 2019: 401).

Nur vier Kompetenzen werden in den Lehrbüchern adäquat dargelegt: sprachliche Kompetenzen, Transferkompetenzen, Kompetenzen im Bereich Notizentechnik und Wirtschaftsfachwissen. Als mangelhaft werden psychologische Kompetenzen, Berufsethik, meta-kognitive Fähigkeiten, Dynamik der Wirtschaftskommunikation, Strategien von Geschäftsverhandlungen und zahlreiche Rollen von WirtschaftsdolmetscherInnen aufgelistet (vgl. Li 2019: 402).

Bezüglich der Vermittlung von Kompetenzen eignen sich Lehrbücher nur was die folgenden vier Punkte betrifft: die Sequenzierung von Materialien, das Vorhandensein von Antworten auf Übungen, die Referenzmaterialien oder Ressourcen für selbstständiges Lernen,

und die Verwendung von authentischen Materialien, die Merkmale der mündlichen Wirtschaftskommunikation widerspiegeln (vgl. Li 2019: 404). Die Dekontextualisierung stellt eine Schwäche dar, die in allen Lehrbüchern zum Vorschein kommt. Studierende üben ihre Kompetenzen durch authentische Wirtschaftsdialoge, die aber nicht kontextualisiert sind (vgl. Li 2019: 406).

Daher belegen die Studienergebnisse, dass die analysierten Lehrbücher das Wirtschaftsdolmetschen nicht vollständig (das heißt nicht dem Markt entsprechend) wiedergeben und die Studierenden daher nicht angemessen in die Disziplin eingeführt werden (vgl. Li 2019: 403). Aus diesem Grund sind die Lehrbücher in didaktischer Hinsicht nicht für einen professionellen und pädagogischen Gebrauch geeignet, der den Studierenden die ausreichenden Fähigkeiten und Kenntnisse im Wirtschaftsbereich geben sollte. Deswegen schlägt Li vor, dass Lehrende die Schwächen und Stärken der Lehrbücher vor ihrer Verwendung analysieren und inhaltlich und pädagogisch der Situation gemäß anpassen sollten. Die wirksame Anpassung der Lehrbücher hängt sowohl von den pädagogischen als auch von den translatorischen Kompetenzen der Lehrenden ab. Dabei sollten Li zufolge HerausgeberInnen, LehrbuchautorInnen und pädagogische ExpertInnen an der Lehrbuchproduktion mitwirken, um einen angemessenen Beitrag zur Ausbildung von WirtschaftsdolmetscherInnen leisten zu können (vgl. Li 2019: 406f.).

2.3 Zusammenfassung

Im zweiten Kapitel wird der Fokus auf das Wirtschaftsdolmetschen gelegt. Der erste Teil befasst sich zunächst mit der Definition von Wirtschaftsdolmetschen. Dazu liegen Erklärungsansätze unterschiedlicher TranslationswissenschaftlerInnen vor. Darüber hinaus wird der Forschungsstand zu diesem Dolmetschbereich aus chronologischer Sicht dargestellt. Näher betrachtet werden die zentraleren Studien, die sich auf das Wirtschaftsdolmetschen beziehen. Darin werden unterschiedliche Aspekte analysiert. Vor allem werden die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen und die KundInnenerwartungen untersucht (Blinstrubaité 2000, Fogazzaro & Gavioli 2004, Takimoto 2006, Karanasiou 2017, Bingham & Xia 2018). Darüber hinaus werden einige spezifische Aspekte, wie die Lehrbücher, die die Ausbildung von WirtschaftsdolmetscherInnen betreffen (Li 2019), unter die Lupe genommen. Die meisten Studien bedienen sich einer qualitativen Methode. Die empirischen Daten aus dem Wirtschaftsfeld werden meist durch Interviews erhoben. Es ist sehr auffällig, dass kaum

Analysen von authentischen Texten oder Aufnahmen durchgeführt werden, vermutlich aufgrund des schwierigen Zugangs zum Feld.

3 Analysierte Aspekte des Wirtschaftsdolmetschens

Im Rahmen der vorliegenden Masterarbeit werden folgende Aspekte untersucht, die für die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen relevant sind: Wirtschaftssprache, kulturell geprägte Aspekte, Steuerung der Kommunikation und „Adjustments“. Das dritte Kapitel setzt sich also ausgiebig mit diesen Aspekten auseinander.

3.1 Wirtschaftssprache

Die Wirtschaftssprache stellt die erste Herausforderung dar, mit der die in diesem Bereich tätigen DolmetscherInnen ständig konfrontiert sind. Daher stellt sich die Frage, wie sie mit der Wirtschaftssprache umgehen bzw. welche Dolmetschstrategien sie einsetzen. Bevor eine Antwort darauf gegeben werden kann, muss zunächst eine Definition des Begriffs „Wirtschaftssprache“ anhand unterschiedlicher Klassifizierungen vorgenommen werden.

3.1.1 Definition von Wirtschaftssprache

Um „Wirtschaftssprache“ definieren zu können, muss zuerst der Begriff „Fachsprache“ näher betrachtet werden. Fachsprachen lassen sich sowohl auf sprachlicher, als auch auf soziolinguistischer und sprachsystembezogener Ebene strukturieren (Bausch, Schewe & Spiegel 1976; Möhn & Pelka 1984; Hoffmann 1987). Es ist aber auch eine vertikale und horizontale Klassifizierung möglich (Hoffmann 1987; Roelcke 1965). Zur Differenzierung der Fachsprachen dienen zudem Ansätze, die sich auf den Kommunikationsprozess in einem bestimmten Bereich stützen. Unter Berücksichtigung dieser unterschiedlichen Klassifizierungen kann auch die Wirtschaftssprache definiert werden.

3.1.1.1 Soziolinguistische Definition

Aus soziolinguistischer Sicht steht der Begriff „Fachsprache“ mit sozialen Gruppen in Verbindung (Spiegel 1976; Möhn & Pelka 1984). Unter „Fachsprache“ versteht Spiegel (1976) die „Gesamtheit der benutzten Sprachmittel“, das heißt, eine bestimmte Sprechweise und ein bestimmtes Sprechmittel, die sich auf ein bestimmtes Fachgebiet beziehen und von Fachleuten verwendet werden (vgl. Bausch, Schewe & Spiegel 1976: 32). Auch Möhn & Pelka (1984) befassen sich mit der Definition von Fachsprache unter Berücksichtigung sozialer Gruppen.

Unterschiedliche soziale Bedürfnisse lassen sich drei sozialen Gruppen zuordnen. Zur ersten gehören Gruppen, die vorrangig durch „gemeinschaftsbildende und gemeinschaftssichernde Interaktionen“ bestimmt sind (vgl. Möhn & Pelka 1984: 11). Sie manifestieren sich auf sprachlicher Ebene im Austausch alltäglicher Erfahrungen (Umgangssprache, Alltagssprache, Sondersprache). Zur zweiten zählen Gruppen, die vor allem ein gemeinsames Interesse verbindet. Dieses Interesse kommt in ihren Ideen und Werthaltungen zutage, die einen sprachlichen Ausdruck finden (Glaubenssprache, Ideologiesprache). Schließlich gibt es Gruppen, deren Mitglieder eine „fachspezifische Ausbildung und Tätigkeit“ mitbringen. Ihr Sach- und Fachwissen äußert sich auf sprachlicher Ebene (Fachsprache) (vgl. Möhn & Pelka 1984: 11).

Der soziolinguistischen Klassifizierung zufolge gehört die Wirtschaftssprache zur Fachsprache der Wirtschaftsfachleute, die über eine spezifische wirtschaftliche Ausbildung verfügen und einer entsprechenden Tätigkeit nachgehen.

3.1.1.2 Sprachsystembezogene Definition

Möhn & Pelka befassen sich mit der sprachsystembezogenen Erörterung des Begriffs „Fachsprache“. Fachsprache stellt hier ein Subsystem bzw. eine „Variante der Gesamtsprache“ dar, die „durch eine spezifische Auswahl und Nutzung sprachlicher Mittel in morphologischer, lexikalischer, syntaktischer und textlicher Hinsicht charakterisiert ist“ (Möhn & Pelka 1984: 26). Sie dient zur Erfüllung kommunikativer Fachbedürfnisse sowie zur begrifflichen Bestimmung und zum Verständnis von Fachgegenständen (vgl. Möhn & Pelka 1984: 26). Auch im Vordergrund der Definition von Fachsprache von Hoffmann (1987) stehen sprachliche Mittel. Er definiert die Fachsprache als „die Gesamtheit aller sprachlichen Mittel, die in einem fachlich begrenzten Kommunikationsbereich verwendet werden, um die Verständigung zwischen in diesem Bereich tätigen Menschen zu gewährleisten“ (Hoffmann 1987: 53). Die Gesamtheit aller sprachlichen Mittel bezieht sich hier nicht nur auf phonetische, morphologische, lexikalische und syntaktische Elemente, sondern auch auf ihren funktionellen Zusammenhang bei Kommunikationsakten. Der Ausschnitt der Gesellschaft, der eine bestimmte Fachsprache verwendet, stellt den Kommunikationsbereich dar (vgl. Hoffmann 1987: 53).

Der Wortschatz stellt das auffälligste Merkmal der Fachsprachen dar. Hier liegen die innersprachlichen Eigenschaften der Fachsprachen auf der Hand. Es handelt sich um Formen, die nur fachspezifische Bedeutung haben, die aus anderen Sprachen übernommen wurden oder

die auch in anderen Subsystemen eingesetzt werden (vgl. Möhn & Pelka 1984: 14ff). Auch Internationalismen, Lehnwörter, Neologismen, Mehrwortbenennungen und Bedeutungsänderungen kennzeichnen den Wortschatz der Fachsprachen (vgl. Roelcke 1965: 105ff.).

Darüber hinaus lassen sich folgende Eigenschaften der fachsprachlichen Lexik erkennen, die drei unterschiedliche semantische Grundverhältnisse darstellen: Exaktheit, Eindeutigkeit und Eigentlichkeit. Dank dieser semantischen Grundverhältnisse der Fachwörter kann die fachsprachliche Kommunikation möglichst unmissverständlich ablaufen. Exaktheit, Eindeutigkeit und Eigentlichkeit lassen sich durch das semiotische Dreieck Ogden und Richards definieren. Es besteht aus den drei folgenden Faktoren: Symbol oder Ausdruck, Gedanke, Bezug oder Bedeutung und Referent oder Gegenstand. Diese drei Konzepte sind durch Zusammenhänge miteinander verbunden, anhand deren die semantischen Grundverhältnisse erläutert werden (vgl. Roelcke 1965: 92). Exaktheit bezieht sich auf den Zusammenhang zwischen Gegenstand und Ausdruck und dient der „referentiellen [das heißt hinsichtlich der bezeichneten Sachverhalte und Gegenstände] Unmissverständlichkeit innerhalb von fachsprachlicher Kommunikation“ (Roelcke 1965: 93). Eindeutigkeit drückt die Beziehung zwischen Bedeutung und Ausdruck aus und gewährleistet eine „semantische Unmissverständlichkeit fachsprachlicher Kommunikation“ (Roelcke 1965: 93). Schließlich betrifft Eigentlichkeit den Zusammenhang zwischen Gegenstand und Bedeutung und zeigt „motivierte [das heißt hinsichtlich der Ausdrucksseite] Unmissverständlichkeit fachsprachlicher Kommunikation“ (Roelcke 1965: 93). Als problematisch werden daher Metonymien und Metaphern betrachtet, da sie Missverständnisse verursachen können (vgl. Roelcke 1965: 100).

Bezüglich der fachsprachlichen Syntax sind Subjektformen (Nominalisierungen von Verben und Adjektiven), Nominal-, Präpositional-, Adjektiv- und Partizipialsätze vorherrschend (vgl. Möhn & Pelka 1984: 19ff.; Roelcke 1965: 118ff.).

Unter diesen sprachlichen Aspekten des Fachwortschatzes spielen im Wirtschaftsbereich insbesondere Anglizismen eine bedeutende Rolle. Englisch wird sowohl auf europäischer als auch globaler Ebene als eine der wichtigsten Sprachen bzw. als die Globalsprache der Wirtschaft betrachtet. Grund dafür ist der wirtschaftliche Einfluss von Ländern wie Großbritannien und den Vereinigten Staaten. Aufgrund ihrer Bezeichnungsangemessenheit stellen Anglizismen daher einen Teil des wirtschaftlichen Fachwortschatzes dar. Um umständliche und lange Übersetzungen zu vermeiden, werden

englische Begriffe übernommen. Insbesondere in der Werbung kommen Anglizismen zum Tragen, da sie werbewirksamer sind (vgl. Lavrits, Boldea & Drăgoi 2010: 178ff.).

Die sprachsystembezogene Definition ist für die Analyse dieser Masterarbeit von besonderer Bedeutung. Sie bezieht sich nämlich auf sprachliche Mittel, durch die sich auch die Wirtschaftssprache kennzeichnen lässt. Mit diesen müssen sich WirtschaftsdolmetscherInnen ständig auseinandersetzen. Darüber hinaus sind Anglizismen als Hilfe beim Dolmetschen ebenfalls von Interesse, da sie sowohl in der deutschen als auch in der italienischen Wirtschaftssprache vorkommen.

3.1.1.3 Definition nach vertikaler und horizontaler Gliederung

Neben der Strukturierung der Fachsprache, die auf sprachlicher Ebene beruht (Möhn & Pelka 1984: 13ff.; Hoffmann 1987: 53 ff.), lässt sich ihre Strukturierung auch nach einer horizontalen und einer vertikalen Aufteilung vornehmen (Hoffmann 1987: 58ff.; Roelcke 1965: 42ff.).

Die vertikale Schichtung der Fachsprachen betrifft fachliche und wirtschaftliche Sachverhalte, die zur Differenzierung der Fachsprachen dienen (vgl. Hoffmann 1987: 64f.). Die horizontale Aufteilung ist hingegen auf die Gliederung von Fachbereichen ausgerichtet. Hier werden sprachliche Mittel einzelner Fachsprachen in Betracht gezogen, die untereinander oder mit sprachlichen Mitteln anderer Subsprachen verglichen werden (vgl. Hoffmann 1987: 59). Es handelt sich hier also um eine fachgebietsspezifische Differenzierung. Nach dieser horizontalen Schichtung ist „Wirtschaftssprache“ nämlich ein Oberbegriff, der die Sprache unterschiedlicher Wirtschaftsbereiche (beispielsweise Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, Bankwesen, u.a.) umfasst (vgl. Konovalova 2015: 275). Bei den beiden Gliederungen ist eine klare Abgrenzung der Fachsprachen nur schwer möglich (vgl. Hoffmann 1987: 64).

In Hinblick auf eine horizontale und eine vertikale Aufteilung hat von Hahn (1983) eine ähnliche Sicht auf diese Strukturierung. Auch er zieht die Vielfältigkeit der Fachsprachen in den Mittelpunkt und stellt Gemeinsamkeiten zwischen den „Fachsprachen einzelner Fächer“ fest, die von einer horizontalen Strukturierung beschränkt werden können (vgl. von Hahn 1983: 72f.). Darüber hinaus können Varianten einer Fachsprache stärkere Unterschiede aufzeigen, während sie gleichzeitig eine größere Ähnlichkeit mit Nachbarfachsprachen anderer Fächer aufweisen können (vgl. von Hahn 1983: 72f.). Daher wurde eine vertikale Aufteilung derselben Fachsprachen eingeführt, um ein „Beschreibungsfeld für konkrete fachsprachliche Objekte zu erhalten“ (von Hahn 1983: 72).

3.1.1.4 Kommunikationsprozessorientierte Definition

Hundt (1995) definiert die Wirtschaftssprache unter Berücksichtigung des Kommunikationsprozesses im Wirtschaftsbereich. Er schlägt eine Mikrotypologie der Wirtschaftssprache vor, die sich auf eine institutionelle und wissenschaftlich/theoretische Wirtschaftskommunikation stützt. Die institutionelle Wirtschaftskommunikation (das heißt Wirtschaftssprache) wird bei Institutionen wie beispielsweise Banken, Betrieben, Versicherungen und Behörden verwendet. Als Kriterium für die institutionelle Wirtschaftssprache bedient sich Hundt des Drei-Sektor-Modells. Nach diesem Modell gliedert sich die Gesamtwirtschaft in drei Sektoren: Der primäre Sektor umfasst Forst- und Landwirtschaft und Fischerei, während sich der zweite auf Industrie, Handwerk und Bergbau bezieht. Zum tertiären Sektor gehören alle Dienstleistungen wie Handel, Gastronomie, Gesundheitsdienst, Verkehr, Bildungswesen, Kreditwirtschaft, private Haushalte usw. Je nach Entwicklungsgrad der Volkswirtschaft stellen diese Sektoren einen kleineren oder größeren Teil der Gesamtwirtschaft dar. Diese Sektoren heben sich durch sprachliche Mittel und Kommunikationsbedürfnisse voneinander ab. Vor allem im tertiären Sektor wird eine spezifische Wirtschaftssprache verwendet. Zu jedem Teil des tertiären Sektors gehören bestimmte Wirtschaftsfachsprachen, die sich voneinander unterscheiden. Der primäre und der sekundäre Sektor umfassen Bereiche, in denen Techniksprachen verwendet werden. Wenn Techniksprachen reine Aspekte der Technik betreffen, lassen sie sich nicht in die institutionelle Wirtschaftskommunikation einordnen (vgl. Hundt 1995: 65f.). Bei der „Einbettung der Technik in das übergeordnete Interesse der wirtschaftlichen Verwertung der Technik“ (Verkauf, Kauf, Produktionsförderung usw.) kommt hingegen die Wirtschaftssprache zum Einsatz (Hundt 1995: 65f.).

Bei der zweiten Art der Wirtschaftskommunikation lassen sich, Hundt zufolge, die Fachsprachen der Volks- und Betriebswirtschaftslehre als die wichtigsten betrachten. Wirtschaftliches Handeln, das in Betrieben stattfindet, stellt den Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre dar. Hingegen behandelt die Volkswirtschaftslehre „die Gesamtwirtschaft als Interaktion von Einzelwirtschaften“ (Hundt 1995: 68). Wenn Nachbardisziplinen wie Mathematik, Statistik, Jura, Soziologie usw. in Betracht gezogen werden, überlappen sich die Fachsprachen der unterschiedlichen Bereiche. Deswegen ist die Interdisziplinarität der Fachsprachen bei der Bestimmung theoretischer Wirtschaftsfachsprachen zu berücksichtigen. Darüber hinaus ist es beim Versuch einer fachimmanenten Strukturierung notwendig, vom betrachteten Gegenstand auszugehen, der im

Rahmen der Wissenschaft thematisiert wird. Auch in diesem Fall sind Überlappungen zu beobachten, da Sachgegenstände unter unterschiedlichen Aspekten untersucht werden können. Die folgenden Fachsprachen lassen sich in den Wirtschaftswissenschaften berücksichtigen: die Fachsprache der Volk- und Betriebswirtschaftslehre, der Wirtschaftsstatistik, der Finanzwissenschaft und der Ökonometrie. Dazu gehören auch Fachsprachen, die von Nachbarwissenschaften wie Wirtschaftsmathematik, -recht, -geographie und -informatik beeinflusst sind (vgl. Hundt 1995: 67f.).

3.2 Kulturell geprägte Aspekte im Wirtschaftsbereich

In jeglicher Interaktion werden kulturell geprägte Aspekte eingebracht. Daher können kommunikationsbezogene Probleme auftreten, wenn die Interaktion zwischen GesprächsteilnehmerInnen stattfindet, die durch verschiedene Kulturen und Sprachen geprägt sind. Gerade im Wirtschaftsbereich ist der internationale Kontakt sehr stark. Kulturelle Unterschiede treten nach Garzones (2003) Ansicht am häufigsten in den sogenannten „transactional conversations“ auf (Garzone 2003: 52). Diese beziehen sich auf Interaktionen, deren Ziel außerhalb des Kommunikationsaustausches liegt. Dazu gehören beispielsweise Geschäftsverhandlungen, da ihr Ziel (wie der Abschluss eines Geschäfts) auf die Außenumgebung einwirkt. Wenn sich Geschäftsleute kultureller Unterschiede nicht bewusst sind, können Missverständnisse nicht nur auf sprachlicher Ebene, sondern auch bei der Interpretation von Handlungen auftreten. Diese können wirtschaftliche Schäden (wie ein unabgeschlossenes Geschäft) verursachen (vgl. Garzone 2003: 52f.).

In solchen interkulturellen Situationen kommen WirtschaftsdolmetscherInnen zum Einsatz, weswegen kulturell geprägte Aspekte, die bei Interaktionen im Wirtschaftsbereich ins Spiel kommen, für die Analyse der vorliegenden Masterarbeit relevant sind. Es wird daher insbesondere untersucht, welche kulturgeprägten Aspekte bei der Interaktion zwischen italienisch- und deutschsprachigen Geschäftsleuten vorkommen und wie die interviewten Wirtschaftsdolmetscherinnen damit umgehen.

Im Folgenden werden Gestelands „Patterns of Cross-Cultural Business Behavior“ (2005) thematisiert, die Unterschiede zwischen Wirtschaftskulturen („business cultures“) hervorheben (Gesteland 2005: 18). Diese sind für die Analyse von besonderer Bedeutung, weil auch kulturelle Aspekte bzw. Unterschiede zwischen der italienischen und der deutschen Wirtschaftskultur untersucht werden.

3.2.1 Gestelands Patterns of Cross-Cultural Business Behavior

Gesteland (2005) thematisiert vier Paare wiederkehrender Aspekte, die Wirtschaftskulturen charakterisieren und differenzieren. „Deal-Focus vs. Relationship-Focus“ stellt das erste Paar dar (Gesteland 2005: 18). Bei geschäftsfokussierten Kulturen (wie den nordeuropäischen) sind Geschäftsleute aufgabenorientiert („task-oriented“) und bereit, mit AusländerInnen zu verhandeln. Südeuropäische Kulturen (wie die italienische) sind hingegen weniger geschäftsorientiert. Im Vordergrund der beziehungsorientierten Kulturen (wie die meisten afrikanischen, arabischen und lateinamerikanischen) stehen interpersonelle Beziehungen („people-oriented“). Diese bevorzugen mit Fremden, insbesondere mit AusländerInnen, Geschäfte einzugehen, wenn sie ihre potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft kennengelernt haben (vgl. Gesteland 2005: 18ff.).

„Informal (Egalitarian) vs. Formal (Hierarchical) Cultures“ stellt das zweite Paar dar (Gesteland 2005: 18). Im Mittelpunkt der „formal cultures“ steht ein hierarchisches System der Gesellschaft, wobei Unterschiede in Status und Macht hervorgehoben werden. Personen mit hohem Status aus hierarchischen Gesellschaften könnten sich durch die Informalität der egalitären Kulturen beleidigt fühlen. Bei Formalitäten geht es um Status, Macht, Hierarchien und Respekt. Die Mehrheit der europäischen Kulturen ist hierarchisch gestaltet. Auch hier lassen sich kleine Unterschiede zwischen der italienischen und der deutschen Kultur beobachten. Obwohl in beiden Kulturen viel Wert auf Formalität gelegt wird, ist in der italienischen Kultur eine leichte Abweichung zu berücksichtigen, wenn eine gute Bekanntschaft zwischen den Geschäftsleuten geknüpft wird (vgl. Gesteland 2005: 18ff.). „Informal cultures“ (wie die USA, Kanada, Australien) lassen sich hingegen durch Egalitarismus zwischen den Gesellschaftsmitgliedern, das heißt, durch kleinere Unterschiede in Status und Macht, kennzeichnen. Deshalb tendieren Personen, die durch eine informelle Kultur geprägt sind, diejenigen, die durch eine formelle Kultur geprägt sind, als distanzierter zu betrachten (vgl. Gesteland 2005: 18ff.).

Kulturen können auch eine „Rigid-Time (Monochronic)“ oder eine „Fluid-Time (Polychronic)“-Orientierung aufweisen (Gesteland 2005: 19). Bei „monochronic cultures“ (wie beispielsweise den deutschsprachigen Ländern) wird viel Wert auf Pünktlichkeit, eine feste Zeitplanung und eine genaue Tagesordnung gelegt. Bei „polychronic cultures“ (zum Beispiel Afrika, Lateinamerika) spielen eine feste Zeitplanung und Pünktlichkeit hingegen eine geringere Rolle. Diesbezüglich hat Pünktlichkeit auch innerhalb von Europa einen anderen Wert, dazu muss nur der Norden mit dem Süden verglichen werden. Deutsche fordern

Pünktlichkeit bei Terminen und Treffen. Darüber hinaus ist Pünktlichkeit in der deutschen Kultur (wie auch bei der Mehrheit der monochronischen Kulturen) eng mit Zuverlässigkeit verbunden. Unpünktlichkeit soll möglichst vermieden werden, vor allem im Wirtschaftsbereich, denn wenn es ums Geschäft geht, ist Zuverlässigkeit zentral. Je südlicher desto weniger spielt die genaue Uhrzeit eine Rolle. In Italien hat Pünktlichkeit nämlich keinen zentralen Stellenwert. Auch bezüglich der Tagesordnungen lassen sich Unterschiede zwischen der deutschen und der italienischen Wirtschaftskultur feststellen. Deutsche Treffen (monochrome) weisen eine festgelegte Tagesordnung auf: Sie beginnen mit einigen Minuten Small-Talk und laufen dann linear (ohne weitere Exkurse) bis zum letzten Tagesordnungspunkt durch. Bei italienischen Treffen (moderat monochronen) kann hingegen der Small-Talk länger dauern und Tagesordnungspunkte müssen nicht linear besprochen werden (vgl. Gesteland 2005: 19ff.).

Das letzte Paar ist „Emotionally Expressive vs. Emotionally Reserved Cultures“ (Gesteland 2005: 19). Menschen aus emotional ausdrucksstarken Kulturen kommunizieren anders als Personen aus emotional zurückhaltenden Kulturen. Kommunikation läuft auf drei verschiedenen Ebenen ab: verbal, paraverbal (Bedeutung von Stille und Überlappungen) oder nonverbal (Körpersprache). Zu den ausdrucksstärksten Kulturen gehören die aus dem Mittelmeerraum, wie die italienische, während Kulturen aus dem deutschsprachigen Raum von Zurückhaltung gekennzeichnet sind. Hinsichtlich der paraverbalen Kommunikation können Unterbrechungen nordeuropäische Geschäftsleute irritieren, während sie bei italienischen Verhandlungen ganz normal sind (vgl. Gesteland 2005: 19ff.).

3.3 Steuerung der Kommunikation im Wirtschaftsbereich: Turn-Taking

Wenn Dolmetschen als Interaktion betrachtet wird, spielt die Steuerung der Kommunikation eine bedeutende Rolle. Auch dieser Aspekt wird im Rahmen der vorliegenden Masterarbeit analysiert. Es wird untersucht, wie die Interviewten mit der Steuerung der Kommunikation umgehen bzw. welche Herausforderungen auftreten können.

Das Konzept von Dolmetschen (bzw. Dialogdolmetschen) als Interaktion wird von Wadensjö (1998) thematisiert. Wadensjö hat bemerkt, wie bei einer Teilnahme an einer Face-to-Face-Interaktion DolmetscherInnen eine ziemlich flexible Rolle beim Hören und Sprechen übernehmen (vgl. Wadensjö 1998: 93). Bei der Wiedergabe von Äußerungen der GesprächspartnerInnen fungieren sie nicht nur als DolmetscherInnen, sondern auch als KoordinatorInnen der Kommunikation, da sie als einzige beide Sprachen der Interaktion

verstehen können. Diese Tätigkeiten sind eng miteinander verbunden. Insbesondere differenziert Wadensjö zwischen „implicitly coordinating interpreters’ utterances” und „explicitly coordinating interpreters’ utterances” (1998: 109). DolmetscherInnen steuern implizit das Gespräch, wenn sie Äußerungen der GesprächspartnerInnen dolmetschen. Das bedeutet, dass ihre Wiedergabe die Kommunikation erst ermöglicht, wenn sie sie ebenfalls steuern. DolmetscherInnen koordinieren explizit die Kommunikation, wenn sie SprecherInnen auffordern, die Abfolge des SprecherInnenwechsels einzuhalten, oder das Gespräch zu beginnen, zu beenden oder fortzusetzen (vgl. Wadensjö 1998: 109f.).

Gerade die Strukturierung des SprecherInnenwechsels (Turn-Taking) stellt einen wichtigen Aspekt der Steuerung der Kommunikation dar. Daher wird im Folgenden das sogenannte Turn-Taking in gedolmetschten Situationen detailliert dargestellt.

3.3.1 Turn-Taking in gedolmetschten Situationen

In jeder Face-to-Face-Interaktion läuft das Gespräch durch eine Reihenfolge des SprecherInnenwechsels („turns“) ab, die Turn-Taking genannt wird. Sacks et al. (1974) verstehen unter „Turn-Taking“ ein System, das den SprecherInnenwechsel gestaltet. Daher handelt es sich um eine Grundstruktur der Gesprächsorganisation (vgl. Sacks et al. 1974: 699ff.). Duncan zufolge (1973) lassen sich vier mögliche Arten von Interaktionen in diesem Turn-Taking-System festlegen. Bei SprecherIn – ZuhörerIn ergreift ein/e GesprächsteilnehmerIn das Wort und wird vom/von der ZuhörerIn nicht unterbrochen. Bei ZuhörerIn – SprecherIn werden die Rollen getauscht und der/die ZuhörerIn ergreift das Wort. Bei SprecherIn – SprecherIn reden die GesprächspartnerInnen gleichzeitig. Bei der letzten Interaktionsart, ZuhörerIn – ZuhörerIn, ergreift keine/r der GesprächsteilnehmerInnen das Wort (vgl. Duncan 1973: 32f.).

Turn-Taking findet auch beim Dolmetschen statt, da gedolmetschte Situationen (bzw. Dialogdolmetschen) Face-to-Face-Interaktionen sind. Einen wichtigen Beitrag dazu leistet Roy (1989).

Beim Dolmetschen ist Turn-Taking komplexer, weil der SprecherInnenwechsel nicht direkt zwischen den in der Interaktion beteiligten SprecherInnen stattfindet, die verschiedene Sprachen sprechen, sondern zwischen jedem/r SprecherIn und dem/der DolmetscherIn. Die Konversation läuft zuerst zwischen einem/r SprecherIn und dem/der DolmetscherIn und erst dann zwischen dem/der DolmetscherIn und dem/der anderen SprecherIn reibungslos ab, da der/die DolmetscherIn beide Sprachen der Interaktion spricht. Darüber hinaus verwenden

SprecherInnen beim Turn-Taking sogenannte „unit-types“ (sprachliche Einheiten, die „turn-constructive components“ darstellen), durch die der/die nächste SprecherIn gewählt wird (vgl. Sacks et al. 1974: 702). In gedolmetschten Situationen bedienen sich SprecherInnen in ihrer eigenen Sprache der Unit-Types, die nur DolmetscherInnen verstehen können. Daher können DolmetscherInnen äquivalente Unit-Types in der zweiten Sprache wiedergeben, die der/die andere SprecherIn verstehen kann (vgl. Roy 1989: 151ff.).

Es gibt drei verschiedene Wege, wie DolmetscherInnen das Wort übernehmen. Der erste besteht darin, den SprecherInnen die Möglichkeit zu geben, das Wort zu ergreifen. SprecherInnen mitzuteilen, dass sie als nächste an der Reihe sind, stellt die zweite Form dar. Die dritte Option besteht schließlich darin, SprecherInnen noch einmal die Gelegenheit zu geben, sich vor dem Ende des Gesprächs zu äußern. DolmetscherInnen spielen also eine aktive Rolle beim Turn-Taking (vgl. Roy 1989: 203f.).

Darüber hinaus üben soziolinguistische Aspekte einen Einfluss auf das Turn-Taking von SprecherInnen und DolmetscherInnen aus. Wenn eine Interaktion als gesellschaftliche Situation betrachtet wird, spiegelt Sprache den Status und die Rolle der SprecherInnen wider. Daher sollten DolmetscherInnen Roy zufolge nicht nur Aussagen übertragen, sondern auch das Turn-Taking gestalten, sodass der Status und die Rolle der SprecherInnen sich auch in der anderen Sprache widerspiegeln. Die Kenntnis der jeweiligen gesellschaftlichen Situation ist deshalb beim Dolmetschen von Belang (vgl. Roy 1989: 223). Im Rahmen der Untersuchung dieser Masterarbeit werden die Interviewten befragt, ob sie sich der Statusunterschiede zwischen den GesprächsteilnehmerInnen bewusst sind und ob sie beim Turn-Taking diese Unterschiede berücksichtigen.

3.3.1.1 Gaps und Überlappungen in gedolmetschten Situationen

Gaps und Überlappungen stellen zwei Aspekte des Turn-Takings dar, die für das Dolmetschen wesentlich sind. Ein „regular gap“ kommt beispielsweise dann vor, wenn die SprecherInnen und der/die DolmetscherIn nicht miteinander sprechen (vgl. Roy 1989: 234). Die meisten dieser Momente treten auf, wenn sich ein/e HauptsprecherIn kurzzeitig mit einer anderen Aufgabe beschäftigt, die nicht das Gespräch betrifft. Hier kann ein/e andere/r HauptsprecherIn mit dem/r DolmetscherIn sprechen, zum Beispiel um Fragen zu stellen. In diesen Fällen sollten DolmetscherInnen Roy zufolge keine Privatgespräche mit den HauptsprecherInnen führen. Dadurch verdeutlichen DolmetscherInnen nämlich, dass ruhige Momente keine Gelegenheiten sind, um mit DolmetscherInnen zu sprechen (vgl. Roy 1989: 234f.).

Überlappungen kommen vor, wenn zwei oder mehrere SprecherInnen gleichzeitig reden oder wenn ein/e SprecherIn spricht und ein/e ZuhörerIn Ablehnung, Zustimmung, Verständnis oder Unverständnis verbal oder nonverbal ausdrückt (vgl. Roy 1989: 177). Wenn Überlappungen zwischen zwei oder mehreren HauptsprecherInnen passieren, ist eine Intervention in die Konversation seitens der DolmetscherInnen notwendig. DolmetscherInnen können also zu „active arbitrator(s) of the turn“ werden, weil sie Äußerungen mehrerer SprecherInnen nicht gleichzeitig dolmetschen können (vgl. Roy 1989: 180). Im Falle von Überlappungen haben DolmetscherInnen vier Reaktionsmöglichkeiten zur Auswahl. Sie können eine/n oder beide SprecherInnen unterbrechen und einem/r die Möglichkeit geben, das Wort zu ergreifen, oder ein/e HauptsprecherIn kann entscheiden, wer als nächste/r an der Reihe ist. Eine erste nonverbale Reaktionsmöglichkeit wäre die Unterbrechung durch das Aufzeigen eines Fingers zu signalisieren, das „wait-a-minute“ bedeutet. Die zweite Möglichkeit besteht darin, dass DolmetscherInnen eine Überlappung kurzzeitig ignorieren, die Dolmetschung fortführen und im Anschluss daran die Aussage der Überlappung wiedergeben. In diesen Fällen ist die Überlappung kurz, einfach und leicht zu merken. Überlappungen ganz zu ignorieren, stellt eine weitere Möglichkeit für DolmetscherInnen dar. Sie können diese Möglichkeit aber nur dann ergreifen, wenn die Aussagen der Überlappungen die Konversation nicht stark beeinflussen. Als Beispiele hierfür gelten Überlappungen, die Zustimmung ausdrücken. Diese werden auch nonverbal durch die Körpersprache geäußert und von den anderen GesprächsteilnehmerInnen problemlos verstanden, sodass sie nicht gedolmetscht werden müssen. Schließlich können DolmetscherInnen eine Überlappung kurzzeitig ignorieren und nach der Dolmetschung dem/r anderen HauptsprecherIn anbieten, das Wort zu ergreifen (vgl. Roy 1989: 180ff.).

Bei gedolmetschten Situationen, die im Wirtschaftsbereich stattfinden, können Gaps und Überlappungen eine bedeutende Rolle spielen. Im Rahmen der Analyse der Masterarbeit wird daher untersucht, wie die Befragten mit diesen umgehen und welche Unterschiede sich zwischen italienisch- und deutschmuttersprachigen Geschäftsleuten beobachten lassen. Insbesondere wird im Rahmen der Interviews gefragt, ob Gesprächsparteien bei Gaps mit DolmetscherInnen sprechen und welche Strategien DolmetscherInnen bei Überlappungen einsetzen.

3.4 Adjustments im Wirtschaftsbereich

Sogenannte „Adjustments“ („adjustment activities“), die im Rahmen der Studie von Takimoto (2006) zum Thema Wirtschaftsdolmetschen thematisiert werden, stellen den letzten Aspekt dar, der im Rahmen der Analyse der vorliegenden Masterarbeit untersucht wird. Adjustments beziehen sich auf die Anstrengungen von DolmetscherInnen, die für die Erfüllung von KundInnenenerwartungen notwendig sind. Je nach KundInnen übernehmen sie deshalb bestimmte Adjustments.

Ein mögliches erstes Adjustment, mit dem sich DolmetscherInnen beschäftigen, besteht darin, sich als fähig und vertrauenswürdig zu beweisen („establishment of expertise“). KundInnen können die Kompetenzen von DolmetscherInnen schlecht einschätzen. Daher ist es erforderlich, dass DolmetscherInnen beweisen, mit bestimmten Dolmetschsituationen umgehen zu können. In solchen Fällen müssen sie sich als professionelle DolmetscherInnen ausweisen und ihre Rolle anhand der KundInnenenerwartungen definieren. Insbesondere im Wirtschaftsbereich ist die Rolle von DolmetscherInnen erweiterbar und flexibel. Sie können auch als SekretärInnen, BeraterInnen oder VermittlerInnen agieren, um bestimmte KundInnenenerwartungen zu erfüllen (vgl. Takimoto 2006: 54f.).

Im Rahmen der Untersuchung der vorliegenden Masterarbeit werden die Interviewten darüber befragt, welche Adjustments sie im Wirtschaftsbereich übernehmen.

3.5 Zusammenfassung

Das dritte Kapitel befasst sich mit den analysierten Aspekten des Wirtschaftsdolmetschens, unter deren Berücksichtigung die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch untersucht werden soll. Zuerst wird die Wirtschaftssprache anhand unterschiedlicher Klassifizierungen (aus soziolinguistischer und sprachsystembezogener Sicht, nach vertikaler und horizontaler Aufteilung, nach dem kommunikationsprozessorientierten Ansatz) definiert. Kulturell geprägte Aspekte stellen den zweiten untersuchten Aspekt dar. Unterschiede zwischen den italienischen und deutschen Wirtschaftskulturen lassen sich anhand Gestelands „Patterns of Cross-Cultural Business Behavior“ berücksichtigen. Darüber hinaus wird die Steuerung der Kommunikation bzw. des Turn-Takings in gedolmetschten Situationen thematisiert. Schließlich werden Adjustments von WirtschaftsdolmetscherInnen in Betracht gezogen.

4 Forschungsmethodik

Nach dem theoretischen Teil, der sich mit dem theoretischen Ansatz, dem Forschungsstand zum Wirtschaftsdolmetschen und den analysierten Aspekten (Wirtschaftssprache, kulturell geprägte Aspekte, Steuerung der Kommunikation und Adjustments) befasst, setzt sich der zweite Teil der Masterarbeit mit der empirischen Studie auseinander.

Die Untersuchung dieser Masterarbeit bedient sich einer qualitativen Methode, um die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch aus deren Perspektive heraus zu analysieren. Ein qualitativer Zugang eignet sich nämlich gut für die Analyse persönlicher Meinungen und Ansichten. Die Stichprobe der Befragten umfasst acht Wirtschaftsdolmetscherinnen.

Im vierten Kapitel wird die Forschungsmethodik thematisiert, die zur Datenerhebung und -auswertung dient. Betrachtet werden die Forschungsfragen, die Forschungshypothesen, die gewählte Erhebungsmethode (die Festlegung der Stichprobe, der Interviewablauf, die Transkription der Interviews) und die Auswertungsmethode.

4.1 Forschungsfragen und Forschungshypothesen

Die vorliegende Masterarbeit zielt darauf ab, das Wissen über das Wirtschaftsdolmetschen zu erweitern und folgende Forschungsfragen zu beantworten:

- Welchen Einfluss üben Wirtschaftssprache, kulturell geprägte Aspekte, Steuerung der Kommunikation und Adjustments (vgl. 3. Kapitel) auf die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch aus ihrer eigenen Perspektive aus?
- In Anlehnung an das Modell der Translationsethik von Chesterman, welche Ethik ist im Wirtschaftsbereich vorherrschend?

Aus diesen übergeordneten Forschungsfragen können zwei Hypothesen abgeleitet werden, die im Rahmen der Studie überprüft werden sollen:

- Hypothese 1: Die untersuchten Aspekte sollen zu einer ziemlich flexiblen Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen führen. Formuliert wurde diese Hypothese anhand des von Wadensjö (1998) thematisierten Konzepts vom Dolmetschen als Interaktion und von der flexiblen Rolle von DolmetscherInnen.

- Hypothese 2: Die „ethics of communication“ und die „ethics of service“ treten in überwiegender Form im Wirtschaftsbereich auf.

4.2 Erhebungsmethode: das leitfadengestützte Interview

Zur Beantwortung der oben erwähnten Forschungsfragen ist ein qualitativ ausgerichtetes Erhebungsverfahren wie das leitfadengestützte Interview gegenstandsangemessen. Bei einem derartigen Zugang wird nämlich das Prinzip der Offenheit gewährleistet. Beim Leitfadeninterview können die Interviewten frei über ihre persönlichen Berufserfahrungen erzählen und gerade dadurch wird die subjektive Sichtweise der Befragten über das Forschungsthema zum Ausdruck gebracht.

Die Erstellung eines Leitfadens ermöglicht die Vorstrukturierung der Interviewsituation und die Steuerung des Interviewablaufs, die zur Einschränkung einer zu großen Offenheit bei den Äußerungen der Befragten dient. Begründet ist das, Helfferich (2014) zufolge, im Forschungsinteresse, weil die Antworten der Interviewten für den Forschungsgegenstand bzw. die Forschungsfragen relevant sein sollen. Wird den Interviewten im Gespräch zu viel Freiraum gelassen, werden die erhobenen Daten für den Forschungszweck nur gering brauchbar sein (vgl. Helfferich 2014: 559ff.). Natürlich besteht beim leitfadengestützten Interview bei Bedarf jeweils die Möglichkeit, bei den Interviewten nachzufragen, um Erzählaufforderungen zu formulieren und daher bestimmte Themenbereiche eingehender zu untersuchen (vgl. Niebert & Gropengießer 2014: 122f.). Aus diesen Gründen wurde das leitfadengestützte Interview zur Erhebung der empirischen Daten im Rahmen dieser Analyse eingesetzt.

4.2.1 Der Interviewleitfaden

Von den theoretischen Grundlagen ausgehend, die dieser Untersuchung zugrunde liegen, wurde der Interviewleitfaden gestaltet. Dieser besteht aus einer Reihenfolge offener Fragen, die anhand des Forschungsgegenstandes vorformuliert wurden.

Der Interviewleitfaden gliedert sich in fünf Themenabschnitte. Im ersten Abschnitt geht es um allgemeine Fragen über das abgeschlossene Studium, die Sprachkombination, einen eventuell erworbenen Berufsabschluss und den Bereich, in dem die Befragten am häufigsten tätig sind. Der zweite Abschnitt bezieht sich auf Fragen bezüglich der Wirtschaftssprache und wie die Interviewten damit umgehen. Die kulturell geprägten Aspekte werden im dritten Abschnitt angesprochen, wobei Fragen nach persönlichen Einstellungen zu kulturellen

Unterschieden und Ähnlichkeiten (Formalitäten, Pünktlichkeit, Small-Talk, Ausdruck von Gefühlen) zwischen der italienischen und der deutschen Kultur gestellt werden. Unter „deutsche Kultur“ wird hier die Kultur des deutschsprachigen Raums verstanden: Haben die befragten Dolmetscherinnen berufliche Erfahrungen sowohl in Deutschland als auch in Österreich gesammelt, hatten sie die Möglichkeit, sich über beide Kulturen zu äußern und einen Vergleich zu ziehen. Der vierte Abschnitt betrifft die Steuerung der Kommunikation bzw. des Turn-Takings, Überlappungen und Gaps. Schließlich stellen Adjustments (vgl. 3.4) die DolmetscherInnen im Wirtschaftsbereich übernehmen, den Fokus des fünften Abschnitts dar.

4.2.2 Festlegung der Stichprobe

Im Rahmen der qualitativen Analyse wurde eine theoretische Stichprobe anhand der formulierten Forschungsfragen unter drei bestimmten Kriterien gezogen. Die Befragten sind professionelle Dolmetscherinnen: Sie absolvierten ein Dolmetschstudium (entweder Konferenz- oder Dialogdolmetschen) oder ein Translationsstudium (wobei zu vermerken ist, dass einige Universitäten, an denen einige der Interviewten studierten, zum Zeitpunkt noch keinen differenzierten Studiengang für Übersetzen und Dolmetschen anboten). Das zweite Kriterium zur Auswahl der Kandidatinnen für die Stichprobe bestand darin, dass sie derzeit im österreichischen Wirtschaftsbereich tätig sind. Um einen ergänzenden Überblick über das Forschungsthema aus der Perspektive der beiden Sprachen bzw. Kulturen zu gewinnen, wurde als drittes Kriterium festgelegt, dass die Interviewten entweder italienisch- oder deutschmuttersprachig sein mussten.

Daher wurden zwölf österreichische und italienische DolmetscherInnen per E-Mail kontaktiert und für eine Teilnahme am Interview eingeladen. Aus ihrer Verfügbarkeit, am Interview teilzunehmen, ergab sich die Festlegung der Stichprobe von vier deutschmuttersprachigen und vier italienischmuttersprachigen Dolmetscherinnen. Kurz vor dem Interview wurden die Befragten über den Forschungsgegenstand und den Datenschutz informiert, um besser mit dem Thema umgehen zu können.

4.2.3 Interviewablauf und Transkription

Im Vorfeld zum eigentlichen Interview wurden Termine (per E-Mail) mit den Dolmetscherinnen vereinbart. Im Zeitraum zwischen 13.01.2021 und 01.02.2021 wurde das leitfadengestützte Interview mit den acht Wirtschaftsdolmetscherinnen dann durchgeführt.

Aufgrund der Corona-Krise wurde entschieden, das Interview über die Streaming-Plattform Zoom zu führen. Die durchschnittliche Zeitdauer des Interviews betrug 45 Minuten. Damit die Befragten ihre Ansichten und Einstellungen besser ausdrücken konnten, wurde entschieden, das Interview in ihrer Muttersprache durchzuführen. Die Vorgaben bezüglich einer idealen Interviewdurchführung wurden der Literatur entnommen (vgl. Kvale 2009; Dresing & Pehl 2015; Löhe 2016).

Das Interview orientierte sich an dem vorbereiteten Leitfaden. Nach einer kurzen Einführung in das Forschungsthema wurden die Befragten am Anfang des Interviews um Einverständnis zur Aufnahme des Interviews gebeten und über die durchschnittliche Zeitdauer informiert. Darüber hinaus wurden die Interviewten über die Anonymisierung aller persönlichen Daten aufgeklärt.

Die Aufnahme und die anschließende Transkription der Interviews sind für eine nachvollziehbare Analyse der erworbenen Daten von hohem Belang (vgl. Kuckartz 2008: 25). Die Aufnahme wurde sowohl mit einem Handy als auch mit einem Computerprogramm bzw. Audiorekorder (Audacity) durchgeführt. Die Aufnahme ermöglichte der Interviewerin, sich ganz auf das Gespräch zu konzentrieren, ohne ständig mitschreiben zu müssen. Anhand der von Kuckartz (2008) vorgeschlagenen Transkriptionsregeln wurde die Transkription der Interviews ohne spezifische Transkriptionsprogramme durchgeführt. Durch die Kürzel „B1“ bis „B8“ wurde die Anonymität der befragten Dolmetscherinnen bei der Transkription gewährleistet.

4.3 Auswertungsmethode: qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring

Als Auswertungsmethode wurde die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring (2010) eingesetzt, da diese Methode transparent ist und sehr oft zur Auswertung von leitfadengestützten Interviews dient.

Die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring ist in einen bestimmten Kommunikationszusammenhang eingebettet. Das auszuwertende Material (hier das Leitfadeninterview) wird anhand seines Entstehungs- und Wirkungskontextes interpretiert. Darüber hinaus geht die Inhaltsanalyse theoriegeleitet vor: Theoretisch begründete Fragestellungen liegen der Interpretation der erworbenen Daten zugrunde. Das inhaltsanalytische Vorgehen ist auch systematisch, da es sich an vorab festgesetzten Regeln orientiert. Durch diese Regeln wird das Ablaufmodell der Analyse festgelegt (vgl. Mayring 2010: 48). Im Rahmen dieses Modells wird zunächst das auszuwertende Material festgelegt, dessen Form und Entstehungssituation genau beschrieben werden. Wie oben erwähnt, wurde

das Leitfadenterview als Erhebungsverfahren im Rahmen der vorliegenden Masterarbeit eingesetzt, dessen Entstehungsbedingungen und Form (siehe 4.2) dargelegt wurden. Die Richtung der Analyse (theoretisch begründete Fragestellungen der vorliegenden Masterarbeit) wurde ebenso festgesetzt (siehe 4.1).

Danach wurde die Analysestrategie der Zusammenfassung anhand der Forschungsfragen und des Forschungsmaterials eingesetzt. Die zusammenfassende Inhaltsanalyse dient zur Analyse des sprachlichen Materials auf inhaltlicher Ebene, die zur Beantwortung der Forschungsfragen von Bedeutung ist. Bei dieser Analysestrategie wird das Material reduziert, wobei die Grundinhalte erhalten bleiben. Diese führen durch Abstraktion zu einem „überschaubaren Corpus“ (vgl. Mayring 2010: 65).

Als erster Schritt zur Erstellung der zusammenfassenden Inhaltsanalyse wurden die Analyseneinheiten festgelegt, um die erworbenen Daten präziser analysieren zu können. Die Auswertungseinheit bestimmt, welche Textteile auszuwerten sind. Die Kontexteinheit stellt den größten Textanteil dar, der einer Kategorie zugeordnet werden kann. Die Kodiereinheit bezieht sich hingegen auf den kleinsten Textanteil, der zu einer Kategorie gehören kann (vgl. Mayring 2010: 59). Diese Kodiereinheiten wurden umformuliert bzw. paraphrasiert. Dabei wurden nicht inhaltsrelevante (bzw. wiederholende und ausschmückende) Textteile außer Acht gelassen, während inhaltstragende Textbestandteile auf einer einheitlichen Sprachebene (einer grammatikalischen Kurzform) paraphrasiert wurden. Dieser Schritt stellt die erste Reduktion durch Selektion dar. Danach folgte die Generalisierung der inhaltsrelevanten Gegenstände der Paraphrasen. Im weiteren Verlauf wurde eine zweite Reduktion ausgeführt, bei der miteinander zusammenhängende und ähnliche Paraphrasen, die in unterschiedlichen Teilen des Materials vorkamen, zusammengefasst wurden (Bündelung). Paraphrasen mit mehreren Aussagen zu einem Forschungsaspekt wurden ebenso zusammengefasst (Konstruktion und Integration). Als nächster Schritt wurden diese neuen Aussagen in ein Kategoriensystem eingeführt. Schließlich wurde überprüft, ob das Kategoriensystem das Material repräsentiert (vgl. Mayring 2010: 67ff.).

4.3.1 Kategorienbildung

Zentral für die zusammenfassende Inhaltsanalyse ist die induktive Kategorienbildung. Die Kategorien werden anhand des Zusammenhangs zwischen den Fragestellungen und den erhobenen Daten definiert und aus dem Material in einem Generalisierungsprozess abgeleitet. Unwesentliche und nicht inhaltstragende Aussagen werden bei der Kategorienbildung nicht

berücksichtigt. Daraus ergibt sich ein Kategoriensystem zum bearbeiteten Forschungsthema, das mit den Textteilen des Materials in Verbindung steht. Es wird überprüft, ob die erstellten Kategorien dem Zweck der Untersuchung dienen (vgl. Mayring 2010: 83).

Im Rahmen der vorliegenden Analyse wurden anhand der erhobenen Daten sechs Kategorien abgeleitet, die nur teilweise der Struktur des Interviewleitfadens entsprechen:

- Persönlicher Hintergrund;
- Wirtschaftssprache;
- Kulturell geprägte Aspekte;
- Steuerung der Kommunikation;
- Adjustments;
- Subjektive Sichtweise der Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen.

Für eine nachvollziehbare und präzisere Analyse wurden auch Unterkategorien entwickelt. „Persönlicher Hintergrund“ wurde in „Ausbildung“ und „Berufserfahrung“ unterteilt. Die Analysekategorie „Kulturell geprägte Aspekte“ gliedert sich in „deutsche vs. italienische kulturelle Aspekte“, „Deal Focus vs. Relationship-Focus“, „Informal vs. Formal“, „Rigid-Time vs. Fluid-Time“ und „Emotionally Expressive vs. Emotionally Reserved Cultures“. Unter die Kategorie „Steuerung der Kommunikation“ fallen „Eingriffe in die Kommunikation“, „GesprächsteilnehmerInnen“ und „Überlappungen“.

4.4 Auswertung der Interviews

Im Folgenden werden die aus dem Untersuchungsmaterial erhobenen Daten in Anlehnung an die zusammenfassende qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring interpretiert. Die gewonnenen Informationen werden anhand der abgeleiteten Kategorien dargelegt.

4.4.1 Persönlicher Hintergrund

Die erste Analysekategorie „Persönlicher Hintergrund“ gliedert sich in die zwei Unterkategorien „Ausbildung“ und „Berufserfahrung“. Um erstmals in das Forschungsthema einzusteigen und die Atmosphäre des Interviews zu lockern, wurden zunächst Fragen nach dem persönlichen Hintergrund der Dolmetscherinnen gestellt.

4.4.1.1 Ausbildung

Hinsichtlich der Ausbildung wurden der Studiengang, die Sprachkombination und ein eventueller wirtschaftlicher Berufsabschluss der Interviewten analysiert.

Außer einer Befragten (B2), die ihren Abschluss an der Universität Triest absolvierte, studierten alle anderen Dolmetscherinnen in Österreich. Die meisten Interviewteilnehmerinnen absolvierten das Studium Konferenzdolmetschen (B3 an der Karl-Franzens-Universität in Graz, B4, B6 und B7 an der Universität Wien). Als einzige schloss B1 das Studium Dialogdolmetschen in Graz ab. Die Differenzierung zwischen den Konferenz- und Dialogdolmetsch-Lehrgängen wurde erst vor wenigen Jahren eingeführt. Damals wurden die Spezialisierungen Dolmetschen oder Übersetzen mit der Ausnahme des Instituts für Übersetzen und Dolmetschen in Wien kaum angeboten. B5 hat eine Dolmetschausbildung: Angesichts ihrer Erfahrung war die Ausbildung sehr konferenzdolmetschorientiert. Auch B8 studierte am Institut für Übersetzen und Dolmetschen in Wien. 2004 schloss sie das Übersetzungsstudium und dann das Erweiterungsstudium Dolmetschen ab, das heute als Konferenzdolmetschen bezeichnet wird. Darüber hinaus machte sie einen Studienaufenthalt an der SSLMIT (Scuola Superiore di Lingue Moderne per Interpreti e Traduttori) in Forlì (Universität Bologna, Italien).

