



MASTERARBEIT | MASTER'S THESIS

Titel | Title

Besonderheiten des Dolmetschens von Motivationsreden

verfasst von | submitted by
Inna Solovykh BA

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

Wien | Vienna, 2024

Studienkennzahl lt. Studienblatt | Degree
programme code as it appears on the
student record sheet:

UA 070 360 331

Studienrichtung lt. Studienblatt | Degree
programme as it appears on the student
record sheet:

Masterstudium Translation Russisch Deutsch

Betreut von | Supervisor:

Univ.-Prof. Mag. Dr. Sonja Pöllabauer

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich meinen herzlichen Dank an alle aussprechen, die mich während des Schreibens dieser Masterarbeit unterstützt haben.

Ein besonderer Dank gilt meiner Betreuerin, Frau Univ.-Prof. Mag. Dr. Sonja Pöllabauer, die mich stets ermutigt hat, meine Ideen in die Tat umzusetzen, und mich mit ihrer wertvollen Unterstützung immer wieder auf den richtigen Weg geführt hat. Ihre Geduld und ihr Engagement waren von unschätzbarem Wert für mich. Ich danke Ihnen von Herzen für Ihre unermüdliche Hilfe und Ihr Vertrauen in meine Arbeit.

Ebenso möchte ich meiner Familie, meinen Freunden und meinen ArbeitskollegInnen meinen tief empfundenen Dank aussprechen. Ihre Unterstützung und ihr Beistand in jeder Lebenslage sind für mich von unschätzbarem Wert. Danke für alles.

Inhaltsverzeichnis

(i) Abbildungsverzeichnis	VII
(ii) Tabellenverzeichnis	VII
1. Einleitung	1
1.1 Einführung in die Thematik.....	1
1.2 Bedeutung und Relevanz der Thematik.....	3
1.3 Forschungsziel und Fragestellung	3
1.3 Aufbau der Arbeit.....	5
2. Theoretische Grundlagen	6
2.1 Grundlagen der Motivation	6
2.1.1 Definition Motivation	6
2.1.2 Intrinsische und extrinsische Motivation.....	7
2.2 Grundlagen von Motivationsreden	8
2.2.1 Definition Motivationsreden.....	8
2.2.2 Gestaltung	9
2.2.3 Ziele	10
2.2.4 Inhalte	12
2.3 Neuro-Linguistisches Programmieren.....	13
2.3.1 Definition.....	13
2.3.2 Bedeutung	14
2.3.3 Historie.....	16
2.3.4 Grundlegende Begriffe	17
2.3.5 Die Rolle repräsentativer Systeme.....	19
2.3.6 Funktionsmechanismus der Kommunikation	21
2.4 Sprachliche NLP-Meta-Modelle: Struktur und Bedeutung.....	23
2.4.1 Sprachliche Ebene der NLP-Meta-Modelle.....	24
2.4.2 Universalien der Repräsentation	25
2.4.3 Das Meta-Modell der Sprache: Anwendung	27
3. Motivationssprecher Anthony Robbins	28
3.1 Anthony Robbins.....	28
3.2 Methoden.....	29
3.3 Seminare	30
3.4 Kritik.....	32

4. Role-Space Model.....	35
4.1 Grundsätze des Role-Space Model.....	35
4.2 Dreidimensionalität des Role-Space Model	38
4.2.1 Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung	39
4.2.2 Interaktionsmanagement.....	43
4.2.3 Selbstdarstellung.....	45
5. Dolmetschen einer Motivationsrede	50
5.1 Allgemeingültige Grundsätze deontologischer Dolmetschethik	50
5.2 Besonderheiten beim Dolmetschen einer Motivationsrede	52
5.3 Dolmetschethik bei Motivationsreden.....	53
6. Methodik der empirischen Analyse	55
6.1 Untersuchungsdesign.....	55
6.2 Interviewleitfaden und Kategorienbildung.....	55
6.3 Stichprobe und Rekrutierung.....	56
6.4 Auswertung.....	58
7. Ergebnisse der empirischen Analyse	60
7.1 Darstellung der Ergebnisse	60
7.1.1 Herausforderungen und Strategien	60
7.1.2 Vergleich mit anderen Dolmetschaufträgen	61
7.1.3 Umgang mit dem Sprachgebrauch, Dickens-Prozess und Meditationen.....	62
7.1.4 Vorbereitung auf Seminare und ethische Regeln	62
7.1.5 Rolle als Dolmetschende und emotionale Beteiligung	63
7.1.6 Umgang mit der Atmosphäre und dem Publikum	64
7.2 Interpretation der Ergebnisse.....	66
8. Diskussion	68
8.1 Zusammenfassung und Beantwortung der Forschungsfragen.....	68
8.2 Handlungsempfehlungen	72
8.3 Fazit	73
Literaturverzeichnis.....	74
Abstract – Deutsch	80
Abstract – Englisch	81
Anhang	82
Interviews	82
Interviewauswertung – Erste Kürzung	111
Interviewauswertung – Zweite Kürzung (Essenztabelle).....	116

(i) Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Quellen der intrinsischen und extrinsischen Motivation.....	8
Abbildung 2: NLP-Systematik.	15
Abbildung 3: Sender-Empfänger-Modell.....	22
Abbildung 4: Diagramm des Gehirns.....	23
Abbildung 5: Anthony Robbins.	28
Abbildung 6: Eindrücke aus Anthony Robbins Seminaren.	32
Abbildung 7: Drei Achsen des Role-Space Model.	39
Abbildung 8: Traditionelles Modell des Dolmetschens.	41
Abbildung 9: Achse der Selbstdarstellung.	49

(ii) Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Sinnesorgane und innere Repräsentation.	20
Tabelle 2: Interviewleitfaden und Kategoriensystem.....	56
Tabelle 3: Häufigkeitstabelle der Aussagen aus den Interviews.....	67
Tabelle 4: Erste Kürzungsphase der Interviews	111
Tabelle 5: Zweite Kürzungsphase der Interviews – Essenztafel.....	116

1. Einleitung

Die vorliegende Masterarbeit widmet sich einem bislang wenig erforschten Bereich der Translationswissenschaft. Motivationsreden sind durch ihre emotional aufgeladene und rhetorisch anspruchsvolle Natur einzigartig. Sie zielen darauf ab, das Publikum zu inspirieren, zu motivieren und oft tiefgreifende persönliche Veränderungen anzustoßen. Diese Eigenschaften stellen besondere Herausforderungen für Dolmetscherinnen und Dolmetscher dar, da sie nicht nur den Inhalt, sondern auch die emotionale Intensität und die stilistischen Nuancen der Originalrede präzise in eine andere Sprache übertragen müssen.

Ein zentrales Thema dieser Arbeit ist die Untersuchung der spezifischen Anforderungen und ethischen Überlegungen, die beim Dolmetschen von Motivationsreden eine Rolle spielen. Im Rahmen der theoretischen Grundlagen werden die besonderen Merkmale von Motivationsreden herausgearbeitet, einschließlich der Techniken des Neuro-Linguistischen Programmierens (NLP), die häufig von Rednern wie Anthony Robbins verwendet werden. Robbins, als einer der bekanntesten Motivationssprecher weltweit, dient in dieser Arbeit als Fallbeispiel für die Analyse der besonderen Herausforderungen, die beim Dolmetschen seiner Reden auftreten.

Die Arbeit verfolgt das Ziel, die Spannungsfelder zwischen einer treuen Wiedergabe der Redeinhalte und der emotionalen Wirkung auf das Publikum zu beleuchten. Dabei wird auch auf die Rolle der Dolmetschethik eingegangen, insbesondere auf die deontologischen Prinzipien, die eine unverfälschte und präzise Dolmetschung erfordern. Eine besondere Herausforderung besteht darin, emotionale und rhetorische Elemente adäquat zu übertragen, ohne die Authentizität und Wirkung der Rede zu verlieren.

Durch eine Kombination aus theoretischer Analyse und empirischer Forschung, einschließlich Interviews mit erfahrenen Dolmetschenden, bietet diese Arbeit wertvolle Einblicke in die Praxis des Dolmetschens von Motivationsreden. Sie soll als Beitrag zur wissenschaftlichen Diskussion dienen und gleichzeitig praktische Empfehlungen für Dolmetschende in diesem spezialisierten Bereich bieten.

1.1 Einführung in die Thematik

Motivationscoaching sind ein Phänomen der Neuzeit, das sich zunehmender Beliebtheit erfreut. Coaches im Bereich der Motivation gewinnen zunehmend an Popularität, da sie auf verschiedenen physischen Plattformen wie Seminaren und Workshops sowie digitalen Kanälen

wie YouTube und Instagram auftreten und ein breites, internationales Publikum ansprechen. Die steigende Nachfrage nach persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung trägt zur Verbreitung und Anerkennung ihrer Tätigkeit bei (The ATA Chronicle, 2021). Die Themen, die Motivationscoaches behandeln, sind vielfältig. Sie umfassen Bereiche wie Persönlichkeitsentwicklung, Selbstständigkeit, berufliche Weiterentwicklung und Neuro-Linguistisches Programmieren (NLP). Diese Vielfalt ermöglicht es ihnen, auf die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen ihres Publikums einzugehen. Durch die breite Themenpalette können sie ein breites Spektrum an Interessierten ansprechen und unterstützen. Motivationscoaches halten Reden vor großem Publikum, wobei sie stets das Ziel verfolgen, die Zuhörenden dabei zu unterstützen, ihre Ziele zu erreichen, erfolgreicher zu sein und die persönlichen Herausforderungen des Lebens zu bewältigen. Dies kann durch die Vermittlung von Techniken zur Selbstverbesserung, durch Motivationsstrategien oder durch praktische Ratschläge zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung geschehen. Die Reden sind darauf ausgelegt, die Zuhörenden zu inspirieren, zu motivieren und ihnen konkrete Handlungsmöglichkeiten zu geben (vgl. Hussain, Alam & Zahid, 2022: S. 60; Sherwani, 2020: 4078). Historisch gesehen gibt es Äquivalente zu den modernen Motivationsreden, bspw. in Form religiöser Reden. Religiöse Reden dienten und dienen immer noch dazu, den Menschen Rückhalt und Sicherheit zu bieten. Sie helfen den Zuhörenden, moralische und ethische Orientierung zu finden und unterstützten sie in schwierigen Lebenssituationen. Diese historische Funktion weist Parallelen zu den Zielen der heutigen Motivationsreden auf, obwohl der Kontext und die Inhalte sich deutlich unterscheiden. Ein wesentlicher Bestandteil moderner Motivationsreden ist das Dolmetschen. Da RednerInnen durch das Internet und soziale Medien internationale Aufmerksamkeit genießen, sprechen sie häufig ein mehrsprachiges Publikum an. Dolmetschen wird in diesem Zusammenhang große Bedeutung beigemessen, da es die Verständigung und den Transfer der vermittelten Inhalte über Sprachgrenzen hinweg ermöglicht. Dies trägt zur Effektivität und Reichweite der Motivationsreden bei und stellt sicher, dass die Botschaften global verständlich und wirksam sind (vgl. Reyes, 2022). Das Dolmetschen von Motivationsreden wurde deswegen als Gegenstand dieser Masterarbeit gewählt.

1.2 Bedeutung und Relevanz der Thematik

Die Qualität der Dolmetschung und die Fähigkeiten der Dolmetschenden sind entscheidend dafür, dass ein Publikum, das die Sprache der RednerInnen nicht spricht, die Inhalte und Anregungen einer Rede vollständig und korrekt versteht. Eine hochwertige Dolmetschleistung gewährleistet, dass die vermittelten Botschaften in ihrer Gesamtheit ankommen, wodurch die beabsichtigte Wirkung der Rede erzielt wird (vgl. Köksal & Yürük, 2020: 330-331). Motivationsreden stellen eine besondere Herausforderung für Dolmetschende dar, da sie häufig emotional intensiv gestaltet sind. Diese Emotionen sollen die Zuhörenden für bestimmte Einsichten und Erkenntnisse sensibilisieren. Die Intensität der Wortwahl und Sprechgeschwindigkeit variiert dabei je nach RednerIn und der konkreten Stelle in der Rede. RednerInnen nutzen unterschiedliche Stilmittel, um Argumente zu verdeutlichen und spezifische Reaktionen beim Publikum hervorzurufen. Solche stilistischen Mittel können Metaphern, rhetorische Fragen, Pausen, Anekdoten und Betonungen sein. Die Aufgabe der Dolmetschenden besteht darin, diese sprachlichen und emotionalen Nuancen präzise zu übertragen, um die beabsichtigte Wirkung im Publikum zu erzielen (Horváth, 2012: 181).

In diesem Zusammenhang stellt sich unter anderem die Frage, inwiefern das Dolmetschen einer Motivationsrede im Einklang mit den allgemeinen Werten verschiedener Ansätze der Dolmetschethik steht. Ein Ansatz ist die deontologische Dolmetschethik, die den Anspruch an die Treue, Genauigkeit und Vollständigkeit der Translation stellt. Dolmetschende müssen sicherstellen, dass sie die Inhalte der Rede unverfälscht und vollständig wiedergeben, ohne ihre eigene Interpretation oder Bewertung einzubringen. Dies ist besonders herausfordernd, wenn es um emotional aufgeladene Inhalte geht, die in der Zielsprache möglicherweise anders wirken können als im Original. Aufgrund dieser Umstände befasst sich die vorliegende Arbeit mit den Besonderheiten des Dolmetschens von Motivationsreden, wobei ein besonderer Fokus auf dem Motivationsredner Anthony Robbins liegt. In dieser Masterarbeit wird unter anderem untersucht, inwiefern es für Dolmetschende möglich ist, emotionale und rhetorische Elemente adäquat zu übertragen, ohne die deontologisch ethischen Grundsätze ihrer Profession zu verletzen.

1.3 Forschungsziel und Fragestellung

Die vorliegende Masterarbeit verfolgt mehrere Ziele. Das erste Ziel besteht darin, die Besonderheiten von Motivationsreden im Vergleich zu anderen Dolmetschsituationen

herauszuarbeiten. Dabei sollen insbesondere die Herausforderungen für Dolmetschende aufgezeigt werden, die beim Dolmetschen emotionalisierter und intensiver Reden auftreten. Ein besonderer Fokus wird auf die Frage gelegt, inwiefern eine wirkungsvolle Translation der Rede in Übereinstimmung mit den Prinzipien, die in Berufskodizes festgehalten sind und theoretisch das Handeln von DolmetscherInnen steuern, durchgeführt werden kann. Darauf basierend besteht das zweite Ziel der Masterarbeit darin, die Rolle der Dolmetschethik in der herausfordernden Situation der Translation von Motivationsreden zu konkretisieren. Dabei soll untersucht werden, welche ethischen Prinzipien in diesem Kontext besonders relevant sind und wie sie in der Praxis angewendet werden können. Ein weiteres Ziel der Arbeit besteht darin, praxisorientierte Handlungsempfehlungen zu entwickeln, die Dolmetschende bei der effektiven Translation von Motivationsreden unterstützen. Diese Empfehlungen sollen dazu beitragen, die Qualität und Wirksamkeit der Dolmetschleistungen zu verbessern und gleichzeitig den ethischen Anforderungen gerecht zu werden. Die folgenden Forschungsfragen leiten die Untersuchung:

1. Welche Besonderheiten zeigen sich beim Dolmetschen einer Motivationsrede?
2. Welche Rolle spielt die deontologische Dolmetschethik beim Dolmetschen einer Motivationsrede?
3. Inwieweit sind sich Dolmetschende einer möglichen Beeinflussung bewusst? Welche gezielten Strategien wenden Dolmetschende an, um sich von einer möglichen Beeinflussung zu entziehen?

