



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

„Zur Bedeutung von Körpersprache und
Rhetorik beim Dolmetschen - ein Beitrag
zur Dolmetschdidaktik“

Verfasser

ROZUM Bartłomiej

angestrebter akademischer Grad

Magister der Philosophie (Mag. phil.)

Wien, im Juni 2009

Studienkennzahl: A 325 375 342

Studienrichtung: Dolmetscherausbildung (Stzw) Polnisch Englisch

Betreuerin: Univ.-Prof. Dr. Mary Snell-Hornby

Danksagung

**Ich widme diese Arbeit meiner Freundin Marina Filippi,
vorrangig mache ich Sie für all meine Erfolge verantwortlich.**

**Meinen Eltern danke ich für die langjährige und vielseitige Unterstützung,
ohne Ihre Hilfe wäre die Absolvierung dieses Studiums nicht möglich gewesen.**

**Weiters möchte ich meiner Betreuerin Frau Univ. –Prof. Dr. Mary Snell-Hornby
für Ihre Bereitschaft zur Betreuung dieser Diplomarbeit und für Ihre fachkundige
Unterstützung danken.**

**Philipp Limbach, der bei der Darstellung der Fotos mitwirkte,
wünsche ich weiterhin viel Erfolg in seiner schauspielerischen Karriere.**

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	7
2. Rhetorik.....	9
2.1. Historische Entwicklung	9
2.2. Die Rede	12
2.2.1. Zielsetzung	13
2.2.2. Methode.....	14
2.2.3. Redeteile.....	15
2.2.4. Aufgaben	16
2.2.5. Redestrategien	18
2.2.6. Stilarten	26
2.3. Figuren.....	27
2.3.1. Figuren der Wortstellung und Satzkonstruktion	27
2.3.2. Figuren der Worthäufung.....	31
2.3.3. Figuren der Wortwiederholung	33
2.3.4. Figuren der Worteinsparung	37
2.3.5. Klangfiguren.....	38
2.3.6. Satzfiguren	41
2.4. Tropen.....	43
2.5. Theorie & Praxis.....	49
2.5.1. Sprechtechnik	50
2.5.1.1. Simulgantechnik©	51
2.5.2. Funktion des Unterbewusstseins	51
3. Körpersprache	54
3.1. Bedeutung.....	55
3.2. Vorbereitung.....	56

3.3. Der Erste Eindruck.....	58
3.3.1. Bewegungsdynamik.....	59
3.3.2. Begrüßung	60
3.3.2.1. „handshake“	61
3.3.2.2. Blickkontakt	64
3.4. Stand	65
3.5. Mimik	69
3.5.1. Beispiele	71
3.6. Gestik.....	72
3.6.1. Negative Gestenebene	75
3.6.2. Positive Gestenebene	76
3.6.3. Neutrale Gestenebene	78
3.6.4. Gestenrichtungen	80
3.6.5. Beispiele	83
4. Conclusio	84
5. Literaturverzeichnis.....	85

1. Einleitung

Schon immer galt die Rhetorik als wichtiges Element, welches oft über Sieg oder Niederlage entschieden hat. Heutzutage wird de facto nicht mehr über Sieg oder Niederlage entschieden, sondern vielmehr über Erfolg oder Misserfolg. In allen Lebensbereichen, sei es die Berufswelt, unser privates Umfeld oder die Öffentlichkeit, werden wir mit Reden, Präsentationen, Vorträgen, Werbung oder einfach „nur“ Kommunikation konfrontiert. Wie wir bereits wissen, kann man nicht, nicht kommunizieren. Auch wenn wir uns zurückziehen und schweigen, kommunizieren wir etwas, das jemand anders interpretieren kann (vgl. Kadrić et. al. 2005:12). Deshalb gehört es zu den wichtigsten translatorischen Aufgaben, verständlich zu kommunizieren und insbesondere, das Kommunizieren anderer richtig zu interpretieren. Dafür ist es notwendig, dass wir unser implizites Wissen explizit machen. Das heißt, wir können unsere translatorischen Kompetenzen verbessern, wenn wir wissen, wie wir Zeichen gezielt, richtig oder falsch setzen können. Die wissenschaftliche Auseinandersetzung hilft uns dieses Wissen zu erlangen (vgl. Kaiser-Cooke 2007:59).

„Dolmetschen bedeutet Kommunizieren, und zum mündlichen Kommunizieren gehören nun einmal nicht nur Worte und Tonfall, sondern auch die Körpersprache und dieses undefinierbare Etwas, das Menschen im Kontakt miteinander ausstrahlen“ (Snell-Hornby 2003:306). Somit ist die Rhetorik nicht die einzige Disziplin die für uns wichtig ist. Auch die Körpersprache ist ein uns zu Verfügung stehendes Instrument, das in linguistischen Ausbildungen leider gerne vernachlässigt wird. Dabei ist die Körpersprache jenes Element, mit dem wir viele „Korrekturen“ durchführen können. Denn die Körpersprache entscheidet darüber, wie die anderen die Kommunikationssituation wahrnehmen. Wenn wir körpersprachlich in uns zusammenfallen, entsteht beim Publikum der Eindruck von mangelndem Selbstvertrauen und Inkompetenz. Wenn wir allerdings selbstbewusst und natürlich auftreten, können wir unter Umständen entstandene Fehler nivellieren bzw. werden im Idealfall die Fehler von unseren Kommunikationspartner_innen gar nicht wahrgenommen.

Diese Arbeit soll aufbauend auf einem fundierten translatorischen Basiswissen einen ersten Einblick in die Theorie von Rhetorik und Körpersprache bieten. Dabei wird aus didaktischen Gründen versucht, die Theorie mit praktischen und möglichst einfachen Beispielen zu untermauern. Den Studierenden soll so vermittelt werden, dass der „Erste Eindruck“ immer öfter entscheidet, ob wir im Berufsleben einen Auftrag bekommen oder nicht. Denn in einer Gesellschaft die von Angebot und Nachfrage dominiert wird und die Zeit immer knapper wird, müssen wir uns an Preis, Leistung und

Lieferzeit orientieren. Wenn diese Faktoren allerdings gleich sind, entscheiden nur mehr Sympathie und Antipathie.

Die Arbeit wird in Transgender-Form verfasst, da es nach herrschender Lehre die einzige Form ist, die Unterscheidungen zwischen den zugewiesenen sozialen Geschlechterrollen und den zugewiesenen sozialen Geschlechtermerkmalen außer Acht lässt.

2. Rhetorik

Die Rhetorik gehört zu den Mitteln, mit denen wir die Meinungsbildung anderer, entscheidend beeinflussen können. Folgend ist sie auch ein besonders wichtiges Element der Demokratie. Mit der Entwicklung der Demokratie, entwickelte sich auch die Rhetorik weiter. Je fortschrittlicher die Demokratie war, desto öfter wurde Rhetorik zur Entscheidungsbildung und -manipulation eingesetzt. An der angloamerikanischen Rechtssprechung wird die Bedeutung der rhetorischen Fähigkeiten besonders deutlich. Schon oft haben in diesem Bereich der Rechtssprechung die besseren Redner_innen über schuldig oder unschuldig „entschieden“. Doch Rhetorik, lässt nicht nur Jurist_innen über schuldig oder unschuldig entscheiden, wir alle können Rhetorik in allen Lebensbereichen einsetzen.

2.1. Historische Entwicklung

Schon Aristoteles (384–332 v. Chr.) sah den Menschen als „zoón politikón“, einen Menschen der in völligem Einklang mit sich selbst und der Natur lebte und sich nur durch Innehabung von Vernunft und Sprache vom Tier unterschiede. Der „zoón politikón“ hatte zwei Grundbedürfnisse: er strebte nach Selbsterhaltung und verlangte nach Glück. Diese zwei Grundbedürfnisse konnte er aber nur in der Polis¹, unter seinesgleichen befriedigen.

„Gorgias von Leontinoi (Lentini bei Syrakus, ca. 480-380 v. Chr.) ist der erste historisch fassbare Redelehrer. Er behandelte den richtigen Aufbau einer Rede, deren Ausschmückung, Ausgestaltung und die überzeugenden Argumentationstechniken – auch die Metapher von der Rede als Waffe findet sich erstmals bei ihm. Schon damals wurde erkannt, dass ein guter Redner der schwächeren (und manchmal auch schlechteren) Sache zum Sieg verhelfen konnte.“ (Kolmer/Rob-Santer 2002:21).

Die schnell voranschreitende Entwicklung der Demokratie, forcierte die Bedeutung der Rhetorik. Die Menschen hatten ein immer größer werdendes Interesse an Politik und politischem Wirken. Den richtigen Ton zu treffen oder auch nicht, entschied immer öfter über den positiven oder negativen Verlauf zwischenmenschlicher Kommunikation. Gute Redner_innen mussten ihre Stilart, an die gegebenen Umstände anpassen können. Mitunter gehörte es für bestimmte Gesellschaftsschichten bzw. Berufsgruppen sogar zum guten Ton, eine Redeausbildung zu absolvieren.

¹ der antike griechische Stadtstaat als städtischer Siedlungskern Stadt (*ásty*) mit einem dazugehörigen Umland (*chóra*) - (<http://de.wikipedia.org/wiki/Polis> - 14.02.2009)

In der römischen Antike galt Marcus Tullius Cicero als einer der vielseitigsten und begabtesten Redner. Seine Reden gegen Verres, Catilina und Marcus Antonius verhalfen ihm Berühmtheit zu erlangen. In seinen Werken verweist er immer wieder auf die Bedeutung einer umfassenden Allgemeinbildung von Redner_innen. Die von ihm überlieferte Einteilung in Stofffindung, Stilarten und Darbietung lässt sich sehr gut mit der heutigen Arbeitsherangehensweise von Translator_innen vergleichen (Auftragsanalyse, Recherche, Textanalyse,...).

Mit dem Aufstreben des Christentums, kam Übersetzer_innen und der Rhetorik besondere Bedeutung zu und zwar nicht nur in der Politik, sondern auch in der Religion (vgl. Kadrić et al. 2005:21). Die bekanntesten kirchlichen Prediger der Spätantike waren hervorragende Redner und Redelehrer. Rhetorik wurde zum Studienfach erhoben und gehörte von da an zu den *septem artes liberales*. Dieser schulische Kanon bestehend aus Grammatik, Rhetorik und Dialektik bildete das *trivium*, das *quadrivium* hingegen, bestand aus den Unterrichtsfächern Arithmetik, Geometrie, Musik und Astronomie. Die „Freien Künste“ wurden unter anderem deshalb so bezeichnet, um sich von den *artes mechanicae* als höherwertig abzugrenzen. Seneca schrieb in seinem 88. Brief, dass nur jene Künste des freien Mannes würdig seien, die den *septem artes liberales* zugeschrieben werden können. (Damals galt nämlich nur jener Mann als „frei“, der zum Broterwerb nicht physisch arbeiten musste). Das *trivium* bildete später auch die Grundlage jeder intellektuellen Tätigkeit an den Universitäten Europas.

Durch die fortschreitende Bürokratisierung im mittelalterlichen Europa kam auch der *ars dictaminis* (Briefschreiblehre) eine gesonderte Bedeutung zu. Schriftlichkeit und Kommunikation fand vorwiegend nur mehr nach standardisierten Regeln statt. Form und „Layout“ kamen in Briefen, Urkunden und Akten zur Anwendung. Durch zahlreiche Auseinandersetzungen zwischen geistlichen und weltlichen Mächten, wurde diese Bedeutung zusätzlich ausgeweitet. Übrigens finden die damaligen Regeln der Briefschreibkunst auch heute noch Anwendung. In diesem Bereich ist für Translator_innen die Untersuchung der transkulturellen Unterschiede besonders wichtig, denn gerade bei Urkunden und Akten finden oft unterschiedliche Regeln Anwendung.

In der Barockzeit entwickelte sich die Rhetorik zu einer nutz- und zweckorientierten Geschicklichkeit. Das Hofleben, mit all seinen unterschiedlichen Ausprägungen von Festlichkeiten, bot zahlreiche Möglichkeiten die eigene Beredsamkeit und Eloquenz zu beweisen und sich individuell zu präsentieren. Besondere Bedeutung kam in dieser Zeit auch dem Schauspiel zu, da es einem breiteren Publikum den Kontakt zur Rhetorik verschaffte. Dabei lernte nicht nur das Publikum,

neue rhetorische Stilmittel kennen, sondern auch die Schauspieler_innen² bekamen die Möglichkeit, ein fundiertes rhetorisches Wissen zu erlangen, zu erlernen und auch wiederholt, praktisch anzuwenden. Durch diese erfolgsorientierte Anwendung der Rhetorik, erkannte man auch erstmals den Zusammenhang zur optischen Affektwirkung. Kleider, Schmuck und Aussehen allgemein, verhalfen den Schauspieler_innen eine bessere Wirkung zu erzielen. Nichts verdeutlicht diese Affektwirkung besser, als die 1874 erschienene Novelle des Schweizer Dichters Gottfried Keller „*Kleider machen Leute*“.

Mitte des 18. Jh. wurde vorwiegend nicht mehr Rhetorik sondern Literaturwissenschaft unterrichtet. Es wurde mehr Wert auf eine natürliche Sprachgestaltung gelegt und die barocke, ausschmückende Rede galt als zu unnatürlich. Nur der Wiedereinführung der mündlichen Verhandlungen in der Legislative haben wir zu verdanken, dass Rhetorik aus den Curricula nicht ganz verschwand.

Bedingt durch den Aufstieg der Massenmedien, werden wir von Bild und Ton (bzw. Sprache) permanent beeinflusst. Die manipulativen Fähigkeiten von Radio, Fernsehen und Zeitungen sind enorm. Umso kurioser erscheint es, dass die Schulen der Rhetorikausbildung immer weniger Gewicht zukommen lassen. Denn in einer Demokratie ist es nicht zwingend notwendig selbst rhetorisch perfekt zu kommunizieren, doch es ist wichtig rhetorische Suggestion bzw. Manipulation zu erkennen. Wenn wir in einem aktuellen Wahlkampf vergleichen, welche rhetorischen und stilistischen Mittel angewendet werden, werden wir wenige Unterschiede zu den alten, traditionellen Mitteln finden. Demagogie und Volksverhetzung sind besonders beliebte Ziele dieser manipulativen Methoden. Da wir diesen Methoden permanent ausgesetzt sind, erscheint die Tatsache, dass wir mit der Zeit immer mehr abstumpfen, umso gefährlicher. Denn so müssen immer schärfere und drastischere Methoden angewendet werden, um die angestrebte Aufmerksamkeit zu erlangen.

² obwohl es sich damals, wahrscheinlich nur um männliche Darsteller handelte, wurde hier ganz bewusst die Transgender-Form gewählt

2.2. Die Rede

Die klassische Einteilung einer Rede in ihre Grundelemente stammt bereits von Aristoteles. „Demnach besteht eine Rede aus drei Elementen: jemand redet mit einem Ziel - über etwas - zu jemand anderem hin. Damit sind der Redner mit seiner Intention, der Inhalt der Rede und das Publikum gemeint.“ (Kolmer/Rob-Santer 2002:37). Aus dieser Einteilung ergeben sich drei Redegattungen:

- Gerichtsrede (*genus iudiciale*)
- Beratungsrede (*genus deliberativum*)
- Lobrede (*genus demonstrativum*)

In der **Gerichtsrede** ist das eigentliche Ziel, ein Urteil vor Gericht zu finden, dass zwischen Recht und Unrecht entscheiden soll. Dabei sollen die Redner_innen durch Beeinflussung oder sogar Überredung, die Zuhörer_innen zu einer Reaktion bewegen. Die Gerichtsrede behandelt bereits vergangene Sachverhalts- oder Tatbestandselemente. Für viele Dolmetscher_innen stellt der Umgang mit einer Gerichtsrede im klassischen Sinne, eine alltägliche Situation dar. Die Schwierigkeit dabei ist, die unterschiedlichen Stilarten (siehe Kap. 2.2.6.) zu erkennen und adäquat wiederzugeben. Der Argumentation kommt bei der Gerichtsrede eine besondere Bedeutung zu.

Ziel der **Beratungsrede** ist es die Zuhörer_innen zu einer Entscheidung zu bewegen. Indem man Vor- und Nachteile aufzählt, versucht man sie von etwas zu überzeugen bzw. zu überreden. Man könnte auch sagen, die Redner_innen haben eine beratende Funktion, um zu einer gemeinsamen Entscheidungsfindung zu gelangen. Dies hängt auch davon ab, welches Ziel die Redner_innen dabei selbst verfolgen. Verfolgen sie dabei das Ziel die Zuhörer_innen objektiv zu beraten (Gespräch unter Freunden) oder wollen sie die Zuhörer_innen zu etwas bewegen (Verkaufsgespräch)? Ohne zu wissen nach welchen Motiven die Redner_innen handeln ist eine genaue Abgrenzung nicht möglich. Die Argumentation ist bei der Beratungsrede ebenso wichtig, wie bei der Gerichtsrede, da sie oft über Erfolg oder Misserfolg entscheidet.