Die Befragten haben zusätzlich zu ihrem Dolmetschstudium keinen wirtschaftlichen Berufsabschluss. Nur B3 studiert momentan im Online-Masterstudiengang Wirtschaftspsychologie an der Middlesex University (London). Im Rahmen dieses Studiums werden wirtschaftliche Kompetenzen (Grundkenntnisse, Marketing) und Kompetenzen in Psychologie, die im Wirtschaftsbereich (Kaufverhalten, Marketingstrategien) eingesetzt werden, erworben.

Es wurden ebenfalls Fragen bezüglich der Sprachkombination und der am häufigsten verwendeten Sprachen gestellt. Wie bereits in Unterkapitel 4.2.2 erwähnt, bestand eines der Kriterien zur Auswahl der Befragten darin, dass sie entweder italienisch- oder deutschmuttersprachig sind. B1, B2, B3 und B4 haben Italienisch als Muttersprache und Deutsch als B-Sprache. B5, B6, B7 und B8 sind hingegen deutschmuttersprachig und haben Italienisch als B-Sprache. Alle Interviewten dolmetschen meistens zwischen dem Italienischen und dem Deutschen. Alle außer B6 (die neben Italienisch Spanisch als B-Sprache hat) haben auch Englisch in ihrer Sprachkombination. B1 studierte auch Niederländisch im Bachelorstudium. Mit Deutsch, Englisch und Italienisch arbeitet sie aber am häufigsten. Zur Sprachkombination von B2 gehören zusätzlich zu Italienisch auch Deutsch, Slowenisch und Englisch als B-Sprache und Russisch als schwache C-Sprache. Sie arbeitet meistens aber mit

Deutsch, Englisch und Italienisch. B3 hat ebenso Englisch als B-Sprache, aber sie arbeitet am häufigsten mit Italienisch und Deutsch. B4 studierte Spanisch als C-Sprache im Rahmen des Masterstudiums. Ihre schwächste C-Sprache ist Englisch, weil sie es nur im Bachelorstudium studierte. B5 hat noch Englisch (B-Sprache) und Französisch (C-Sprache) in ihrer Sprachkombination, aber sie übersetzt nur passiv vom Französischen ins Deutsche. Sie ist auch im Konferenzbereich tätig, wo die Sprachkombination Deutsch-Englisch die häufigste ist. Ebenfalls arbeitet sie häufig mit Deutsch < > Italienisch. B7 hat Englisch als C-Sprache und setzt die Kombination Deutsch < > Italienisch am häufigsten ein. B8 hat Englisch und Französisch als C-Sprache. Sie dolmetscht in Dialogsettings jedoch nicht ins Französische, weil nach ihren eigenen Angaben ihr Niveau nicht den Marktanforderungen entspricht. In Dialogsettings arbeitet sie am häufigsten mit den B-Sprachen Italienisch und Englisch. Gelegentlich macht sie im Konferenzbereich das Relais Englisch > Italienisch durch, wenn ein/e EnglischmuttersprachlerIn spricht. Spricht ein/e NichtmuttersprachlerIn Englisch, wäre die Qualität ihrer Dolmetschleistung im Relais ihrer Meinung nach niedriger.

4.4.1.2 Berufserfahrung

Bezüglich ihrer Berufserfahrung wurden die Dolmetscherinnen gefragt, seit wann sie im österreichischen Wirtschaftsbereich als Dolmetscherinnen tätig sind. Die Mehrheit der Interviewten verfügt über eine zirka zehnjährige Berufserfahrung, während die übrigen schon über zehn Jahren im Wirtschaftsbereich tätig sind.

Als Nächstes wurde untersucht, in welchem Bereich sie am häufigsten tätig sind. Die meisten Interviewten vertreten die Ansicht, dass kein Bereich wirklich von einem anderen klar abgegrenzt werden kann. Daher existiert auch kein reines Wirtschaftsdolmetschen, weil dieses immer auch mit anderen Bereichen in Verbindung steht. B8 hob nämlich hervor, dass nicht nur Verhandlungsdolmetschsituationen als Wirtschaftsdolmetschen verstanden werden können. B1 erwähnte, wie das Dolmetschen in den Bereichen Wirtschaft und Technik (diese Befragte ist meistens in diesen Bereichen tätig) eng miteinander verbunden sind: Bei einer Verhandlung, in der eine Maschine gekauft oder eingerichtet werden soll, sind vertragliche bzw. rechtliche Aspekte vorhanden, die aber technische Klauseln enthalten. B5 erzählte, wie zum Beispiel Rechtsbereich und Wirtschaftsbereich verbunden sind. Als Dolmetscherin muss sie Leistungen beim Aufbau von Unternehmen, bei der Entwicklung von Marketingmaterialien und beim Abschluss von Verträgen erbringen.

B6 arbeitet meistens im Wirtschaftsbereich bzw. im Versicherungsbereich, an der österreichischen Wirtschafts- und Handelskammer und am österreichischen und italienischen Handelsinstitut. B7 kommt oft bei Geschäftsverhandlungen von österreichischen KundInnen zum Einsatz, die Geschäfte mit ihren italienischen PartnerInnen machen wollen. Sie dolmetscht oft auch Audits oder Schulungen im Technikbereich. B4 war vor allem am Anfang ihrer Karriere als Dolmetscherin im Wirtschaftsbereich tätig: Präsentation von und Verhandlungen über Exportprodukte(n). Seit einigen Jahren beschäftigt sie sich jetzt mit Medizindolmetschen im Tourismus. B3 differenziert die Dolmetschaufträge, die sie vor und nach dem Beginn der Corona-Pandemie erhalten hat. Vorher dolmetschte sie am häufigsten im Wirtschaftsbereich, zum Beispiel bei Geschäftsverhandlungen und im Kulturbereich (Veranstaltungen, Festspiele), während der Corona-Krise hat sie hingegen generell weniger Aufträge. Sie ist auch im Technikbereich (Aufbau, Eisenbahn) und im diplomatischen Bereich (internationale Kooperation) tätig. B8 absolvierte auch eine klassische Gesangsbildung, sodass sie viel im Musikbereich übersetzt und dolmetscht. Neben diesem Bereich ist sie im Wirtschaftsbereich bzw. im Bankenbereich als Dolmetscherin tätig. Ähnlich wie B8 arbeitet B2 am häufigsten im Kulturbereich (Geschichts- und Philosophietagungen) und im diplomatischen Bereich (Ministeriumstreffen, Gipfelgremien).

Ebenfalls wurden die Interviewten danach gefragt, ob sie im Laufe ihres beruflichen Werdegangs irgendwann Aufträge im Wirtschaftsbereich von italienischen KundInnen in Italien erhalten hätten. Es stellt sich aber heraus, dass die Mehrheit der Befragten ausschließlich in Österreich tätig ist und auch keine Aufträge von italienischen KundInnen in Italien bekommt. B1 begleitet aber österreichische KundInnen nach Italien und B4 unterstützt italienische KundInnen, die nach Österreich kommen. B2 und B7 fungieren manchmal als Dolmetscherinnen für österreichische KundInnen, die nach Italien fahren. B7 arbeitet nur selten für italienische KundInnen. B5 hat auch einige KundInnen in Italien, die sie meistens über das italienische Außenhandelsinstitut kontaktieren. Es handelt sich um KundInnen, die in Österreich eine Filiale eröffnen wollen oder auf der Suche nach GeschäftspartnerInnen sind, und deshalb nach Österreich kommen. Sie hat auch drei FixkundInnen in Südtirol, die im Wirtschaftsbereich (bei Steuer- und Wirtschaftsberatungsunternehmen) tätig sind und mit denen sie Dolmetscheinsätze zu monatlichen Abrechnungen hat. B6 erhält selten Aufträge über die österreichische bzw. die italienische Handelskammer in Italien. B3 hat nie Aufträge von italienischen KundInnen in Italien angenommen, weil die Dolmetschhonorare in Italien niedriger als die in Österreich sind. Sie arbeitet lieber für österreichische KundInnen in Österreich. B8 bekommt keine Dolmetschaufträge von italienischen KundInnen in Italien, weil

ihrer Meinung nach immer DolmetscherInnen vor Ort eingesetzt werden. Sie hatte nur einen Einsatz für einen österreichischen Fernsehsender im Bereich Wirtschaftskriminalität in Italien gehabt.

Schließlich wurde analysiert, ob die interviewten Dolmetscherinnen angesichts ihrer Erfahrungen das Gefühl haben, Fähigkeiten im Wirtschaftsbereich erworben zu haben, die nicht speziell mit dem Dolmetschen zusammenhängen. Alle Befragten konnten diese Frage bejahen, dies jedoch nicht bloß auf den Wirtschaftsbereich bezogen, sondern auch in anderen Branchen. B8 ist der Meinung, dass, aufgrund der notwendigen Vorbereitung von DolmetscherInnen, bei jedem Auftrag umfassende Kenntnisse über das bestimmte Auftragssthema gewonnen werden. B1 erwarb Kompetenzen im wirtschaftlichen und rechtlichen Bereich (Verträge, Klauseln). Auch B3 eignete sich bei Wirtschaftsaufträgen Wissen über rechtliche und technische Aspekte an, weil diese Bereiche eng miteinander verbunden sind. B2 sammelte Erfahrungen bei Geschäftsverhandlungen und verfügt daher über entsprechende soziale Kompetenzen und Kompetenzen bezüglich der Wirtschaftsterminologie, des Verhandlungsablaufs und -verhaltens. B4 erwarb Wissen über die wirtschaftliche Terminologie (beispielsweise betreffend Bilanzen oder Verkauf per Nachnahme) vor allem, nachdem sie den Gewerbeschein beantragt hatte. B5 baute viel Hintergrundwissen auf, das für Wirtschaftsabläufe relevant ist. Auch hinsichtlich der Kundenunterlagen, die sie für solche Aufträge sichten oder übersetzen muss, konnte sie weitere Kenntnisse erwerben. B6 kann mittlerweile mit den finanziellen Erwartungen der Firmen umgehen, die bei Verhandlungen im Vordergrund stehen und die mit dem Dolmetschstudium nichts zu tun haben. B7 eignete sich eine gewisse Mediationskompetenz als Dolmetscherin an.

4.4.2 Wirtschaftssprache

In puncto Wirtschaftssprache befasst sich die Analyse zunächst mit der Frage, ob diese für die DolmetscherInnen aus deren Sicht eine Herausforderung darstellt. Wie auch B4 bestätigte, wird, ähnlich wie in anderen Dolmetschbereichen, eine Fachsprache verwendet, die DolmetscherInnen lernen sollten. Einer anderen Befragten (B2) zufolge existieren so viele Fachsprachen, dass wahrscheinlich jeder Auftrag eine spezifische Vorbereitung erfordert. Die Vorbereitung stellt einen wichtigen Teil des Berufsbildes von DolmetscherInnen dar und somit auch eine bestimmte Herausforderung. Zum Beispiel verwendet jedes Unternehmen seine eigene Wirtschaftssprache. Diese umfasst Fachtermini, welche B2 DolmetscherInnen vor dem Einsatz zu lernen empfiehlt. Auch B3 teilt diese Ansicht: DolmetscherInnen sollten sich für

jeden Auftrag im Wirtschaftsbereich genauer vorbereiten und sich in das Thema vertiefen, um eventuelle Schwierigkeiten zu vermeiden. B8 hat hingegen nicht das Gefühl, dass allgemeine Begriffe wie „Wertschöpfung“, „Mehrwertsteuer“ und „amortisieren“ zu einer bestimmten Wirtschaftssprache gehören würden. Daher stellt die Wirtschaftssprache für sie kein „furchtbares Problem“, sondern eine überwindbare Herausforderung dar (B8:18).

Aus der Hälfte der Interviews (B1, B2, B3, B5) stellt sich heraus, dass vor allem beim Berufseinstieg die Wirtschaftssprache eine Herausforderung darstellt. Durch Arbeitserfahrung können diese Kenntnisse jedoch erworben und ständig erweitert werden, wie B2 und B3 bestätigten. Am Anfang ihres beruflichen Werdegangs empfand B1 die Wirtschaftssprache als eine Herausforderung, weil sie über keine Kompetenzen in diesem Bereich verfügte. Für B5 stellt die Wirtschaftssprache keine große Herausforderung dar, da sie das entsprechende Hintergrundwissen mittels ihrer Arbeitserfahrung aufgebaut hat. Auch B6 ist dieser Ansicht: Wenn DolmetscherInnen über keine zusätzliche wirtschaftliche Ausbildung verfügen oder sie für ein bestimmtes Unternehmen arbeiten und dann in andere wirtschaftliche Bereiche (die auch den Rechtsbereich betreffen) wechseln, kann sich die Fachsprache als schwierig erweisen. Aufgrund ihrer Erfahrung ist für B7 die Wirtschaftssprache keine besondere Hürde, wenn sie die Texte zum spezifischen Wirtschaftsbereich und -thema vorab übersetzt oder sie bereits für bestimmte KundInnen gearbeitet hat. Auch B8 hob hervor, dass das Übersetzen wirtschaftlicher Texte für das Erlernen der Wirtschaftssprache eine bedeutende Rolle spielt.

Die Vorbereitung auf wirtschaftssprachliche Besonderheiten für einen Dolmetscheinsatz stellt einen weiteren Punkt der Analyse dar. Alle Interviewteilnehmerinnen bereiten sich diesbezüglich ähnlich vor. Sie lesen die erhaltenen Materialien und recherchieren über die AuftraggeberInnen, ihre Produkte und die spezifischen wirtschaftlichen Vorgänge. Beispielsweise versucht B1 möglichst viele Informationen (wie Unterlagen, Präsentationen oder Verträge) bezüglich des Auftrags zu erhalten. Wenn dies wegen Zeitknappheit nicht möglich ist, recherchiert sie über die GeschäftspartnerInnen, die am Treffen teilnehmen werden. Auch B2 informiert sich über die KundInnen, ihren spezifischen Arbeitsbereichen und die Produkte, die sie vorstellen werden. Üblicherweise liest sie ihre Webseite und eventuell verfügbare Materialien durch. Das Ziel besteht darin, die entsprechende Terminologie vorzubereiten. Ähnlich bereitet sich B3 vor: Wenn sie Unterlagen bekommt, liest sie diese durch. Darüber hinaus recherchiert sie Terminologie bzw. Fachtermini, die sie nicht kennt. Um sich terminologisch besser vorzubereiten, versucht B4, den Verhandlungszweck im Vorfeld zu verstehen. Sie befasst sich auch mit dem spezifischen Produkt oder der bestimmten Dienstleistung, die angeboten werden. Danach recherchiert sie die wirtschaftlichen Aspekte der

Verhandlung und versucht die Verhandlung zu visualisieren, um Aspekte und Themen vorzusehen. B5 setzt sich zunächst mit der Unternehmensstruktur auseinander, aus der die entsprechende Rechtsform abgeleitet werden kann, denn aus dieser Rechtsform erschließt sich die Entscheidungsstruktur eines Unternehmens. Danach recherchiert sie über den spezifischen wirtschaftlichen Vorgang (beispielsweise Akquisition, Gründung einer Filiale, Due-Diligence), um zu wissen, „in welchen terminologischen Bereichen sich alles drehen wird“ (B5: 24). B6 informiert sich über das Unternehmensfeld, „wobei man schon weiß, welche Probleme über die technische Sprache im Vordergrund stehen“ (B6: 20). Sie hob auch hervor, wie die während der Ausbildung an der Universität erworbenen fachterminologischen Kenntnisse nicht ausreichen. Da B7 es oft mit Dolmetschaufträgen zu tun hat, bei denen Wirtschaft und Technik miteinander verbunden sind, bereitet sie sich ebenfalls über die technischen Aspekte (Bedienungsanleitungen, Maschinerien) vor. Bei der Vorbereitung zu einem Auftrag schenkt B8 den wirtschaftssprachlichen Besonderheiten keine große Beachtung. Sie recherchiert eher über die GesprächsteilnehmerInnen (Webseite, YouTube-Videos, in denen die Stimme der RednerInnen akustisch hörbar ist) und manchmal übersetzt sie vom Blatt oder dolmetscht YouTube-Videos zur Übung. Nur selten erstellt sie gleich ein Glossar. Wenn sie über ein Glossar von einem älteren Auftrag in einem bestimmten Bereich verfügt, zieht sie es jedoch noch einmal hervor. Sie unterstrich auch, dass für DolmetscherInnen bei Dialogsettings fast kein Material zur Verfügung steht.

In einem weiteren Schritt wurden die Dolmetscherinnen gefragt, wie sie mit wirtschaftlichen Begriffen, die sie nicht kennen, umgehen. Alle Befragten setzen die Strategie des Nachfragens ein. Die GesprächspartnerInnen zeigen oft Verständnis dafür und helfen den Dolmetscherinnen. B1 bittet zum Beispiel um ergänzende Erklärungen, um Fehler zu vermeiden. Manchmal bittet sie um eine Pause, um einen bestimmten Begriff in einem Online-Wörterbuch (IATE) nachzuschlagen. Ihrer Erfahrung nach zeigen sich die GesprächsteilnehmerInnen darüber nicht irritiert, sondern haben Verständnis. Auch B2 fragt bei schwierigen Begrifflichkeiten nochmals nach. Aus ihrer Sicht stellt dies auch kein Problem dar, solange die Konversation dadurch nicht ständig unterbrochen wird. Nach der Erklärung gibt sie den Begriff dann mit eigenen Worten wieder. Im schlimmsten Fall (das heißt, wenn sie mit dem verwendeten Begriff überhaupt nicht umgehen kann) sucht sie den Terminus kurz in der Suchmaschine Google. Üblicherweise können die GesprächsteilnehmerInnen die ungenaue Dolmetschung problemlos verstehen, weil sie über dieselben Fachkompetenzen verfügen. Die GesprächspartnerInnen haben B2 oft geholfen, Verständnis zu erreichen. Auch B3 fragt nach, wenn sie einen Begriff nicht kennt. Dank ihren spezifischen Kenntnissen gelingt es ihr oft,

Sachverhalte und Begriffe verständlich zu dolmetschen, auch wenn sie eine Erklärung des Terminus (und nicht eine genaue Übersetzung) wiedergibt. Wenn B4 den Begriff aus dem Kontext schlussfolgern kann, versucht sie ihn auf jeden Fall zu übersetzen. Nur wenn sie den Begriff, trotz Vorbereitung, aus dem Kontext nicht ableiten kann, fragt sie nach, um ihn richtig umformulieren zu können. Sie gab auch zu, dass sie sich am Anfang ihres beruflichen Werdegangs schämte, nachzufragen zu müssen. Jetzt hat sie hingegen keine Hemmungen bei Unklarheiten nachzufragen, weil DolmetscherInnen ihrer Meinung nach keine WirtschaftsexpertInnen sind und somit auch nicht jeden Begriff kennen müssen. B5 passiert es selten, einen Begriff nicht zu kennen. Falls sie einen Terminus noch nie gehört hat, versucht sie, ein Synonym zu finden, das zumindest zum selben Fachbereich gehört und sich auf dieselbe Begriffsebene bezieht. Sie versucht Zeit zu gewinnen, um ein Synonym zu finden und fragt die Gesprächsparteien, ob es im Kontext Sinn macht. Als weitere mögliche Strategie (selten) nimmt sie den englischen Begriff, da Englisch die Lingua Franca der Wirtschaft ist. B6 und B7 geben zu, bei dialogischen Situationen nicht immer einen Terminus zu kennen, und bitten meistens um eine Erklärung. B8 formuliert den Fachbegriff um oder fragt nach und schaut kurz im Internet nach. Nicht immer schafft sie es, den Begriff mit eigenen Worten wiederzugeben und fragt in solchen Fällen nach dem englischen Begriff, mit dem die GesprächsteilnehmerInnen aus ihrer Sicht sicherlich umgehen können. Aus den Aussagen der Befragten ergibt sich daher, dass die Strategie des Nachfragens die beliebteste Strategie bei kniffligen wirtschaftlichen Begriffen zu sein scheint. Darüber hinaus setzen die Interviewten oft die Strategie der Umformulierung ein, wenn sie die Bedeutung der Begriffe aus dem Kontext ableiten können. Als weitere Strategie werden die englischen Wirtschaftsbegriffe verwendet, da, nach Angaben der Befragten, die Gesprächsparteien mit der Lingua Franca der Wirtschaft gut umgehen können. Wenn die interviewten Dolmetscherinnen einen Begriff aus dem Kontext nicht ableiten können und den entsprechenden englischen Terminus nicht kennen, suchen sie im Internet nach dem Begriff.

Die nächste Analysefrage befasst sich mit der Frage, wie die Interviewteilerinnen mit englischen Begriffen umgehen, die in der italienischen und der deutschen Wirtschaftssprache vorkommen. Alle Befragten behalten beim Dolmetschen ins Italienische und Deutsche fast immer die englischen Fachbegriffe bei. B1 unterstrich, wie viele englische Termini auch im Deutschen und im Italienischen von Geschäftsleuten verwendet werden. Ihrer Erfahrung nach werden zudem auch während der Interaktion von beiden Seiten englische Begriffe verstanden. Das hat aus der Sicht der Befragten den Vorteil, dass, wenn die Gesprächsparteien die betreffenden englischen Wörter bei der Wiedergabe hören, auch die

Gewissheit haben, dass die Dolmetscherin korrekt übersetzt hat. Der Erfahrung von B7 zufolge ist es besser, englische Fachtermini nicht zu übersetzen, wenn alle GesprächsteilnehmerInnen im Wirtschaftsenglisch bewandert sind. Sie übersetzt sie auch nur dann, wenn jemand kein Englisch spricht. Allerdings werden nach Ansicht von B3 englische Begriffe von GesprächsteilnehmerInnen oft falsch verwendet. Wenn die Termini richtig eingesetzt werden und entsprechende Begriffe in der Sprache der Wiedergabe vorhanden sind, übersetzt die Befragte diese. Auch B8 übersetzt keine englischen Fachbegriffe, weil diese dann „auf jeden Fall richtig“ sind. Sie gibt die englischen Termini mit italienischer Aussprache wieder. Wenn sie auch die entsprechende italienische Übersetzung kennt, nennt sie sowohl den englischen als auch den italienischen Begriff. In bestimmten Bereichen, wie zum Beispiel im Marketing, werden die englischen Termini nie übersetzt, weil sie auf internationaler Ebene bekannt sind. Wenn die verwendeten englischen Begriffe auch im Deutschen üblich sind, belässt B4 diese in der Originalsprache. Sie behält diese Termini auch im Italienischen bei und liefert die entsprechende italienische Übersetzung nur, wenn die italienischen PartnerInnen den englischen Begriff nicht kennen. Sie setzt diese Strategie ein, um Energie beim Dolmetschen zu sparen. Wenn es sich aber um einen falsch eingesetzten englischen Terminus handelt, übersetzt sie vom Englischen ins Deutsche. B5 übersetzt die englischen Termini meistens nicht, weil dies für Verwirrung sorgen könnte. Auch B6 belässt sie zur Sicherheit auf Englisch, wenn sie sich unsicher ist, um welche Wirtschaftsbranche es sich handelt. Im Fall von B7 sind den GesprächsteilnehmerInnen die verwendeten englischen Fachbegriffe üblicherweise geläufig, während sie sie als fachfremde Person nicht immer kennt.

4.4.3 Kulturell geprägte Aspekte

Die Analysekategorie „kulturell geprägte Aspekte“ gliedert sich in Anlehnung an Gesteland (2005) in fünf Unterkategorien: „Deutsche vs. italienische kulturell geprägte Aspekte“, „Deal Focus vs. Relationship-Focus“, „Informal vs. Formal Cultures“, „Rigid-Time vs. Fluid-Time“, „Emotionally Expressive vs. Emotionally Reserved Cultures“. Im Folgenden werde diese detailliert dargelegt.

4.4.3.1 Deutsche vs. italienische kulturell geprägte Aspekte

Die befragten Dolmetscherinnen äußerten sich auch über allgemeinen kulturell geprägte Aspekte², die sich in der Interaktion zwischen deutschsprachigen und italienischen Geschäftsleuten beobachten lassen. Aus den meisten Interviews ergibt sich, dass aus der Sicht der Befragten ItalienerInnen im Vergleich zu Deutschsprachigen im Gespräch nicht direkt zum Punkt kommen und eine größere Flexibilität in Verhandlung mit sich bringen.

Angesichts der Aussage von B1 zeigen ItalienerInnen die Tendenz (nicht nur im Wirtschaftsbereich), eher „um den heißen Brei herumzureden“ als direkt zur Schlussfolgerung zu kommen. Dieselbe Ansicht vertritt B2: ItalienerInnen neigen dazu, eine lange Einführung zu geben und keine direkten Fragen zu stellen. Sie geben „Statements“ ab, aus denen die Dolmetscherin die darin enthaltenen Fragen ausdrücken soll (vgl. B2: 28). Um keine Zeit zu verlieren, passt sie sich in der Dolmetschung an den deutschen Stil an, wo es gängiger ist, direkte Fragen zu stellen. Auch B3 ist der Meinung, dass Deutschsprachige einen strukturierten Verhandlungsstil aufzeigen, während ItalienerInnen sich langsamer dem Thema annähern.

B6 behauptete, dass Deutschsprachige unflexibler seien, wenn es um Wirtschaftsthemen (beispielsweise Bankwesen, Ankauf) geht. ItalienerInnen zeigen sich hier hingegen flexibler, und haben weniger Eile ihr Ziel zu erreichen. Diesbezüglich meinte B8 anhand ihrer Erfahrung (sie wohnte in der norditalienischen Stadt Forlì), dass ItalienerInnen spontaner und manchmal ein bisschen „relaxed“ seien (vgl. B8: 28). Auch wenn eine derartige Annahme als ein österreichisches Klischee angesehen werden kann, will die Befragte „nicht alles über einen Kamm scheren“ (B8: 28). Wenn die Befragte in einer Interaktion merkt, dass dieses Klischee aus einer kulturellen Diskrepanz herrührt, schlägt sie den GesprächsteilnehmerInnen vor, „in einem anderen Schema“ zu denken (B8: 28). Hervorzuheben sind B5 zufolge Unterschiede bezüglich der Wahrnehmung der Verbindlichkeit zwischen den zwei Kulturen. Deutschsprachige scheinen dazu zu tendieren, „Dinge viel verbindlicher zu sehen“, auch wenn das eher als ein Vorurteil erscheint, da beide GeschäftspartnerInnen schlussendlich dasselbe Interesse und dasselbe Ziel verbindet (B5: 32).

² In Anlehnung an Welsch (2012) wird hier unter „Kultur“ „die betreffenden kulturellen Inhalte“ verstanden, die für eine Gesellschaft charakteristisch sind (Welsch 2012: 25). Darauf bezieht sich das Konzept von Transkulturalität. Auf der Makroebene gibt es keine abgegrenzten Kulturen mehr, sondern eine „Durchdringung“ kultureller Inhalte verschiedener Länder. Auf der Mikroebene handelt es sich um eine „transkulturelle Prägung der Individuen“: Jedes Individuum ist „durch mehrere kulturellen Herkunft und Verbindungen“ geprägt (Welsch 2012: 25). Daher kann nicht ausgegangen werden, dass alle Individuen einer Gesellschaft den gleichen „kulturellen“ Hintergrund haben.

Hervorgehoben wurden auch weitere Unterschiede zwischen der italienischen und der deutschsprachigen Kultur. Nach der Erfahrung von B2 lässt sich beobachten, dass Deutschsprachige oft ItalienerInnen gegenüber misstrauisch sind. Die Befragte erwähnte ein Treffen, bei dem Deutsche, ÖsterreicherInnen und ItalienerInnen miteinander über einen Geschäftsabschluss verhandelt haben. Aus der Sicht der befragten Dolmetscherin ließen sich hier einige Besonderheiten beobachten: Die Deutschen waren den ÖsterreicherInnen gegenüber misstrauisch und umgekehrt. Außerdem reagieren ItalienerInnen im Vergleich zu Deutschsprachigen emotionaler, während letztere zurückhaltender wirken, wie B3 auf der Grundlage ihrer Erfahrungen behauptete. B4 nannte einen weiteren Punkt und zwar, dass ItalienerInnen sich des Berufsbilds von DolmetscherInnen nicht bewusst sind. Die Frage „Was sind Sie von Beruf?“ wurde ihr von ItalienerInnen oft gestellt. Deutschsprachige würden ihr diese Frage nicht stellen, weil sie gewohnt sind, mit DolmetscherInnen zu arbeiten. Zwei Befragte (B5 und B8) haben keine großen kulturellen Unterschiede erkannt, sondern nur Einstellungen oder Vorurteile hinsichtlich der Pünktlichkeit und der Spontaneität. Wie B8 hervorhob, kommt es durchaus vor, dass sich auch ÖsterreicherInnen bei privaten Terminen und bei Geschäftsverhandlungen verspäten (zum Beispiel wegen eines Zwischenfalls). Hier wird oft stark von Klischees und einer traditionellen Vorstellung von „Kultur“ (als von anderen Kulturen abgegrenzt) ausgegangen. Die Erfahrungen der Befragten zeigen, dass diese gelegentlich zutreffen, aber eben nicht verallgemeinert werden sollten.

Der wiederkehrende Aspekt des Small-Talks, mit dem Geschäftstreffen beginnen, wurde ebenso eingehend untersucht. Diesbezüglich unterstrichen B1, B2, B4 und B5 die Unterschiede zwischen Deutschen, ÖsterreicherInnen und ItalienerInnen. Deutsche sind aus der Sicht der Befragten zurückhaltender und ziehen eine Grenze zwischen Arbeit und Privatleben. Small-Talk führen sie nur sehr wenig und aus reiner Freundlichkeit. ÖsterreicherInnen „plaudern“ mehr als Deutsche, um das Eis zu brechen und die Atmosphäre zu entspannen, kommen aber B5 zufolge ebenfalls rasch zum eigentlichen Thema des Gesprächs. Sie bevorzugen es im Gegensatz zu ItalienerInnen jedoch, während der Mittagspause nur Small-Talk zu führen und nicht von der Arbeit zu sprechen. Bei ItalienerInnen gehört nach Ansicht der Befragten allgemein der Small-Talk zur Gesprächskultur dazu.

Die Small-Talk-Themen von Deutschsprachigen und ItalienerInnen ähneln sich. Es geht immer um allgemeine und nicht arbeitsrelevante Themen wie Freizeitgestaltung, Wetter, Essen, Urlaubsplanung, familiäre Geschehnisse und Sportinteressen. B1 behauptete, dass Politik bewusst nicht erwähnt wird, um Diskussionen zu vermeiden. B3 zufolge fragen ÖsterreicherInnen manchmal nach den neuesten Ereignissen in Italien oder nach der

Herkunftsstadt der italienischen GesprächspartnerInnen. Fragen über die Anreise werden ebenfalls häufig gestellt. ItalienerInnen tendieren nach Ansicht von B1, B2 und B6 dazu, über ihr Privatleben zu sprechen und den GesprächspartnerInnen Fragen über die Familie zu stellen. Hingegen reden sowohl Deutsche als auch ÖsterreicherInnen am Arbeitsplatz nicht über ihre Familie. Nur wenn sich die GeschäftspartnerInnen seit längerer Zeit kennen, fragen sie B4 und B7 zufolge auch nach deren Familie. Die Befragten meinten auch, dass ItalienerInnen eher bereit seien, bei Small-Talk bestimmte Grenzen zu überschreiten und private Themen anzusprechen.

Die Untersuchung befasst sich auch mit der Frage, wie die Dolmetscherinnen mit Small-Talk umgehen. Für alle Interviewten stellt Small-Talk keine Schwierigkeit beim Dolmetschen dar. Wenn sich eine Seite zurückhaltender zeigt, reagiert die Gegenseite mit Verständnis, und der Small-Talk dauert folglich nicht lange, so die Erfahrung von B2. B3 findet Small-Talk sehr wichtig, weil er eine erste Beziehung zwischen den GesprächspartnerInnen schafft und er dazu dient, das Eis zwischen ihnen zu brechen. Daher sollten DolmetscherInnen bereits beim Small-Talk aufmerksam zuhören und diesen ernst nehmen. B5 zufolge besteht die Rolle von DolmetscherInnen nicht darin, das Gespräch oder den Small-Talk an eine bestimmte Kultur zu adaptieren. Deswegen verfügt sie diesbezüglich auch über keine Strategie. B8 würde ebenfalls nie in die Konversation eingreifen, um die GesprächspartnerInnen beim Small-Talk vor bestehenden kulturellen Unterschieden zu warnen. Nur B4 und B6 wänden hier eine andere Strategie an. Wenn Small-Talk als einleitende Geschäftsinteraktion eingesetzt wird, versucht B4, für sie unbekannte Andeutungen zu verstehen und so getreu wie möglich zu dolmetschen. Ist die anschließende Mittagspause hingegen eher von Themen geprägt, die für den Geschäftsabschluss nicht relevant sind, erlaubt sie sich hier diesen eine geringere Bedeutung beizumessen. B6 versucht bei Small-Talk möglichst allgemein zu bleiben und steuert das Gespräch: „Man lenkt als Dolmetscherin diese Gespräche auch während der Pause, sodass nicht über private Dinge gesprochen wird“ (B6: 52).

4.4.3.2 Deal Focus vs. Relationship-Focus

„Deal Focus vs. Relationship-Focus“ stellt die zweite Unterkategorie der „kulturell geprägten Aspekte“ dar. Anhand Gestelands „Patterns of Cross-Cultural Business Behavior“ wurde zunächst gefragt, wie viel Wert auf das Kennenlernen der potentiellen PartnerInnen vor der Verhandlung in der deutschsprachigen und der italienischen Kultur gelegt wird. Alle interviewten Dolmetscherinnen vertreten die Ansicht, dass das vorherige Kennenlernen eine

bedeutende Rolle spielt. Nur B7 weiß allgemeinen nicht, seit wann und wie sich GeschäftspartnerInnen kennen, weil sie nur bei italienischen und österreichischen Firmen zum Einsatz kommt, wenn Kommunikationsprobleme, die das Englische betreffen, auftreten.

B6 hob hervor, dass ihrer Erfahrung nach sowohl ItalienerInnen als auch ÖsterreicherInnen und Süddeutsche einen vergleichbaren großen Wert auf das Kennenlernen legen. Auch B8 zufolge kennen sich GeschäftspartnerInnen in der Regel vorab und sei es nur über den E-Mail-Verkehr. Für zwei der Befragten (B2 und B5) halten GeschäftspartnerInnen das Kennenlernen der Gegenseite auf der Entscheidungsebene für sehr wichtig. B2 unterstrich, dass ein Unterschied im Verhalten der Geschäftsleute beobachtet werden kann, wenn diese sich bereits kennen oder wenn sie sich noch nie zuvor begegnet sind. Je vertrauter sie miteinander sind, desto stärker ändern sich die Beziehungen und desto häufiger werden Vorurteile und Einstellungen entweder bestätigt oder widergelegt. Darüber hinaus übt nach Ansicht von B1 das gegenseitige Kennenlernen einen wichtigen Einfluss auf den Interaktionsablauf aus, weil eine Seite bestimmte Erwartungen gegenüber der anderen haben kann. Auch B3 zufolge ist es von großem Belang, dass Geschäftsleute sich vor einem Geschäftstreffen mit dem Bereich bzw. Unternehmen und den Zielen der PartnerInnen auskennen, um eine Partnerschaft eingehen zu können. B3 berichtete von ihrer Erfahrung: Wenn beispielsweise ItalienerInnen nach Österreich reisten, um ihre Produkte bei österreichischen Firmen zu präsentieren, ohne sich darüber im Vorhinein mit ihnen verständigt zu haben (zumindest per E-Mail-Verkehr), waren ÖsterreicherInnen oft nicht bereit, ins Geschäft zu kommen.

Darüber hinaus ist B1 zufolge „die Charakterkomponente von der kulturellen Komponente kaum zu unterscheiden“, wenn sich die GeschäftspartnerInnen schon kennen (B1: 30). Die GeschäftspartnerInnen interpretieren Verhaltensbesonderheiten (beispielsweise ItalienerInnen, die viel gestikulieren) wahrscheinlich eher als charakterbedingt anstatt als kulturbedingt. Auch B4 vertritt die Meinung, dass sich das Kennenlernen allgemein auf den Verlauf des Gesprächs gut auswirkt, dies aber nicht kulturbedingt sei.

Der auf die Dolmetschung ausgeübte Einfluss des Kennenlernens der GeschäftspartnerInnen stellt einen weiteren Punkt der Analyse dar. Ob sich die beteiligten Parteien bereits im Vorfeld kennen, ist den Interviewten zufolge für die Dolmetschung nicht besonders relevant. Nach Ansicht von B1 beeinflusst es den Anfang der Dolmetschung nur, wenn sich die GesprächsteilnehmerInnen schon kennen. Für die Dolmetscherin hingegen handelt es sich um das erste Treffen. Sie verfügt deshalb über kein Hintergrundwissen. Dieses Problem löst sich aber während der Interaktion nach wenigen Minuten. B2, B3 und B6 zufolge ist die Atmosphäre des Treffens auch für die Dolmetscherin entspannter, wenn sich die

GesprächspartnerInnen vorher kennengelernt haben. Allerdings übt das auf die Dolmetschleistung keinen Einfluss aus. Derselben Ansicht ist B4, für die die Vorbereitung der Leistung der DolmetscherInnen zu 80% bestimmt.

Ebenfalls wurden die Dolmetscherinnen danach gefragt, wie viel Wert die GesprächspartnerInnen im Vorfeld einer Verhandlung auf das Kennenlernen der jeweils anderen Kultur legen. Alle Befragten sind sich einig, dass das Wissen über die Kultur der Gegenseite für Deutschsprachige und ItalienerInnen gleich wichtig ist. Wenn die GesprächspartnerInnen die jeweilige Kultur des anderen nicht kennen, können Probleme oder Vorurteile auftreten, wie B7 hervorhob. B1 stellte ebenfalls fest, dass österreichische und italienische Geschäftsleute manchmal dem anderen gegenüber Vorurteile haben. Wenn sie jedoch die Kultur der Gegenseite kennen, verhalten sich diese bei den Treffen dementsprechend anders. Beispielsweise kommen ItalienerInnen direkter zum Kern des Gesprächs, wenn sie mit ÖsterreicherInnen schon Geschäfte gemacht haben. Andererseits fragen ÖsterreicherInnen nach der Herkunft (Nord- oder Süditalien), wenn sie bereits mit ItalienerInnen vertraut sind. Vorurteile gegenüber Nord- vs. Süditalien ist B1 zufolge unter ÖsterreicherInnen immer noch verbreitet, auch wenn es nicht unbedingt den Tatsachen entsprechen muss. Auch B2 ist der Ansicht, dass es unterschiedliche Einstellungen und Vorurteile unter den Geschäftsleuten gibt. Beispielsweise neigen Deutschsprachige dazu, den ItalienerInnen weniger Vertrauen zu schenken. Deswegen wurde bei B2 nachgefragt, was die italienischen GesprächspartnerInnen untereinander besprechen. B2 nannte ein Beispiel: Bei einer wichtigen Verhandlung unterhielt sich die italienische Seite über ihre jeweilige Familie. Als ein Kollege ein Foto seiner Tochter zeigte, kommentierte es der aus der Toskana stammende Partner mit einem Schimpfwort, um zu betonen, wie viel das Mädchen bereits gewachsen sei. Die österreichische Gegenseite verstand nur das Schimpfwort und machte sich darüber Gedanken. Daher baten die ÖsterreicherInnen die Dolmetscherin, ihnen die Situation zu erklären. B2 stellte klar, dass ItalienerInnen aus der Toskana solche Wörter als Füllwörter in die Konversation einfügen und sich daher nicht auf die Verhandlung bzw. österreichische Seite beziehen. Auch B3 konnte im Laufe ihres Werdegangs bestimmte Vorurteile unter ÖsterreicherInnen feststellen. Sie ist jedoch der Ansicht (ebenso wie B4), dass ItalienerInnen und Deutschsprachige in der Regel die gegenseitige Kultur zumindest ein bisschen kennen, weil die jeweiligen kulturellen Unterschiede nicht so ausgeprägt sind. Ein größerer Wert wird hingegen auf das Kennenlernen der Kultur der potentiellen GeschäftspartnerInnen gelegt, wenn es sich um extrem ausweichende Kulturen (beispielsweise eine europäische und eine asiatische) handelt. B5 zufolge wissen Geschäftsleute mit der jeweils anderen Kultur umzugehen, weil sie sich mit den

marktüblichen Gepflogenheiten auskennen (B5: 38). Aus der Sicht von B7 kennen hingegen ItalienerInnen und Deutschsprachige die Kultur ihres Gegenübers nicht.

Der auf die Dolmetschung ausgeübte Einfluss des Kennenlernens der gegenseitigen Kultur wurde ebenfalls analysiert. Die meisten Befragten sind der Ansicht, dass das Kennenlernen der Kultur ihres Gegenübers für die Leistung von DolmetscherInnen nicht besonders relevant ist. Diesbezüglich hob B1 hervor, dass sie Witze über die Kultur der Gegenseite nur übersetzt, wenn die Atmosphäre entspannt ist. B6 zufolge wird die Dolmetschleistung leichter, wenn die GesprächspartnerInnen miteinander und mit der Kultur bereits umgehen können. Als Dolmetscherinnen mussten B5 und B8 die Kultur der Gegenseite bzw. sehr kulturspezifische Gesprächsinhalte nicht weiter erklären. Das ist B4 zufolge darauf zurückzuführen, dass die Kulturen, deren Aspekte das Verhalten beeinflussen, durch die Globalisierung eng verbunden sind. Die Individuen sind nämlich durch Elemente mehrerer Kulturen geprägt (vgl. Welsch 2012: 28).

4.4.3.3 Informal vs. Formal Cultures

Anhand Gestelands „Patterns of Cross-Cultural Business Behavior“ werden im folgenden Punkt die Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten in den Formalitäten zwischen den zwei betrachteten Kulturen aus der Sicht der Befragten dargestellt. Diesbezüglich unterstrichen alle Dolmetscherinnen Unterschiede zwischen deutschsprachigen und italienischen Geschäftsleuten.

B2 und B7 zufolge verhalten sich Deutsche im Vergleich zu ItalienerInnen und ÖsterreicherInnen am formellsten. ÖsterreicherInnen sind wiederum formeller als ItalienerInnen, aber nicht so sehr wie Deutsche. Schon nach wenigen Minuten im Gesprächsverlauf werden ItalienerInnen informeller, eine Gesprächswende, die Deutsche eher als störend empfinden, weil sie solches Verhalten nicht gewohnt sind. Wenn beispielsweise ItalienerInnen ÖsterreicherInnen gegenüber einen Wunsch äußern oder zu persönliche und direkte und dabei eine zu direkte Fragen stellen, formuliert B7 diese durch eine „österreichische“ Entsprechung um (B7: 44). Die Befragte behauptete auch, dass ItalienerInnen ihr AnsprechpartnerInnen schneller duzen: „Ich hatte Situationen, wo ich ItalienerInnen gesiezt habe und sie mir darauf antworteten: Wenn du mich jetzt siezt, dann fühle ich mich so alt“ (B7: 34). ÖsterreicherInnen hingegen bleiben lieber auf der formellen Ebene und bevorzugen das Siezen. Auch B8 findet, dass ÖsterreicherInnen in der Regel formeller und präzise in ihren Fragestellungen sind. B8 meint aber auch, dass ItalienerInnen jedoch nicht so stark zu einem

informellen Ton tendieren, als dass man daraus ein Klischee ableiten könnte. B1 zufolge neigten ItalienerInnen vor der Pandemie eher dazu, körperliche Schranken zu überwinden und ihre Gegenüber u.a. mit Händedruck oder Schulterklopfen zu berühren, während ÖsterreicherInnen das nicht so spontan tun würden. ÖsterreicherInnen messen akademischen Grade und Höflichkeitsformen einen höheren Stellenwert bei. B4 erwähnte hinsichtlich der Höflichkeitsform, dass sie auf Italienisch kaum verwendet wird. Sie wird jedoch von ÖsterreicherInnen eingesetzt, um eine gewisse Distanz beizubehalten. Die Betonung von Formalia wie akademischen Grade in Bezug auf Autorität oder Ansehen wurde auch von B5 als für die österreichische Seite üblich betont. Bezüglich des Verhaltens sind B5 jedoch eher vergleichbare Aspekte aufgefallen: Zum Beispiel suchen Deutschsprachige und ItalienerInnen PartnerInnen, die sich „auf derselben Entscheidungsebene“ befinden (B5: 40).

Als weiteres Thema wurde auch gefragt, wie die interviewten Dolmetscherinnen mit eventuellen Unterschieden beim Umgang mit Formalitäten umgehen. Bisher hat diesbezüglich keine der Teilnehmerinnen größere Schwierigkeiten gehabt. Für B4 gestaltet sich die Situation einfach, weil sie nur das dolmetscht, was die GesprächsteilnehmerInnen tatsächlich sagen. Manchmal fragt sie vor der Interaktion nach, ob die GesprächspartnerInnen sich einander duzen oder siezen sollen. B2 zufolge lässt sich kein großer Unterschied beim Umgang mit Formalitäten zwischen den zwei Kulturen beobachten und daher treten auch keine Probleme auf. Diese Befragte tendiert dazu, sich mit der Person, mit der sie spricht, zu identifizieren. Sie verhält sich formeller mit ÖsterreicherInnen und gibt die informelleren Aussagen von ItalienerInnen nicht gleichlautend wieder, da sie für Deutschsprachige ungewöhnlich klingen würden. Ebenso ist ihr Ton gegenüber ItalienerInnen nicht allzu formell. Sie versucht unparteiisch zu bleiben und gleichzeitig das Gespräch zu steuern, damit es ausgewogen wirkt. Ähnlich dolmetscht B7: „Wenn ein Italiener sagen würde: „Gib mir den Schlüssel“, würde ich sagen: „Könnten Sie mir bitte den Schlüssel geben?“ (B7: 46). Um mögliche Missverständnisse zu vermeiden, versucht B6, „Aussagen zu relativieren“ (B6: 40). Sie bezieht sich auf Situationen, bei denen die eine Seite einen Geschäftsabschluss oder einen Vertragsabschluss schneller vorantreiben möchte als die andere, und dabei fallen vielleicht Kommentare von der einen oder der anderen Partei, die hierfür nicht produktiv sind und sich gegebenenfalls auch negativ auf den Geschäftsabschluss auswirken könnten (B6: 40). Bezüglich der Neigung von ItalienerInnen zu einer ausgeprägteren Körpersprache bzw. -kontakt bemerkte B1 bei einigen Aufträgen, dass ÖsterreicherInnen davon irritiert sein könnten. Um den kommunikativen Erfolg zu gewährleisten, klärte sie deswegen die italienische Seite darüber auf.

4.4.3.4 Rigid-Time vs. Fluid-Time

„Rigid-Time vs. Fluid-Time“ stellt eine weitere Unterkategorie der „kulturell geprägten Aspekte“ dar. Die folgende Frage hat das Ziel, eventuelle Schwierigkeiten, die die Befragten hinsichtlich der Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten in Bezug auf Pünktlichkeit zwischen den italienischen und den deutschsprachigen GeschäftspartnerInnen haben können, zu identifizieren. Nach der Mehrheit der interviewten Dolmetscherinnen lassen sich diesbezüglich keine Unterschiede zwischen ItalienerInnen und Deutschsprachigen feststellen, denn beide sind üblicherweise pünktlich.

Das Konzept der Pünktlichkeit ist nach Ansicht der meisten Befragten nicht kultur-, sondern charakterbedingt. B4 und B6 zufolge stellen die Unpünktlichkeit von ItalienerInnen und die Pünktlichkeit von ÖsterreicherInnen nur ein Klischee bzw. ein Vorurteil dar. B8 hob hervor, dass sie ItalienerInnen bei Bedarf warnen würde, pünktlich zum Termin aufzutauchen, aber dieses Szenario ist ihr bisher noch nie passiert. B3 und B5 zufolge sind Verspätungen bei Terminen immer durch äußere unvorhersehbare Geschehnisse begründet (zum Beispiel Zwischenfälle, Morgenverkehr, Flugverspätungen usw.), die daher auch nicht kulturspezifisch sind. Trotzdem behauptete B3, dass aus ihrer Sicht die deutschsprachige Kultur etwas mehr Wert auf Pünktlichkeit legt und dass sich Deutschsprachige des italienischen Pünktlichkeitskonzepts bewusst sind. Darüber hinaus unterstrich B4, dass ÖsterreicherInnen es nicht mögen, wenn die Gegenseite frühzeitig zum Termin erscheint. Diese Befragte versucht daher, die italienischen PartnerInnen im Vorfeld darüber zu informieren, um negative Folgen bei der Verhandlung zu vermeiden.

B2 vertritt hingegen die Meinung, dass es durchaus einen Unterschied im Pünktlichkeitskonzept zwischen Deutschsprachigen und ItalienerInnen gibt. ItalienerInnen halten eine Verspätung von fünfzehn oder zwanzig Minuten für normal, was Deutschsprachige aus der Sicht von B2 jedoch nervös macht. Dies kann zu Problemen führen, weil Pünktlichkeit mit Zuverlässigkeit verbunden wird. Um diese Probleme zu lösen und Spannung abzubauen, versucht B2, immer die Situation abzuwehren und die Stereotype zu ironisieren. Ein weiterer Unterschied lässt sich B7 zufolge feststellen. Auch wenn Pünktlichkeit von der Persönlichkeit abhängt, erkennt die Befragte einen Unterschied im Pünktlichkeitskonzept zwischen NorditalienerInnen, die pünktlicher sind, und den SüditalienerInnen, die sich um ein paar Minuten verspäten.

Es wurden auch Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten bezüglich der Zeitplanung und der Tagesordnung zwischen den beiden Kulturen untersucht. Vier Befragte (B5, B8, B7 und

B1) haben in ihrer bisherigen Berufserfahrung keine großen kulturspezifischen Unterschiede wahrgenommen. B7 zufolge sind bezüglich der Tagesordnung sowohl Deutschsprachige als auch ItalienerInnen spontan. B1 betonte sogar, dass beim Dialogdolmetschen eine vorgegebene Tagesordnung nur schwer eingehalten wird, weil unvorhersehbare Variablen, unerwartete Ereignisse oder aufgeschobene Punkte vorkommen können. Das Gespräch passt sich somit an die Situation an und kann unterschiedliche Richtungen einnehmen. Dies hängt weniger von der Kultur, sondern eher von der Kommunikationsart ab. Dieser Befragten zufolge gehört es nicht zu den Aufgaben der DolmetscherInnen, den roten Faden wiederaufzunehmen.

Aus den anderen Interviews ergeben sich hingegen doch einige Unterschiede. B4 zufolge können ItalienerInnen den roten Faden leicht verlieren, während Deutschsprachige ihre Ziele in der festgelegten Zeit erreichen wollen. Die Befragte würde ItalienerInnen nur dann in Kenntnis setzen, wenn sie ihre ArbeitgeberInnen sind. Deutschsprachige legen nach Ansicht von B2 und B3 eine ziemlich genaue Tagesordnung fest und setzen eine viel strukturiertere Verhandlungsart ein. Wenn die GesprächspartnerInnen einer solchen Struktur folgen, ist B3 der Meinung, dass die Dolmetschung dadurch erleichtert wird. Auch B6 teilt diese Ansicht, indem sie betont, wie ItalienerInnen damit flexibler umgehen. Falls B2 merkt, dass sich die italienische Seite bei einem Thema lange aufhält und die deutschsprachige ungeduldig wird, versucht sie, das Gespräch zu lenken oder den ItalienerInnen klarzumachen, dass es an der Zeit ist, zum Abschluss zu kommen und zum nächsten Punkt überzugehen. Jedoch hat sie das Gefühl, dass sie nicht wirklich in die Konversation eingreifen kann, weil sie als Dolmetscherin keine Partei der Verhandlung ist.

4.4.3.5 Emotionally Expressive vs. Emotionally Reserved Cultures

Eine weitere abgeleitete Unterkategorie der „kulturell geprägten Aspekte“ ist die Kategorie „Emotionally Expressive vs. Emotionally Reserved Cultures“. Analysiert wurde diesbezüglich, wie viel Wert aus der Sicht der Befragten auf den Ausdruck von Gefühlen (Körpersprache, Bedeutung von Schweigen) in der italienischen und der deutschsprachigen Kultur gelegt wird. B1 zufolge spielt der Ausdruck von Gefühlen eine wichtige Rolle, weil die Körpersprache von der Ansprechperson, die eine andere Sprache spricht, aktiv wahrgenommen wird. Aus diesem Grund ist es wichtig, die Gefühle der GesprächsteilnehmerInnen beim Dolmetschen zu übertragen. Ähnlicher Ansicht ist B3: Die Körpersprache stellt einen Teil der Kommunikation dar und sie daher ist gerade auch im Wirtschaftsbereich von Bedeutung. B5 nannte zum Beispiel

das Schweigen als Verhandlungsstrategie, über die Personen, die in Entscheidungspositionen sitzen, verfügen sollten.

Hinsichtlich des Ausdrucks von Gefühlen lassen sich einige Unterschiede zwischen den beiden Kulturen beobachten. Alle Befragten sind sich einig, dass ItalienerInnen emotionaler sind und mehr gestikulieren als Deutschsprachige, die in der Regel zurückhaltender sind. Nach Ansicht von B3 und B8 geben Deutschsprachige zum Beispiel dem Schweigen eine spezifische Bedeutung (Nachdenken oder fehlende Übereinstimmung). B4 und B7 wiesen darauf hin, dass Deutschsprachige die Gestik der italienischen Partei (B4 zufolge vor allem der ItalienerInnen aus dem Süden) falsch interpretieren, wenn ihnen die italienische Kultur nicht vertraut ist. Vermehrtes Gestikulieren ist für ItalienerInnen selbstverständlich: Sie gestikulieren nicht nur bei persönlichen Treffen, sondern auch beim Telefonieren (vgl. B7: 54). Ebenso hob B5 hervor, dass die italienische Kultur körpersprachbezogener ist als die österreichische. Dieser Befragten zufolge ist dies der deutschsprachigen SprecherInnen bewusst und sie wissen damit umzugehen: „Die Emotionalität oder der Ausdruck von Körpersprache wird nicht als erschwerend oder irgendwie störend empfunden“ (B5: 53). Auch B2 zufolge tendieren ItalienerInnen bei Verhandlungen dazu, viel zu gestikulieren und laut zu sprechen. Deutsche verbergen hingegen ihre Gefühle. ÖsterreicherInnen kommunizieren mehr als Deutsche, aber sie verwenden die Körpersprache nicht so viel wie ItalienerInnen. Die Befragte berichtete über ihre Erfahrung bei einer Verhandlung, an der SchwedInnen, Deutsche, ÖsterreicherInnen und ItalienerInnen teilgenommen haben. In diesem Kontext ist ihr aufgefallen, wie sich die Kommunikation je nach Kultur stark verändert. Die SchwedInnen verhielten sich komplett anders und zeigten kaum Gefühle. Die Deutschen hatten ein so gutes Pokerface (wie auch B6 hervorhob), dass ihr Gedankengang schwer zu verstehen war. Für B2 war auch eindeutig, dass die österreichische Seite nervös, während die italienische Seite wie ein offenes Buch war (vgl. B2: 56).