Die Forschungsfragen werden zunächst durch die Skizzierung eines theoretischen Rahmens und anschließend durch die Erhebung und Analyse empirischer Daten beantwortet. Im theoretischen Teil wird die vorhandene Forschungsliteratur zur Dolmetschethik und verwandten Konzepten analysiert, um herauszuarbeiten, inwieweit diese auf die Dolmetschung von Motivationsreden anwendbar ist und welche ethischen Ansätze hierbei relevant sind. Eine vorbereitende Recherche hat ergeben, dass es nur wenig spezifische Forschungsliteratur zum Dolmetschen von Motivationsreden und zur Dolmetschethik in diesem Kontext gibt. Daher werden Studien zu anderen Dolmetschsituationen herangezogen und auf Motivationsreden bezogen.

Aufgrund dieser Lücke in der Forschung wird eine explorative qualitative Erhebung durchgeführt, in der Dolmetschende befragt werden, die bereits bei Motivationsreden gedolmetscht haben. Dabei werden insbesondere Dolmetschende von Anthony Robbins interviewt. Die qualitative Forschung richtet sich nach den Erkenntnissen der vorangehenden

Literaturanalyse aus. Dieses Forschungsdesign zielt darauf ab, einen möglichst großen Erkenntnisgewinn unter Berücksichtigung der bestehenden Forschungsliteratur zu erzielen.

Der Verfasserin dieser Arbeit ist es möglich, Interviews mit vier Dolmetschenden des Motivationssprechers Anthony Robbins durchzuführen, weswegen im theoretischen Teil auch auf Anthony Robbins und dessen Tätigkeit eingegangen wird. Anhand der Reden von Anthony Robbins soll ein Bezug zu Motivationsreden als spezifische Textsorte des Dolmetschens hergestellt werden. Dies ermöglicht eine spezifische Analyse der Herausforderungen und Besonderheiten, die beim Dolmetschen von Motivationsreden auftreten und bietet einen praxisnahen Einblick in die Fragen der Dolmetschethik in diesem Kontext.

1.3 Aufbau der Arbeit

In Abschnitt zwei der Arbeit werden die theoretischen Grundlagen aufbereitet, um die konzeptionellen Grundlagen für das Verständnis der weiteren Ausführungen zu legen. Dabei werden die Grundlagen zur Motivation, Motivationsreden und NLP erarbeitet. NLP wird thematisiert, da Anthony Robbins diese Technik bevorzugt in seine Motivationsreden einbindet. In Abschnitt drei der Arbeit wird der Motivationssprecher Anthony Robbins vorgestellt. Abschnitt vier behandelt das Role-Space Model, einen theoriebasierten Ansatz, der entwickelt wurde, um über die verschiedenen Ausprägungen der Rolle von Dolmetschenden zu reflektieren (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2023: 55-56). Die Berücksichtigung des Role-Space Models im Kontext des Dolmetscherberufs kann Einfluss auf die Wahrnehmung und Ausführung der Dolmetschethik haben. Abschnitt fünf verfolgt das Ziel, die Besonderheiten beim Dolmetschen von Motivationsreden herauszuarbeiten. Unter besonderer Berücksichtigung der Dolmetschethik und der Ergebnisse des vorherigen Abschnitts zu den Implikationen des Role-Space Model soll aufgezeigt werden, welche spezifischen Herausforderungen beim Dolmetschen dieser Art von Reden bestehen. In Abschnitt sechs wird die Methodik der empirischen Untersuchung vorgestellt. In Abschnitt sieben werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung dargestellt und in Bezug auf das Forschungsziel interpretiert. In Abschnitt acht erfolgt die Diskussion der Ergebnisse der Arbeit.

2. Theoretische Grundlagen

2.1 Grundlagen der Motivation

2.1.1 Definition Motivation

Der Begriff „Motivation“ leitet sich vom lateinischen Wort „movere“ ab und bedeutet „in Bewegung setzen“. Motivation beschreibt daher einen Prozess und kein greifbares Objekt, im Gegensatz zu einem Motiv. Ein Bedürfnis, durch eine Handlung einen bestimmten Zielzustand zu erreichen, entsteht durch ein Motiv oder einen Anreiz (vgl. Löffing, Hofmann & Splietker, 2006: 16).

Maier und Kirchgeorg (2018) erweitern die Definition von Motivation und berücksichtigen dabei die Verhaltenskorrektur in Bezug auf Verhaltensrichtung und -intensität. Motivation beschreibt demnach den „Zustand einer Person, der sie dazu veranlasst, eine bestimmte Handlungsalternative auszuwählen, um ein bestimmtes Ergebnis zu erreichen und der dafür sorgt, dass diese Person ihr Verhalten hinsichtlich Richtung und Intensität beibehält“ (Maier & Kirchgeorg, 2018).

Im Arbeitskontext beschreibt der Begriff der Motivation laut Maier und Nissen (2018) „Beweggründe des Individuums zur Arbeitsleistung“, wobei zwischen inhaltstheoretischer und prozesstheoretischer Auffassung der Motivation unterschieden wird. Inhaltstheorien versuchen, die zugrunde liegenden Anreize der Motivation zu verstehen, während Prozesstheorien kognitive Variablen berücksichtigen und den Prozess der Motivaktualisierung thematisieren (vgl. Maier & Nissen, 2018).

Nerdinger, Blickle und Schaperet (2019) identifizieren drei wesentliche Komponenten der Motivation. Diese sind 1) Richtung, 2) Intensität und 3) Ausdauer. „Richtung“ bezieht sich auf den Antrieb oder Grund einer Person, eine bestimmte Handlung auszuführen oder zu unterlassen. „Intensität“ beschreibt den Ehrgeiz, mit dem die gewählte Handlung ausgeführt wird. „Ausdauer“ bezeichnet das Durchhaltevermögen und die Zeitdauer, in der versucht wird, das Ziel zu erreichen (vgl. Nerdinger et al., 2019: 463-467).

Laut Kleinbeck und Kleinbeck (2009) ergibt sich die Ausprägung der Motivationsstärke im Kontext aus dem Wechselspiel zwischen den personenbezogenen Faktoren, den Motiven und den thematischen Motivierungspotenzialen, den Anreizen und dem Kontext. Bei der Analyse der Motivation müssen daher sowohl die persönlichen Voraussetzungen der Person als auch die Kontextbedingungen berücksichtigt werden. Eine positive Entwicklung der

Motivation kann erst erfolgen, wenn die intrinsische Motivation mit den Anreizpotenzialen aus der Umgebung der Person zusammenwirkt (vgl. Kleinbeck & Kleinbeck, 2009: 20-24). Im nächsten Kapitel wird auf die intrinsische und extrinsische Motivation eingegangen.

2.1.2 Intrinsische und extrinsische Motivation

Ein bedeutendes Kategorisierungsmerkmal der Motivation ist die Unterscheidung zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation. Deci und Ryan (1993) definieren extrinsische Motivation als Motivation, die durch äußere Umstände hervorgerufen wird. Im Gegensatz dazu tritt intrinsische Motivation auf, wenn die Person Freude an der Ausübung der Handlung empfindet, wodurch diese zur interessenbestimmten Handlung wird (vgl. Deci & Ryan, 1993: 224-225). Heckhausen und Heckhausen (2010) ergänzen, dass intrinsische Motivation ihren Anreiz nicht primär aus den erwarteten Ergebniserfolgen, sondern aus dem Tätigkeitsvollzug selbst bezieht (vgl. Heckhausen & Heckhausen, 2010: 368).

Deci und Ryan (1993) vertreten die Meinung, dass extrinsische Motivation entsteht, wenn eine Person zu einer Handlung aufgefordert wird oder die Handlung mit instrumentellen Funktionen wie lohnenden Zielen verbunden ist (vgl. Deci & Ryan, 1993: 223-227). Heckhausen und Heckhausen (2010) verstehen extrinsische Motivation als Handlungen, die auf konkrete Ziele, positive Erwartungen oder die Vermeidung negativer Konsequenzen abzielen (vgl. Heckhausen & Heckhausen, 2010: 368).

Im Rahmen von Studien konnte konstatiert werden, dass intrinsische Motivation einen stärkeren Einfluss auf die Motivation hat als extrinsische Motivation. Daher hat sich die Überzeugung etabliert, dass bestimmte Aufgabenmerkmale ein höheres Motivationspotenzial besitzen und das Erleben und Verhalten von Personen stärker beeinflussen (vgl. Mühlenhof, 2018: 24). Barbuto und Scholl (1998) haben Kategorisierungsmerkmale für die Quellen der beiden Motivationstypen entwickelt, um die Auffassung von intrinsischer und extrinsischer Motivation praxisnäher zu gestalten. Diese sind in Abbildung 1 veranschaulicht.

Beide Motivationskategorien spielen eine wichtige Rolle für die Motivation. Intrinsische Motivation entsteht durch die intrinsische Prozessmotivation und das interne Selbstverständnis. Extrinsische Motivation hingegen wird durch instrumentelle Motivation, das externe Selbstverständnis und die Individualisierung von Zielen hervorgerufen (vgl. Mühlenhof, 2018: 25-26). Im nachfolgenden Unterabschnitt werden die Grundlagen von Motivationsreden erarbeitet.

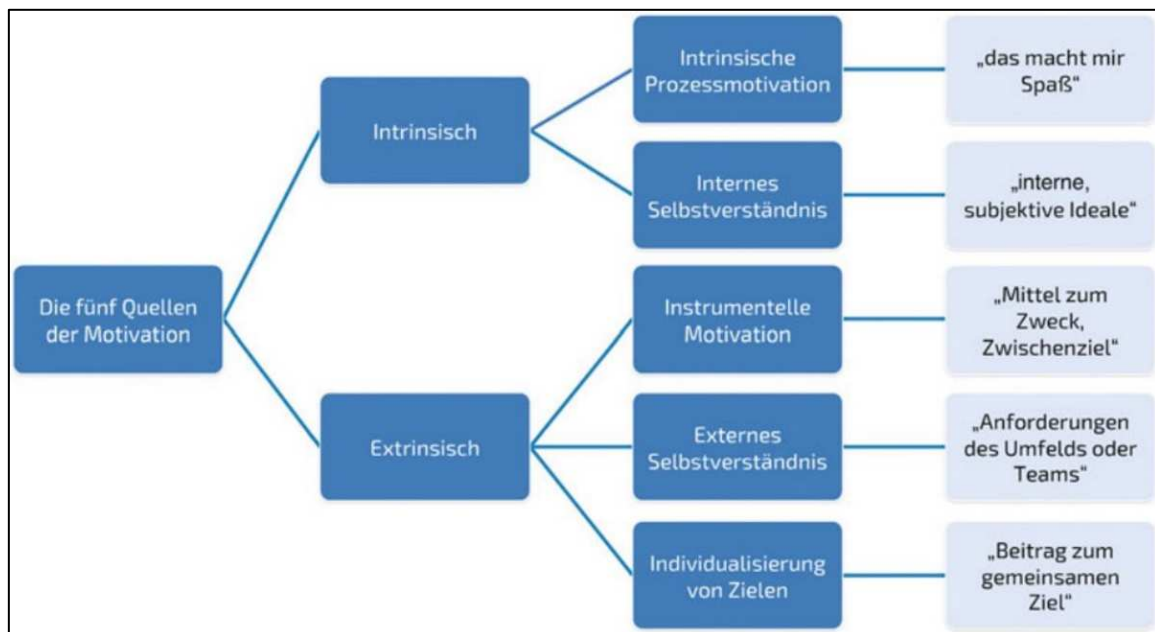


Abbildung 1: Quellen der intrinsischen und extrinsischen Motivation.
(Quelle: Mühlenhof 2018: 25)

2.2 Grundlagen von Motivationsreden

2.2.1 Definition Motivationsreden

Motivationsreden sind strukturierte und oft emotional aufgeladene Ansprachen, die das Ziel verfolgen, die Zuhörenden zu inspirieren und zu motivieren. Sie werden in unterschiedlichen Kontexten, wie in der Arbeitswelt, im Bildungswesen oder im Sport, genutzt, um Personen oder Gruppen zu ermutigen, ihre Ziele zu erreichen und Herausforderungen zu bewältigen. Der Hauptzweck von Motivationsreden liegt darin, positive Energie zu vermitteln und das Selbstvertrauen sowie die Entschlossenheit der Zuhörenden zu stärken (vgl. Puca, 2024; Business-Wissen, 2023).

Eine Motivationsrede basiert auf der Idee, dass Worte und Geschichten eine starke Wirkung auf die menschliche Psyche haben können. Diese Reden greifen oft auf Anekdoten, Zitate und persönliche Erlebnisse zurück, um eine emotionale Verbindung zum Publikum herzustellen. RednerInnen versuchen, durch den Einsatz von rhetorischen Mitteln und sprachlichen Techniken, das Publikum zu fesseln und zu inspirieren. Dabei spielt die Authentizität der vorgetragenen Inhalte eine große Rolle, da das Publikum nur dann motiviert werden kann, wenn die vorgetragenen Geschichten und Botschaften als glaubwürdig und nachvollziehbar empfunden werden (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Business-Wissen, 2023).

Ein weiterer wichtiger Aspekt von Motivationsreden ist die Vermittlung einer klaren und positiven Botschaft. Diese Botschaft kann in verschiedenen Formen präsentiert werden, sei es durch das Erzählen von Erfolgsgeschichten, das Hervorheben von Herausforderungen und deren Überwindung oder durch die Betonung von Werten wie Durchhaltevermögen, Selbstdisziplin und Zielstrebigkeit. Durch diese Geschichten und Botschaften sollen die Zuhörenden inspiriert werden, ihre eigenen Fähigkeiten und Potenziale zu erkennen und zu nutzen (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13).

Motivationsreden sind oft so strukturiert, dass sie das Publikum emotional berühren und eine nachhaltige Wirkung erzielen. Sie beginnen häufig mit einer einleitenden Bemerkung, die die Aufmerksamkeit der Zuhörenden auf sich zieht. Der Hauptteil der Rede enthält dann die Kernaussagen und Beispiele, die die zentralen Botschaften untermauern. Schließlich endet die Rede mit einer ermutigenden Schlussbemerkung, die die Zuhörenden dazu auffordert, die vermittelten Ideen und Strategien in ihrem eigenen Leben anzuwenden (vgl. Business-Wissen, 2023).