Die **Lobrede** ist die typische Barockrede, könnte man sagen. Signifikant für die Lobrede ist die Intention des Genusses und der Unterhaltung. Bei dieser Redegattung fällt es auch am wenigsten auf, wenn die Redner_innen zu Übertreibungen tendieren. Für Dolmetscher_innen ist das natürlich tückisch, denn ein adäquates Maß an Trauer oder Freude wiederzugeben, erfordert ein spezielles Geschick. Besonders unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die eigene Gemütslage immer eine mehr oder weniger bedeutende Rolle mitspielt. Da kommt es eben darauf an, wie gut man die eigene Gemütslage anpassen bzw. unterdrücken kann. Ziel der Lobrede ist es, die Zuhörer_innen gegenwärtig zur Zustimmung eines Lobs oder Tadels zu bewegen.

2.2.1. Zielsetzung

Das strategische Ziel einer Rede ist das Überzeugen bzw. Überreden (vgl. Kolmer/Rob-Santer 2002:38). Die große Kunst besteht darin, die Publikumsaufmerksamkeit bzw. das Interesse so lange wie möglich aufrecht zu erhalten. Im Laufe der Zeit haben sich aus der Gerichtsrhetorik drei klassische Ziele herausgebildet:

- Belehren (*probare/docere*)
- Geneigt machen (*conciliare*)
- Bewegen (*movere*)

Belehren: Die Redner_innen versuchen mit sachlicher Argumentation, die Zuhörer_innen zu überzeugen, dass ihr Standpunkt und ihre Sicht der Dinge der Wahrheit entsprechen. So sollen die Zuhörer_innen dazu bewegt werden, der Sache zuzustimmen.

Geneigt machen: Die Redner_innen versuchen die Sympathien der Zuhörer_innen auf sich zu ziehen und so eine Zustimmung in eigener Sache zu erlangen.

Bewegen: Die Redner_innen versuchen auf emotionaler Ebene die Zuhörer_innen zu beeinflussen. Die Zuhörer_innen sollen durch Mitleids- oder Angstgefühle zur Zustimmung bewegt werden.

2.2.2. Methode

Um die Aufmerksamkeit und das Interesse des Publikums zu gewinnen und nicht wieder zu verlieren, muss die Rede abwechslungsreich (*variatio*) gestaltet werden. Dafür stehen uns Mittel der Reduktion und Prägnanz (*brevitas*) und Mittel der Steigerung und Erweiterung (*amplificatio*) zur Verfügung (vgl. Kolmer/Rob-Santer 2002:42).

Zu den drei klassischen Grundgestaltungselementen einer Rede kommen zwei strategisch-taktische Methoden hinzu. Wir können entweder versuchen unsere eigene Position zu stärken, indem wir unseren eigenen Standpunkt aufwerten. Oder wir konzentrieren uns darauf, den Standpunkt der gegnerischen Seite abzuwerten. Natürlich können diese strategischen Vorgehensweisen nicht komplett voneinander getrennt werden. Eine parallel wirkende Mischform ist auch möglich.

Um die eigene Position zu stärken müssen die positiven Argumente oder Sachverhalte hervorgehoben, während die negativen komplett verschwiegen werden. Sollte es nicht gelingen die negativen Sachverhaltselemente komplett zu umgehen, müssen wir versuchen diese mit Gegenargumenten zu legitimieren oder egalisieren. Dabei ist es besonders hilfreich die Zuhörer_innen dazu zu bewegen, sich mit der Person zu identifizieren, die von den negativen Sachverhaltselementen belastet wird. Wenn es den Redner_innen gelingt ein Gemeinschaftsgefühl zu erwecken ist die Hälfte der Überzeugungsarbeit bereits geleistet. Oft werden Fehler der gegnerischen Seite zugeschoben und eigennützige Verhaltensweisen als uneigennützig dargestellt.

Um die gegnerische Position zu schwächen macht man eigentlich genau das Gegenteil. Die ungünstigen Sachverhalte werden hervorgehoben und die günstigen verschwiegen oder so gut wie möglich trivialisiert. Die negativen Attribute sollen sich in der Rede häufen und die Fehler der gegnerischen Seite, können ins Maßlose gesteigert werden. Mit dieser strategisch-taktischen Methode hat man die Hälfte der Überzeugungsarbeit geleistet, wenn es einem gelungen ist, die Zeugen der gegnerischen Seite als unglaubwürdig darzustellen.

Wir können uns beide Taktiken besser vorstellen, indem wir zum Beispiel auf die Geschehnisse in der Politik zurückgreifen. Erinnern wir uns an die Koalitionsauflösung der österreichischen Regierung im Jahre 2008. Jedes Fehlverhalten wurde jeweils der gegnerischen Seite zugeschoben. Erfolge hingegen, wurden einzig und allein der eigenen Partei zugeschrieben. Und warum? Wir wissen doch alle, dass selbst einfache Gesetze nur mit unbedingter Mehrheit des Parlaments beschlossen werden können!

2.2.3. Redeteile

Die wichtigste und bekannteste Einteilung einer Rede besteht aus den Elementen: Einleitung, Hauptteil und Schluss. Wichtigste deshalb, weil diese Teile, den Rezipient_innen am ehesten in Erinnerung bleiben. Eine besonders kreative, kunstvolle oder rhetorisch sehr gut ausgestaltete Einleitung kann ihre volle Wirkung entfalten und bleibt den Zuhörer_innen besonders gut in Erinnerung. Gleiches gilt für den Schluss.

Die klassische Einteilung einer Rede (vgl. Kolmer/Rob-Santer 2002) ergibt sich aus der Rhetorik vor Gericht:

- Einleitung (*exordium*)
- Gliederung (*divisio/partitio*)
- Themenstellung (*propositio*)
- Erzählung (*narratio*)
- Beweisführung (*argumentatio/probatio*)
- Schluss (*peroratio/conclusio*)

In der **Einleitung** müssen wir den Kontakt zu unseren Rezipient_innen herstellen. Das Publikum muss den Zusammenhang zwischen uns, sich selbst und der Thematik erkennen. Wenn die Rezipient_innen erkennen: wir haben etwas gemeinsam, uns verbindet etwas, dann ist ihr Interesse fürs Erste geweckt und sie sind „aufnahmebereit“.

Die **Gliederung** fand hauptsächlich nur in der Gerichtsrhetorik Anwendung. In ihr wird der Streitfall grob dargestellt und die wesentlichen Tatbestandselemente aufgelistet. Dabei handelt es sich tatsächlich nur um eine überblicksmäßige Auflistung aller Schwerpunkte.

Die **Themenstellung** wird nicht bei allen Redetheorien aufgelistet, sie ermöglicht uns, das Thema welches besprochen werden soll, kurz zu ergänzen oder einzugrenzen und Schwerpunkte zu setzen. Zum Beispiel in der Gerichtsrhetorik um Zeugen aufzulisten.

In der **Erzählung** erfolgt die möglichst genaue Sachverhaltsschilderung und Darstellung der faktischen Situation. Die Gerichtsrhetorik nutzt die Erzählung für die Darstellung der Ausgangslage des Klägers und die eventuelle Darstellung aller Kausal- oder Folgeschäden.

Wichtigster Teil ist definitiv die **Beweisführung**. Es ist der Hauptteil der Gerichtsrede und er trägt am meisten zur Entscheidungsfindung bei. Diesen Teil der Rede können wir am individuellsten gestalten. Zeugen werden vernommen, Pro und Contra wird debattiert. Es ist jener Teil welcher sozusagen alles erlaubt. Fast jeder „Trick“, jede Art von Überlistung oder Wahrheitsfindung wird angewendet. Es ist der Teil einer Rede, welcher uns die größtmögliche „künstlerische“ Freiheit erlaubt.

Der **Schluss** ist in Wahrheit nur eine Wiederholung des bereits Gesagten, doch die Bedeutung sollte nicht vernachlässigt werden. Schließlich ist auch der Erfolg eines Hollywoodfilms im Endeffekt von seinem Ende abhängig. Wenn die Zuseher_innen vom Ende nicht besonders angetan sein werden, werden sie aller Wahrscheinlichkeit nach, auch vom ganzen Film kein besonders gutes Urteil haben. Der Schluss trägt definitiv dazu bei, was wir von der Sache als Gesamtheit halten. So räumt uns auch dieser Teil der Rede ein hohes Maß an Individualität ein. Es liegt in unserem Ermessen welche Argumente wir vorbringen oder bewusst außer Acht lassen. In der Gerichtsrhetorik erweist sich oft das Prinzip „In der Kürze liegt die Würze“ als besonders effektiv. Wer kennt keinen Film in dem ein angloamerikanisches Plädoyer vorkommt, das nur aus einem, dafür sehr prägnantem Satz besteht?

2.2.4. Aufgaben

Die klassische Aufgabeneinteilung (vgl. Kolmer/Rob-Santer 2002:40) für Redner_innen besteht aus 5 Punkten:

- Auffindung (*inventio*)
- Anordnung (*dispositio*)
- Stilgestaltung (*elocutio*)
- Einprägung (*memoria*)
- Vortrag (*actio/pronuntiatio*)

Verglichen mit der Arbeitsvorbereitung bei Translator_innen findet man auch hier wieder Parallelen. **Auffindung** bedeutet nichts anderes als Recherche. Wir recherchieren für die Gestaltung unserer Rede. Als Translator_innen müssen wir uns in die Thematik bzw. das Fachvokabular unseres Dolmetschauftrages einarbeiten. Mithilfe von Paralleltexten bzw. Fach- und Wörterbüchern lässt sich ein ordentliches Basisvokabular zusammenstellen.

Während wir als Redner_innen bei der **Anordnung** auf den Aufbau unserer Rede, die Auswahl und Anordnung von Argumenten Rücksicht nehmen, müssen wir als Translator_innen das gesammelte Basisvokabular ordnen um einen guten Überblick zu bekommen. Es empfiehlt sich hierbei die Erstellung eines Glossars. Wobei das Glossar je nach Präferenz der Translator_innen gestaltet werden kann. Natürlich gibt es Ausnahmen, wie bei Teamarbeiten zum Beispiel. In solchen Fällen ist es natürlich sinnvoller, sich auf einen einheitlichen Glossaraufbau zu einigen. Ansonsten gilt die goldene Regel: „Mache es so, wie es für dich am Besten ist!“. Damit ist gemeint, dass man am besten arbeitet, wenn man alle möglichen Unruhe- und Unwohlfsaktoren ausgeschaltet hat.

Bei der **Stilgestaltung** haben wir die freie Wahl, wir können den Stil (siehe Kap. 2.2.6.) sowohl der jeweiligen Situation, als auch den Rezipient_innen anpassen. „Der Redner hatte im Übrigen den Kanon der Stilmittel parat zu haben, mit denen eine Verkürzung, Verknappung (*brevitas*) – wie das Gegenteil, die Erweiterung, Ausschmückung (*amplificatio*) vorgenommen werden konnte, dies nicht nur, um dadurch Effekte zu erzielen, sondern auch um auf eine Situation zu reagieren, etwa die Rede zu kürzen.“ (Kolmer/Rob-Santer 2002:42). Gleiches gilt natürlich für Translator_innen: „[...] Translator_innen müssen immer Entscheidungen treffen: in Bezug auf die Interpretation des Ausgangstextes und in Bezug auf die Art und Weise, wie sie diese Interpretation im Zieltext wiedergeben können.“ (Kadrić et. al. 2005:73).

Das **Einprägen** ist ein Aufgabenbereich, der sehr häufig vernachlässigt wird. In der klassischen Aufgabeneinteilung, war dies einer der wichtigsten Punkte (wenn man überhaupt von einer Rangordnung der Aufgaben sprechen kann). Nur Redner_innen die ihr Anliegen souverän rüberbringen, wirken den Rezipient_innen gegenüber glaubhaft. „Nur wer selbst brennt, kann andere entzünden!“ (Aurel, Augustinus). Eine Rede, die nur vom Blatt abgelesen wird, wirkt uninteressant und einschläfernd! Viele Faktoren wie Tempo, Intonation, Gestik oder Körpersprache werden bei einer runter gelesenen Rede komplett vernachlässigt. Für Dolmetscher_innen gilt, je besser man das ausgearbeitete Basisvokabular in petto hat, desto mehr Zeit hat man um bei der Dolmetschung auf Faktoren wie Tempo, Intonation, Gestik und Körpersprache einzugehen. Der **Vortrag** bzw. die gedolmetschte Rede wirkt

dann besser! Schließlich können Rezipient_innen, im Regelfall, nicht beurteilen ob die Ausgangsrede oder die Dolmetschung „schlecht“ ist.

2.2.5. Redestrategien

Aus der klassischen Temperamentenlehre der Hippokratiker ergeben sich vier Grundcharaktertypen:

- Sanguiniker
- Phlegmatiker
- Melancholiker
- Choleriker

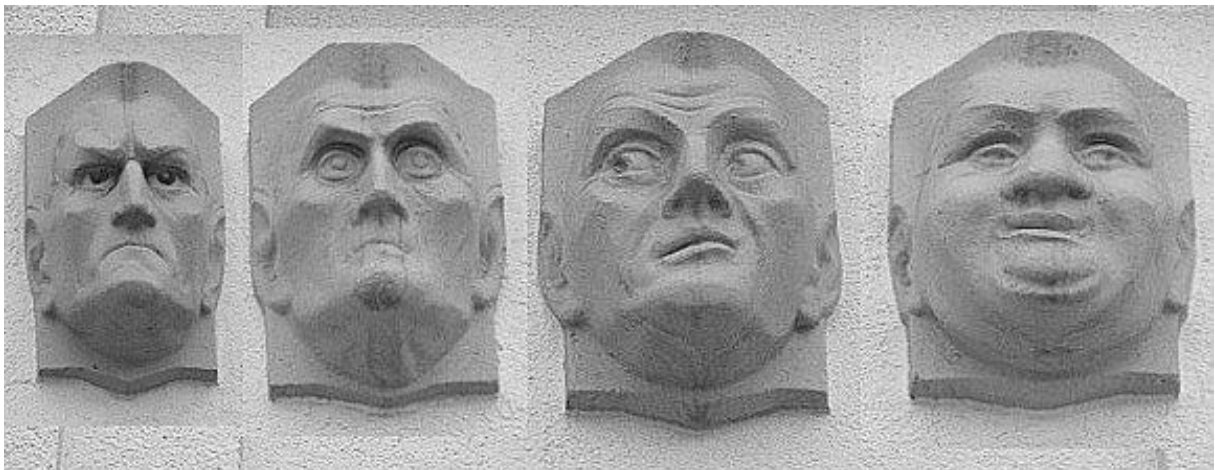


Foto A: klassische Temperamentenlehre

Choleriker – Melancholiker - Sanguiniker – Phlegmatiker (v.l.n.r.)

Aus den jeweiligen Charaktereigenschaften, dieser vier Grundtypen, können wir eine Strategie entwickeln, wie wir unsere Rede gestalten wollen. Dabei müssen wir allerdings beachten, welchen Typus oder welche Mischform, wir grundsätzlich selber

darstellen. Denn unsere Charaktereigenschaften prägen uns oft stärker als wir glauben. Uns von Grund auf, aus einem Phlegmatiker in einen Sanguiniker zu verwandeln, ist schier unmöglich. Ausnahmen bestätigen, wie so oft, die Regel, doch einem Grundtypen wird es immer viel leichter fallen, seine „angeborenen“ Eigenschaften auszuspielen und Anfangs, vielleicht nur zu versuchen, die positiven Eigenschaften eines anderen Grundtyps mit einzubauen. Je geringer die Diskrepanz zwischen unseren Charaktereigenschaften und der geplanten Redestrategie ist, desto besser ist die Wirkung unserer Rede. Die Tabellen A und B auf Seite 24 und 25 enthalten einen Überblick, über die positiven und negativen Eigenschaften aller vier Grundtypen.

Der **sanguinische** Grundtyp ist beim Publikum prinzipiell sehr beliebt, denn er redet viel und gerne. Er ist sehr kontaktfreudig und geht offenherzig mit dem Publikum um. Jede Person, die oft vor Publikum bzw. in der Öffentlichkeit steht, sollte zu einem gewissen Teil sanguinisch veranlagt sein. Für Translator_innen können diese Aspekte durchaus für die Wahl der Berufssparte ausschlaggebend sein. Doch das ist reine Ansichtssache. Während manche Translator_innen bei einer Simultandolmetschung Panik bekommen, weil ihnen so viele Leute zuhören, finden andere, dass man sich in der Kabine perfekt konzentrieren kann, weil es so schön leise ist. Also Regel gibt es keine! Wieder einmal gilt: probieren geht über studieren.