Darüber hinaus wurde analysiert, wie die Interviewten mit möglichen Problemen bezüglich der Körpersprache umgehen. Wenn ItalienerInnen viel gestikulieren, können Deutschsprachige B1 zufolge dies als Zeichen der Nervosität oder Aufregung interpretieren. ÖsterreicherInnen haben die Interviewten in solchen Situationen öfter gefragt, ob die italienischen GesprächspartnerInnen aufgeregt oder nervös wären, oder ob sie sich über etwas sorgen würden. Daraufhin musste B1 ihnen erklären, dass diese Form der Gestik typisch für die italienische Kultur sei. B7 greift in die Konversation nur ein, wenn sie merkt, dass etwas von einer Partei als ungewöhnlich wahrgenommen oder nicht verstanden wird. Diesbezüglich stellt sich B2 die Frage, inwiefern sie als Dolmetscherin solche kulturellen Aspekte bei

Verhandlungen erklären kann, und wo die Grenzen ihrer Aufgabe als kulturelle Vermittlerin liegen. B8 zufolge können mit Emotivität kulturunabhängige Probleme auftreten, welche die Kommunikationssituation direkt betreffen: „Wenn die zehnte Kreditrate nicht zurückgezahlt ist, würde sich der Italiener ärgern und wird der Österreicher „not amused“ sein, aber warum? Weil er Italiener ist oder weil er nicht zahlen kann?“ (B8: 52).

B3 zufolge können Probleme nur dann auftreten, wenn DolmetscherInnen die Gestik oder das Verhalten der Parteien selbst nicht richtig interpretieren können. Wenn sie unabhängig von ihrer Kultur mit der Emotivität der GesprächsteilnehmerInnen umgehen kann, bleibt sie auf das Gespräch fokussiert und wird nicht von einer starken Ausdruckweise beeinflusst. B5 ist der Ansicht, dass es keine Schwierigkeiten zu überwinden gäbe, wenn sich die GesprächspartnerInnen auf derselben Entscheidungsebene bewegen. Nach Ansicht von B4 treten keine Probleme auf, wenn die Dolmetscherin und die GesprächsteilnehmerInnen beide Kulturen kennen. Derselben Meinung ist B6: Deutschsprachige erwarten, dass großer Wert auf Stimmung und Gefühle in der italienischen Kultur gelegt wird. Fungieren DolmetscherInnen aber als MediatorInnen, entstehen auch keine Probleme.

4.4.4 Steuerung der Kommunikation

„Eingriffe in die Kommunikation“, „GesprächsteilnehmerInnen“ und „Überlappungen“ fallen unter die Kategorie „Steuerung der Kommunikation“. Im Folgenden werden diese Unterkategorien thematisiert.

4.4.4.1 Eingriffe in die Kommunikation

In Bezug auf die Steuerung der Kommunikation der WirtschaftsdolmetscherInnen wurde zunächst untersucht, inwieweit und in welchen Fällen die Befragten in die Konversation in Wirtschaftssettings eingreifen. Die Mehrheit der Interviewteilernehmerinnen greift ein, um SprecherInnen, die zu lange sprechen, zu unterbrechen und um Nachfragen zu stellen. Wenn GesprächsteilnehmerInnen lange sprechen, lassen sich AnsprechpartnerInnen nämlich leichter vom Gespräch ablenken. B1 greift deswegen ein, damit die Gegenseite den Gesprächsfaden nicht verliert. Lange Reden können B3 zufolge die Gegenseite auch irritieren, weil sie die Sprache nicht beherrscht. In solchen Fällen unterbricht diese Befragte den Redefluss, sodass die Gegenseite durch die Dolmetschung den Kontext versteht und folglich das Gespräch wachsam mitverfolgen kann. Darüber hinaus können längere Redepassagen die Dolmetschung

auch erschweren, wie B2 und B3 behaupteten. Auch B5 unterbricht die Konversation, wenn es zu einem „großen Wortschwall“ kommt und sie deswegen selbst nicht alles mitverfolgen kann, und sie gezwungen ist, nochmals nachzufragen (vgl. B5: 56).

Es gibt aber auch andere Gründe für den Eingriff der befragten Dolmetscherinnen. B8 unterbricht den Redefluss unabhängig vom Bereich, wenn sie Kulturspezifika (wie italienische Regionen und Provinzen) kurz erklären muss. B1 greift auch ein, wenn sie die Gestik einer Kultur erklären muss, um kulturbezogene Missverständnisse zu vermeiden. Sie versucht aber den Gesprächsverlauf durch Eingriffe so wenig wie möglich zu beeinflussen. B6 versucht einzugreifen, wenn die deutschsprachigen PartnerInnen zum Beispiel beim Small-Talk nicht auf familiäre oder intimere Dinge eingehen wollen, um unangenehme Situationen zu vermeiden (B6: 58). B7 sagt den KundInnen im Vorfeld, dass sie sie darüber informieren sollen, wenn „etwas Komisches vorkommt“ oder wenn sie etwas Zusätzliches wissen möchten, damit sie sich so wenig wie möglich einmischen muss (B7: 59). Sie steigt auch nur aus ihrer Rolle aus, um etwas zu sagen, wenn das Gespräch wirklich in die falsche Richtung geht und Missverständnisse auftreten. Beispielsweise musste sie vermittelnd eingreifen, als sich ein Problem ergab, das nicht von den GesprächspartnerInnen verursacht wurde, sondern von der Vergesslichkeit einer dritten Person. Die österreichische Seite war der Meinung, dass sich ihre italienischen PartnerInnen nicht an die vereinbarte Zeit gehalten hätten. Die ItalienerInnen konnten aber nichts dafür, weil ihnen kein genauer Zeitpunkt kommuniziert wurde. Daher waren diese davon ausgegangen, dass es keine festgelegte Uhrzeit gäbe. An dieser Stelle musste B7 in die Konversation eingreifen und beide Seiten über das jeweilige Missverständnis aufklären (B7: 58). Solche Unstimmigkeiten kommen aber bei Aufträgen dieser Befragten nur selten vor. Im Wirtschaftsbereich greift B2 wenig ein, weil ihrer Ansicht nach alle Worte innerhalb der kommunikativen Situation solcher Settings große Bedeutung haben (B2: 62). Sie fragt nur nach, wenn es um Zahlen, Daten oder Geldsummen geht, um sicher zu sein, diese Angaben richtig notiert zu haben. Auf keinen Fall versucht sie jedoch die Parteien zu beruhigen, wenn sie sich ärgern, oder die Konversation in eine andere Richtung zu lenken, denn da will sie sich nicht einmischen. B4 zufolge sind sich Geschäftsleute der Anwesenheit von DolmetscherInnen gewöhnt und arbeiten auch häufig mit ihnen zusammen. Die Interviewte greift deswegen auch nur ein, wenn sie etwas nachfragen muss oder wenn die GesprächsteilnehmerInnen zu lange sprechen.

Dolmetscherinnen wurden auch mit der Frage konfrontiert, ob sie sich bei Konversationseingriffe ähnlich oder anders verhalten, je nach kulturellem Kontext. Die Mehrheit der Befragten (B1, B3, B4, B5, B6 und B8) trifft ihre Entscheidung, den Redefluss

zu unterbrechen, wenn es für den Kommunikationserfolg notwendig ist, kulturunabhängig. B1 verhält sich ähnlich, aber sie würde den AuftraggeberInnen verschiedene Aspekte erklären. Auch B7 würde sich für die AuftraggeberInnen einsetzen, obwohl sie versucht, unparteiisch zu bleiben. B2 würde hingegen ItalienerInnen unterbrechen, da sie mit diesen einen informelleren Umgang pflegt. Mit Deutschsprachigen bleibt sie hingegen formeller.

Die Gestaltung des SprecherInnenwechsels (Turn-Taking) in Hinblick auf die Statusunterschiede zwischen den GesprächsteilnehmerInnen stellt einen weiteren Punkt der Analyse dar. Alle Interviewten gestalten das Turn-Taking unabhängig von Statusunterschieden der GesprächspartnerInnen. Darüber hinaus verhalten sich diese diesbezüglich je nach Herkunft der Gesprächsparteien ähnlich.

B3 zufolge sind DolmetscherInnen nicht immer in der Lage den SprecherInnenwechsel zu lenken, weil ein/e GesprächspartnerIn jemandem das Wort direkt erteilen kann. Auch B8 zufolge ist die Gestaltung des SprecherInnenwechsels „etwas Automatisches“ (B8: 58). Ähnlicher Ansicht ist auch B5. B4 gestaltet das Turn-Taking unbewusst und bemerkt nur die Stilebene der SprecherInnen, die sie beim Dolmetschen überträgt. B6 versucht bei einem SprecherInnenwechsel niemanden zu bevorzugen und konstant zu bleiben, sodass keine große Brüche in der Konversation entstehen (vgl. B6: 64). B1 benutzt ihre Position als Vermittlerin, um in die Konversation einzugreifen, da sie für beide Parteien bzw. Firmen eine freie Mitarbeiterin ist. Unabhängig von Statusunterschieden der GesprächspartnerInnen unterbricht sie die Konversation bzw. steuert sie das Turn-Taking, wenn es für den Kommunikationserfolg notwendig ist. Sie greift aber nicht bei langen Reden ein (zum Beispiel eines Geschäftsführers), wenn diese vorab festgelegt und mitgeteilt wurden. Auch B2 verhält sich immer gleich unabhängig von den Statusunterschieden der GesprächsteilnehmerInnen, weil sie weder die Pflicht noch das Gefühl hat, ihr Verhalten danach ausrichten zu müssen, ob sie mit dem/der Vorgesetzten oder einem/r MitarbeiterIn spricht. Hervorzuheben ist B4 und B7 zufolge, dass es im Wirtschaftsbereich keine großen Statusunterschiede der GesprächsteilnehmerInnen gibt.

4.4.4.2 GesprächsteilnehmerInnen

Der Punkt „GesprächsteilnehmerInnen“ stellt eine weitere Unterkategorie dar. Hinsichtlich der GesprächspartnerInnen, die an einer Interaktion im Wirtschaftsbereich teilnehmen, wurden die Dolmetscherinnen darüber befragt, wie sich die GesprächsteilnehmerInnen in Pausen verhalten und ob Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten zwischen deutsch- und italienischmuttersprachigen PartnerInnen zu berücksichtigen sind.

B1 kommt oft in Settings zum Einsatz, in denen kleine Gruppen oder Delegationen an der Interaktion teilnehmen. In stillen Momenten nutzen die Delegationen die Gelegenheit, miteinander (innerhalb der eigenen Sprachgruppe) zu reden. In diesem Fall hört B1 zu und übersetzt nur, wenn etwas, das die Befragte als wichtig für ihre KundInnen hält, gesagt wird. Auch B5 zufolge können sich die GesprächspartnerInnen derselben Sprachgruppe in Pausen untereinander unterhalten, um die Kommunikationssituation und ihre Folgen zu analysieren. Wenn die GesprächsteilnehmerInnen jeder Sprachgruppe in stillen Momenten untereinander reden, stößt B7 zu keiner bestimmten Gruppe dazu, sondern stellt sich beiden Gruppen zur Verfügung. Auch B8 steht in solchen Momenten üblicherweise für beide Parteien zur Verfügung. Wenn die GesprächspartnerInnen der anderen Sprachgruppe miteinander reden und die AuftraggeberInnen von B3 schweigen, informiert die Dolmetscherin die AuftraggeberInnen nur darüber, ohne die Aussagen der Gegenseite zu übersetzen. Wenn die KundInnen aber der Dolmetscherin explizit um Informationen bitten, fragt B3 die Gegenseite, sie über die Situation aufzuklären. B2 zufolge kommt ein verlegenes Schweigen selten vor. Es kann trotzdem zu solchen Situationen kommen, wenn zum Beispiel GesprächsteilnehmerInnen auf ihr Handy oder ihre Hände schauen. Sie hob hervor, dass das Schweigen zur Kommunikationsart der Deutschsprachigen gehört. ItalienerInnen fürchten hingegen stille Momente („horror vacui“) und deswegen immer versuchen, etwas zu sagen (vgl. B2: 74). Auch nach Ansicht von B6 tendieren meistens ItalienerInnen, diese stillen Momente zu unterbrechen, was natürlich auch vom Temperament abhängig sein kann. Wenn nichts gesagt wird, versuchen DolmetscherInnen B6 zufolge eine Überleitung zwischen den beiden Parteien zu schaffen, es sei denn, eine der beiden Parteien, meistens die offenerere der beiden, beginnt wieder zu sprechen.

Die Untersuchung befasst sich auch mit der Frage, ob in Pausen die GesprächspartnerInnen Privatgespräche mit den Dolmetscherinnen führen. In den meisten Fällen nutzen die GesprächsteilnehmerInnen solche Momente, um den Dolmetscherinnen Fragen zu stellen. Beispielsweise fragen die KundInnen von B1 sie gelegentlich, was die Gegenseite sagt oder macht, oder sie fragen nach der Meinung der Dolmetscherin bezüglich der Verhandlung. Wenn die Gegenseite etwas Relevantes für ihre KundInnen sagt, übersetzt sie die Aussagen. B3 hob hervor, dass GesprächsteilnehmerInnen DolmetscherInnen in Pausen nur dann ansprechen, wenn etwas unklar ist. Ist eine Person gerade dabei nach Unterlagen zu suchen und dies auch eindeutig ist, wird dazu keine Frage gestellt. Wenn eine Erklärung bezüglich der Situation benötigt wird und sie das merkt, erklärt B3 ihren KundInnen die Situation. Kann sie über die Situation aber keine Auskunft geben, fragt sie die Gegenseite sie darüber aufzuklären. Ihrer Meinung nach fungieren DolmetscherInnen als ModeratorInnen, die die beiden Parteien

verbinden. In stillen Momenten stellen GesprächspartnerInnen B6 manchmal ganz oberflächliche Fragen. Diese Interviewte versucht Privatgespräche jedoch zu vermeiden und antwortet deshalb zum Beispiel damit: „Ja, sprechen wir darüber später oder am Abend, aber nicht jetzt“ (B6: 72). Auch B7 möchte keine Privatgespräche mit den GesprächsteilnehmerInnen führen. Wenn ihr jemand eine Frage stellt und sie merkt, dass alle sie anschauen, liefert sie Erklärungen auf Englisch und Deutsch/Italienisch, um Misstrauen zu vermeiden. B5 versucht in Pausen, eventuelle Privatgespräche auf die typischen Small-Talk-Themen (keine familiären Details) einzugrenzen, wenn die GesprächsteilnehmerInnen mit ihr sprechen wollen. In stillen Momenten versucht B8 als Dolmetscherin immer diplomatisch und unparteiisch zu bleiben und die KundInnen darauf aufmerksam zu machen, dass sie ihre persönliche Meinung zur Gesprächssituation nicht äußern kann.

B2 zufolge sprechen GesprächsteilnehmerInnen mit DolmetscherInnen in Pausen Momenten, weil sie DolmetscherInnen als „outsider“ betrachten (B2: 76). Daher können sie sich mit DolmetscherInnen informeller verhalten und unterhalten, ohne die Verhandlung negativ zu beeinflussen. In diesen Fällen versucht B2 immer unparteiisch zu bleiben und keine persönliche Meinungen über die Anwesenden auszudrücken. Bezüglich der Fremdwahrnehmung von DolmetscherInnen schilderte auch B4 eine spezifische Erfahrung. Bei einer Verhandlung war das Ziel eines Österreichers (der Auftraggeber der Befragten), Süßwasserfische in Italien zu verkaufen. Der Österreicher fragte die Dolmetscherin, ob sie als Italienerin Süßwasserfisch kaufen würde. B4 fühlte sich in dieser Situation fehl am Platz, da sie es als Konferenzdolmetscherin nicht gewohnt ist, über inhaltliche Fragen konsultiert zu werden.

4.4.4.3 Überlappungen

Die Unterkategorie „Überlappungen“ gehört ebenfalls zur Kategorie der „Steuerung der Kommunikation“. In Hinblick auf diese Kategorie befasst sich die Analyse mit der Frage, wie die Interviewten mit Gesprächsüberlappungen in Wirtschaftssettings umgehen. Im Fall einer Überlappung unterbrechen für gewöhnlich alle Interviewtenehmerinnen die Konversation, weil sie unter diesen Bedingungen nicht dolmetschen können. B7 zufolge sollten die GesprächspartnerInnen auch gegenüber DolmetscherInnen Respekt zeigen und sie nicht bewusst in Schwierigkeiten bringen.

B1 zufolge kommen Überlappungen in allen Bereichen oft vor. Wenn ein/e GesprächsteilnehmerIn lange spricht, möchte der/die ZuhörerIn einen Kommentar dazu geben und beginnt dem anderen somit ins Wort zu fallen. In solchen Fällen bittet B1, die

Dolmetschung der angefangenen Passage beenden zu können, um einen möglichen Informationsverlust zu vermeiden. Ähnlich versucht B6 höflich darauf hinzuweisen, dass eine/r nach dem/r anderen sprechen soll, damit sie auch gut dolmetschen kann und keine Missverständnisse entstehen. B4 versucht bei Überlappungen immer die Ruhe zu bewahren. Dabei wendet sie die Strategie an, die Hand als Stoppsignal zu heben, damit die GesprächspartnerInnen eine/r nach dem/r anderen weitermachen. Wenn mehrere Personen gleichzeitig sprechen, bitten auch B3 und B7 darum, den/die SprecherIn ausreden zu lassen, sodass die Aussage gedolmetscht werden kann. Der/die andere kann die eigenen Gedanken danach hinzufügen. Auch B8 bemüht sich darum, den angefangenen Satz fertig zu dolmetschen, um dann mit einem „ein bisschen witzigen Hinweis“, aber immer in einem sachlichen Ton, die Herrschaften darauf aufmerksam zu machen, dass sie sich keine Notizen machen kann, wenn sie gleichzeitig reden (B8: 66). Wenn es sich um eine schnelle Zwischenfrage handelt, notiert sich B8 diese, um sie dann zu dolmetschen. Die Befragte hob hervor, dass Überlappungen dann entstehen können, wenn Deutschsprachige ein wenig Italienisch verstehen und sie sofort auf das Gesagte reagieren wollen. B2 zufolge sind sich die GesprächsteilnehmerInnen in der Regel bewusst, dass Probleme auftreten, wenn sie gleichzeitig sprechen. Daher stellt sich dieses Problem nicht. Andernfalls gibt die Befragte zu verstehen, dass sie so nicht dolmetschen kann. In den Kommunikationssituationen von B5 kommen Überlappungen relativ selten vor. Wenn die GesprächsteilnehmerInnen gleichzeitig sprechen, wartet die Befragte beide Äußerungen ab und dolmetscht in der Dritten-Person-Perspektive oder in der Wir-Perspektive (wenn mehrere Personen derselben Seite gesprochen haben).

Darüber hinaus befasst sich die Analyse mit der Frage, wie GesprächspartnerInnen bei Überlappungen auf Unterbrechungen seitens der DolmetscherInnen reagieren. Den meisten Befragten zufolge (B2, B3, B5, B7, B8) haben GesprächspartnerInnen viel Verständnis dafür. B3 bestätigte, dass die GesprächsteilnehmerInnen darauf Rücksicht nehmen, wenn sie höflich darauf hinweist, nicht mehrere SprecherInnen gleichzeitig dolmetschen zu können. Auch wenn die GesprächsteilnehmerInnen mit viel Verständnis auf Unterbrechungen reagieren, hängt die Antwort nach Ansicht von B2 vom jeweiligen Charakter ab. Jähzornige Personen könnten bei Unterbrechungen zum Beispiel ihren Unmut zum Ausdruck bringen. Auch B4 zufolge ist nicht jede/r GesprächsteilnehmerIn über eine Unterbrechung erfreut. Doch wenn sich die Befragte humorvoll in das Gespräch einschaltet, ärgert sich üblicherweise niemand darüber. B6 machte dieselbe Erfahrung. Da die GesprächspartnerInnen in der Regel nicht unterbrochen werden wollen, bemüht sie sich, möglichst zurückhaltend zu sein. Nur B1 erwähnte einen Unterschied zwischen Italienisch- und Deutschsprachigen. ÖsterreicherInnen reagieren üblicherweise sofort

verständnisvoll, während ItalienerInnen wiederholt deutlich gemacht werden muss, dass bei Überlappungen keine Dolmetschung möglich ist.

In einem weiteren Schritt wurden die Dolmetscherinnen gefragt, wann sie entscheiden, Überlappungen ganz oder teilweise zu ignorieren und ob ihre Entscheidung kulturabhängig ist. Alle Interviewteilnehmerinnen scheinen hier alle kulturunabhängig vorzugehen. B1 entscheidet sich beispielsweise je nach Wichtigkeit der Aussage. Wenn der Teil der Aussage, den sie gerade dolmetscht, ihr relevant erscheint und dieser durch die Überlappung verloren gehen würde, dolmetscht sie mit lauterer Stimme weiter. Wenn bei einer Überlappung etwas wiederholt wird oder sie es als nicht relevant deutet, ignoriert B1 diesen Punkt. Dennoch versucht sie immer so viel wie möglich zu dolmetschen, damit sie den Gesprächsverlauf nicht beeinflusst. Auch B6 ignoriert bei Überlappungen nur Aussagen, die schon geäußert wurden. Sie überträgt aber Zustimmung- und Ablehnungsausdrücke, auch wenn es sich hierbei um eine Überlappung handelt. Im Gegensatz dazu ignoriert B5 Überlappungen nur bei Beipflichtungen. B2 ignoriert Überlappungen je nach Situation und wahrscheinlicher Relevanz. Wenn es bei Überlappungen um Fragen geht, die schnell beantwortet werden müssen, dolmetscht B8 diese jedoch. Dasselbe gilt bei Ablehnungen.

Die anderen Interviewten bevorzugen, immer alle Aussagen bei Überlappungen zu übertragen. B3 und B7 ignorieren keine Überlappungen, weil GesprächspartnerInnen, die eine andere Sprache sprechen, alle Aussage der Gegenpartei verstehen wollen. Bei Überlappungen dolmetscht die Befragte die erste Aussage fertig und bittet dann die SprecherInnen, die gleichzeitig gesprochen haben, ihre Aussagen zu wiederholen. Ähnlich versucht B4 keine Überlappungen zu ignorieren und weist darauf hin, dass sie zuerst die Aussage des/r ersten Sprechers/in fertig dolmetscht und dann die des/r anderen.

4.4.5 Adjustments

Adjustments, die Takimoto (2006) in seiner Studie thematisiert, stellen einen weiteren Punkt der Untersuchung dar. Unterschiedliche Adjustments werden in der Regel von den Interviewten im Wirtschaftsbereich übernommen.

B1 wird oft von KundInnen gefragt, ob sie das Sitzungsprotokoll der Verhandlung anhand ihrer Notizen verfassen kann. Sie versucht daher eine Zusammenfassung aus ihren Notizen zu machen, auch wenn das häufig schwierig ist. Manchmal wird sie darum gebeten, ihre Meinung über die Verhandlung bzw. die Zufriedenheit oder Unzufriedenheit der Gegenseite zu äußern. Wenn die KundInnen aus Italien kommen, fragen sie die Dolmetscherin

auch nach Empfehlungen zu Sehenswürdigkeiten oder Restaurants. Auch B4 wird manchmal darum gebeten, ein Taxi zu rufen oder einen Vorschlag für ein Restaurant zu machen. Die KundInnen fragen immer auch nach der Ansicht der Dolmetscherin über den Verhandlungsverlauf. Auch wenn es vorkam, dass B2 gebeten worden ist, ein Taxi zu rufen, hat sie bisher nie das Gefühl gehabt, dass ihre Rolle mit der einer Sekretärin verwechselt wurde. Bestimmte Anfragen gehören B2 zufolge nicht zur Rolle von DolmetscherInnen. B3 wird manchmal gebeten, einen Termin per Telefon zu vereinbaren oder zu verschieben, Unterlagen zu übersetzen und zu verschicken. B5 zufolge sollten DialogdolmetscherInnen über Zusatzqualifikationen verfügen und die Bereitschaft haben, bestimmte Mehrleistungen zu erbringen. Die Befragte musste manchmal nicht gegen zusätzliche Bezahlung ein Taxi rufen, nach dem Raum des Treffens fragen, Unterlagen ausdrucken, weiterschicken und übersetzen. Manchmal übersetzte sie Unterlagen und schickte diese per E-Mail an mehrere Adressaten (weil die GesprächspartnerInnen bekannt sind und beide Seiten die Unterlagen benötigen). Findet eine Verhandlung in Österreich statt, erledigt B6 gerne zusätzliche Anfragen von italienischen PartnerInnen (Restaurants in Wien reservieren, eine Karte für die Staatsoper besorgen). Wenn solche zusätzliche Leistungen mit der Wiener Kultur zu tun haben, macht sie diese gerne. Auch wenn B7 normalerweise keine Adjustments übernimmt, weil ihre KundInnen auch Englisch sprechen und daher selbständig sind, erledigt sie gelegentlich Sekretariatstätigkeiten (wie Dokumente ausfüllen, die in englischer Sprache sind). B8 bietet weitere Leistungen wie Telefondolmetschen nur gegen Gebühr an. Beispielsweise schlägt sie immer vor, einen Stundenlohn festzusetzen oder pro Zeile (eines langen Textes) zu übersetzen, falls Probleme mit der Korrespondenz auftauchen sollten.

Die Dolmetscherinnen wurden auch gefragt, ob ihre Kompetenzen von KundInnen gelegentlich falsch eingeschätzt wurden und ob sie ihre Fähigkeiten und Vertrauenswürdigkeit unter Beweis stellen mussten. Mehrere Befragten werden oft im Technik- und Wirtschaftsbereich unterschätzt, weil sie Frauen sind oder als zu jung erscheinen. B1 zufolge liegt es daran, dass es sich hier um männliche Domäne handelt und sie oft als Dolmetscherin die einzige Frau im Raum ist. B3 machte im Technik- und Wirtschaftsbereich die folgende Erfahrung: Vor dem Treffen waren die KundInnen oft skeptisch, weil sie sie als Frau als „unfähig“ betrachteten, doch nach einigen Minuten vertrauten ihr die KundInnen üblicherweise, weil sie sich gut vorbereitet hatte. Auch B6 schilderte eine ähnliche Situation. Diesbezüglich erzählte auch B2 ihre Erfahrung. Sie kam bei einer Geschäftsverhandlung über Schrauben und Bolzen zum Einsatz. Ihr Kunde sah diesen Bereich wahrscheinlich als „männlich“ an und war deshalb etwas skeptisch, was ihre Kompetenzen im Technikbereich

anging. Ähnlich ging es ihr bei einem Auftrag in einer Schmelzerei. Insgesamt handelte es sich da nur um den ersten Eindruck (am Anfang beeinflusst die optische Erscheinung die Einstellung der KundInnen): Wenn sich die Dolmetscherin gut vorbereitet hat, verlieren die KundInnen ihre Skepsis. B2 zufolge ist es für sie auch ermutigend, wenn die KundInnen über ihre Vorbereitung staunen: „[...] È un bel momento quando si accorgono che parliamo la loro lingua in quel senso”³ (B2: 94). B2 sieht sehr jung aus, weshalb die GesprächsteilnehmerInnen sie oft noch für ein „Mädchen“ halten. Dank ihrer Vorbereitung und Erfahrung schenken ihr die KundInnen nach wenigen Minuten der Dolmetschung aber ihr Vertrauen. Auch B4 wurde am Anfang ihrer Karriere als zu jung eingeschätzt, woraufhin sie versuchte, sich immer „business“-gemäß zu kleiden (vgl. B4: 88). B4 zufolge schafft die gute Vorbereitung einen guten Eindruck und hilft, sich als professionelle Dolmetscherin zu beweisen. Nach Ansicht von B8 können die KundInnen DolmetscherInnen, die sich nicht genügend vorbereitet haben, auch nicht vertrauen. Daher sollten DolmetscherInnen B8 zufolge um das Material und Informationen für den Auftrag bitten (vor allem wenn es sich um Abkürzungen handelt, die innerhalb eines Unternehmens verwendet werden).

Nur B5 und B7 mussten nie ihre Fähigkeit und Vertrauenswürdigkeit beweisen. KundInnen schreiben B5 nicht direkt an, sondern sie kommen über eine Weiterempfehlung oder durch eine Institution zu ihr, die im Ausland tätig ist und auf sie verweist. Daher vertrauen die KundInnen der Befragten schon vorab. Sobald DolmetscherInnen (wie B7) mit den KundInnen direkt (ohne Agenturen) arbeiten, haben sie aus der Sicht von B7 einen höheren Vertrauensvorschuss. Aufträge über Agenturen liefern aber oft nicht genügend Informationen für den Auftrag. Aus diesem Grund hörte die Befragte vor ein paar Jahren auf, Aufträge über Agenturen anzunehmen.

4.4.6 Subjektive Sichtweise der Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen

Die letzte Kategorie betrifft die „subjektive Sichtweise der Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen“. Halten die interviewten Dolmetscherinnen die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen für starr vorgegeben oder für flexibel?

Allen Befragten empfinden ihre Rolle im Wirtschaftsbereich als flexibel. B1 unterstrich den Unterschied zwischen Konferenz- und DialogdolmetscherInnen, die auch zusätzliche Leistungen erbringen müssen. DialogdolmetscherInnen sollten der Befragten zufolge flexibler

³ „Es ist ermutigend, wenn sie (die KundInnen) verstehen, dass wir (DolmetscherInnen) ihre Fachsprache können“. (Übersetzung M.L.G.)

sein. Auch nach Ansicht von B3 ist die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen sehr dynamisch, weil sie im Gegensatz zu KonferenzdolmetscherInnen auch die Rolle von ModeratorInnen übernehmen müssen. Darüber hinaus sollten DialogdolmetscherInnen der Befragten zufolge auch bezüglich ihrer translatorischen oder sozialen Kompetenzen flexibel sein, da in Dialogsettings viele Aspekte ins Spiel kommen. Aus der Sicht von B4 ist die Rolle von DialogdolmetscherInnen sehr flexibel, weil sie sich dem Geschehen anpassen müssen, um Verständnis und die Kommunikation ermöglichen zu können. Ihre Flexibilität gehört zur Dienstleistung für beide Gesprächsparteien (und nicht nur für die AuftraggeberInnen).

Da WirtschaftsdolmetscherInnen keine „Maschinen“ sind, kann ihre Rolle B2 zufolge nur flexibel sein. Sie fungieren nicht nur als sprachliche, sondern auch als kulturelle VermittlerInnen. B7 wird von KundInnen engagiert, die auch Englisch sprechen. Wenn Probleme beispielsweise bei Sekretariatsarbeiten auftreten, fungiert die Befragte als Mediatorin, um diese Sekretariatstätigkeiten zu erledigen. Nach Ansicht von B8 fungieren DolmetscherInnen als kulturelle MediatorInnen, wenn Missverständnisse von einem kulturellen Unterschied entstehen können. Sie nannte dafür ein Beispiel: Falls ItalienerInnen zeitlich etwas knapp zu einem Treffen kommen, für das sie die Dolmetscherin engagiert haben, würde die Befragte „alles tun, um die Österreicher zu überzeugen, dass es sich um keine Katastrophe handelt“ (B8: 78). Sie ist immer vorsichtig, wenn ein/e ItalienerIn sich zum Beispiel aufregt oder auf eine Frage nicht direkt antwortet, während die Gegenseite nachfragt, weil es sonst als Klischee wahrgenommen werden würde. Daher sollten DolmetscherInnen aus der Sicht von B8 solche Aspekte (die keine Kulturspezifika, sondern Strategien sind) nicht unbedingt erklären, auch wenn sie kulturelle VermittlerInnen sind.

B5 zufolge wird von WirtschaftsdolmetscherInnen immer mehr Flexibilität erwartet, was vor allem mit der zunehmenden Krise und dem Wirtschaftssystem an sich zusammenhängt. DolmetscherInnen sollten (auch in anderen Kommunikationssituationen) flexibler mit neuen Medien umgehen und über vielfältige digitale Kompetenzen verfügen können. Die Befragte hält das Berufsbild von DolmetscherInnen im Allgemeinen nicht für starr vorgegeben:

[...] Das hat mit der digitalen Entwicklung und mit der künstlichen Intelligenz zu tun. Wir müssen uns auf ganz neue Aspekte ausrichten und unsere Rolle neu definieren. Ich glaube, man kann nicht mehr sagen: „Ohne uns läuft die Welt nicht“. Es ist nicht mehr so. [...] Ich glaube, dass das Finanzielle immer stärker in den Vordergrund rückt und die Qualität nicht mehr ganz so wichtig ist, außer in bestimmten Entscheidungssituationen. Das definiert auch unsere Rolle, ganz klar. (B5: 80)

Nach Ansicht von B5 geht es um eine Frage des Marketings des Berufsstandes, wie DolmetscherInnen ihre Kompetenzen verkaufen können. Auch B6 zufolge sollten WirtschaftsdolmetscherInnen flexibel sein und über vielfältige Kompetenzen verfügen, damit sie in vielen unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen eingesetzt werden können.

4.5 Zusammenfassung

Im vierten Kapitel wird zuerst die Forschungsmethodik der vorliegenden Masterarbeit thematisiert. Die Untersuchung bedient sich einer qualitativen Methode, die sich zur Analyse persönlicher Meinungen und Ansichten gut eignet. Zunächst werden die Forschungsfragen und die Forschungshypothesen dargelegt, die dieser Untersuchung zugrunde liegen. Als Erhebungsverfahren wurde das leitfadengestützte Interview eingesetzt, damit die subjektive Sichtweise der Befragten über das Forschungsthema zum Ausdruck kommen konnte. Fünf Themenabschnitte gestalten den Interviewleitfaden: Persönlicher Hintergrund, Wirtschaftssprache, kulturell geprägte Aspekte, Steuerung der Kommunikation und Adjustments. Anhand der formulierten Forschungsfragen und drei bestimmter Kriterien wurden für die Stichprobe acht Wirtschaftsdolmetscherinnen ausgewählt. Auch der Interviewablauf und die Transkription werden in diesem Kapitel thematisiert. Die qualitative (zusammenfassende) Inhaltsanalyse nach Mayring (2010) diente als Auswertungsmethode der Interviews. Im Mittelpunkt dieser Methode steht eine induktive Kategorienbildung, die detailliert dargelegt wird. In Unterkategorien teilen sich die sechs aus den erhobenen Daten abgeleiteten Kategorien (persönlicher Hintergrund, Wirtschaftssprache, kulturell geprägte Aspekte, Steuerung der Kommunikation, Adjustments und subjektive Sichtweise der Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen). Anhand dieser Kategorien werden die erhobenen Daten dargelegt.

Die Daten zeigen, dass die interviewten Dolmetscherinnen eine sehr aktive und flexible Rolle im Wirtschaftsbereich spielen. Hinsichtlich der Wirtschaftssprache ergibt sich aus den Interviews, dass es zum Profil von WirtschaftsdolmetscherInnen gehört, das eigene Fachwissen durch die Recherche für einen spezifischen Auftrag zu ergänzen und zu erweitern. Die vielen unterschiedlichen Branchen, die neben der Wirtschaftsbranche noch zur Geltung kommen, verlangen ein jeweils entsprechendes Fachwissen. Zudem verwenden Unternehmen häufig ihre eigenen firmeninternen Ausdrücke und Fachtermini, die auch in Firmen derselben Branche unterschiedlich sein können. Die Interviewten versuchen in der Regel, im Vorfeld möglichst viele Informationen (bzw. Unterlagen, Präsentationen oder Verträge usw.) von den

AuftraggeberInnen zu erhalten, um mit einer genauen Vorbereitung den Kommunikationserfolg am besten gewährleisten zu können. Hinzu kommen bei Wirtschaftssettings unterschiedliche Aspekte ins Spiel, die eng mit anderen Bereichen (vor allem mit dem Technik- und Rechtsbereich) verbunden sind. Eine rein wirtschaftliche Fachterminologie reicht deshalb nicht aus. Das Wirtschaftsenglisch stellt einen weiteren untersuchten Aspekt dar. Da Englisch die Lingua Franca der Wirtschaft ist, kommen englische Fachbegriffe auch in der italienischen und der deutschen Wirtschaftssprache zum Einsatz. Hierbei wird von den Befragten eine Anpassung an die jeweilige Interaktionssituation verlangt: Wenn die Gesprächsparteien mit englischen Fachbegriffen umgehen können, behalten die interviewten DolmetscherInnen diese auf Englisch bei. Falls diese Termini von den GesprächspartnerInnen nicht verstanden oder falsch eingesetzt werden, übersetzen die DolmetscherInnen diese in die jeweilige Sprache.

Aus der Sicht der Befragten unterscheidet sich die italienische von der deutschsprachigen Kultur in einigen Aspekten. Nach Ansicht der InterviewteilnehmerInnen tendieren ItalienerInnen im Vergleich zu Deutschsprachigen dazu, im Gespräch nicht direkt zum Punkt zu kommen und sich spontaner zu verhalten. Sie werden nach wenigen Minuten im Gesprächsverlauf informeller. Darüber hinaus sind sie emotionaler und gestikulieren viel. Deutschsprachige sind hingegen formeller, zurückhaltender, präziser in ihren Fragestellungen und bezüglich Wirtschaftsthemen sind sie weniger flexibel als ItalienerInnen. Hinsichtlich der Pünktlichkeit sind nach der Mehrheit der Befragten keine Unterschiede zwischen ItalienerInnen und Deutschsprachigen festzustellen: Das Konzept der Pünktlichkeit sei nicht kultur-, sondern charakterbedingt. Nur zwei Interviewte beobachteten einen Unterschied. Einer Befragten zufolge ist für ItalienerInnen im Gegensatz zu Deutschsprachigen eine Verspätung von fünfzehn oder zwanzig Minuten normal. Eine andere Interviewte ist der Meinung, dass NorditalienerInnen im Vergleich zu SüditalienerInnen pünktlicher sind. Darüber hinaus stellt die Hälfte der Befragten keine großen kulturspezifischen Unterschiede bezüglich der Zeitplanung und Tagesordnung zwischen den beiden Kulturen fest. Nach Aussage der übrigen Interviewten sind in der Regel ItalienerInnen hinsichtlich der Tagesordnung spontaner und können leicht den roten Faden verlieren. Deutschsprachige haben hingegen eine viel strukturiertere Verhandlungsart und legen eine genaue Tagesordnung fest. In Bezug auf die oben erwähnten kulturell geprägten Aspekte weisen die Daten nach, dass Vorurteile, Klischees und sogar Misstrauen häufig in solchen Kontexten vorkommen. Dies ist auf eine klassische Vorstellung von „Kultur“ zurückzuführen (vgl. Welsch 2019: 26ff.).

Um die Kommunikation zu steuern, greift die Mehrheit der Interviewten ein, wenn SprecherInnen zu lange sprechen, denn die Gegenseite versteht die Sprache dieser nicht und

dies führt dazu, dass sie sich bei langen Monologen ablenken lassen oder sich irritieren. Um die Aufmerksamkeit der Gegenpartei aufrecht zu erhalten, unterbrechen die Wirtschaftsdolmetscherinnen den Redefluss, um nicht zu lange Passagen wiedergeben zu müssen. Sie greifen auch ein, um Fragen (zum Beispiel bezüglich Zahlen, Daten oder Geld) zu stellen oder um Kulturspezifika (wie die Gestik) den Gesprächspartnern zu erklären. Darüber hinaus wird eine Intervention der Dolmetscherinnen in die Konversation bei Überlappungen notwendig, da in solchen Fällen die Dolmetschung und die Interaktion zwischen den Parteien schwierig werden kann. DolmetscherInnen unterbrechen die Konversation (auch nonverbal) und stellen klar, keine Dolmetschung unter solchen Bedingungen durchführen zu können. Aus den Interviews ergibt sich, dass alle Wirtschaftsdolmetscherinnen den Informationsverlust und mögliche Missverständnisse wegen Überlappungen vermeiden wollen. Um dieses Ziel zu erreichen, weisen sie die SprecherInnen darauf hin, eine Person nach der anderen das Wort zu ergreifen. Die GesprächsteilnehmerInnen reagieren auf die Unterbrechungen der Dolmetscherinnen meistens mit viel Verständnis. Sie sind sich bewusst, dass Probleme bei Überlappungen auftreten können, und daher kooperieren sie mit den DolmetscherInnen. Gegebenenfalls ignorieren Dolmetscherinnen auch eine Überlappung teilweise oder ganz. Die erhobenen Daten zeigen auf, dass die Mehrheit der Befragten je nach Relevanz der Aussage Überlappungen kurzzeitig oder ganz auslässt. Wenn bei einer Überlappung etwas wiederholt wird oder als nicht relevant erscheint, wird diese Aussage ignoriert, weil sie keinen starken Einfluss auf die Interaktion hat.

Adjustments stellen einen weiteren Analysepunkt dar. Aus den gewonnenen Daten lässt sich feststellen, dass die interviewten Dolmetscherinnen vor allem im Wirtschaftsbereich (und auch im Technikbereich) das sogenannte Adjustment von „establishment of expertise“ übernehmen sollten (Takimoto 2006: 55). Es zeigt sich, dass Wirtschaftsdolmetscherinnen oft am Anfang der Interaktion (vor allem beim Berufseinstieg) von GesprächspartnerInnen unterschätzt werden, weil sie Frauen sind oder sehr jung ausschauen. Sie müssen in männlichen Domänen daher oft ihre Fähigkeiten wie ihre Vertrauenswürdigkeit unter Beweis stellen. Weitere Adjustments, die nicht strikt mit der Dolmetschleistung zu tun haben, werden von den Wirtschaftsdolmetscherinnen übernommen. Sie rufen Taxis, geben Empfehlungen von Sehenswürdigkeiten oder Restaurants, vereinbaren Termine, verfassen das Sitzungsprotokoll der Verhandlung anhand ihrer Notizen, übersetzen und drucken Unterlagen aus usw. Ihr Ziel besteht darin, unterschiedliche KundInnenenerwartungen zu erfüllen. Dafür stehen WirtschaftsdolmetscherInnen für zusätzliche Leistungen (meist ohne Gebühr) zur Verfügung.

5 Diskussion der Ergebnisse

Nach der Durchführung der leitfadengestützten Interviews und der Darstellung der erhobenen Daten folgt die Diskussion der Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung. In einem zweiten Schritt befasst sich dasselbe Kapitel mit den Schlussfolgerungen, die mit einer Bezugnahme auf die formulierten Forschungsfragen (siehe Kapitel 4) gezogen werden.

Welchen Einfluss üben die Wirtschaftssprache, kulturell geprägte Aspekte, die Steuerung der Kommunikation und Adjustments auf die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch aus ihrer subjektiven Perspektive aus? So lautet die erste Forschungsfrage der vorliegenden Masterarbeit. Da eine kleine Stichprobe zur empirischen Studie herangezogen wurde, kann diese Forschungsfrage nicht ausführlich beantwortet werden. Jedoch lässt sich eine Tendenz in den erhobenen Daten beobachten: Die interviewten Dolmetscherinnen spielen in Wirtschaftssettings eine aktive und flexible Rolle.

Hinsichtlich der Wirtschaftssprache ergibt sich aus den Interviews, dass bereits bei der Vorbereitung eines Auftrags die Dolmetscherinnen stets aktiv und flexibel sein müssen. Vor einer Dolmetschsituation bitten sie ihre AuftraggeberInnen um Materialien bezüglich des Auftrags, um sich terminologisch am besten vorbereiten zu können. Darüber hinaus ist große Flexibilität vonnöten, wenn DolmetscherInnen für verschiedene Unternehmen und Wirtschaftsbranchen tätig sein möchten, da unterschiedliche firmeninterne Ausdrücke und Fachbegriffe verwendet werden. Darüber hinaus zeigen die Interviews, dass alle Befragten die Strategie des Nachfragens einsetzen, wenn unbekannte wirtschaftliche Begriffe vorkommen. Dolmetscherinnen spielen in der Interaktion deswegen eine aktive Rolle, weil sie in die Konversation eingreifen, um Missverständnisse zu vermeiden. Sie sind keine Translationsmaschinen, sondern eine aktive Partei der Kommunikationssituation. WirtschaftsdolmetscherInnen müssen nicht nur mit der Wirtschaftssprache, sondern auch mit der Technik- und Rechtssprache umgehen können, da diese Bereiche eng miteinander verknüpft sind, so die Erfahrungen der Interviewten. Dafür ist besondere Flexibilität erforderlich.

Die interviewten Wirtschaftsdolmetscherinnen spielen eine besonders aktive Rolle vor allem im Umgang mit kulturell geprägten Aspekten. Wenn Probleme infolge von kulturellen Unterschieden auftreten, sollten DolmetscherInnen nach Ansicht der Befragten als kulturelle VermittlerInnen fungieren. Aus den Interviews lässt sich feststellen, dass die Befragten aus ihrer Rolle der reinen Sprachmittlerinnen heraustreten und als kulturelle Vermittlerinnen fungieren müssen, um den Kommunikationserfolg zu gewährleisten und negative Folgen auf

die Kommunikationssituation wegen kultureller Unterschiede zu vermeiden. Sie müssen oft mit verbreiteten Klischees und Vorurteilen umgehen, die zu Kommunikationsproblemen und sogar Misstrauen führen können. Diesbezüglich spielt eine Befragte in solchen Situationen eine sehr aktive Rolle: Sie schlägt den GesprächsteilnehmerInnen vor, „in einem anderen Schema“ zu denken, wenn ein Klischee aus einer kulturellen Diskrepanz herrührt (B8: 28). In der Praxis erklären auch die anderen Befragten den GesprächsteilnehmerInnen unbekannte Kulturspezifika. Beispielsweise wies eine Interviewte ItalienerInnen darauf hin, dass deutschsprachige GesprächspartnerInnen von zu engem Körperkontakt irritiert sein könnten. Bemerkenswert sind auch einige Ergebnisse zum Thema Small-Talk. Da im Gegensatz zu ItalienerInnen Deutschsprachige private Themen nicht ansprechen wollen, lenkt eine Befragte das Gespräch so, dass beim Small-Talk nicht darüber gesprochen wird. Sie spielt daher eine sehr aktive Rolle beim Small-Talk. Zwei andere Interviewte vertreten eine andere Ansicht: Die Rolle von DolmetscherInnen besteht nicht darin, das Gespräch oder den Small-Talk an eine Kultur zu adaptieren und beim Small-Talk die Gesprächsparteien vor bestehenden kulturellen Unterschieden zu warnen. Einer Befragten zufolge wäre es diesbezüglich notwendig, sich die Frage zu stellen, wo die Grenzen der Aufgaben als kulturelle VermittlerInnen liegen und inwiefern DolmetscherInnen kulturell geprägte Aspekte in Wirtschaftssettings erklären können:

[...] Se l'italiano si convince che il tedesco non voglia collaborare perché sta zitto, ma in realtà è il suo modo di fare, di contrattare, non vuole dire una parola di troppo. Si pone anche la questione dove siano i limiti della nostra funzione di mediatore culturale, quanto io posso permettermi di spiegare all'italiano, in questo caso, che il tedesco non è che non parla perché non è interessato, ma semplicemente perché non è abituato a parlare tantissimo, ad agitarsi o perché l'italiano sembra che si agiti tanto, in realtà è il suo comportamento naturale [...] Lì si pone sempre la domanda quanto io come interprete posso permettermi di spiegare: "Sì, questo fa parte della cultura, non si preoccupi, è assolutamente normale". O quanto debba mantenere una certa distanza⁴. (B2: 60)

Auch eine andere Interviewte vertritt die Ansicht, dass DolmetscherInnen als kulturelle VermittlerInnen nicht unbedingt alles erklären sollten. Beispielsweise antwortet während der

⁴ Das ist der Fall, wenn ein/e italienische/r GesprächspartnerIn davon überzeugt ist, dass der/die deutsche GesprächsteilnehmerIn nicht mitarbeiten will, weil er/sie schweigt, dies jedoch seine/ihre Art zu handeln und zu verhandeln ist. Er/sie will daher nicht zu viel sagen. In diesem Fall müsste man sich fragen, wo die Grenzen unserer Rolle als kulturelle VermittlerInnen liegen, inwieweit ich dem/r ItalienerIn erklären kann, dass (in diesem Fall) der/die Deutsche nicht spricht, weil er/sie es nicht gewohnt ist, so viel zu sprechen oder sich aufzuregen. Auch wenn er/sie schweigt, bedeutet das nicht, dass er/sie nicht interessiert ist. Man müsste hinterfragen, inwieweit ich dem/r Deutsche erklären kann, warum der/die ItalienerIn so aufgeregt zu sein scheint [...] Da stellt sich immer die Frage, inwieweit ich als Dolmetscherin erklären kann: „Ja, das ist kulturspezifisch, keine Sorge, das ist ganz normal“. Oder man stellt sich die Frage, wie viel Abstand ich einhalten muss. (Übersetzung M.L.G.)

Verhandlung ein/e GeschäftspartnerIn absichtlich nicht auf Fragen, weil er/sie eine Verhandlungsstrategie verfolgt. DolmetscherInnen sollten daher nach Ansicht dieser Befragten die Situation bzw. das Verhalten des/r GesprächsteilnehmerIn nicht erklären. Zu erklären sind nur die kulturellen Aspekte, die eine reibungslose Kommunikation zwischen den GeschäftspartnerInnen beeinträchtigen könnten.

Aus den Interviews geht auch hervor, dass (im Gegensatz zu KonferenzdolmetscherInnen) die befragten Wirtschaftsdolmetscherinnen als Moderatorinnen bei der Steuerung der Kommunikation fungieren. Die Mehrheit der Befragten unterbricht den Redefluss, um den Kommunikationserfolg zu gewährleisten. Sie greifen in die Konversation bei Überlappungen und langen Reden ein, um die Kommunikation bestmöglich zu steuern und die Dolmetschung durchführen zu können. Nur eine Befragte hob hervor, dass sie so wenig wie möglich eingreift, weil alle Worte in solchen Wirtschaftssettings große Bedeutung haben. Darüber hinaus spielen WirtschaftsdolmetscherInnen während Verhandlungspausen eine flexible Rolle: Sie beantworten etwaige Fragen der GesprächsteilnehmerInnen (nicht nur der AuftraggeberInnen), ohne Privatgespräche mit ihnen zu führen. Aus den erhobenen Daten ergibt sich auch, dass bei der Steuerung der Kommunikation die Dolmetscherinnen zu „active arbitrator(s) of the turn“ werden (Roy 1989: 180). Es ist hervorzuheben, dass sie nie die Konversation in eine andere Richtung lenken würden, auch wenn sie eine aktive Rolle spielen. Ihrer Ansicht nach bleiben sie dabei immer unparteiisch und geben keine persönlichen Ansichten über die Kommunikationssituation wieder.

Die Daten der vorliegenden Untersuchung belegen, dass die Befragten häufig die Rolle der kulturellen Vermittlerinnen und Moderatorinnen in Wirtschaftssettings übernehmen. Hervorzuheben sind diesbezüglich einige Ähnlichkeiten mit den Ergebnissen der im zweiten Kapitel zitierten Studien. Aus Karanasious (2017) Studie lässt sich feststellen, dass WirtschaftsdolmetscherInnen eine aktive Rolle in Wirtschaftssettings übernehmen (siehe 2.2.4). Blinstrubaité (2000) kommt zur Schlussfolgerung, dass WirtschaftsdolmetscherInnen kulturell geprägte Aspekte, die Missverständnisse verursachen könnten, erklären, um die Kommunikation zu steuern (siehe 2.2.1). Darüber hinaus ergibt sich aus den Interviewergebnissen ähnlich zur Studie von Bingham & Xia (2018) (siehe 2.2.5), dass die Befragten eine sehr aktive Rolle als kulturelle Vermittlerinnen und Moderatorinnen spielen. Dennoch versuchen sie in ihrer Wahrnehmung dabei allen GesprächspartnerInnen gegenüber unparteiisch zu bleiben.

Insbesondere bei den übernommenen Adjustments wird die Rolle der Wirtschaftsdolmetscherinnen sehr flexibel. Erbracht werden unterschiedliche Zusatzleistungen

(Unterlagen übersetzen und weiterschicken, Taxi rufen, Termine vereinbaren, Empfehlungen zu Sehenswürdigkeiten oder Restaurants usw.) meist ohne Gebühr. Dabei müssen DolmetscherInnen eine gewisse Flexibilität beweisen und unterschiedliche Kompetenzen zum Einsatz bringen, um bestimmte KundInnenerwartungen zu erfüllen. Gefragt sind nicht nur translatorische, sondern auch soziale, digitale und Mediationskompetenzen. Im Einklang mit den Erkenntnissen von Takimoto (2006) (siehe 2.2.3) zeigen die Daten der vorliegenden Untersuchung, dass sechs von acht Interviewten als professionelle Dolmetscherinnen im Wirtschaftsbereich häufig ihre Expertise unter Beweis stellen müssen. Die Befragten müssen im Lauf ihres beruflichen Werdegangs vor allem im Wirtschafts- und Technikbereich das „establishment of expertise“ übernehmen: Sie müssen häufig ihre Fähigkeiten und Vertrauenswürdigkeit in diesen „männlichen“ Domänen unter Beweis stellen. Da sie Frauen sind oder zu jung ausschauen, werden sie als „unfähig“ betrachtet. Doch einige Minuten nach Beginn des Treffens verlieren Kunden ihre Skepsis, da in der Regel die gute Vorbereitung der Dolmetscherinnen einen guten Eindruck schafft.

Aus den Ergebnissen der vorliegenden Analyse lässt sich schlussfolgern, dass die analysierten Aspekte (die Wirtschaftssprache, kulturell geprägte Aspekte, die Steuerung der Kommunikation und Adjustments) zu einer aktiven und flexiblen Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen führen. Bestätigt wird daher die erste formulierte Hypothese. Es lässt sich feststellen, dass die interviewten Dolmetscherinnen im Wirtschaftsbereich die sogenannte „ghost role“ verlassen und eine sehr aktive und flexible Rolle spielen. WirtschaftsdolmetscherInnen sollten der Befragten zufolge nicht nur als kulturelle VermittlerInnen und ModeratorInnen fungieren, sondern auch über vielfältige Kompetenzen verfügen. Aus der Sicht der Befragten ist ihre Unparteilichkeit dennoch zentral: Flexibilität gehört zur Dienstleistung für beide Gesprächsparteien (und nicht nur für die AuftraggeberInnen).

Weitere Schlussfolgerungen ergeben sich aus dem Blick auf Chestermans (2001) Modell der Translationsethik, auf das sich die zweite formulierte Forschungsfrage bezieht. Es lässt sich aus den erhobenen Daten feststellen, dass die „ethics of representation“ im Wirtschaftsbereich keine Berücksichtigung findet. Das Bild der „getreuen VermittlerInnen“ lässt sich aus den in dieser Studie erhobenen Daten nicht herauslesen: Da einige kulturabhängige Unterschiede zwischen den Gesprächsparteien zu berücksichtigen sind, würde eine sehr getreue Wiedergabe (ohne Ergänzungen, Auslassungen und Änderungen) zu Problemen und Missverständnissen führen. Beispielsweise kommen ItalienerInnen im Gegensatz zu Deutschsprachigen im Gespräch nicht direkt zum Punkt. Eine getreue

Übersetzung würde in der Interaktion Probleme verursachen: Diesbezüglich passt sich eine Befragte in der Dolmetschung an den deutschen Stil an, wo eher direkte Fragen gestellt werden. Auch hinsichtlich der verschiedenen Formalitäten der beiden betrachteten Kulturen würde sich eine getreue Dolmetschung nicht eignen: Die befragten DolmetscherInnen formulieren die informelleren Aussagen der italienischsprachigen GeschäftspartnerInnen in eine formellere Form um, sodass die Aussagen für Deutschsprachige verständlich werden.