Motivationsreden sind ein wirksames Instrument, um Menschen zu inspirieren und zu motivieren. Durch den Einsatz von emotionalen und authentischen Geschichten, positiven Botschaften und einer klaren Struktur können Motivationsreden eine nachhaltige Wirkung auf die Zuhörenden haben und ihnen helfen, ihre Ziele zu erreichen und Herausforderungen zu bewältigen.

2.2.2 Gestaltung

Die Gestaltung von Motivationsreden erfordert sorgfältige Planung und eine bewusste Auswahl der rhetorischen Mittel. Eine effektive Motivationsrede zeichnet sich durch eine klare Struktur, prägnante Inhalte und eine inspirierende Präsentation aus. Die Gestaltung beginnt mit der Definition des Hauptziels der Rede und der Zielgruppe, die angesprochen werden soll. Dies bildet die Grundlage für die Auswahl der Themen und Geschichten, die in der Rede behandelt werden (vgl. Heins, o. J.: 7-11; Stellenanzeigen, 2022; Hazari, 2020).

Ein bedeutender Aspekt bei der Gestaltung von Motivationsreden ist die Struktur. Eine typische Motivationsrede besteht aus drei Hauptteilen: Einleitung, Hauptteil und Schluss. Die Einleitung dient dazu, die Aufmerksamkeit des Publikums zu gewinnen und das Interesse an dem Thema zu wecken. Dies kann durch eine provokative Frage, ein überraschendes Zitat oder eine persönliche Anekdote erreicht werden. Der Hauptteil enthält die wesentlichen Botschaften

der Rede, unterstützt durch Beispiele, Geschichten und Zitate. Hier werden die zentralen Themen und Ideen ausführlich behandelt. Der Schluss fasst die Hauptpunkte zusammen und endet mit einer kraftvollen und ermutigenden Botschaft, die das Publikum zum Handeln anregt (vgl. Stellenanzeigen, 2022; Hazari, 2020; Business-Wissen, 2023).

Bei der inhaltlichen Gestaltung ist es wichtig, auf eine abwechslungsreiche und lebendige Präsentation zu achten. Geschichten und Anekdoten spielen eine entscheidende Rolle, da sie das Publikum emotional ansprechen und die Botschaften der Rede anschaulich und nachvollziehbar machen. Authentizität und Glaubwürdigkeit der vorgetragenen Inhalte sind dabei von großer Bedeutung. RednerInnen sollten persönliche Erfahrungen und Erlebnisse einbringen, um eine Verbindung zum Publikum herzustellen und die Glaubwürdigkeit der Rede zu erhöhen (vgl. Kraus, 2018: 37).

Ein weiteres wichtiges Element der Gestaltung von Motivationsreden ist die Sprache. Die Wahl der Worte und die Art und Weise, wie sie präsentiert werden, können einen erheblichen Einfluss auf die Wirkung der Rede haben. Die Sprache sollte klar, prägnant und positiv sein. Rhetorische Mittel wie Metaphern, Analogien und Wiederholungen können verwendet werden, um die Botschaften zu verstärken und das Publikum zu inspirieren. Auch die Betonung und die Intonation spielen eine wichtige Rolle bei der Präsentation der Rede (vgl. Heins, o. J.: 7-11).

Visuelle Hilfsmittel wie Bilder, Videos oder Präsentationsfolien können die Rede zusätzlich unterstützen und die Aufmerksamkeit des Publikums erhöhen. Diese sollten jedoch sparsam und gezielt eingesetzt werden, um die Kernbotschaften der Rede zu unterstreichen und nicht zu überladen (vgl. Heins, o. J.: 10; Goncalves, 2024).

Demnach benötigt die Gestaltung von Motivationsreden eine sorgfältige Planung und eine bewusste Auswahl der Inhalte und rhetorischen Mittel. Eine klare Struktur, authentische Geschichten, eine inspirierende Sprache und der gezielte Einsatz visueller Hilfsmittel können dazu beitragen, eine wirkungsvolle und nachhaltige Motivationsrede zu gestalten.

2.2.3 Ziele

Die Ziele von Motivationsreden sind vielfältig und hängen stark vom Kontext ab, in dem die Rede gehalten wird. Grundsätzlich lassen sich die Ziele jedoch in drei Hauptkategorien

einteilen: Inspiration und Motivation, Förderung des Selbstvertrauens und der persönlichen Entwicklung sowie Stärkung des Teamgeists und der Gemeinschaft.

Das primäre Ziel von Motivationsreden besteht darin, das Publikum zu inspirieren und zu motivieren. Dies wird erreicht, indem positive Botschaften vermittelt und die Zuhörenden dazu ermutigt werden, ihre Ziele zu verfolgen und Herausforderungen zu überwinden. Durch das Teilen von Erfolgsgeschichten und das Aufzeigen von Wegen zur Zielerreichung sollen die Zuhörenden motiviert werden, aktiv zu werden und ihre eigenen Fähigkeiten zu nutzen. Diese Inspiration kann dazu führen, dass die Zuhörenden neue Perspektiven entwickeln und ihre Einstellung gegenüber ihren eigenen Zielen und Herausforderungen ändern (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Stellenanzeigen, 2022).

Ein weiteres wichtiges Ziel von Motivationsreden ist die Förderung des Selbstvertrauens und der persönlichen Entwicklung. Durch die Betonung von Durchhaltevermögen, Zielstrebigkeit und Selbstdisziplin sollen die Zuhörenden ermutigt werden, an ihre eigenen Fähigkeiten zu glauben und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Motivationsreden bieten oft praktische Ratschläge und Strategien zur Bewältigung von Hindernissen und zur Erreichung persönlicher und beruflicher Ziele. Dies kann den Zuhörenden helfen, ihre eigenen Stärken zu erkennen und ihre Potenziale auszuschöpfen (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Stellenanzeigen, 2022; Business-Wissen, 2023).

Die Stärkung des Teamgeists und der Gemeinschaft ist ein weiteres wichtiges Ziel von Motivationsreden, insbesondere in organisatorischen und sportlichen Kontexten. Durch das Hervorheben von gemeinsamen Zielen, Werten und Visionen können Motivationsreden dazu beitragen, ein Gefühl der Zusammengehörigkeit und des kollektiven Engagements zu fördern. Dies kann die Zusammenarbeit und die Kommunikation innerhalb eines Teams verbessern und die gemeinsame Leistungsfähigkeit steigern. Motivationsreden können auch dazu beitragen, Konflikte zu lösen und ein positives und unterstützendes Arbeits- oder Lernumfeld zu schaffen (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Business-Wissen, 2023; Stellenanzeigen, 2022).

Somit verfolgen Motivationsreden das Ziel, das Publikum zu inspirieren und zu motivieren, das Selbstvertrauen und die persönliche Entwicklung zu fördern sowie den Teamgeist und die Gemeinschaft zu stärken. Durch die Vermittlung positiver Botschaften, das Teilen von Erfolgsgeschichten und das Aufzeigen praktischer Strategien können Motivationsreden eine nachhaltige Wirkung auf die Zuhörenden haben und ihnen helfen, ihre Ziele zu erreichen und Herausforderungen zu meistern.

2.2.4 Inhalte

Die Inhalte von Motivationsreden sind entscheidend für deren Wirksamkeit und sollten sorgfältig ausgewählt und strukturiert werden. Zu den typischen Inhalten gehören persönliche Geschichten und Anekdoten, inspirierende Zitate, praktische Ratschläge und Strategien sowie Beispiele erfolgreicher Personen oder Projekte. Diese Elemente dienen dazu, die Hauptbotschaften der Rede zu untermauern und das Publikum emotional und intellektuell anzusprechen (vgl. Business-Wissen, 2023).

Persönliche Geschichten und Anekdoten sind ein fester Bestandteil von Motivationsreden, da sie eine direkte Verbindung zum Publikum herstellen und die Botschaften der Rede veranschaulichen. Durch das Teilen von eigenen Erfahrungen und Erlebnissen können RednerInnen Authentizität und Glaubwürdigkeit erzeugen. Diese Geschichten sollten sorgfältig ausgewählt werden, um relevante und nachvollziehbare Beispiele für die Herausforderungen und Erfolge zu bieten, die die Zuhörenden inspirieren und motivieren können (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Stellenanzeigen, 2022; Business-Wissen, 2023).

Inspirierende Zitate von bekannten Persönlichkeiten oder aus der Literatur können ebenfalls eine wichtige Rolle in Motivationsreden spielen. Sie dienen dazu, die Hauptbotschaften der Rede zu verstärken und den Zuhörenden einen zusätzlichen Denkanstoß zu geben. Zitate können Weisheiten und Einsichten vermitteln, die das Publikum ermutigen und zum Nachdenken anregen. Die Auswahl der Zitate sollte thematisch zur Rede passen und die zentralen Ideen unterstützen (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Business-Wissen, 2023).

Praktische Ratschläge und Strategien sind weitere wichtige Inhalte von Motivationsreden. Diese Elemente bieten den Zuhörenden konkrete Anleitungen und Handlungsempfehlungen, wie sie ihre Ziele erreichen und Herausforderungen bewältigen können. Dies können Tipps zur Verbesserung von Selbstdisziplin, Zeitmanagement oder Kommunikationsfähigkeiten sein. Durch die Bereitstellung praktischer und umsetzbarer Ratschläge können Motivationsreden den Zuhörenden helfen, die vermittelte (vgl. Business-Wissen, 2023).

Im folgenden Kapitel wird ein weiterer zentraler Ansatz innerhalb der Motivationspsychologie erörtert – das Neuro-Linguistische Programmieren. Dieses Konzept erweitert das Verständnis der Mechanismen, die effektiven Motivationstechniken wie denen von Anthony Robbins zugrunde liegen.

2.3 Neuro-Linguistisches Programmieren

2.3.1 Definition

NLP wurde in den 1970er Jahren in den USA entwickelt und hat sich seitdem als Methode zur Veränderung psychischer und physischer Abläufe durch den gezielten Einsatz von Sprache und Kommunikationsmethoden etabliert. NLP basiert auf der Idee, dass es möglich ist, die Muster und Methoden erfolgreicher Kommunikation und Verhalten zu analysieren und zu reproduzieren. Diese Ansätze werden in verschiedenen Bereichen wie Therapie, Coaching, Bildung, Wirtschaft und persönlicher Entwicklung angewendet (vgl. Bandler & Donner, 2010: 15-20).

Die Definition von NLP als Wissenschaft ist umstritten, da es nicht den strengen Kriterien wissenschaftlicher Methoden entspricht und oft eher als Praxis oder Technik angesehen wird. Trotz dieser Kontroversen hat NLP einen festen Platz in der Psychotherapie und in Coaching-Methoden gefunden, wobei es auf Prinzipien und Techniken basiert, die durch Beobachtungen und Erfahrungswerte entwickelt wurden (vgl. Bandler & Donner, 2010: 15-20). Laut Schwarz und Schweppe (2011) wird NLP als eine „Erfolgstechnologie“ betrachtet, die nicht auf philosophische, religiöse oder spirituelle Vorstellungen zurückgreift, sondern konkrete und praktische Ergebnisse liefert (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 5).

Die Bezeichnung „Neuro-Linguistisches Programmieren“ setzt sich aus drei Komponenten zusammen: „Neuro“ bezieht sich auf das Nervensystem und das Gehirn, „linguistisch“ auf die Sprache und ihre Bedeutung für die menschliche Kommunikation und „Programmieren“ auf die systematische Veränderung und Ordnung von Denk- und Verhaltensmustern. Durch diese Komponenten soll NLP eine klare Vorstellung davon geben, wie das Gehirn funktioniert, wie es das menschliche Verhalten steuert und wie Sprache systematisch eingesetzt werden kann, um gewünschte Veränderungen herbeizuführen (vgl. Bandler & Donner, 2010: 19; Schwarz & Schweppe, 2011: 7-8).

Ein Aspekt von NLP ist das Modellieren, die Nachahmung erfolgreicher Verhaltens- und Kommunikationsmuster, um ähnliche Erfolge zu erzielen. Dieses Konzept basiert auf der Annahme, dass die Strukturen und Prozesse des menschlichen Geistes, die zu erfolgreichen Ergebnissen führen, identifiziert, beschrieben und erlernt werden können. Die Techniken des NLP, wie Ankern, Reframing und das Arbeiten mit Submodalitäten, bieten Werkzeuge, um

diese Prozesse praktisch anzuwenden und individuelle Veränderungen zu erreichen (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 9-11).

NLP bietet eine umfassende Methode zur Analyse und Veränderung von Kommunikations- und Verhaltensmustern, die in vielen Lebensbereichen Anwendung findet. Es bleibt jedoch ein umstrittenes Gebiet, das sowohl Befürworter als auch Kritiker hat und dessen Wirksamkeit in der wissenschaftlichen Gemeinschaft diskutiert wird (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 11).

2.3.2 Bedeutung

Der Begriff umfasst eine Sammlung von Kommunikations- und Interventionstechniken, die darauf abzielen, das menschliche Verhalten durch sprachliche und neurologische Prozesse zu beeinflussen. „Neuro“ bezieht sich auf das Nervensystem und das Gehirn, „linguistisch“ auf die Sprache und „Programmieren“ bedeutet, dass diese Komponenten so geordnet werden können, dass gewünschte Veränderungen eintreten. NLP versucht, eine klare Vorstellung davon zu geben, wie das Gehirn funktioniert, wie es das menschliche Verhalten steuert und wie Sprache systematisch eingesetzt werden kann, um gewünschte Veränderungen herbeizuführen (vgl. Bandler & Donner, 2010: 19; Schwarz & Schweppe, 2011: 7-8).

NLP hat eine breite Anwendung gefunden, von der Psychotherapie über Coaching bis hin zur Geschäftswelt. In der Therapie wird NLP verwendet, um Menschen dabei zu helfen, negative Verhaltensmuster und Denkmuster zu verändern, Phobien zu überwinden und persönliches Wachstum zu fördern. Im Coaching und in der persönlichen Entwicklung hilft NLP dabei, Ziele zu setzen und zu erreichen, Selbstbewusstsein und Motivation zu steigern sowie Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern. In der Geschäftswelt wird NLP zur Verbesserung der Verhandlungs- und Verkaufstechniken, zur Teamentwicklung und zur Führungskräfteentwicklung eingesetzt (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 5-6). In der nachfolgenden Abbildung 2 werden die Kernprozesse der NLP- Systematik dargestellt.

Aus der Abbildung 2 gehen drei wichtige Komponenten hervor. Diese sind der neurobiologische Ansatz, die linguistische Dimension und die systematische Programmierung. Der neurobiologische Ansatz konzentriert sich auf die Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen. Die linguistische Dimension untersucht die Rolle der Sprache bei der Vermittlung dieser Informationen. Die systematische Programmierung verdeutlicht, wie sprachlich vermittelte Informationen strukturiert angewendet werden können, um spezifische

Veränderungen zu bewirken. Diese Darstellung veranschaulicht die integrative Natur der Neurolinguistik, die präzise Kommunikation und methodische Vorgehensweisen zur Beeinflussung menschlichen Verhaltens kombiniert (vgl. Helmold, 2023: 192).