Foto B: Sanguiniker

Der **phlegmatische Grundtyp** ist sehr ruhig und besonnen. Reden halten gehört eher nicht zu seinen Stärken. Er bevorzugt den geregelten Alltag und ist glücklicher, wenn er nicht etwas Spontanes tun soll oder etwas Neues lernen muss. Seine Körpersprache ist eher passiv, aber solide.



Foto C: Phlegmatiker

Der **melancholische Grundtyp** zeichnet sich nicht unbedingt durch Selbstdarstellung aus. Er handelt sehr überlegt und nicht überstürzt. Er arbeitet sehr gewissenhaft und hat einen ausgeprägten Sinn für Details. Er kann schnell analysieren und mit Zahlen, Daten und Fakten umgehen. Sorgfältigkeit und Vollständigkeit sind seine Arbeitsmaximen.



Foto D: Melancholiker

Den **cholerischen Grundtyp** kennen wir alle als dominanten Despoten. Er neigt dazu keine andere Meinung zu akzeptieren und im Gespräch zu unterbrechen. Doch er hat auch positive Eigenschaften. Er arbeitet sehr gewissenhaft und zielorientiert. Durch seine überschäumende Selbstmotivation kann er Andere gut „mitziehen“.



Foto E: Choleriker

<i>Tabelle A</i>	sanguinischer Typ	phlegmatischer Typ
positive Eigenschaften:	vom Beginn an sehr aufgeschlossen lebendige Vortragsart neugierig auf sein Publikum Begeisterungsfähig verbreitet eine positive Grundstimmung sprachgewandt fantasievolle und kreative Darstellung flexibel und spontan bei Einwänden schnelle Auffassungsgabe	einfache Sprache natürliche Souveränität Ruhe und Übersicht verbreitet eine angenehme Atmosphäre verhält sich seinem Auftraggeber gegenüber loyal beantwortet geduldig Einwände und Fragen optimistische Grundeinstellung
negative Eigenschaften:	bereitet sich ungern vor neigt zum Lamentieren denkt Ideen und Vorschläge ungern zu Ende neigt zu Übertreibungen wenig Redestruktur	neigt zu lethargischem Redestil skeptisch gegenüber neuen Ideen monotone Sprechweise passive Körpersprache unflexibel und wenig spontan
Rhetorik:	sehr flüssig wenige Pausen spricht sehr schnell ansehnliche Beispiele und Vergleiche kreative Begriffswahl	benutzt Füllwörter übersichtlich legt Inhalte knapp dar transportiert den Nutzen
Stimme:	lebendige Sprechdynamik Kopfstimme	ruhig meist tief und sonor
Körpersprache:	vielseitige Gestik steht kaum still guter Blickkontakt freundliche Mimik	gemächlich gestikuliert auf der negativen Ebene fester Stand kaum Bewegungsdynamik am Rednerplatz

<i>Tabelle B</i>	melancholischer Typ	cholerischer Typ
positive Eigenschaften:	qualifizierte Aussagen lösungsorientierte Vorschläge höfliches Auftreten ausführlich und informativ Galgenhumor differenzierte Aussagen	Präsenz kurze und knappe Darlegung seiner Inhalte motivierend und auffordernd visionäre Ideen dynamische Sprache Ziel- und ergebnisorientierte Vortragsart
negative Eigenschaften:	zu viele Details kommt nicht zum Ende alles ohne Gewähr zu sachliche Darstellung wenig körpersprachliche Präsenz wirkt häufig unsicher	baut keine echte Beziehung zum Publikum auf eine Spur zu humorlos bemerkt schlechte Stimmung nicht geht nicht genügend auf seine Zuhörer ein reagiert schnell und ungeduldig
Rhetorik:	viele Füllwörter strukturierte Inhalte kaum Beispiele Schachtelsätze drückt sich gewählt aus vermeidet Appelle	formuliert Nutzen und Vorteile stellt Ergebnisse in den Vordergrund keine Schnörkeleien
Stimme:	ruhig leise	laut neigt dazu, Satzenden zu verschlucken
Körpersprache:	introvertiert kleiner Standpunkt passiver Oberkörper kaum Gestik besorgte Mimik	raumgreifend weite Gesten grobe Handmotorik breitbeiniger Stand angespannte Mimik

2.2.6. Stilarten

Unterschiedliche Gesellschaftsschichten bedienen sich unterschiedlicher Stilarten. Dies hatte in der Antike dieselbe Gültigkeit wie heute. Die klassische Einteilung (vgl. Kolmer/Rob-Santer 2002:38) erfolgt in drei Stilarten:

- simpler Stil (*genus tenue/humile*)
- mittlerer Stil (*genus medium*)
- gehobener Stil (*genus grande/sublime*)

Eine Mischform dieser drei Stile ist möglich, sollte allerdings nie unbewusst verwendet werden, da sie je nach Anwendung, eine sehr differenzierte, kontrastreiche, spannende oder sogar belustigende Wirkung erzielen kann. Je nach Kommunikationssituation müssen wir die Stilart, der jeweiligen Gesellschaft und Umgebung anpassen. Der Begriff „professionelle Translation“ impliziert, dass sich niemand in Kommunikationssituationen missverstanden bzw. unwohl oder überfordert fühlt. Nur der bewusste Umgang, mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln, kann uns davor bewahren, dass die Kommunikation in eine ungewünschte Richtung gelenkt wird.

Besonders in Kommunikationssituationen in denen unterschiedliche Gesellschaftsschichten zusammenkommen, können Probleme solcher Art auftreten. „Im Rahmen des juristischen Handelns kommunikativer Art reicht die Verwendung der Sprache von der Verwendung der Standardsprache bis zu dialektalen bzw. umgangssprachlichen Äußerungen, aber auch bis zur formellen Fachsprache in den Gutachten.“ (Kadrić 2006:33). So gesehen kann man sagen, dass sich die Rolle von Dolmetscher_innen je nach Umgebung und Situation ändert (vgl. Tryuk 2006:157).

2.3. Figuren

2.3.1. Figuren der Wortstellung und Satzkonstruktion

Mit Figuren der Wortstellung und Satzkonstruktion können wir Spannungs- und Überraschungseffekte erzeugen. Durch die Rhythmik die dabei oft entsteht, wird die Einprägsamkeit gesteigert. In der Gerichtsrhetorik wird dadurch vor allem die Glaubwürdigkeit der eigenen Position gestärkt.

- Parallelismus
- Isokolon, (Parison/Trikolon)
- Chiasmus
- Antimetabole (Commutatio)
- Hyperbaton
- Inkonzinnität
- Inversion
- Anakoluth

Parallelismus: entsteht durch zwei aufeinander folgende, syntaktisch parallele Satzeinheiten. Durch die Parallelität antizipiert der Hörer die These als seine eigene, was zur Erhöhung der Glaubwürdigkeit führt. Aus diesem Grund wird Parallelismus besonders gerne zur Darstellung von Antithesen verwendet. In der Bibel werden Antithesen besonders oft mithilfe von Parallelismen gestützt.

„Ihr habt gehört, dass da gesagt ist: „Auge um Auge, Zahn um Zahn.“ Ich aber sage euch, dass ihr nicht widerstreben sollt dem Übel; sondern, so dir jemand einen Streich gibt auf deinen rechten Backen, dem biete den andern auch dar.“ (Lutherbibel, Matthäus)

„Sie hören weit, sie sehen fern.“ - „Die Nacht ist dunkel, der Tag ist hell.“ (Kästner, Erich)³

³ [http://de.wikipedia.org/wiki/Parallelismus_\(Rhetorik\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Parallelismus_(Rhetorik)) - 16.05.2009

Isokolon: ein Parallelismus mit gleicher Wortanzahl wird als Isokolon bezeichnet. Stimmt sogar die Silbenanzahl überein, spricht man von einem **Parison**. Ein dreifaches Isokolon bezeichnet man als **Trikolon**.

„Kurz ist der Schmerz und ewig ist die Freude!“ (Schiller, Friedrich. Die Jungfrau von Orléans)

„Reisst die Konkubine, aus des Fürsten Bett. Schmiert die Guillotine, mit der Pfaffen Fett.“ (Hecker, Friedrich. Das Hecker-Lied. Dreiunddreißig Jahre)

Chiasmus: Satzglieder und Teilsätze werden überkreuzt. Dadurch wirkt er besonders rhythmisch und einprägsam und wird besonders oft zur Untermauerung von Antithesen verwendet. Ein populäres Beispiel für Chiasmus stammt aus der Frauen- und Lesbenbewegung:

„Eine Frau ohne Mann, ist wie ein Fisch ohne Fahrrad.“

Ein weiteres Beispiel, welches die rhythmische Wirkung und besondere Einprägsamkeit demonstriert lautet:

„Sind sie zu stark, bist du zu schwach.“

Erkennt? Es ist der Werbeslogan eines berühmten Pastillenherstellers, nämlich Fisherman's Friend.

Antimetabole: soll die Glaubwürdigkeit erhöhen und die Möglichkeit zur Kritik bestmöglich ausschließen. Dabei wird zwischen semantischem Chiasmus und syntaktischem Chiasmus unterschieden. Während semantischer Chiasmus eine Stammüberkreuzung mit dem Schema: $a^x b^y / b^x a^y$ darstellt, stellt syntaktischer Chiasmus eine Funktionsüberkreuzung mit dem Schema: $a^x b^y / a^y b^x$. Ein Beispiel für semantischen Chiasmus ist das Motto der „Drei Musketiere“ und wird in vielen Bereichen, wie Politik, Werbung, Sport oder Wirtschaft zitiert:

„Tous pour un, un pour tous!“ - „Einer für alle und alle für einen! (Dumas, Alexandre. Les trois mousquetaires)

Auch wenn es kaum auffällt, so ist es umso interessanter, dass die Satzstellung dieses Zitats bei der Übersetzung ins Deutsche, umgedreht wurde! Statt „Alle

für einen, einer für alle!“ wurde *„Einer für alle und alle für einen!“* übersetzt. So wurde die Antimetabole zusätzlich um eine heroische Wirkung ergänzt.

„Ach Gott! Die Kunst ist lang, und kurz ist unser Leben.“ (Goethe, Johann Wolfgang von. *Faust I*)

Hyperbaton: weist einen spezifischen Kunstcharakter auf indem es Abweichungen von der üblichen Wortstellung zulässt. Syntaktisch zusammengehörende Wörter werden getrennt, dabei wird das zwischengestellte oder vorangestellte Wort besonders betont.

„Der Worte sind genug gewechselt, lasst mich auch endlich Taten sehn.“ (Goethe, Johann Wolfgang von. *Faust I*)

„Und muss ich so dich wieder finden?“ (Schiller, Friedrich. *Die Kraniche des Ibykus*)

Inkonzinnität: ist die bewusste Vermeidung von koordinierten Satzteilen. Redner_innen haben dabei die Wahl bewusst auf die Syntax, die Semantik oder die Verwendung der Tempora einzugehen. Dadurch wird eine besonders starke *variatio* (siehe Kap. 2.2.2.) der Rede ermöglicht.

„Bei Sonnenschein und wenn es regnet...“

„Im Allgemeinen werden die Bewohner Göttingens eingeteilt in Studenten, Professoren, Philister und Vieh; welche vier Stände doch nichts weniger als streng geschieden sind. Der Viehstand ist der Bedeutendste. Die Namen aller Studenten und aller ordentlichen und unordentlichen Professoren hier herzuzählen, wäre zu weitläufig; auch sind mir in diesem Augenblick nicht alle Studentennamen im Gedächtnisse, und unter den Professoren sind manche, die noch gar keinen Namen haben.“ (Heine, Heinrich. *Die Harzreise*)

Inversion: heißt die Umstellung des grammatisch üblichen Satzbaus. Bei diesem rhetorischen Gestaltungselement muss man allerdings dazusagen, dass sich die Wortfolge im Laufe der Zeit geändert hat. Inversionen die uns heutzutage als solche erscheinen sind in der Barockzeit womöglich gar nicht als solche aufgefallen. Der häufig pathetisch wirkende Stil, ist heutzutage natürlich viel auffälliger.

„So rate ich dir, ...“

„Die Inversion gibt ferner Möglichkeit zur Rhythmisierung, was nicht zuletzt im Liedgut sichtbar wird.“ (Kolmer/Rob-Santer 2002:73).

„Hänschen klein, ging allein. In die weite Welt hinein...“

Anakoluth: gilt in der Schriftsprache als grammatischer Fehler, wird allerdings in der mündlichen Alltagssprache durchaus akzeptiert. Es ist ein Satzbruch, der in der Dichtkunst und der Theaterwissenschaft oft verwendet wird, um den Eindruck von Verwirrung, Verstörtheit, Erregung oder Vortäuschung zu erwecken. Es lässt die Rede authentisch wirken und wird deshalb oft in Dialogen verwendet. Dabei kann zwischen drei Formen unterschieden werden:

Die bereits angefangene Konstruktion wird komplett aufgegeben:

„Aber, vielleicht... Nein, dafür haben wir nicht genug Zeit.“

Das bereits Gesagte wird korrigiert oder widerrufen (Retraktion):

„Ich möchte darüber.../ über das Alles nichts mehr hören.“

Die bereits angefangene Konstruktion wird zu Gunsten einer komplett neuen aufgegeben:

„Wenn wir morgen ganz früh losfahren wollen,... wir müssen noch heute tanken um morgen ganz früh losfahren zu können.“

2.3.2. Figuren der Worthäufung

Die Figuren der Worthäufung ermöglichen uns, in erster Linie, Umfang (Textfülle) und Wichtigkeitsdarstellung (Tiefendimension) einer Rede zu verändern. Durch Erweiterung der Textfülle wird die Bedeutung von weniger bedeutenden Inhalten suggestiv gesteigert. Durch Erweiterung der Tiefendimension, können simplere Sachverhalte komplexer dargestellt werden. Die Unwissenheit ist allerdings die häufigste Ursache für die Verwendung von Worthäufungen. Deshalb ist es für Übersetzer_innen und speziell für Dolmetscher_innen besonders wichtig, Worthäufungen zu erkennen und je nach Absicht des Ausgangstextes zu korrigieren. Folgend können unnötig umständliche Formulierungen gänzlich ausgelassen oder adäquat wiedergegeben werden, wenn die Funktion der Worthäufung beabsichtigt war. Die Auslassung von unnötig umständlichen Formulierungen hat den Vorteil, dass die Syntax dadurch simpler wird und für Dolmetscher_innen ein Zeitgewinn entsteht. Bei der Dolmetschung gilt es allerdings darauf aufzupassen, dass ein gekürzter Text für die Rezipient_innen nicht zu komplex wird (vgl. Tabakowska 2003 Kap. 13).

- Synonym
- Pleonasmus
- Tautologie
- Epitheton (ornans)
- Klimax

Synonym: ist ein bedeutungsgleiches oder bedeutungsähnliches Wort. Durch die Synonymie kann die Textfülle, wie auch die Tiefendimension ausgedehnt werden. Somit gehört die Synonymie zu den Mitteln der *amplificatio* und trägt entscheidend zur *variatio* bei. Durch die Verwendung von Synonymen kann darauf hingewiesen werden, dass ein Wort nicht nur in seiner Hauptbedeutung zu verstehen ist, sondern auch die Nebenbedeutungen gemeint sind.

„Auto... Fahrzeug... Automobil... Kraftfahrzeug... Audi... Opel...
Škoda...usw...“

Pleonasmus: ist eine überflüssige Anhäufung, nach der Wortart unterschiedlicher, sinngleicher oder sinnähnlicher Ausdrücke. Wird zwar in der Alltagssprache als nicht störend empfunden, doch in der literarischen Sprache, gilt der Pleonasmus als Stilfehler, wenn er unbewusst verwendet wird. Bewusst angewandt kann er als Verstärkung eines Ausdrucks dienen.

„Alter Greis.“

„Runde Kugel.“

„Ausländische Importprodukte.“

„Ich persönlich, ...“

Tautologie: Verwendung eines Begriffes, der das bereits Gesagte wiederholt. Die Tautologie wird in der literarischen Sprache genauso wie der Pleonasmus zu den Stilfehlern gezählt. Wird sie allerdings bewusst zur Bedeutungshervorhebung verwendet, spricht man von einer scheinbaren Tautologie. In der Alltagssprache wirkt die Tautologie keinesfalls störend und kommt vorwiegend in Redewendungen vor.