In Bezug auf die „norm-based ethics“ wird die von Chesterman thematisierte „accountability norm“ von zwei Interviewten in Betracht gezogen. Nach dieser Norm sollten DolmetscherInnen die Anforderungen an die Loyalität gegenüber AuftraggeberInnen, EmpfängerInnen und sich selbst als TranslatorInnen erfüllen. Eine Interviewte hob hervor, dass sie als Dolmetscherin den KundInnen, EmpfängerInnen und sich selbst dient. Zudem unterstrich eine andere Befragte die Loyalität gegenüber ihrem Beruf: Sie erbringt keine zusätzlichen Leistungen, die für sie demütigend sind oder ihre Rolle als Dolmetscherin entstellen:

[...] È una cosa che io detesto assolutamente, perché lo vedo come una cosa che esula dal mio ruolo, però lo faccio, se la cosa ovviamente non diventa umiliante o non si travisa il mio ruolo, se me lo chiedono come favore [...] Se mi chiedono di portare un caffè, faccio finta di non sentirlo⁵. (B2: 90)

Neben der „accountability norm“ wird die „communication norm“ im Wirtschaftsbereich offensichtlich berücksichtigt. Diese besagt, dass TranslatorInnen sich so verhalten sollten, dass die situationsbedingte erforderliche Kommunikation zwischen allen beteiligten Parteien optimal ist. Die erhobenen Daten zeigen, dass WirtschaftsdolmetscherInnen unterschiedliche Strategien einsetzen, um den Kommunikationserfolg zwischen den GeschäftspartnerInnen zu gewährleisten.

Die „ethics of service“, deren Kernpunkt das Konzept der Translation als Dienstleistung darstellt, wird im Wirtschaftsbereich nur teilweise berücksichtigt. Die gewonnenen Daten belegen, dass drei von acht interviewten WirtschaftsdolmetscherInnen dazu tendieren, ihren AuftraggeberInnen relevante Aspekte zu erklären. Wenn für die KundInnen relevante Aussagen (beispielsweise während Pausen) von der Gegenseite getätigt werden, werden diese Aussagen übersetzt. Kulturspezifika der gegenüberliegenden Partei werden auch erklärt, damit keine negativen Folgen auf die Verhandlung für die KundInnen verursacht werden. Diese Befragten

⁵ Es handelt sich um etwas, das ich absolut hasse, weil ich es als etwas betrachte, das meine Rolle nicht betrifft. Aber ich mache es, wenn es nicht demütigend wird oder meine Rolle falsch darstellt, wenn sie (die Gesprächsparteien) mich um einen Gefallen bitten [...] Wenn sie mich bitten, einen Kaffee zu bringen, tue ich so, als würde ich es nicht hören. (Übersetzung M.L.G.)

setzen sich für ihre KundInnen ein: „Ich schaue, wie man mit dem Kunden gemeinsam zum Ziel kommt“ (B7: 62). Dennoch wird aus der Sicht der Befragten ihre Unparteilichkeit immer sichergestellt.

Die „ethics of communication“ erscheint im Wirtschaftsbereich als beherrschend. Nach dieser Ethik besteht das Translationsziel im Ermöglichen und in der Optimierung der interkulturellen Kooperation. Insbesondere im Wirtschaftsbereich ist der beidseitige Gewinn (bzw. der Geschäftsabschluss) der Parteien von hohem Belang, der durch die interkulturelle Kommunikation gewonnen wird. WirtschaftsdolmetscherInnen fungieren daher als kulturelle VermittlerInnen. Die erhobenen Daten weisen nach, dass die befragten Dolmetscherinnen diese Rolle als Teil ihres Berufs betrachten und deshalb einen großen Wert darauf legen. Wenn sie diese Rolle übernehmen, verhandeln sie nicht im Namen der einen oder anderen Partei, sondern sie sind unparteiisch. Bestätigt wurde teilweise die zweite Hypothese, nach der die „ethics of service“ und die „ethics of communication“ im Wirtschaftsbereich beherrschend sein sollen.

Zusammenfassend lässt sich aus den durchgeführten Interviews schlussfolgern, dass die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen aus ihrer Perspektive flexibel ist. Darüber hinaus spielt die „ethics of communication“ im Wirtschaftsbereich eine vorherrschende Rolle. Die im Rahmen der vorliegenden Untersuchung befragten DolmetscherInnen hoben bezüglich mehrerer analysierten Aspekte hervor, dass die Rolle von kulturellen VermittlerInnen für eine reibungslose interkulturelle Kooperation und Kommunikation entscheidend ist.

6 Conclusio

Die vorliegende Masterarbeit ist ein Beitrag zur Untersuchung des Wirtschaftsdolmetschens, das bis dato in der translationswissenschaftlichen Literatur noch wenig behandelt worden ist. Insbesondere wird die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch <> Deutsch (aus ihrer subjektiven Perspektive) unter die Lupe genommen. Da dieser Bereich im Rahmen der Dolmetschwissenschaft noch wenig erforscht ist, zielt diese Arbeit darauf ab, das Wissen zu diesem Thema zu erweitern.

Zunächst wurde der theoretische Ansatz, der der Untersuchung zugrunde liegt, im ersten Kapitel thematisiert. Dazu diente Chestermans (2001) Modell der Translationsethik, dessen Ebenen vorgestellt wurden. Chestermans Ansatz beinhaltet einen umfassenden Begriff der Translationsethik, die mit der Rolle von DolmetscherInnen eng verbunden ist. In weiterer Folge wurde das Wirtschaftsdolmetschen im zweiten Kapitel definiert. Zur Abgrenzung der Dolmetschbereiche dient die Klassifizierung des Dolmetschens anhand unterschiedlicher Kriterien: Zitiert wurden unterschiedliche TranslationswissenschaftlerInnen (Pöchhacker 2016; Alexieva 1997; Smirnov 2010; Mouallem 2011; Gentile et al. 1996). Der zweite Teil des Kapitels befasste sich mit dem Forschungsstand zum Wirtschaftsdolmetschen. Aus chronologischer Sicht wurden die zentralen aktuelleren Studien (Blinstrubaité 2000; Fogazzaro & Gavioli 2004; Takimoto 2006; Karanasiou 2017; Bingham & Xia 2018; De Pedro Ricoy et al. 2018; Li 2019) dargestellt. Im dritten Kapitel wurden die analysierten Aspekte des Wirtschaftsdolmetschens thematisiert, unter deren Berücksichtigung die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch untersucht wurde. Die Wirtschaftssprache stellt den ersten Aspekt der Analyse dar: Sie wurde anhand unterschiedlicher Klassifizierungen definiert. Ebenfalls wurden kulturell geprägte Aspekte analysiert. Gestelands (2005) „Patterns of Cross-Cultural Business Behavior“ galt als Basis, um Unterschiede zwischen den italienischen und deutschen Wirtschaftskulturen zu berücksichtigen. Schließlich wurden die Steuerung der Kommunikation und Adjustments von DolmetscherInnen in Betracht gezogen.

Der zweite Teil der vorliegenden Masterarbeit ist der empirischen Studie gewidmet. Die Arbeit zielte darauf ab, zwei Forschungsfragen zu beantworten. Formuliert wurden auch zwei Hypothesen. Die Untersuchung bedient sich einer qualitativen Methode. Ein leitfadengestütztes Interview wurde mit acht Wirtschaftsdolmetscherinnen, von denen vier italienisch- und vier deutschsprachig sind, durchgeführt. Durch diesen Zugang konnten die Befragten ihre subjektive

Sichtweise über das Forschungsthema zum Ausdruck bringen. Zu einer nachvollziehbaren Analyse diene die Aufnahme und die anschließende Transkription der Interviews. Als Auswertungsmethode wurde die qualitative (zusammenfassende) Inhaltsanalyse nach Mayring (2010) eingesetzt. Aus den erhobenen Daten lässt sich feststellen, dass die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch aus ihrer subjektiven Perspektive flexibel und aktiv ist. Bereits die Vorbereitung für einen Dolmetschauftrag und der Umgang mit der Wirtschaftssprache setzt eine große Flexibilität voraus. Dazu fungieren sie nicht nur als sprachliche, sondern auch als kulturelle VermittlerInnen und ModeratorInnen. Als Ziel sehen die Befragten den Kommunikationserfolg zwischen den GeschäftspartnerInnen, die unterschiedliche kulturelle Hintergründe mitbringen. Bei der Übernahme von Adjustments (die Anstrengungen von DolmetscherInnen, die für die Erfüllung von KundInnenenerwartungen notwendig sind) wird die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen noch flexibler. Die erhobenen Daten zeigen, dass fünf von acht Interviewten oft ihre Fähigkeiten und Vertrauenswürdigkeit als Dolmetscherinnen im Wirtschaftsbereich beweisen müssen, weil sie Frauen sind oder als zu jung erscheinen („establishment of expertise“). Darüber hinaus erbringen sie zusätzliche Leistungen, die nicht direkt mit ihrer Dolmetschtätigkeit verbunden sind, um die KundInnenanfragen und -erwartungen zu erfüllen. Aus den Interviews ergab sich, dass die „ethics of communication“ im Wirtschaftsbereich als vorherrschend erscheint. Das Ermöglichen und die Optimierung der interkulturellen Kooperation durch Translation stellt das Grundprinzip dieser Ethik dar. Die „ethics of service“ wird von drei von acht Befragten im Wirtschaftsbereich in Betracht gezogen.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung führen zur Frage, welche Aspekte zu berücksichtigen sind, um die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen in anderen Sprachräumen zu definieren. Daraus ergibt sich weiterer Forschungsbedarf zu diesem Thema. Es wäre interessant, weitere Studien bzw. Simulationen oder Aufnahmen authentischer Situationen mit ProbandInnen mit verschiedenen Sprachkombinationen durchzuführen, um das Wirtschaftsdolmetschen noch eingehender zu untersuchen.

Bibliographie

Bausch, Karl-Heinz; Schewe, Wolfgang & Spiegel, Heinz-Rudi (Hg.) (1976). *Fachsprachen. Terminologie, Struktur, Normung*. Berlin/Köln: Beuth.

Berman, Antoine (1992). *The experience of the foreign: culture and translation in romantic Germany*. Albany: State University of New York Press.

Binghan, Zheng & Xia, Xiang (2018). Between invisibility and over-visibility. Self-perception and user expectations of liaison interpreters in business settings. *Babel* 64 (1), 1-32.

Blinstrubaitė, Aušra (2000). Interaction in liaison interpreting. *Perspectives* 8 (2), 125-133.

Chesterman, Andrew (1997). *Memes of Translation: The Spread of Ideas in Translation Theory*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Chesterman, Andrew (2001). Proposal for a Hieronymic Oath. *The Translator* 7 (2), 139–154.

Chesterman, Andrew (2017). A note on norms and evidence. In: Chesterman, Andrew (Hg.) *Reflections on Translation Theory: Selected Papers 1993 – 2014*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 185-191.

De Pedro Ricoy, Raquel; Howard, Rosaleen & Andrade Ciudad, Luis (2018). Walking the tightrope. The role of Peruvian indigenous interpreters in prior consultation processes. *International journal of translation studies* 30 (2), 187-211.

Dresing, Thorsten & Pehl, Thorsten (2015). *Praxisbuch Interview, Transkription & Analyse. Anleitungen und Regelsysteme für qualitativ Forschende*. 6. Aufl. Marburg: Eigenverlag.

Duncan, Starkey Jr. (1973). Toward a Grammar for Dyadic Conversation. *Semiotica* 9 (1), 29-46.

Flick, Uwe (1956). *Qualitative Forschung: Ein Handbuch*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.

Fogazzaro, Elena & Gavioli, Laura (2004). L'interprete come mediatore: riflessioni sul ruolo dell'interprete in una trattativa d'affari. In: Bersani Berselli, Gabriele; Mack, Gabriele Dorothe & Zorzi, Daniela (Hg.) *Linguistica e interpretazione*. Bologna: CLUEB, 169-191.

Garzone, Giuliana (2003). Language Mediation in the Business Environment. In: Garzone, Giuliana & Mette, Rudvin (Hg.) *Domain-Specific English and Language Mediation in Professional and Institutional Settings*. Novara: Arcipelago edizioni, 49-109.

Gentile, Adolfo; Ozolins, Uldis & Vasilakakos, Mary (1996). *Liaison interpreting: a handbook*. 1. Aufl. Melbourne: Melbourne Univ. Press.

Gesteland, Richard R. (2005). *Cross-Cultural Business Behaviour: Negotiating, Selling, Sourcing and Managing Across Cultures*. Frederiksberg: Copenhagen Business School Press.

Helfferrich, Cornelia (2014). Leitfaden- und Experteninterviews. In: Baur, Nina & Blasius, Jörg (Hg.). *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung*, 559-574.

Hoffmann, Lothar (1987). *Kommunikationsmittel Fachsprache. Eine Einführung*. 3. Aufl. Berlin: Akademie-Verlag.

Holz-Mänttari, Justa (1984). *Translatorisches Handeln. Theorie und Methode*. Helsinki: Suomalainen Tiedekatemia.

Hundt, Markus (1995). *Modellbildung in der Wirtschaftssprache. Zur Geschichte der Institutionen und Theoriefachsprachen der Wirtschaft*. Tübingen: Max Niemeyer Verlag.

Karanasiou, Panagiota-Penny (2017). *Fulfilling the interpreting mandate in Business Negotiation Meetings. The perspectives of interpreters and clients*. Dissertation, Heriot-Watt University.

Konovalova, Anastasia (2015). Wirtschaftssprache in den Übersetzungswissenschaften. In: Hundt, Markus & Biadala, Dorota (Hg.) *Handbuch Sprache in der Wirtschaft*. Berlin/Boston: De Gruyter.

Koskinen, Kaisa (2000). *Beyond Ambivalence. Postmodernity and the Ethics of Translation*. Tampere: University of Tampere.

Koskinen, Kaisa (2014). Institutional illusions. Translating in the EU Commission. *The Translator* 6 (1), 49-65.

Krouglov, Alexander (1999). Police Interpreting: Politeness and Sociocultural Context. *The Translator: Dialogue Interpreting* 5 (2), 285-303.

Kuckartz, Udo; Dresing, Thorsten; Rädiker, Stefan & Stefer, Claus (2008). *Qualitative Evaluation. Der Einstieg in die Praxis*. 2. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Kvale, Steinar & Brinkmann, Svend (2009). *InterViews: learning the craft of qualitative research interviewing*. 2. Aufl. Thousand Oaks, Calif. [u.a.]: Sage Publ.

Lavrits, Patrick; Boldea, Monica & Drăgoi, Ionuț (2010). Der Einfluss der Anglizismen auf die deutsche Wirtschaftssprache. *Științe economice* 1 (2), 174-180.

Levinas, Emmanuel (1982). *Ethik und Unendliches: Gespräche mit Philippe Nemo*. 4. Aufl. Wien: Passagen-Verlag.

Lewis, Philip E. (1985). The measure of translation effects. In: Venuti, Lawrence (Hg.) (2000) *Translation studies reader*. 3. Aufl. New York: Routledge.

Li, Xiangdong (2019). Analyzing translation and interpreting textbooks: A pilot survey of business interpreting textbooks. *Translation and interpreting studies* 14 (3), 392-415.

Löhe, Julian (2016). Qualitative Studie: Leitfadengestützte Interviews. In: Löhe, Julian *Angehörigenpflege neben dem Beruf*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, 175-231.

Melby, Alan & Warner, Terry (1995). An introduction to Levinas. In: Melby, Alan; Warner, Terry (Hg.) *The Possibility of Language. A Discussion of the Nature of Language, with Implications for Human and Machine Translation*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Möhn, Dieter & Pelka, Roland (1984). *Fachsprachen: Eine Einführung*. Tübingen: Niemeyer.

Mouallem, Summer (2011). Bridging the gap between public service and business interpreting: The way forward. *Journal of Modern Languages and International Studies* 1(1), 21–34.

Niebert, Kai & Gropengießer, Harald (2014). Leitfadengestützte Interviews. In: Krüger, Dirk; Parchmann, Ilka & Schecker, Horst (Hg.) *Methoden in der naturwissenschaftsdidaktischen Forschung*. Berlin/Heidelberg: Springer Spektrum, 121-132.

Nord, Christiane (1943). *Text analysis in translation: theory, methodology, and didactic application of a model for translation-oriented text analysis*. Amsterdam/Atlanta: Rodopi.

Nord, Christiane (1993). *Einführung in das funktionale Übersetzen: am Beispiel von Titeln und Überschriften*. Tübingen/Basel: A. Francke.

Pöchhacker, Franz & Kadric, Mira (1999). The Hospital Cleaner as Healthcare Interpreter: a Case Study. *The Translator: Dialogue Interpreting* 5, 161-179.

Pöchhacker, Franz (2016) *Introducing Interpreting Studies*. 2. Aufl. London: Routledge.

Pym, Anthony (1956). *On translator ethics: principles for mediation between cultures*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.

Pym, Anthony (2000). On Cooperation. In: Maeve, Olohan (Hg.) *Intercultural Faultlines. Research Models in Translation Studies I. Textual and Cognitive Aspects*. Manchester: St. Jerome Publishing, 181-92.

Reiß, Katharina & Vermeer, Hans J. (1984). *Grundlegung einer allgemeinen Translationstheorie*. Tübingen: De Gruyter.

Roelcke, Thorsten (2010). *Fachsprachen*. 3. Aufl. Berlin: E. Schmidt.

Roy, Cynthia Bilderback (1989). *A sociolinguistic analysis of the interpreter's role in the turn exchanges of an interpreted event*. Dissertation, Washington D.C.: Georgetown University.

Roy, Cynthia Bilderback (1999). *Interpreting as a Discourse Process*. Cary: Oxford University Press.

Sacks, Harvey; Schegloff, Emmanuel & Jefferson, Gail (1984). A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation. *Sotsiologicheskoe Obozrenie/Russian Sociological Review* 14 (1), 142-202.

Schleiermacher, Friedrich (1813/1838). Ueber die verschiedenen Methoden des Uebersetzens. In: Schleiermacher, Friedrich (Hg.). *Sämtliche Werke* (Dritte Abteilung: Zur Philosophie, Bd. 2). Berlin: Reimer, 207-245.

Smirnov, Stanislav (2010). An overview of liaison interpreting. *Perspectives: Studies in Translatology* 5 (2), 211-226.

Takimoto, Masato (2006). Interpreters' role perceptions in business dialogue interpreting situations. *Monash University Linguistics Papers* 5(1), 47-57.

Toury, Gideon. (1995/2012). *Descriptive Translation Studies and Beyond*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Venuti, Lawrence (1998). *The Scandals of Translation. Towards an Ethics of Difference*. London/New York: Routledge.

Venuti, Lawrence (2018). *The Translator's Invisibility. A history of translation*. 2. Aufl. London/New York: Routledge.

von Hahn, Walther (1983). *Fachkommunikation: Entwicklung, linguistische Konzepte, betriebliche Beispiele*. Berlin [u.a.]: de Gruyter.

Wadensjö, Cecilia (1998). *Interpreting as interaction*. 1. Aufl. London: Longman.

Welsch, Wolfgang (2012). Was ist eigentlich Transkulturalität? In: Kimmich, Dorothee & Schahadat, Schamma (Hg.) *Kulturen in Bewegung*. Bielefeld: Transcript Verlag, 25-40.

Anhang

Anhang 1: Interviewleitfaden auf Italienisch

Domande generali

1. Quale titolo di studio ha conseguito (interpretariato dialogico o di conferenza)? E dove?
2. Oltre alla laurea in interpretariato, ha ottenuto una qualifica in ambito economico? Se sì, quale?
3. Quali lingue fanno parte della sua combinazione linguistica (oltre all'italiano e al tedesco)? Quali sono le più frequenti?
4. Qual è l'ambito in cui è più attiva/o? Se in quello economico, quale di preciso?
5. Da quanti anni è attiva/o come interprete in ambito economico in Austria?
6. Ha avuto e/o ha tuttora esperienze in interpretariato economico anche in Italia? Se sì, quanto spesso riceve incarichi?
7. Data la sua esperienza, ritiene di aver conseguito competenze relative al settore economico, che non riguardino nello specifico l'ambito dell'interpretariato? Se sì, quali?

Domande sulla lingua dell'economia

8. In ambito economico gli interpreti hanno a che fare con la lingua specialistica del settore, pur non essendo esperti in economia. La ritiene un ostacolo da superare o non rappresenta alcun problema?
9. Come si prepara a riguardo prima di un incarico?
10. Quali strategie utilizza quando si tratta di tradurre i termini specialistici che non conosce?
11. Il business english è molto diffuso: anche in altre lingue ricorrono sempre più spesso termini economici inglesi. Qual è la sua esperienza a riguardo (ita-tedesco)? Traduce i termini nella lingua rispettiva o li mantiene in inglese?

Domande sugli aspetti culturali italiani e tedeschi

12. In qualsiasi interazione interculturale entrano in gioco aspetti riguardanti le diverse culture coinvolte. Quali aspetti tipici della cultura italiana e tedesca riscontra negli incarichi?
13. Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa del potenziale partner economico? Ciò come influisce sulla prestazione?
14. Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa della cultura del potenziale partner economico? Ciò come influisce sulla prestazione?
15. La formalità è un aspetto importante in ambito economico. Quali differenze e/o similitudini ritiene che ci siano tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

16. In caso di differenze, riscontra problemi? Se sì, quali e come li risolve?
17. Quali differenze e/o similitudini tra la cultura economica italiana e quella tedesca sono evidenti riguardo la puntualità?
18. Per quanto riguarda la rigidità della programmazione (oraria) e dell'ordine del giorno, quali differenze e/o similitudini riscontra tra la cultura economica italiana e quella tedesca? Quali strategie adotta?
19. Un altro aspetto ricorrente in ambito economico è quello della small talk. Quali differenze e/o similitudini ci sono tra la cultura economica italiana e quella tedesca? Come le gestisce?
20. Quale rilevanza ritiene che abbia l'espressione delle loro emozioni nelle due culture (lingua del corpo, valore del silenzio)?
21. Ciò provoca problemi nell'interpretazione economica? Se sì, quali e come vengono risolti?

Domande sulla coordinazione della comunicazione

22. Quanto e in quali casi interviene?
23. Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca?
24. Come gestisce il cambio di oratore per quanto riguarda le differenze di status e potere degli interlocutori? Che cosa tiene in considerazione?
25. Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca a questo riguardo?
26. Quando ricorrono momenti di silenzio tra gli interlocutori, come si comportano gli interlocutori? Ci sono differenze e/o similitudini tra italiani e tedeschi?
27. Rivolgono la parola all'interprete? Se sì, cosa fa?
28. A volte capita che gli interlocutori parlino contemporaneamente. Come si comporta?
29. Nel caso in cui interrompe la conversazione, quali conseguenze ci sono? Gli interlocutori come reagiscono?
30. Nel caso in cui ignora temporaneamente o del tutto l'interlocutore che si sovrappone, in base a cosa prende questa decisione?
31. La sua decisione cambia a seconda della cultura?

Domande riguardo gli adjustments

32. Quali sforzi ha dovuto fare in ambito economico per soddisfare le aspettative dei clienti?
33. Le è mai capitato di notare lo scetticismo dei clienti riguardo le sue competenze e di dover quindi dimostrare di essere all'altezza dell'incarico? Se sì, può raccontare la sua esperienza?
34. Ritiene il ruolo dell'interprete economico statico o flessibile?

Anhang 2: Interviewleitfaden auf Deutsch

Allgemeine Fragen

1. Welchen Studiengang haben Sie absolviert (Dialog- oder Konferenzdolmetschen)? Wo?
2. Haben Sie einen wirtschaftlichen Berufsabschluss zusätzlich zu Ihrem Dolmetschstudium erworben? (Wenn ja, welchen?)
3. Welche ist Ihre Sprachkombination (neben Italienisch und Deutsch)? Mit welchen von diesen Sprachen arbeiten Sie am häufigsten?
4. In welchem Bereich sind Sie am häufigsten tätig? Wenn im Wirtschaftsbereich, in welchem konkreten Wirtschaftsbereich?
5. Seit wann sind Sie im österreichischen Wirtschaftsbereich tätig?
6. Hatten und/oder haben Sie Erfahrungen bzw. bekommen Sie Aufträge im Wirtschaftsbereich auch in Italien? Wenn ja, wie oft?
7. Haben Sie angesichts Ihrer Erfahrungen das Gefühl, Fähigkeiten im Wirtschaftsbereich erworben zu haben, die nicht speziell mit dem Dolmetschen zusammenhängen? Wenn ja, welche?

Fragen bezüglich der Wirtschaftssprache

8. Im Wirtschaftsbereich benutzen DolmetscherInnen ständig die Wirtschaftssprache, auch wenn sie keine WirtschaftsexpertInnen sind. Halten Sie die Wirtschaftssprache für eine Herausforderung oder stellt sie kein Problem dar?
9. Wie bereiten Sie sich vor einem Auftrag in Hinblick auf wirtschaftssprachliche Besonderheiten vor?
10. Welche Strategien setzen Sie um, wenn Sie Begriffe, die Sie nicht kennen, dolmetschen müssen?
11. Wirtschaftsenglisch ist sehr verbreitet. Englische wirtschaftliche Begriffe kommen auch in anderen Sprachen vor. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gesammelt (De-It)? Übersetzen Sie die Begriffe in die jeweilige Sprache oder lassen Sie sie auf Englisch?

Fragen bezüglich der kulturell geprägten Aspekte

12. In jeder interkulturellen Interaktion kommen kulturabhängige Aspekte ins Spiel. Welche kulturellen Aspekte sind Ihrer Meinung nach in der Interaktion zwischen deutschen und italienischen Geschäftsleuten zu berücksichtigen?
13. Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt? Welchen Einfluss übt das auf die Dolmetschung aus?

14. Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der Kultur der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt? Welchen Einfluss übt das auf die Dolmetschung aus?
15. Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten kann man in den Formalitäten zwischen den zwei betrachteten Kulturen beobachten?
16. Wenn es Unterschiede gibt, treten Probleme auf? Wenn ja, welche? Wie gehen Sie damit um?
17. Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten hinsichtlich der Pünktlichkeit sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?
18. Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten bezüglich der Zeitplanung und Tagesordnung sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten? Wie gehen Sie damit um?
19. Im Wirtschaftsbereich kommt oft Small-Talk vor. Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten? Wie gehen Sie damit um?
20. Was den Ausdruck von Gefühlen (Körpersprache, Bedeutung von Schweigen) betrifft, wie viel Wert wird in den beiden Kulturen darauf gelegt?
21. Können diesbezüglich Probleme auftreten? Wenn ja, welche? Wie gehen Sie damit um?

Fragen bezüglich der Steuerung der Kommunikation

22. Betrachten wir jetzt die Steuerung der Kommunikation. Inwieweit und in welchen Fällen greifen Sie in die Konversation ein?
23. Verhalten Sie sich anders oder ähnlich in Bezug auf die deutsche oder italienische Kultur?
24. Wie gestalten Sie den SprecherInnenwechsel in Hinblick auf die Statusunterschiede zwischen den GesprächsteilnehmerInnen? Was halten Sie für wichtig?
25. Verhalten Sie sich anders oder ähnlich je nach Kultur?
26. Wie verhalten sich die GesprächspartnerInnen, wenn ruhige Momente vorkommen? Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den betrachteten Kulturen zu beobachten?
27. Führen GesprächspartnerInnen Privatgespräche mit dem/r DolmetscherIn? Wenn ja, wie gehen Sie damit um?
28. Wie gehen Sie mit Überlappungen um?
29. Wenn Sie die Konversation unterbrechen, wie reagieren GesprächspartnerInnen darauf?
30. In welchen Fällen entscheiden Sie, Überlappungen ganz oder teilweise zu ignorieren?
31. Entscheiden Sie je nach Kultur?

Fragen bezüglich der Adjustments

32. Welche Anstrengungen übernehmen Sie für die Erfüllung der KundInnenerwartungen im Wirtschaftsbereich?
33. Ist Ihnen es schon einmal passiert, dass KundInnen Ihre Kompetenzen schlecht eingeschätzt haben und Sie sich als fähig und vertrauenswürdig beweisen mussten?
34. Halten Sie die Rolle der/des Dolmetschers/in im Wirtschaftsbereich für fest oder flexibel?

Anhang 3: Interviews

Befragte 1

I: Quale titolo di studio ha conseguito (interpretariato dialogico vs. di conferenza)? E dove?

B1: Dialogico, a Graz.

I: Oltre alla laurea in interpretariato, ha ottenuto una qualifica in ambito economico?

B1: No.

I: Quali lingue fanno parte della sua combinazione linguistica (oltre all'italiano e al tedesco)?

Quali sono le più frequenti?

B1: Con la laurea magistrale (anche se era ancora "Diplomdolmetschen") russo, mentre con la triennale che ho fatto in Italia anche Olandese. Le più frequenti sono tedesco, inglese e italiano.

I: Qual è l'ambito in cui è più attiva/o? Se in quello economico, quale di preciso?

B1: Sia quello tecnico che quello economico, per me si intersecano questi due settori, quando faccio interpretariato tecnico c'entra sempre anche la parte economica. Ad esempio, se si tratta di vendere o installare un macchinario la parte contrattuale, quindi quella economica, ha delle clausole che in qualche modo c'entrano (con l'ambito tecnico). Raramente è capitato di parlare di interpretariato economico senza parlare anche della parte tecnica.

I: Da quanti anni è attiva/o come interprete in ambito economico in Austria?

B1: Dal 2007.

I: Ha avuto e/o ha tuttora esperienze in interpretariato economico anche in Italia? Se sì, quanto spesso riceve incarichi?

B1: Mi sono recata con clienti austriaci in Italia, ma il committente era quello austriaco. Se il committente era italiano ho lavorato in Austria. Per un cliente italiano in Italia no.

I: Data la sua esperienza, ritiene di aver conseguito competenze relative al settore economico, che non riguardino nello specifico l'ambito dell'interpretariato? Se sì, quali?

B1: Sì, come comprensione di contratti, varie clausole, ambito giuridico-economico, anche qui è difficile separare i due settori.

I: In ambito economico gli interpreti hanno a che fare con la lingua specialistica del settore, pur non essendo esperti in economia. La ritiene un ostacolo da superare o non rappresenta alcun problema?

B1: Beh fa parte della figura professionale dell'interprete doversi fare una cultura ad hoc a seconda dell'incarico. Inizialmente è stato di sicuro un ostacolo perché partivo un po' da tabula

rasa, ma poi dopo con gli anni l'esperienza si accumula. Anche se ogni incarico richiede effettivamente una preparazione a sé.

I: Come si prepara a riguardo prima di un incarico?

B1: Beh, cerco di capire più informazioni possibili dal committente, per capire appunto di che cosa si tratti, di cosa andrà a parlare durante l'incarico e se ciò non fosse possibile per varie reticenze o per mancanza di tempo da parte del committente, cerco informazioni sui partner che prenderanno parte all'incontro su internet, sì, uno si prepara un po' in questo modo. Chiaro se uno riceve in anticipo i documenti che verranno trattati, il contratto o presentazione o qualunque cosa, meglio, altrimenti bisogna un po' arrangiarsi con quello che è disponibile sul nostro amico Google ((risata)).

I: Quali strategie utilizza quando si tratta di tradurre i termini specialistici che non conosce?

B1: Per evitare di fare errori chiedo a chi ha pronunciato questo termine di spiegarlo in maniera un po' più dettagliata, è legittimo non conoscere tutto. Piuttosto che fare un errore madornale e poi pagarne le conseguenze preferisco chiedere chiarimenti. Se proprio non capisco, mi è capitato di chiedere un attimo di pausa ed andare a cercare sul dizionario online, per esempio su quello di IATE, lì a volte si può trovare qualcosa. Sì, chiedere una pausa ed andare a cercare un termine, non è mai capitato che il committente o l'altro partner abbia avuto qualcosa da dire a riguardo.

I: Il business english è molto diffuso: anche in altre lingue ricorrono sempre più spesso termini economici inglesi. Qual è la sua esperienza a riguardo (ita-tedesco)? Traduce i termini nella lingua rispettiva o li mantiene in inglese?

B1: Nell'ambito economico spesso rimangono anche in italiano, ci sono appunto questi prestiti, trovare la traduzione in italiano spesso è fatica sprecata e soprattutto gli addetti ai lavori utilizzano termini dall'inglese, appunto anche in italiano e in tedesco. Poi se sono fortunatissima l'altro partner, cioè quello per cui ho tradotto, ripete la frase usando il termine in tedesco o in italiano, quindi poi dopo me lo segno, ma solitamente rimane in inglese.

I: In qualsiasi interazione interculturale entrano in gioco aspetti riguardanti le diverse culture coinvolte. Quali aspetti tipici della cultura italiana e tedesca riscontra negli incarichi?

B1: Che domanda vasta, nella modalità espressiva solitamente l'italiano tende a dilungarsi molto e a girare un po' intorno prima di arrivare al dunque, però questo è legato dalla questione economica, è un po' in generale. Aspetti culturali prettamente legati all'ambito economico non mi vengono in mente adesso nello specifico.

I: Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa della cultura potenziale partner economico?

B1: Noto che soprattutto i committenti austriaci, questo sì, magari partono con qualche preconcetto verso gli italiani e viceversa. Gli italiani che hanno già avuto rapporti con degli austriaci tendono ad essere un pochino più concreti quando parlano, perché si sono resi conto che questo girarci intorno tipico dell'italiano non funziona al di fuori dell'Italia. Noto invece, questo sì, che alcuni committenti austriaci che hanno già avuto a che fare con italiani chiedono spesso se l'italiano è del nord o del sud Italia, questa è una cosa che mi viene chiesta spesso. C'è ancora questo pregiudizio che l'italiano del sud è un po' più "casciarone", un po' più "pour parlè". In realtà non è più così, anche perché parliamo di dopo del dopoguerra ((risata)).

I: Ciò come influisce sulla prestazione?

B1: Potrebbero esserci battute non particolarmente felici da entrambe le parti, quindi devo ammettere che a seconda, vedo un po' la reazione che si viene a creare tra i due partner, se sono molto aperti e molto simpatici, cose così, le traduco, se invece vedo che la battuta è fuori luogo a volte la salto per evitare che si creino incidenti diplomatici.

I: Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa del potenziale partner economico? Ciò come influisce sulla prestazione?

B1: Si tratterebbe, quindi, di un secondo incontro fra i partner commerciali? In questo caso, penso che sia difficile scindere la componente caratteriale da quella culturale; nel senso che, se le due delegazioni si sono già incontrate probabilmente interpreteranno peculiarità comportamentali (ad es. l'italiano che gesticola molto) più dovute al carattere che alla cultura. Si tratta, però, di una mia interpretazione personale; quando due persone si conoscono già, è normale aspettarsi determinati modi di comportarsi indipendentemente dalla dimensione culturale. Sicuramente il fatto di essersi già conosciuti ha un impatto sulla dinamica del dialogo in quanto si possono avere delle aspettative più concrete sulla controparte. Come detto, però, non si tratta solo della dimensione culturale, bensì anche di quella personale/caratteriale. Per quanto riguarda la prestazione dell'interprete direi che può rappresentare un lieve svantaggio qualora le controparti si conoscano già, ma per l'interprete si tratta invece del primo incontro. In tal caso si genera un certo squilibrio perché all'interprete mancano determinate preconoscenze e, per lo meno a me, questa ignoranza causa un po' di agitazione. Solitamente questo gap si colma entro i primi minuti di dialogo.

I: La formalità è un aspetto importante in ambito economico. Quali differenze e/o similitudini ritiene che ci siano tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B1: La formalità, beh la peculiarità proprio tipica dell'Austria è questa questione dei titoli di studio e dell'utilizzo della forma di cortesia, del Lei, molto molto calcata rispetto a quello che può accadere invece in Italia, dove magari ci si rivolge al nome di battesimo, è raro appunto

che si parli “dottor Schmidt”, ecco, si parla direttamente con il nome di battesimo. Diciamo che l’ultimo anno è stato un po’ particolare per questa pandemia in corso, per cui la maggior parte degli incontri si sono svolti online ed è venuta un po’ a mancare la componente fisica del dialogo. Ora anche qui magari è un po’ un cliché, però l’italiano tenderebbe a superare la barriera fisica e a toccare il proprio partner con strette di mano, pacche sulla spalla o robe del genere, invece l’austriaco non lo farebbe così spontaneamente. L’ultimo anno questa cosa non c’è stata.

I: In caso di differenze (come quello del contatto fisico), riscontra problemi? Se sì, quali e come li risolve?

B1: In alcuni casi ho notato che il cliente austriaco non gradiva e quindi l’ho fatto presente all’italiano, appunto il ruolo di mediatore culturale dell’interprete indubbiamente c’è, per cui se mi accorgo di alcune cose che vengono dette o fatte che potrebbero andare a discapito del successo comunicativo, questa cosa la faccio presente.

I: Quali differenze e/o similitudini tra la cultura economica italiana e quella tedesca sono evidenti riguardo la puntualità?

B1: Ma devo dire che la maggior parte degli italiani rispettano molto gli orari, l’unico orario che magari è un po’ diverso è quello dei pasti, per cui può capitare che qui il pranzo venga organizzato per mezzogiorno/mezzogiorno e mezzo, mentre in Italia all’una e mezza/due. Questo può capitare, però per quanto riguarda il rispetto degli orari sono sempre stati tutti molto molto ligi, soprattutto in ambito economico si va al dunque.

I: Per quanto riguarda la rigidità della programmazione (oraria) e dell’ordine del giorno, quali differenze e/o similitudini riscontra tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B1: Nell’interpretariato dialogico è difficile rimanere attaccati all’ordine prefisso, cioè ci possono essere delle variabili indipendenti, degli imprevisti oppure dei punti che vengono spostati, che la conversazione vira verso un’altra direzione. Ma questo direi che non è legato alla cultura, direi che è legato alla modalità di comunicazione.

I: Quali strategie adotta?

B1: Nessuna, non penso sia il ruolo dell’interprete riportare verso il filo conduttore il dialogo, sarebbe un po’ superare la propria mansione.

I: Un altro aspetto ricorrente in ambito economico è quello dello small talk. Quali differenze e/o similitudini ci sono tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B1: Beh diciamo che l’austriaco è molto più chiacchierone rispetto al tedesco e apprezza anche queste piccole chiacchiere, anzi le utilizza per sciogliere un po’ la tensione iniziale oppure anche a pranzo, sicuramente è una componente importante. L’italiano forse tende a chiedere qualcosa di più sulla famiglia, mentre l’austriaco chiede più sulle vacanze o attività sportive.

Un tema che viene sempre lasciato molto molto a distanza è quello politico per evitare spiacevoli inconvenienti. Però li vedo entrambi, sia l'austriaco che l'italiano disposti a chiacchierare, mentre il tedesco della Germania è un po' più sulle sue.

I: Quale rilevanza ritiene che abbia l'espressione delle loro emozioni nelle due culture (lingua del corpo, valore del silenzio)?

B1: Fondamentale perché bisogna un po' immedesimarsi nell'altra parte che non capisce quello che viene detto verbalmente, l'unica cosa che riesce a percepire è il linguaggio corporale, la mimica, i gesti oppure anche queste parole, questo business english, forse non l'ho detto è questo il motivo per cui non li traduco perché sono le uniche parole che entrambe le parti riescono a capire, quindi è importante per una delle due parti per avere la certezza che l'interprete stia traducendo in maniera corretta sentirle, si dà questa sicurezza di non star raccontando tutt'altro. Per quanto riguarda i gesti, le risate, i sorrisi è importantissimo riuscire in qualche modo a riprodurle nell'interpretariato, fondamentale sì.

I: Ciò provoca problemi nell'interpretazione economica? Se sì, quali e come vengono risolti?

B1: A volte quando solitamente l'italiano calca molto la parte espressiva con i gesti l'austriaco potrebbe percepirlo come un partner molto innervosito oppure come esagerato, mentre in realtà per l'italiano è il suo normalissimo modo di esprimersi. Quindi in questo caso mi è capitato di ricevere la domanda dall'austriaco "Mi scusi ma è agitato, innervosito, si è preoccupato, gli ha dato fastidio questa domanda?" e io rispondo semplicemente "No, è il suo modo di fare".

I: Passiamo alla coordinazione della comunicazione. Quanto e in quali casi interviene?

B1: Allora in generale quando mi accorgo che sta parlando troppo a lungo e l'altra parte si sta un po' addormentando ((risata)), sta pensando ad altro, vedo che si sta distraendo e quindi dico: "Guardi, preferisco tradurre altrimenti si perde il filo del discorso". Ma questo in generale, non solo in aspetto economico, è la mia strategia di interpretariato di base. Intervengo appunto spiegando alcuni comportamenti come questo della mimica, dei gesti che sono esagerati, se vedo che ci sono problemi culturali cerco di prevenirli e spiegarli, altrimenti tenderei a non influire troppo sulla comunicazione.

I: Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca?

B1: Direi simile, dipende sempre dalle persone che sono coinvolte. Tenderei di più a spiegare al mio committente, visto che lavoro per lui/lei tenderei a fare da portavoce nei suoi confronti.

I: Come gestisce il cambio di oratore per quanto riguarda le differenze di status e potere degli interlocutori? Che cosa tiene in considerazione?

B1: Sinceramente sfrutto la mia posizione di intermediario, visto che sono esterna ad entrambe le aziende o insomma quello che è e sfrutto questa libertà e interrompo quando mi sembra che

la comunicazione lo richieda. A meno che non sia stato detto in anticipo che il CEO, il direttore generale di *** (mi è capitato) terrà il suo discorso di 15 minuti, allora lì devo rispettare questa cosa e faccio una consecutiva. Però se siamo in dialogo indipendentemente da questo.

I: Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca a questo riguardo?

B1: No, direi simili.

I: Quando ricorrono momenti di silenzio tra gli interlocutori, come si comportano gli interlocutori? Ci sono differenze e/o similitudini tra italiani e tedeschi?

B1: La cosa è che raramente i setting in cui lavoro io c'è una persona da una parte e una dall'altra parte, si tratta sempre di piccoli gruppi, almeno di due o tre persone, di delegazioni ecco, per cui può capitare che in questo momento qui le due delegazioni ne approfittino per scambiarsi delle parole. In questo caso quello che faccio io è ascoltare e se viene detto qualcosa di importante per il mio committente poi lo traduco, non viceversa.

I: Rivolgono la parola all'interprete?

B1: Mi capita che il mio committente mi chieda "Cosa stanno dicendo, cosa stanno facendo, cosa stanno cercando (questo sì), c'è qualcosa di poco chiaro, ho fatto una domanda difficile, l'ho messo in difficoltà?"

I: In quel caso cosa fa?

B1: Cerco di capire, ascoltare cosa sta dicendo l'altra parte, se sta cercando un documento per esempio, se è rilevante quello che dice lo traduco, ma sempre per il mio committente.

I: A volte capita che gli interlocutori parlino contemporaneamente. Come si comporta?

B1: Indipendentemente dall'ambito economico, è effettivamente un problema che si riscontra spesso, soprattutto quando uno si dilunga un po' nel parlare, per cui chi ascolta vorrebbe dire qualcosa e inizia a parlargli sopra. In questo caso io chiedo gentilmente di farmi terminare di tradurre quello che è stato detto per evitare di perdere informazioni importanti.

I: Nel caso in cui interrompe la conversazione, quali conseguenze ci sono? Gli interlocutori come reagiscono?

B1: In questo riscontro che l'austriaco se la mette via e mi fa finire di parlare, con l'italiano invece bisogna un pochino insistere.

I: Nel caso in cui ignora temporaneamente o del tutto l'interlocutore che si sovrappone, in base a cosa prende questa decisione?

B1: In base all'importanza di quello che è stato detto. Se la parte del messaggio che andrebbe persa mi sembra veramente rilevante, continuo a parlare, alzo il volume. Se invece è una cosa che già è stata detta o non è così rilevante capita che lasci perdere, che faccia parlare l'altra

persona. Però tendenzialmente cerco sempre di dire tutto perché non voglio poi ritrovarmi io nella situazione di difficoltà di non aver detto una cosa e poi quindi il dialogo va in un'altra direzione per colpa mia.

I: La sua decisione cambia a seconda della cultura?

B1: No, ecco un'altra tecnica che utilizzo è che se l'italiano o l'austriaco non mi fa finire di parlare, lo faccio parlare, prendo appunti ecc., mi metto un punto esclamativo sui miei appunti (che io prendo sempre anche se è dialogico breve) e quando ha finito di parlare, ritorno sui miei appunti e dico: "Prima che lei cominci a parlare mi faccia finire di dire questa cosa qua". Per il resto no non vedo differenza culturale.

I: Quali sforzi ha dovuto fare in ambito economico per soddisfare le richieste dei clienti? (Ad esempio, segretaria o consulente)

B1: Non segretaria, ma mi capita spesso che mi venga chiesto, purtroppo dopo, il verbale della seduta perché vedono che io ho tutti questi appunti e credono che da questi appunti si possa creare un verbale, ma così non è. Quello che posso fare a volte, siccome sono molto gentile, è mandare un breve riassunto cercando di ricostruire i miei appunti, ma è molto difficile, come sa anche Lei, non sono precisi, uno riesce a ricostruire solo nel momento in cui sta interpretando. Spesso a fine seduta può chiedermi il committente di una valutazione di come è andato l'incontro, se secondo me la controparte è soddisfatta o meno, se ci sarà un incontro, se mi è sembrato competente o non competente, una valutazione sì, questo mi viene chiesto. Poi se per esempio nel caso in cui il committente italiano viene qui a Vienna, le solite cose, "Abbiamo un paio d'ore oggi pomeriggio, cosa possiamo fare, dove andiamo a mangiare?", cose così, guida turistica. "Mi chiama un taxi, dov'è la metro", queste cose così.

I: Le è mai capitato di notare lo scetticismo dei clienti riguardo le sue competenze e di dover quindi dimostrare di essere all'altezza dell'incarico?

B1: Praticamente ogni volta, perché soprattutto in ambito tecnico ed economico l'ambiente è molto maschile, quindi capita spesso di essere l'unica donna seduta al tavolo. Non sono molto anziana, ma neanche giovanissima, però comunque dicono che non dimostro la mia età, per cui mi prendono un po' per una ragazzina. Quindi capita spesso di doversi un attimo imporre, diciamo così, nel setting. Però solitamente grazie alla preparazione e all'esperienza maturata nel campo negli anni, dopo un paio di frasi capiscono che possono fidarsi, con qualche frase ad effetto iniziale si ottiene la fiducia.

I: Ritiene il ruolo dell'interprete economico statico o flessibile?

B1: Nel setting, non solamente per la questione economica, è una comunicazione tra partner che fisicamente sono vicini, diversamente dall'interprete di conferenza, per forza di cose ti

ritrovi a fare servizi in più. Bisogna essere un po' flessibili sicuramente in questo, per questa parte dello small talk o se si mangia assieme, taxi, ci sono vari momenti non prevedibili che invece per un interprete di conferenza non possono aver luogo. L'evoluzione di questo ultimo anno ha un po' eliminato questa componente.

Befragte 2

I: Quale titolo di studio ha conseguito (interpretariato dialogico o di conferenza)?

B2: Una laurea magistrale conseguita in Italia in interpretariato di conferenza.

I: Dove in Italia?

B2: A Trieste, alla scuola interpreti di Trieste.

I: Oltre alla laurea in interpretariato, ha ottenuto una qualifica in ambito economico?

B2: No.

I: Quali lingue fanno parte della sua combinazione linguistica (oltre all'italiano e al tedesco)?

B2: Inglese e sloveno, ci sarebbe anche russo, ma ormai è stato declassato a una lingua debolissima C.

I: Quali sono le più frequenti?

B2: Il tedesco e l'inglese.

I: Qual è l'ambito in cui è più attiva/o? Se in quello economico, quale di preciso?

B2: L'ambito culturale, decisamente ultimamente è quello che domina i miei incarichi. Ad esempio, politica, incontri al vertice, incontri a livello ministeriale, diplomatico e convegni di storia, filosofia, non so perché... si è creata questa situazione, al momento è questo l'ambito dominante.

I: Da quanti anni è attiva/o come interprete in ambito economico in Austria?

B2: Dal 2010, dieci/undici anni quindi.

I: Ha avuto e/o ha tuttora esperienze in interpretariato economico anche in Italia? Se sì, quanto spesso riceve incarichi?

B2: No, in Italia no. Ce n'è stata una, ma il cliente era austriaco, geograficamente era situata in Italia, ma il cliente era dell'Austria.

I: Data la sua esperienza, ritiene di aver conseguito competenze relative al settore economico, che non riguardino nello specifico l'ambito dell'interpretariato? Se sì, quali?

B2: Sì, un po' sì. Ho imparato un po' come funzionano veramente le trattative commerciali. Ho imparato un sacco di terminologie, con cui altrimenti non sarei mai venuta a contatto. Ho avuto modo di osservare anche non solo le competenze linguistiche, ma le competenze sociali, come si svolge una trattativa commerciale, qual è il background, quali sono le basi, cosa succede quando si incontrano due operatori economici e cercano di comunicare tra di loro.

I: In ambito economico gli interpreti hanno a che fare con la lingua specialistica del settore, pur non essendo esperti in economia. La ritiene un ostacolo da superare o non rappresenta alcun problema?

B2: La lingua è sempre un ostacolo all'inizio, perché ci sono talmente tante lingue specialistiche che probabilmente ogni incarico per un interprete richiede una preparazione apposita. Come tutte le cose, man mano che si fa esperienza diminuiscono gli ostacoli da superare. Per i primi incarichi è molto difficile perché è imprevedibile, ci vuole molta preparazione. Un'altra difficoltà è che forse ogni azienda ha un proprio linguaggio aziendale, quindi non è detto che la parola che io ho studiato corrisponda alla parola che viene effettivamente usata in questa specifica azienda o in questo specifico settore. Sì, la lingua è una difficoltà, una difficoltà che però noi come interpreti dobbiamo riuscire a gestire ed è una difficoltà sormontabile in un modo o nell'altro.

I: Come si prepara a riguardo prima di un incarico?

B2: Mi informo sul cliente, quindi faccio molta ricerca sul cliente stesso, in che settore si trova, cosa produce, leggo bene il sito internet, qualsiasi materiale di presentazione che mi viene mandato, se non ce l'ho cerco di richiederlo. Poi mi informo sul settore, leggo qualsiasi cosa riesco a trovare su quel preciso settore e inizio a fare un po' di ricerca terminologica. Mi preparo un glossario in base a quello che immagino potrebbe essere l'oggetto della trattativa o dell'incontro (nel caso in cui io non lo sappia già con precisione) e cerco di immaginare possibili scenari. Chiaramente non si tratta soltanto della terminologia tecnica del settore in questione, ma anche di tutto ciò che a che fare più ampiamente con l'ambito economico e con una trattativa commerciale. In genere sono termini che conosco, ma faccio un ripasso della terminologia più genericamente economica, per così dire.

I: Quali strategie utilizza quando si tratta di tradurre i termini specialistici che non conosce?

B2: Chiedo la spiegazione, innanzitutto interrompo la trattativa e chiedo chiarimento al cliente, non c'è niente di male nel farlo, se non lo si fa troppo spesso. Di solito quando ci sono due persone dotate delle stesse conoscenze tecniche allo stesso livello riescono a capirsi comunque. Posso fare una traduzione approssimativa dopo che mi sono fatta spiegare la cosa o comunque alla peggio, come ultima risorsa c'è Google. Abbiamo tutti ormai un dispositivo collegato ad internet, se non riusciamo a capirci, cosa molto rara perché di solito l'argomento è noto a entrambi le parti e forse basta solo un po' "imboccare" la controparte, è il cliente ad aiutarmi con la terminologia. Perché essendo due persone competenti dello stesso settore, riesco a farmi aiutare da una parte o dall'altra. Non è mai stato un problema enorme.

I: Il business english è molto diffuso: anche in altre lingue ricorrono sempre più spesso termini economici inglesi. Qual è la sua esperienza a riguardo (ita-tedesco)? Traduce i termini nella lingua rispettiva o li mantiene in inglese?

B2: Tenderei quasi sempre a mantenerli in inglese, visto che è quasi una lingua franca nel settore e bene o male lo capiscono tutti. Poi adesso non mi viene in mente un caso in cui un italiano preferisce usare l'italiano, mentre il tedesco un termine inglese, non mi viene in mente, ci sono questi casi naturalmente succede, però, se ce l'ho a disposizione in inglese la uso in inglese, mi risparmio sforzi cognitivi extra e alla fine le controparti si capiscono.

I: In qualsiasi interazione interculturale entrano in gioco aspetti riguardanti le diverse culture coinvolte. Quali aspetti tipici della cultura italiana e tedesca riscontra negli incarichi?

B2: Le posso raccontare forse qualche aneddoto o quello che mi viene in mente da parte degli italiani. Gli italiani sono molto prolissi, all'italiano piace parlare e prendere tutto alla lontana. Quando un tedesco o un austriaco fa una domanda concreta, ad esempio: "Quali sono i vostri prodotti più venduti?", di solito un altro austriaco o un altro tedesco dirà il nome del prodotto punto e basta. L'italiano invece in genere parla: "Premettiamo che il nostro mercato è un po' diverso da quello ecc.", "Considerando il fatto che...". Fanno una premessa lunghissima per poi non arrivare quasi mai al dunque. Questa è una cosa che irrita tantissimo la controparte tedesca o austriaca. Questo è una delle cose che ho notato che succede sempre e come interprete chiaramente bisogna un po' sintetizzare, bisogna tenere presente anche questi fattori. Un'altra cosa che probabilmente c'è, è una certa diffidenza da parte del tedesco e dell'austriaco nei confronti dell'italiano. Spesso mi è stato chiesto di origliare quello che gli italiani si dicono tra di loro e comunicarlo poi all'austriaco e al tedesco. Quando poi nella stessa tavola rotonda sono presenti tedeschi, austriaci e italiani si creano delle dinamiche curiose, perché l'austriaco non si fida dell'italiano, il tedesco non si fida tanto dell'austriaco, quindi c'è una specie di piramide, di gerarchia bizzarra di gente che diffida del prossimo. È molto interessante osservare le interazioni. Quindi, posso dire che l'italiano in generale è molto prolisso, anche se deve fare una domanda non fa mai o quasi mai una domanda troppo diretta, ma le domande degli italiani sono più degli "statements", da cui bisogna poi ricavare una domanda. Mentre il tedesco e l'austriaco tende ad essere molto più concreto, molto più diretto e a non tollerare perdite di tempo da parte degli italiani in questo caso di solito.

I: Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa del potenziale partner economico?

B2: Secondo me molto importante proprio per questo motivo di forse mancata fiducia, di un certo tipo di pregiudizio, preconetto che si ha proprio a livello di cultura, che l'italiano può avere nei confronti di un tedesco e un austriaco e viceversa. Ho notato anche che lavorando più volte per lo stesso cliente, che man mano che la conoscenza progrediva più cadevano le barriere o venivano innalzate di più, a seconda di quanta fiducia riuscissero poi a guadagnare le singole

parti in causa. Quindi, secondo me è molto importante che i due clienti sappiano prima con chi hanno a che fare, perché vedo che anche l'atteggiamento è molto diverso a seconda che si conoscono prima o no. Ho visto molta diffidenza, ma alla fine anche tanto ghiaccio sciogliersi man mano che progrediva la conoscenza cambiava molto anche il rapporto che le due persone che si incontravano avevano tra di loro.