Abbildung 2: NLP-Systematik.
(Quelle: Helmold, 2023: 192)

Ein weiterer wichtiger Aspekt von NLP ist der Fokus auf die subjektive Erfahrung und die individuelle Wahrnehmung. NLP geht davon aus, dass jeder Mensch eine einzigartige „Landkarte“ seiner Realität hat, die seine Wahrnehmungen und Verhaltensweisen beeinflusst. Durch das Verständnis und die Veränderung dieser inneren Landkarten können Menschen lernen, flexibler zu denken und zu handeln und dadurch bessere Ergebnisse in ihrem Leben zu erzielen. Diese Herangehensweise unterstreicht die Bedeutung von Flexibilität und Anpassungsfähigkeit in der Kommunikation und im Verhalten (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 12-13).

Darüber hinaus bietet NLP Techniken zur Veränderung von emotionalen Zuständen und zur Bewältigung von Stress und Ängsten. Durch spezifische Interventionen können Menschen lernen, ihre emotionalen Reaktionen zu kontrollieren und ihre Resilienz zu stärken. Diese Fähigkeiten sind nicht nur im therapeutischen Kontext von Bedeutung, sondern auch im Alltag und in beruflichen Situationen, in denen es darauf ankommt, ruhig und souverän zu bleiben (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 14-15).

NLP stellt eine vielseitige Methode dar, die in vielen Bereichen des Lebens angewendet werden kann. Trotz der Kontroversen um die wissenschaftliche Anerkennung hat NLP vielen Menschen geholfen, positive Veränderungen in ihrem Leben zu bewirken und ihre Kommunikations- und Verhaltensfähigkeiten zu verbessern (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 16).

2.3.3 Historie

Die Entwicklung von NLP wird auf die Arbeiten von Richard Bandler und John Grinder in den frühen 1970er Jahren an der University of California in Santa Cruz zurückgeführt. Bandler und Grinder, beide Studenten zu dieser Zeit, waren fasziniert von der Frage, warum einige Psychotherapeuten außergewöhnlich erfolgreich waren und andere nicht. Sie untersuchten die Arbeit von drei herausragenden Therapeuten: Fritz Perls, dem Begründer der Gestalttherapie, Virginia Satir, einer Pionierin der Familientherapie und Milton Erickson, einem bekannten Hypnotherapeuten (vgl. Bandler & Donner, 2010: 7-22; Schwarz & Schweppe, 2011: 6-7).

Durch die Analyse der Sprachmuster, Verhaltensweisen und Denkprozesse dieser Therapeuten entwickelten Bandler und Grinder das Konzept des Modellierens. Sie stellten fest, dass es möglich war, die erfolgreichen Strategien dieser Therapeuten zu identifizieren und systematisch zu reproduzieren. Dies führte zur Entwicklung spezifischer Techniken und Methoden, die heute unter dem Begriff NLP bekannt sind (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 9-11).

Ein fester Bestandteil der frühen NLP-Forschung war die Untersuchung von Sprachmustern und deren Einfluss auf das menschliche Verhalten. Bandler und Grinder entdeckten, dass bestimmte sprachliche Strukturen, die sie als Meta-Modell der Sprache bezeichneten, eine entscheidende Rolle dabei spielen, wie Menschen ihre Erfahrungen verarbeiten und kommunizieren. Durch die Veränderung dieser Sprachmuster konnten sie tiefgreifende Veränderungen im Denken und Verhalten ihrer Klienten bewirken (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 12-13).

Die Entwicklung von NLP wurde auch durch die „New Age“-Bewegung beeinflusst, die in den 1970er Jahren an Popularität gewann. Diese Bewegung hebte die persönliche Entwicklung und das menschliche Potenzial hervor und bot einen fruchtbaren Boden für die Verbreitung und Anwendung von NLP-Techniken. Bandler und Grinder veröffentlichten ihre

Erkenntnisse in einer Reihe von Büchern, darunter „The Structure of Magic“ und „Frogs into Princes“, die zu Klassikern der NLP-Literatur wurden (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 6-7).

NLP fand schnell Anwendung in verschiedenen Bereichen, nicht nur in der Psychotherapie, sondern auch in der Geschäftswelt, im Coaching, im Sport und in der persönlichen Entwicklung. Seminare und Workshops wurden weltweit abgehalten und viele Menschen begannen, die Techniken von NLP zu nutzen, um ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern und persönliche Ziele zu erreichen. Trotz der Kritik und der Kontroversen um die wissenschaftliche Basis von NLP blieb das Interesse an dieser Methode ungebrochen und sie hat sich bis heute als wirkungsvolles Werkzeug in vielen Lebensbereichen etabliert (vgl. Schwarz & Schweppe, 2011: 6-11).

2.3.4 Grundlegende Begriffe

Um NLP fundiert zu verstehen, bedarf es einer Erklärung der grundlegenden Begriffe, die für diese Arbeit besonders relevant sind. Die wesentlichen Prozessschritte der Modellbildung umfassen Generalisierung, Tilgung und Verzerrung. Generalisierung bezeichnet den Prozess, durch den ein spezifisches Erlebnis als Repräsentation einer gesamten Kategorie dient, zu der das spezifische Erlebnis gehört. Tilgung beschreibt den Prozess, bei dem bestimmte Teile der Welt aus der entwickelten Repräsentation ausgeschlossen werden. Innerhalb von Sprachsystemen handelt es sich bei der Tilgung um einen Transformationsprozess, der Teile der Tiefenstruktur entfernt, sodass diese nicht in der Repräsentation der Oberflächenstruktur erscheinen. Verzerrung beschreibt einen Prozess, bei dem die Beziehungen zwischen den verschiedenen Teilen des Modells anders dargestellt werden, als sie in der Realität bestehen. Ein bekanntes Beispiel für Verzerrung in der Modellbildung ist die Darstellung eines Prozesses als Ereignis. Innerhalb von Sprachsystemen wird dieser Prozess als Nominalisierung bezeichnet (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 39-45).

Im Folgenden werden weitere wesentliche Begriffe und Prozesse, insbesondere im Hinblick auf ihre Bedeutung für die Sprache, kurz erläutert. Die Erklärungen orientieren sich an den Definitionen von Bandler & Grinder (2011, 39-45):

- **Intuition** bedeutet die Fähigkeit von Menschen, konsistente Urteile zu machen (in der Regel, ohne dass erklärt wird, wie diese Urteile zustande kommen). Z. B. ist das die Fähigkeit von MuttersprachlerInnen, konsistente Urteile über die Sätze ihrer Sprache zu fällen. Das ist auch die Fähigkeit zu beurteilen, welche Wortfolgen der

Sprache wohlgeformte Sätze sind. All das sind klassische Beispiele für ein intuitives, regelgeleitetes Verhalten von Menschen.

- **Mehrdeutigkeit**, auch Ambiguität genannt, ist eine Bezeichnung für das, was Menschen mit Sätzen verbinden, die mehr als eine Bedeutung haben, bspw. im Satz „Das Töten der Bauern kann gefährlich sein“. Er lässt sich auf zwei Arten interpretieren: Im ersten Fall sind es die Bauern, die ermorden. Im zweiten Fall bedeutet dies, dass die erwähnten Bauern ermordet werden. Im Rahmen des Transformationsmodells der Sprache wird eine Oberflächenstruktur dann als mehrdeutig bezeichnet, wenn man sie von mehr als einer Tiefenstruktur herleiten kann.
- **Oberflächenstruktur** sind von der Tiefenstruktur hergeleitete Sätze, die Muttersprachler sprechen und schreiben.
- **Tiefenstruktur** ist die vollständige sprachliche Repräsentation, von welcher die Oberflächenstrukturen der Sprache abgeleitet werden.
- **Nominalisierung** bedeutet sprachliche Repräsentation eines Prozesses durch ein Ereignis.
- **Repräsentation** ist ein Bild von etwas, das sich von dem Ding oder der Sache selbst unterscheidet. Anders wird es als eine Landkarte oder ein Modell genannt.
- Ein **Meta-Modell** bedeutet die Repräsentation einer Repräsentation von etwas. Bspw. ist die Sprache eine Repräsentation der Welt des Erlebens. Die Transformationsgrammatik ist eine Repräsentation der Sprache und somit ein Meta-Modell.
- **Modellbildung** oder **Modell** ist der Prozess bzw. das Ergebnis einer Repräsentation von etwas, wie z.B. eine Landkarte. Dieser Prozess schließt Generalisierung, Verzerrung und Tilgung ein.
- **Präsupposition** ist eine grundlegende Vorannahme, die notwendig ist, damit eine Repräsentation am Ende einen Sinn ergibt. Innerhalb von Sprachsystem ist das ein Satz, der wahr sein muss, damit ein anderer Satz sinnvoll ist.
- **Referenzstruktur** ist die Summe der Erlebnisse in der Lebensgeschichte eines Menschen. Außerdem stellt sie eine Art umfassendste Repräsentation dar, von der andere Repräsentationen innerhalb eines Systems abgeleitet werden können. Bspw. fungiert die Tiefenstruktur für die Oberflächenstruktur als Referenzstruktur.

- **Synonymie** bezieht sich auf die Fähigkeit der Menschen, z.B. Sätze, die unterschiedlich formuliert sind, aber das Gleiche bedeuten, gleich zu verstehen, z.B. „die Katze jagt die Ratte“ und „die Ratte wurde von der Katze gejagt“. Aus der Perspektive des Transformationsmodells der Sprache werden zwei oder mehr Sätze als synonym bezeichnet, wenn sie von der gleichen Tiefenstruktur abgeleitet worden sind.
- **Syntax** ist die Lehre von der korrekten Reihenfolge bzw. Anordnung der Elemente eines Systems. Bezogen auf Sprachen ist die Lehre von der korrekten Anordnung von Wörtern und Wortfolgen.
- **Vollständigkeit** ist eine logische semantische Eigenschaft der sprachlichen Repräsentation, also der Tiefenstruktur. Oberflächenstrukturen sind vollständig, wenn sie alle Bestandteile der Tiefenstruktur repräsentieren.
- **Wohlgeformtheit** ist eine Eigenschaft, die bedeutet, dass bestimmte Bedingungen bezüglich der Form erfüllt sind.

2.3.5 Die Rolle repräsentativer Systeme

Menschen nehmen die Welt auf individuelle Weise wahr, wobei Erfahrungen durch Hören, Sehen, Berührung, Geschmack und Geruch gebildet werden. In NLP werden diese Sinne als repräsentative Systeme bezeichnet. Die Analyse der Fähigkeiten einer Person zeigt, dass die Entwicklung dieser Fähigkeiten eng mit den erwähnten repräsentativen Systemen verknüpft ist (vgl. Bandler & Donner, 2010: 73-105).

Diese Systeme bedeuten für Menschen mehr als nur reine Informationssammlung. Sie ermöglichen die Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen. Diese Systeme aktivieren die bisher gesammelten Erfahrungen und bestimmen dadurch das Verhalten in bestimmten Situationen. Dieser Prozess findet im Zentralnervensystem statt. Das Gehirn erhält Informationen durch diese repräsentativen Systeme und kodiert sie entsprechend der Art, wie sie empfangen wurden. Bspw. wird visuelle Information als Bild, gefühlte oder gespürte Information als Gefühl oder Emotion und auditive Information als Geräusch oder Wort kodiert. Erinnerungen an bestimmte Informationen erscheinen in der Form, in der sie gespeichert wurden (vgl. Bandler & Donner, 2010: 73-105).

Bei der Analyse auditiver Erfahrungen werden diese Erfahrungen mit auditiver Sprache beschrieben, wobei Begriffe wie „sprechen“, „hören“, „klingen“ und „lauter“ verwendet

werden. In der nachfolgenden Tabelle 1 wird genauer gezeigt, wie die repräsentativen Systeme Informationen kodieren:

Tabelle 1: Sinnesorgane und innere Repräsentation.

Informationen, die mithilfe von Sinnesorganen erhalten werden:	Innere Repräsentation der Informationen (wie die Informationen interpretiert werden):	Subjektive Erfahrung:
Visuell (Augen)	Bilder	V – Visualisierung, Bilder
Auditiv (Ohren)	Geräusche	A – Geräusch, Klang
Kinästhetisch (Haut/Körper)	Gefühle	K – Berührungsempfindung

(Quelle: Eigendarstellung, in Anlehnung an: Bandler & Donner, 2010: 73-105)

Jeder Mensch verfügt über ein bevorzugtes repräsentatives System, typischerweise eines der drei zusammengefassten VAK-Systeme (Visuell – Auditiv – Kinästhetisch). Wenn das System einer Person dem System einer anderen Person entspricht, kann auf dieser Basis ein Rapport aufgebaut werden (vgl. Bandler & Grinder, 1996).

Rapport lässt sich als eine freundliche Beziehung definieren. Wenn Sie und eine andere Person die gleichen Gefühle erleben oder der gleichen Meinung sind, besteht Rapport zwischen Ihnen. [...] Rapport besteht dann, wenn Sie das Modell der Welt einer anderen Person teilen, wenn Sie jemanden anderen und die Art und Weise, wie sein Gehirn funktioniert, respektieren (Bandler & Donner, 2010: 41).

Laut Bandler & Grinder (2011) nehmen Menschen Informationen auf unterschiedliche Weise wahr. Einige bevorzugen das visuelle System, andere das auditive oder kinästhetische. Für bestimmte Berufe, wie Motivationssprecher, ist es wichtig, dies zu berücksichtigen und in ihre Reden Elemente einzubauen, die es ermöglichen, einen Rapport zu Menschen mit verschiedenen bevorzugten repräsentativen Systemen aufzubauen. Wenn RednerInnen in ihrer Sprache unbewusst nur visuelle Komponenten verwenden, könnte dies bedeuten, dass nur ein Teil des Publikums die Informationen entsprechend wahrnimmt. Dies könnte erklären, warum manche RednerInnen von bestimmten Publikumskreisen mehr geschätzt werden als von anderen (vgl. Bandler & Donner, 2010: 39-73).

Wie bereits erläutert, zeigt die verwendete Sprache, welches repräsentative System eine Person bevorzugt. Im NLP wird angenommen, dass Aussagen, die eine Person zur Beschreibung einer Erfahrung macht, nicht nur einfache Metaphern sind, sondern auch Aufschluss darüber geben, wie diese Person denkt und die Welt wahrnimmt (vgl. Bandler & Grinder, 2011). Z. B. zeigt die Aussage „Ich sehe das genauso“, dass das visuelle repräsentative

System stärker eingesetzt wird und die Person sich auf visuelle Erfahrungen bezieht. Um mit dieser Person einen Rapport aufzubauen, ist es entscheidend, die visuelle Sprache zu verwenden.

Es stellt sich die Frage, wie visuelle, auditive oder kinästhetische Sprache erkannt werden kann. Hierbei ist besonders auf die Prädikate zu achten, die eine Person während des Gesprächs verwendet (vgl. Bandler & Donner, 2010: 39-105). In diesem Zusammenhang ist der Begriff „Pacing“ in NLP von grundlegender Bedeutung.