„Nie und nimmer.“

„Hinter Schloss und Riegel.“

Epitheton (ornans): stellt ein schmückendes Element dar und wird vorwiegend in der Dichtung verwendet. Es ist eine, für das Satzverständnis nicht unbedingt notwendige, attributive Ergänzung. Wird das Epitheton ornans auf einen Namen angewendet stellt es eine Antonomasie dar (siehe Kap. 2.4.).

„Tiefes Schweigen.“ – „altum silentium“ (Vergil. Aeneis)

„Bella gerant alii! Tu, felix Austria, nube!“ – „Kriege mögen andere führen! Du, glückliches Österreich, heirate!“ (abgeleitet von Ovids Heroides)

Klimax: Worthäufung mit immer stärker werdendem Ausdruck. Der Steigerungseffekt fördert die Einprägsamkeit, dadurch findet die Klimax auch in der Werbung häufige Anwendung. Eine Klimax die vom stärkeren Ausdruck zum schwächeren übergeht, heißt **Antiklimax**. Eines der bekanntesten Beispiele für eine Klimax stammt von Caesar:

„*Veni, vidi, vici.*“

„*Gut, besser, Gösser.*“ (Bierwerbung)

„*Er weint, er ist bezwungen, er ist unser!*“ (Schiller, Friedrich. *Die Jungfrau von Orléans*)

2.3.3. Figuren der Wortwiederholung

Die Figuren der Wortwiederholung dienen der besseren Einprägung wichtiger Begriffe. Die Zuhörer_innen sollen mit den zentralen Begriffen praktisch überhäuft werden, um gar keine Möglichkeit zu bekommen Zweifel zu erheben.

- Geminatio
- Anaphora
- Epipher
- Symploke (Complexio)
- Anadiplose
- Kyklos (Epanalepse)
- Epanodos
- Polyptoton

Geminatio: ist die einfache Wiederholung eines Wortes. Dadurch soll es besser und prägnanter wirken.

„Come what come, may time and the hour run through the roughest day.“
(Shakespeare, William. *Macbeth* 3) – *“Komme, was kommen mag, die Stunde rinnt auch durch den rau’sten Tag.“* (Übersetzung von Schiller, Friedrich. *Macbeth*)

„Laue Luft kommt blau geflossen, Frühling, Frühling soll es sein!“
(Eichendorff, Joseph von. *Frische Fahrt*)

Anaphora: ein Wort oder ein Satzfragment wird jeweils am Anfang der aufeinander folgenden Sätze wiederholt. Eine Anaphora kann auch auf eine ganze Rede ausgedehnt werden. Der psychologische Aspekt dabei ist, dass sich die Botschaften die man vermitteln will, tiefer ins Unterbewusstsein der Zuhörer_innen einprägen. Als 1961 die Berliner Mauer hochgezogen wurde, hielt der damalige amerikanische Präsident John F. Kennedy folgende Rede: (vgl. Pöhm 2006:66)

„Ich bin stolz, heute in Ihre Stadt zu kommen, die Symbol ist des Widerstandsgeistes. Ich bin stolz, mit Ihrem Bundeskanzler Ihr Land besucht zu haben, das für Demokratie, Freiheit und Fortschritt steht. Ich bin stolz, in Begleitung von General Clay hier zu sein, der wiederkommt, wenn es nötig sein sollte...“

„Wer soll nun die Kinder lehren, und die Wissenschaft vermehren? Wer soll nun für Lämpel leiten, seine Amtstätigkeiten?“ (Busch, Wilhelm. *Max und Moritz*)

Epipher: entspricht der Anapher, wobei die Wiederholung nicht am Anfang aufeinander folgender Sätze, sondern am Ende Platz nimmt. Als Beispiel dafür dient ein bekanntes Sprichwort:

„Ende gut, alles gut.“

Symploke (Complexio): ist eine Kombination von Anapher und Epipher.

„Alles geben die Götter, die unendlichen, ihren Lieben ganz, Alle Freuden, die unendlichen, Alle schmerzen, die unendlichen, ganz.“ (Goethe, Johann Wolfgang von. *Alles geben die Götter*)

Anadiplose: das letzte Wort eines Satzes, wird zu Beginn des darauf folgenden wiederholt. „Die Anadiplosis erzeugt den Effekt eines rhetorischen Echos mit einem Ansteigen/Bedeutungszuwachs bei der Wiederholung [...] bei Fortführung der Anadiplosis über mehrere Stufen erhält man eine Klimax [...].“ (Kolmer/Rob-Santer 2002:67) Klimax (siehe Kap. 2.3.2.).

„Doch er stehet männlich an dem Steuer, Mit dem Schiffe spielen Wind und Wellen, Wind und Wellen nicht mit seinem Herzen. Herrschend blickt er auf die grimme Tiefe, Und vertrauet scheiternd oder landend, Seinen Göttern.“ (Goethe, Johann Wolfgang von. *Seefahrt*)

Kyklos (Epanalepse): das erste Wort eines Satzes wird am Ende desselben Satzes wiederholt. Beziehungsweise wird ein ganzes Satzglied am Anfang und am Ende einer semantischen oder syntaktischen Einheit wiederholt. Dadurch wird ein Wiederholungseffekt erzielt, welcher die Eindringlichkeit des wiederholten Begriffes/Satzes erhöht.

„Unwissender, niederträchtiger Kerl! Habe ich dir nicht oft genug gesagt, keine Seele in meine Stube zu lassen, als aufs höchste meinen Vater? Was will denn die hier? Unwissender, niederträchtiger Kerl! hast du mir es nicht oft genug gesagt, dass ich mich aus der Stube fortmachen soll? kannst du dir denn aber nicht einbilden, dass die, welche im Kabinette hat sein dürfen, auch Erlaubniß haben werde, in der Stube zu sein? Unwissender, niederträchtiger, Kerl!“ (Lessing, Gotthold Ephraim. *Der junge Gelehrte*)

Epanodos: die Satzglieder zweier Sätze werden überkreuzt und in umgekehrter Reihenfolge wiedergegeben. Ein gutes Beispiel ist ein polnisches Sprichwort:

„Jak się nie ma co się lubi, to się lubi co się ma!“ was soviel bedeutet wie:
„Wenn man nicht hat was man mag, dann mag man was man hat!“

„Spät kommt ihr, doch ihr kommt.“ (Schiller, Friedrich. *Die Piccolomini*)

Polyptoton: durch Wortwiederholung mit abgewandelter Flexionsform soll die Ästhetik betont werden.

„Und wenn man jemandem erklären sollte, was das Wiener Literatencafé eigentlich war und wie ein Ober in einem Wiener Literatencafé beschaffen sein sollte, dann würde man ihm wohl am besten eine der vielen Anekdoten erzählen, in deren Mittelpunkt Herr Hnatek stand und steht und stehen bleiben wird.“ (Torberg, Friedrich. *Tante Jolesch*)

2.3.4. Figuren der Worteinsparung

- Ellipse
- Zeugma

Ellipse: keine andere Figur übernimmt die Funktion der *brevitas* so gut wie die Ellipse. Eigentlich aus der Alltagssprache abgeleitet, stellt sie eine Auslassung/Einsparung von Wörtern oder Satzteilen dar, die aus dem Kontext abgeleitet werden können. Bei längeren Texten erinnert die Ellipse an den Telegrammstil. „Die der Kürze dienende Einsparung durch Implikatur bietet Vagheit für individuelles Wunschdenken und Projektionsmöglichkeiten, trägt aber gleichzeitig ein unausgesprochenes Kompliment in sich: der Rezipient ist zum Ausfüllen der durch Einsparung bzw. Auslassung entstandenen Leerformeln aufgefordert; so wird er erstens zum Gedankenkomplizen des Senders, und zweitens trifft er richtig, was auch immer er assoziiert.“ (Sahihi/Baumann 1987:53). Dadurch eignet sich die Ellipse besonders gut für Werbung, da die Einsparung bzw. Auslassung durch das Bild, welches mitgesendet wird, ersetzt werden kann.

„Je eher, desto... (besser).“

„Wie du mir, so ich... (dir).“

Zeugma: in einem Satz werden mehrere Objekte mit nur einem Prädikat verbunden. Dabei kann auch Komik erzeugt werden, wenn das Prädikat nur zu einem dieser Objekte so wirklich passt. Einer der bekanntesten deutscher Komiker hat sich oftmals, als Begrüßung eines Zeugmas bedient und es so zu einem seiner persönlichen Markenzeichen gemacht:

„Ich heiße nicht nur Heinz Erhardt, sondern Sie auch herzlich willkommen.“

„Der See kann sich, der Landvogt nicht erbarmen.“ (Schiller, Friedrich. Wilhelm Tell)

2.3.5. Klangfiguren

- Alliteration
- Assonanz
- Homoioteleuton
- Homioptoton
- Homoioprothoron
- Onomatopoesie
- Paranomasie
- Figura etymologica
- Paranomatischer Intensivgenitiv
- Traductio

Alliteration: gleiche Anfangslaute aufeinander folgender Wörter. Dadurch kann der Text phonologisch und musikalisch strukturiert werden. Am häufigsten kommt die Alliteration als Stabreim vor.

„Kind und Kegel.“

„Lust und Laune.“

Assonanz: zwei oder mehrere benachbarte Wörter einer syntaktischen Einheit, besitzen den gleichen vokalischen Laut. Da sich die Wörter nicht reimen müssen, wird die Assonanz auch als Binnenreim, Halbreim oder unreiner Reim bezeichnet. Heutzutage findet die Assonanz in der Rap-Musik besonders häufige Verwendung.

„Buch und Wut“

„Land und ganz“

„Schwarze Damen, schwarze Herren, Wandeln durch Bolognas Straßen.
Werden sie zur Leiche gehen? Wen bringt man so spät zu Grabe?“ (Brentano,
Clemens. Romanzen vom Rosenkranz)

Homoiooteleuton: zwei oder mehrere benachbarte Wörter einer syntaktischen Einheit, mit gleich klingenden Flexionsendungen. Auch hier gibt es ein Beispiel unseres beliebten deutschen Komikers:

„...und verschlang die kleine fade Made ohne Gnade. Schade!“ (Erhardt, Heinz. Die Made)

„Liberté, égalité, faraternité.“ Der Wahlspruch der französischen Republik wurde auch auf besonders kreative Weise in der Werbung genutzt: „Liberté, égalité, Straßenlagé.“ (Citroën C5)

Homoioptoton: Homoiooteleuton bei gleichem Kasus.

„Durch Fingers knicken, kann man klicken.“

Homoioprophoron: eine besonders stark ausgeprägte Alliteration. Wie bei Zungenbrechern wird die Aussprache durch die große Lautähnlichkeit, besonders von „l“ und „r“ erschwert (vgl. Kolmer/Rob-Santer 2002:58).

„Blaukraut bleibt Blaukraut, und Brautkleid bleibt Brautkleid.“

„Red lorry, yellow lorry. Red lorry, yellow lorry. Red lorry, yellow lorry.“

Onomatopoesie: auch Lautmalerei genannt. Ist der sprachliche Ausdruck, welcher einen Naturlaut oder irgendein anderes akustisches Phänomen wiedergeben soll. Lautmalerei ist besonders kennzeichnend für Verben die von Tiernamen abgeleitet werden und für die Comic-Sprache.

„rasseln“

„miauen“

„Boooooom-Zack!“

Dabei ist es wichtig als Translator_in zu wissen, dass sich Onomatopoetika zwischen den Einzelsprachen teilweise stark unterscheiden. Die Unterschiede sind enorm und schließlich, weiß jedes Kind wie ein Hahn kräht:

Im Deutschen: „kikeriki“ – im Englischen: „cock-a-doodle-doo“ – im Französischen: „cocorico“ und im Polnischen: „kukuryku“

Paranomasie: lautähnliche Wörter, die weder semantisch noch etymologisch zusammenhängen.

„*Quod licet lovi non licet bovi.*“ – „Was dem Jupiter erlaubt ist, ist dem Rindvieh nicht erlaubt.“

„*Lieber dankend ablehnen, als lehnend abdanken.*“

Figura etymologica: eine Sonderform der Paranomasie mit demselben Wortstamm.

„*Er lebte ein schönes Leben.*“

„*Sie kämpften einen harten Kampf.*“

Paranomatischer Intensivgenitiv: ist ebenfalls eine Sonderform der Paranomasie, bei der das Bezugswort durch den Genitiv im Plural gestärkt wird.

„*Er war der Held der Helden.*“

„*Es begann der Krieg aller Kriege.*“

Traductio: Wiederholung desselben Wortes, wobei mit den Haupt- und Nebenbedeutungen gespielt wird. Durch das Spiel mit der Polysemie spricht die Traductio ebenfalls den Intellekt der Zuhörer_innen an.

„*Mit einem Bauern, setzte die Bäuerin den Bauern Schachmatt*“

2.3.6. Satzfiguren

- Rhetorische Frage
- Exclamatio
- Correctio
- Conclusio
- Pointe

Rhetorische Frage: ist eine Wirk-Frage, auf die keine Antwort erwartet wird. Die Antwort wurde entweder bereits gegeben oder liegt klar auf der Hand. Damit die rhetorische Frage ihre Wirkung richtig entfalten kann, müssen wir nach der gestellten Frage eine kurze Redepause einlegen. Wenn wir nämlich ohne Pause weiter reden, verpufft die Wirkung komplett. Die Wirkung der rhetorischen Frage ist besser, wenn keine Antwort gegeben werden muss. Die beste Wirkung wird erzielt, wenn die Antwort jedem sofort logisch vorkommt. Die Glaubwürdigkeit der Redner_innen wird gestärkt, wenn sie ihr Publikum drei oder viermal dazu gebracht haben einer rhetorischen Frage zuzustimmen. Dadurch entsteht ein Gemeinschaftsgefühl und das Publikum nimmt unterbewusst wahr, dass es der gleichen Meinung ist (vgl. Pöhm 2006:62).

„Würden Sie ihr vier Monate altes Baby alleine zu Hause lassen?“

Exclamatio: ein Ausruf, mit dem Emotionalität aus unterschiedlichen Gründen ausgedrückt werden soll. Wird oft umgangssprachlich ausgedrückt.

„Ich kann's nicht fassen, nicht glauben!“ (Chamisso, Adelbert von. *Frauen-Liebe und Leben*)

„I have a dream!“ (King, Martin Luther. *Rede anlässlich des Marsches auf Washington*) – die Rede stellt im Gesamttext eine Anaphora dar (siehe Kap. 2.3.3.)

Correctio: mit Hilfe einer Correctio kann die vorangegangene Meinung ausgebessert werden oder sie dient als Ausdrucksverstärkung.

„Das ist wirklich schlecht, ... das ist furchtbar!“

Conclusio: ist eine abschließende Zusammenfassung. Eine logische Schlussfolgerung, die bereits aus dem Kontext abgeleitet werden kann.

„Alle Tiere sind sterblich.“ – „Eine Katze ist ein Tier.“ – Conclusio: „Alle Katzen sind sterblich.“

Pointe: geistreiche, oft humoristische Schlussbemerkung. Bekannte Anwendung bei Witzen. Witzen, Anekdoten oder Limericks ohne Pointe, fehlt jegliche Wirkung. Dabei gilt: je überraschender die Pointe gesetzt wird, desto besser die Wirkung.

„Wenn sich Zwei streiten, freut sich der Dritte!“

2.4. Tropen

Der Tropus ist ein rhetorisches Mittel, dass der Ersetzung eines Wortes im übertragenen Sinne dient. Wegen des intellektuellen Anspruchs, der von den Zuhörer_innen gefordert wird, ist der Tropus dem *genus grande* zuzuschreiben. Durch die Verwendung von Tropen, werden die Zuhörer_innen gezwungen das Gesagte zu verarbeiten. Das bedeutet, sie können sich nicht bloß von der Rede berieseln lassen, sondern müssen selbst aktiv werden, um den Inhalt zu verstehen. Das Ideal mit dem wir die beste Wirkung erzielen ist ein Beispiel, welches direkt ins Unterbewusstsein der Zuhörer_innen eindringt, indem es automatisch ein Bild in den Köpfen der Zuhörer_innen auslöst (siehe Kap. 2.5.2.). Je mehr Sinne wir beim Publikum aktivieren, desto aufnahmebereiter wird es für unser Anliegen und desto besser wird es sich unsere Anliegen merken. Komplizierte Sachverhalte können wir durch Anwendung von Tropen besser verdeutlichen. Wir unterscheiden zwischen:

- Metapher
- Periphrase
- Euphemismus
- Metonymie
- Synekdoche
- Antonomasie
- Litotes
- Hyperbel
- Allusio
- Ironie
- Allegorie

Metapher: Ersetzung eines Wortes mit einem anderen Ausdruck oder mehreren Ausdrücken die in einem Analogieverhältnis stehen. Je weiter entfernt die Analogie ist, desto schwieriger ist es die Metapher zu verstehen und umso mehr wird der Intellekt des Publikums angesprochen. Eine zu ausgedehnte Metapher (siehe Allegorie) kann zu Miss- und Unverständnissen führen.