I: Ciò come influisce sulla prestazione?

B2: Beh, diventiamo tutti un po' rilassati, cade un po' la tensione quando si crea una certa dinamica anche noi come interpreti o io almeno, sappiamo come gestire perché si conoscono i clienti e impariamo a conoscerli anche noi. Si crea una sorta di routine di abitudine, si entra nella dinamica dell'interazione.

I: Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa della cultura del potenziale partner economico?

B2: Tanto secondo me per il motivo che Le dicevo prima. Ci sono chiaramente tanti preconcetti, tanti pregiudizi, chi si fida di più, chi si fida di meno, molti qui pro quo nascono da questi preconcetti e pregiudizi. Si nota che in genere il tedesco e l'austriaco quando hanno a che fare con un italiano sono molto sul chi va là, sono molto attenti, mi chiedono di ascoltare, di riferire se c'è qualcosa di sospetto. Stanno sempre veramente sull'attenti, hanno sempre paura di venir presi in giro o di venir fregati in qualche modo. Questa è una cosa che ho notato più volte, che a me fa un po' ridere perché secondo me non è tanto la cultura quanto la singola persona che è importante. Una volta, ad esempio, mi è successo che c'era una trattativa commerciale molto importante, c'erano tanti soldi in giro, quindi erano tutti molto tesi. C'era molta tensione, sono andati poi in pausa pranzo tutti insieme, era in un hotel. Durante la pausa pranzo io avevo l'austriaco da una parte, gli italiani stavano parlando, discutendo di qualcosa, che non c'entrava assolutamente niente con l'argomento, si parlava di famiglia, uno stava mostrando la foto del figlio all'altro, che era toscano e aveva un linguaggio molto colorito. Il toscano esclama ad alta voce: "Porca p***, com'è cresciuto il bambino". L'austriaco evidentemente aveva capito solo la parolaccia, ha subito drizzato le orecchie, c'è stato un momento di allarme tra tutti gli austriaci perché l'unica parola che avevano capito era la parolaccia e mi hanno subito chiesto cosa stava succedendo e di andare ad ascoltare. Ho dovuto calmare le acque dicendo: "Non si preoccupi, è un intercalare tipico, i toscani hanno un linguaggio molto colorito, non c'entra niente, stanno parlando del bel bambino che è cresciuto tanto, quindi non si preoccupi". Il livello di tensione è sempre molto alto quando si tratta di tanti soldi, quando soprattutto non ci si conosce benissimo.

I: La formalità è un aspetto importante in ambito economico. Quali differenze e/o similitudini ritiene che ci siano tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B2: Possiamo anche qui creare una scala di formalità, dove mettiamo i tedeschi in cima, gli austriaci in mezzo e gli italiani in fondo, partendo dai più formali. I tedeschi sono i più formali, gli austriaci sono una via di mezzo, gli italiani partono subito dando del tu a tutti quanti, sono anche molto fisici, danno le mani, toccano, anche il linguaggio non verbale è completamente diverso. Laddove il tedesco sta impettito, l'austriaco è già un po' più rilassato, l'italiano tende a sbraccarsi abbastanza in fretta, dopo cinque minuti, dopo le prime formalità sono già migliori amici. Questo è forse quello che mette in soggezione il tedesco che non è abituato a tali dimostrazioni d'affetto e per questo forse considera l'italiano un po' meno serio. Anche se in realtà è un modo di fare, l'italiano può essere un affarista serissimo, ma questo atteggiamento più rilassato mette assolutamente in allarme il tedesco. Gli austriaci sono già più compagni, sono la via di mezzo, sono comunque formali, ma non tanto quanto i tedeschi.

I: In caso di differenze, riscontra problemi? Se sì, quali e come li risolve?

B2: A volte sì perché bisogna cercare di trovare un equilibrio. Tendo molto anche ad identificarmi con l'interlocutore con cui parlo, quindi tendo ad essere molto più informale e rilassata quando parlo con l'italiano e a fare più la seria quando parlo con l'austriaco. Chiaramente la mia prestazione deve essere una via di mezzo, non devo ricalcare esattamente quello che dice e fa l'italiano perché altrimenti al tedesco può sembrare strano e viceversa non devo essere troppo impettita quando parlo con l'italiano. Cerco sempre di mantenere una posizione neutrale, anche forse di controllare la conversazione di modo che non diventi troppo squilibrata.

I: Quali differenze e/o similitudini tra la cultura economica italiana e quella tedesca sono evidenti riguardo la puntualità?

B2: Premesso che conosco anche austriaci assolutamente non puntuali, ritardatari, direi che sì... Ah, questo mi era successo tanti anni fa, era uno dei miei primi incarichi. Non era una cosa strettamente economica, ma era una cosa più ufficiale, culturale, un gemellaggio tra città. Mi ricordo la furia dei tedeschi quando il politico di turno italiano si è presentato con tre quarti d'ora di ritardo. È una cosa che in Italia viene considerato quasi normale, il quarto d'ora, venti minuti, il tempo è più relativo, ma mette molto nervosismo al tedesco/austriaco. Questa è una cosa che ho riscontrato, il diverso concetto di puntualità, mettiamolo così, che può creare tensioni aggiuntive perché una persona non puntuale può essere considerata anche poco affidabile. Quindi, la puntualità come specchio dell'affidabilità.

I: Ha avuto esperienze anche in ambito economico a riguardo?

B2: Sì sì, assolutamente di persone che si presentavano in ritardo agli incontri o addirittura l'ospite, l'italiano che aveva invitato l'austriaco a contrattare si è presentato al suo stesso appuntamento con venti minuti di ritardo, non è stata proprio una gran figura agli occhi dell'austriaco.

I: Come risolve queste differenze?

B2: Cerco sempre di sdrammatizzare, dico sempre: “Ah sì, il tipico italiano ritardatario, ma non siamo tutti così” oppure “Qui c'è il sole, fa caldo, quindi ci prendiamo la vita con più tranquillità, siamo più rilassati”. Non so, cerco sempre di sdrammatizzare, facendo una battuta e giocando un po' sugli stereotipi. Di solito questo riesce un po' ad allentare la tensione, a volte no, a volte si crea una tensione che è difficile da smontare perché il tempo è prezioso, la vedono come una questione di rispetto. Tu arrivi in ritardo, quindi vuol dire che non mi rispetti. A volte dipende tanto da chi si ha di fronte, di solito cerco sempre di sdrammatizzare. Una volta, però questo era in politica, mi sono scusata con il ministro di turno perché la controparte italiana non si faceva trovare al telefono e ho detto: “Guardi, mi scuso a nome del mio popolo italiano, Le assicuro che non siamo tutti così”. Insomma si cerca un po' di sdrammatizzare la situazione.

I: Per quanto riguarda la rigidità della programmazione (oraria) e dell'ordine del giorno, quali differenze e/o similitudini riscontra tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B2: Pensandoci bene, gli austriaci e i tedeschi sono molto più rigidi nel loro ordine del giorno, mantengono anche i tempi che indicano; l'italiano è forse un po' più flessibile da questo punto di vista, ma non noto enormi differenze. L'italiano ha forse una concezione un po' più dilatata del tempo, ma non mi viene in mente nessuna situazione, in cui questo fosse saltato agli occhi in maniera particolare.

I: Quindi non adotta nessuna strategia proprio perché non c'è una grande differenza, giusto?

B2: Esatto, a volte se vedo che l'italiano si sta dilungando, il tedesco/l'austriaco inizia ad essere un po' impaziente, cerco forse un po' di pilotare la conversazione o di far capire alla controparte italiana che il tedesco/l'austriaco ha, non so, un appuntamento, si sta facendo tardi, chiaramente non possiamo intervenire troppo perché siamo interpreti, non facciamo veramente parte della trattativa come parte in causa. Un po' forse riusciamo a fare da mediatori culturali, cercando di far capire ad una parte e all'altra che è il caso di concludere e passare al prossimo punto. Non riesce sempre, ma qualcosa si può sempre fare.

I: Un altro aspetto ricorrente in ambito economico è quello dello small talk. Quali differenze e/o similitudini ci sono tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B2: All'italiano piace molto di più fare small talk, l'italiano chiacchiera, chiede: “È sposato? Con figli?”. Il tedesco è assolutamente quello più ritroso, che magari vede una separazione tra

vita privata e lavoro, al tedesco generalmente non piace tanto parlare di sé, della famiglia, chiaramente lo fa per cortesia, fa anche parte un po' di questo contesto economico scambiare qualche parola all'inizio: "Allora come va? È sposato con figli?". Si cerca forse anche di avere un punto in comune: "Ah, ho un figlio anch'io, vanno a scuola ecc.". Però, lì ci si ferma. L'italiano forse è un po' più compagnone, gli piace parlare di sé (è una cosa che ho notato), l'italiano ama parlare di sé, raccontare cose anche molto personali, mentre il tedesco e l'austriaco non vedono il senso di dover parlare della moglie, dei figli in un contesto completamente diverso.

I: Come gestisce questi due tipi di small talk? Crea problemi?

B2: In generale si nota un po' di insofferenza da una parte o dall'altra, ma in generale sono cose che si risolvono da sole. Lo capiscono se l'altro è un po' più ritroso, non vuole parlare tanto volentieri, di solito è una cosa che si risolve da sé, non devo fare molto.

I: Quale rilevanza ritiene che abbia l'espressione delle loro emozioni nelle due culture (lingua del corpo, valore del silenzio)?

B2: Al di là degli stereotipi, l'italiano parla molto con il corpo, gesticola, alza la voce. Il tedesco assolutamente no, è quasi immobile quando contratta, l'austriaco lo vedo sempre come una via di mezzo, riesce un po' più ad agitarsi, comunica già di più con il corpo. Una volta ho fatto una trattativa commerciale, era una cosa abbastanza grande, importante, con un sacco di soldi in gioco ed ero alla stessa tavola rotonda con svedesi, tedeschi, austriaci e italiani, è stata un'esperienza molto interessante perché la comunicazione è assolutamente diversa a seconda della nazionalità e cultura. I tedeschi erano dotati di una poker face allucinante, non si riusciva a capire cosa pensassero; gli austriaci erano nervosetti e si vedeva che erano più agitati e gli italiani erano dei libri aperti, si riusciva a capire benissimo l'emozione del momento, quando parlavano in modo più concitato. Gli svedesi sono assolutamente "esotici", avevano un comportamento completamente diverso, aperto sì, ma sicuramente poco trasparente. Erano aperti al di fuori, allegri, ma quando si trattava di parlare di affari diventavano seri e imperscrutabili. Si può osservare tanto in questa situazione.

I: Lei faceva da interprete per tedeschi, austriaci e italiani?

B2: Sì, il cliente era austriaco, mi pagavano gli austriaci. Lì come interprete c'è poco da fare perché noi siamo lì più per l'aspetto linguistico, per assicurare che la comunicazione arrivi. Questi linguaggi non verbali sono qualcosa che interessa più alle controparti, quindi l'austriaco osservava più con interesse l'italiano che si sbracciava, il tedesco non si capiva cosa pensasse, era assolutamente interessante, era la prima volta che lavoravo in una costellazione del genere. Lì è durato tantissimo, quindi ho potuto osservare tanto le dinamiche. L'italiano tende magari

a bisbigliare, a confabulare di più. I tedeschi penso abbiano una conversazione telepatica perché stanno zitti tutto il tempo, osservano e non lasciano trapelare niente.

I: Quindi si può dire che per i tedeschi hanno un maggiore valore del silenzio?

B2: Sì, assolutamente sì, i tedeschi sono minimalisti nella comunicazione.

I: Queste differenze provocano problemi nell'interpretazione economica? Se sì, quali e come vengono risolti?

B2: A volte sì, perché uno si sente in dovere forse di spiegare alla controparte perché il tedesco non dice niente, ad esempio, come lo spiego all'italiano che il tedesco ha risposto a monosillabi o con quattro parole, mentre l'italiano ha parlato per dieci minuti. Se l'italiano si convince che il tedesco non voglia collaborare perché sta zitto, ma in realtà è il suo modo di fare, di contrattare, non vuole dire una parola di troppo. Si pone anche la questione dove siano i limiti della nostra funzione di mediatore culturale, quanto io posso permettermi di spiegare all'italiano, in questo caso, che il tedesco non è che non parla perché non è interessato, ma semplicemente perché non è abituato a parlare tantissimo, ad agitarsi o perché l'italiano sembra che si agiti tanto, in realtà è il suo comportamento naturale, perché ha detto "porca p****" senza intendere niente di male, senza parlare di prostitute in questo caso. Lì si pone sempre la domanda quanto io come interprete posso permettermi di spiegare: "Sì, questo fa parte della cultura, non si preoccupi, è assolutamente normale". O quanto debba mantenere una certa distanza. Io all'università sono stata sempre educata, formata come quasi strumento nelle mani del cliente, che deve essere neutrale e distaccato quasi come un robot. Cosa che io non ho mai fatto, non ne vedo un senso perché non siamo soltanto delle macchine, ma siamo anche mediatori culturali. Il nostro dovere, quindi, è anche quello di facilitare la comunicazione perché altrimenti basterebbe il traduttore automatico di Google e si risolverebbe il problema. In realtà, quello che facciamo noi va ben oltre la semplice mediazione linguistica.

I: Passiamo alla coordinazione della comunicazione. Quanto e in quali casi interviene?

B2: Dipende, in generale in ambito economico tendo ad intervenire poco perché le parole hanno un peso, sono tutte molto importanti, quindi anche all'interno della comunicazione, hanno un certo peso all'interno della situazione comunicativa. Succede che io intervenga quando c'è una controparte che sta parlando troppo, non mi lascia il tempo di interpretare. Cerco di non intervenire, invece, quando da una parte il discorso diventa troppo concitato perché non è il mio compito quello di sedare i bollenti spiriti. In generale cerco di adeguarmi al ritmo della conversazione e lì tendo a non intervenire molto. Solo quando vedo che la situazione si sta facendo complicata per me, quando si dimenticano della mia presenza e parlano all'infinito, quando la comunicazione si fa terminologicamente particolarmente complessa, c'è un discorso

di soldi, numeri complesso e io ho paura di non aver preso tutti i numeri, di essermi persa un'informazione, allora lì cerco di far capire all'interlocutore di rallentare, di ripetere, ma le cose che controllo si riferiscono più alla mia funzione, a quello che più essermi favorevole come interprete e non tanto un tentativo di mediare o pilotare la conversazione tra le due persone.

I: Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca?

B2: Noto una certa differenza in come io mi approccio, mi comporto, parlo a seconda se il mio interlocutore sia italiano o tedesco. Con il tedesco tendo ad essere più formale, con l'italiano forse sono più informale, più rilassata. Sono molto empatica, quindi tendo un po' ad assorbire l'atteggiamento di chi mi sta di fronte.

I: Quindi interrompe più spesso se si tratta di interrompere un italiano piuttosto che un tedesco?

B2: Sì, esatto.

I: Come gestisce il cambio di oratore per quanto riguarda le differenze di status e potere degli interlocutori? Che cosa tiene in considerazione?

B2: Tendo a non differenziare perché non è compito mio, non essendo un'impiegata dell'azienda non ho né il dovere né l'istinto di comportarmi in modo diverso a seconda se sto parlando col capo o con un dipendente. Per me sono tutti allo stesso livello. Chiaramente si nota forse un cambio di atmosfera quando è un sottomesso a dover parlare col capo, lì forse lo subisco anch'io perché assorbo il comportamento, l'atmosfera che si crea nella conversazione, però per me se è il super mega capo supremo seduto sulla poltrona di pelle umana o un semplice dipendente non fa tanta differenza.

I: Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca a questo riguardo?

B2: In maniera uguale.

I: Quando ricorrono momenti di silenzio tra gli interlocutori, come si comportano gli interlocutori?

B2: Di solito si crea un silenzio imbarazzato quando, ad esempio, si guarda il soffitto, si guardano le mani, si tira fuori il telefono. In generale non avuto troppe esperienze di silenzi imbarazzanti, ci sono dei momenti, forse uno o due minuti, però c'è poi sempre qualcuno che cerca di riempire questo buco. In genere è l'italiano che spara qualcosa improvvisa, ma non ho troppe esperienze con silenzi imbarazzanti prolungati.

I: Ci sono differenze e/o similitudini tra italiani e tedeschi?

B2: Non veramente, forse l'italiano tende ad avere l'horror vacui, ha paura del vuoto, tende di cercare di riempire questa cosa. Il tedesco, come dicevo prima, apprezza il silenzio, il silenzio fa anche parte del modo di comunicare di un tedesco. L'italiano è, invece, un po' avverso al

silenzio e cerca sempre di riempire questo silenzio con qualsiasi cosa, con una battuta, con qualcosa per sdrammatizzare.

I: Rivolgono la parola all'interprete?

B2: A volte sì, anzi spesso devo dire perché secondo me l'interprete viene visto come un "outsider", che può venir trattato in modo diverso, con cui si può essere più informali, con cui si può scambiare qualche parola senza influire negativamente sul procedere della trattativa in questione. Può essere visto quasi come un elemento di sfogo o cuscinetto per assorbire le frustrazioni del momento.

I: In questo caso cosa fa?

B2: Ma io rispondo, come dicevo, siamo umani, non siamo macchine. Chiaramente sto sempre attenta a non sbilanciarmi, a non esprimere pareri personali su nessuno dei presenti, quindi se cercano di coinvolgermi in un discorso "Ah ma quell'italiano lì, quel tedesco lì cosa ha fatto? Cosa ha detto? Ma Le pare normale?", lì cerco di evitare pareri personali perché sono professionale, però se uno vuole parlare con me perché no.

I: A volte capita che gli interlocutori parlino contemporaneamente. Come si comporta?

B2: Di solito sono situazioni che si risolvono da sole perché si accorgono che non arriveranno da nessuna parte se continueranno a parlarsi addosso, allora di solito se la gestiscono da soli, la situazione si risolve da sola. Dovesse veramente protrarsi a lungo allora dovrei intervenire un attimo e dire: "Scusate, non riesco a interpretare, possiamo riprendere da dove c'eravamo lasciati prima che iniziaste a parlarci addosso". In questo caso si può.

I: Nel caso in cui interrompe la conversazione, quali conseguenze ci sono? Gli interlocutori come reagiscono?

B2: Dipende dal singolo, ci sono quelli più irascibili, che magari potrebbero essere più infastiditi, ma in genere c'è solo comprensione, non ho avuto esperienze particolarmente negative in tal senso.

I: Nel caso in cui ignora temporaneamente o del tutto l'interlocutore che si sovrappone, in base a cosa prende questa decisione?

B2: Non lo so, sono decisioni che prendo sul momento, non credo di avere una strategia precisa a riguardo. Probabilmente decido in base a quello che mi sembra un'informazione più rilevante, ma non Le so dire in base a cosa.

I: Ad esempio se si tratta di espressioni di approvazione, espresse anche con la lingua del corpo, le ignora oppure interrompe quello che sta interpretando e traduce?

B2: Di solito le espressioni di linguaggio non verbale vengono comunque colte, al di là della lingua in sé, in genere non c'è bisogno di spiegare niente. Anche perché le culture non sono

così diverse, se fosse un greco, ad esempio, che invece di annuire fa così (sposta la testa da destra a sinistra e viceversa) magari andrebbe spiegata la cosa o in caso di una cultura asiatica forse c'è bisogno di spiegare più background culturale, ma siamo tutti europei, le culture non sono così distanti l'una dall'altra.

I: La sua decisione cambia a seconda della cultura?

B2: No, sono cose che variano da situazione a situazione. Prendo una decisione momentanea di quello che mi sembra più rilevante al momento, cerco di discernere, di filtrare, ma non ho una strategia ben definita.

I: Quali sforzi ha dovuto fare in ambito economico per soddisfare le aspettative dei clienti? (Ad esempio, segretaria o consulente)

B2: Mi è capitato, è una cosa che io detesto assolutamente, perché lo vedo come una cosa che esula dal mio ruolo, però lo faccio, se la cosa ovviamente non diventa umiliante o non si travisa il mio ruolo, se me lo chiedono come favore: “Scusi, non è che potrebbe farci il favore di chiamare un taxi?”, dipende da uno come me lo chiede. Mi è capitato anche di chiamare un taxi per un cliente che a un pranzo di lavoro aveva bevuto troppo, perché no. Se mi chiedono di portare un caffè, faccio finta di non sentirlo. Di solito, però, è il cliente ad offrire il caffè a me, non mi è mai capitato che il mio ruolo venisse confuso con quello di una segretaria. Forse ho avuto fortuna, ho sempre avuto clienti rispettosi del mio ruolo, che non mi hanno mai vita per quello che non ero.

I: Le hanno mai fatto delle domande riguardo la trattativa in questione? Del tipo “Secondo Lei com'è andata?”? E quindi è stata una sorte di consulente.

B2: Sì, capita più spesso di quanto uno possa immaginare, di solito capita quando sono dei piccoli imprenditori italiani che vengono in Austria a contrattare con un'azienda un po' più grande, più importante, sono un po' spaesati, non sono abituati alla cultura o a certi modi di fare e non riescono a leggere l'atmosfera. Quindi: “Era gentile perché era solo cordiale con me o era veramente interessato?”. Spesso non si capisce se l'interlocutore è veramente interessato e alla fine mi chiedono un feedback: “Secondo Lei com'è andata? Si farà vivo? Ma era veramente interessato? Era solo gentile? Sorrideva spesso, ma sorrideva perché era contento o perché era cordiale?”. Succede molto spesso.

I: Le è mai capitato di notare lo scetticismo dei clienti riguardo le sue competenze e di dover quindi dimostrare di essere all'altezza dell'incarico?

B2: Di solito capita prima, perché quello che vede il cliente, specialmente se si tratta di cose piuttosto tecniche... Ad esempio, una volta ho fatto una trattativa commerciale su viti e bulloni, una cosa che magari un cliente vede come un ambito prettamente maschile. Allora all'inizio

vedendo una donna, una ragazza in quel caso, piccolina, femminile, che non rientra tanto in quello che loro si immaginano come una persona competente in viti e bulloni, allora all'inizio c'è tanto scetticismo, specialmente derivante dal fatto che sono una donna e che, quindi, non dovrei essere in grado di parlare di cose da uomo. Era una fabbrica di moto, credo, una volta in fonderia mi era anche capitato. Però sta a noi dimostrare di essere competenti, il cliente se ne accorge e cambia idea. Sono cose che capitano all'inizio, poi se sono preparata, se la cosa va bene il problema muore lì. All'inizio l'aspetto fisico condiziona un po' l'atteggiamento del cliente. Con inizio intendo il primissimo incarico con quel cliente e il primissimo approccio col cliente ancora prima di incontrare il partner commerciale. Il momento in cui mi vede si rende conto che non sono un uomo e non sono forse quello che lui si immagina una persona in grado di parlare di viti e bulloni, c'è un attimo di scetticismo che si percepisce. Però è anche bello vedere lo stupore quando ci vedono che sappiamo quello di cui parliamo, che siamo preparati, è un bel momento quando si accorgono che parliamo la loro lingua in quel senso.

I: Ritieni il ruolo dell'interprete economico statico o flessibile?

B2: Flessibile perché, riassumendo quello che ho detto finora, non siamo delle macchine, dobbiamo fare anche molte altre cose, siamo anche dei mediatori culturali alla fine, abbiamo un ruolo di consulente. Si riassume tutto il discorso fatto finora. L'interprete non è semplicemente una macchina perché se si dovesse ridurre tutto alla comunicazione, ormai ci sono dei traduttori automatici che fanno un lavoro decente o si potrebbe risolvere tutto anche con uno scambio di email tradotte in automatico. In realtà è proprio il ruolo dell'interprete quello di mediatore non solo linguistico, ma anche culturale, che deve essere in grado di leggere anche i segnali più nascosti, di cogliere l'atmosfera che si crea in una determinata situazione comunicativa.

Befragte 3

I: Quale titolo di studio ha conseguito (interpretariato dialogico o di conferenza)?

B3: Interpretariato di conferenza.

I: Dove?

B3: All'università di Graz.

I: Oltre alla laurea in interpretariato, ha ottenuto una qualifica in ambito economico?

B3: Sì, sto facendo un master in psicologia dell'economia.

I: In che cosa consiste? Quali competenze si acquisiscono?

B3: Unisce i temi dell'economia, quindi semplicemente dell'ambito economico a livello generale, del marketing e della psicologia applicata all'economia, quindi il comportamento dei consumatori, il comportamento del soggetto all'interno di un'organizzazione (ad esempio, nel campo del personale), (sempre legato al marketing) come si comporta l'acquirente, quali sono gli aspetti che devono essere utilizzati per confezionare il messaggio che io voglio dare in un certo modo per avere un certo ritorno dal punto di vista dei consumatori.

I: Dove sta conseguendo questo master?

B3: È uno studio online dell'università di Londra, la Middlesex University.

I: Quali lingue fanno parte della sua combinazione linguistica (oltre all'italiano e al tedesco)? Quali sono le più frequenti?

B3: Ho anche l'inglese, ma lavoro prevalentemente col tedesco e l'italiano.

I: Qual è l'ambito in cui è più attiva?

B3: Chiaramente devo dire che durante il periodo del corona virus le possibilità sono state molto ridotte. Ho lavorato per una trattativa, tendenzialmente ambito economico. Ecco qui bisogna fare un distinguo, per me rientra in ambito economico nel momento in cui due aziende si incontrano e vogliono parlare di una partnership, qualunque sia il loro settore.

I: In quale ambito economico di preciso è attiva?

B3: In ambito di trattativa principalmente. Anche se devo dire che è simile l'ambito culturale. Prima del corona virus erano molto bilanciati, ultimamente di interpretariato ce ne sono stati meno, quindi ho lavorato in quello che c'è stato senza una grande prevalenza di entrambi.

I: Da quanti anni è attiva come interprete in ambito economico in Austria?

B3: Lavoro dal 2010, è chiaro che dal 2010, quindi sono dieci anni (questo è l'undicesimo) non è che faccio sempre e solo trattative economiche. Nel mezzo ci sono state trattative economiche, poi ci sono state altre tematiche.

I: Come ad esempio? In quali altri ambiti è attiva?

B3: Lavoro nell'ambito artistico-culturale, che spazia da eventi, festival, poi ho lavorato molto tempo nell'ambito tecnico delle ferrovie, costruzione, tunnel, cooperazione fra vari stati (appunto ambito economico di trattative). Per quanto riguarda invece l'interpretariato di conferenza i temi variano dalla storia all'alpinismo, l'arte.

I: Ha avuto e/o ha tuttora esperienze in interpretariato economico anche in Italia? Cioè riceve incarichi da un committente italiano per una trattativa in Italia?

B3: No, scelgo di non farlo.

I: Per quale motivo?

B3: Perché tendenzialmente è economicamente poco remunerativo a livello di tariffe. Secondo perché se vado in Italia ho bisogno del viaggio, che tendenzialmente non posso fare in giornata e secondo me economicamente non è molto vantaggioso. Principalmente lavoro per committenti austriaci.

I: Data la sua esperienza, ritiene di aver conseguito competenze relative al settore economico, che non riguardino nello specifico l'ambito dell'interpretariato? Se sì, quali?

B3: Chiaramente lavorando sul campo, rispetto alle tematiche uno si va a guardare i temi e li studia, se uno lavora in ambito economico delle trattative immobiliare si studierà quali sono le leggi. Ci fa parte tutta una serie di cose che non sono solo economiche, ci sono tutti gli aspetti giuridici. Direi che durante il lavoro alcune conoscenze anche riguardo l'ambito tecnico e giuridico le ho conseguite sicuramente. Faccio un esempio: trattativa di una compravendita di un pezzo di terreno ci sta dentro un contratto di compravendita, l'aspetto economico, l'aspetto giuridico (servi tu, non servi tu, diritto di prelazione e tutto quello che ne è connesso), gli aspetti tecnici perché era un luogo dove c'era un bosco, quindi, si trattava del legno, del problema del taglio. Un ventaglio di tematiche.

I: In ambito economico gli interpreti hanno a che fare con la lingua specialistica del settore, pur non essendo esperti in economia. La ritiene un ostacolo da superare o non rappresenta alcun problema?

B3: Penso che come in tutti gli ambiti richieda di dover andarsi a vedere della terminologia che non si conosce. Se uno ha a che fare col linguaggio economico legge anche giornali di economia, anche nella traduzione fa diversi contratti. Chiaramente è già una buona base, che bisogna approfondire a seconda del tema specifico. Se si tratta di bilancio può essere che non so tutte le parole del bilancio e me le devo andare a vedere.

I: Quindi la ritiene parzialmente un ostacolo?

B3: Se per ostacolo intende che ho delle difficoltà, dipende dalle conoscenze di base che uno porta, è qualcosa che va approfondito che non si riceve così acquisendo una laurea (non del tutto). Ad esempio all'inizio della carriera può portare delle difficoltà.

I: Come si prepara a riguardo prima di un incarico?

B3: Facciamo un esempio di una trattativa. Se ricevo dei documenti a carattere economico me li vado a vedere, guardo la terminologia, magari c'è qualcosa che non conosco e vado a cercare, che devo approfondire, quindi faccio delle ricerche sui termini specifici che mi possono mancare o che posso pensare che possano essere oggetto di discussione. Faccio glossari tendenzialmente.

I: Quali strategie utilizza quando si tratta di tradurre i termini specialistici che non conosce?

B3: Se proprio non ne ho mai sentito parlare, chiaramente devo chiedere una spiegazione ulteriore e rispetto a questa spiegazione ulteriore andrò a spiegarla all'altra persona, che tendenzialmente siccome è del settore saprà benissimo di che cosa si sta parlando e avrà capito. Se non ha capito con la mia spiegazione si va a aggirare il problema del termine tecnico, se passiamo dal presupposto che non lo conosca, andrò a spiegarlo con una terminologia meno tecnica, ma comunque il messaggio passa ugualmente.

I: Il business english è molto diffuso: anche in altre lingue ricorrono sempre più spesso termini economici inglesi. Qual è la sua esperienza a riguardo? Traduce i termini nella lingua rispettiva o li mantiene in inglese?

B3: Devo dire che grandi cose in inglese non mi vengono in mente, lavorando anche con gli italiani devo dire che molte volte l'italiano non comprende l'inglese. Mi è successo ultimamente che nella trattativa la parte italiana volesse parlare in inglese, ma in realtà la loro conoscenza dell'inglese era abbastanza scarsa, si è passato a parlare tedesco e italiano (quindi l'inglese lo abbiamo eliminato). Se ritengo che questo termine sia usato in modo corretto lo posso dire anche in italiano, se vedo che dall'altra parte c'è uno sguardo di "non so cosa voglia dire", posso dirglielo anche in italiano, qualora esista una traduzione anche in italiano. Se non esiste, se andiamo nel campo del marketing c'è molto l'inglese e ci sono alcune cose che sono riconosciute a rimanere così. Se c'è bisogno di una maggiore spiegazione, soprattutto nelle trattative, c'è la possibilità di fare domande, qualora non fosse compreso, la persona può fare domande e chiedere che cosa significa.

I: Come si comporta invece riguardo il tedesco? Li mantiene in inglese o li traduce?

B3: Se si utilizza una parola in inglese nella lingua di partenza la comunico così nella lingua di arrivo, se ritengo essere corretta, perché non è sempre giusto questo inglese utilizzato

soprattutto dagli italiani. Se l'altra persona non la conosce può sempre fare una domanda. Devo dire che non è un tema che ricordo essere problematico.

I: In qualsiasi interazione interculturale entrano in gioco aspetti riguardanti le diverse culture coinvolte. Quali aspetti tipici della cultura italiana e tedesca riscontra negli incarichi?

B3: In generale il modo di condurre la trattativa, che non ha a che fare con la terminologia, è un po' diverso il modo di porsi. Il modo di porsi tedesco o austriaco è molto più strutturato, il modo italiano, anche il modo di esprimersi è a volte poco concreto, pieno di metafore che non vogliono dire nulla, a volte anche a livello emotivo è fuori dalle righe, cioè la reazione emotiva può essere molto maggiore rispetto a quello che si può avere dall'altra parte, che ha maggiore distanza, più riflessività nelle risposte forse.

I: Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa del potenziale partner economico?

B3: Penso in generale che sia importante sapere con chi ci si va ad approcciare, sia a livello di azienda, che cosa fa l'azienda, lo trovo anche poco professionale presentarsi a un incontro così da sprovveduti, trovo che non si faccia una figura molto bella. Ritengo che sia importante sapere chi si ha davanti, quali sono gli obiettivi, che cosa cerca la persona che si ha davanti. In questo modo ci si può anche presentare meglio nel tentativo di trovare una partnership, se si sa che cosa l'altro vuole avere e che cosa io ho da offrire all'altra persona, in modo specifico rispetto a chi ho davanti.

I: Quindi rispetto all'ambito in cui lavora il potenziale partner e non alla conoscenza personale?

B3: Chiaramente se è un potenziale partner magari io (uomo/donna d'affari) non riuscirò a conoscerlo già di persona, per forza di cose dovrò informarmi sull'azienda, su che cosa ha fatto questa persona e ritengo che questo sia utile per presentarsi in modo più focalizzato. Se io mi presentassi dal nulla, senza aver avuto una mail, un appuntamento, difficilmente l'altra persona sarà disponibile ad accogliermi. Ho avuto tante esperienze di italiani che venivano in Austria e volevano conoscere delle aziende, presentare i propri prodotti era difficilissimo, perché era già difficile trovare l'appuntamento, le persone non avevano tanta voglia o non erano interessate al prodotto, magari la maggior parte delle volte non c'erano informazioni in inglese (era tutto in italiano), è quasi impossibile avere successo in un tipo così di approccio.

I: Come influisce sulla prestazione dell'interpretazione il fatto che si conoscano già?

B3: Che loro abbiano avuto contatti, forse il clima è più disteso e, quindi, è più piacevole lavorare in un clima disteso piuttosto che in un clima di totale diffidenza. Sulla performance non penso che abbia grande influenza, ma solo sull'atmosfera, sul modo di porsi.

I: Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza della cultura del potenziale partner economico prima di una trattativa?

B3: Penso che potrebbe essere importante, anche se molti austriaci conoscono gli italiani, hanno le proprie idee, i propri pregiudizi, forse, quindi è importante fino a un certo punto secondo me. Sarebbe più importante forse su culture molto molto diverse, gli austriaci sanno bene come sono gli italiani, gli italiani non sanno tanto la differenza tra i tedeschi e gli austriaci, però sanno che hanno un modo di porsi diverso.

I: Come influisce questo sulla prestazione dell'interprete?

B3: In ogni caso ritengo che durante la trattativa questa cosa della cultura rimanga un po' dietro, ognuno è impegnato a presentare il proprio punto di vista, quindi a volte ci si trova da interprete a dover mediare tra queste due cose, far comprendere a uno che certe cose vadano dette in un certo modo piuttosto che mediare da questo punto di vista. Sulla performance stessa se uno ha esperienza all'interno delle trattative, sa gestire questi diversi modi di porsi, sa spiegare magari perché una reazione è così e non in un altro modo.

I: La formalità è un aspetto importante in ambito economico. Quali differenze e/o similitudini ritiene che ci siano tra la cultura italiana e quella tedesca?

B3: Penso che l'italiano a volte l'italiano si ponga in modo molto meno formale rispetto al mondo tedesco, magari l'austriaco un po' meno, dipende un po' dalle persone con cui ci si interfaccia. Se mi presento con l'amministratore delegato o con un collaboratore è chiaramente diverso. L'italiano ha secondo me un modo di presentarsi meno formale riguardo il comportamento.

I: Anche riguardo il modo di parlare?

B3: Penso che dipenda dalla persona stessa e non lo collegherei alla cultura.

I: In caso di differenze, riscontra problemi durante la prestazione?

B3: Direi di no, ognuno tiene in considerazione che le persone sono come sono e, dunque, si presentano in un certo modo. Poi quello è parte anche del lavoro mediare fra queste due posizioni. Non penso si rifletta sulla performance stessa.

I: Riguardo il dare del tu o del Lei, non deve spiegare le differenze all'italiano, ad esempio, che può dare subito del tu?

B3: Anche se si vede subito, nel momento in cui si entra, si vede se la persona ha un modo di fare formale. Tenzialmente il tedesco dirà sempre "Sie", l'italiano all'inizio magari darà anche del Lei, poi forse è un po' meno distaccato e freddo, è molto più informale nel comportamento anche verso l'interprete.

I: Quali differenze e/o similitudini tra la cultura italiana e quella tedesca sono evidenti riguardo la puntualità?

B3: Anche qui è sempre una cosa da legare alla persona. Faccio un esempio: in una trattativa si trattava di biciclette, era una partnership di biciclette, su progetti di biciclette elettriche, sulla mobilità elettrica, gli italiani sono arrivati con anticipo, l'austriaco è arrivato un'ora e mezza dopo. Quindi non vuol dire nulla, era perché si era fatto male il dente, cose di questo tipo, senza neanche dire quando sarebbe potuto venire, ma è stata una cosa così che è successa e non indica che uno non ci tenga alla puntualità. Negli appuntamenti che ho sempre avuto entrambi sono stati piuttosto puntuali, salvo cose di questo tipo che però esulano dal contesto culturale. In generale la cultura tedesca è più attenta alla puntualità, alla precisione degli orari.

I: Quando ci sono differenze riguardo la puntualità come si comporta? Deve dare qualche spiegazione? Ad esempio, cinque minuti di ritardo non sono considerati come ritardo da un italiano.

B3: Penso che l'austriaco sappia benissimo che la puntualità, la concezione di puntualità è un po' diversa, ma in ogni caso quando si dice un orario, quell'orario deve essere. Se la persona che l'austriaco (per il tedesco ho meno esperienza) deve incontrare arriva in ritardo, è chiaro che l'altra persona inizia ad essere non ben disposta, stiamo già cercando una partnership e non è il modo migliore per approcciarsi a una potenziale collaborazione.

I: Per quanto riguarda la rigidità della programmazione (oraria) e dell'ordine del giorno, quali differenze e/o similitudini riscontra tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B3: Nella cultura tedesca è usuale far un ordine del giorno abbastanza preciso sui temi e penso che abbiano un modo di affrontare la trattativa e i temi molto più strutturato, mentre l'italiano ha un modo molto poco strutturato. Un modo strutturato è piacevole anche nel lavoro e nella traduzione, ma non sempre nelle trattative c'è una vera struttura. Se io vado a parlare di un macchinario che purtroppo ho piazzato in un'azienda e non ha funzionato, qui non c'è un grande ordine del giorno, il punto è quello e quello è. Dipende un po' dalle situazioni. Se esiste un ordine del giorno si comunicherà che c'è un ordine del giorno e che ci si atterrà a quell'ordine del giorno, che a fine giornata vanno toccati quei punti senza spaziare troppo.

I: Un altro aspetto ricorrente in ambito economico è quello dello small talk. Quali differenze e/o similitudini ci sono tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B3: Un inizio di small talk, un qualcosa per rompere il ghiaccio c'è sempre in entrambe le culture. Non si inizia mai in medias res, penso che sia simile. Poi si cerca sempre di acchiappare qualcosa dell'altra cultura, giusto per creare un po' di sintonia iniziale. Ad esempio, se c'è stato qualcosa in Italia l'austriaco chiede riguardo un determinato evento o se vengono

da una certa città, in cui l'austriaco stesso c'è stato, farà sicuramente un'osservazione su quella città oppure sul viaggio. I classici temi che sono simili nelle due culture.

I: Come la gestisce?

B3: Penso sia giusto prestare attenzione perché anche se è solo uno small talk va a creare un legame fra le due persone o a creare un ambiente per la discussione, è la prima impressione quella che conta. Seppure pare un qualcosa di banale, giusto per rompere il ghiaccio, comunque ha una sua importanza.

I: Quale rilevanza ritiene che abbia l'espressione delle loro emozioni nelle due culture (lingua del corpo, valore del silenzio)?

B3: La parte non verbale è un elemento comunicativo che lascia trasparire all'altro il sentimento che prova l'altra persona e quindi è importante, è parte della comunicazione.

I: Ci sono differenze tra le due culture riguardo la lingua del corpo e il valore del silenzio?

B3: Sì, ritengo che ci siano delle differenze, che dalla parte italiana ci sia sempre una parte emotiva maggiore rispetto all'altra e che se c'è un silenzio, è un silenzio che ha significato, che può essere di riflessione o di non condivisione.

I: Ciò provoca problemi nell'interpretazione economica?

B3: Non ritengo che creino problemi, ritengo che ci siano delle differenze e che vadano tenute in considerazione. Dipende anche dall'interprete. Ho avuto una trattativa, avevo l'austriaco che urlava perché c'erano dei comportamenti da parte dell'italiano, che erano anche molto tipici, di prendere tempo su delle cose e lui era molto fuori di sé. Se io sono una persona che sa gestire l'emotività dell'altra persona al di là della cultura so rimanere concentrata e non lasciarmi prendere da un modo di esprimersi anche molto forte. Dall'altra parte non mi lascio prendere da un elemento emotivo a volte di quasi presa in giro. Ci sono tante situazioni di non voler dare delle informazioni in modo molto palese e anche questo è una cosa che bisogna saper gestire e ha influenza nella mia performance nel momento in cui ho poca esperienza, che non so interpretare cosa può essere un esprimersi in un certo modo o non dire delle cose. Può avere secondo me influenza solo in un momento di scarsa esperienza, se l'interprete ha poca esperienza con questo interlocutore.

I: In base alla sua esperienza come risolve queste problematiche?

B3: Non si può risolvere, nel senso che si continua a tradurre. A volte nella trattativa capita un po' un ruolo di mediazione, nel senso che se l'altro sta andando un po' fuori di sé si può anche dirgli di interrompere e di fare una pausa (di solito funziona bene) e cerchiamo di comunicare in un modo consono, cercando di richiamare anche le persone a delle modalità in cui veramente si possa comunicare.

I: Passiamo alla coordinazione della comunicazione. Quanto e in quali casi interviene?

B3: Interrompo la conversazione se non c'è il tempo per tradurre. Se una persona parla venti minuti dico di fare gentilmente una pausa così viene tradotto all'altra persona. Per l'altra persona è impegnativo sentirsi blabla tutto il tempo in una lingua che non comprende, quindi si interrompe nel momento in cui è troppo lungo la parte parlata oppure se si comprende che l'altra persona non sta comprendendo, non perché la traduzione è sbagliata, ma perché ci sono elementi che gli mancano o qualche informazione pregressa (funzionamento di una macchina, di qualcosa, un documento che non ha avuto).

I: Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca?

B3: Sì, tendenzialmente non è tanto bello interrompere. Si interrompe nel momento in cui c'è proprio una necessità e, quindi, non è legato alla cultura, ma alla necessità.

I: Come gestisce il cambio di oratore per quanto riguarda le differenze di status e potere degli interlocutori? Che cosa tiene in considerazione?

B3: Non sempre si può gestire il cambio di oratore. Se io sono un impiegato finisco e dico: "Magari il CEO vuol dire qualcosa". Quindi io traduco all'altro: "Adesso sta parlando il CEO". Non posso gestire, quindi, il cambio di oratore. Tendenzialmente all'inizio della comunicazione c'è una presentazione delle persone, quindi, facciamo finta se da una parte c'è l'austriaco e dall'altra l'italiano, che avranno un'idea di chi siano le altre le persone. Quando cambia l'oratore, quindi, anche loro sanno chi sta parlando.

I: Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca a questo riguardo?

B3: In maniera uguale sempre.

I: Quando ricorrono momenti di silenzio tra gli interlocutori, come si comportano gli interlocutori? Ci sono differenze e/o similitudini tra italiani e tedeschi?

B3: Tendenzialmente se le persone parlano tra di loro e la persona a cui sto traducendo sta in silenzio, a lei viene detto che gli altri stanno parlando tra di loro, non dico cosa stanno dicendo se non questa persona fa una domanda, "Che cosa stiamo dicendo?", allora dico di dare delle informazioni alla persona. Il silenzio è silenzio, cioè se nessuno dice niente neanch'io dico niente.

I: Rivolgono la parola all'interprete? Se sì, cosa fa?

B3: A volte sì a volte no. Se è palese che stanno cercando un documento, non c'è una domanda. Se tra di loro si sono detti: "Aspetta che vado nella stanza vicino a prendere il documento", allora io dirò: "Il signor X adesso andrà a prendere il documento che manca". Se c'è una spiegazione la dò, altrimenti se non lo so neanche io e se si vuole spiegare, dico: "Vogliamo

spiegare al signore che cosa facciamo adesso?”. C’è sempre questa interazione, io la chiamo moderazione, per cercare di tenere un legame tra i due interlocutori.

I: A volte capita che gli interlocutori parlino contemporaneamente. Come si comporta?

B3: A parte essere una cosa molto fastidiosa, che anche alla concentrazione dell’interprete succhia energia e io dico che bisogna sempre lasciar finire di parlare: “Lasciamo finire di parlare la persona, poi io traduco e Lei fa la domanda”. Anche qui c’è sempre una necessità di essere quel moderatore per gestire la conversazione in modo tale che si possa lavorare in modo tranquillo.

I: Nel caso in cui interrompe la conversazione, quali conseguenze ci sono? Gli interlocutori come reagiscono?

B3: Tenzialmente, siccome io lo faccio in modo gentile (“Lasciamo un momento finire”), hanno tutti sempre compreso perché io dico sempre che non posso sentire due persone nello stesso tempo e, quindi, dobbiamo per forza tenere delle piccole regole. Quando si spiega in modo gentile di solito reagiscono tutti in modo molto positivo.

I: Nel caso in cui ignora temporaneamente o del tutto l’interlocutore che si sovrappone, in base a cosa prende questa decisione?

B3: Tenzialmente quando le persone iniziano a parlarsi una sopra l’altra interrompo perché non posso decidere. O traduco prima, se sta parlando una persona e io sto traducendo questa persona, se si inserisce un’altra voce, prima finisco di tradurre la persona che stava parlando e poi dico all’altra se gentilmente può ripetere, perché non si può tradurre due persone contemporaneamente. La priorità è di chi sta parlando e lo finisco di tradurre.

I: Se l’interlocutore che si sovrappone dà semplicemente approvazione?

B3: Si possono tradurre al fondo, non lo ignoro. Devo finire la frase che sto traducendo e poi posso dire: “Ah anche la persona è d’accordo”. Non lo ignoro perché ha detto qualcosa e la persona che non comprende vuole sapere che cosa ha detto.

I: La sua decisione cambia a seconda della cultura?

B3: No, ovviamente non cambia.

I: Quali sforzi ha dovuto fare in ambito economico per soddisfare le aspettative dei clienti? (Ad esempio, segretaria o consulente)

B3: Non mi hanno mai chiesto di fare di più molto, poteva essere di prendere un appuntamento telefonico o di spostare un appuntamento (quindi di telefonare precedentemente) o se c’erano degli altri documenti che andavano tradotti e inviati.

I: Le è mai capitato di notare lo scetticismo dei clienti riguardo le sue competenze e di dover quindi dimostrare di essere all’altezza dell’incarico?

B3: Dimostrare di essere all'altezza dell'incarico molte volte succede nell'ambito molto tecnico, quando entra una donna e sono tutti uomini, ci si chiede se questa persona veramente saprà quello di cui si sta parlando, questo succede, ma ancora prima di aver aperto bocca. Poi è chiaro che essendo preparate e che si sa di quello di cui si sta parlando, poi le persone si convincono da sé, ma in generale su aspetti molto tecnici. Può essere una trattativa su un qualcosa di molto tecnico, di un macchinario, fa sempre un po' strano anche se sono molto spesso donne che vanno a tradurre cose molto tecniche. A volte c'è questa idea che l'interprete non sappia tanto perché magari ci sono situazioni in cui ci sono interpreti che non sono veramente all'altezza. A volte c'è l'idea, quindi, di vedere se la persona sa veramente fare il suo lavoro. Mi riferisco a trattative magari anche di vendita e acquisto, dove poi si sfiora in dettagli tecnici. Per quanto mi riguarda nelle trattative c'è sempre stato un elemento giuridico o tecnico, non è mai puramente economico.

I: Ritieni il ruolo dell'interprete economico statico o flessibile?

B3: Secondo me è molto dinamico, nel senso che c'è sempre questo elemento di moderazione della comunicazione, di cercare di far comunicare le due persone. Non è come l'interprete di conferenza, se inizia l'oratore parla e inizio io, poi tocca a un altro, è statico, se si può definire così, meno flessibile. Invece nelle trattative ci sono degli elementi, ho delle persone vicine e non posso far finta di niente, quindi devo farle comunicare tra loro. Per quanto riguarda la flessibilità dell'interprete ritengo che l'interprete in generale deve essere molto flessibile nelle competenze, che possono essere di traduzione o anche sociali. Di intelligenza emotiva. Sicuramente ci sono tanti fattori che deve tenere in considerazione.

Befragte 4

I: Quale titolo di studio ha conseguito (interpretariato dialogico o di conferenza)? E dove?

B4: Interpretariato di conferenza all'università di Vienna.

I: Oltre alla laurea in interpretariato, ha ottenuto una qualifica in ambito economico?

B4: No, nessuna.

I: Quali lingue fanno parte della sua combinazione linguistica (oltre all'italiano e al tedesco)? Quali sono le più frequenti?

B4: Nella combinazione linguistica oltre all'italiano e al tedesco ci sono lo spagnolo e l'inglese, anche se lavoro principalmente col tedesco e l'italiano. Lo spagnolo è lingua C completa perché era la lingua C della combinazione del corso di laurea magistrale. L'inglese l'ho soltanto studiato in triennale, quindi è la mia C più debole.

I: Qual è l'ambito in cui è più attiva?

B4: Dipende dagli anni, è una cosa che varia molto. Diciamo che nei primi anni della mia esperienza lavorativa ero molto più attiva nell'ambito business, quindi ambito commerciale. Attualmente sono più attiva in ambito medico in ambito dialogico, mentre in ambito di conferenza dipende da quello che capita.

I: In quale specifico ambito economico?

B4: La verità è che non c'è stato mai un ambito particolare. Le esperienze che ho conseguito erano, ad esempio, nella presentazione di prodotti, non soltanto di presentazione, ma anche di trattativa commerciale per poter esportare questi prodotti. Era sempre B-to-B, era molto spesso nell'ambito economico legato all'alimentare oppure legato al mondo delle fotografie, delle monete, dei mergers & acquisitions, diversi settori. Secondo me questo è il problema dell'ambito economico, che non si può dire che ambito è, tutto rientra nell'ambito della trattativa commerciale, ma poi può capitare di tutto.

I: Da quanti anni è attiva come interprete in ambito economico in Austria?

B4: I primi incarichi li ho avuti nel 2007, però veramente attiva dal 2009.

I: Ha avuto e/o ha tuttora esperienze in interpretariato economico anche in Italia?

B4: No, da committenti italiani che vengono in Austria sì, ma mai da committenti italiani in Italia. Solo una volta ho lavorato in Italia, ma per un cliente austriaco e l'ho accompagnato in Italia. Altrimenti non ho mai lavorato in Italia.

I: Data la sua esperienza, ritiene di aver conseguito competenze relative al settore economico, che non riguardino nello specifico l'ambito dell'interpretariato?

B4: Sì e no, nel senso che all'inizio, quando non avevo ancora ottenuto la licenza commerciale ("Gewerbeschein") non avevo idea di niente, quindi preparandomi per queste trattative ho dovuto imparare tutta la terminologia ad esempio in ambito dei bilanci o di questi franco fabbrica, la vendita per contrassegno. Poi dopo il 2009, quando ho avuto la licenza ho dovuto anche occuparmi di queste cose che riguardavano anche la mia professione. Magari se lo avessi fatto dopo, avrei già avuto delle competenze in ambito economico.

I: In ambito economico gli interpreti hanno a che fare con la lingua specialistica del settore, pur non essendo esperti in economia. La ritiene un ostacolo da superare o non rappresenta alcun problema?

B4: Secondo me vale per tutti gli ambiti di interpretariato dialogico, c'è sempre una componente della quale noi non siamo esperti, nell'ambito medico non siamo medici, nell'ambito economico non siamo economisti. Quindi sì, è una difficoltà, però "c'est la vie".

I: Come si prepara a riguardo prima di un incarico?

B4: Innanzitutto mi chiedo qual è l'obiettivo della trattativa (parto dal fatto che si tratti di una trattativa), mi chiedo qual è il prodotto o servizio che stiamo trattando, chi sono le due parti e se riesco ad ottenere informazioni sull'obiettivo della trattativa, questo mi aiuta perché io possa anche in base all'obiettivo prepararmi terminologicamente. Chiaramente prima mi guarderò il prodotto di per sé, quindi se è in ambito alimentare mi vedrò il prosciutto o quel che sia. Poi arriva anche la parte economica, in cui penso a tutta la terminologia che si potrebbe utilizzare sia per trattare sul prezzo che sulle condizioni sul trasporto. Quello che mi aiuta (la verità è che non mi ricordo se lo facevo già dall'inizio, poi con l'avanzare degli anni e dell'esperienza uno già sa più o meno quello che gli capita) è cercare di visualizzare la trattativa, come avviene una trattativa, cosa si fa, di cosa si parla. Questo mi aiuta poi a prepararmi la terminologia economica.

I: Quali strategie utilizza quando si tratta di tradurre i termini specialistici che non conosce?

B4: Se capisco dal contesto, mi lancio, se non capisco dal contesto chiedo che cosa si intende in modo tale da parafrasare se proprio non mi viene in mente. All'inizio magari avevo più vergogna, adesso sinceramente non me ne frego più di tanto, visto che non sono io l'esperta. Se non conosco questo termine, pur avendo fatto una preparazione, cerco di sfruttare il cliente per arrivare a una traduzione.

I: Il business english è molto diffuso: anche in italiano e tedesco ricorrono sempre più spesso termini economici inglesi. Qual è la sua esperienza a riguardo? Traduce i termini nella lingua rispettiva o li mantiene in inglese?

B4: Dipende. Se lo dice l'italiano, perché ho l'impressione (solo l'impressione, non posso dire che sia così) che gli italiani tendono forse ancora più dei germanofoni a inserire dei termini inglesi. In quel caso se so che il termine esiste anche in tedesco, allora lo tengo in inglese, altrimenti cerco di tradurlo. Poi è anche una questione di risparmio energetico, cioè se mi aiuta lo tengo in inglese, tanto quello messo meglio a conoscenza dell'inglese è il germanofono, non l'italiano.

I: Verso l'italiano li mantiene in inglese o li traduce?

B4: Non ci ho mai riflettuto, credo che all'inizio tentavo più di tradurli, mentre ultimamente li mantengo in inglese, se proprio vedo una faccia con un punto interrogativo aggiungo anche l'italiano.

I: In qualsiasi interazione interculturale entrano in gioco aspetti riguardanti le diverse culture coinvolte. Quali aspetti tipici della cultura italiana e tedesca riscontra negli incarichi?