Pacing bedeutet, sich dem beobachtbaren Verhalten des Kunden anzupassen. [...] Pacing funktioniert, weil es auf einer gänzlich unbewussten Ebene einen außerordentlich soliden Rapport herstellt (Bandler & Donner, 2010: 44).

Wichtig ist anzumerken, dass es nicht nur im Sinne von Kunden relevant ist, sondern auch allgemein. Laut Bandler (2010: 46) gibt es Phänomene, die sich besonders zum Pacen eignen. Dazu zählen: Körperbewegungen, Sprache, Stimmungen, Meinungen und Überzeugungen, Atmung und Aussagen.

2.3.6 Funktionsmechanismus der Kommunikation

Aus NLP-Sicht stellt Kommunikation einen Prozess des Austauschs von Informationen zwischen Menschen dar, die danach streben, einen Rapport aufzubauen (vgl. Bandler & Donner, 2010: 39-73). Dieser Prozess findet zwischen zwei Personen statt, die mittels Worten oder Gesten kommunizieren. Eine Rede unterscheidet sich von der Kommunikation insofern, als für eine Rede nur eine Person erforderlich ist, während für eine Kommunikation zumindest zwei Akteure notwendig sind.

Bei einer Rede besteht die Möglichkeit, den Inhalt zu analysieren, was gesagt wurde und die Rede aufzuzeichnen, um später wiederzugeben, was und wie es gesagt wurde. Dies gilt jedoch nicht für eine echte Kommunikation. Kommunikation kann nicht in gleicher Weise aufgenommen und eins zu eins wiederholt werden, da verschiedene Aspekte den Kommunikationsprozess beeinflussen. Dazu gehören verbale, nonverbale und paraverbale Elemente der Kommunikation (vgl. Franken, 2010: 139-140; 143-144; Bazil, 2019: 1-2, 17-19).

Laut dem Sender-Empfänger-Modell von Shannon & Weaver (1949: 6-8) wird Kommunikation als Übertragung von Informationen bzw. Nachrichten vom Sender zum Empfänger betrachtet. In der Abbildung 3 ist dieser Ablauf skizziert.

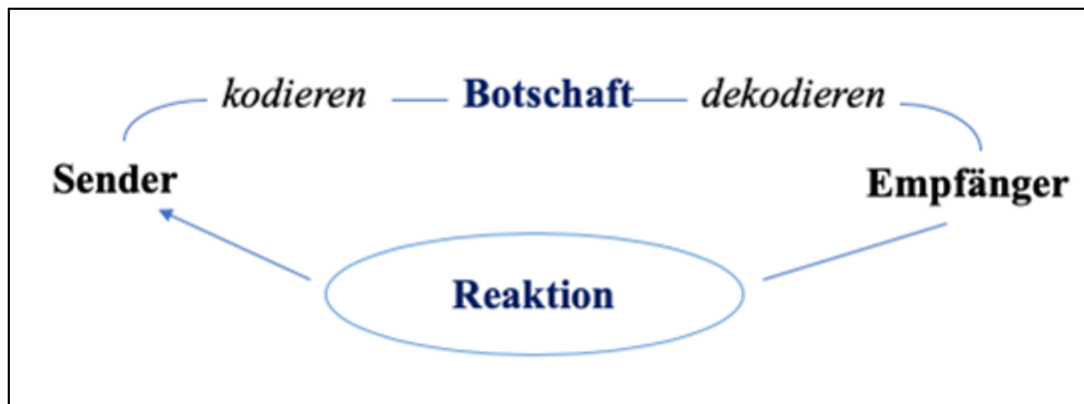


Abbildung 3: Sender-Empfänger-Modell.
(Quelle: Eigendarstellung, in Anlehnungen an: Shannon & Weaver, 1949: 7)

Die Informationen bzw. Botschaften werden von einem Sender kodiert und an einen Empfänger gesendet. Der Empfänger dekodiert die Botschaft und reagiert entsprechend. Dabei ist zu beachten, dass äußere Faktoren die Kommunikation beeinflussen können. Der Sender kann nicht wissen, welchen externen Faktoren der Empfänger ausgesetzt ist oder wie die Informationen dekodiert werden. Das bedeutet, der Sender kann nicht immer sicher sein, wie die Botschaft beim Empfänger angekommen ist (vgl. Shannon & Weaver, 1949: 6-7).

Laut Bandler & Grinder (2011: 21) sind Wörter als isolierte sprachliche Einheiten bedeutungslos. Erst im Kontext, bspw. in einem Satz, erhalten Wörter Bedeutung. Die Bedeutungen, die Menschen den Wörtern zuweisen, basieren auf ihren Repräsentationen. Da Kommunikation nicht nur aus verbalen Einheiten besteht und durch äußere Faktoren beeinflusst wird, existiert Sprache in fünf Modalitäten: visuelle, auditive, kinästhetische, olfaktorische und gustatorische. Diese Modalitäten sind entscheidend für die Art und Weise, wie das Gehirn Informationen wahrnimmt. Richard Bandler untersuchte, wie das menschliche Gehirn Informationen verarbeitet und entwickelte folgendes Diagramm des Gehirns (siehe Abbildung 4).

In diesem Diagramm geht es vor allem darum, dass das Gehirn und die Denkweise jedes einzelnen Menschen unterschiedlich sind. Jeder Mensch sieht, hört und reagiert auf Informationen unterschiedlich. Das Gehirn ist auf die Sinne des Wahrnehmens angewiesen. Wie bereits erläutert, sammeln Menschen Erfahrungen mithilfe ihrer fünf Sinne. Die

Sinneseindrücke, die Menschen erhalten, werden in Gerüche, Bilder oder Gefühle umgewandelt und weiterverarbeitet, um diese Erfahrungen zu verstehen. Diese Bilder, Geräusche oder Gefühle werden anschließend anhand bereits existierender Erinnerungen, Ansichten und Werte im Gehirn unbewusst analysiert. Nach dieser Analyse beginnen die Prozesse der Verzerrung, Tilgung und Generalisierung. Nachdem diese Prozesse abgeschlossen sind, kommen Regulatoren ins Spiel, die für den Aufschub verantwortlich sind. Das Gehirn entscheidet dann, wie die Erfahrungen weiter genutzt werden. All diese Prozesse beeinflussen, wie Botschaften, die kommuniziert wurden, aufgenommen werden. Zusammengefasst bedeutet dies, dass die bisherigen Erfahrungen der Menschen darüber entscheiden, wie neue Informationen dekodiert und wahrgenommen werden (vgl. Bandler & Donner, 2010: 20-23).

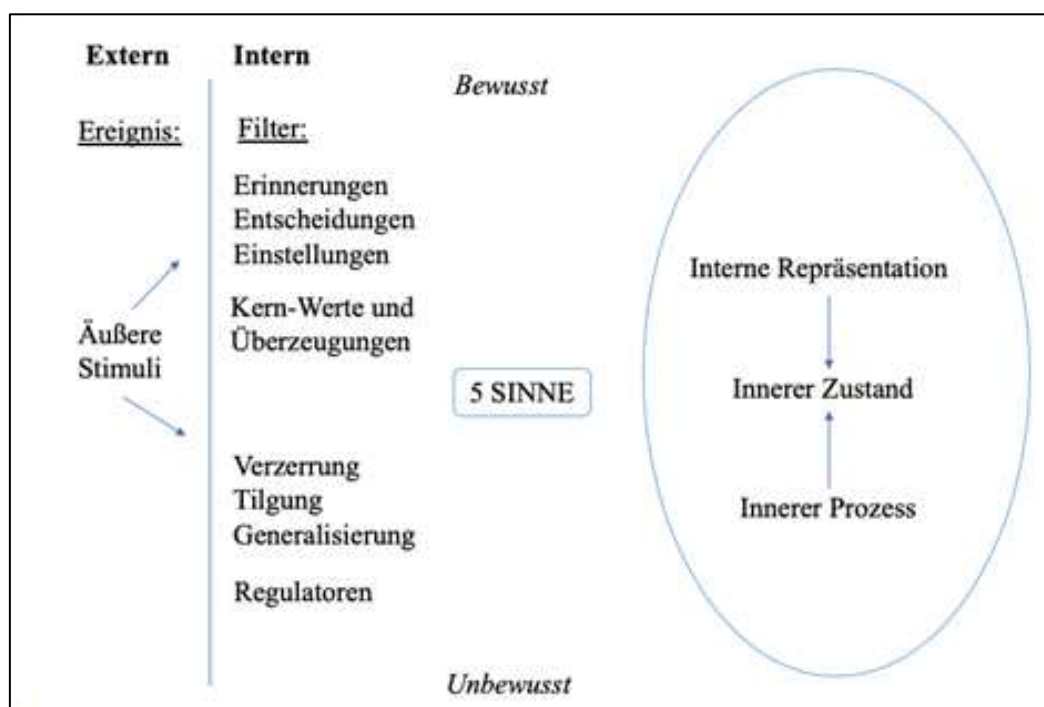


Abbildung 4: Diagramm des Gehirns.
(Quelle: Bandler & Donner, 2010: 21)

2.4 Sprachliche NLP-Meta-Modelle: Struktur und Bedeutung

Sprache erfüllt zwei grundlegende Funktionen. Erstens dient sie zur Repräsentation von Erlebnissen, was als Repräsentationssystem bezeichnet wird. Bandler und Grinder (1996) zufolge entsteht ein Modell des Erlebens, wenn Sprache in dieser Weise genutzt wird. Zweitens wird Sprache verwendet, um das eigene Modell der Welt an andere Personen zu vermitteln. Nach Bandler und Donner (2010) präsentieren Menschen ihr Modell der Welt, wenn sie Sprache zu Kommunikationszwecken einsetzen. Die Auswahl der Worte zur Repräsentation

des Erlebens erfolgt dabei unbewusst, da Menschen meist nicht bewusst wahrnehmen, wie sie Wörter auswählen, ordnen oder strukturieren (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 38).

Angenommen, Kommunikation und Sprache bilden ein System, lässt sich daraus ableiten, dass es eine Struktur gibt, die bestimmt, welche Wortfolgen sinnvoll sind. Die Transformationsgrammatik beschäftigt sich eingehend mit dieser Thematik (Bandler & Grinder, 2011: 39-54). In diesem Bereich wurden komplexe Modelle regelgeleiteten menschlichen Verhaltens entwickelt. Regelgeleitetes Verhalten ist systematisch und kann durch eine Anzahl von Regeln explizit repräsentiert werden, ohne dass es bewusst wahrgenommen werden muss (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 137-139, 206).

Chomsky (1965) entwickelte eine Methodologie und ein System formaler Modelle für natürliche Sprachen. Sein Ansatz basiert auf der Idee der generativen Grammatik, die annimmt, dass allen menschlichen Sprachen eine universelle Grammatik zugrunde liegt. Diese universelle Grammatik besteht aus einer Reihe von Regeln oder Prinzipien, die in das kognitive System jeder Person eingebettet sind und das Lernen und Verwenden jeder spezifischen Sprache ermöglichen. Chomskys Modelle fokussieren darauf, wie Sprachstrukturen erzeugt werden können und welche syntaktischen Regeln als universal angesehen werden können. Sprache kann als Modell der Welt betrachtet werden. Laut Bandler und Grinder (vgl. 2011: 39) haben Transformationsgrammatiker ein formales Modell der Sprache entwickelt, das als Meta-Modell bezeichnet wird.

2.4.1 Sprachliche Ebene der NLP-Meta-Modelle

Wie bereits erwähnt, hat Sprache die Funktion eines Repräsentationssystems. Um diese Funktion zu erfüllen, ist es wesentlich, zahlreiche Arten des Ausdrucks jeglicher Komplexität zu ermöglichen. TransformationsgrammatikerInnen haben sich intensiv mit der Frage auseinandergesetzt, welche Voraussetzungen notwendig sind, um diese Vielfalt an Ausdrucksmöglichkeiten zu entwickeln. Sie einigten sich darauf, als Ausgangspunkt die Regeln zu nehmen, die bei der Herausbringung sprachlicher Ausdrucksformen beachtet werden müssen. Daher war es notwendig, sich näher mit der Bedeutung der Syntax zu beschäftigen. Die zentrale Annahme war, dass die Regeln unabhängig vom Inhalt untersucht werden können (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 40-41).

Bspw. können deutsche MuttersprachlerInnen zwischen folgenden zwei Sätzen mit Sicherheit unterscheiden:

(1) Ein leerer voller Ball schläft aktiv.

(2) Aktiv schläft ein Ball leerer voller.

Der erste Satz ist im Gegensatz zum zweiten grammatikalisch korrekt, aber nicht semantisch wohlgeformt. Mit diesem Beispiel wird gezeigt, dass Menschen eine gewisse Sprachintuition haben. Das Modell repräsentiert das regelgeleitete Verhalten, d.h. die konsistenten intuitiven Verbindungen im Hinblick auf die präsentierten Sätze. Ein formales linguistisches Modell zeigt, ob eine Wortfolge ein Satz ist. Ein Meta-Modell repräsentiert im Gegensatz zu dem formalen Modell noch andere intuitive sprachbezogene Empfindungen (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 40-41).

2.4.2 Universalien der Repräsentation

Die Universalien der Repräsentation umfassen drei Hauptkategorien der sprachlichen Intuition: Wohlgeformtheit, Konstituentenstruktur und logisch-semantische Beziehungen (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 41-43). Diese Begriffe werden im Folgenden genauer erläutert.

Laut Bandler & Grinder (2011) beziehen sich Aussagen über Wohlgeformtheit auf die konsistenten Urteile, die Muttersprachler fällen, ob bestimmte Wortfolgen Sätze ihrer Sprache sind. Zum Vergleich werden folgende drei Sätze bzw. Wortfolgen herangezogen:

- Sogar Prinzessinnen haben Grippe.
- Sogar Prinzessinnen haben grüne Vorstellungen.
- Sogar Prinzessinnen hat Grippe.

Der Satz (1) ist grammatikalisch korrekt und klingt sinnvoll für Muttersprachler, also syntaktisch wohlgeformt. Die Wortfolge (2) ist semantisch fehlgeformt, da sie keine sinnvolle Bedeutung hat. Die Wortfolge (3) ist syntaktisch fehlgeformt, obwohl die Bedeutung des Satzes erkennbar ist (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 41-42).

Die Konstituentenstruktur bezeichnet konsistente Urteile, die Muttersprachler darüber fällen, was in einem Satz ihrer Sprache als Einheit oder Konstituente anzusehen ist. Im Satz „Ein Freund von mir sagte, dass er dachte, dass Rosemary pleite sei.“ lassen sich bspw. die Einheiten „ein Freund“ und „von mir“ erkennen, nicht aber „Freund“ und „von“. Ebenso passen „ein Freund“ und „von mir“ zusammen, jedoch nicht „von mir“ und „sei“ (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 42).

Logisch-semantische Beziehungen sind „die konsistenten Urteile, die Muttersprachler über die logischen Beziehungen fällen, welche sie in Sätzen ihrer Sprache spiegeln“. Folgende Faktoren sind dabei wichtig: Vollständigkeit, Mehrdeutigkeit, Synonymie, Bezugsindizes und Präsuppositionen (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 41-44).