„*Wüstenschiff*“ statt Kamel

oder sprichwörtlich: „*eine Nadel im Heuhaufen suchen*“

Periphrase: ein Ausdruck wird mit mehreren Wörtern umschrieben. Früher wurde die Periphrase besonders häufig verwendet um Tabuthemen aus Bereichen wie Religion, Spiritualität oder Sexualität anzusprechen. Denn mit Hilfe der Periphrase, konnten Tabuwörter wie „Gott“, „Tod“ oder „Sex“ umschrieben werden. Das bedeutet nicht, dass die Periphrase nicht mehr aktuell ist, aber die Tabuthemen haben sich im Laufe der Zeit geändert. Vieles was im Mittelalter noch tabu war, ist heute selbstverständlich. Trotzdem kommen wir immer wieder in Situationen, in denen es sich auf Grund der äußeren Umstände nicht ziemt ein Thema anzusprechen oder es nicht angemessen ist ein Wort direkt auszusprechen (siehe Euphemismus).

„*König der Lüfte*“ statt „Adler“

Euphemismus: ein Wort, das aus unterschiedlichen Gründen nicht verwendet werden soll oder darf, wird durch ein Beschönigendes ersetzt. Der Euphemismus dient allerdings nicht nur der Nichtnennung kultureller oder religiöser Tabus. Er erlaubt uns auch, uns in einer Form auszudrücken, die wir als „political correctness“ bezeichnen (vgl. Kolmer/Rob-Santer 2002:127, siehe Tabakowska 2003:143ff). In der NS-Zeit wurden besonders viele Euphemismen für die Benennung von Fehlverhalten und Verbrechen verwendet. Bei der Entscheidung, wann wir Euphemismen verwenden sollten, spielen der Beziehungsaspekt (siehe Kadrić 2005 Kap. 1.1) und der Perspektivenwechsel (siehe Kaiser-Cooke 2007 Kap. 3.2) eine entscheidende Rolle.

„*Umsiedlung*“ statt „Vertreibung“

„*Einschläferung*“ statt „Tötung“

„*ältere Dame*“ statt „alte Frau“ oder „Oma“

„*Sie hat eine Rubensfigur*“ statt „Sie ist übergewichtig“ und „Sie ist dick“

Metonymie: ist eine Namensvertauschung. Dabei wird ein Ausdruck durch ein Wort ersetzt, dass in einem logischen oder faktischen Zusammenhang zum eigentlichen Ausdruck steht. Es kann zwischen sechs Zusammenhängen differenziert werden:

- Person statt Sache:

„Hörst du gerne *Tschaikowski*?“ statt „Hörst du gerne Symphonien von Tschaikowski?“

- Ort statt Person:

„*Der Saal tobte!*“ statt „Die Zuschauer im Saal tobten!“

- Gefäß statt Inhalt:

„*Er hat zwei Flaschen getrunken!*“ statt „Er hat zwei Flaschen Bier getrunken!“

- Ursache und Wirkung:

„*Ihm wurden große Schmerzen zugefügt.*“ statt „Ihm wurden schmerzhaft Verletzungen zugefügt.“

- Material statt Erzeugnis:

„*Gib mir bitte das Holz.*“ statt „Gib mir bitte den Golfschläger.“ (Anm. obwohl heute nicht mehr Holz für die Herstellung von Schlägern verwendet wird, da sich andere Materialien, wie Aluminium oder Titan durchgesetzt haben, ist die Bezeichnung geblieben)

- Abstraktum statt Konkretum:

„*Die Jugend von heute.*“ statt „Die jungen Leute von heute.“

Synekdoche: der eigentliche Ausdruck wird durch ein Wort ersetzt, das es umfasst oder umgekehrt. Die Synekdoche tritt also in zwei Erscheinungsformen auf:

- Pars pro toto (ein Teil für das Ganze):

„Nicht solange du unter meinem Dach wohnst!“ statt *„Nicht solange du in meinem Haus wohnst!“*

- Totum pro parte (das Ganze für einen Teil):

*„Und jetzt kann Sara sich noch einen aussichtslos scheinenden Ball einholen, Pass nach links herüber, es gibt Beifall für ihn, da kommt Krankl, vorbei diesmal an seinem [...] Bewacher, ist im Strafraum – Schuss... Tooor, Tooor, Tooor, Tooor, Tooor! I wer' narrisch! Krankl schießt ein - 3:2 für Österreich!“*⁴ statt *„3:2 für die österreichische Nationalmannschaft!“* – Haben alle das Zitat erkannt? 1978! Córdoba! Die spektakuläre Radio-Übertragung, kommentiert von Edi Finger Senior, als die österreichische Fußball-Nationalmannschaft, überraschend gegen die Nationalmannschaft der Bundesrepublik Deutschland gewann.

Antonomasie: ein Eigenname wird durch eine Periphrase (meistens durch Charakteristika) ersetzt oder umgekehrt. Besonders häufige Verwendung finden Antonomasien in der Gebärdensprache, wo Eigennamen unter Verwendung von charakteristischen Eigenschaften gedolmetscht werden. Zum Beispiel wird der Name des ehemaligen österreichischen Bundeskanzlers Wolfgang Schüssel, in der Gebärdensprache mit dem Zeichen für Masche/Fliege gedolmetscht, da es ein Charakteristikum für ihn war. In der Werbesprache haben sich Antonomasien so weit durchgesetzt, dass in der Alltagssprache, bei manchen Produkten nur mehr der Markenname verwendet wird. Zum Beispiel „Ajax“ statt „Putzmittel“ oder „UHU“ statt Klebstoff. Spitznamen sind ebenfalls Antonomasien, da der Eigenname, meist durch ein Charakteristikum ersetzt wird.

„Er war ein Herkules.“ statt *„Er war ein starker Mann.“*

⁴ <http://www.presse-meldungen.at/31710/uefa-euro-2008%E2%84%A2-oesterreich-deutschland-schmach-bzw-wunder-von-cordoba-neuaufgabe/>

„*Dort herrschte ein sibirisches Klima.*“ statt „Dort herrschte ein kaltes Klima.“

Hyperbel: graduelle, über die Glaubwürdigkeit hinausgehende, Übertreibung (in Größe, Anzahl, Gewicht oder Maß). Die Hyperbel hat viele Funktionen. Sie kann der Betonung, der Manipulation und auch der Belustigung dienen. Die Gefahr bei der Anwendung ist, dass wir die Zuhörer_innen mit zu vielen Reizen überfluten und sie diese, in weiterer Folge, nicht mehr wahrnehmen. Das bedeutet, wir müssen wieder etwas Stärkeres und Auffälligeres anwenden, um die gewünschte Wirkung zu erzielen und es entsteht ein *Circulus Vitiosus*. Vergleichen wir zum Beispiel die Namenentwicklung von Lebensmittelgeschäften. Am Anfang gab es vorwiegend nur „Märkte“, dann „Supermärkte“ und „Intermärkte“ und jetzt muss schon alles mit „Mega“ oder „Giga“ anfangen um die Superlative auszudrücken. Beispiele: „Interspar“, „Intersport“, „Gigasport“, „Mega Zoo“ usw.

„*blitzschnell*“

„*hundsmiserabel*“

„*Wolkenkratzer*“ statt „Hochhaus“

Allusio: metaphorischer Vergleich, der sich auf eine Person, historische Begebenheit oder eine allgemein bekannte Sache bezieht. Auch hier spielt die Werbung eine große Rolle, da viele Werbeslogans allgemein bekannt sind.

„*Ist der weich! Ist der neu? – Nein, mit ... gewaschen.*“ Ich glaube alle wissen womit der Lieblingspulli gewaschen wurde. Nein? Kleiner Tipp - es ist ein Produkt von Henkel.

Ironie: der Sachverhalt wird durch das genaue Gegenteil ersetzt. Die Ironie kann häufig nur aus dem Kontext heraus oder in Verbindung mit Mimik, Gestik und Körpersprache, als solche erkannt werden. Oft wird versucht mit Ironie den gegnerischen Standpunkt anzuzweifeln oder zu widerlegen. Die Ironie ist ein sensibles Stilmittel, denn falsch angewendet kann sie sehr beleidigend wirken. Diese Eigenschaft wird in Literatur und Schauspiel besonders gerne als humoristisches Stilelement genutzt, wenn Figuren, die in einer untergeordneten Position stehen, die Grenze der Opportunität überschreiten. Sehr oft ist das in Sitcoms der Fall, z.B.: Die Haushaltshilfe in „Two and a Half Men“ oder der Butler in „The Nanny“. Es gibt sogar einen

russischen Film mit dem Titel „Ironie des Schicksals“, der in Russland und Polen Kultstatus besitzt. Eine Sonderform der Ironie ist die Litotes und die Selbstironie.

„Das hast du wieder toll hinbekommen!“ statt „Das hast du nicht gut gemacht!“

Litotes: Darstellung des Gegenteils durch zurückhaltende Bejahung, bewusste Untertreibung oder doppelte Negation. Ein tragendes Element der Litotes ist die Ironie.

„Er ist bei der Polizei kein Unbekannter.“

„Sie ist nicht gerade schlank.“

„Ach, du Armer!“

Allegorie: ist eine ausgedehnte Metapher. Wird auch Gleichnis genannt. Wenn nicht nur ein Wort ersetzt wird, wie bei der Metapher, sondern für eine Aussage oder einen ganzen Text ein Bild gesetzt wird, welches sich die Zuhörer_innen besser vorstellen können, spricht man von Allegorie. Zum Beispiel schreibt Schiller in seinen *Parabeln und Rätseln*:

„Unter allen Schlangen ist eine, Auf Erden nicht gezeugt, Mit der an Schnelle keine, An Wut sich keine vergleicht. Sie stürzt mit furchtbarer Stimme, Auf ihren Raub sich los, Vertilgt in einem Grimme, Den Reiter und sein Roß. Sie liebt die höchsten Spitzen, nicht Schloß nicht Riegel kann, Vor ihrem Anfall schützen, Der Harnisch – lockt sie an.“ – gemeint ist hier der Blitz.

2.5. Theorie & Praxis

Wir haben nun die wichtigsten rhetorischen Stilmittel kennen gelernt und wissen welche Wirkung diese haben. Die Wirkungsmechanismen der jeweiligen Figuren und Tropen, besitzen allerdings keine pauschale Gültigkeit. Denn wie wir wissen, erhält ein Text seine Bedeutung erst durch seine Rezipient_innen, die ihn je nach kulturspezifischem Wissen, unterschiedlich interpretieren (vgl. Kadrić et. al. 2005:53). Das heißt, wir müssen nicht nur wissen welche Wirkung ein Stilmittel per se hat, sondern auch welche Wirkung unser Text, explizit auf unser Zielpublikum haben wird. Natürlich können wir dabei nicht alle Eventualitäten, wie persönliche Interpretationskriterien beachten. Auch Personen mit gleichem kulturspezifischem Wissen, werden aufgrund ihrer persönlichen Erfahrungen, Texte unterschiedlich interpretieren.

Bei der Text- und Redearbeitung müssen wir alles von der Wirkung her betrachten. Denn im Grunde genommen gibt es für eine wirkungsvolle und spannende Rede eine goldene Regel: Jeder Satz der nicht interessant, spannend oder unterhaltend wirkt bzw. keine Information enthält die für unser Anliegen unabdingbar ist, kann ersatzlos gestrichen werden! (vgl. Pöhm 2006:14).

Genau an diesem Punkt kommt unser Unterbewusstsein ins Spiel. Was bleibt uns besser im Gedächtnis: etwas Abstraktes oder etwas das wir unterbewusst wahrnehmen? Alles was uns induktiv erscheint, müssen wir erst verarbeiten. Verarbeiten bedeutet, wir müssen Energie aufwenden, um uns das Abstrakte, in ein Bild das wir verstehen, umzuwandeln. Dieses „Verarbeiten“ weist gewisse Ähnlichkeiten mit der, in der Translationswissenschaft erarbeiteten, scenes-and-frames-Semantik auf (siehe Kadrić et. al. 2005 Kap. 3.3.2.). Wenn die Zuhörer_innen für das Bild, das in ihren Köpfen entstehen soll, Energie aufwenden müssen, ist die Wirkung schlechter. Nur wenn Rezipient_innen unsere Aussage automatisch in ein Bild verarbeiten, haben wir die gewünschte Wirkung erzielt.

Wenn wir in unserer Rede partout etwas einbauen wollen, das seine Wirkung nicht automatisch entfalten kann, können wir eine kurze „Denkpause“ einbauen. Mit dieser Denkpause implizieren wir zeitgleich, dass die Rezipient_innen etwas tun sollen. Es gibt nämlich nichts Schlimmeres, als ein quälender Gedanke oder eine Frage die uns, während einer Rede beschäftigt und auch längerfristig nicht beantwortet werden kann. Für die Praxis gilt: probieren geht über studieren! Wenn wir das Gefühl haben, mit einer bestehenden Regel nicht die gewünschte Wirkung erzielt zu haben, müssen wir diese nach eigenem Belieben modifizieren und erneut testen.

Dafür gibt es natürlich nichts Besseres als üben, üben, üben...

2.5.1. Sprechtechnik

All diese theoretischen Beispiele, die wir bis jetzt kennen gelernt haben, können ihre Wirkung umso besser entfalten, je besser wir sie darbieten. Dafür müssen wir uns auch mit unserem Sprechorgan auseinandersetzen. Die Stimme und unser Körper (siehe Kap. 3.) sind unsere Instrumente. „Wer monoton spricht, hat seinem Körper die Möglichkeit entzogen, überhaupt zu gestikulieren.“ (Kmoth 2007:155). Damit wir uns auf unsere Stimme verlassen können, müssen wir sie auch trainieren. Wir müssen mit unserem Stimmorgan so umgehen können, dass unsere Stimme zur jeweiligen Sprechsituation passt. Rhetorische Stilmittel wie Euphemismus oder Ironie (siehe Kap. 2.4.) sind als solche, oft nur erkennbar, wenn wir sie entsprechend darbieten. Dafür stehen uns unterschiedliche sprecherische Mittel und unsere Körpersprache zur Verfügung.

Es gibt eine Vielzahl an Übungen, die uns helfen sollen, die gewünschte Wirkung mit Hilfe von Atmung, Tempo, Rhythmus, Tonhöhe, Stimmklang und Lautstärke zu erzielen.

Der Atmung kommt dabei eine besondere Funktion zu. Erstens, helfen uns Atemübungen, uns auf eine bestimmte Sprechsituation vorzubereiten und zweitens, können sie uns dabei helfen die Aufregung bzw. das Lampenfieber auf ein adäquates Maß zu senken. Ein gewisses Maß an Lampenfieber und Aufregung ist für jede Sprechsituation von Vorteil, denn so arbeiten wir viel konzentrierter. Eine Rede oder eine Sprechsituation, die uns selbst nicht begeistert, werden wir nie so darbieten können, dass wir andere damit begeistern. Wir erinnern uns: „Nur wer selbst brennt, kann andere entzünden!“ (Augustinus, Aurel). Doch die Aufregung sollte nie zu hoch sein, da wir in solchen Fällen unsere Stimme nicht mehr unter Kontrolle haben. Durch zu hohe Aufregung variieren wir unbewusst unser Tempo, Rhythmus, Tonhöhe und Lautstärke. Die Gefahr dabei ist, dass alles was wir unbewusst machen, uns selbst nicht auffällt, aber den anderen sehr wohl. Wir können in solchen Situationen nicht entsprechend spontan und professionell reagieren.

Auf die jeweiligen Sprech- und Atemübungen wird hier im Detail nicht näher eingegangen, da eine überblicksmäßige Darstellung hier nicht zielführend wäre. Doch auch hier gilt: wir müssen unsere impliziten Fähigkeiten (also die Atmung) explizit machen.

2.5.1.1. Simulgantechnik©

Je größer unser Wortschatz ist, desto besser können wir alle theoretischen Beispiele anwenden. Das Problem dabei ist: wir kennen zwar viele Wörter, verwenden sie aber nicht. Die deutsche Sprache umfasst ungefähr 400.000 Worte, von denen kennen und verstehen wir ungefähr 30.000 bis 50.000. Allerdings verwenden wir davon nur ca. 10 Prozent. Um die *variatio* (siehe Kap. 2.2.2.) besser zu beherrschen, müssen wir einen möglichst großen aktiven Wortschatz haben. Zum aktiven Wortschatz gehören alle Wörter, die wir innerhalb von einem Jahr, mindestens ein Mal benutzt haben. Doch was können wir tun um Wörter aus unserem passiven Wortschatz in den aktiven zu transportieren?