B4: Delle cose che soprattutto all'inizio notavo e mi davano anche un po' fastidio erano per esempio lo small talk, che varia a seconda del Paese, anche se l'Italia è un Paese molto lungo e non si può dire che è tutto uguale, cioè al sud si lavora in maniera diversa rispetto al nord. Però, quello che notavo è che gli italiani fanno più small talk, i tedeschi quasi zero, mentre l'austriaco più una via di mezzo. Un'altra cosa che notavo spesso è che durante la pausa pranzo il cliente austriaco non voleva parlare di lavoro, ma voleva semplicemente mangiare e parlare del più e del meno, gli italiani invece (o erano molto eloquenti o li ho beccati tutti io così) volevano insistere a ritornare a parlare di lavoro anche nella pausa pranzo. Questa è la mia esperienza, non vale magari per tutti. Queste sono le due cose principali. Poi anche il fatto che l'italiano non si rende conto che la figura dell'interprete è la figura di un professionista e, quindi, molto spesso mi arrivava la domanda: "Ma qual è il suo lavoro?" – Eh, hai chiamato un'interprete, sarò un'interprete ((risata)). Mentre l'austriaco o il tedesco non mi ha mai chiesto: "Was sind Sie von Beruf?". Questa era una cosa forse un po' strana, il fatto che l'italiano tende a sottovalutare la nostra professione (lo fanno con tante professioni, non siamo gli unici).

I: Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa del potenziale partner economico?

B4: Enorme secondo me per tutte e due. Secondo me qui non ha importanza la cultura, ma è una questione di conoscenza che aiuta a capire come si svilupperà l'incontro.

I: Ciò come influisce sulla prestazione?

B4: Io sono comunque una persona che è convinta che la preparazione rende almeno l'80% dell'interpretariato. Del tipo se io non mi sento preparata sento già che avrò una prestazione

molto minore, anche perché a livello psicologico penserò “Non ce la fai, non ce la fai”, quindi non ce la farò. Se mi preparo sono sicura che riesco molto meglio.

I: Quanto è importante per le due culture avere già una conoscenza pregressa della cultura del potenziale partner economico?

B4: Secondo me è abbastanza importante perché ci sono dei pattern diversi per quanto riguarda la trattativa. Magari questo non influisce tantissimo, le nostre lingue sono abbastanza simili anche come cultura, ma se andiamo per esempio in ambito asiatico, lì vediamo la differenza ancora più forte nella trattativa.

I: Ciò come influisce sulla prestazione?

B4: Non puoi fare niente perché non sei tu che stai trattando, però almeno riesci già a capire perché sono state dette determinate cose in quel modo. Se il partner commerciale davanti a me vuol fare il prezioso, magari utilizzerà delle frasi che lo rendono un po' più prezioso e io se so questa cosa, non penserò “Ma questo è idiota”, ma capirò qual è l'obiettivo che sta cercando di raggiungere.

I: Dal punto di vista degli interlocutori, se uno conosce già la cultura dell'altro, ciò facilita l'interpretazione?

B4: Non lo so, anche perché c'è un altro fattore, che secondo me è molto importante da considerare e che finora ho sempre sottovalutato. Negli ultimi mesi mi sono resa conto che è sempre più forte nella nostra società globalizzata, cos'è alla fine la nostra cultura? Io posso avere davanti a me un partner italiano che ha vissuto quaranta anni in Repubblica Ceca o un ceco che ha vissuto quaranta anni in Italia, quindi la sua lingua madre è ancora il ceco, però l'italiano lo parla benissimo, conosce quasi più della cultura italiana, ma ha degli influssi culturali della Repubblica Ceca. Quindi ci sono tutti questi elementi dei “Transidioms”, che vanno influire anche in modo culturale sulla persona. Questi sono anche aspetti da non sottovalutare.

I: La formalità è un aspetto importante in ambito economico. Quali differenze e/o similitudini ritiene che ci siano tra la cultura economica italiana e quella tedesca?

B4: Secondo me in italiano sta scomparendo sempre di più l'uso del Lei, l'italiano cerca di passare molto più rapidamente al “tu”, non è cambiato rispetto al fatto che io sia più vecchia rispetto a dieci anni fa. Credo che sia un po' difficile per noi interpreti donne, soprattutto quando iniziamo la carriera, siamo giovani e sembriamo giovani, è un po' difficile riuscire ad essere percepiti come professioniste. Dall'altro lato in ambito germanofono c'è il “Lei”, che è una differenza molto netta. Poi dipende, gli italiani cercano di essere un po' più diretti nella lingua, mentre il germanofono (che sia tedesco o austriaco) cerca di essere più gentile, più distante.

I: In caso di queste differenze, riscontra problemi?

B4: A volte sì, è un po' strano che si dà del "tu" con un partner e del "Lei" con un altro. Mi riferisco anche al modo in cui parlano con me, che magari uno mi dà del "tu" e l'altro del "Lei", è un po' strano nel momento in cui uno sente che con uno uso il cognome e con l'altro uso il nome (non parlo dei turn dell'interpretariato, ma di quelli in cui si rivolgono a me, se mi chiedono se voglio un bicchier d'acqua, come persona che partecipa alla comunicazione, non soltanto come interprete). Altrimenti interpreto quello che loro dicono, poi sono problemi loro se non mi hanno dato le informazioni di base. A volte se mi ricordo chiedo: "Voi vi davate del "tu" o del "Lei" nella corrispondenza?". Perché a volte parlano da soli in inglese, la corrispondenza è in inglese e in inglese c'è soltanto "you" e quando si vedono non è chiaro cosa fosse quello "you", uno "you" "Sie" o uno "you" "tu"?

I: Quali differenze e/o similitudini tra la cultura economica italiana e quella tedesca sono evidenti riguardo la puntualità?

B4: Non ho mai avuto esperienze molto negative, il classico pregiudizio è che l'italiano arriva in ritardo, mentre il germanofono è puntuale. Non posso confermarlo e non voglio nemmeno, perché io sono italiana e sono molto puntuale, ma quello che ho notato è che in Austria non è ben visto quando il partner commerciale di un altro Paese, ma anche austriaco, arriva in anticipo. Ho notato che non è per niente vista bene come cosa e ho avuto l'impressione che gli italiani non se ne rendano conto di questa cosa.

I: Come risolve queste differenze?

B4: All'inizio non lo sapevo, quindi era una bella figura fatta da tutti quanti e poi quando me ne sono resa conto ho cercato di dire ai clienti italiani: "Aspettiamo cinque minuti che non è visto bene arrivare troppo presto, potrebbe anche influire sulla trattativa".

I: Per quanto riguarda la rigidità della programmazione (oraria) e dell'ordine del giorno, quali differenze e/o similitudini riscontra tra la cultura economica italiana e quella tedesca? Quali strategie adotta?

B4: Non ne ho idea, con le esperienze fatte mi sono resa conto che gli italiani hanno grandi difficoltà a mantenere il filo rosso, divagano, si perdono, mentre l'austriaco e il tedesco vuole raggiungere gli obiettivi nel tempo che si è preso.

I: Adotta delle particolari strategie a riguardo?

B4: No, non le ho mai adottate. Se ultimamente avessi altri incarichi in ambito commerciale, credo che prima dell'incontro magari darei questa informazione all'italiano (se è il mio committente).

I: Un altro aspetto ricorrente (come ha già anticipato) in ambito economico è quello dello small talk. Vuole aggiungere altri aspetti ricorrenti riguardo la cultura italiana e quella tedesca?

B4: A entrambi piace parlare di cose inutili come il tempo, di argomenti molto neutri. Poi dipende se si conoscono già da tempo arrivano a parlare tutti della famiglia (“Come sta tua moglie?”). Però se non si conoscono l’italiano potrebbe anche varcare determinati limiti, mentre il germanofono cerca più di toccare dei temi non rischiosi. Anche lo sport.

I: Come la gestisce?

B4: Innanzitutto odio il momento della small talk, soprattutto in pausa pranzo perché lì veramente può diventare un interpretariato sportivo o di altre cose. Quindi la mia strategia in pausa pranzo è di andare in bagno, scompaio per quindici minuti e anch’io mi faccio la mia pausa. Lo small talk all’inizio dell’interazione, quando non posso scomparire (nonostante lo odi pesantemente perché non so di cosa andranno a parlare), cerco di attivare tutti i miei neuroni per cercare di capire cosa si vogliono dire, quali sono i riferimenti che io non conosco, cerco di essere quanto più fedele possibile a quello che loro dicono, tenendo presente che è la fase dello small talk.

I: Quale rilevanza ritiene che abbia l’espressione delle loro emozioni nelle due culture (lingua del corpo, valore del silenzio)?

B4: L’italiano non sta mai zitto. In teoria il problema è anche come vengono interpretate determinate cose, perché l’italiano tende a gesticolare tantissimo, soprattutto se è del sud, mentre il germanofono gesticola di meno. Spesso questo gesticolare in maniera molto forte potrebbe essere anche interpretato male dal partner germanofono. Se l’altra persona ha una conoscenza culturale (ritornando al tema precedente) magari riuscirà a interpretare questi gesti, se non ha alcuna idea di questi fattori culturali, forse li interpreterà male.

I: Ciò provoca problemi nell’interpretazione economica?

B4: Se noi conosciamo queste cose no, se non le conosciamo sì, perché magari un semplice gesto così (muove la mano) che significa “Ah non c’è problema”, lo interpretiamo come “Vai a quel paese”.

I: Passiamo alla coordinazione della comunicazione. Quanto e in quali casi interviene?

B4: Generalmente devo dire che in ambito economico sono più bravi i clienti, perché hanno più esperienza. Ho visto che quando soprattutto il cliente è abituato a lavorare con l’interprete sa già come regolarsi, non è tanto difficile. Intervengo quando non capisco, quando ho bisogno di un chiarimento, per stoppare se mi fanno dei romanzi e io so già che non ce la farò mai. Principalmente sono questi i punti.

I: Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca?

B4: In maniera uguale.

I: Come gestisce il cambio di oratore per quanto riguarda le differenze di status e potere degli interlocutori? Che cosa tiene in considerazione?

B4: Non ci ho mai riflettuto, nel senso che non lo faccio in modo consapevole, ma chiaramente quando ascolto e prendo appunti faccio a caso a che tipo di parole o pronomi usa, che tipo di lingua usa, in modo tale da veicolare le stesse cose e mantenere questa asimmetria, se c'è. In genere in ambito economico- commerciale nelle trattative non ho mai visto una grande asimmetria.

I: Si comporta in maniera uguale o differente riguardo la cultura italiana e quella tedesca a questo riguardo?

B4: In maniera uguale.

I: Quando ricorrono momenti di silenzio tra gli interlocutori, come si comportano gli interlocutori?

B4: Non mi ricordo più, a volte guardano in alto, guardano il soffitto, non so.

I: Ci sono differenze e/o similitudini tra italiani e tedeschi?

B4: No, purtroppo non mi ricordo, non ci ho mai fatto caso.

I: Rivolgono la parola all'interprete?

B4: Mi è successo una volta, era uno dei miei primi incarichi in cui hanno chiesto la mia opinione. Io ero alle prime armi, mi sono sentita un po' fuori posto perché avendo studiato interpretariato di conferenza non ero abituata al fatto di essere percepita come essere umano.

I: In quel caso cosa ha fatto?

B4: In quel caso era il cliente austriaco che voleva vendere pesce di acqua dolce in Italia (tema anche molto sensibile perché l'italiano del pesce di acqua dolce "non se ne può fregar de meno", visto che abbiamo pesci di mare). Non mi ricordo cosa stesse dicendo l'austriaco e mi fa: "Beh, signorina ma Lei è italiana, Lei se li comprerebbe i pesci di acqua dolce?". Io l'ho guardato traumatizzata ((risata)) e non mi ricordo più cosa ho fatto. Un mio meccanismo di protezione è che rimuovo tutto quello che mi fa male, che non mi è piaciuto, quindi non mi ricordo cosa ho detto. È successo solo una volta, generalmente nella fase della trattativa no, magari se fanno small talk, che però è diverso rispetto a una domanda del genere.

I: A volte capita che gli interlocutori parlino contemporaneamente. Come si comporta?

B4: Penso che automaticamente mi parte il sopracciglio, cerco di mantenere la calma, ma li vorrei sparare e dico: "Un momento, con calma" (con la mano così in segno di stop). Li riporto alla calma perché altrimenti non ho più idea di che cosa debba fare.

I: Nel caso in cui interrompe la conversazione, quali conseguenze ci sono? Gli interlocutori come reagiscono?

B4: Magari non hanno tanto piacere, però siccome cerco di fare un po' da pagliaccio nessuno si arrabbia con me.

I: Nel caso in cui ignora temporaneamente o del tutto l'interlocutore che si sovrappone, in base a cosa prende questa decisione?

B4: Se lo faccio è per un motivo pragmatico, che vorrei finire quella parte che stavo facendo. Cerco generalmente di non ignorarlo, per cui per esempio sta parlando A, io sto prendendo appunti e parte B, io lo guardo male, gli sorrido, gli dico: "Fermo un attimino", prendo gli appunti e poi gli dico: "Un attimo soltanto, interpreto prima questo e poi quello che voleva dire".

I: La sua decisione cambia a seconda della cultura?

B4: No no, non mi interessa, è solo un motivo pragmatico, del tipo di appunti che sto prendendo.

I: Quali sforzi ha dovuto fare in ambito economico per soddisfare le aspettative dei clienti? (Ad esempio, segretaria o consulente)

B4: In ambito commerciale mi è successo molto poco, è una cosa che trovo magari nell'ambito del turismo medico. In ambito commerciale qualche volta mi è successo di prenotare un taxi per esempio o di dare qualche consiglio su qualche ristorante o su qualche altra cosa. In genere in ambito economico-commerciale sono molto autonomi, siccome se ne vanno subito non rompono più di tanto. A volte la corrispondenza magari.

I: E come consulente? Nel senso che le chiedano come sia andata.

B4: Questo sì, sempre, "Ma secondo Lei com'è andata?", ma non lo so.

I: Le è mai capitato di notare lo scetticismo dei clienti riguardo le sue competenze e di dover quindi dimostrare di essere all'altezza dell'incarico? Se sì, può raccontare la sua esperienza?

B4: Certo, soprattutto all'inizio, prima dei trent'anni mi sono sempre sentita trattata come "questa è troppo giovane", quindi alla fine mi sono sempre vestita in modo ancora più business, sempre con un po' di tacco per far vedere che ero un pochino più grande. Già questo, la presentazione secondo me influisce moltissimo sul fatto di essere ben organizzata, di avere tutto, di avere tutta la documentazione, di prepararmi bene cercando di offrire un buon servizio e far vedere che ero una professionista nonostante l'età. Questo è capitato ovunque, in ambito di conferenza no perché più di tanto non c'è interazione con il cliente, si sta nella cabina. In ambito dialogico, in qualsiasi ambito sì.

I: Ritene il ruolo dell'interprete economico statico o flessibile?

B4: Flessibile come in tutti i setting, soprattutto in quelli dialogici siamo sempre molto flessibili, perché il nostro obiettivo è quello di rendere possibile la comprensione, la comunicazione, quindi ci adattiamo a quello che sta succedendo. Cerchiamo di adeguarci in modo tale da essere al servizio di tutti e tre, non è che alla fine perché mi paga il cliente italiano, per esempio, io non mi comporto bene nei confronti del cliente austriaco, ma voglio cercare di aiutare tutti e due.

Befragte 5

I: Welchen Studiengang haben Sie absolviert (Dialog- vs. Konferenzdolmetschen)?

B5: Ich habe 2002 abgeschlossen, damals gab es diese Differenzierung noch gar nicht, damals gab es nur die Spezialisierung Dolmetschen oder Übersetzen und wenn ich mich zurückerinnere, war die Ausbildung eigentlich sehr konferenzdolmetschlastig. Also kann ich mich an die Konsektivübungen, besonders an Aspekte vom Dialogdolmetschen, wie sie jetzt unterrichtet werden, nicht erinnern.

I: Wo?

B5: In Wien, damals hieß es noch Übersetzer- und Dolmetscherinstitut, aber das Gebäude war das selbe ((lachen)).

I: Haben Sie einen wirtschaftlichen Berufsabschluss zusätzlich zu Ihrem Dolmetschstudium erworben? Wenn ja, welchen?

B5: Nein, im Rahmen des Studiums gab es eine Lehrveranstaltung über Recht und Wirtschaft, sie war ganz basic, irgendwie... Aufbau des österreichischen Staates und entsprechende Behörden und Institutionen. In Wirtschaft... Ich kann mich gar nicht daran erinnern, also ganz basic. Wir hatten eine Lehrveranstaltung im Französischlehrgang, die war schon wirtschaftslastig (Terminologie) und wir haben viel aus dem Privatrecht und wirtschaftlichen Organisationsstrukturen auch gemacht. Damals habe ich alles nicht gewusst, dass es offene Erwerbsgesellschaften oder Aktiengesellschaften gibt. Alles war für mich total neu. Aber ich habe keine zusätzliche wirtschaftliche Ausbildung, nein.

I: Welche ist Ihre Sprachkombination (neben Italienisch und Deutsch)?

B5: Ich habe noch Englisch und Französisch studiert. Englisch und Französisch mache ich aber nur passiv und insofern überhaupt in keinen Dialogdolmetschsettings.

I: Mit welchen von diesen Sprachen arbeiten Sie am häufigsten?

B5: Eigentlich glaube ich, dass die Sprachkombinationen Englisch-Deutsch/Italienisch-Deutsch die häufigsten im Konferenzbereich sind. Ich arbeite schon primär im Italienisch-Deutsch-Bereich. Französisch-Deutsch mache ich eigentlich nur im Übersetzungsbetrieb, also nur schriftlich, kann man sagen.

I: In welchem Bereich sind Sie am häufigsten tätig? Im Wirtschaftsbereich?

B5: Ja, ich bin schon häufig im Wirtschaftsbereich insofern tätig, dass ich viele Firmen als Kunden habe. Es handelt sich um Leistungen beim Aufbau von Unternehmen, bei der Entwicklung von Marketingmaterialien, beim Abschluss von Verträgen — also ist es eigentlich Wirtschafts- und Rechtsbereich, wenn wir so allgemein sagen wollen.

I: Seit wann sind Sie im österreichischen Wirtschaftsbereich tätig?

B5: Seit Anfang an, seit 2002.

I: Hatten und/oder haben Sie Erfahrungen bzw. bekommen Sie Aufträge im Wirtschaftsbereich auch in Italien?

B5: Ich habe in Italien einige Kunden, die ich meistens über das italienische Außenhandelsinstitut beziehe, da wird oft auf mich verwiesen. Also, ich habe auch Kunden in Italien.

I: Wie oft bekommen Sie Aufträge in Italien?

B5: Es sind Kunden, die in Österreich eine Filiale eröffnen wollen oder einen Geschäftspartner suchen. Eigentlich handelt es sich um Kunden, die nach Österreich kommen. Ansonsten habe ich drei Fixkunden in Südtirol, die im Wirtschaftsbereich tätig sind. Wie oft... da geht es um ein Steuer- und Wirtschaftsberatungsunternehmen, mit dem ich eine monatliche Abrechnung habe. Ansonsten würde ich sagen, wenn es italienische Kunden sind, bekomme ich vielleicht 6 Aufträge im Jahr. Aber sie sind, wie gesagt, meistens monatliche Abrechnungen, es sind mehrere Beauftragungen, die in diese Reihe fallen.

I: Haben Sie angesichts Ihrer Erfahrungen das Gefühl, Fähigkeiten im Wirtschaftsbereich erworben zu haben, die nicht speziell mit dem Dolmetschen zusammenhängen?

B5: Ja, ich habe sehr viel Wissen mittlerweile aufgebaut, was generell an Wirtschaftsabläufen (auch Kundenunterlagen, die ich für solche Aufträge sichten oder übersetzen muss) zu berücksichtigen ist. Ich bin mittlerweile der Meinung, dass ich schon viel mehr Hintergrundwissen habe. Ich habe sicherlich, sozusagen, den Wissenstand eines BAs eines Wirtschaftsstudenten, sagen wir so, ich glaub schon.

I: Im Wirtschaftsbereich benutzen DolmetscherInnen ständig die Wirtschaftssprache, auch wenn sie keine WirtschaftsexpertInnen sind. Halten Sie die Wirtschaftssprache für eine Herausforderung oder stellt sie kein Problem dar?

B5: Ich glaube, wenn man das entsprechende Hintergrundwissen aufgebaut hat oder sich aneignet, ist sie keine große Herausforderung. Am Anfang haben mich Bilanz oder Gewinn- und Verlustrechnung wahnsinnig angestrengt, weil ich überhaupt nicht einordnen konnte, was diese sind, wie sie zusammenhängen. Mittlerweile stellt die Wirtschaftssprache kein Problem für mich dar. Ich halte sie für keine große Herausforderung, wenn man über ein kontextuelles Wissen verfügt und irgendwie in einem spezifischen Vorgang einordnen kann.

I: Wie bereiten Sie sich vor einem Auftrag in Hinblick auf wirtschaftssprachliche Besonderheiten vor?

B5: Ich schaue mir grundsätzlich zuerst einmal die Unternehmensstruktur an. Wenn ich weiß, welches Unternehmen das ist, kann ich daraus schon viel (die Rechtsform) ableiten. Aus dieser Rechtsform erschließt sich die Entscheidungsstruktur in einem Unternehmen und dann schaue ich mir an, um welchen wirtschaftlichen Vorgang es sich handelt. Ist es eine Akquisition? Ist es die Gründung einer Filiale? Ist es ein Due-Diligence? Usw. Dann weiß ich mehr oder weniger schon, in welchen terminologischen Bereichen sich alles bewegen wird.

I: Welche Strategien setzen Sie um, wenn Sie Begriffe, die Sie nicht kennen, dolmetschen müssen?

B5: Das ist mir nicht so oft passiert... Eine Strategie ist es, dass ich vielleicht versuche, ein Synonym zu finden, das vielleicht nicht im Fachgebiet spezifisch ist, aber zumindest (mehr oder weniger) eine Begriffsebene beziffert oder betitelt. Wenn es beispielsweise darum gehen würde, dass irgendwas mit monetären Dingen zu tun hat, würde ich wahrscheinlich einfach das Synonym Geld nehmen, wenn ich gar nicht weiß, ob es sich um Förderungen oder Verbindlichkeiten handelt. Ich würde also Synonyme suchen, die zumindest im selben Fachbereich sind, und ansonsten würde ich einfach nachfragen. Ich würde das Synonym verwenden und fragen, ob es in diesem Kontext Sinn macht. Welche Strategien verwende ich noch... Manchmal sucht man vielleicht in bestimmten Kontexten den englischen Begriff. Die englische Sprache ist eine Lingua Franca, aber es ist mir relativ selten bis jetzt passiert. Wenn ich die Möglichkeit habe, weitere Recherche zu machen, ist es also hinfällig. Eine Strategie wäre wahrscheinlich zu versuchen, zuerst Zeit zu gewinnen, um zu recherchieren, ein Synonym zu finden und im schlimmsten Fall den englischen Begriff zu nehmen.

I: Wirtschaftsenglisch ist sehr verbreitet. Englische wirtschaftliche Begriffe kommen auch in anderen Sprachen vor. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gesammelt (De-It)?

B5: Ja, viel kommt aus dem Bereich der englischen Sprache. Wie gesagt, hier ein Beispiel: Due-Diligence war mir damals überhaupt kein Begriff. Ich begleitete einen italienischen Kunden, der ein österreichisches Unternehmen erwerben wollte, und dachte „Was ist Due-Diligence?“. Ich habe mir gedacht, ich muss nach dem englischen Begriff recherchieren. Ehrlich gesagt, habe ich ihn auch nicht verstanden. Es ging zum Beispiel um Datenraum: Wenn dieser Datenraum wieder geöffnet wurde, wurden viele Begrifflichkeiten vom Englischen verwendet.

I: Übersetzen Sie die Begriffe in die jeweilige Sprache oder lassen Sie sie auf Englisch?

B5: Nein, ich habe sie in diesem spezifischen Kontext auf Englisch gelassen, weil der italienische Verhandlungspartner diese so verwenden würde. Ich habe mir gedacht, ansonsten

würde es nur verwirrend sein, wenn ich diese Begriffe übersetze. Wenn ich feststelle, dass der Kunde damit natürlich umgeht, lasse ich die Begriffe auf Englisch.

I: In jeder interkulturellen Interaktion kommen kulturabhängige Aspekte ins Spiel. Welche kulturellen Aspekte sind Ihrer Meinung nach in der Interaktion zwischen deutschen und italienischen Geschäftsleuten zu berücksichtigen?

B5: Ich glaube, dass die Frage der Verbindlichkeit ein interkultureller Aspekt ist. Ich glaube generell, dass Deutschsprachige dazu tendiert, Dinge viel verbindlicher zu sehen. Ehrlich gesagt, glaube ich, das ist auch ein Vorurteil dieser Firmen, mit denen ich zu tun habe. Es ist nicht so, dass man einfach schaut, was in Österreich geht oder nicht, sondern sie haben eine feste Vorstellung, was sie machen wollen oder was zu tun ist. Ich glaube, dass gerade im wirtschaftlichen Bereich oft dieselben Interessen und dieselben Zielvorgaben vorhanden sind. Das ist nicht unbedingt so, dass es stark ausgeprägt ist. Was gibt es noch... Bezüglich der typischen Vorurteile oder Einstellungen (wie Pünktlichkeit), die man hat, habe ich auch nicht festgestellt, dass es großartige Unterschiede gibt. Auch die Frage der Spontaneität als ein kulturelles Phänomen fällt vielleicht auf: Im Wirtschaftsbereich gibt es keine großen Differenzen zumindest bezüglich der Gesprächspartner, mit denen ich zu tun habe, muss ich ehrlich sagen. Vielleicht bei den Unternehmen (die sind oft, wie gesagt, Banken oder Versicherungsunternehmen), mit denen ich zu tun habe, geht es nicht großartig um kreative Ansätze, beispielsweise wie ich jetzt ein neues Produkt platziere. Vielleicht ist es auch anders, ich habe keine Erfahrung zum Beispiel mit den italienischen Startups. Vielleicht sind sie wie österreichische Startups wahrscheinlich auch so spontan, kann ich jetzt nicht einschätzen.

I: Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt?

B5: In meinen Fällen handelt es oft sich um Unternehmen, die vorab schon in Kontakt waren, und ich nehme an, das ist ein großes Anliegen: Wenn ich den Kunden betreue, geht es tatsächlich um Gesprächstermine, die schon voran vereinbart wurden. Ich nehme an, dass man einen Gesprächspartner auf Entscheidungsebene kennenlernt. Ich nehme an, dass großer Wert darauf gelegt wird.

I: Welchen Einfluss übt das auf die Dolmetschung aus?

B5: Ja, in der Tat ist es oft so, dass ich als die Dolmetscherin die Einzige bin, die die anderen Personen (weder die beauftragenden Kunden, noch die Personen, die im Raum sind) nicht kennt. Folglich muss man sich so gut vorbereiten, dass man weiß, wer die Personen sind, welche Funktionen sie in diesem Unternehmen haben. Also der Einfluss ist... Ich lege mir einfach in

Form von Organigrammen („wer konkret mit wem im Gespräch sein müsste“) dar, um eine Entscheidung zu treffen.

I: Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der Kultur der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt? Welchen Einfluss übt das auf die Dolmetschung aus?

B5: Ja, mit den Kunden (wie ein Unternehmen, das von einem italienischen Mutterkonzern übernommen wurde), die ich betreue ... Man muss sich sowieso fügen und diese Kultur kennenlernen. Das machen die Unternehmen wahrscheinlich auch auf anderen Ebenen (wahrscheinlich Workshops), wo ich gar nicht dabei bin. Oder es handelt sich um italienische Unternehmen, die in Österreich Fuß fassen wollen, die sich schon damit befassen haben. Die Kultur spielt eine Rolle, aber ich glaube, dass die Personen damit schon umzugehen wissen, weil sie wissen, wie mit diesem Markt umzugehen ist. Wie gesagt, habe ich kaum Kunden, die nach Österreich kommen und überhaupt nicht wissen, was sie erwarten. Es fällt mir gar nicht auf, dass ich hier als Dolmetscherin großartig die Kultur erklären muss oder dass ich sagen muss, das ist in Österreich so, oder das ist kulturell so bedingt: Beispielsweise muss ich bei Firmenabendessen wahrscheinlich ein österreichisches Gericht erklären, aber wahrscheinlich ist das Wiener Schnitzel schon bekannt.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten kann man in den Formalitäten zwischen den zwei betrachteten Kulturen beobachten?

B5: Konkrete Unterschiede fallen mir jetzt gar keine ein. Wenn ich die Formalitäten ansehe und unter Formalitäten zum Beispiel verstehe, dass man einen Gesprächspartner auf derselben Entscheidungsebene sucht oder dass man Unterlagen vorbereitet, die mehr oder weniger vergleichbar sind, fallen mir jetzt vergleichbare Aspekte ein. Man sucht sich einen Entscheidungspartner auf derselben Gesprächsebene, man hält Unterlagen bereit, die in einem bestimmten Kontext erwartet werden: Wenn ich zu einem Notar gehe, werde ich natürlich den Vertrag dabei haben. Das ist nicht so, dass sich nur eine Seite vorbereitet und die andere Seite spontan durchliest. Es handelt sich auch um Entscheidungsablaufshintergründe bei Unternehmen, die international tätig sind oder sein wollen, die mehr oder weniger analog sind. Ich betreue Unternehmen, die im Gastrobereich tätig sind. Wenn sie nach Österreich kommen und beispielsweise hier eine Pizzeria eröffnen wollen, wird es vielleicht schon Unterschiede in Bezug auf Beantragung von öffentlichen Fördermitteln oder bürokratischen Abläufen geben. Ich kann mich vorstellen, dass es solche Unterschiede gibt. Aber es gibt Vergleichbares bezüglich der Unterlage in beiden Kulturen: Es ist vielleicht in einem Staat aufwändiger, diese Unterlagen zu besorgen; da gibt es unterschiedliche Ansprechpartner und in einem anderen Staat nicht. Aber mir fällt jetzt nichts Großartiges ein, wo Formalitäten anders sind. Ich glaube,

dass in Kommunikationssituationen die italienische Seite meistens nicht so distanziert wie die österreichische Seite ist. Man muss schon bedenken, dass sich die österreichische Seite natürlich gerne auf bürokratische Abläufe versteift. Hier beliebt sind die Anrede von Titeln etc., das stelle ich auf der italienischen Seite vielleicht nicht so fest. Wenn zum Beispiel Funktionen in einem Unternehmen auf der österreichischen Seite genannt werden, sagt man: „Das ist der Vorstandvorsitzende, der Herr Magister/Doktor“. Ich kann schon feststellen, dass es auf der italienischen Seite nicht so ist. Es reicht wahrscheinlich aus, wenn man sagt: „Das ist der Vorstandvorsitzende dieses Unternehmens“. Diese Betonung von Formalia in Bezug auf Autorität oder Ansehen ist natürlich auf der österreichischen Seite schon vorhanden. Wenn man zu einem großen Bankunternehmen und vorher zuerst mit der Sekretärin Kontakt hat, grüßt man die und man muss ihr schon die Welt zu Füßen legen, weil sie die Sekretärin des Vorsitzenden ist und dann kommt erst der. Das ist vielleicht in diesen konkreten Gesprächssituation schon auffällig.

I: Wenn es Unterschiede gibt, treten Probleme auf? Wie gehen Sie damit um?

B5: Ich habe keine Probleme festgestellt, wenn es Probleme gibt, erkläre ich etwas vielleicht. Wahrscheinlich tritt ein Problem nicht unbedingt bei ersten Treffen (wenn man sich nicht vorher gekannt hat), sondern wahrscheinlich beim Abendessen auf, aber ich würde das erklären. Aber es ist auch nicht auffällig, dass jemand „Du“ sagen würde, es ist nie untergekommen. Wenn mal, versuche ich das zu erklären, aber ich hatte große Probleme noch nie.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten hinsichtlich der Pünktlichkeit sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B5: Bei meinen Kunden habe ich Unterschiede kaum festgestellt, aber es ist in dem Bereich begrenzt. Meistens handelt es sich um Unternehmen, die sich bestimmte Zeitfenster für bestimmte Termine reservieren und die danach abgearbeitet werden, weil es strikte Vorgaben gibt. Es gibt ein Projekt, das angehalten werden muss. Es ist mir noch nie in diesem sehr formalisierten Bereich passiert... Es kann schon sein, dass sich jemand einmal verspätet, aber ich kann nicht sagen, dass die Verspätung kulturell bedingt ist, sondern es ist vielleicht dem Morgenverkehr oder der Flugverspätung, aber nicht kultureller Zugehörigkeit zu zuschulden, das kann ich nicht sagen.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten bezüglich der Zeitplanung und Tagesordnung sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten? Wie gehen Sie damit um?

B5: Für die Kunden, die ich betreue, kann ich keine Unterschiede beobachten. Konkret bekomme ich einen Zeitplan, der zwischen diesen Kunden und für einen bestimmten Geschäftsvorgang schon vereinbart wurde. Man wird daran eingehalten, weil die Personen, die

entweder einreisen müssen oder nur ein bestimmtes Zeitfenster für eine Sitzung zur Verfügung haben... kann ich jetzt nicht sagen, was auffällt.

I: Im Wirtschaftsbereich kommt oft Small-Talk vor. Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B5: Also, Small-Talk-Themen... Thematisch fällt mir überhaupt keine Unterschiede ein. Es handelt sich um die typischen Themen: Freizeitgestaltung, Wetter, Essen, Urlaubsplanung, familiäre Hintergründe, Sportinteressen, für welchen Fußballclub man sich interessiert, allgemein für welche Sportart man sich interessiert. Mir fällt gar nichts Besonderes auf. Thematisch fällt mir gar nichts auf. Ich glaube, dass die italienische Seite dazu tendiert, vielleicht mehr Small-Talk als die österreichische Seite zu führen. Das ist wieder, glaube ich, kulturell bedingt. Der Gesprächseinstieg ist tatsächlich oft so, dass man mit Small-Talk beginnt und dann auch gerne dazwischenstreut, während die österreichische Seite eher versucht, in den Arbeitsprozess einfließen zu lassen, sondern vielleicht am Anfang oder am Ende und ansonsten das eher auch auszuklammern.

I: Wie gehen Sie damit um?

B5: Ich habe hier keine Strategie. Meine Rolle besteht nicht darin, dass ich das Gespräch an eine Kultur adaptieren sollte, sondern dass ich diese Kommunikationssituation ermögliche oder erleichtere. Es kann sein, dass der deutschsprachige Partner sagt: „Das interessiert mich jetzt nicht unbedingt“ oder er sagt (natürlich nicht in diesem Ton): „Ja, haben Sie Recht, aber jetzt kommen wir wieder zu diesem Thema“. Ich greife hier nicht irgendwie leitend oder adaptierend ein.

I: Was den Ausdruck von Gefühlen (Körpersprache, Bedeutung von Schweigen) betrifft, wie viel Wert wird in den beiden Kulturen darauf gelegt?

B5: Ich glaube, die ist italienischsprachige Kultur tatsächlich körpersprachlastiger als die österreichische Kultur. Es ist etwas, was sicherlich auch stärker eingesetzt wird, aber ich glaube, dass es auch ein Aspekt ist, dessen man sich in der deutschen Kultur sehr wohl bewusst ist. Wenn man mit italienischen Gesprächspartnern zu tun hat, wird es sehr geschätzt. Die Emotionalität oder der Ausdruck von Körpersprache wird nicht als erschwerend oder irgendwie störend empfunden. Man darf auch nicht vergessen, dass Italien immer das Sehnsuchtsland aller Österreicher sein wird. Ich glaube, das ist ein Aspekt, der sehr beneidet und nicht als störend empfunden wird. Die Bedeutung von Schweigen... Mir ist konkret in diesen Situationen noch nicht wirklich aufgefallen. Wenn man vielleicht zu Abschlüssen bei Verhandlungen in Antwort kommt, wird es (glaube ich) dafür halten, kulturell unabhängig sehr gut eingesetzt. Ich glaube, dass ich mit Gesprächspartnern aus den beiden Kulturen zu tun habe, die sehr gut in

Verhandlung sind. Man muss auch berücksichtigen, dass diese Personen, die in Entscheidungspositionen sitzen, dort sitzen, weil sie über dieses Skill verfügen, dass sie Verhandlungsstrategien ganz bewusst einsetzen. Es handelt sich um eine Verhandlungsstrategie, die mittlerweile an allen guten Wirtschaftsuniversitäten gelernt wird oder von Personen in diesem Bereich in Positionen mit Entscheidungsbefugnis ganz bewusst eingesetzt wird. Das ist kulturell unabhängig davon, ob man für ein italienisches oder für ein österreichisches oder für ein amerikanisches Unternehmen arbeitet. Ich glaube, es handelt sich einfach um Business-Skills, die man in diesen Positionen hat.

I: Können diesbezüglich Probleme auftreten?

B5: Ich glaube nicht. Wenn zwei Gesprächspartner auf derselben Entscheidungsebene sind, sind sie sich dessen ganz genau bewusst, warum der andere dazu schweigt und seine Sachen zusammenpackt und sich lieber per E-Mail meldet. Wenn zum Beispiel ich für ein Unternehmen einen Kaufpreis oder Verkaufspreis festlegen möchte, geht es um eine Verhandlungspraktik und ich glaube, dass keine Probleme auftreten können.

I: Betrachten wir jetzt die Steuerung der Kommunikation. Inwieweit und in welchen Fällen greifen Sie in die Konversation ein?

B5: Ich greife in die Kommunikationssituation ein, wenn ich etwas nicht verstanden habe. Dann frage ich rück. Ich greife aber insofern nicht ein, dass ich zum Beispiel jemanden, der wahnsinnig aufregen würde, unterbreche. Sonst scheitert die Kommunikationssituation. Wenn es sich um einen zu großen Wortschwall handelt, dolmetsche ich zuerst einen Teil und dann den zweiten Teil. Es ist auch natürlich ein Eingriff in die Kommunikationssituation, wenn man den Redefluss unterbricht, aber ich würde jetzt niemandem sagen: „Bitte regen Sie sich nicht so auf, Sie verschüchtern den Gesprächspartner“ oder so.

I: Verhalten Sie sich anders oder ähnlich in Bezug auf die deutsche oder italienische Kultur?

B5: Ich verhalte mich überhaupt nicht anders. Ja, vielleicht in der italienischen Kultur ist wahrscheinlich so, dass Personen sich an mich wenden und vielleicht mich mit dem Vornamen ansprechen, was die deutsche Kultur als übergriffiger empfinden würde. Wenn ich jetzt am deutschen Gesprächspartner beim ersten Treffen mit einem Vornamen ansprechen und duzen würde, hätte ich wahrscheinlich ein Problem, würde ich mich in meiner Rolle nicht ganz so wohlfühlen. Bei der italienischen Kultur habe ich damit gar kein Problem. Das ist das einzige Beispiel, das mir einfällt.

I: Wie gestalten Sie den Sprecherwechsel in Hinblick auf die Statusunterschiede zwischen den GesprächsteilnehmerInnen? Was halten Sie für wichtig?

B5: Ich gestalte ihn gar nicht besonders. Es ist mir noch nie aufgefallen, dass ich, wie gesagt, wenn ich reingehe, einer Vorstandsekretärin so sagen würde: „Wir haben einen Termin mit ... und wir stellen uns vor“. Sie würde mir sagen: „Bitte warten Sie fünf Minuten“. Ich würde nicht sagen: „Jetzt nicht“. Wenn sie reinkommt und irgendwas fragt, würde ich jetzt nicht sagen: „Nein“. Mir fällt nichts ein, nein.

I: Verhalten Sie sich anders oder ähnlich je nach Kultur?

B5: Ich verhalte mich ähnlich, ja.

I: Wie verhalten sich die GesprächspartnerInnen, wenn ruhige Momente vorkommen? Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den betrachteten Kulturen zu beobachten?

B5: In der Kommunikation zwischen diesen beiden Sprachgruppen handelt es sich wahrscheinlich um Gesprächssituationen, in denen sich eine Sprachgruppe untereinander unterhält, eine Rücksprache halten muss oder ein Gesprächspartner den Raum verlässt. Das ist oft so. Wenn der deutsche Gesprächspartner den Raum verlässt, unterhält sich die italienische Gruppe über den Gesprächsablauf untereinander. Bei der deutschen Kultur würde das genau dasselbe sein. Wenn ein italienisches Unternehmen den Raum verlässt, würden sich die deutschsprachigen Personen, nach meinem Empfinden, im Raum genauso über den dahin Gesprächsablauf unterhalten. Sie führen Privatgespräche miteinander, aber es handelt sich oft darum: „Was denkst du? Wie ist das jetzt gelaufen? Glaubst du, dass wir schaffen das heute?“. Es kann schon privat sein: „Glaubst du, schaffen wir heute den Flieger, weil ich muss noch...“, „Wir müssen zwei Tage länger dableiben“ oder „Was denkst du? Wie ist es so? Wie empfindest du den so?“. Aber es ist rein sympathisch. Es wird schon die Kommunikationssituation analysiert und die Folgen daraus: „Wird das Gespräch langwieriger werden?“ oder „Es ist schon alles sozusagen in trockenen Tüchern“. Das ist aber für mich analog in beiden Kulturen festzustellen.

I: Führen GesprächspartnerInnen Privatgespräche mit dem/r DolmetscherIn? Wenn ja, wie gehen Sie damit um?

B5: Ja, in viele Fällen werden auch Privatgespräche geführt, wobei ich versuche, diese auf die typischen Small-Talk-Themen einzugrenzen. Familiäre Details erwähne ich grundsätzlich nicht.

I: Wie gehen Sie mit Überlappungen um?

B5: In meinen Kommunikationssituationen habe ich Überlappungen relativ selten, weil ich als Dolmetscherin (sozusagen) zwischen zwei Gesprächspartnern geschaltet bin. Wenn ich an deutschen und italienischen Gesprächspartnern denke, wird abgewartet... Überlappungen können in der Gesprächssituation natürlich vorkommen, wenn ein italienischsprachiger

Gesprächspartner spricht und ein zweiter italienischer Gesprächspartner etwas dazu sagt, es kann schon sein. Meistens warte ich beide Äußerungen ab und dolmetsche. Ich sage: „Herr X meinte das und Herr Y hat das hinzugefügt“. Ich würde an den Leuten nicht sozusagen in der Ich-Perspektive, wie ich sonst dolmetschen würde, weitergehen.

I: Wenn Sie die Konversation unterbrechen, wie reagieren GesprächspartnerInnen darauf?

B5: Meistens mit sehr viel Verständnis. Ich habe die folgenden Rückmeldungen noch nie bekommen: „Warum sagen Sie das? Haben Sie nicht verstanden? Warum ist es Ihnen jetzt zu lang?“. Ich sage auch immer anfangs, dass bei längeren Ausführungen Notizen natürlich notwendig sind. Das zeigt den Anspruch, dass es sein kann, dass ich rückfragen muss, wenn kürzere Äußerungen sind oder sein müssen, wenn keine Notizen gemacht werden sollten und unmittelbar gedolmetscht werden sollte. Ich erkläre das vorher, wie die Kommunikationssituation bestmöglich abläuft.

I: In welchen Fällen entscheiden Sie, Überlappungen ganz oder teilweise zu ignorieren?

B5: Wenn es sich nur um Beipflichtungen handelt, würde ich sie natürlich ignorieren, wenn jemand sagt: „Ja, hast du vollkommen Recht, das sehe ich auch so“. Ich würde vielleicht so machen, dass ich nicht aus der Ich-Perspektive dolmetsche, sondern einfach „wir“ verwende, weil es zwei Personen sind, die gesprochen haben. Wenn es das Konträre wäre, könnte ich es gar nicht ignorieren. Das muss ich sehr klarstellen und sagen: „Nein, Y hat eine andere Meinung“. Wenn es um Beipflichtungen oder Ausdrücken von Zustimmung geht, würde ich sie ganz ignorieren, weil es sowieso klar ist, dass beide Personen gesprochen haben und ich würde die Wir-Perspektive anwenden und das dolmetschen, insofern es ist ignoriert. Zumindest sprachlich ignoriert, aber durch die Wir-Perspektive, glaube ich, ist es klar, dass beide Personen gesprochen haben.

I: Entscheiden Sie je nach Kultur?

B5: Nein, das ist kulturell unabhängig, ich würde das auch im Deutschen so machen.

I: Welche Anstrengungen übernehmen Sie als DolmetscherIn für die Erfüllung der KundInnenerwartungen im Wirtschaftsbereich?

B5: Ich glaube, dass die Verhandlung im Dialogdolmetschbereich eine ist, in der man tatsächlich über Zusatzqualifikationen verfügen oder zumindest zusätzliche Leistungen erbringen sollte. Ein Kunde tritt an mich an, es beginnt mit E-Mails und dann wahrscheinlich mit Vereinbarungen... Ich habe schon ein Taxi für jemanden gerufen, aber es handelt sich oft tatsächlich um Aufträge, wo man jemanden anrufen muss und nach dem Raum fragen muss, wo man sich trifft, weil es vielleicht vom Anfang nicht ganz klar war. Es handelt sich um Aufträge, wo man Unterlagen ausdruckt und dann weiterschickt, weil ich das übersetzt habe

und vorbereiten musste und einem anderen schicken musste. Es geht um Dinge, die in diesem Ablauf gefragt sind. Beratend kann ich jetzt nicht sagen, dass ich tätig bin, weil die Abläufe relativ klar sind. Der Kunde weiß schon, dass man für einen Vertrag zu einem Notar oder zu einem Rechtsanwalt für ein Gespräch gehen muss, also muss ich das nicht erklären. Es gibt andere Institutionen, wo der Kunde sich vorher kundig gemacht hat und diese Abläufe erklärt werden. Aber es handelt sich um Zusatzleistungen von schriftlichen Übersetzungen bis hin zu Vereinbarungen oder nachfassenden E-Mails, in denen man noch etwas bestätigt. Es handelt sich zum Beispiel darum, für einen Kunden E-Mails an mehreren Adressaten zu schicken, weil die Gesprächspartner bekannt sind und beide Seiten die Unterlagen benötigen und ich werde natürlich gebeten, wenn ich das übersetzt habe, das doch an beide Seiten zu schicken.

I: Ist Ihnen es schon einmal passiert, dass KundInnen Ihre Kompetenzen schlecht eingeschätzt haben und Sie sich als fähig und vertrauenswürdig beweisen mussten?

B5: Nein, das ist mir noch nie passiert. Im Sinne, dass ich sagen musste: „Ich habe das studiert“ oder „Ich kann das machen“, noch nie passiert. Es ist vielleicht darauf zurückzuführen, dass Kunden meistens mich nicht direkt anschreiben, sondern sie wahrscheinlich über eine Weiterempfehlung oder bei einer Institution (die im Ausland tätig ist und auf mich verweist) kommen. Ich habe kaum Kunden, die ich aktiv anschreibe und sage: „Brauchen Sie eine Dolmetscherin für ein bestimmtes Verhandlungssetting? Dann bitte rufen Sie mich an“. Es war bis jetzt nie der Fall.

I: Halten Sie die Rolle der/des Dolmetschers/in im Wirtschaftsbereich für fest oder flexibel?

B5: Ich glaube, das ist keine feste Rolle. Vor allem jetzt mit der zunehmenden Krise und dem Wirtschaftssystem muss man sicherlich noch mehr Flexibilität haben. Man muss flexibler mit neuen Medien umgehen, man muss flexibler mit unterschiedlichen Programmen umgehen, man muss schon über alle möglichen digitalen Kompetenzen verfügen, man muss auch im digitalen Raum oft andere Strategien anwenden. Aber das ist etwas, das jetzt nicht unbedingt nur in den Wirtschaftssettings zutreffend ist. Das ist in allgemeinen Kommunikationssituationen notwendig. Ich glaube, ich sehe keine feste Rolle. Ich glaube auch, dass man in der Betreuung immer neue Kompetenzen entwickeln muss. Man muss sich vom Dünken dieser Ausbildung verabschieden. Es gibt immer mehr Personen, die viel flexibler sind. Ich glaube, dass die neuen oder die jüngeren Generationen auch viel flexibler mit Aufgabenstellung umgehen und also jetzt nicht sagen: „Ich bin die Dolmetscherin und ohne mich geht gar nichts mehr“. Das glaube ich überhaupt nicht. Ich glaube, dass die Entscheidungsträger in allen Ebenen immer mehr flexibel werden und oft auch so flexibel sind, dass sie Kommunikationssituationen anderweitig lösen können, vielleicht Personen nur zu ganz spezifischen Situationen heranziehen. Das fällt

mir so jetzt ein. Ich glaube nicht, dass die Rolle fest ist, ich glaube auch nicht, dass unser Berufsbild fest ist. Das hat mit digitalen Entwicklungen und mit künstlicher Intelligenz zu tun, wir müssen uns auf ganz andere Aspekte ausrichten, wir müssen unsere Rolle neu definieren. Ich glaube, man kann nicht mehr sagen: „Ohne uns läuft die Welt nicht“. Es ist nicht mehr so. Es gibt genug Leute, die sagen: „Es ist mit vollkommen egal, wie das grammatikalisch richtig ist oder wie das lexikalisch richtig ist, weil ich sowieso verstehe, wenn mir Google Translate übersetzt. Ich nehme eine Dolmetscherin vielleicht nur, wenn es ein bisschen besser aussieht, wenn ich zu einem Kundentermin mit fünf Leuten und nicht mit zwei hinkomme“. Es gibt genug Leute, die sagen, dass die Qualität überhaupt nicht mehr so wichtig ist: Ich spare 2000 Euro und ich kann es irgendwie verstehen. Ich glaube auch, dass es im mündlichen Bereich, im Dolmetschen irgendwann so sein wird, dass genug Leute sagen: „Es gibt nicht mehr so viel Budget für bestimmte Dinge und es reicht uns vollkommen aus, wenn wir uns über eine digitale Plattform treffen und die Untertitel einschalten und das Programm übersetzt. Wenn es nicht stimmt, frage ich dann nach. Eine Dolmetscherin nehme ich nur in ganz kritischen Situationen, zum Beispiel wenn es darum geht, dass ich jetzt den Vorstandsvorsitzenden treffe, wo es vielleicht ganz gut ist, wenn ich ihn persönlich mal treffe, weil das Digitale unverbindlich ist. Wenn ich mich zu einer persönlichen Begegnung entscheide, würde ich eine Dolmetscherin mitnehmen“. Aber gerade im digitalen Raum wird die Qualitätserwartung enorm sinken, das ist so. Ich kann per Zoom zum Beispiel auf „Untertitel einschalten“ gehen und das Programm transkribiert die Aussagen. Wenn die Untertitel nicht stimmen, dann schaue ich das Video fünfmal an. Wenn sie immer noch nicht stimmen, frage ich vielleicht jemanden, der die Sprache versteht, und stelle das richtig. Ich glaube, dass das Finanzielle immer stärker in den Vordergrund rückt und die Qualität nicht mehr ganz so wichtig ist, außer in bestimmten Entscheidungssituationen. Das definiert auch unsere Rolle, ganz klar. Das ist eine Frage des Marketings unseres Berufsstandes: Wie verkaufen wir unsere Kompetenzen? Die Kompetenzen müssen auf kulturelle Identitäten und vielleicht nicht mehr nur auf das Sprachliche eingehen können.

Befragte 6

I: Welchen Studiengang haben Sie absolviert (Dialog- vs. Konferenzdolmetschen)? Wo?

B6: Konferenzdolmetschen, am ZTW in Wien.

I: Haben Sie einen wirtschaftlichen Berufsabschluss zusätzlich zu Ihrem Dolmetschstudium erworben?

B6: Nein, ich habe keinen.

I: Welche ist Ihre Sprachkombination (neben Italienisch und Deutsch)?

B6: Spanisch- Deutsch.

I: Mit welchen von diesen Sprachen arbeiten Sie am häufigsten?

B6: Mit Italienisch-Deutsch (in beide Richtungen).

I: In welchem Bereich sind Sie am häufigsten tätig? Wenn im Wirtschaftsbereich, in welchem konkreten Wirtschaftsbereich?

B6: Ja, im Moment bin ich neben der Tätigkeit an der Universität Wien vor allem im Versicherungs- und Wirtschaftsbereich (wie Wirtschaftskammer, Handelsinstitut usw.) tätig.

I: Seit wann sind Sie im österreichischen Wirtschaftsbereich tätig?

B6: Ja, eigentlich hie und da... begonnen habe ich schon am Ende der 90' Jahre, 89/90.

I: Hatten und/oder haben Sie Erfahrungen bzw. bekommen Sie Aufträge im Wirtschaftsbereich auch in Italien? Wenn ja, wie oft?

B6: Ja, aber, wie gesagt, über die österreichische bzw. auch über die italienische Handelskammer. Ich bekomme solche Aufträge nicht oft, weil es sich um einzelne Unternehmen handelt. Ich bekomme Aufträge bei einzelnen Unternehmen über die Handelskammer, aber selten.

I: Haben Sie angesichts Ihrer Erfahrungen das Gefühl, Fähigkeiten im Wirtschaftsbereich erworben zu haben, die nicht speziell mit dem Dolmetschen zusammenhängen?

B6: Ja, nämlich die Erwartungen der Firmen, vor allem auch die finanziellen Erwartungen, der finanzielle Druck, diese Dinge, die sehr im Vordergrund stehen und mit dem Dolmetschstudium nichts zu tun haben. Sie werden immer vielleicht (auch bei unserem Studium) nicht so berücksichtigt, wie sie natürlich für Unternehmen die oberste Priorität haben, wenn man sein Unternehmen wirtschaftlich stemmen muss.

I: Im Wirtschaftsbereich benutzen DolmetscherInnen ständig die Wirtschaftssprache, auch wenn sie keine WirtschaftsexpertInnen sind. Halten Sie die Wirtschaftssprache für eine Herausforderung oder stellt sie kein Problem dar?

B6: Nein, es ist schwierig, wenn man keine zusätzliche wirtschaftliche Ausbildung hat. Es ist schon sehr schwierig, vor allem wenn es... an den vorbereitenden Schienen, die man vielleicht vorbereitet hat, wenn man für ein gewisses Unternehmen arbeitet, wenn das plötzlich in andere wirtschaftliche Richtungen (zum Beispiel Quartalsabschlüsse, steuerliche Vorzüge usw.) geht. Die Rede ist, dass man nicht so gut Bescheid weiß — ganz egal, ob das Gespräch jetzt in Österreich oder in Italien stattfindet —, wenn auch die Grundausbildung fehlt. Zum Beispiel bezüglich des österreichischen Rechts oder Steuerrechts ist es schwierig.

I: Wie bereiten Sie sich vor einem Auftrag in Hinblick auf wirtschaftssprachliche Besonderheiten vor?

B6: Ich bereite mich so vor, dass ich weiß, in welchem Umfeld oder in welchem Bereich das Unternehmen tätig ist, für das ich jetzt dolmetsche. Zum Beispiel geht es um die Wirtschaftskammer oder die Zulieferindustrie. Ich bereite mich so vor, dass ich weiß, dass das Unternehmen in diesem Bereich tätig ist, wobei man schon weiß, welche Probleme bei der technischen Sprache im Vordergrund stehen. Bei der Wirtschaftssprache sollte man ein sehr sehr breites Wissen haben und meiner Meinung nach reicht dann die Vorbereitung, wie bei uns (bei vielen Lehrveranstaltungen wie bei Wirtschafts- und Rechtsübersetzen) wohl gemacht wird, nicht aus. Es wäre besser, eine zusätzliche Ausbildung zu haben.