Vollständigkeit bedeutet, dass Muttersprachler beim Präsentieren eines Verbs ihrer Sprache die daraus resultierenden Zusammenhänge und Beziehungen bestimmen können. Das Verb „essen“ impliziert bspw., dass eine Person isst und etwas gegessen wird. Das Verb „umarmen“ lässt erkennen, dass eine Person umarmt und eine Person umarmt wird.

Mehrdeutigkeit bezieht sich auf Sätze, die verschiedene Interpretationen zulassen können. Z. B. (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 42):

- Die Untersuchung eines Arztes kann lange dauern.
- Maxine zog Max' T-Shirt aus.

Der Satz (1) kann bedeuten, dass ärztliche Untersuchungen viel Zeit in Anspruch nehmen, oder dass Nachforschungen über Ärzte lange dauern können. Der Satz (2) ist zweideutig, da unklar bleibt, ob Maxine das T-Shirt selbst trug und es auszog oder ob sie Max das T-Shirt auszog (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 43).

Synonymie liegt vor, wenn Muttersprachler erkennen, dass folgende Sätze die gleiche Botschaft übermitteln:

- Ich frage nach Informationen.
- Ich frage Informationen nach.

Bezugsindizes bedeuten, dass Muttersprachler unterscheiden können, ob ein Wort oder eine Wortfolge auf ein bestimmtes Objekt ihres Lebens verweist (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 43).

Präsuppositionen beziehen sich darauf, dass Muttersprachler verstehen können, was jemanden dazu veranlasst hat, einen Satz zu formulieren. Wenn bspw. gesagt wird: „Mein Kind ist eingeschlafen“, lässt sich erkennen, dass die Sprechende ein Kind hat und dies als legitim betrachtet wird. Diese drei Kategorien werden im Meta-Modell explizit repräsentiert (vgl. Bandler & Grinder, 2011: 41-45).

2.4.3 Das Meta-Modell der Sprache: Anwendung

Ein Meta-Modell gilt als Instrument, das es ermöglicht, die Erfahrungen und Denkmuster eines Menschen zu erkennen. Die Modellbildung verläuft in drei Schritten: Tilgung, Verzerrung und Generalisierung. Das Meta-Modell hat eine bedeutende Rolle im NLP, da es in der Therapie eingesetzt wird, insbesondere bei der Anwendung von Ericksons Hypnose. Wenn eine Person beginnt, alle ihre Gedanken zu erklären, hört sie nie auf zu reden, da sie ihre Erfahrungen nicht vollständig in Wortformen fassen kann, da sie auch andere Repräsentationen der Sache im Kopf hat (vgl. Bandler & Grinder, 1996, 41-45).

Es wird zwischen Tiefenstruktur und Oberflächenstruktur unterschieden (vgl. Bandler & Grinder, 2011, 41-45). Bandler & Grinder (2011) identifizierten drei Schritte, die von der Tiefenstruktur (unser Nervensystem) zur Oberflächenstruktur (das Gesagte) führen. Dieser Prozess läuft unbewusst ab und einige Elemente werden unbewusst ausgelassen. Lewis & Pucelik (1982) geben als Beispiel für Meta-Modelle folgende Sätze an:

- Paris in the the spring.
- A snake in the grass.
- A kick in the rear.

Das Ziel war zu zeigen, dass beim Lesen dieser Sätze hintereinander mindestens in einem der Sätze ein extra Artikel „the“ übersehen wird. Dies geschieht, weil das Gehirn, sofern es nicht die Absicht hat, alles sehr genau zu lesen und zu analysieren, sich allein auf den Sinn konzentriert. Das Ziel dieses Kapitels war es, zu verdeutlichen, wie leicht das menschliche Gehirn bestimmte Fehler übersehen kann, wenn es nicht auf die genaue Analyse jedes einzelnen Wortes ausgerichtet ist. Diese Erkenntnis ist entscheidend für das Verständnis der Herausforderungen, die beim Dolmetschen von Motivationsreden auftreten können, insbesondere wenn subtile sprachliche Nuancen große Auswirkungen auf die übermittelte Botschaft haben können.

Dieses Bewusstsein für sprachliche Details und die kognitive Verarbeitung von Sprache bildet eine wichtige Grundlage für die nachfolgenden Untersuchungen der Techniken und Methoden des bekannten Motivationssprechers Anthony Robbins. Sein Ansatz und seine Strategien, wie er sein Publikum erreicht und beeinflusst, werden im nächsten Kapitel eingehend betrachtet, um die Verbindung zwischen sprachlicher Darstellung und motivationaler Wirkung weiter zu erforschen.

3. Motivationssprecher Anthony Robbins

3.1 Anthony Robbins

Anthony Robbins, geboren als Anthony J. Mahavorick am 29. Februar 1960 in North Hollywood, Kalifornien, ist ein prominenter amerikanischer Motivationssprecher, Autor und Life Coach. Er ist weithin bekannt für seine inspirierenden Seminare, Bücher und Audio-Programme, die darauf abzielen, Einzelpersonen zu helfen, ihre Lebensqualität zu verbessern und ihr volles Potenzial zu entfalten. Robbins Aufstieg zum Ruhm begann in den 1980er Jahren, als er begann, die Prinzipien der NLP zu lehren, einer Methode, die er von seinen Mentoren John Grinder und Richard Bandler lernte (vgl. Tonyrobbins.com, o. J.a: 1; Lewis, 2024). Im nachfolgenden ist ein Portrait von Anthony Robbins abgebildet:



Abbildung 5: Anthony Robbins.

(Quelle: Costa, 2021)

Robbins Arbeit basiert auf der Prämisse, dass jeder Mensch die Fähigkeit hat, sein Leben durch bewusste Veränderung von Gedanken, Gefühlen und Verhaltensmustern drastisch zu verbessern. Diese Philosophie wird in seinen bekanntesten Büchern „Awaken the Giant Within“ und „Unlimited Power“ ausführlich behandelt. Diese Werke haben weltweit Millionen

von Lesern erreicht und wurden in zahlreiche Sprachen übersetzt (vgl. Tonyrobbins.com, o. J.a: 1-2; Lewis, 2024). Ein bedeutender Aspekt von Robbins Methodik ist die Fokussierung auf das Konzept der „Peak Performance“. Er argumentiert, dass durch das Verständnis und die Anwendung bestimmter Strategien und Techniken jeder Mensch in der Lage ist, außerordentliche Leistungen zu erbringen. Diese Strategien umfassen unter anderem Techniken des State Management, bei denen es darum geht, den emotionalen und physischen Zustand bewusst zu steuern, um optimale Ergebnisse zu erzielen (vgl. Tonyrobbins.com, o. J.a: 1-3; Lewis, 2024).

Robbins hat im Laufe seiner Karriere mit einer Vielzahl von Menschen aus unterschiedlichen Bereichen zusammengearbeitet, darunter Geschäftsleute, Sportler, Schauspieler und Politiker. Zu den bekanntesten Persönlichkeiten, die seine Dienste in Anspruch genommen haben, zählen unter anderem der ehemalige US-Präsident Bill Clinton, die Tennisspielerin Serena Williams und der Schauspieler Hugh Jackman. Diese hochkarätigen Klienten tragen zu Robbins Ruf als führender Life Coach bei (vgl. Tonyrobbins.com, o. J.a: 1-3). Neben seiner Tätigkeit als Coach und Autor ist Robbins auch ein erfolgreicher Unternehmer. Er ist Gründer und Vorsitzender von mehreren Unternehmen, die in Bereichen wie Bildung, Medienproduktion und Ernährung tätig sind. Diese Unternehmen generieren zusammen einen Jahresumsatz von knapp 500.000.000 US-Dollar, was Robbins nicht nur als Motivationssprecher, sondern auch als Geschäftsmann etabliert (vgl. Tonyrobbins.com, o. J.a: 2). Im Folgenden wird auf die bekannten Methoden von Anthony Robbins Konzept eingegangen.

Die Methoden von Anthony Robbins basieren auf einer Kombination von Techniken aus der NLP, kognitiven Verhaltenstherapie und Hypnotherapie, die darauf abzielen, nachhaltige Veränderungen im Denken, Fühlen und Verhalten der Teilnehmer zu bewirken. Diese Ansätze sind darauf ausgelegt, tief verwurzelte Überzeugungen und Verhaltensmuster zu identifizieren und zu transformieren, um den Einzelnen zu helfen, ihre persönlichen und beruflichen Ziele zu erreichen (vgl. Walker, 2013: 7-9).

3.2 Methoden

Ein bedeutendes Element von Robbins Methodik ist das Konzept des State Management. Dabei handelt es sich um die bewusste Steuerung des eigenen emotionalen und physischen Zustands, um optimale Leistungsfähigkeit und Wohlbefinden zu erreichen. Robbins lehrt Techniken wie

gezielte Atmung, Körperhaltung und Bewegung, um positive emotionale Zustände hervorzurufen. Diese Methoden basieren auf der Annahme, dass Körper und Geist untrennbar miteinander verbunden sind und dass Veränderungen im physischen Zustand unmittelbare Auswirkungen auf den emotionalen Zustand haben können (vgl. Business NL, 2015).

Eine weitere wesentliche Technik ist das Modelling, bei dem erfolgreiche Verhaltensmuster und Strategien von Vorbildern identifiziert und nachgeahmt werden. Robbins glaubt, dass Menschen durch die genaue Analyse und Nachahmung der Gedanken, Glaubenssätze und Handlungen erfolgreicher Personen ähnliche Ergebnisse erzielen können. Diese Technik ist stark von der NLP beeinflusst, die darauf abzielt, exzellente Kommunikations- und Verhaltensmuster zu reproduzieren (vgl. Business NL, 2015; Tonyrobbins.com, o. J.b). Ein weiteres wichtiges Instrument in Robbins Methodenkatalog ist die Verwendung von Imagery Training. Eine Methode, welche die Kraft der Visualisierung nutzt, um persönliche und berufliche Ziele zu erreichen. Durch das wiederholte mentale Durchspielen von Erfolgsszenarien konditionieren sich Teilnehmer darauf, ihre Ziele mit absoluter Gewissheit zu erreichen. Diese Technik umfasst das Visualisieren von sich selbst in Erfolgsposen, das Fokussieren auf potenzielle Fehler und deren Korrektur, das Erschaffen einer multisensorischen Erfahrung und das detaillierte Niederschreiben des gesamten Prozesses. Diese ganzheitliche Methode hilft, mentale, emotionale und physische Zustände positiv zu beeinflussen und dadurch das gewünschte Ergebnis zu erreichen (vgl. Tonyrobbins.com, o. J.c). Nachfolgend werden die Seminare von Anthony Robbins thematisiert.

3.3 Seminare

Anthony Robbins Seminare sind bekannt für ihre intensive und transformative Wirkung auf die Teilnehmer. Sie kombinieren Elemente der NLP, kognitiven Verhaltenstherapie und verschiedenen Motivationstechniken, um die Teilnehmer zu nachhaltigen Veränderungen und persönlichem Wachstum zu führen. Die Seminare sind sorgfältig konzipiert, um sowohl das individuelle als auch das kollektive Bewusstsein der Teilnehmer zu fördern und sie zu ermutigen, ihre persönlichen und beruflichen Ziele zu erreichen. Eines der bekanntesten Seminare von Robbins ist „Unleash the Power Within“ (UPW). Dieses viertägige Event zieht Tausende von Teilnehmern aus der ganzen Welt an. Das Seminar ist darauf ausgelegt, den Teilnehmern zu helfen, ihre innere Stärke zu entdecken und Hindernisse zu überwinden, die sie daran hindern, ihr volles Potenzial zu entfalten. Ein zentrales Element von UPW ist der

„Feuerlauf“, bei dem Teilnehmer barfuß über glühende Kohlen laufen. Dieses Ritual symbolisiert den Glauben an die eigene Fähigkeit, scheinbar unmögliche Herausforderungen zu meistern und ist ein kraftvolles Mittel zur Förderung von Selbstvertrauen und persönlicher Macht (vgl. Upwnow, 2024).

Neben UPW bietet Robbins auch spezialisierte Seminare wie „Date with Destiny“ und „Business Mastery“ an. „Date with Destiny“ konzentriert sich auf die Identifikation und Transformation tief verwurzelter Glaubenssätze und Muster, die das Leben der Teilnehmer prägen. Dieses sechstägige Seminar ist besonders intensiv und erfordert von den Teilnehmern, sich tiefgehend mit ihren persönlichen Werten, Zielen und Träumen auseinanderzusetzen. „Business Mastery“ hingegen richtet sich an Unternehmer und Geschäftsleute und bietet Strategien zur Steigerung der Unternehmensleistung und zur Erreichung finanzieller Freiheit. Dieses Seminar kombiniert betriebswirtschaftliches Wissen mit Robbins Motivationstechniken, um den Teilnehmern zu helfen, innovative und effektive Geschäftsstrategien zu entwickeln. Dann gibt es noch den Dickens-Prozess, der von Tony Robbins entwickelt wurde und eine intensive Transformationsübung ist, die während seiner Seminare verwendet wird, insbesondere bei „Date with Destiny“. Inspiriert von Charles Dickens' „A Christmas Carol“, fordert dieser Prozess die Teilnehmer auf, tief in ihre Vergangenheit einzutauchen und sich ihre gegenwärtigen Handlungen und deren langfristige Auswirkungen auf die Zukunft vorzustellen. Die Übung zielt darauf ab, schmerzhaft emotionale Erlebnisse und einschränkende Überzeugungen zu konfrontieren und umzuwandeln (vgl. Tonyrobbins.com, o. J.d; Tonyrobbins.com, o. J.e). In Abbildung 6 werden einige Eindrücke aus seinen Seminaren dargestellt.

Die Struktur der Seminare ist darauf ausgelegt, eine dynamische und interaktive Lernerfahrung zu bieten. Robbins nutzt eine Vielzahl von Methoden, um die Teilnehmer zu engagieren, darunter Vorträge, Gruppendiskussionen, Übungen, Rollenspiele und multimediale Präsentationen. Die Seminare sind oft von hoher Energie geprägt, mit lauter Musik, Tanz und anderen Aktivitäten, die darauf abzielen, die Teilnehmer in einen positiven und offenen Geisteszustand zu versetzen. Diese Herangehensweise soll nicht nur die Aufmerksamkeit der Teilnehmer fesseln, sondern auch die emotionale und physische Beteiligung fördern, was als Schlüssel zur Verankerung neuer Erkenntnisse und Verhaltensweisen betrachtet wird (vgl. Upwnow, 2024; Tonyrobbins.com, o. J.d; Tonyrobbins.com, o. J.e).



Abbildung 6: Eindrücke aus Anthony Robbins Seminaren.