Matthias Pöhm hat dafür eine ganz einfache Methode und nennt diese Simulgantechnik©. Sie bezeichnet das gleichzeitige, simultane Aufzeichnen und Nachsprechen von Radio und Fernsehen. „GAN“ wegen „Gleichzeitiges Aufzeichnen und Nachsprechen“. Der Vorteil liegt darin, dass wir ohne zusätzlichen Aufwand, wenn wir sowieso Radio hören oder Fern sehen, durch zeitgleiches Nachsprechen des Gehörten, unseren aktiven Wortschatz erweitern. So kann unser Hirn das Nachgesprochene besser speichern und die Wahrscheinlichkeit, dass wir eines dieser Wörter in Zukunft explizit benutzen, steigt (vgl. Pöhm 2006:157).

2.5.2. Funktion des Unterbewusstseins

Wie wir bereits oben erfahren haben, müssen wir alles aus der Perspektive der Wirkungsweise betrachten. Wir wissen auch, dass die Wirkung umso besser ist, je konkreter wir ein Bild in den Köpfen unserer Rezipient_innen entstehen lassen. Dafür müssen wir auch wissen, wie unser Unterbewusstsein funktioniert und vor allem, wie wir es ansprechen können?

Wir merken uns ungefähr 10 Prozent der Informationen, wenn wir einen Text lesen. 20 Prozent merken wir uns, wenn wir den Text hören. 30 Prozent merken wir uns, wenn wir die Informationen sehen und 50 Prozent, wenn wir die Informationen sehen und hören. Von dem was wir selber sagen, merken wir uns ungefähr 70 Prozent. Hingegen sagenhafte 90 Prozent merken wir uns, wenn wir etwas selber machen. Wie heißt es so schön: Übung macht den Meister! Um Erfolg zu haben, müssen wir üben das Unterbewusstsein unserer Rezipient_innen direkt anzusprechen. Unter Anwendung einer Allusio (siehe Kap. 2.4.) können wir uns vorstellen, unser Bewusstsein ist wie ein Eisberg.



Grafik A

10 Prozent unseres Bewusstseins liegen über dem Wasserspiegel und 90 Prozent befinden sich unter Wasser. Diese leicht erreichbaren 10 Prozent sind unser Wachbewusstsein und die unter Wasser liegenden 90 Prozent, stellen unser Unterbewusstsein dar. Diesen Bereich unter Wasser, können wir am Besten erreichen, indem wir etwas sagen, das ein Bild auslöst. Wenn wir nun sagen „Kommunikationskompetenz professionalisieren“ löst das bei den wenigsten Personen irgendein Bild aus. Dafür ist der Ausdruck zu abstrakt. Benutzen wir allerdings den Ausdruck „ein Haufen Probleme“, dringen wir damit direkt ins Unterbewusstsein, weil sich darunter jeder etwas vorstellen kann.

„Ein Haufen Probleme“



Grafik B

Mit abstrakten Zeit- und Mengenangaben können wir immer nur unseren Logikteil über dem Wasserspiegel erreichen. Je öfter es uns gelingt mit Hilfe von rhetorischen Stilmitteln das Unterbewusstsein anzusprechen, desto erfolgreicher wird die Kommunikation verlaufen. Gleiches gilt für die Körpersprache (vgl. Pöhm 2006 Kap. 1).

3. Körpersprache

Der Mensch ist ein Individuum, das seine Verhaltensweisen größtenteils durch Imitation gelernt hat. Von Klein auf haben wir gelernt die Verhaltensweisen nachzuahmen. Von unserer Kindheit an haben wir gelernt zu sitzen, zu stehen und zu gehen. Genauso haben wir gelernt zu sprechen, wie es uns unsere Eltern oder Bezugspersonen beigebracht haben. Sie haben uns ebenfalls gelehrt, uns ihren Vorstellungen nach, zu benehmen. Unterschiede gibt es aber nicht nur auf sprachlicher Ebene, sondern auch auf parasprachlicher (siehe Kadrić et. al. 2005:17). Je nach Abstammung und Kultur haben wir gelernt, in den unterschiedlichsten Sprachen zu sprechen und haben die jeweiligen, kulturell geprägten Verhaltensweisen beigebracht bekommen.

Vergleichen wir zum Beispiel die Art und Weise, wie wir unter Freunden und mit fremden Personen sprechen. Je nach aktuellem Umfeld passen wir unsere Sprache, die Ausdrucksweise, Tonart und besonders oft den Dialekt an. Dies geschieht meistens unbewusst. Und das Gleiche machen wir auch körpersprachlich. Wir passen uns, oft unbewusst, unserem Umfeld an. Als professionelle Translator_innen müssen wir allerdings in unserem beruflichen Umfeld, diese Mittel bewusst einsetzen können. Unabdingbar ist es diese Mittel nicht nur selbst zu beherrschen, sondern auch andere Personen bewusst, richtig wahrzunehmen und einzuschätzen.

Wir müssen lernen Körpersprache bewusst einzusetzen, denn das was wir im Alltag körpersprachlich vermitteln, passiert überwiegend unbewusst. Wir wissen bereits, dass man nicht, nicht kommunizieren kann (vgl. Kadrić et. al. 2005:12), diese Feststellung besitzt auf körpersprachlicher Ebene, fast mehr Gültigkeit als auf rein sprachlicher. Denn jede Kleinigkeit sagt etwas über uns aus. Unsere Position, unsere Körperhaltung, unsere Mimik, unsere Gestik, sogar unsere Kleidung. Zum Beispiel bevorzugen wir an Tagen an denen wir uns unwohl fühlen andere Kleidung, als an Tagen, an denen wir das Gefühl haben, unser Leben gut im Griff zu haben.

3.1. Bedeutung

Zwischen Körpersprache, Sympathie und Vorurteil besteht ein enger Wirkungszusammenhang. In vielen Fällen entscheiden bereits Vorurteile über Sympathie oder Antipathie, was wiederum unsere Körpersprache beeinträchtigen kann. All diese Faktoren werden bereits beim Ersten Eindruck kumuliert. Wie bedeutend der Erste Eindruck ist, können wir schon allein daraus ableiten, mit welchen Mitteln, Personen die in der Öffentlichkeit stehen, unterstützt werden. Da gibt es Ghostwriter_innen, Stilberater_innen, Rhetoriktrainer_innen und so weiter und sofort. Das Problem besteht darin, dass eine einzige Person, sich gar nicht mehr auf solch eine Menge von Einzelbereichen, spezialisieren kann. Im Idealfall berücksichtigen wir im Vorfeld alle Eventualitäten. Doch bei Personen die wirklich stark in der Öffentlichkeit vertreten sind, ist dies praktisch unmöglich. Unsere Aufgabe als Translator_innen besteht aber genau darin, dies alles am Besten selbst zu beherrschen, denn unsere Einsatzgebiete sind besonders umfangreich. Nehmen wir als Beispiel einen Arbeitsauftrag bei dem wir verhandlungsdolmetschen. Bei der Dolmetschung selbst werden vorwiegend unsere translatorischen Fähigkeiten gefragt. Folgt auch ein Geschäftsessen, dann werden auch unsere sozialen Kompetenzen gefordert. Nehmen wir an, zwischen Verhandlungsort und Geschäftsessen besteht eine größere geographische Distanz. Diese muss irgendwie überwunden werden. Dabei kommt es durchaus vor, dass wir den Weg mit einer anderen Person, die ebenfalls an der Verhandlung teilgenommen hat, bestreiten. Ist das der Fall, müssen wir wieder eine andere Fähigkeit ausspielen, sprich Smalltalk führen. Es ist nicht jedermanns Sache Smalltalk zu führen, doch all diese Kriterien könnten darüber entscheiden, ob wir in Zukunft einen weiteren Auftrag bekommen oder nicht.

Untersuchungen haben belegt, dass das Urteil über eine Rede nur zu 20 Prozent vom Inhalt, aber zu 80 Prozent von der Körpersprache der Redner_innen bestimmt wird. Zur Körpersprache zählt wie wir stehen, mit welcher Stimme wir sprechen und wie wir die Zuhörer_innen im Blick behalten (vgl. Pöhm 2006:86).

Das ist eben das, was die Arbeit von Translator_innen so besonders und interessant macht. Man lernt nie aus und kann immer wieder aus irgendeinem anderen Bereich etwas dazulernen. Wie wir damit umgehen, ist allerdings etwas anderes.

3.2. Vorbereitung

Um uns auf eine Sprechsituation professionell vorzubereiten, müssen wir eine Vielzahl an Faktoren beachten. Zum Beispiel:

- Wer sind meine Kommunikationspartner_innen?
- Wo wird die Kommunikationssituation stattfinden?
- Welche Hilfsmittel werden mir zur Verfügung stehen?
- ...

Die erste Frage können wir noch relativ leicht beantworten. Ausgehend von der Auftragssituation, können wir annehmen mit welchem Zielpublikum wir zu tun haben werden. Im Idealfall können wir bei unseren Auftraggeber_innen nachfragen, wer unsere Zieltextrezipient_innen sein werden und wie viele es sein werden?

Bei der zweiten Frage wird es schon komplexer, da viele für uns wichtige Faktoren, im Vorfeld gar nicht bekannt sind. Das heißt, wir wissen oft nicht, in welchen Räumlichkeiten die Dolmetschung stattfinden wird. Demnach wissen wir auch nicht, ob wir laut oder leise dolmetschen werden müssen. Oder ob wir stehen oder sitzen können werden. Das sind aber alles Faktoren, die die Qualität einer Dolmetschung durchaus beeinflussen.

Die Entscheidung, welche Hilfsmittel uns bei der Dolmetschung zur Verfügung stehen werden, wird schon oft von den Auftraggeber_innen getroffen. Brauchen wir ein Mikrofon, damit uns alle Rezipient_innen hören? Welche Sitzeinteilung wird vorgenommen, usw. Wenn wir die Möglichkeit haben, im Vorfeld eine Sprechprobe durchzuführen, sollten wir diese immer nützen. Leider gehören Dolmetschsituationen immer noch zu den Arbeitsbereichen, in denen Zeit- und Qualitätsmanagement nicht genügend Bedeutung beigemessen wird.

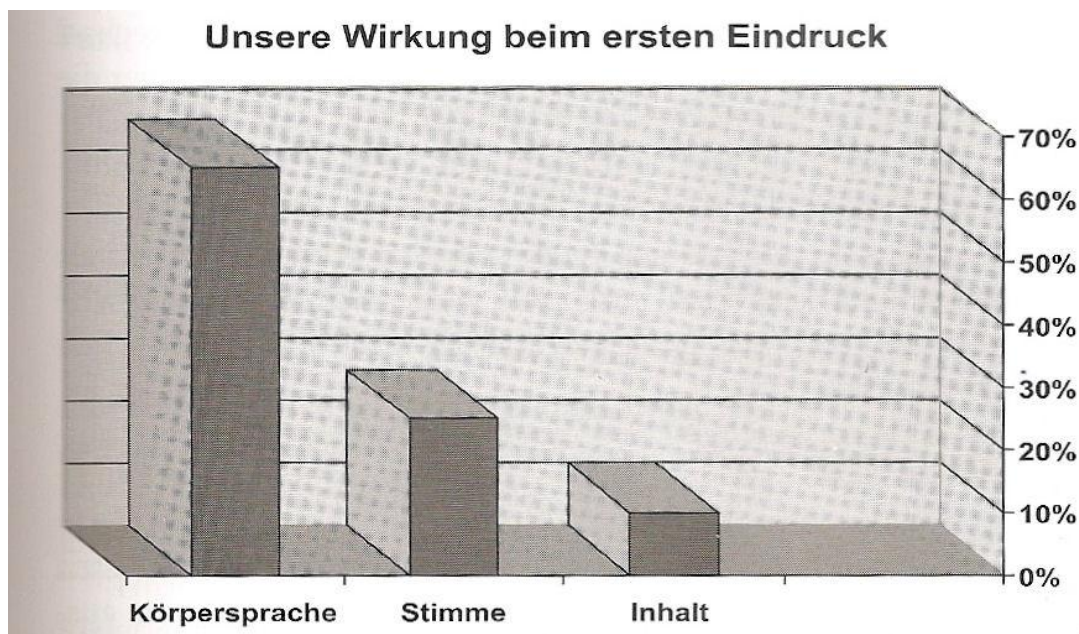
Eine Entscheidung die von vielen Dolmetscher_innen unterschätzt wird, ist die Wahl der Garderobe. Diese Entscheidung wird aber nur so lange unterschätzt, bis wir selbst einmal in einer Situation sind, in der wir uns unwohl fühlen. Das innere Wohlbefinden beeinflusst unsere Leistungen. Das Gefühl „over-“ oder „underdressed“ zu sein, kann in vielen Kommunikationssituationen ein Unwohlsein hervorrufen. Die Wahl betrifft bei Frauen meistens: Kleid oder Hosenanzug und bei Männern: Krawatte oder keine Krawatte? Je nach Kommunikationssituation muss man ein wenig

Feingefühl entwickeln, was passend ist und was nicht. Ein guter Tipp auf jeden Fall ist, einen bunt gemischten Kleiderkasten parat zu haben und die Anwendung des „Zwiebelprinzips“. Das Zwiebelprinzip bedeutet: sich in mehreren Schichten zu kleiden, die man im Laufe des Tages variieren kann. So können wir nicht nur auf wetterbedingte, sondern auch auf körperbedingte Temperaturschwankungen, wie Schweißausbrüche und Gänsehaut reagieren. Ansonsten gilt: man zieht das an worin man sich am wohlsten fühlt, aber immer noch der Kommunikationssituation angepasst ist.

Bei der Vorbereitung auf besonders wichtige oder ungewohnte Kommunikationssituationen sollten wir die Kleidung inklusive aller Accessoires vorher einmal anprobieren, um zu sehen ob uns nichts stört. Es kann zum Beispiel vorkommen, dass wir vor lauter Nervosität anfangen mit der Halskette zu spielen (wird eher bei Frauen der Fall sein) oder wir klicken ständig mit dem Kugelschreiber (ist z.B. ein schrecklicher Störfaktor in der Kabine). Mikrofone verzeihen solche Fehler selten und das Schlimmste daran ist, dass uns vor lauter Aufregung gar nichts auffällt, während die Zuhörer_innen jedes kleinste Störsignal mitbekommen.

3.3. Der Erste Eindruck

Die Bedeutung des Ersten Eindrucks haben wir schon kurz Angesprochen. Der Nachteil beim Ersten Eindruck ist, dass er binnen kürzester Zeit entsteht und genauso schnell gespeichert wird. Der Erste Eindruck, den wir von einer Person in unserem Gedächtnis speichern, bleibt auch eine Weile. Es ist viel einfacher den ersten Eindruck zu manipulieren, als einen bereits entstandenen, negativen Ersten Eindruck, zu löschen. Der Erste Eindruck entsteht nämlich so schnell, dass wir ihn oft nur aus Bewegungsdynamik (siehe Kap. 3.3.1.) und Kleidung beziehen. Es ist nicht zwingend notwendig etwas zu sagen, um einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen. Untersuchungen haben ergeben, dass die Wirkung des Ersten Eindrucks 65 Prozent von Körpersprache (wobei die Kleidung hier dazugehört), 25 Prozent von der Stimme und nur 10 Prozent vom Inhalt abhängt.



Grafik C: Erster Eindruck

Das ist nicht unbedingt negativ, denn diese Faktoren können wir durchaus beeinflussen. Wir können bewusst an unserer Bewegungsdynamik arbeiten und bewusst unsere Kleidung wählen. Mit einem guten Ersten Eindruck müssen wir nicht mehr so viel Überzeugungsarbeit leisten, um unsere Zuhörer_innen von unserer Kompetenz oder unserem Anliegen zu überzeugen. Das Vertrauen wird viel schneller aufgebaut, wenn

wir von der Kompetenz unseres Gegenübers bereits überzeugt sind. Dies impliziert auch, dass wir uns viel eher einen Fehler leisten können, wenn wir unserem Gegenüber sympathisch sind. Jemanden der uns unsympathisch ist werden wir viel schneller „in die Wüste schicken“.

3.3.1. Bewegungsdynamik

Ganz nach der Maxime: erst die Person und dann ihr Anliegen, ist die Bewegungsdynamik eine wichtige Komponente. Wir beurteilen die Bewegungsdynamik eines Menschen aus der Gesamtheit unterschiedlicher Zeichen, die er uns sendet. Aus der gesamten Körperhaltung, dem Gang und dem Stand schließen wir auf den Charakter. Obwohl es nahezu absurd ist, bilden wir uns bereits aus diesen drei Eigenschaften, ein Urteil über einem anderen Menschen.