I: Welche Strategien setzen Sie um, wenn Sie Begriffe, die Sie nicht kennen, dolmetschen müssen?

B6: Wenn es sich meistens um Konsekutiv- oder Dialogsituationen handelt und ich gar nicht weiß, gebe ich es zu, schaue nach und lasse mir genau erklären, worum es geht.

I: Wirtschaftsenglisch ist sehr verbreitet. Englische wirtschaftliche Begriffe kommen auch in anderen Sprachen vor. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gesammelt (De-It)?

B6: Ich stelle fest, dass im Deutschen (in dialogischen Situationen) englische Begriffe schon mehr verwendet werden. Sie werden in Italienisch aber weniger verwendet. Im Deutschen schon, was natürlich eine zusätzliche Hürde darstellt.

I: Übersetzen Sie die Begriffe in die jeweilige Sprache oder lassen Sie sie auf Englisch?

B6: Ich lasse sie auch zur Sicherheit auf Englisch, weil ich bei den Übersetzungen nicht genau weiß, was das bedeutet, in welche Wirtschaftsrichtungen es geht, über die ich nicht so gut Bescheid weiß. Ich lasse eben diese Ausdrücke auch oft im technischen Bereich. Wenn die

Leute, für die man arbeitet, ganz genau wissen, worum es geht, kann ich eben einen deutschen Ausdruck nehmen, aber es geht vielleicht in eine falsche Richtung.

I: In jeder interkulturellen Interaktion kommen kulturabhängige Aspekte ins Spiel. Welche kulturellen Aspekte sind Ihrer Meinung nach in der Interaktion zwischen deutschen und italienischen Geschäftsleuten zu berücksichtigen?

B6: Vielleicht, dass die Österreicher oder die Deutschsprachigen viel viel unflexibler sind. Wenn es um wirtschaftliche Dinge — zum Beispiel auch Bankwesen oder Bankdingen, Ankauf, Waren, die von einem höheren Wert sind — geht, sind sie sehr sehr unflexibel, man versucht im italienischen Bereich, den Kunden auch entgegen zu kommen. Ich sage jetzt ein Beispiel. Die Österreicher haben meistens Unternehmen. Wenn sie sagen, sie müssen jetzt ein bestimmtes Quantum von einer Ware bestellen, ist man da im deutschsprachigen Bereich eher so, dass man sehr unflexibel ist. Die Italiener, würde ich sagen, sind sehr viel flexibler als Deutschsprachige, um ans Ziel zu gelangen.

I: Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt?

B6: Gleich eigentlich. Ich kann jetzt für Deutschland nicht genau sagen, ich war (auch arbeitsmäßig für die italienische Handelskammer) öfter nur in München. Es ging um Handelspartner aus München. Das ist aber kein großer Unterschied zu Österreich. Was Norddeutschland betrifft, habe ich gar keine Erfahrungen. Sonst gibt es eigentlich keine Unterschiede, keine kulturspezifischen Unterschiede zwischen Italienern und Österreichern.

I: Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der Kultur der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt?

B6: Ich würde genauso sagen, gleich. Bei beiden ist es gleich wichtig.

I: Welchen Einfluss übt das auf die Dolmetschung aus?

B6: Es wird natürlich viel einfacher, weil man schon mit den verschiedenen Gesprächspartnern besser umgehen kann. Wie gesagt, spreche ich ausschließlich von dialogischen Situationen. Da hilft es schon, wenn die Kultur Hand in Hand ist, wenn man weiß, wie man mit den jeweils anderen umgeht. Das entlädt natürlich viel Spannung aus dem Gespräch und das ist natürlich für den Dolmetscher viel leichter als es sein würde, wenn sie sich nicht kennenlernen.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten kann man in den Formalitäten zwischen den zwei betrachteten Kulturen beobachten?

B6: Die Österreicher sind sehr viel formeller als die Italiener. Formell im Sinn von beruflichem Kontakt. Die Österreicher sind sehr viel zurückhaltender.

I: Wenn es Unterschiede gibt, treten Probleme auf?

B6: Mir ist es noch nicht passiert. Natürlich gibt es Unterschiede, wenn man sich zusammenarbeitet und es sich schwieriger gestaltet, und wo vielleicht auch ein Geschäft, das gemacht werden soll, oder ein Geschäftsabschluss, der getätigt werden soll, schwieriger zu Stande kommt. Aber Probleme, dass etwas gar nicht funktioniert, habe ich noch nicht gehabt.

I: Wie gehen Sie damit um?

B6: Man muss versuchen, ein bisschen der Mediator zu sein. Vielleicht für gewisses Unverständnis, sage ich jetzt mal... Wenn jemand einen Geschäftsabschluss oder einen Vertragsabschluss schneller als der andere vorantreiben möchte, vielleicht Kommentare von einer oder der anderen Partei kommen, die jetzt nicht zuträglich sind und negativ auf den Geschäftsabschluss auswirken können, versucht man zu relativieren, sodass der andere Geschäftspartner das gar nicht bemerkt.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten hinsichtlich der Pünktlichkeit sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B6: Ich würde sagen, das Vorurteil, das wir in Österreich oft haben, dass Italiener unpünktlich sind, stimmt nicht. Ich hatte es schon oft, dass die Vertreter aus Italien viel pünktlicher waren und viel genauer als die Österreicher vorbereitet waren. Das Vorurteil ist falsch.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten bezüglich der Zeitplanung und Tagesordnung sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B6: Die Österreicher (nicht alle) sind unflexibel. Man kann es nicht verallgemeinern, aber sie sind unflexibler. Die Kunden aus Italien sind viel flexibler, wenn man einen Tagesordnungspunkt verschiebt, wenn man etwas Anderes vorzieht. Es ist viel problemloser. Die österreichischen Geschäftspartner haben einen genauen Ablauf im Kopf und wenn dieser Ablauf nicht durchgehalten werden kann, bringt sich es gleichmal aus dem Konzept, was es bei den Italienern nicht gibt.

I: Wenn es solche Unterschiede gibt, wie gehen Sie damit um?

B6: Vielleicht würde ich den Österreichern genau erklären, warum es jetzt verändert wird und es keine andere Möglichkeit gibt. Vielleicht würde ich in dieser Veränderung auch versuchen zu erklären, dass versucht wird, einer Struktur nahe zu kommen, das heißt, dass man einen neuen Plan erstellen soll. Wenn es chaotisch sein sollte und sich viele Tagespunkte verschieben, dass man es dem Österreicher dann eben nicht so transportiert, nicht so weitergibt, sondern es sich im Kopf einen anderen Punkteplan zusammenstellt und dann diesen anderen Punkteplan mit 1, 2, 3, 4, 5 — auch wenn er anders als der ursprüngliche ist — den Österreichern als neuen genau organisierten Plan so verkauft wird. Meiner Erfahrung nach wollen Österreicher/Süddeutsche (die meisten natürlich) nicht das Gefühl haben, dass es chaotisch

wird. Falls sie das Gefühl haben, dass es chaotisch wird, werden sie nervöser, wenn sie das Gefühl haben, das ist anders aber auch geplant, gibt es kein Problem.

I: Sie erklären also den Italienern die kulturellen Unterschiede.

B6: Ja, genau.

I: Im Wirtschaftsbereich kommt oft Small-Talk vor. Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B6: Es ist etwas, das ich vielleicht schon vorher gesagt habe. Bei den Deutschsprachigen bleibt der Small-Talk bei unwichtigen Dingen. Bei Italienern wird es schon von privaten Dingen gesprochen, sie sind schon offener, was private Dinge usw. betrifft. Bei den Deutschsprachigen ist der Small-Talk: „Wie ist das Wetter?“ oder „Wie ist der Verkehr?“ usw. Nicht so viel Privates wie die Italiener.

I: Wie gehen Sie damit um?

B6: Ich versuche dann meistens möglichst allgemein zu bleiben. Wenn es vielleicht während einer Pause Small-Talk gibt, es einfach geplaudert wird, versucht man vielleicht, auch auf landesspezifische Dinge einzugehen, wenn es zum Beispiel um den Verkehr geht: „Ok, in Italien, in Rom funktioniert die U-Bahn so. Wie ist es in München? Wie ist es in Wien?“. Man baut auch diese nicht privaten Dinge aus. Man merkt, dass die Deutschsprachigen nicht auf Familie eingehen wollen, man versucht es also zu vermeiden. Man lenkt als Dolmetscherin diese Gespräche auch während der Pause so, dass private Dinge nicht besprochen werden.

I: Was den Ausdruck von Gefühlen (Körpersprache, Bedeutung von Schweigen) betrifft, wie viel Wert wird in den beiden Kulturen darauf gelegt?

B6: In der italienischen Kultur wird ein sehr größerer Wert als in der deutschsprachigen Kultur darauf gelegt. Die deutschsprachige Kultur hat am meistens eine Poker-Face: Man weiß gar nicht, man kann nicht ablesen, welche Gefühle dahinterstehen.

I: Können diesbezüglich Probleme auftreten? Wenn ja, welche? Wie gehen Sie damit um?

B6: Große Probleme treten eigentlich nicht auf, weil es sich der Deutschsprachige ja ein bisschen erwartet. Ich sage jetzt mal auch, dass bei Italienern mehr Wert auf Stimmung, Gefühle usw. gelegt wird. Mir ist es noch nicht passiert, dass es wirklich Unstimmigkeit oder Unmut gab. Es ist schon, es ist auffällig, man bemerkt es, aber ich glaube, dass wenn sie sich auf beide einstellen, wo die Dolmetscherin helfen kann und als Mediator fungiert, zumindest hat es nie Probleme gegeben.

I: Betrachten wir jetzt die Steuerung der Kommunikation. Inwieweit und in welchen Fällen greifen Sie in die Konversation ein?

B6: Wenn es um Dinge, wie zum Beispiel am Ende des Gesprächs, geht, wenn wir beim Small-Talk bleiben und sie merken, dass vielleicht der deutschsprachige Gesprächspartner nicht auf familiäre oder intimere Dinge eingehen will, sieht man vielleicht, wenn man eine Frage stellt: „Mir ist gerade eingefallen, dass es bei der Organisation oder an der Rezeption so war und ich wollte etwas fragen...“, da versuche ich einzugreifen, bevor es zu Unmut-Situationen kommt.

I: Verhalten Sie sich anders oder ähnlich in Bezug auf die deutsche oder italienische Kultur?

B6: Ich versuche mich gleich zu verhalten.

I: Wie gestalten Sie den Sprecherwechsel in Hinblick auf die Statusunterschiede zwischen den GesprächsteilnehmerInnen?

B6: Ich versuche keinen Unterschied zu machen.

I: Was halten Sie für wichtig, wenn Sie den Sprecherwechsel gestalten?

B6: Ich versuche konstant zu bleiben, wenn dieser Wechsel stattfindet, konstant zu sein, sodass es keine großen Brüche in der Konversation gibt.

I: Verhalten Sie sich anders oder ähnlich je nach Kultur?

B6: Ich verhalte mich ähnlich, ja.

I: Wie verhalten sich die GesprächspartnerInnen, wenn ruhige Momente vorkommen?

B6: Im Prinzip ist es, dass entweder der Dolmetscher versucht etwas zu sagen, eine Überleitung zwischen den beiden zu finden, oder einer der beiden, der meistens derjenige ist, der vom Charakter ein bisschen offener ist, beginnt wieder zu sprechen, um diese ruhigen Momente zu unterbrechen.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den betrachteten Kulturen zu beobachten?

B6: Ja, wenn man es allgemein sieht, kann man sagen, dass die Italiener beginnen wieder zu sprechen, wobei ich schon finde, es hängt vom Charakter ab. Das kann man nicht nur von der Kultur abhängen machen.

I: Führen GesprächspartnerInnen Privatgespräche mit dem/r DolmetscherIn? Wenn ja, wie gehen Sie damit um? GesprächspartnerInnen

B6: Ich versuche, sie einfach mit Worten zu vermeiden, wo man sagt: „Ja, sprechen wir dann später oder am Abend, aber nicht jetzt“.

I: Stellen GesprächspartnerInnen Ihnen einige Fragen (zum Beispiel „Was ist passiert?“, „Was macht Herr X“)?

B6: Ja schon, aber ganz nur oberflächlich. Also gehen sie nicht darauf ein, sie bleiben vielleicht sehr diplomatisch und lassen sich nicht auf Privatgespräche ein.

I: Wie gehen Sie mit Überlappungen um?

B6: Ich versuche nett darauf hinzuweisen, damit ich gut dolmetschen kann: „Bitte, einer nach dem anderen, sonst verstehe ich es nicht so gut und es kann zu Missverständnissen kommen“. Auf sehr sehr nette Art und Weise.

I: Wenn Sie die Konversation unterbrechen, wie reagieren GesprächspartnerInnen darauf?

B6: Meiner Erfahrung nach sind sie nicht sehr erfreut. Man sollte sehr wenig oder wirklich nur unterbrechen, wenn die Rede schon viel zu lang wird, wo einer der Gesprächspartner (meistens der Italiener) zu Hilfe kommt und sagt: “Bitte, jetzt ist es genug, lassen Sie die Dolmetscherin arbeiten“. Ich würde ich nicht zu oft unterbrechen. Die meisten mögen es nicht allzu gerne.

I: In welchen Fällen entscheiden Sie, Überlappungen ganz oder teilweise zu ignorieren?

B6: Wenn etwas vielleicht mit Überlappungen wiederholt wird, das schon vorher gesagt wurde, lasse ich es dann, ignoriere es dann. Was den Ausdruck von Zustimmung oder nicht Zustimmung betrifft, dolmetsche ich es schon, auch wenn eine Überlappung ist.

I: Auch wenn Zustimmung oder nicht Zustimmung durch die Körpersprache ausgedrückt werden?

B6: Ich dolmetsche das nicht, wenn man jetzt versteht, würde ich nur gesprochene Worte dolmetschen.

I: Entscheiden Sie je nach Kultur?

B6: Nein, nein, in beiden Fällen, ob es um Zustimmung oder nicht Zustimmung geht, sollte es immer kulturabhängig gedolmetscht werden. Das ist für die Richtung des Gesprächs wichtig.

I: Welche Anstrengungen übernehmen Sie für die Erfüllung der KundInnenerwartungen im Wirtschaftsbereich?

B6: Ich erledige zum Beispiel etwas für die italienischen Partner, wenn die Situation in Österreich stattfindet. Zum Beispiel Restaurants in Wien reservieren, eine Karte für die Staatsoper besorgen, doch. Wie gesagt, bekomme ich Aufträge meistens in Österreich (in Italien weniger), in Wien. Interessanterweise muss ich sagen, erledige ich solche Sache auch gerne, weil ich mich sie als Aushängeschild betrachte, was die Wienerkultur und Wien betrifft. Das macht mir dann auch Spaß, zum Beispiel am Abend die Staatsoper zu besuchen, zum Heurigen zu gehen oder Wiener Schnitzel zu essen oder so.

I: Ist Ihnen es schon einmal passiert, dass KundInnen Ihre Kompetenzen schlecht eingeschätzt haben und Sie sich als fähig und vertrauenswürdig beweisen mussten?

B6: Ja, doch. Das kam schon vor, es ging vor allem um Wirtschaft und Technik, wobei ich mit jemandem nicht so gut vertraut war. Es hat ein paar Tage gedauert, um noch eine bessere Vorbereitung meinerseits zu haben, bis wir auf dem Status waren, der gewünscht wurde. Zwei Kundentermine wurden auf den nächsten Tag verschoben.

I: Halten Sie die Rolle der/des Dolmetschers/in im Wirtschaftsbereich für fest oder flexibel?

B6: Flexibel, weil es im Wirtschaftsbereich immer darauf kommt, in welchem Wirtschaftsbereich man tätig ist, in welcher Branche diejenige tätig sind, für die man arbeitet, worum es genau geht, ob es um wirtschaftsrechtliche Dinge geht, ob es jetzt um etwas Anderes geht. Es kommt immer darauf, um welchen Teilbereich es geht. Man muss flexibel sein und über vielfältige Kompetenzen verfügen.

Befragte 7

I: Welchen Studiengang haben Sie absolviert (Dialog- vs. Konferenzdolmetschen)? Wo?

B7: Konferenzdolmetschen an der Universität Wien.

I: Haben Sie einen wirtschaftlichen Berufsabschluss zusätzlich zu Ihrem Dolmetschstudium erworben?

B7: Ich habe die HAK (technische Handelsschule) besucht.

I: Welchen Kompetenzen haben Sie an dieser Schule erworben?

B7: BWL, man muss Buchhaltung machen und die Basics für eine wirtschaftliche Tätigkeit lernen. Aber es handelt sich um kein Studium, sondern eine Schule.

I: Welche ist Ihre Sprachkombination (neben Italienisch und Deutsch)?

B7: Deutsch-Englisch. Ich habe A-Sprache Deutsch, B-Sprache Italienisch und C-Sprache Englisch.

I: Mit welchen von diesen Sprachen arbeiten Sie am häufigsten?

B7: Italienisch-Deutsch beim Dolmetschen, in beide Richtungen.

I: In welchem Bereich sind Sie am häufigsten tätig?

B7: Ja, ich bin weniger im Simultanbereich, normalerweise eher Konsekutivbereich tätig. Ich mache auch Gesprächsdolmetschen, wo man mit den Leuten mitgeht und bei Verhandlungen dabei ist, solche Sachen.

I: In welchem konkreten Wirtschaftsbereich?

B7: Ich gehe mit meinen eigenen Kunden mit, für die ich arbeite und übersetze, wenn sie zum Beispiel Verhandlungen mit ihren italienischen Partnern haben, oder ich werde angerufen, um Audits oder Schulungen zu dolmetschen. Ich habe zum Beispiel für die ***-Schulungen gedolmetscht, sie haben mich angerufen und ich habe die Schulungen für *** gedolmetscht. Es ging um Technikbereich.

I: Seit wann sind Sie im österreichischen Wirtschaftsbereich tätig?

B7: Ich war sehr lang in Pakistan... Ich habe in Österreich im Jahr 2010 angefangen, also seit zehn Jahren dolmetsche ich in diesem Bereich.

I: Hatten und/oder haben Sie Erfahrungen bzw. bekommen Sie Aufträge im Wirtschaftsbereich auch in Italien?

B7: Teilweise zwar in Italien, aber für einen österreichischen Kunden. Ich habe Aufträge von italienischen Agenturen aber in Österreich bekommen.

I: Wie oft?

B7: Ich arbeite selten für italienische Kunden.

I: Haben Sie angesichts Ihrer Erfahrungen das Gefühl, Fähigkeiten im Wirtschaftsbereich erworben zu haben, die nicht speziell mit dem Dolmetschen zusammenhängen? Wenn ja, welche?

B7: Eine gewissere Mediationskompetenz vielleicht. Oft haben sie Probleme, oft ist es so, dass sie eine Dolmetscherin holen, wenn sie Probleme haben. Früher versuchen sie auf Englisch und dann funktioniert es auf Englisch nicht mehr, dann rufen die der Dolmetscherin. Man kommt in einem Raum und hat die Österreicher auf einer Seite, die sauer sind, und auf der anderen Seite die Italiener, die sauer sind. Man versucht irgendwie das Problem zu lösen.

I: Im Wirtschaftsbereich benutzen DolmetscherInnen ständig die Wirtschaftssprache, auch wenn sie keine WirtschaftsexpertInnen sind. Halten Sie die Wirtschaftssprache für eine Herausforderung oder stellt sie kein Problem dar?

B7: Bei mir vermischen sich Technik und Wirtschaft, es sind zum Beispiel Techniker oder Ingenieure, die technische Sprache verwenden... Wenn man in dem Bereich übersetzt, kann man schon die Sprache. Wenn man mit den Kunden gearbeitet hat, ist es vielleicht kein Problem, wenn das immer wiederholt. Wenn ich schon Texte in diesem Bereich übersetzt habe, habe ich kein Problem.

I: Wie bereiten Sie sich vor einem Auftrag in Hinblick auf wirtschaftssprachliche Besonderheiten vor?

B7: Wahrscheinlich gar nicht. Ich schaue auf die Technik, normalerweise handelt es sich um technische Sachen und ich bekomme dann Bedienungsanleitungen etc. Ich schaue mir an, wie die Maschinen funktionieren, um dolmetschen zu können.

I: Welche Strategien setzen Sie um, wenn Sie Begriffe, die Sie nicht kennen, dolmetschen müssen?

B7: Nachfragen, wenn man in einem Dialogsetting ist, kann man nachfragen oder sagen: „Ich habe jetzt nicht verstanden“. Oder nachfragen: „Haben Sie das und das gemeint?“.

I: Wirtschaftsenglisch ist sehr verbreitet. Englische wirtschaftliche Begriffe kommen auch in anderen Sprachen vor. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gesammelt (De-It)?

B7: Englisch hat mir sehr geholfen. Vor allem bei großen Firmen ist es teilweise so, dass man einen Teil nicht dolmetscht, sondern die Techniker miteinander auf Englisch reden und man (die Dolmetscherin) nur bei bestimmten Teilen hinzugerufen wird, wenn sie sich auf Englisch nicht mehr verständigen können. Das heißt ich habe diese Teile auf Deutsch und Italienisch gedolmetscht, aber teilweise haben die Leute mit Wirtschaftsenglisch geäußert und ich habe ihnen gesagt, wie man das und das auf Englisch sagt.

I: Übersetzen Sie die Begriffe in die jeweilige Sprache oder lassen Sie sie auf Englisch?

B7: Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es besser ist, die Begriffe auf Englisch zu lassen, wenn sie alle im Raum verstehen, als diese zu übersetzen. Ich übersetze sie nur, wenn man merkt, dass es ein Audit ist, wenn man überhaupt kein Englisch kann, kann man mit diesen englischen Begriffen nichts anfangen, dann kann ich es übersetzen. Normalerweise ist es so, dass sie eher schon mitgearbeitet haben und die all diese Begriffe können und ich vielleicht als Dolmetscherin die Einzige bin, die die Begriffe noch nicht kennt. Es ist wirklich besser, auf Englisch zu lassen.

I: In jeder interkulturellen Interaktion kommen kulturabhängige Aspekte ins Spiel. Welche kulturellen Aspekte sind Ihrer Meinung nach in der Interaktion zwischen deutschen und italienischen Geschäftsleuten zu berücksichtigen?

B7: Man sollte meiner Meinung nach berücksichtigen, dass Italiener schnell mit mir per Du sind und die Österreicher sind sehr per Sie. Das ist ein großer Unterschied, wenn man zum Beispiel begrüßt, habe ich öfter „Grüß Gott“ gesagt, und die Italiener sagen so etwas sehr informeller oft. Am Anfang muss man sich überlegen, wie man das dolmetscht. Ich hatte auch Situationen, wo ich Italiener gesiezt habe und sie haben gesagt: „Wenn du mich jetzt siezest, dann fühle ich mich so alt“. Das ist ein großer Unterschied. Die Österreicher sind sehr viel formaler, wenden sich immer per Sie. Wenn man sich bei Italienern per Sie wendet, ist es eigenartig. Man muss aufpassen.

I: Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt?

B7: Das weiß ich nicht wirklich, wir haben die Situation, dass wir hier normalerweise auf Englisch per Du schon sind und ich irgendwann als Dolmetscherin fungieren muss. Vielen Firmen verwenden Englisch als Sprache, um miteinander zu kommunizieren. Viele italienischen und österreichischen Firmen reden miteinander auf Englisch und wenn sie nicht weiterkommen, wenn es Probleme gibt, rufen sie sich dann eine Dolmetscherin. Wie sie sich kennenlernen, ich weiß es nicht.

I: Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der Kultur der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt?

B7: Ich glaube, dieses Bewusstsein für Kulturen ist immer egal. Ich weiß nicht, ob sie das haben, dass die Österreicher sagen: „Die Italiener sind so“ oder die Italiener sagen: „Die Österreicher sind so“. Ich weiß es nicht wirklich. Ich glaube, dass sie großes Bewusstsein wirklich nicht haben.

I: Falls sie Bewusstsein haben, welchen Einfluss übt das auf die Dolmetschung aus?

B7: Vielleicht wirkt sich das Unbewusstsein darauf aus, wenn man etwas unbewusst macht, aber das Bewusstsein... Ich glaube, dass es (die Ursache) nicht das Bewusstsein ist, dass es große kulturelle Unterschiede gibt. Die Kunden, mit denen ich arbeite, kennen den Partner schon sehr lange, sie waren schon in Österreich, sie kennen sich oft schon länger. Es ist auch teilweise so, dass man nur für die Dolmetschung gerufen wird. Beim Audit ist es so, es ist eine Vorgabe. Sie müssen also einer Dolmetscherin holen, zum Beispiel auch wenn sie auf Englisch machen könnten. Ich habe selten für irgendjemanden gearbeitet, der den Partner noch nicht kannte. Es handelt sich um langjährige Partnerschaften.

I: Also sie sind schon mit der Kultur in Kontakt getreten.

B7: Ja, ich bin aus Kärnten und alle Österreicher fahren gerne im Jänner auf Urlaub etc. und viele Italiener kommen natürlich zu uns. Die meisten Kunden von mir sind auch aus Kärnten, das ist eine Grenzregion.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten kann man in den Formalitäten zwischen den zwei betrachteten Kulturen beobachten?

B7: Ich beobachte, dass die Österreicher formaler sind, mehr auf Distanz sind, reservierter sind. Die Italiener sind meiner Meinung nach informeller. Sie sind schneller per Du und vielleicht etwa zu direkt. Die Österreicher sind indirekter, wenn sie etwas sagen. Wenn ich dolmetsche, und die Italiener etwas von den Österreichern gerne haben möchten, aber es kommt etwas zu direkt, formuliere ich es dann um etwas Österreichisches ein bisschen um. Das ist ein Unterschied zwischen den Österreichern und den Deutschen: Die Deutschen sind auch direkt und die Österreicher indirekter.

I: Wenn es Unterschiede gibt, treten Probleme auf? Wenn ja, welche? Wie gehen Sie damit um?

B7: Ja, ich formuliere es um. Wenn ein Italiener sagen würde: „Gib mir den Schlüssel“, würde ich sagen: „Könnten Sie mir bitte den Schlüssel geben?“, solche Sachen.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten hinsichtlich der Pünktlichkeit sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B7: Vielleicht hängt es davon ab, woher die Italiener kommen. Ich glaube, dass Pünktlichkeit eine persönliche Einstellung ist. Ich finde, dass Österreicher meistens pünktlich sind und möchten gerne, dass man pünktlich ist. Italiener aus den Norden sind, finde ich, auch pünktlich sind. Wenn sie aus den Süden kommen, muss man vielleicht sagen: „Bitte komm pünktlich“. Vielleicht ist es nicht so ernst genommen. Es ist vielleicht ein bisschen erwartet, dass man ein paar Minuten später kommt.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten bezüglich der Zeitplanung und Tagesordnung sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten? Wie gehen Sie damit um?

B7: Die Wiener planen wirklich alles und die Kärnten sind: „Ja, es wird schon werden, das machen wir schon irgendwie“. Sie sind nicht so fix. Ich habe bezüglich der Tagesordnung bekommen, dass sie viel spontan auf beiden Seiten sind.

I: Im Wirtschaftsbereich kommt oft Small-Talk vor. Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten? Wie gehen Sie damit um?

B7: Ich habe keine Unterschiede gemerkt... Ich dolmetsche es einfach. Bei mir ist es so, dass sie langjährige Partnerschaften haben, sie sich kennen, sie über die Familie oder persönliche Dinge reden. Ich hatte keine Probleme mit dem Small-Talk.

I: Was den Ausdruck von Gefühlen (Körpersprache, Bedeutung von Schweigen) betrifft, wie viel Wert wird in den beiden Kulturen darauf gelegt?

B7: Ich glaube, die Italiener gestikulieren gerne und etwa lauter sind. Die Österreicher sind meiner Erfahrung nach etwa leiser und gestikulieren weniger. Oder wenn ein Italiener auf Italienisch spricht, verstehen sie nicht: „Was ist jetzt los? Gibt es Probleme?“, solche Sachen. Die Italiener gestikulieren ein bisschen so allgemein, wie man über etwas Schlimmes redet: Der Italiener hat etwas Normales beim Telefonieren gesagt. Es ist natürlich so, wenn man die Sprache nicht kann, wenn man nicht versteht, was man am Telefonieren sagt.

I: Können diesbezüglich Probleme auftreten? Wie gehen Sie damit um?

B7: Was ich normalerweise mache... Sagen wir: Mein Kunde ist Österreicher und es gibt viele Italiener, die mein Kunde ein bisschen komisch schaut. Zum Beispiel ist ein Mann am Telefon und gestikuliert. Wenn ich einen komischen Blick oder so wahrnehme, sage ich dann dem Österreicher: „Sie reden einfach so“. Ich versuche so wenig wie möglich mich einzumischen. Ich versuche so wenig wie möglich irgendwie einzugreifen. Ich sage meinen Kunden: „Sie können mich alles fragen“. Wenn sie irgendwie der Meinung sind, etwas ist komisch oder sie verstehen das nicht, wenn man Probleme schon im Vorfeld erklären kann, sage ich: „Bitte frage mich alles“. Aber ich versuche, so wenig wie möglich mich einzumischen.

I: Betrachten wir jetzt die Steuerung der Kommunikation. Inwieweit und in welchen Fällen greifen Sie in die Konversation ein?

B7: Normalerweise sage ich den Kunden im Vorfeld, dass sie mir sagen sollen, wenn es etwas Komisches vorkommt oder wenn sie etwas wissen möchten, damit ich so wenig wie möglich einmischen muss. Das heißt eigentlich: Wenn ich merke, das Gespräch geht wirklich in die falsche Richtung und das haben die Leute meiner Meinung nach nicht so gemeint, dann eventuell (aber nur so), wenn ich kurze aus meiner Rolle aussteige und etwas sage. Aber es ist mir nur einmal passiert. Es gab ein Missverständnis, das nicht mit den zwei Leuten zu tun hatte,

sondern es von übergeordneter Ebene verursacht wurde. Sie waren sauer aufeinander, aber es handelte sich um ein Problem, das von übergeordneter Ebene verursacht wurde. Ich habe dann eingegriffen und gesagt: „Es wurde von übergeordneter Ebene verursacht, dass so und so gemacht wurde, deswegen sind einige (zum Beispiel) nicht pünktlich gekommen“. Dann habe ich eingegriffen, weil die Österreicher gemeint haben: „Sie kommen pünktlich etc.“. Ich hatte mit dem Italiener kurz geredet und der Italiener hat mir gesagt: „Nein, wir haben keine genaue Uhrzeit gehalten, wann die Österreicher kommen. Wir wussten das nicht“. Ich habe eingegriffen und den Österreichern gesagt: „Sie haben nicht gewusst, wann ihr kommt. Deswegen sind sie nicht pünktlich gekommen“. Sie haben einfach so gelöst, dass sie sich Telefonnummer getauscht haben. Sie sagten: „Die Italiener sind nie pünktlich“ und die Italiener sagten: „Ah, die Österreicher sind immer sauer“. Sie haben sich nur falsch koordiniert, habe ich dann eingegriffen. Aber es ist selten (nur einmal) passiert.

I: Verhalten Sie sich anders oder ähnlich in Bezug auf die deutsche oder italienische Kultur?

B7: Ich glaube, dass ich mich teilweise anders verhalte. Im Falls haben die Österreicher mir gesagt, dass ich mich anders verhalte. Die Italiener haben mir auch gesagt, dass ich mich anders verhalte. Aber es muss eine unbewusste Sache —Körpersprache, Wortwahl, Ablauf— sein. Es ist nicht etwas, das ich bewusst steuere. Aber es wurde mir von beiden Seiten gesagt. Also scheine mich mehr zu gestikulieren, wenn ich mit einem Italiener rede, und ich halte mich leiser, wenn ich auf Deutsch rede. Aber warum es so ist, weiß ich nicht.

I: Ich meine, greifen Sie unabhängig von der Kultur des/der SprecherIn in die Konversation ein?

B7: Ich versuche mich immer unparteiisch zu verhalten. Es hängt natürlich davon ab, wer derjenige ist, der der Kunde ist. Ich würde mich natürlich für den Kunden einsetzen. Wenn ich schaue, dass der Kunde ein Ziel reicht, dass man vorher sagt: „Was erwarten Sie vom Gespräch?“. Ich schaue, wie man mit dem Kunden gemeinsam zum Ziel kommt. Ich versuche so wenig wie möglich mich einzumischen.

I: Wie gestalten Sie den Sprecherwechsel in Hinblick auf die Statusunterschiede zwischen den GesprächsteilnehmerInnen? Was halten Sie für wichtig?

B7: Es gibt oft keinen anderen Status. Wenn man eine Schulung hat, gibt es (keine Ahnung) den Österreicher und den Italiener, die zugehört haben. Es geht um eine neue Lokomotive, die eingeführt wurde. Sie waren alle gleich vom Status. Ich kann mich nicht daran erinnern, für einen Firmenchef gedolmetscht zu haben. Sie sind immer wirklich auf der gleichen Ebene. Es handelt sich um österreichische Schulungen. Im Wirtschaftsbereich sind sie also immer auf derselbe Ebene. Wenn es sich um Technikbereich handelt, geht es darum, dass die Techniker

wirklich verstehen, wie diese Maschine jetzt funktioniert. Oder wenn es sich um Verhandlungen handelt, gibt es aber auch Leute, die auf derselben Ebene sind. Ich arbeite für kleinmittlere Betriebe, ich arbeite weniger für große Unternehmen. Auch der Firmenchef hat Interesse daran, dass die Kommunikation funktioniert, weil es ein Partner ist. Es ist alles auf einer Ebene. Es geht immer um das Partnerschaftsverhältnis von Kunden. Vielleicht es gibt Kommunikationsproblemen, die auf Bundesenglisch oft entstehen und also: „Bitte kommen“, „Die Dolmetscherin wird alles erklären“, solche Sachen, wo die Kunden Interesse daran haben, dass die Kommunikation mit den italienischen Partnern gut funktioniert.

I: Wie verhalten sich die GesprächspartnerInnen, wenn ruhige Momente vorkommen?

B7: Man kann diese Grüppchen beobachten: Das italienische Grüppchen sitzt in einer Ecke zurück und das österreichische Grüppchen in der anderen. Ich stehe in der Mitte so, dass ich mich selbst irgendwie zurückziehe und nicht zu einer Gruppe stelle. Es ist von Kunden gewünscht. Das heißt wenn es ein langjähriger Kunde ist, stelle ich zuerst in die Mitte und der Kunde sagt: „Kommen Sie mit uns, um einen Kaffee zu trinken“, und ich komme jetzt mit. Also wird es nicht von mir erwartet, dass ich mich zu einer Gruppe stelle. Ich stehe in der Mitte.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den betrachteten Kulturen zu beobachten?

B7: Ich glaube, dass jede Gruppe sowieso weiß... Man kommt mit einer Gruppe und die andere Gruppe weiß, dass die Dolmetscherin zur anderen Gruppe „gehört“.

I: Führen GesprächspartnerInnen Privatgespräche mit dem/r DolmetscherIn? Wenn ja, wie gehen Sie damit um?

B7: Ich stelle mich in die Mitte und schaue dann, wer kommt mir zu. Wenn jemand mit mir gerne sprechen möchte, kann es das immer machen, aber ich fühle mich meinem Kunden verpflichtet. Das heißt wenn der Kunden und ein anderer mich fragen würden: „Willst du mit uns einen Kaffee trinken?“, würde ich mit meinem Kunden gehen. Aber öfter trinken wir zum Beispiel alle gemeinsam einen Kaffee, wir sprechen auf Englisch und gehen alle zusammen.

I: Wenn diese ruhigen Momente während der Interaktion vorkommen, was machen die GesprächspartnerInnen? Stellen sie Ihnen Fragen?

B7: Ich mache normalerweise so: Wenn ich weiß, dass alle gut Englisch sprechen, sage ich zuerst auf Deutsch oder Italienisch und dann auf Englisch. Ich versuche oft das Englisch auszuweichen, damit alle verstehen. Ich möchte keine Privatgespräche oder irgendetwas dazwischen haben. Wenn jemand mir eine Frage stellt und ich merke, dass alle mir anschauen, erkläre ich dann auf Englisch und Deutsch. Einmal habe ich es in drei Sprachen gesagt. Mir ist es auch wichtig, dass es Vertrauen zwischen den Leuten gibt. Oft handelt es sich um schwierige

Situationen, aber normalerweise möchte man das Problem lösen, damit kein Misstrauen kommt. Ich merke es und sage alles auf die drei Sprachen.

I: Wie gehen Sie mit Überlappungen um?

B7: Dann sage ich, dass ich nur eine Person dolmetschen kann und ich jetzt aussuchen möchte, wen ich dolmetschen kann, ansonsten sage ich nichts mehr.

I: Wenn Sie die Konversation unterbrechen, wie reagieren GesprächspartnerInnen darauf?

B7: Die meisten reagieren mit Verständnis, weil ich sage: „Es ist technisch unmöglich, zwei Leute gleichzeitig zu dolmetschen, also müssen Sie entscheiden, wer jetzt redet“.

I: In welchen Fällen entscheiden Sie, Überlappungen ganz oder teilweise zu ignorieren?

B7: Ich ignoriere Überlappungen nie. Aus der Erfahrung heraus, dass ich wirklich nicht dolmetschen kann, dass es für mich schwieriger und anstrengender wird, denke ich dann: „Warum soll ich mir das antun?“. Ich finde, es ist wichtig, dass man als Dolmetscherin mit dem Fuß aufstampft, weil es eine Respektlosigkeit ist. Ich finde, wir sollten auch Respekt erhalten. Respekt halten im Sinn, dass ich (der Kunde) der Dolmetscherin nicht das Leben erschwere, sondern dass ich versuche, mit der Dolmetscherin zu arbeiten und nicht gegen sie zu gehen. Wenn zwei Leute gleichzeitig sprechen, gehen sie gegen mich, sage ich also: „Es geht nicht“.

I: Bezüglich des Ausdrucks von Zustimmung, ignorieren Sie ihn?

B7: Ich glaube, dass man auch an der Gestik erkennt, ob es Zustimmung gibt, nicken die Leute und braucht das man nicht dolmetschen.

I: Entscheiden Sie je nach Kultur, wie mit den Überlappungen umzugehen?

B7: Das weiß ich nicht, es kann ich wirklich nicht sagen. Wahrscheinlich ist es alles unbewusst. Es könnte sein, aber ich weiß es nicht.

I: Welche Anstrengungen übernehmen Sie für die Erfüllung der KundInnenerwartungen im Wirtschaftsbereich?

B7: Normalerweise keine, weil ich mit dem Kunden normalerweise auf Englisch spreche, machen sie alles. Einmal habe ich angeboten, ein Taxi zu rufen, aber der Kunde hat mir gesagt: „Das passt schon, ich mache es“.

I: Ist Ihnen es schon einmal passiert, dass KundInnen Ihre Kompetenzen schlecht eingeschätzt haben und Sie sich als fähig und vertrauenswürdig beweisen mussten? Wenn ja, können Sie Ihre Erfahrung erzählen?

B7: Nein, ich schaue an welchem Termin ich gehe, mit wem ich gehe, wann ich dolmetschen gehe. Ich habe zum Beispiel für eine Übersetzungsagentur aufgehört, irgendwohin zu gehen. Das mache ich nicht mehr. Sobald man mit den Kunden direkt arbeitet, hat man einen höheren Vertrauensvorschuss bzw. man wird angenommen, weil sie nicht total mit jemand anderem

arbeiten möchten und sie mir vertrauen. Man ist in einer anderen Position, es ist anders, als wenn man von einer Agentur irgendwohin geschickt wird. Wenn Sie über Agenturen gehen, konnte es Ihnen passieren, dass Sie vielleicht nicht so ernst nehmen. Ich war nie in einer solchen Situation, aber ich habe gemerkt, wenn Anfragen von Agenturen kommen, dass man vorher keine Informationen bekommt, dass man sich nicht vorbereiten kann etc. Also muss ich überlege: „Soll ich wirklich diesen Auftrag annehmen?“. Ich habe dann diesen Auftrag abgelehnt. Ich habe vor ein paar Jahren aufgehört, Aufträge über Agenturen anzunehmen. Ich habe mich spezialisiert und möchte auch nicht zum Beispiel zu einem Konkurrenten von meinen Kunden kommen und dann dolmetschen müssen etc.

I: Halten Sie die Rolle der/des Dolmetschers/in im Wirtschaftsbereich für fest oder flexibel?

B7: Ich habe gesehen und auch von Kollegen gehört, dass man mit der Kombination Italienisch-Deutsch in Österreich nicht davon leben kann. Ich glaube, es gibt einen Einfluss von Englisch, dass man immer zurückgedreht wird, dass es immer weniger Aufträge gibt. Ich kenne niemanden, der nur dolmetscht und davon lebt. Es kann schon sein, dass es jemanden gibt, vielleicht in Wien, aber in Graz nicht.

I: Ich meine bezüglich der Rolle der WirtschaftsdolmetscherInnen, dolmetschen Sie nur und erbringen Sie keine anderen Leistungen?

B7: Ah ok, ich habe schon Leuten geholfen, Dokumente auszufüllen, die auf Englisch waren. Es geht um kleine Sachen so, Sekretariatstätigkeiten.

I: Dann halten Sie die Rolle für flexibel.

B7: Ja, es wurde von einer Gruppe nicht verlangt, aber in einer Dolmetschsituation haben sie (die Kunden) mit dem Englisch gekämpft und dann habe ich gesagt: „Wissen Sie was? Ich helfe euch bei der Formulierung“. Wenn man also merkt, dass die Leute überhaupt mit Englisch kämpfen. Ich glaube, dass wir als WirtschaftsdolmetscherInnen in verschiedenen Settings dolmetschen. Ich bin auch schon im Konferenzbereich tätig: Wenn man Konferenzdolmetschen studiert hat (und Simultandolmetschen natürlich gemacht hat), gibt es wahrscheinlich noch weniger Aufträge wegen Englisch. Zum Beispiel bei Leuten, die bei mir mit kleinmittleren Betrieben arbeiten, kommt man wirklich in die Situation, dass man Sekretariatsarbeiten macht, wobei es in der Dolmetschsituation manchmal nicht verlangt wird. Man macht Außerhalte normalerweise nicht, weil natürlich sie alles auf Englisch machen und man wird nur gefragt, ob man die Zeitung hätten kann, ich rufe dann an und frage: „Was geht es? Was ist das Problem? Es gibt irgendwann Probleme?“. Und schauen wir an. Also muss man auch als Mediator fungieren.

Befragte 8

I: Welchen Studiengang haben Sie absolviert (Dialog- oder Konferenzdolmetschen)? Wo?

B8: Bei mir ist das hinfällig, weil ich Magistra bin. Ich habe 2004 Übersetzen und dann das Erweiterungsstudium Dolmetschen abgeschlossen. Heute würde man dieses Studium unter Konferenzdolmetschen verstehen. In Forlì habe ich studiert: Da war der Schwerpunkt von mir gewählt. Da habe ich beide gemacht und der Dolmetschlehrgang war schon sehr gut, fand ich.

I: Haben Sie einen wirtschaftlichen Berufsabschluss zusätzlich zu Ihrem Dolmetschstudium erworben?

B8: Nein.

I: Welche ist Ihre Sprachkombination (neben Italienisch und Deutsch)?

B8: Italienisch ist meine B-Sprache, Französisch ist C. Englisch habe ich auch noch als C dazu gemacht: Es geht wirklich nicht nur um Schulenglisch (sozusagen), sondern es gehört zu meiner Sprachkombination. Allerdings wenn es um die klassische Wirtschaftssituation geht, würde ich sagen, wenn es Konsekutiv ist und eine Verhandlung ist, dann ist es schon so, dass ich nicht so schlecht Englisch könnte, sondern im Gegenteil. In Französisch mache ich Gesprächsdolmetschen nicht, weil es nicht meinem berufstätigen Standard entspricht. Das muss meines Erachtens so sein, dass... das Zuhören von Akzenten egal ist, aber dass wirklich ein großer Unterschied zu Laiendolmetschern dann besteht und mache ich nur in die B-Sprache. Außer handelt es sich um eine sehr informelle Situation, begleite ich irgendjemanden irgendwohin, aber ich dolmetsche eigentlich in die B-Sprache. Teilweise mache ich das Relais beim Simultandolmetschen, wenn man nicht direkt nimmt, aber nie in die C-Sprache. Das ist eh klar.

I: Mit welchen von diesen Sprachen arbeiten Sie am häufigsten?

B: Beim Simultandolmetschen habe ich schon manchmal, ehrlich gesagt, Englisch-Italienisch nur als Relais gemacht. Da kann man herumdrücken eigentlich, da kann man sagen, wenn ich damit nicht zurechtkomme, ist die Zeitverzögerung manchmal so lang, dass es schon nicht mehr so optimal ist. Ich finde es schon, es kommt darauf an, ob ein Österreicher spricht. Da bin ich diesbezüglich ein bisschen streng, aber ich bin sehr pragmatisch: Wenn ein Österreichischer Englisch spricht und ich vorbereitet bin, werde ich dann sehen, ob ich das Relais nehme. Ich finde, meistens eher die Sprachstruktur macht das Simultandolmetschen zur Herausforderung. Das ist nur ein Beispiel, dass ein Österreicher ist, d. h. kein Englischmuttersprachler spricht. Wenn es ein Spanier ist und fast Spanisch spricht, ist es dann nicht so gut ((lachen)). Ich würde vollkommen übertrieben sagen aber... Wenn der Spanier so schlecht Englisch spricht, dass

schon niemand versteht, ich meine, dass wahrscheinlich die Kollegin, die Englisch-Deutsch macht und nicht zufällig Spanisch hat, in der Extremsituation auch nicht verstehen würde. Man muss wirklich solche Sache schauen: Wenn es eine Person gibt, die Spanisch kann, ist es dann ein besseres Relais.

I: In welchem Bereich sind Sie am häufigsten tätig? Wenn im Wirtschaftsbereich, in welchem konkreten Wirtschaftsbereich?

B8: Das muss man ein bisschen differenzieren. Ich habe eine große Operleidenschaft und eine klassische Gesangsausbildung privat gemacht, d. h. ich mache extrem viel Musik. Ich übersetze auch in diesem Bereich, aber ich habe daneben auch für große Kunden gedolmetscht. Sonst bin ich im Wirtschaftsbereich tätig, weil ich schon seit Langem wirtschaftliche Texte für eine Agentur übersetze. Die Texte sind nicht so fachlich, es geht immer um Wirtschaftsberichte und Texte im Bankenbereich. Das ist immer die Frage, was man unter „Wirtschaft“ versteht. Ich finde, dass eine Verhandlungsdolmetschsituation „alte“ Wirtschaft ist. Wenn es um die Lieferung einer bestimmten Ware geht, was ist es dann? Ich habe mich vorbereitet, was die Ware betrifft, aber man kommt immer natürlich vor: „Wie viele Paletten möchten Sie davon schicken? Wie machen wir mit der Verkaufsabwicklung?“. Ich muss zugeben, es ist meines Erachtens noch nicht eine große Fachlichkeit vorhanden, aber es ist Wirtschaft. Vor der Pandemie hatte ich einen Simultandolmetscheinsatz: Da ging es um irgendwelche Verfahren, Finanzen, das ist schon Wirtschaft. Aber es ist nicht immer so fachlich, will ich sagen. Wie willst du die Geschäftsverhandlung sonst einstufen? Ich glaube, es gibt zwei Möglichkeiten. A: die Ware, die verkauft wird, wenn man das Fachvokabular vorbereitet. Aber B: Es ist wieder Wirtschaft.

I: Seit wann sind Sie im österreichischen Wirtschaftsbereich tätig?

B8: Seit zirka 2006/2007 habe ich mehr übersetzt, wobei ich nicht genau sagen kann, wie viele, aber es gab immer irgendwelche Dolmetschjobs.

I: Hatten und/oder haben Sie Erfahrungen bzw. bekommen Sie Aufträge im Wirtschaftsbereich auch in Italien? Wenn ja, wie oft?

B8: Eigentlich nicht. Ich war von Italienern engagiert, die nach Österreich gekommen sind. Aber in Italien... würde ich es machen, ich bin sehr flexibel, obwohl die Preise in Italien niedriger sind. Dann muss man sich auch für Italiener schon auszahlen, ich glaube, das wird immer seltener. Immer jemand vor Ort wird genommen und es soll auch so sein. Wobei wenn man mich möchte, wenn jemand, der mich schon gehabt hat und ich bin mit den Materien vertraut, würde ich es dann definitiv machen. Also werden immer Leute vor Ort genommen. Ich überlege über einen Einsatz über eine Kollegin, es ging um Wirtschaftskriminalität. Dieser

Einsatz war in Italien aber für einen österreichischen Fernsehsender. Das ganze Team ist geflogen und ich bin mitgeflogen. Man muss es immer einstufen, es war Wirtschaftskriminalität in Palazzo della Giustizia, was ist es jetzt? Ist es Jus? Ist es schon fast wie Polizeibehörde? Da war in den Fall keine Vereinigung notwendig. Ich finde, es ist nicht immer so leicht einzustufen.

I: Haben Sie angesichts Ihrer Erfahrungen das Gefühl, Fähigkeiten im Wirtschaftsbereich erworben zu haben, die nicht speziell mit dem Dolmetschen zusammenhängen?

B8: Ich finde als Dolmetscherin, dass immer die Vorbereitung und das Thema wahnsinnig entscheidend sind. Ich finde, wenn man sich extrem gut vorbereitet hat, insofern würde ich sagen, lernt man natürlich immer dazu. Allerdings wusste ich immer, dass das immer sehr entscheidend ist. Aber wenn es also jetzt nicht nur (ehrlich gesagt) um das Dolmetschen, sondern auch um das Übersetzen geht, wenn es die ganze Zeit um Forex und den Offenmarkt, Ausschuss der FeRD geht, weiß man natürlich noch eher, wer der Vorsitzende ist. Ja, „per forza“ würde ich sagen, logisch, automatisch.

I: Im Wirtschaftsbereich benutzen DolmetscherInnen ständig die Wirtschaftssprache, auch wenn sie keine WirtschaftsexpertInnen sind. Halten Sie die Wirtschaftssprache für eine Herausforderung oder stellt sie kein Problem dar?

B8: Ich würde nie sagen: „Furchtbares Problem“. Aber eine Herausforderung ist sie immer. Man kommt darauf an, was Wirtschaftssprache ist, wo sie beginnt. Ich setzte voraus, dass ein Dolmetscher das Wort „prodotto interno lordo“ weiß. Non ci devo pensare due volte. Das ist für mich keine Wirtschaftssprache. Wenn ich es nicht weiß, habe ich ein Problem als Dolmetscherin. Aber die Zusammenhängenebene... zum Beispiel „Wertschöpfung“, „Mehrwertsteuer“, solche Sachen, wo man je besser Bescheid weiß, dass das gleiche ist. Es ist deshalb so, dass sobald man eine Steuererklärung macht, weiß man eher, was „aliquote“ sind, zum Beispiel. Allerdings fällt das zum Beispiel in der Geschäftsverhandlungen nicht, was man weiß, wenn man die Steuererklärung macht. Es ist aber auch Wirtschaft und es ist abzuschreiben. Zum Beispiel „Amortisieren“ würde ich nicht als extremer Wirtschaftsterminus einstufen. Aber mein Gefühl (ich weiß es nicht, ob es überhaupt relevant ist) ist, dass bei uns es anders als in Italien ist, aber du wirst es trotzdem verstehen. An einer Schule, die man als „liceo classico“ einstufen würde, habe ich Altlatein gehabt und dann habe ich Französisch und Italienisch wegen der Oper privat gelernt. Aber es war schon richtig, dass ich Italienisch als B-Sprache genommen habe und es war nicht wegen, weil Französisch mir zu schwer gewesen wäre, so aus Interesse. Da war ich schon eher so und wie nach wie vor sehr, geisteswissenschaftlich eingehaucht, aber das ist so, dass je älter man wird, desto mehr weiß man darüber. Ich finde es persönlich gut, wenn man auch übersetzt, weil man wirklich schwarz

auf weiß abliefern muss. Dann wird man es natürlich auch verstehen, wenn man recherchiert. Ich habe nicht gesagt, das ist keine Herausforderung. Alles ist eine Herausforderung, nur es ist machbar. Wenn man unter Wirtschaftssprache „prodotto interno lordo“, „valore aggiunto“ und „IVA“ versteht, finde ich das keine Wirtschaftssprache. Ich würde nicht sagen, das ist keine Herausforderung, aber ich würde nicht sagen, eine große Herausforderung. So wie andere Bereiche auch. Es ist leichter, wenn ich zum Beispiel über eine Zerspanungsmaschine dolmetsche, muss ich wirklich alles heraussuchen, weil ich überhaupt keine Ahnung habe. Vom Dolmetschstudium sind wir über was vorbereitet, das „valore aggiunto“, „IVA“ hoffentlich und solche Sachen betrifft. Über die EU kommen auch Wirtschaftskriterien dazu, die jeder Vertrag etwa drinnen hat. Darüber ist man fast besser vorbereitet als über eine Zerspanungsmaschine. Man kann nicht jede einzelne Maschine im Studium behandeln. Es ist vielleicht keine Herausforderung, aber ein großer Vorbereitungsaufwand ja.

I: Wie bereiten Sie sich vor einem Auftrag in Hinblick auf wirtschaftssprachliche Besonderheiten vor?

B8: Mittlerweile bereite ich mich gar nicht so mehr auf wirtschaftssprachliche Besonderheiten vor. Das erste, das ich tue und so banal ist, ist: Sobald ich weiß, wer bei der Geschäftsverhandlung dabei (nicht beim Simultan) ist, bevor ich mich toll einlese — so banal kling es mal — aber sobald ein Vortrag da ist, wird der sofort vorbereitet, mit den Kollegen gegebenen falls gesprochen, wie es aufteilen (sehr pragmatische Dinge). Sonst ist es immer das erste, dass ich mal schaue, wer spricht, wer dabei ist. Dann schaue ich natürlich die Homepage. Ich schaue mittlerweile auch (das ist mehr für Simultan, aber nicht nur), ob es YouTube-Videos gibt. Das finde ich super, weil man zu 99% das sagt, was dort wieder sagen wird. Man kann sich nicht mehr immer so vorbereiten. Die EU-Kolleginnen kriegen viel, aber ich glaube, es gibt ein bisschen spontane Sachen, die der Tischredner nicht geplant hat. Das ist das erste, das ich mache. Manchmal dolmetsche ich vom Blatt sogar oder YouTube-Videos zur Übung (nicht viel, aber das mache ich). Was ich mache (es ist aber selten), ist, dass ich sofort ein Glossar packe. Auch wenn ich etwas über YouTube höre, was ich akustisch merkbar finde, ist es vielleicht leichter. Wenn ich das Material bekomme (es ist eher für Simultandolmetschen, weil man für Geschäftsverhandlungen nichts kriegt), kommt das als Erstes. Wenn es Simultan ist, wenn diese Reden gehalten werden und wir schon das tolle Material haben, wird es als Erstes vorbereitet und ein Glossar wird verpackt, das wieder sehr praktisch und nicht so unwichtig ist. Wenn es so reinkommt, dass ich zeitlich nicht mehr schaffe, ein gutes Glossar zu verpacken, koordiniere ich mich beim Simultan immer mit den Kollegen. Es ist nicht, dass man immer die Glossare zusammenführt, weil es nicht immer so gut, aber wenn es sich zeitlich nicht mehr

ausgeht, mache ich das mittlerweile so, dass ich auf dem Servicebuch mit der Schrift dazu schreibe. Man kann es zu den Kollegen schicken, was praktisch ist. Wenn es sich nicht mehr ausgeht und man nicht mehr lernen kann, weil die Rede kurz vorher kam und man andere fünf auch kurz vorher bekommen hat, ist dann die Frage, ich merke das nicht mehr (auch mit Post-its oder irgendwas), schreibe ich „Nein“. Bei Dialogsettings kriegt man fast nichts. Wenn ich es schon öfter gemacht habe, nehme ich natürlich das Glossar vom letzten (es ist eher logisch) und schaue das nochmal an. Ich mache immer ein Glossar.