(Quelle: Tonyrobbins.com, o. J.d; Tonyrobbins.com, o. J.e; Upnow, 2024; Tonyrobbins.com, o. J.f)

Ein weiteres charakteristisches Merkmal der Seminare ist der Einsatz von sogenannten „Power Moves“ und anderen körperlichen Techniken, die darauf abzielen, den emotionalen Zustand der Teilnehmer zu beeinflussen. Diese Techniken sind darauf ausgelegt, die Energie und das Selbstbewusstsein der Teilnehmer zu steigern und sie in einen Zustand hoher Leistungsfähigkeit zu versetzen. Robbins versichert, dass diese körperlichen Übungen entscheidend sind, um mentale Blockaden zu durchbrechen und neue, unterstützende Verhaltensweisen zu etablieren (vgl. Upnow, 2024; Tonyrobbins.com, o. J.d; Tonyrobbins.com, o. J.e; Business NL, 2015). Entgegen den Zielen und sichtbaren Erfolgen der Seminare von Robbins besteht auch Kritik an dessen Vorgehen und Methoden, auf die im Folgenden eingegangen wird.

3.4 Kritik

Anthony Robbins, als prominente Figur im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung, zieht nicht nur Bewunderung, sondern auch erhebliche Kritik auf sich. Die Kritik an Robbins und seinen Methoden lässt sich in verschiedene Kategorien unterteilen, darunter die wissenschaftliche Validität seiner Techniken, die ethischen Bedenken hinsichtlich seiner Seminare und die

Nachhaltigkeit der erzielten Ergebnisse (vgl. Bourcart, 2021; Quora, 2023; Castel, 2023; Willim, 2012).

Ein wichtiger Kritikpunkt betrifft die wissenschaftliche Fundierung der von Robbins verwendeten Methoden. Viele seiner Techniken, insbesondere die NLP und Hypnotherapie, stehen unter wissenschaftlicher Überprüfung und Skepsis. Kritiker argumentieren, dass es an soliden empirischen Beweisen fehlt, die die Wirksamkeit dieser Ansätze belegen. Studien zur NLP haben häufig gemischte Ergebnisse geliefert und einige Wissenschaftler betrachten NLP als pseudowissenschaftlich. Diese Kritik wird durch den Mangel an unabhängigen, peer-reviewed Studien verstärkt, die Robbins spezifische Ansätze und deren langfristige Auswirkungen validieren. Darüber hinaus wird häufig die Intensität und der Preis seiner Seminare kritisiert. Die Teilnahmegebühren für Veranstaltungen wie UPW und „Date with Destiny“ können mehrere tausend Dollar betragen, was sie für viele Menschen unerschwinglich macht. Kritiker argumentieren, dass die hohen Kosten nicht immer durch die erzielten Ergebnisse gerechtfertigt sind. Obwohl viele Teilnehmer unmittelbar nach den Seminaren von positiven Erfahrungen berichten, gibt es Bedenken hinsichtlich der Nachhaltigkeit dieser Veränderungen (vgl. Bourcart, 2021; Castel, 2023).

Ein weiterer Kritikpunkt betrifft die Sicherheit und ethische Verantwortung von Robbins Methoden. Der „Feuerlauf“, ein zentrales Ritual in seinen Seminaren, wurde wiederholt hinterfragt, nachdem mehrere Teilnehmer Verletzungen davongetragen haben. Während Robbins versichert, dass der Feuerlauf sicher sei und eine mächtige psychologische Wirkung habe, werfen diese Vorfälle Fragen zur Sicherheit und zum verantwortungsvollen Umgang mit Teilnehmern auf. Kritiker argumentieren, dass solche extremen Methoden potenziell gefährlich sein können und dass die Risiken möglicherweise nicht ausreichend kommuniziert werden (vgl. Bourcart, 2021).

Zusätzlich gibt es Bedenken hinsichtlich der psychologischen Auswirkungen der Seminare. Die intensive emotionale Aufladung und die Konfrontation mit tief verwurzelten Ängsten und Traumata können für einige Teilnehmer überwältigend sein. Es wird argumentiert, dass die Seminare psychologisch verletzbaren Personen schaden könnten, insbesondere wenn sie nicht über die notwendigen Unterstützungsmechanismen verfügen, um mit den aufgewühlten Emotionen umzugehen. Einige Experten weisen darauf hin, dass tiefgreifende psychologische Arbeit idealerweise von ausgebildeten Fachleuten in einem kontrollierten therapeutischen Umfeld durchgeführt werden sollte (vgl. Willim, 2012; Reddit, 2024).

Abschließend bleibt festzuhalten, dass Anthony Robbins trotz der Kritik eine einflussreiche Figur in der Persönlichkeitsentwicklungsbranche ist. Seine Fähigkeit, große Menschenmengen zu mobilisieren und zu inspirieren, ist unbestreitbar. Dennoch bleibt es wichtig, seine Methoden und deren Auswirkungen kritisch zu hinterfragen. Die Diskussion über die wissenschaftliche Fundierung, ethische Verantwortlichkeit und langfristige Effektivität seiner Techniken trägt dazu bei, eine ausgewogene Perspektive auf Robbins Arbeit zu gewährleisten. Dies ist entscheidend, um sicherzustellen, dass Menschen, die nach persönlicher Entwicklung und Transformation suchen, gut informiert sind und fundierte Entscheidungen treffen können (vgl. Bourcart, 2021; Willim, 2012). Im Nachfolgenden wird auf das Role-Space Model eingegangen.

4. Role-Space Model

4.1 Grundsätze des Role-Space Model

Ausgangsbasis für die Entwicklung des „Role-Space Model“ von Llewellyn-Jones und Lee bestand in der Herausforderungen, die durch starre Rollenbilder für Dolmetschende im Kommunikationsprozess entstehen. Traditionelle Ansätze im Community Interpreting legen häufig einen starken Fokus auf die Rolle und die Rollengrenzen der Dolmetschenden (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 55). Ein Beispiel dafür ist Hale (2007), die in ihrem Werk „Community Interpreting“ ein ganzes Kapitel Berufskodizes beziehungsweise Verhaltenskodizes für Dolmetschende widmete. Diese Kodizes basieren auf einer präskriptiven Herangehensweise, die definiert, was Dolmetschende tun müssen oder nicht tun dürfen (vgl. Hale, 2007: 101-105.).

Tate und Turner (2001) untersuchten die Reaktionen von Gebärdensprachdolmetschenden in problematischen Dolmetschsituationen und ob sie sich streng an den damals geltenden Kodex hielten oder eher „nicht-mechanistisch“ handelten, um den Bedürfnissen der GesprächspartnerInnen gerecht zu werden. In einem Szenario, in dem ein Patient die Art und Gefahren eines verschriebenen Medikaments missverstand, gaben 99 % der Befragten an, nicht-mechanistisch einzugreifen. Ein weiteres Szenario betraf eine gehörlose Schwangere, deren Gynäkologe das Geschlecht des Babys enthüllte, obwohl die Patientin dies nicht wissen wollte. Hier entschieden sich 77 % der Dolmetschenden für eine nicht-mechanistische Intervention. Das Verhalten, das als das geringste Übel für die Individuen oder die Interaktion betrachtet wurde, wurde von den Dolmetschenden als „Rollenübertritt“ beschrieben. Tate und Turner (2001) diskutieren dieses Phänomen und merken an, dass ein solches Vorgehen in anderen Berufsfeldern überraschend wirken könnte, da dort das richtige Handeln oft als strikte Einhaltung der vorgeschriebenen Rolle verstanden wird (vgl. Tate & Turner, 2001: 60-63). Diese Ergebnisse legen nahe, dass bei den Dolmetschenden bereits ein gewisses Bewusstsein für die Sinnhaftigkeit eines flexibleren Rollenbildes besteht, dieses jedoch als Rollenüberschreitung wahrgenommen wird, da der allgemeine Tenor eines starren Rollenbildes weiterhin besteht.

Die seit über 30 Jahren bestehenden Kodizes gehen von der Vorstellung aus, dass Dialoge hauptsächlich aus sprachlichen Äußerungen bestehen, auf die andere Gesprächsteilnehmer reagieren. Diese Perspektive impliziert, dass Dolmetschende in der Interaktion oft als passive Akteure wahrgenommen werden, die nicht aktiv am Gespräch

beteiligt sind. Soziolinguistische und psycholinguistische Studien über menschliche Interaktion haben jedoch gezeigt, dass Menschen gemeinsam Bedeutungen konstruieren, was bspw. von Wadensjö (1998) und Roy (2000) aufgezeigt wurde. Diese Entwicklungen haben jedoch kaum Einfluss auf die Standesvertretungen der Dolmetschenden gehabt, die üblicherweise für die Erlassung von Berufskodizes zuständig sind (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 55).

Der Begriff der Rolle von DolmetscherInnen als starres Konstrukt wurde historisch so verwendet, dass er die Interaktion unter den Teilnehmenden eher hemmte als förderte. Dolmetschende sprechen häufig vom „Rollenübertritt“, um Verhaltensweisen zu rechtfertigen, die eigentlich integraler Bestandteil ihrer Aufgabe sind, wie etwa das Einholen von Klarstellungen. Forschende wie Wadensjö (1998), Metzger (1999) und Roy (2000) haben diese Auffassungen kritisiert und fordern eine Definition der Rolle, die die Anwesenheit der Dolmetschenden und die Notwendigkeit zur flexiblen Anpassung des Dolmetschprozesses anerkennt. Llewellyn-Jones und Lee argumentierten bereits 2009, dass es keinen universellen Ansatz für das Verhalten der Dolmetschenden in einer gegebenen Situation geben kann (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2009: 6). Dennoch ist das Verhalten von Dolmetschenden nicht völlig unreguliert; es gibt immer noch Möglichkeiten, über angemessenes versus unangemessenes Verhalten zu sprechen, ohne auf ein monolithisches, präskriptives Rollenverständnis zurückzugreifen. Die Berufskodizes der Dolmetschenden verlieren demnach auch im weiteren Verlauf behandelten Konzept des Role-Space Models nicht an Bedeutung (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 55).

Nach Llewellyn-Jones und Lee sollte das Konzept der Rolle jedoch neu überdacht werden und ein dynamischerer Ansatz verfolgt werden, der Dolmetschende dazu ermutigt, informierte Entscheidungen über ihr Verhalten in verschiedenen Interaktionen zu treffen. Die Vorstellung des „Rollenübertritts“ erkennt den Punkt, dass Dolmetschende mit speziellen Kommunikationsfähigkeiten arbeiten und dabei ihre menschlichen Qualitäten nicht ablegen können. Das Konzept der Rolle dient hierbei als Konstrukt, hinter dem sich Dolmetschende verstecken, um ihrer individuellen Verantwortung für professionelle Entscheidungen auszuweichen. Llewellyn-Jones und Lee kritisieren diesen Aspekt und schlagen vor, Integrität als Basis des neuen Rollenkonzept im Sinne des Role-Space Model anzunehmen (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2011: 1).

Das Role-Space-Model stellt demnach eine grundlegende Neuausrichtung in der Betrachtung der Rolle von Dolmetschenden dar. Es basiert auf der Annahme, dass die Rolle nicht statisch, sondern dynamisch ist und dass Dolmetschende aktive Entscheidungen treffen

müssen, um die vielfältigen Faktoren zu steuern, die erfolgreiche Interaktionen fördern. Llewellyn-Jones und Lee nehmen an, dass es keine einheitliche Herangehensweise für alle Interaktionen geben kann, da jede Situation einzigartige Aspekte aufweist, die spezifische Entscheidungen erfordern. Dies gilt ebenso für das Dolmetschen von Motivationsreden (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2009: 6; Llewellyn-Jones & Lee, 2011: 1).

Zentral in diesem Modell ist die Vorstellung, dass die individuellen Entscheidungen eines Dolmetschenden nicht isoliert und im Rahmen einer starren Rolle getroffen werden, sondern die Interaktionen zwischen diesen Entscheidungen die Handlungen des Dolmetschenden in einer gegebenen Interaktion vorgeben. Angesichts dieser multidimensionalen Natur des neuen Rollenbegriffs ist es unmöglich, von einer einzigen Rolle zu sprechen, die ein Dolmetschender in jeder Interaktion einnimmt. Selbst derselbe Dolmetschende zeigt in dem Verlauf einer Interaktion eine unterschiedliche Rollenausprägung, da jede Situation einzigartige Faktoren enthält, die zu unterschiedlichen Entscheidungen führen. Das Ziel eines Dolmetschenden besteht nicht darin, in jeder Interaktion gleich zu handeln, sondern die Handlung nach Angemessenheit im Kontext der jeweiligen Interaktion auszurichten. Daher sind präskriptive Regeln, wie etwa die genaue Art und Weise, sich in jeder Interaktion vorzustellen, nicht nur ineffektiv, sondern auch unsinnig. Viele der Strategien, die Dolmetschende in erfolgreichen Interaktionen anwenden, sind nicht außergewöhnlich; sie entsprechen den kommunikativen Verhaltensweisen, die auch von den anderen Teilnehmenden der Interaktion gezeigt werden. Die geschickte Anwendung normaler und durch die Zuhörenden erwarteten kommunikativen Verhaltensweisen durch den Dolmetschenden trägt entscheidend zum Erfolg der Interaktion bei, da sie den Erwartungen der Zuhörenden entspricht. Verhaltensweisen, die von den erwarteten Normen abweichen, wie etwa die Aussage „Dolmetschendenfehler“ vor einer Korrektur, machen die Interaktion weniger normal und damit weniger erfolgreich (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2011: 2f.).

Llewellyn-Jones und Lee schlagen mit ihrem Role-Space Model ein alternatives Konzept vor, das sich von den bestehenden starren Normen für Dolmetschende löst und somit einige Grundsatzprobleme des Dolmetschens zu lösen versucht. Das Role-Space Model basiert auf Integrität und Angemessenheit, während es versucht, die Kodizes des Dolmetschens weiterhin zu wahren. Wie in Abschnitt 5 genauer erläutert, müssen jedoch marginale Abweichungen von den Kodizes in Kauf genommen werden, um ein dynamischeres, situationsspezifisches und insbesondere effektiveres Dolmetschen zu ermöglichen. Im

Folgenden werden die drei Dimensionen des Role-Space Models, auch Achsen genannt, genauer erläutert.

4.2 Dreidimensionalität des Role-Space Model

Llewellyn-Jones und Lee schlagen vor, dass die Rolle der Dolmetschenden nicht regelbasiert, sondern durch den dynamischen „Role-Space“ bestimmt wird, den Dolmetschende in jeder gegebenen Situation schaffen und einnehmen. Dieser „Raum“ wird durch eine Reihe von Faktoren bestimmt, die entlang dreier Hauptachsen dargestellt werden können (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 56):

1. Die x-Achse der Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung
2. Die y-Achse des Interaktionsmanagements.
3. Die z-Achse der Selbstdarstellung.