Da die Bewegungsdynamik unbewusst abläuft, können wir tatsächlich einige Charaktereigenschaften, bereits aus dem Gang eines Menschen ableiten. Unser Vorteil dabei: wenn wir bewusst auf die Signale die wir senden achten, nehmen uns andere Menschen, eher so wahr, wie wir es herbeisehnen. Dabei gibt es einen großen, anatomisch bedingten Unterschied zwischen Mann und Frau. Frauen haben den Vorteil, dass sie eine viel flexiblere Hüfte haben. Sie haben ein signifikantes Merkmal mehr, mit dem sie hantieren können. Jedoch der Nachteil den sie dadurch haben ist, dass sie bei großer Anspannung die Hüften versteifen. Männer die mit steifer Hüfte vors Publikum treten wirken ganz natürlich, Frauen allerdings nicht (vgl. Kmoth 2007:35).

Grob kann man sagen, ein Gang strahlt Selbstbewusstsein oder Schüchternheit aus. Wenn die Schritte zu klein ausfallen, unterstellen wir Schüchternheit. Große schnelle Schritte deuten darauf hin, dass eine Person zielstrebig und risikobereit, etwas Bestimmtes verfolgt. Risikobereit schon allein deshalb, weil wir es riskieren, auf eventuell rutschigem Boden auszurutschen! Für Schritt und Tempo gilt: der Mittelweg ist der Beste. Die Schritte sollten nicht zu groß ausfallen, um nicht „tölpelhaft“ aufzutreten oder auszurutschen, wohl aber durch eine moderate Größe, Entschlossenheit und Selbstbewusstsein ausstrahlen.

3.3.2. Begrüßung

Die Begrüßung fordert unser transkulturelles Wissen. Wie heißt es so schön: „Andere Länder, andere Sitten“. Im Allgemeinen lassen sich bereits aus der Begrüßung unsere Intentionen ableiten. Mit einer offenen Hand zeigen wir Kommunikationsbereitschaft. Im Mittelalter senkten die Ritter zur Begrüßung ihre Waffen, um zu zeigen wir kommen in friedlicher Absicht. Genau das impliziert unsere offene Handfläche, ich komme in Frieden. Durch den Händedruck, können wir immer noch andeuten: Ich komme zwar in Frieden, aber ich bin nicht unterlegen! (vgl. Molcho 2006:21). Der Händedruck ist ein Begrüßungsmerkmal, dass von Frauen und Männern unterschiedlich wahrgenommen wird. Während Männer den Händedruck oft als Testosteron gesteuertes Kräftemessen ansehen, empfinden Frauen einen zu kräftigen Händedruck als unangenehm. Das kann auch damit zusammenhängen, dass Frauen öfters Ringe tragen. Es gilt also bei der Begrüßung darauf zu achten, wem wir wie stark die Hand schütteln.

Um auf die Transkulturalität zurückzukommen, je nach Kultur, Land oder Kontinent, können die Begrüßungsrituale stark variieren. Während in den Kulturen Asiens und Afrikas der direkte Augenkontakt als unhöflich gilt und daher gänzlich vermieden oder schnell abgebrochen wird, gilt es in Europa als sehr unhöflich, jemandem nicht in die Augen zu sehen, wenn man ihn begrüßt. Doch auch in Europa selbst, laufen Begrüßungsrituale unterschiedlich ab. Vor allem die osteuropäischen und romanischen Länder stechen durch ihren freundschaftlichen Wangenkuss heraus. In dieser Hinsicht kann man wieder sagen, je größer die geographische Distanz, desto höher ist die Diskrepanz zwischen den Ritualen. Während man in Indien die Handflächen zusammenfügt und durch ein Kopfnicken grüßt, werden in Japan die Handflächen auf die Oberschenkel gelegt und je nach Ehrerbietungsintention wird der gesamte Oberkörper, mehr oder weniger tief verneigt (vgl. Molcho 2006:22).

Wir können die unterschiedlichen Begrüßungsrituale sehr gut vergleichen, wenn wir beobachten wie sich Politiker bei Staatsbesuchen begrüßen. Fast immer wird als Zeichen von Höflichkeit und Respekt in der Form der anderen Person begrüßt. Doch gerade Politiker nutzen unterschiedliche „handshakes“ und körpersprachliche Signale, um bei der Begrüßung nicht nur Höflichkeit und Respekt auszudrücken.

3.3.2.1. „handshake“

Bereits aus der Körperhaltung, die wir bei der Begrüßung einnehmen, lässt sich ableiten, wie sehr wir an der Kommunikationssituation interessiert sind bzw. mit welcher Einstellung wir unserem Gegenüber entgegentreten.

Mit relativ angespannter Körperhaltung, ausgestrecktem Arm und steifem Ellbogen, geben wir unserem Gegenüber zu verstehen: „Willkommen! Aber nicht so schnell! - Wir haben noch einiges zu klären.“ Damit halten wir die andere Person auf Distanz und wahren sozusagen unsere Privatsphäre.



Foto F: distanzierte Begrüßung

Das Konträrbeispiel ist der einnehmende, dominante „handshake“. Dabei ziehen wir unser Gegenüber förmlich „über den Tisch“. Wir strecken zwar den Arm entgegen, doch bei Berührung, ziehen wir die andere Person etwas näher in unseren Wirkungsbereich. Dadurch simulieren wir unserem Gegenüber Dominanz. Der Winkel unserer Handfläche kann ebenfalls Dominanz implizieren. Je waagrechter wir die Handfläche halten und unser Handrücken dabei nach oben zeigt, desto dominanter wirkt der „handshake“ (vgl. Pease 2005:89). Nicht jeder lässt sich so begrüßen! Viele Personen, gerade wenn man sich nicht näher kennt, entwickeln dabei zu Recht ein Unwohlgefühl.



Foto G: dominante Begrüßung

Die dritte Variante ist im Grunde genommen, eine abgeschwächte Form der „dominanten Begrüßung“. Der „handshake“ selbst wird ausgeführt, wie es sich gehört. Also nicht zu distanziert und nicht zu dominant. Die zweite Hand wird dazu genutzt, besondere Freude oder Dominanz zu zeigen. Mit der zweiten Hand wird bei der Begrüßung der Oberarm oder die Schulter des Gegenübers berührt. Die dominante Wirkung kann verstärkt werden, wenn man auf den Oberarm oder die Schulter etwas Druck ausübt. Diese dritte Variante ist besonders signifikant für „handshakes“ unter Repräsentanten der Weltmachtstaaten.



Foto H: manipulative Begrüßung

3.3.2.2. Blickkontakt

Da wir bereits einige Male die Bedeutung eines Stilmittels oder körpersprachlichen Signals aus einem Sprichwort abgeleitet haben, werden wir es auch hier tun. „Liebe auf den Ersten Blick!“ - „Ein Blick sagt mehr als tausend Worte!“ Auch hier brauchen wir nicht mehr zu tun, als unser implizites Wissen, explizit zu machen.

Wie wir bereits wissen ist nicht in jeder Kultur, Blickkontakt angebracht. Doch ausgehend von unserer mitteleuropäischen Kultur, ist der Blickkontakt so wichtig, dass wir uns unbeachtet fühlen wenn er fehlt. Durch den Blickkontakt empfangen wir Informationen. Wenn wir nämlich Blickkontakt suchen, erwarten wir uns auch ein Signal das zurückkommt. Dies kann z.B. ein kurzes Blinzeln, ein vertrauensvoller langer Lidschlag oder ein ablehnender ausweichender Blick sein (vgl. Molcho 2006:33). Je nachdem, entwickelt sich die Kommunikation in unterschiedliche Richtungen.

Im Allgemeinen gilt es in Kommunikationssituationen alles gut „im Blick“ zu haben, denn nur wenn wir fremde körpersprachliche Signale wahrnehmen, können wir durch Interpretation, entsprechend darauf eingehen (vgl. Molcho 2005:102ff).

In Kommunikationssituationen mit einer unüberschaubaren Anzahl von Zuhörer_innen müssen wir den Eindruck vermitteln, zu jedem zu sprechen. Wenn wir zum Beispiel einen Vortrag konsekutiv dolmetschen, gibt es für die Zuhörer_innen ab der zweiten Reihe, nichts schlimmeres als das Gefühl, wir würden nur mit der ersten Reihe sprechen. Im Idealfall schauen wir jede Person im Publikum mindestens ein Mal an. Bei einem größeren Publikum, ist das aber nicht möglich. In solchen Fällen hat sich das Bild vom Viereck mit fünf Punkten bewährt. Dabei stellen wir uns fünf imaginäre Punkte im Publikum vor. Vier Punkte jeweils an den Ecken und ein Punkt in der Mitte und während unserer Rede lassen wir unseren Blick zwischen den fünf Punkten hin und her springen (vgl. Kmoth 2007:167).

3.4. Stand

Unser Stand ist Ausdruck unserer Standhaftigkeit. Sind wir von uns selbst und unserem Anliegen überzeugt, stehen wir „mit beiden Beinen fest auf dem Boden“. Die Bodenhaftung über unsere Fußsohlen gibt uns Stabilität und Selbstvertrauen. „Wenn wir selbst das Gefühl haben, dass wir wissen wo wir stehen, fließt auch die Energie ungestört durch den Körper, sie ist in ihrem natürlichen Fluss. Ich fühle mich nicht angestrengt – das würde passieren, wenn ich blockiere oder schiebe.“ (Molcho 2006:100). Mit dem stabilen Stand signalisieren wir Kompetenz und vermitteln den Zuhörer_innen, wir wissen worüber wir reden und glauben selbst an das was wir sagen. Die Füße sollen ungefähr Schulterbreit auseinander stehen.



Foto I: stabiler Stand

Je nach Kommunikationssituation können wir durch Bewegung, Variation erzeugen. Dabei geht es nicht um nervöses hin und her gehen, sondern um eine ruhige, rhythmische Bewegung, damit die Zuhörer_innen gezwungen werden, selbst aktiv zu werden und ihr Ziel mit den Augen zu verfolgen. Bei Präsentationen oder Vorträgen ist das ein gutes Mittel um das Publikum „aufzuwecken“, wenn wir das Gefühl haben kein besonderes Interesse beim Publikum geweckt zu haben. Als Dolmetscher_innen haben wir den Nachteil, dass wir bei Vorträgen oder Präsentationen, meist einen Platz zugewiesen bekommen und diesem die ganze Zeit über zugewiesen sind. Auch wenn Redner_innen in ihre Präsentation Bewegung reinbringen, können wir nicht aufspringen und uns ebenfalls dazu bewegen. Wir müssen in solchen Situationen versuchen, die Redner_innenbewegung so gut wie möglich mit Hilfe von Sprechtechnik (siehe Kap. 2.5.1.) zu interpretieren. Das hilft uns die Kohärenz zwischen Bewegung und Gesagtem beizubehalten. Als Redner_innen selbst, haben wir die Möglichkeit Bewegung durch unser „Spielbein“ (siehe Foto J) zu erzeugen. Wir stehen mit einem Bein fest am Boden, die Hüfte leicht geknickt und nutzen das andere Bein als Stütze. Dieser Stand erweitert unseren Aktionsradius, da wir uns schnell in Bewegung setzen können oder einen Ausweichschritt machen können.



Foto J: Stand- und Spielbein

Der überkreuzte Stand (siehe Foto K) kann auf zwei unterschiedliche Weisen interpretiert werden. Jeder von uns kennt wahrscheinlich den überkreuzten Stand aus der Schulzeit. Bei Kindern die zum ersten Mal in der Schule ein Referat präsentieren, ist der überkreuzte Stand besonders oft zu beobachten. Sie stehen zwar kerzengerade vor der gesamten Klasse, aber mit überkreuzten Beinen. Das heißt, sehr unsicher und instabil. Mit überkreuzten Beinen signalisieren wir den Zuhörer_innen Schüchternheit und Verslossenheit. Niemand von den Zuhörer_innen wird uns entgegenkommen, wenn wir selbst keinen Schritt nach vorne wagen und niemand von ihnen wird uns Vertrauen schenken, wenn es so aussieht, als hätten wir etwas zu verbergen.



Foto K: überkreuzter Stand

Anstatt unsicher und instabil kann der überkreuzte Stand auch besonders cool und lässig wirken (siehe Foto L). Wenn wir uns an etwas anlehnen und die Beine überkreuzen, strahlen wir Ruhe und Gelassenheit aus. Die Gefahr dabei ist wieder, dass wir leichter umkippen können und der Stand in manchen Kommunikationssituationen zu salopp und unangebracht wirken kann.



Foto L: lässiger Stand

3.5. Mimik

„Das erste was uns Menschen überzeugt, ist ein freundlicher oder sogar lächelnder Gesichtsausdruck. Schauen wir ernst, ist das zwar auch in Ordnung, besitzt aber längst nicht die starken Türöffnerqualitäten wie ein Lächeln.“ (Kmoth 2007:162). Die Mimik und die Gestik (siehe Kap. 3.6.) helfen uns, nicht emotionslos und uninteressant zu wirken. Dabei hat die Mimik und die Gestik nicht nur eine optische Wirkungsfunktion, sondern wirkt sich auch auf unsere Sprechtechnik (siehe Kap. 2.5.1.) aus. Somit haben Mimik und Gestik z.B. auch bei simultanem Dolmetschen in der Kabine eine wichtige Bedeutung, da sie sich auf die Varianz unserer Sprechtechnik auswirken.

Die Mimik ist ein körpersprachliches Signal, das nicht nur Redner_innen, sondern auch Zuhörer_innen abverlangt wird. In Kommunikationssituationen beziehen nämlich Redner_innen die Informationen, wie die Kommunikationssituation verläuft, hauptsächlich über die Mimik des Gegenübers. Das ist wichtig, den wir wollen ja wissen, ob sich unser Gegenüber angesprochen fühlt und ob wir verstanden wurden oder nicht. Eine leicht hochgezogene Augenbraue kann zum Beispiel Erstaunen ausdrücken:

„Wirklich? Ist ja interessant!“



Foto M: Mimik – Erstaunen/Interesse

Eine zusammen gerunzelte Stirn mit offenem Mund hingegen:

„Ist ja unglaublich!“



Foto N : Mimik – Erstaunen/Überraschung

Ein beabsichtigtes Augenblinzeln in Verbindung mit einem leichten Kopfnicken:

„Passt schon.“ oder *„Ich habe verstanden.“*

Je nach Zusammenwirkung mehrerer Einzelsignale können mimische Ausdrücke, unterschiedliche Bedeutungen haben. Dabei spielt auch die Kopfstellung eine Rolle. Verbindet man zum Beispiel ein Lächeln, das im Normalfall Freude ausdrückt, mit einem leicht zur Seite geneigten Kopf, entsteht daraus wohl eher „Schau, wie lieb!“. Das Lächeln ist auch deshalb ein besonderes Merkmal, weil es aus dem Zusammenspiel von Augen- und Mundmuskulatur entsteht. Die Besonderheit ergibt sich aus einem parallelen Nervensystem (vgl. Molcho 2006:74).

3.5.1. Beispiele

- *Augen verdrehen* – drückt Widerwillen oder Langeweile aus
- *Stirn runzeln* – drückt Erstaunen aus
- *Stirn strecken/Augenbrauen senken* – „böser Blick“
- *Eine oder beide Augenbrauen heben* – Interesse, Erstaunen
- *Augenbrauen wiederholt heben* – Gefallen, „Aber Hallo!“
- *Kopf nicken* – Zustimmung oder Bestätigung
- *Kopf schütteln* – Verneinung
- *Nase rümpfen* – bezieht sich ursprünglich auf die Wahrnehmung eines unangenehmen Geruchs, kann aber auch Widerwillen bedeuten
- *Augen wiederholt schließen und öffnen* – Blinzeln, Bestätigung, eventuell auch Flirt
- *Mund und Lippen zusammenspitzen* – Kussmund
- *Mit aufgeblähten Backen tief ausatmen* – Langeweile, Anstrengung
- ...

3.6. Gestik

Auch die Gestik gehört zu den parasprachlichen Signalen, die unsere Kommunikation beeinflussen. In alltäglichen Kommunikationssituationen gestikulieren wir, um kongruent aufzutreten. Unsere Hände sind definitiv die Körperteile, mit denen wir unsere motorischen Begabungen am Besten verwirklichen können (vgl. Kmoth 2007:113ff). Für gewöhnlich nutzen wir Gesten um spontane Gefühle auszudrücken. Daraus lässt sich auch ableiten, dass fingierte Gesten nicht natürlich wirken, sie wirken aufgesetzt. Gesten die einstudiert und gezwungen ausgeführt werden, wirken nicht überzeugend. Das können wir bereits aus der Tatsache ableiten, dass es auf Anhieb irrsinnig schwer ist, inkongruent zu sprechen und zu gestikulieren. Vergleichen wir zum Beispiel zwei Aussagen:

„Das war nur so wenig!“



Foto O: Gestik – so wenig

„Das war soo... viel!“



Foto P: Gestik – so viel

Die gleichzeitige Durchführung einer überschwänglichen Handbewegung z.B. Foto P in positiver Gestenebene (siehe Kap. 3.6.2.) kombiniert mit der Aussage: *„Das war nur so wenig!“* wäre total inadäquat. Würden wir zur Aussage: *„Das war soo... viel!“* die Geste von Foto O ausführen, wüssten die Zuhörer_innen gar nicht, wie sie das Zusammenspiel interpretieren sollten.