I: Welche Strategien setzen Sie um, wenn Sie Begriffe, die Sie nicht kennen, dolmetschen müssen?

B8: Grundsätzlich ist natürlich Umschreiben ok oder ich frage, wenn ich etwas wirklich nicht kenne. Teilweise glaube ich, dass es auch je nach Setting verschieden ist. Wenn ich eine Tischrede (etwas, das offiziell/feierlich ist) über die EU habe, weiß ich nicht in den Maßen, was ich machen kann. Wenn man dreimal eine Abkürzung verwendet und ich kenne sie nicht, was soll ich dann machen? Natürlich frage ich, sonst ist ein Blödsinn, das keinen Sinn hat. Nur wenn es wirklich ein absoluter Fachbegriff ist. 2006 habe ich das Studium abgeschlossen, natürlich war Internet schon da, es war vor YouTube, Wikipedia. Wenn es ein absoluter Fachbegriff ist, sage ich dann: „Wissen Sie was? Ich schaue es kurz nach“. Ich gehe auf Linguee, man muss natürlich aufpassen, man kann nicht sagen, dass es immer richtig übersetzt wird. Vielleicht nicht so im Wirtschaftsbereich, aber wenn es etwas ist, wie ein Bestandteil einer Maschine, kann Wirtschaft auch vorkommen. Das wäre nicht unbedingt nur Wirtschaft, wenn ich bei einer Werkführung bin und kann immer sowieso sagen: „Ok, zeige ich auf diesen Teil auf und solle jetzt sagen, wie es heißt“. Aber ich finde schon, dass Wirtschaft auch vorkommen kann. Was wichtig ist, dass zum Beispiel es um eine bestimmte Struktur geht, wie sie erweitert werden soll, und es ist nicht egal, man kann nicht mehr umschreiben. Dann sagen sie manchmal auf Englisch und kennt die Gegenseite es schon aus. Wenn nur ein Blödsinn herauskäme, frage ich nach, denn ich sage oft, die Kunden mögen Shakespeare nicht sprechen, aber sie kennen ihr Fachvokabular oft. Sie engagieren uns oft, weil sie, vor allem die Italiener (ehrlich gesagt), nicht so gut sprechen können, aber das heißt nicht, dass es auf Englisch nicht funktionieren würde. Ich finde, je nach Fachlichkeit muss man sehr fachlich sein. Es ist nicht, dass so und so irgendwelche Menge ist und ich weiß genau das Vokabular nicht. Nur wenn es gar nicht anders geht, frage ich nach.

I: Wirtschaftsenglisch ist sehr verbreitet. Englische wirtschaftliche Begriffe kommen auch in anderen Sprachen vor. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gesammelt? Übersetzen Sie die Begriffe in die jeweilige Sprache oder lassen Sie sie auf Englisch?

B8: Wenn es schon auf Englisch ist, wäre es interessant. Auf Italienisch ist es auch üblich, dass das Englisch übernommen wird. Es kommt darauf an, wenn ein Österreicher es aus Verlegenheit verwendet, weil der selbst nicht weiß. Wenn ich es zufällig weiß, kann ich auf Italienisch dazu sagen. Ich würde auf jeden Fall das englische nennen, weil ich damit aus dem Schneider bin. Das ist auf jeden Fall richtig. Es kommt darauf an, wenn ich vorbereitet bin, wenn ich das kenne, würde ich es wahrscheinlich auch auf Italienisch wissen. Wenn ich ein Wort nicht kenne, warte ich, dass der Kunde fragt, wenn er es nicht kennt. Was witzig ist, es kann sein, dass ich so ausspreche, wie ein Italiener so aussprechen würde. Steht etwas Fachliches auf Englisch vor, würde ich sagen, je nach Situation. Wenn es ganz Unbekanntes, wäre ich es auf Englisch aussprechen, wenn was ist, wo ich je weiß, was gebraucht wird, würde ich die italienische Aussprache nehmen.

I: Auch ins Deutsche lassen Sie sie auf Englisch?

B8: Es fällt auf Deutsch gar nicht ein, würde ich wahrscheinlich auch erstmal lassen, außer handelt es sich um etwas, das in Italienisch auf Englisch wirklich gebräuchlicher ist, das ich durch die Vorbereitung weiß. Wenn es ein falscher Anglizismus ist und nur auf Englisch verwendet wird, werde ich es natürlich auf Deutsch sagen. Sie sagen manchmal „IT“ mit korrekter Aussprache, sonst sie sagen immer noch „IT“. Die sind aber nicht die großen Fachausdrücke.

I: In jeder interkulturellen Interaktion kommen kulturabhängige Aspekte ins Spiel. Welche kulturellen Aspekte sind Ihrer Meinung nach in der Interaktion zwischen deutschen und italienischen Geschäftsleuten zu berücksichtigen?

B8: Was ein bisschen reinkommt, obwohl es kein Klischee vielleicht ist... Ich meine, natürlich sind die Italiener ein bisschen spontaner. Aber es ist doch so, wenn es wirklich sehr fachlich ist, glaube ich schon, dass man ein bisschen bemerkt. Aber ist die Geschäftssituation dominiert, ist es eher schon vielleicht vorher ein bisschen zur Sprache gekommen. Ich bin immer vorsichtiger, weil ich nicht alles über einen Kamm schere, kann halt immer um ein und das andere Unternehmen sein, das die E-Mail nicht beantwortet hat, aber da verstehst du schon was ich meine, wenn das halt so sein wird. Ich bin nicht die, die denkt, man muss binnen 30 Sekunden eine E-Mail beantworten, aber es halt oft so, dass Italiener es relaxed da sehen. Nur ist es manchmal schon vorher ein Thema gewesen und es ist nicht so, bei der Dolmetschung selbst kommt nicht vor. Ich denke jetzt auch so 1:1, ich wusste schon, vielleicht nicht so unwichtig war jene Kreditvergabe, Kreditverlängerung, und ja da war schon spürbar, dass die österreichische Kundin war ein bisschen die klassische, die jetzt entscheiden musste, ob das nochmal verlängert wird. Solange ich keinen Namen sage, glaube ich, das ist ok, wenn ich sage

wie die Situation... Aber da hatte ich die umgekehrte Situation jetzt zum Beispiel nicht, weil wenn es mal in Italien ist, wird es wahrscheinlich, also ich würde jetzt nicht unbedingt hinfahren. Wenn es um eine Kritikvergabe geht, würde ich dann zum Beispiel immer noch versuchen, einer Seite möglichst viele Argumente zu bringen, ob sie jetzt Italiener oder Deutsche sind oder ... Schweizer wären zum Beispiel ... Übersetzungen mache ich, aber ich habe aufgrund — wie soll ich sagen — der Distanz noch nie gedolmetscht. Aber da könnte ich mir schon vorstellen, dass das ein bisschen anders aussieht, als man sich vorstellt, dass das ein bisschen mehr Schweizer Uhrwerk noch ist, zum Beispiel... Ich weiß nicht woher du bist, aber ich habe in Forlì (Bologna) gelebt, kenne schon Norditalien sehr gut. Wir wissen, dass Mailand und Torino („triangolo industriale“) etwas Anderes als im Süden ist, ja, grundsätzlich ein bisschen. Aber die Italiener sind schon ein bisschen relaxed manchmal, aber nicht immer. Ich merke schon, das Klischee ist unter den Österreichern schon fast bekannt, bemühe ich mich dann, wobei ich müsste unparteiisch sein. Aber wenn ich wirklich merke, dass es aus der kulturellen Diskrepanz herrührt, sage ich dann vielleicht auch mal dazu: „Denken Sie jetzt wirklich ein bisschen in einem anderen Schema...“ — nicht unbedingt während der Dolmetschung, aber vielleicht nachher. Man muss schon unparteiisch sein, weil das ja hier stimmt. Man sagt in Österreich auch, meine Freundinnen sind jetzt bei privaten Terminen auch nicht so pünktlich, aber das ist ein banales Beispiel. Bei privaten Terminen ist halt, würde ich sagen, dass die Uhrzeit ein Anhaltspunkt ist. In Österreich bemüht man sich zumindest, man kommt noch immer 10 Minuten zu spät. Sowas wobei zu Geschäftsverhandlungen habe ich es wirklich selten gehabt, dass die Kunden (die das schon eingeplant haben) ... Wenn sie vielleicht sagen, sie kommen vom Flug, wenn das wirklich die klassische Situation ist, was informell konsequent dazu halt, sage ich dazu. Da waren sie eigentlich immer pünktlich. Muss ich wirklich sagen, habe ich noch nie gehabt, dass irgendwer unpünktlich gewesen wäre.

I: Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt?

B8: Ehrlich gesagt, bei mir ist es so, wenn man zur Dolmetschung geholt wird, besteht dann meistens schon ein E-Mail-Verkehr. Sie kennen sie sich irgendwie in einer Form, sicher nicht nur oberflächlich.

I: Welchen Einfluss übt das auf die Dolmetschung aus?

B8: Dass sie überhaupt nicht kennen, ist es bei mir überhaupt nie passiert, weil sie (die Teilnehmer dieser Geschäftsverhandlung) vorher irgendwie kommuniziert haben müssen. Wenn man aber Verhandlungsdolmetschen sagt, weil es nicht immer eine „Verhandlung“ ist, sondern es eine Zusammenkunft ist ... Ja, irgendwie in einer Form kennen sie sich. Das ist

vorher, es kann unterschiedlich sein. Ich denke an meine Situation, die eher wirklich wirtschaftlich (es ging um Kreditvergabe oder so) war: Da sind mehrere auf der österreichischen Seite gesessen und ich weiß nicht, ob alle die Herrschaften aus Italien gekannt haben. Da sagen sie vielleicht vorher: „Das ist der Herr Y dieses Unternehmens...“. Aber es ist nie so, dass es total ist... sonst würden sie keine Dolmetscherin holen.... Es kann auch sein, aber es ist immer schon was, wenn man sogar fragt, oder ich bemühe mich bei der Geschäftsverhandlung, wenn das möglich ist, dass man E-Mails bekommt, weil sie das total unterschätzen. Beim Simultan sagt man immer: „Es ist simultan“, aber man kriegt zumindest irgendwas, ich kriege eine Tagesordnung. Wenn ich da gar nicht informiert bin, ist es dann schwierig zu sagen: „Wir haben dieses Unternehmen mit Sitz in Tschechien“ (du verstehst den Namen nicht gut). Das ist zu sagen, dass ich mich bemühe, aber sie wissen schon, weil ein gewisser Kontakt in irgendwelcher Sprache besteht. Haben sie auf Englisch kommuniziert, ist es mir vollkommen egal, sobald es eine Sprache ist, die ich verstehe, von der ich irgendwelche Information zusammenfasse. Ich hatte auch Situationen, die wirtschaftlich waren — es ging um ein Erbe, es ist auch das wirtschaftlich — also eine Situation kann man einstufen, für mich wäre es Jus? Aber es war keine beeidigte Dolmetscherin notwendig. Aber ich meine, wenn man zu einem Erbe geht, war das so, dass der italienische Anwalt den Kunden logischerweise noch nicht kannte, aber da war keine große Vorstellung, sondern nur die Situation wird erklärt und dann geht es in medias res.

I: Ist dann das Kennenlernen für die Dolmetschung nicht relevant?

B8: Ich würde sagen, nicht so relevant, weil ich noch nicht einen Fall gehabt habe, wo überhaupt kein Kontakt besteht, weil die Unternehmen in einer Form schon zusammenarbeiten. Das muss schon berücksichtigen. Vielleicht hätte ein Kollege/eine Kollegin einen anderen Fall. Wie es wäre, wenn sie wirklich überhaupt nicht kennen, weiß ich das nicht. Sie werden sich aber immer vorstellen. Ich meine, sicher gibt es den Einsatz, wo wir unser Produkt anbieten wollen, das stimmt schon, aber sie hatten schon eine E-Mail geschickt und das sagen sie schon vorher. Es gibt also vorher Informationen und man sagt sogar: „Ich sage jetzt nichts mehr, weil wir die Zeit nicht haben, doch ich habe Ihnen gesagt, wir sind dieses Unternehmen“ und stellen sie sich ein bisschen vor, sie haben die Webseite gesehen. Das natürlich schon, wenn es um Geschäftsdinge geht, damit die mal einen Überblick haben: „Wir sind dort und dort, ich kenne auch Italien gut und das Werk ist dort“. Das kommt schon oft vor, dass sie dann sagen: „Bitte Sie haben das gesehen, machen Sie das mal“, damit eher die Zeit nicht verbraucht. Das ist nochmal unterbietet.

I: Wie viel Wert wird auf das Kennenlernen der Kultur der potentiellen PartnerInnen vor dem Geschäft in diesen zwei Kulturen gelegt? Welchen Einfluss übt das auf die Dolmetschung aus?

B8: Das fließt Kriterien ein, ich meine, es fließt schon ein, wenn man zum Beispiel fragt: „Sollen mal auch mit jemandem essen gehen, ja und wie wird das aufgenommen?“. Aber nicht so im Sinn, dass man überhaupt sagt: „In Italien läuft es so“. Das ergibt sich daher aus dem Gespräch, würde ich sagen, bei der Geschäftsverhandlung, wenn es mal etwas sehr Kulturspezifisches ist. Aber so grundsätzlich, meine ich, wäre, dass die Italiener knapp kommen. Das ist die Situation, wo ich dann sagen würde: „Ja wissen Sie... in Italien nimmt man etwa lockerer als bei uns“, würde ich das dann formulieren. Aber das ist mir eben, ehrlich gesagt, in Geschäftsbereich (es ist auch für Italiener doch wichtiger) noch nie passiert. Meiner Meinung nach ist es jetzt nicht die Frage, das merke ich schon, was Sachen angeht, wie „artigianato“ oder so, die Italiener sind „grandi lavoratori“, meiner Meinung nach. Ich glaube schon, dass das Know-how (sagen die Deutsche, aber das ist auch ein Wirtschaftsterminus) sehr groß ist und das kommt immer vor, dass das vielleicht doch auch in Österreich ankommt. Das ist aber vielleicht eher so in verschiedensten Bereichen, wo es sich immer die Situation ergibt, wann es wird angeliefert, ist es ein Wirtschaftseinsatz. Da kommt es aber dann schon an, aber nicht irgendwie vorher groß.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten kann man in den Formalitäten zwischen den zwei betrachteten Kulturen beobachten?

B8: Ehrlich gesagt, wenn es um Geschäftsverhandlungen geht, ich glaube (sehr wissenschaftlich gesehen), ist es ziemlich banal: Zeit ist Geld. Das ist wieder wie vorher, dass man aus der österreichischen Seite am Anfang so hört und kein Deutsch versteht: „Ja, es war schon ein bisschen schwierig“ oder so, das ist etwas, das mir manchmal auffällt. Aber nicht so dominant kommt es vor. Bei mir ist es so, dass meistens die Italiener sind die, die sich an mich wenden. Das ist auch interessant, weil sie selten eine Dolmetscherin mitnehmen. Ich bin eher meistens von den Italienern engagiert, ich weiß es nicht, wie sie im Vorher in Kontakt waren...

I: Aber ich meine bezüglich der Formalitäten.

B8: Das kommt ein Klischee aus der Steiermark vor, wenn man darauf achtet, die Österreicher sind die, die etwas genauer sind und genauer nachfragen. Wie gesagt, kommt es immer auf die Situation an, es kommt darauf an, wer ist, der die Frage stellt. Ein Beispiel: Wenn ich eine Kreditvergabe habe, wenn das umgekehrt wäre und ein Österreicher ein Kredit von italienischer Seite haben will, wird vielleicht auch der Österreicher nicht so genau antworten, weil es um Dinge geht... Das ist immer so bei Verhandlungen. Aber so grundsätzlich fließt es ein wenig ein, weil man dazu geholt wird, wenn es um so banale Vorstellungen geht, und was macht das

Unternehmen, das sind solche Hard Facts, das ist es gar nicht so... zum Ausdruck kommt. Allerdings merkt man schon von österreichischer Seite, dass vielleicht schon Vorurteile ein bisschen bestätigt wurden, weil irgendwelche E-Mail nicht beantwortet wurde oder sowas. Da sage ich in meiner Erfahrung schon: Bei mir waren die eher Österreicher formeller, aber die Italiener waren nicht so, wie man sagen würde, die einem Klischee entsprechen („dolce far niente“). Es war nicht so, ich will nicht unrecht sein, dies ist auch nicht, wirklich nicht.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten hinsichtlich der Pünktlichkeit sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B8: Wie vorhergesagt, sage ich nochmal dazu, dass ich bisher nicht gehabt habe, dass die Italiener unpünktlich gewesen waren. Natürlich habe ich manchmal gesagt, das gebe ich zu, dass/ob sie kurz am Telefon waren (in den E-Mails würde ich nichts sagen), aber oft telefonieren die Kunden kurz vorher schon, sage ich es mal, aber nicht böse, ungefähr sage ich: „Una cosa, Lei sicuramente ha già collaborato con gli Austriaci, però sa che da noi siamo piuttosto puntuali, Le consiglio caldamente di presentarsi un po' in anticipo“. Oft ist es aber so, dass ich wohin kommen muss und der von Italien kommt, also ich glaube, er oder sie bräuchte den Hinweis aber unbedingt nicht.

I: Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten bezüglich der Zeitplanung und Tagesordnung sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B8: Ich glaube, es gibt wirklich wenige kulturspezifische Unterschiede. Wenn es irgendwas ist, habe ich doch die Erfahrung gemacht, dass es klappt. Wie gesagt, ist es schwer, was als Wirtschaft zu definieren ist. Die wirklich harten Wirtschaftsthemen habe ich vielleicht mehr bei Simultan. Auch wenn es um einen Einsatz an einer Maschine geht, macht man sehr häufig den geschäftlichen Teil. Wenn das schon geplant ist, dass es so abläuft, dass es so gewünscht ist, das kann mal sein, dass es in einer Maschine vielleicht nicht geht. Es geht jetzt nicht um konkrete Wirtschaft. Es kommt in einer Simultanveranstaltung unabhängig vom Thema vielleicht vor, dass man sagt, etwas ist vorgezogen, ist es in der Form noch nie passiert. Ich glaube nicht, dass man sagen würde, die Italiener sind ein bisschen spontaner. Meines Erachtens, auch wenn das ein Klischee ist, sind sie schon, aber steht wirklich im Vordergrund, dass man das so pragmatisch wie möglich löst. Da habe ich keine großen Unterschiede bemerkt, wie vielleicht jemand glauben würde, dass sie es bemerkt würde, weil es als ein Klischee klingt. So groß sind die nicht, glaube ich.

I: Im Wirtschaftsbereich kommt oft Small-Talk vor. Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den beiden betrachteten Kulturen zu beobachten?

B8: Das kommt immer auf die Situation an. Wenn man beim Essen dazwischen ist, ja stimmt. Ich hatte natürlich die klassische Situation, wo man am Mittagessen sitzt, dann kommt: „Ja, ich möchte nach Italien fahren“. Ich habe aber keine großen Unterschiede bemerkt, ob die Italiener fragen würden, das betrifft mir sogar nämlich auch nicht. Ich muss sagen, ich habe wirklich in Italien gelebt und die Italiener sind sehr „dalla loro parte“. Sicher spricht man und nimmt das Smartphone: „Questa è mia figlia“. Ich weiß es nicht. Vielleicht würden die Italiener auch dem Klischee entsprechen, ein bisschen über Kinder sprechen, weiß ich nicht, konnte sein.

I: Wie gehen Sie damit um?

B8: Ich glaube schon, dass man von beiden Seiten spüren würde, wo es eingebracht ist. Wenn sie sich schon länger kennen und zum vierten Mal zur Verhandlung kommen, dann wird das Foto der Tochter gezeigt. Ich finde es wirklich ok. Wenn es irgendwas formeller ist, habe ich noch nie gesehen, dass es irgendwie so gewesen wäre, dass man vielleicht (vermute ich) aus der italienischen Seite ein bisschen zu viel wäre oder so. Aber auch die Österreicher fragen natürlich so gewisse Dinge, aber da würde ich nicht da mal warnen, ehrlich gesagt, ein Urteil abzugeben, ob es mehr Small-Talk betreibt oder nicht. Ich denke darüber nach, ob die Italiener mehr über ihre Kinder sprechen, weil in jedem Klischee ein bisschen Wahrheit steckt, meiner Meinung nach. Aber ich glaube, es ist gar nicht so, wie man sich manchmal vorstellt. Aber mit Italienern habe ich immer sehr gut Small-Talk betrieben. Das betrifft immer den Unterschied zwischen der Dolmetscherin, die dann doch von ihnen engagiert ist, und ihnen, da ist es ganz unproblematisch. Ich habe mit Kunden ins Dachsteinkönig gefahren, weil ein Wochenende dazwischen war, wobei ich sehr vorsichtig wäre, es muss immer professionell bleiben, aber das war so, dass man von beiden Seiten gekommen ist. Aber so grundsätzlich hätte ich nicht so große Unterschiede gemerkt.

I: Was den Ausdruck von Gefühlen (Körpersprache, Bedeutung von Schweigen) betrifft, wie viel Wert wird in den beiden Kulturen darauf gelegt?

B8: Die Deutschsprachigen sind wirklich unabhängig von allem reservierter. Dass Italiener mehr gestikulieren, ist es klar, unabhängig von jedem Thema. Aber ich sage überhaupt nicht, dass sie untereinander gestikulieren würden, aber wenn ich schon mitspreche, passe ich mich unbewusst. Meine Oma ist amüsiert, weil ich das gemacht habe, wann ich aus Italien zurückgekommen bin. Das ist unbewusst, aber ich sehe es auch nicht so, dass... Bei Geschäftsverhandlungen geht es meistens wirklich um „Zeit ist Geld“ und das kommt gar nicht so in der Form vor. Am Anfang ist es natürlich Small-Talk („Ich war dort auf Urlaub“ und so), aber das ist auch angenehm. Dann geht es in medias res. Die Österreicher sind reservierter aber ich glaube nicht, dass es immer ein Problem ist. Man merkt vielleicht schon, wenn ein

Italiener sich ärgert, ärgert er sich dann (das betrifft weniger die Gestik). Aber der Ausdruck von Gefühlen... Ja sicher. Ich weiß nicht, wie es die anderen Kollegen sehen, aber wenn du wirklich merkst, dass es jetzt explodiert, und ich glaube schon, dass eine Dolmetscherin wie wirklich eine, die in Italien gelebt hat, abschätzen kann. Wenn sie fast schon beleidigt sind und du einfach merkst, „si è sfogato tutto lì“, und das war nicht mehr, sagt man sogar: „Wissen Sie?“ (es ist nicht so böse gemeint), würde ich es wahrscheinlich sehr selten machen. Ich denke nach, was sein könnte. D. h. es kommt nicht so oft vor, aber manchmal wäre es wahrscheinlich lauter. Wenn es schon vorher besprochen ist und um sehr banale Dinge geht, kommt das in der Form nicht so deutlich vor.

I: Können diesbezüglich Probleme auftreten? Wie gehen Sie damit um?

B8: Wenn sich ein Italiener wirklich ärgert, konnte das schon sein, denke ich schon, wobei ich mich wirklich immer bemühe, objektiv zu bleiben. Es ist unsere Pflicht. Ich werde meistens von Italienern engagiert, man muss aber unparteiisch sein. Das glaube ich schon, dass das mal wirklich zutreffen kann, bemühe ich mich grundsätzlich, weil ich das Dolmetschen weiterbringen will, man möchte nicht, dass alles jetzt irgendwie stockt. Es gibt Situationen, nur fällt mir keine konkrete ein, wo man sich denkt: „Das Klima ist nicht mehr so angenehm“ und man muss sich sofort fragen: „Ist es, weil die Italiener jetzt laut waren? Ist es, weil die Situation schon so ist, dass sie heikel ist?“. Du dolmetschst nicht zwischen zwei Deutschsprachigen (germanofoni), weil die Deutsch sprechen. Es kann genauso sein, dass es da heikel wird und es kann immer sein, dass einer aus Bayern und der andere aus Hamburg (weiß ich nicht) oder einer aus Österreich ist, gäbe es dann wahrscheinlich zwischen Österreich und Deutschland genug zu erzählen, könnte ich mich vorstellen ((lachen)). Es ist auch ein Klischee. Aber das ist die Frage, inwiefern das aus der Situation vollkommen unabhängig von der Kultur entsteht. Wenn die zehnte Kreditkarterate nicht zurückgezahlt ist, würde sich der Italiener ärgern und wird der Österreicher „not amused“ sein, aber warum? Weil er Italiener ist oder weil er kann nicht zahlen?

I: Betrachten wir jetzt die Steuerung der Kommunikation. Inwieweit und in welchen Fällen greifen Sie in die Konversation ein?

B8: Es handelt sich trotzdem um Kulturspezifika, die auch im Wirtschaftsbereich präsent sind. Es fällt mir ein, wenn jemand „150° anniversario della Repubblica“ (war vor einiger Zeit) sagt und wenn man sich auf das bezieht, erklärt man zum Beispiel etwas genauer. Aber es war unabhängig vom Bereich. Wenn es sowas vorkommt, ist es logisch, weil der Österreicher keine Ahnung von Garibaldi hat — nicht, dass ich jetzt einen Sermon beginnen würde. Ich würde sagen: „Sie haben vielleicht gelesen, auch in österreichischen Zeitungen“, weil es in Italien

allgegenwärtig ist und sie in Österreich keine Ahnung haben. Das, Kulturspezifika immer. Dann hatte ich noch nicht, aber es würde mir zum Beispiel einfallen, kann es auch Wirtschaftspolitik, aber „reddito di cittadinanza“ sein, dass das in Italien absolut schon einen ganzen anderen Stellenwert als bei uns hat, weil es das dort schon gibt. Sowas muss man erklären, wenn das vorkommt. Es kann schon sein, dass die Gegenseite damals schon gebildet ist und schon weiß, aber wenn es ein Unterschied gibt, wäre es wichtig. Das habe ich nicht gehabt, aber es wäre ein Beispiel, wo ich es erklären würde. Das ist bei Italienisch nicht, aber wären sie ganz banale Dinge, die im Englischen in „metric system“ wären, wenn die Maßeinheiten anders sind, das ist logisch, dass man sagen muss oder spontan umrechnen. Also Sachen, mit denen eine Dolmetscherin vertraut ist, würde ich sagen.

I: Verhalten Sie sich anders oder ähnlich in Bezug auf die deutsche oder italienische Kultur?

B8: Eingreifen würde ich wenig. Ich bin da für den Kunden/die Kundin und wenn zum Beispiel ein Österreicher nachfragt und ich merke auch... Es handelt sich darum, wenn er nicht so präsent hat, wie es in Italien ist, würde ich etwas erklären oder hinzufügen. Wenn man sagt: „Wir haben ein Unternehmen in der Provinz...“, sage ich meistens die Region und im Nord/Süden dazu, wenn sie noch nie dort waren. Wenn es noch eine Filiale irgendwo anders gibt, sagt man vielleicht dazu. Wenn es eine Aufzählung ist und viel länger würde, würde ich es auch nicht machen. So grundsätzlich bei der Vorstellung zum Beispiel, wo man eine Rede vorbereitet hat, sage ich vorher, damit sie wissen, wo das ist, weil ein Österreicher nicht weiß, was die „provincia“ ist. Ich sage die Region dazu, die wie ein Bundesland bei uns ist. Sonst verstehen sie nicht und glauben, dass die Region allgemein ist. Aber mittlerweile sagen sie in österreichischen Medien: „Der Regionalpräsident“ (glaube ich für die Lombardei). Aber das wissen die durchschnittlichen Österreicher nicht. Ich würde sagen, es ist nicht so wirtschaftsspezifisch. Mir fällt nichts ein, wo ich wirklich sagen würde, es ist total wirtschaftsspezifisch, aber sie sind immer Kulturspezifika, die auch im Wirtschaftsbereich zum Tragen kommen.

I: Wie gestalten Sie den Sprecherwechsel in Hinblick auf die Statusunterschiede zwischen den GesprächsteilnehmerInnen? Was halten Sie für wichtig?

B8: Ich glaube, dass es sich automatisch ergibt. Es ist oft so, ich denke konkret an dieser Kreditverlängerung, die die Österreicher nachgefragt haben, aber du dolmetschst die Frage und sicherlich der Italiener nochmal nachfragt, wird man nicht sofort gleich die Rückfrage stellen, sondern man merkt, dass es jetzt nur eine Zusammenfassung sozusagen ist. Dann sagt man schon selber: „Das war so gemeint und so“. Aber grundsätzlich ist es so, dass es doch sehr dialogisch ist. Da hatte ich noch nicht große Probleme dabei. Oft ist es auch bei

Geschäftsverhandlungen so, dass wenn es zum Beispiel das Verhandlungsverhältnis ist, beginnt die österreichische Seite wahrscheinlich Fragen zu stellen, weil sie wissen wollen, wann... aber da würde ich nicht den Sprecherwechsel nicht machen, weil er nicht die beiden Kulturen betrifft, sondern wenn es wirklich sehr viel zu lang wird, sage ich das auch. Es sollen sechs Minuten dauern, also bei der EU hast du sechs Minuten. Ich finde in Verhandlungs- (trattativa), also Gesprächsdolmetschungen... Ich bin auch Konferenzdolmetscherin und mache wirklich konsekutiv und mache nicht Satz für Satz, aber dass das sechs Minuten werden, das kommt meistens nicht vor, weil da du dein Gegenüber verlieren wirst, auch wenn du konsekutiv beherrscht und das gemacht hast, weil das einfach zu lang ist. Der versteht wirklich kein Italienisch oder teilweise sogar, aber es ist meistens so, dass es ohnehin schon fast ergibt. Wenn es grad Zahlen waren — das war eine sehr konkrete Beantwortung zur Frage — sage ich: „Ich dolmetsche das mal, machen wir eine Frage nach der anderen“. Auch zwei Fragen, dass man sagt: „Das ist die Antwort auf der ersten Frage“. Ich finde es bei Dialogsettings unnötig. Ich meine, wenn eine Frage ist: „Wann kommt die nächste Lieferung?“ und zweitens: „Wie sind die Gebinde?“, würde ich natürlich, wenn es zwei Sätze sind, mache ich schon, das sind nur zwei Sätze-Verben. Ich würde nie sagen: „Eine Frage nach der anderen“. Aber wenn ich schon drei Minuten gehe, würde ich es wahrscheinlich sagen. Wobei es ist nicht, ich habe keine Uhr daneben, es ist ein bisschen Gefühl. Ich würde sagen, das bezieht sich nicht darauf, ob einer an einer niederen Position ist oder so. Aber ich frage immer die nach, was sie wissen wollen. Es fällt auf, dass die Italiener sehr bemüht sind, weil sie wahrscheinlich auch dieses Bild der Österreicher oder Deutschsprachigen haben, dass sie sehr korrekt sind. Wäre es zumindest mein Eindruck, dass die Italiener sehr bemüht sind, dass sie sich sehr korrekt handeln.

I: Wie verhalten sich die GesprächspartnerInnen, wenn ruhige Momente vorkommen? Welche Unterschiede und/oder Ähnlichkeiten sind zwischen den betrachteten Kulturen zu beobachten?

B8: Wenn ich wirklich konsekutiv mache, muss ich sagen, das kommt darauf an, wie man es machen würde. Ich mache selten wirklich nur dialogisch, dass ich mir keine Notizen mache, weil ich eine ausgebildete Dolmetscherin bin, d. h. ich schaue schon natürlich auf meinem Block, ich muss notieren. Es ist aber oft so, dass eine Frage wieder nochmal gestellt wird, wenn es vielleicht informell ist. Manchmal wird es gleich sehr informell machbar: „Ja, bei dieser Schichtmarkt oder bei dieser Filiale konnte man schon geliefert werden“, fragt man dann ohne Notizen natürlich nochmal nach. Entschuldigung, was war die Frage?

I: Wenn ruhige Momente vorkommen, was machen die GesprächspartnerInnen? (z.B. wenn jemand etwas sucht, auf das Handy schaut oder so).

B8: Ich bin vielleicht sehr deutschsprachig, ich würde es nicht mögen, wenn man auf das Handy schaut, aber als Dolmetscherin ist es mir relativ egal. Ich bin da, um zu helfen. Ich hatte es (aber das war wirklich gut und nett gemeint), dass der Italiener ein Tablet hatte und sagte: „Ich habe das Video unseres Unternehmens und ich zeige Ihnen das jetzt“; das wäre vor dem Smartphone und Tablet nicht so gegangen. Ich habe ein Tablet mit dem Service Book und biete es an, aber diese sind nicht die klassischen ruhigen Momente. Aber wenn jemand auf das Handy schaut, wird manchmal vielleicht gefragt, aber meistens wird das Handy abgeschaltet. Wenn es ein wichtiger Kontakt ist, ist es mir aber nicht passiert. Ich überlege wieder die einzelnen Situationen, es waren eher Treffen (riunioni), wo ich einen Italiener geflüstert habe. Das ist aber eine andere Situation, da wird es anders sein, weil man (wie unsere Politiker, wie man sie im Parlament sieht) immer auf das Handy schauen wird. Ich finde es nicht so toll. Ich hatte es nicht erlebt. Ich habe erlebt, dass ein Italiener sagt: „Entschuldigung, ich muss jemanden anrufen“, aber nicht anders.

I: Führen GesprächspartnerInnen Privatgespräche mit dem/r DolmetscherIn?

B8: Wo ich diplomatisch versuche, aus der Affäre zu ziehen, ist das ruhige Momente vorher, wo meistens Italiener sagen: „Ja, vielleicht können Sie ein bisschen schauen, wie kommt Ihnen das Klima vor, wollen sie das, wollen sie das nicht“. Man muss dann ganz vorsichtig sagen, dass man eine Dolmetscherin ist und dass man unparteiisch zu sein hat. Vielleicht bemüht man sich manchmal, irgendwas zu sagen, was nicht groß aussagekräftig ist, aber das muss schon, finde ich, den Kunden bewusst machen, dass man unparteiisch ist. So oft kommt es vielleicht nicht vor. Sie schauen, was sie fragen werden, wenn es etwas ist, das vertraulich ist — diese sind aber konstruierte Fälle, ist mir nicht passiert — wenn sie fragen würden: „Wo ist nochmal dieses Werk?“, zum Beispiel. Wenn es um Geschäftsverhandlung geht und die wissen nicht, wo das genau ist, kann man auf jeden Fall sagen: „Wissen Sie, das ist in dieser Region“ und sie wissen vielleicht, es ist bekannt für X/Y. Oder es geht zum Beispiel um eine Messe, da würde ich sagen, es war im Lebensmittelsektor, aber es geht immer darum, dass irgendetwas irgendwohin geliefert wird. Man spricht bei der Dolmetschung nicht über die Eigenschaften von Parmaschinken zum Beispiel, sondern es geht immer darum, so und so viele Paletten werden dann und dann geliefert und wie machen wir das. Da kann man sagen, in dieser Messe ist es nicht so, dass man erklärt, das kann man schon machen, finde ich, weil die nicht wissen, wo das ist, zum Beispiel. Die Österreicher wirklich nachgefragt hätten, vielleicht sind sie doch reservierter, weil die merken, dass ich Österreicherin bin, und sie würden nicht fragen, das kommt mir zumindest so vor. Wenn sie ihm missverstehen („Was will der Herr X?“), dass es ihnen nicht ganz klar ist, muss man sprachunabhängig vorsichtig sein, was man sagt, weil wir

oft denken, wenn wir im Fernsehen eine Diskussion hören: „Das war nicht die Antwort auf die Frage“. Das steht mir nicht so ganz zu, dass ich sage: „Ich beantworte das jetzt“, weil er sehr wahrscheinlich bewusst gemacht hat, dass er nicht so offensichtlich geantwortet hat. Da bin ich sehr vorsichtig. Ich würde da sagen, es ist mir in der Form nicht passiert, dass sie sagen sollen, vielleicht noch einmal nachfragen, dass er selber antwortet, weil es sonst heikel ist.

I: Wie gehen Sie mit Überlappungen um?

B8: Wahrscheinlich würde ich ein bisschen witzig sein und sagen: „Uno alla volta per favore perché devo anche prendere degli appunti, sennò non ce la faccio“. Ich spiele nicht naive, sondern sehr diplomatisch. Oder ich sage: „Entschuldigen Sie“. Ich glaube, es sollte vielleicht zuerst die Frage dolmetschen. Aber es ist noch nicht gleich, ich sehe das nicht als ein großes Problem, weil ich zum Beispiel auch manchmal nachgefragt habe, was nicht immer unhöflich ist. Die Überlappungen werden sich ergeben, wenn jemand ein bisschen Italienisch versteht. Wenn es so ist, frage ich mich, ob es unter Überlappungen laufen könnte, dass man irgendwas dolmetscht und die Gegenseite gleich nachfragen möchte. Dann würde ich wahrscheinlich fertig dolmetschen, würde ich sagen: „Fragen mir dann gleich“, und dann weiterdolmetschen. Ich würde sehr diplomatisch sagen, dass einer nach dem anderen spricht sollte. Wenn es aber eine schnelle und richtige Zwischenfrage ist, würde ich wahrscheinlich so machen, dass ich mir Notizen mache. Das ist, ehrlich gesagt, anders, wenn jemand das wirklich dialogisch machen möchte und sich keine Notizen macht, wird das wieder anders sein. Ich mache meistens schon. Ich finde es so, wenn man schon konsekutiv kann, außer ist es sehr informell. Bei schnellen Fragen mache ich mir keine Notizen: „Entschuldigung, wie viele Paletten waren nochmal? Sieben?“ — „Ja, sieben“. Man kann vielleicht Zwischenfragen dolmetschen, also je nach Situation.

I: Wenn Sie die Konversation unterbrechen, wie reagieren GesprächspartnerInnen darauf?

B8: Ehrlich gesagt, kommt es in drastischer Form nicht vor. Wenn es um kleine Zwischenfragen geht, ist es auch meistens nicht so, dass man unhöflich irgendwie wäre, sondern es sich auch mir der Dolmetscherin aus der mangelnden Erfahrung ergibt. Wenn man etwas schnell fragt, wie gesagt als Beispiel: „Wie viele Paletten sollen nochmal sein? Oder wie viele Kilos von dem?“, finde ich das überhaupt nicht schlimm. Ich würde vielleicht manchmal so direkt dolmetschen, wenn es zu komplex ist, ist es die Frage, ich dolmetsche vielleicht fertig und dann. Das bezieht sich auf die Dolmetschung, wenn eine Seite oder die Gegenseite unterbricht. Ich würde sagen, das kommt vor, wenn man zumindest ein bisschen Italienisch kann, weil wie sollen sie einander vorunterbrechen, wenn sie nichts verstehen? Wäre es vielleicht sogar bei Englisch, wobei es in solchen Verhandlungen immer mehr verzichtet wird, und leider muss ich

zugeben, dass ich das verstehe. In meiner Situation wäre es nur so, dass ich unterbrochen werde. Es kann sein, dass mal wer sagt: „Entschuldigung, aber wir müssen das kurz halten, weil wir den Flug haben“ oder so. Aber wenn ein Kunde direkt wäre, wäre es auch ein höfliches Abbrechen. Vielleicht habe ich noch nicht gedolmetscht, wobei ich sehr diplomatisch bin und mich immer bemühe, das mit einem Augenzwinkern zu machen. Wie gesagt, würde ich sagen: „Entschuldigung, ich muss dolmetschen, bitte einer nach dem anderen...“, nur damit ich den Überblick nicht verliere. Ich denke aber nicht, ich hatte an der Universität irgendwie gelernt, dass es so sein muss, sondern es ist absolut pragmatisch und unproblematisch.

I: In welchen Fällen entscheiden Sie, Überlappungen ganz oder teilweise zu ignorieren?

B8: Es ist für mich so schwierig, weil ich echt finde, es gibt Überlappungen nur, wenn man den Italiener oder irgendwas versteht, vielleicht er irgendwas herausgehört hat. Aber ich habe nicht so oft gehabt, wenn es ich die wäre, die unterbrochen wird, weil es da erst daraus kommt, was richtig Sache ist. Es kann höchstens mal sein, dass man sagt: „Wir haben nicht so viel Zeit“, dann erkläre ich vielleicht kurz und sage: „Darf ich dolmetschen, weil die Gegenseite nicht mehr so viel Zeit hat“. Wenn sie aber nicht expressiv darum gebeten haben, sage ich das gar nicht. Ich glaube, dass es nicht so problematisch ist. Es könnte sein, dass sie Sätze wie „zehn irgendwelche Gebinde“ und „Dort ist es, wo wir das liefern“ verstehen. Sie verstehen die Orte und dann fragen sie nach. Wenn es schnell beantwortet könnte, würde ich vielleicht sogar beantworten. Wenn sie aber simulieren, was sie verstanden haben, sage ich: „Ich dolmetsche fertig und dann machen wir die Frage“.

I: Entscheiden Sie je nach Kultur?

B8: Ich würde sicherlich einem Italiener sagen, dass er vielleicht nicht so zu „esuberante“ sein soll, wenn er merkt, dass die Gegenseite nicht schon so „happy“ ist. Ich würde vielleicht sagen: „Ich glaube, es ist besser, dass ich das dolmetsche“. Wenn man merkt, dass es um banale Sachen geht, würde ich nicht groß nach Kultur entscheiden. Sicher sind die Österreicher, also die Deutschsprachigen, oft meines Erachtens reservierter, aber manchmal wird man einfach nachgefragt und es wird nicht als unhöflich wahrgenommen. Stichwort: Zeit ist Geld, das ist mein Eindruck. Es kommt auf die Ebene an und was man im Kopf als die Situation hat. Ich habe immer diese Geschäftssituationen (so und so soll geliefert werden), bei dieser Kreditverhandlung, die ich auch im Kopf habe, wird es wieder anders sein. Bei einer Situation, die geflüstert war, ist das wieder anders. Das kommt schon auf den Rahmen an. Wenn es informell ist, ergibt es sich manchmal so komisch, dass ich sagen würde, was haben die Medien für einen Einfluss auf die Formalität der Situation. Aber wenn man auf einem Tablet eine Präsentation zeigt, ist es viel informeller. Das ergibt sich daraus, würde ich sagen.

I: Welche Anstrengungen übernehmen Sie für die Erfüllung der Kundenerwartungen im Wirtschaftsbereich?

B8: Ich biete immer an, falls es ein Problem mit der Korrespondenz gibt, dass ich entweder einen Stundenlohn mache oder pro Zeile übersetze. Aber mir fällt auch auf, dass ich noch nicht gehabt habe, dass ich nachher das ergebe. Wenn es wahrscheinlich „due righe“ sind, würde ich so machen, aber sonst ist es grundsätzlich zu entlohnen. Ich habe einen Kunden sogar im Kopf, der mir einmal gebeten hätte, dass ich mir irgendwie seine Ware im Supermarkt anschau, und da muss ich sagen, dass ich es grundsätzlich nach einem Stundenhonorar gemacht hätte, warum nicht. Aber das war ein langjähriger Kunde. Zum Beispiel auch Telefondolmetschen, ja aber gegen Gebühr, gegen Bezahlung.

I: Ist Ihnen es schon einmal passiert, dass KundInnen Ihre Kompetenzen schlecht eingeschätzt haben und Sie sich als fähig und vertrauenswürdig beweisen mussten?

B8: Ja, weil es oft um den Preis geht, wenn das irgendwer dolmetscht oder wenn das jemand ohne die entsprechende Vorbereitung dolmetscht, geht es nicht so gut. Man muss aber auch dahinter sein und sich das Material schicken lassen. Wenn es keins gibt, was ganz normal ist, dann wirklich fragen, was sich ergeben kann. Andererseits ist es auch durchaus gewöhnt, mit Dolmetscher zu arbeiten. Es gibt noch die andere Situation, wo man es natürlich merkt, wenn ich das erste Mal dolmetsche, im Fall die Kollegin mir das Glossar gegeben hat (das macht man schon, wenn man einspringt). Ich versuche es klar zu machen, weil ich finde, das ist das wichtigste, und dass es auch entsprechend kommuniziert werden muss. Das wichtigste ist die Vorbereitung für einen Dolmetscher oder eine Dolmetscherin. Das ist auch absolut legitim. Da bin ich manchmal ein bisschen sauer, wenn ich wirklich Abkürzungen habe, wo ich schon weiß, das ist nur in den Unternehmen üblich, und sie wundern sich zum Beispiel, dass ich unterbrechen und nachfragen muss. Dann bin ich auch sehr deutlich aber nicht unangenehm und sage: „Wissen Sie genau darum? Bietet man im Voraus Unterlagen?“. Wobei kann man nicht alles vorher kriegen, nur da darf sie sich nicht überhaupt wundern, wenn ich nachfrage. Wenn es ein firmeninternes Kürzel ist, wird es den Leuten klar, dass es überhaupt keinen Sinn hat, wenn ich die drei Buchstaben dolmetsche, weil das auf Italienisch anders wäre, aber ich erkennen sie nicht einmal. Ich rede nicht vom Verkaufspreis oder irgendwas, sondern ich war wirklich einmal in der Situation, wo ich schon gesagt habe: „Wissen Sie? Ich muss wissen, was es bedeutet, sonst kann ich es nicht dolmetschen“.

I: Halten Sie die Rolle der/des Dolmetschers/in im Wirtschaftsbereich für fest oder flexibel?

B8: Wenn man wirklich bemerkt, dass es sich aus einem kulturellen Unterschied tendenziell ergibt, dass auch ein gewisses Missverständnis besteht, ist eine Dolmetscherin auch eine

„mediatrice culturale“. Zum Beispiel (wie schon gesagt, ist es mir nie passiert), wenn ein Italiener knapp kommt, würde ich es immer erwähnen. Ich bin ehrlich und offen genug das zu sagen. Das ist natürlich auch deshalb, wenn nicht die italienische Seite engagiert hat, ich bin zwar unparteiisch. Aber natürlich bin ich sehr bemüht, wenn der Italiener kommt, der mich engagiert hat, werde ich natürlich alles tun, um die Österreicher zu überzeugen, dass es keine Katastrophe ist, was aber auch stimmt. Andererseits ist es mittlerweile so, dass wir Internet und alles haben und es ist schon sehr bekannt, dass die Italiener das echt wissen und ich hatte das nicht so. Falls mich vielleicht wirklich mal wer auf Italiener anspricht, die sehr aufgeregt waren, bemühe ich mich, dass es trotzdem auf Dolmetschenebene bleibt. Wenn man wirklich angesprochen wird und man sich denkt: „Der ist halt Italiener“, dann sagt man das schon, weil ich finde, das gehört dazu. Wenn es aber um solche Einsätze geht, wo man auch mal Mittagessen geht, ist das immer eine Sache. Wenn es aber ein Simultandolmetscheinsatz ist, sondern hat man noch Regeln vorzubereiten, will man es doch nicht und ist man eigentlich eher separat zu bezahlen. Allerdings bin ich da sehr pragmatisch, weil ich sage: „Ich habe Hunger. Sorry, auch wenn es die UNIVERSITAS anders sieht, ist es mir im Moment angenehmer, da essen zu gehen“ und vielleicht auch mit noch Kollegen und manchmal wirst du ein bisschen dolmetschen, aber ich sehe das teilweise pragmatisch. Da ergibt es sich oft so, dass man sich nochmal darauf bezieht, und klar wird man automatisch zu „mediatrice culturale“. Das Klima ist schon anders, das ist keine formelle Dolmetschung mehr. Für mich gehört das dazu. Nur wäre ich in der Vorsicht in der Situation, wo ich immer wirklich vorsichtig bin. Wenn man das Gefühl hat, dass zum Beispiel der Italiener so reagiert oder sich aufregt oder vielleicht nicht direkt antwortet, wäre ich bei sowas wahnsinnig vorsichtig, wenn die Gegenseite nochmal nachfragt, weil man es als Klischee wahrgenommen werden und es chaotisch wäre. Dann bin ich sehr vorsichtig und sage nicht irgendwas, weil es sein könnte (und das ist oft so), dass die Fragen bewusst nicht so ganz beantwortet werden. Da würde ich nicht so sagen: „Ja, wissen Sie, die italienische Seite...“. Sondern muss ich dem Kunden ein bisschen überlassen, wie er reagiert. Das ist interessant: Wenn ich merke, dass der Italiener nicht geantwortet hat, das stimmt, weil ich wirklich konsekutiv mache, oder nicht in dem Maße, dass ich sage: „Però la domanda era quella, si rende conto però, capisco un po‘, interpreto così... Sì sì dica pure“. Dann hat er schon verstanden und wollte nicht direkt antworten. Da wäre ich vorsichtig, wenn man nochmal nachgefragt wird, dolmetsche ich natürlich nochmal. Aber du sagst nichts irgendwie. Das ist zumindest meine Meinung, ich überlasse den Italienern. Ich meine, vielleicht könnte man sich fragen, wenn es schon das ganze Thema so ist, würden Österreicher genauer antworten? Ich bin meistens von der italienischen Seite engagiert, kann ich es eben deshalb

nicht so genau beurteilen. Ich glaube, bei heiklen Fragen ist es so wie in den Politikdiskussionen: Die Fragen werden nicht immer genau beantwortet. Da halte ich mich zurück, wo man sich denken könnte: „Ich bin „mediatrice culturale“ und ich muss gleich sagen, die Italiener sehen das lockerer“, nicht unbedingt! Die Italiener wollen, egal ob sie Italiener sind oder nicht, vielleicht nicht so genau antworten. Wobei wird er irgendwie reagieren, wenn die Nachfrage kommt, wie dolmetsche ich dann? Nur die Reaktion? Ich glaube, es ist ihnen auch sehr klar, sie haben vorher meistens per E-Mail kommuniziert. Manchmal merkt man wirklich, die österreichische Seite ärgert sich, aber das sind fast zu theoretische Fälle, weil ich jetzt darüber nachdenke, weil es mir in der Form nicht so stark passiert. Das war so, dass man Lieferproblem gehabt hat und das vorher war, sagt man natürlich ein bisschen schon, weil das stimmt: „In Italien ist es alles ein bisschen flexibler“, aber viel mehr nicht, finde ich. Das stimmt auch. Das sage ich auch ein bisschen aus österreichischer Sicht leider und sagt sogar vielleicht auch der italienische Kunde manchmal, weil es besser ist, wenn man beantwortet, könnte man immer schreiben: „Das ist leider noch nicht fertig“, zum Beispiel. Was ist die Frage jetzt, was sieht man als korrekt? Ärgert sich der Österreicher als recht? Das sind viele Dinge, die die Geschäftsleute viel besser als die Dolmetscherin verstehen. Das hat nicht mehr mit Internationalität und Kultur zu tun, aber gewisse Dinge gibt es schon. Mir fallen nie die klassischen Beispiele ein. Wenn es etwas verschoben wird — das ist ein theoretisches Beispiel, habe ich nie gehabt — und irgendwie private Gründe hätte, wenn etwas mit Kindern, ich finde, dass die Kinder in Italien eine andere Stelle als bei uns haben. Wenn irgendetwas mit einem Kind wäre, hat jeder grundsätzlich trotzdem Verständnis, wenn ein Termin abgesagt wird, kann man nie überprüfen. Aber diese sind so ein bisschen künstliche Fälle, die mir jetzt einfallen. Was den Österreicher schon auf die Nerven geht: „Wird es jetzt gemacht und sagen Sie wieder, rufen mal zusammen“. Aber das ist auch nicht mein Problem, ob das nicht passiert, weil es schon während dem ganzen Gespräch klar geworden wäre. Wenn es sein muss, wenn es um Kulturspezifika geht, wenn man wirklich merkt, die Italiener sind lockerer und nicht so besser verstehen, sage ich absolut. Aber ich interveniere da nicht, wo eine Strategie sein könnte, zum Beispiel wenn man nicht richtig antwortet und so, weil das ein Bereich ist... das steht mir nicht mehr zu, ich bin nicht eine Assistentin. Wenn man irgendwo herumgeht und alles erklärt wird — das ist so bei uns in Österreich und hier sind wir in Tirol, da sind die Leute verschlossener — das kann man sagen. Das ist nicht irrelevant, das ist nicht mehr Wirtschaftsdolmetschen. Wenn man wirklich bemerkt, dass das die Konversation beeinflusst, sage ich es ihm und empfehle, gewissenhaft zu sein, wenn dass der Italiener nicht abschätzen kann. Aber man kommt immer darauf an.

Abstract (Deutsch)

Die vorliegende Masterarbeit untersucht die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch aus ihrer subjektiven Perspektive. Das Ziel der Arbeit ist die Analyse des Einflusses der Wirtschaftssprache, von kulturell geprägten Aspekten, der Steuerung der Kommunikation und sowie der Auswirkungen von „Adjustments“ (Takimoto 2006) auf die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen. Dabei wird in Anlehnung an Chestermans (2001) Modell der Translationsethik auch die im Wirtschaftsbereich beherrschende Ethik untersucht.

Im ersten Teil erfolgt ein Überblick über den theoretischen Ansatz (Chestermans Modell der Translationsethik) und den Forschungsstand zum Wirtschaftsdolmetschen, die als Ausgangspunkt der vorliegenden Analyse dienen. In weiterer Folge wird auf die im Rahmen der vorliegenden Studie zu untersuchenden Aspekte des Wirtschaftsdolmetschens eingegangen. Die empirische Untersuchung bedient sich einer qualitativen Methode. Als Erhebungsmethode dient das leitfadengestützte Interview mit acht (italienisch- und deutschmuttersprachigen) Wirtschaftsdolmetscherinnen. Die Auswertung der erhobenen Daten erfolgt mittels der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2010). Es lässt sich schlussfolgern, dass die Rolle von WirtschaftsdolmetscherInnen mit der Sprachkombination Italienisch < > Deutsch aus ihrer subjektiven Perspektive aktiv und flexibel ist. Zudem erscheint die „ethics of communication“ im Wirtschaftsbereich als vorherrschend.

Abstract (English)

This master's thesis investigates the role of business interpreters with the language combination Italian < > German. The present study aims to analyse the influence of business language, culture, control of communication and "adjustments activities" (Takimoto 2006) on the role of business interpreters. Following Chesterman's (2001) model of translation ethics, the study also examines ethics in business interpreting.

The first part gives an overview of the theoretical approach (Chesterman's model of translation ethics) and the state of research on business interpreting, which provide a starting point for the analysis in this thesis. Subsequently, those aspects which are studied in depth in this thesis are presented in more detail. The empirical study employs a qualitative methodology. Guided interviews are used to collect data on the research topic from eight (Italian and German-speaking) business interpreters. The data are evaluated by means of qualitative content analysis according to Mayring (2010). The results of this study suggest that the role of business interpreters with the language combination Italian < > German is active and flexible from their point of view. Furthermore, the "ethics of communication" appears to be dominant in the business sector.