Es gibt eine Vielzahl an Gesten die wir aus unserer kulturellen Erfahrung kennen. Als Translator_innen sind wir auch hier gefragt, Gesten richtig zu interpretieren und transkribieren. Ein und die gleiche Geste kann in unterschiedlichen Kulturen, unterschiedliche Bedeutungen haben. Viele Gesten haben sich sozusagen aus der „Not“ entwickelt. Aus Lebensbereichen und -situationen in denen man nicht sprechen kann oder darf, wie z.B.: beim Militär oder beim Tauchen. Dazu gehören definitiv auch die Gebärdensprache (siehe Snell-Hornby 2003:321ff) und der schimpfwortähnliche Charakter vieler Gesten.

Die Kommunikationstrainerin Nadine Kmoth unterscheidet zwischen drei Gestenebenen und vier Gestenrichtungen. Sie unterscheidet zwischen negativer, positiver und neutraler Gestenebene und den Gestenrichtungen vorne, hinten, rechts und links (vgl. Kmoth 2007:117ff). Dabei können Redner_innen von der Mitte aus agieren und je nach Stand (siehe Kap. 3.4.) mehr oder weniger agil, gestikulieren.

3.6.1. Negative Gestenebene

Schon unbewusst führen wir bei negativen Sachverhalten oder Gefühlsregungen, Gesten in der negativen (unteren) Gestenebene aus. Dabei verhält sich der Konnex von Gestik und Mimik, genau so wie der von Gestik und Sprache. Es kommt einem total skurril vor, eine negative Gestik mit positiver Mimik (z.B.: einem Lächeln) zu kombinieren. Gesten in der negativen Ebene werden ungefähr in Hüfthöhe oder von neutraler in negative Gestenebene verlaufend, ausgeführt.



Foto Q: negative Gestenebene

„Das reicht jetzt aber!“ – Arme werden senkrecht, mit ausgestreckten Handflächen, von der neutralen Ebene in die negative Ebene bewegt.

„Nein, Schluss! Ich will nicht mehr!“ – Arme sind ~90 Grad abgewinkelt und die ausgestreckten Handflächen werden horizontal von der Körpermitte nach außen geschwungen.

3.6.2. Positive Gestenebene

Alles was sich in unserem Bewegungsradius, oberhalb und seitlich unserer Schultern befindet, gehört zur positiven Gestenebene. Also alles, was wir im imaginären Halbkreis, den wir mit den Armen über Kopf bilden können. Wir können sogar unsere Zehenspitzen nutzen, um den Gestenradius zu vergrößern. Auf dieser Ebene gestikulieren wir große, laute, wichtige und zukunftsweisende Sachverhalte. Die meisten schimpfwortähnlichen Gesten finden in der neutralen und der positiven Gestenebene statt. Gesten die in positiver Ebene ausgeführt werden, fallen am deutlichsten auf.



Foto R: positive Gestenebene

„*Ach! Das habe ich ja total vergessen!*“ – Schlagen mit einer Handfläche auf die eigene Stirn.

„*Auf Wiedersehen!*“ – abgewinkelter Arm wird hochgehoben und die Handfläche links und rechts geschwenkt. – die Wirkung dieser Geste kann durch die Benützung beider Arme gleichzeitig, verstärkt werden.

3.6.3. Neutrale Gestenebene

Die neutrale Gestenebene befindet sich genau zwischen der Negativen und der Positiven. Es gehört also alles dazu, was sich zwischen Hüfte und Schulterhöhe abspielt. Wie der Name schon sagt, werden hier die neutralen Gefühlsregungen gestikuliert. Zum Beispiel, Unverständnis oder Unkenntnis. Wenn wir etwas erzählen, arbeiten wir mit unseren Händen meistens in der neutralen Ebene. Neutrale Gesten werden mit niedrigem Tempo und oft geschwungen ausgeführt. Der „handshake“ (siehe Kap. 3.3.2.1.) findet ebenfalls in neutraler Gestenebene statt. Wie wir bereits erfahren haben, kommunizieren wir mit dem „handshake“, weitere Kommunikationsbereitschaft und die Aussage: „Ich will dir nichts tun. Ich komme in Frieden.“ – deshalb neutrale Gestenebene.



Foto S: neutrale Gestenebene

„*Beruhigen Sie sich bitte!*“ – Arme ~ 90 Grad abgewinkelt, Handflächen schauen von uns weg, Unterarme werden mit dämpfender Bewegung, leicht auf und ab bewegt.

„*Stop! Hier geht es nicht weiter.*“ – eine Hand ausgestreckt und die Handfläche wird rechtwinkelig zum Boden von uns weg gehalten.

3.6.4. Gestenrichtungen

Die vier Gestenrichtungen die uns ebenfalls zur Verfügung stehen, haben sogar eine bildhafte Funktion. Vorne und hinten stehen stellvertretend für die Zeit, während die Bereiche links und rechts, sich besonders gut für kontrastive Vergleiche eignen (vgl. Kmoth 2007:127).

„Ich möchte hier und jetzt eine Antwort!“ – leicht nach unten abgewinkelter Arm, mit dem Zeigefinger wird energisch nach unten oder in die eigene Handfläche gezeigt.



Foto T: Gestenrichtung - vorne

„Ach... *das ist schon längst vergessen!*“ – eine schwungvolle Bewegung mit einem Arm, als würden wir etwas über die Schulter wegwerfen.

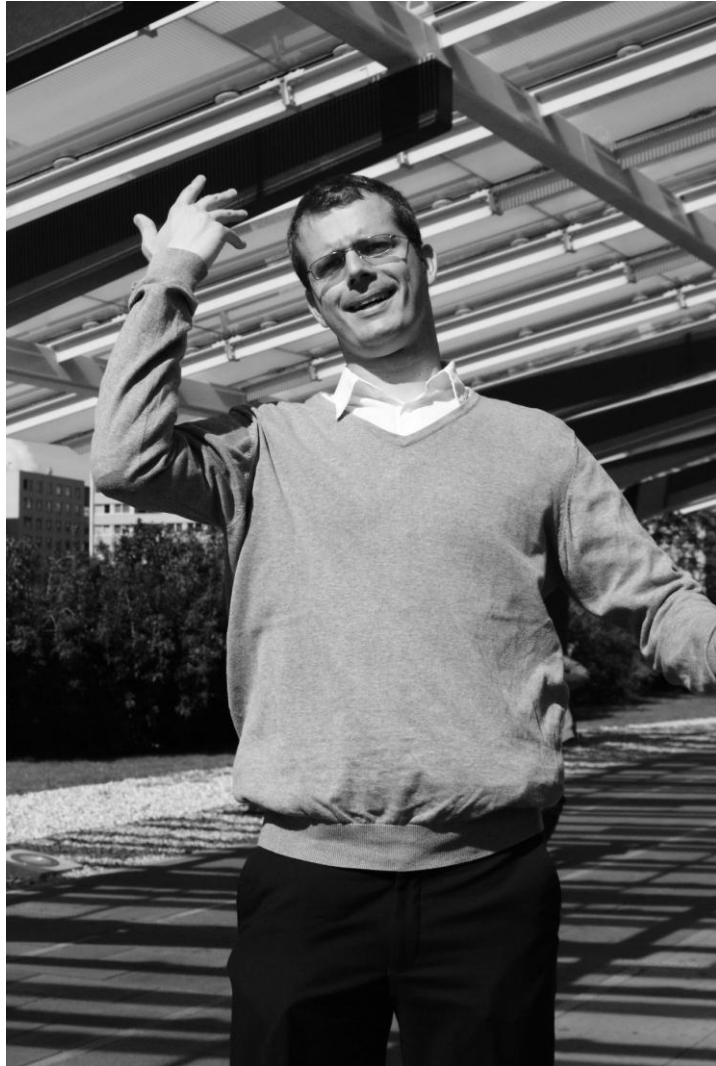


Foto U: Gestenrichtung - hinten

„*Der Unterschied zwischen Bonus und Malus ist...*“ – mit abgewinkelten Armen in neutraler Gestenebene, wird ein Bereich, leicht versetzt von uns einmal links und einmal rechts dargestellt.



Foto V und W: Gestenrichtungen links & rechts

„Die Gestik sollte immer abwechslungsreich sein. Also einmal mit einer Hand gestikulieren, einmal mit beiden Händen, mal unten, mal oben [...]“ (Kmoth 2007:117).

3.6.5. Beispiele

- *High Five* – zwei Personen klatschen mit den Handflächen zur Bestätigung eines Erfolgs ab
- *Applaus* – Handflächen werden gegeneinander geschlagen
- *Hang Loose* – Gruß unter Surfern, dabei werden aus einer Faust der kleine Finger und Daumen ausgestreckt und die Faust wird hin und her gedreht
- *Ruhe!/Bitte leise sein.* – der ausgestreckte Zeigefinger wird vertikal vor die Lippen gepresst
- *Plem Plem* – jemanden, durch tippen mit dem Zeigefinger gegen die Stirn oder Schläfe als verrückt oder dumm bezeichnen
- *Einen Vogel haben* – jemanden, durch hin und her schwenken der offenen Handfläche vor dem eigenen Gesicht, als verrückt oder dumm bezeichnen
- *Okay!* – mit ausgestreckter Hand den Daumen nach oben zeigen
- *Nicht okay!/Schlecht* – mit ausgestreckter Hand den Daumen nach unten zeigen
- *Denk nach!* – mit einem Zeigefinger im Bereich der Schläfe kreisen
- ...

4. Conclusio

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit den Grundlagen der Rhetorik und Körpersprache. Den Studierenden wurde die Bedeutung beider Fachgebiete anhand von theoretischen und praktischen Beispielen im Hinblick auf das Berufsfeld Dolmetscher_in vermittelt. Das Besondere was dieses Berufsfeld auszeichnet, ist die Vielseitigkeit der Aufgabenbereiche und die Individualität und Flexibilität, durch die sich Translator_innen auszeichnen müssen um Erfolg zu haben. Die theoretische Auseinandersetzung mit den Grundlagen der Rhetorik und Körpersprache hilft den Studierenden einen Überblick über die transkulturellen Unterschiede in beiden Fachgebieten zu erlangen und je nach Interesse zu vertiefen. Die wichtigsten Eckpunkte auf denen diese Arbeit aufbaut, ist die Schaffung von Selbstvertrauen und Professionalität. Die Maxime dafür lautet allerdings: Übung macht den Meister!

5. Literaturverzeichnis

Der Große Büchmann 2003. *Geflügelte Worte*. München: Knaur

Duden 2008³. *Redewendungen. Wörterbuch der deutschen Idiomatik*. Mannheim: Dudenverlag

Dupriez, Bernhard & Krüger, Reinhard 2007. *Gradus ad Parnassum. Das Handbuch aller literarischen Kunstgriffe*. Frankfurt: Eichborn AG

Kadrić, Mira 2006². *Dolmetschen bei Gericht. Erwartungen. Anforderungen. Kompetenzen*. Wien: Facultas

Kadrić, Mira & Kaindl, Klaus & Kaiser-Cooke, Michèle 2005. *Translatorische Methodik*. Wien: Facultas

Kaiser-Cooke, Michèle 2007. *Wissenschaft, Translation, Kommunikation*. Wien: Facultas

Kolmer, Lothar & Rob-Santer, Carmen 2002. *Studienbuch Rhetorik*. Paderborn: Schöningh

Kmoth, Nadine 2007. *Erfolgsfaktor Körper rhetorik. Überzeugen im Job mit Sprache, Mimik und Gestik*. Heidelberg: Redline

Molcho, Samy 2006⁴. *ABC der Körpersprache*. Kreuzlingen/München: Heinrich Hugendubel

Molcho, Samy 2005. *Körpersprache des Erfolgs*. Kreuzlingen/München: Heinrich Hugendubel

Pease, Allan & Barbara 2005. *Eine dumme Frage ist besser als fast jede kluge Antwort*. Berlin: Ullstein

Pöhm, Matthias 2006². *Vergessen Sie alles über Rhetorik. Mitreißend reden – ein sprachliches Feuerwerk in Bildern*. Heidelberg: Redline

Rainer, Gerald & Kern, Norbert & Rainer, Eva 1997⁵. *Stichwort Literatur. Geschichte der deutschsprachigen Literatur*. Linz: Veritas

Sahihi, Arman & Baumann, Hans D. 1987. *Kauf mich! Werbe-Wirkung durch Sprache und Schrift*. Weinheim: Beltz

Snell-Hornby, Mary & Hönig, Hans G. & Kussmaul, Paul & Schmitt, Peter A. (Hrsg.) 2003². *Handbuch Translation*. Tübingen: Stauffenburg (S. 301-340)

Tabakowska, Elżbieta 2003². *O przekładzie na przykładzie. Rozprawa tłumacza z Europą Normana Daviesa*. Kraków: Znak (S. 143-237)

Tryuk, Małgorzata 2006. *Przekład ustny środowiskowy*. Warszawa: PWN

Internetquellen

<http://de.wikipedia.org/wiki/Polis> - 14.02.2009

<http://de.wikipedia.org/wiki/Temperamentenlehre> - 2.03.2009

[http://de.wikipedia.org/wiki/Parallelismus_\(Rhetorik\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Parallelismus_(Rhetorik))- 16.05.2009

<http://www.pressemeldungen.at/31710/uefa-euro-2008%E2%84%A2-oesterreich-deutschland-schmach-bzw-wunder-von-cordoba-neuaufgabe/>
- 18.03.2009

Abbildungsverzeichnis

Grafik A + B: Pöhm 2006:16-17

Grafik C: Kmoth 2007:51

Tabellen A + B: Kmoth 2007:169-186

Foto A: <http://de.wikipedia.org/wiki/Temperamentenlehre> - 2.03.2009

Fotos B –W: Philipp Limbach©

LEBENS LAUF :



ROZUM Bartłomiej

Pasettistr. 33/1/4
1200 Wien
Österreich

PERSÖNLICHES:

Familienstand
Geburtsdatum
Staatsbürgerschaft

ledig
20.07.1983
Österreich

SCHULBILDUNG:

1989 – 1991

Öffentliche Volksschule
Haebergasse 1a, 1120 Wien

1991 - 1993

Öffentliche Volksschule
Knöllgasse 59, 1100 Wien

1993 - 2001

**Bundesgymnasium,
Bundesrealgymnasium und
Wirtschaftskundliches
Bundesrealgymnasium Wien XV**
Diefenbachgasse 19, 1150 Wien
Hochschulreife
mit Schwerpunkt Psychologie
und Philosophie

2001

HOCHSCHULBILDUNG:

2001 - 2003

**Diplomstudium
Rechtswissenschaften**
Universität Wien
(3 Semester)

2003 - 2007

**Diplomstudium
Übersetzer- und Dolmetscherausbildung**
Universität Wien

2007 - 2009

Diplomstudium Dolmetscherausbildung
Universität Wien

PRAKTIKA:

07/2002

AUSTROBUS
Klosterneuburgerstr. 79, 1200 Wien
Kleinbuslenker im Rahmen von
Vienna Sightseeing Tours

08/2003

SCHINDLER
Aufzüge und Fahrtreppen AG

07/2004

Wienerbergstr. 21-25, 1100 Wien

07-09/2005

Ferialarbeiter - Montage

07-08/2006

07-08/2007

07-08/2008

07/2009

	06/2007 02-03/2008	Detlev Louis Motorradvertriebs Ges.m.b.H. <i>Triesterstr. 258, 1230 Wien</i> Verkäufer
BERUFSERFAHRUNG:	07/2001	CAFÉ RESTAURANT RESIDENZ SCHÖNBRUNN <i>Kavalierstrakt 52, 1130 Wien</i> Buffetkraft
	2003 - 2004	20FIRST.CC Palais Eschenbach <i>Eschenbachgasse 3, 1010 Wien</i> Kundenbetreuung & Barkeeper
	2006 -	Sicherheitsdirektion für das Bundesland Wien <i>Schottenring 7-9, 1010 Wien</i> Dolmetscher
SPRACHENKOMBINATION:		Deutsch verhandlungssicher Polnisch verhandlungssicher Englisch fließend Italienisch elementar Latein elementar
SPEZIALGEBIET:		Rechtswissenschaften
MEIN MOTTO:		Veni Creator Spiritus

Wien, 14.08.2009