Diese drei Achsen definieren und begrenzen die Bereiche, in denen Dolmetschende Entscheidungen treffen und Strategien anwenden, um erfolgreiche Interaktionen zu ermöglichen. Durch die Darstellung der erwarteten bzw. tatsächlichen Positionierung des Dolmetschenden auf diesen drei Achsen entsteht ein dreidimensionaler Raum, der den geeigneten Role-Space der Dolmetschenden in einer bestimmten Interaktion umreißt und situationsspezifisch dynamisch verändert wird. Diskurs- und Gesprächsanalysen haben gezeigt, dass sich die Beziehungen und Rollen der Gesprächsteilnehmenden während der Interaktionen ändern und dass diese dynamische Phänomene sind. In ähnlicher Weise passen sich auch die Role-Spaces der Dolmetschenden an und verändern sich; sie sind ebenso dynamisch wie die Interaktionen, die sie beschreiben (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 56f.). In der folgenden Abbildung 7 sind die drei Achsen bzw. Dimensionen veranschaulicht. In den darauffolgenden Kapiteln werden die drei Dimensionen genauer betrachtet. Die Darstellung beginnt mit der Achse der Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung.

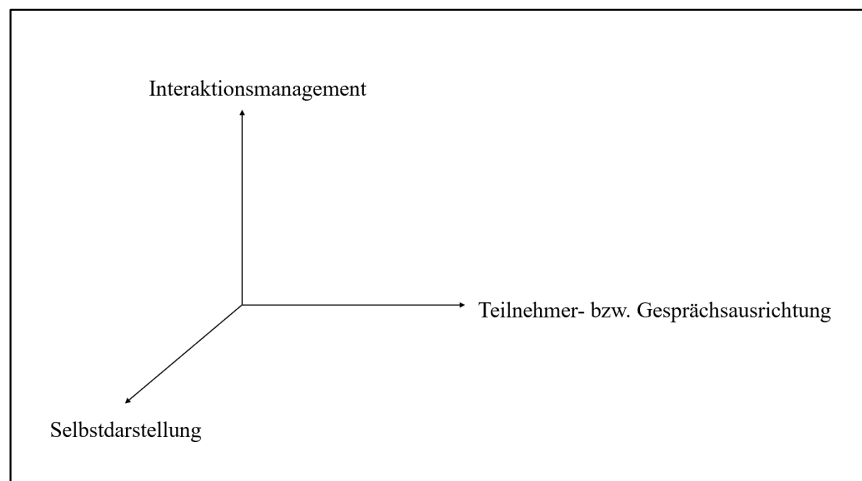


Abbildung 7: Drei Achsen des Role-Space Model.
(Eigendarstellung, in Anlehnung an: Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 56)

4.2.1 Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung

Die Dimension der „Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung“ ergibt sich aus der Erkenntnis, dass vollständige Unparteilichkeit und Neutralität von Dolmetschenden nicht umsetzbar sind. Hale (2007) hat in einem Vergleich von Verhaltenskodizes aus verschiedenen Ländern und Organisationen festgestellt, dass Unparteilichkeit neben Vertraulichkeit und Genauigkeit eines der drei am häufigsten genannten Prinzipien ist. Diese Unparteilichkeit ist jedoch selten vollständig realisierbar (vgl. Hale, 2007: 101-102). Stattdessen sollten Dolmetschende nach Objektivität streben und ihre eigenen Überzeugungen nicht in die Dolmetschung einfließen lassen. Llewellyn-Jones und Lee (2013) stellen heraus, dass Studierende in universitären und berufsbildenden Dolmetscherkursen oft die Auffassung verinnerlichen, Unparteilichkeit durch ein Verhalten zu demonstrieren, das jegliche Identifikation mit den GesprächspartnerInnen vermeidet. Ein solches Verhalten kann jedoch die kommunikative Interaktion eher hemmen als fördern (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 59-60).

Wadensjö (1998) führt aus, dass das Modell des Dolmetschens als reine Informationsweitergabe monologisch ist, d. h., die Bedeutung der Worte und Äußerungen wird nur durch die Intentionen oder Strategien der SprecherInnen bestimmt. Im Gegensatz dazu impliziert das dialogische Modell, dass die vermittelte Bedeutung teilweise ein gemeinsames Produkt ist, das eine Gegenseitigkeit zwischen den Beteiligten voraussetzt. Bspw. beginnen zwei Menschen, die dieselbe Sprache sprechen, ihre Gesprächsstrategien einander anzupassen, wenn sie miteinander kommunizieren. Auf soziolinguistischer Ebene synchronisieren sie ihr

Verhalten, um den sozialen Abstand zu verringern, beizubehalten oder zu vergrößern. Diese Anpassung zeigt sich durch Angleichung des Sprachstils und der Körperhaltung. Das Ausmaß der Anpassung hängt vom Kontext und der Beziehung der GesprächspartnerInnen ab und es gibt einen Punkt, an dem der soziale Abstand als angemessen empfunden wird. Typisch für diese Art der Aufrechterhaltung ist der angemessene soziale Abstand zwischen Lehrenden und Studierenden (vgl. Wadensjö, 1998: 8). In vielen Dolmetschsituationen, wie auch bei der Dolmetschung von Motivationsreden, besteht ein dialogischer Prozess, da Dolmetschende auf die Zuhörenden reagieren müssen. Beispielsweise machen MotivationssprecherInnen, wie Anthony Robbins, häufig Witze und lachen dabei nicht. Sie lassen die Witze für sich stehen, um deren Wirkung zu intensivieren. Dolmetschende können nun mit den Zuhörenden lachen, wodurch eine „erwartete“ Verhaltensweise gezeigt wird, die die Verbindung zwischen den Zuhörenden und dem/der Dolmetschenden fördert und nicht als „Dolmetschendenfehler“ wahrgenommen wird.

Die Kommunikationstheorie von Giles et al. (1991) gilt als grundlegend in der Soziolinguistik. Sobald die Interaktion beginnt, erfolgt eine natürliche Anpassung durch Konvergenz, Beibehaltung oder Divergenz. Nicht zu konvergieren kann als Entscheidung zur Divergenz und potenziell bedrohliches Verhalten wahrgenommen werden. Auf psycholinguistischer Ebene erzeugen die GesprächspartnerInnen eine gemeinsame mentale Realität, ein Konzept, das GesprächsanalytikerInnen als Situation bezeichnen. Sie bestätigen dieses gemeinsame Verständnis durch Signale wie Kopfnicken und phatische Äußerungen (z. B. „uh-huh“), die die gegenseitige Konstruktion von Bedeutung unterstützen. Dieses Konzept kann als zwei überlappende Kreise modelliert werden, wobei das geteilte Verständnis mit der Zeit wächst (vgl. Giles et al., 1991: 43-47; Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 60). Demnach fungieren Dolmetschenden als Kommunikationsmedium, dessen Rolle über die reine Kommunikation von Informationen hinausgeht. Vielmehr werden auch Emotionen und Reaktionen übertragen. In der folgenden Abbildung 8 ist das traditionelle Modell des Dolmetschens dargestellt.

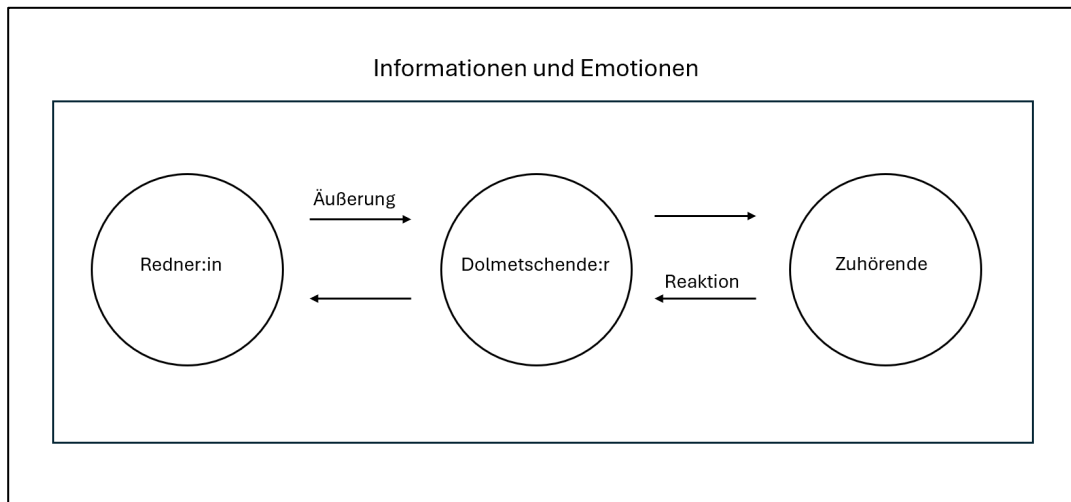


Abbildung 8: Traditionelles Modell des Dolmetschens.
(Quelle: Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 61)

Nach Llewellyn-Jones und Lee (2013) verstärken viele Lehrbücher unabsichtlich die Idee, dass Dolmetschen monologisch ist (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 60). Bélanger (2004) argumentiert ebenso, dass das Dreiecksmodell des Dolmetschens zwar monologisch ist, aber die Interaktion nicht adäquat darstellt (vgl. Bélanger, 2004: 147). Ähnlich zeigen auch Napier, McKee und Goswell (2006), dass Dolmetschende als Teilnehmende an der Konstruktion der Interaktion angesehen werden sollten (vgl. Napier, McKee & Goswell, 2006: 33-34).

Llewellyn-Jones und Lee (2013) schlussfolgern, dass die Rolle von Dolmetschenden nicht nur als Informationsübermittelnde, sondern als aktive Teilnehmende in der gemeinsamen Konstruktion von Bedeutung betrachtet werden sollte, um eine effektive Kommunikation zu fördern. Die Dimension der „Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung“ wird in gedolmetschten Interaktionen durch die Vermittlung und den Ausgleich zwischen den GesprächspartnerInnen geprägt (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 61).

Verschiedene Studien haben gezeigt, dass Rückmeldungen in interpretierten Interaktionen oft reduziert oder weggelassen werden und dass das Fehlen von Feedback zu einer geringeren Überprüfung des gemeinsamen Verständnisses führt. Studierende von Llewellyn-Jones und Lee berichten häufig, dass sie beim Dolmetschen von „British Sign Language“ in gesprochene Sprache Schwierigkeiten haben, Beiträge ausreichend zu reformulieren, da gehörlose Personen versuchen, von den Lippen abzulesen, um sicherzustellen, dass die richtigen Worte verwendet werden. Dies ist eine direkte Folge des fehlenden simultanen Feedbacks durch den Dolmetschenden (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 62).

In der oben beschriebenen Interaktion zwischen der gehörlosen und der hörenden Person wurde das Verhalten der Dolmetscherin, nicht mit den GesprächspartnerInnen in Einklang zu treten, als parteiisch wahrgenommen. Eine behauptete Unparteilichkeit ist nicht glaubwürdig, wenn das Verhalten das Gegenteil signalisiert. Eine etablierte Praxis in der Vorbereitung von Dolmetschenden ist das vorherige Treffen mit dem gehörlosen Teilnehmenden, um sicherzustellen, dass sie sich verstehen. Diese Anfangsinteraktion umfasst die Vorstellung der eigenen Person und die Schaffung einer gemeinsamen Basis durch angemessenes Feedback. Beim Treffen mit ÄrztInnen wird jedoch häufig empfohlen, sich nicht namentlich vorzustellen, was den Eindruck erwecken kann, dass die Dolmetscherin mit der gehörlosen Person verbündet ist (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2009: 2013-2014).

Eine Studie von Leeds (2009) ergab, dass ein erheblicher Prozentsatz von ÄrztInnen dachte, die Dolmetscherin sei eine Begleitperson der Patientin. Dies zeigt die Notwendigkeit, dass Dolmetschende sich klar und professionell vorstellen sollten. Corsellis (2008) beschreibt, dass KommundolmetscherInnen im Vereinigten Königreich angewiesen werden, sich mit Namen und Qualifikationen vorzustellen, um ihre Rolle klar zu definieren. Dies minimiert den „Fußabdruck“ der Dolmetschenden, indem sie als erwartete Teilnehmende auftreten und so eine sozial- und psycholinguistische Angleichung ermöglichen (vgl. Corsellis, 2008: 133). Die Ausrichtung der Dolmetschenden auf beide GesprächspartnerInnen kann durch eine gleichmäßige Positionierung und die direkte Blickrichtung auf die sprechende Person erreicht werden. Dies führt zu einer echten triadischen Kommunikation, in der eine gemeinsame Situation und Bedeutung geschaffen wird. Die Art der zu dolmetschenden Situation beeinflusst das Maß der erwarteten und angemessenen Akkommodation und Ausrichtung (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2009: 2013: 62).

Die Dimension der „Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung“ basiert auf der Erkenntnis, dass in keiner Dolmetschsituation vollständige Neutralität gewahrt werden kann und soll. Vielmehr sollten Dolmetschende nach Objektivität streben und eine situationsspezifische und dynamische Vermittlung von Informationen und Emotionen zwischen den Gesprächsteilnehmenden zulassen. Eine starre Haltung der Dolmetschenden im Sinne einer monolinguistischen Konversation führt zwangsläufig zur Vernachlässigung wichtiger Aspekte, die insbesondere bei den Zuhörenden das Gefühl eines „Dolmetschendenfehlers“ erweckt. Llewellyn-Jones und Lee plädieren dafür, dass eine bilingual interaktive Methode angewandt wird, bei der Dolmetschende auch auf die Zuhörenden reagieren. Im nachfolgenden wird auf die Achse bzw. Dimension des Interaktionsmanagements eingegangen.

4.2.2 Interaktionsmanagement

In der Literatur über das Dolmetschen wird häufig auf die Verantwortung des Dolmetschenden für die Regulierung der Interaktion zwischen den Hauptteilnehmenden hingewiesen. Wadensjö (1998) stellt heraus, dass Dolmetschende dabei sowohl als Übermittelnde als auch als Koordinatoren agieren (vgl. Wadensjö, 1998: 266). Corsellis (2008) beschreibt in diesem Zusammenhang, wie Dolmetschende Vorstellungen handhaben sollten, einschließlich der Reihenfolge (Dolmetschende zuletzt) und zeigt, wie Gebärdensprach- und Lautsprachdolmetschende durch Sitzordnung und verbale Anweisungen vor der Interaktion häufig bestimmen, wer wen ansehen darf (vgl. Corsellis, 2008: 147). Die Autorin hebt die Notwendigkeit absoluter „Genauigkeit“ bei der Dolmetschung jeder Äußerung der Hauptteilnehmenden hervor und listet vier Umstände auf, unter denen es angemessen ist, dass Dolmetschende selbstinitiierte Äußerungen machen (vgl. Corsellis, 2008: 147).

1. Um Anpassungen an den Dolmetschprozess zu erbitten, z. B. wenn jemand überhört wird oder zu schnell spricht.
2. Um eine unklare oder mehrdeutige Äußerung zu klären.
3. Um die Teilnehmenden darauf hinzuweisen, dass jemand möglicherweise etwas nicht verstanden hat, obwohl die Dolmetschung korrekt war.
4. Um auf relevante kulturelle Anspielungen hinzuweisen, die möglicherweise übersehen wurden.

Analysen realer Dolmetschsituationen zeigen jedoch, dass häufig eine breitere Palette von von Dolmetschenden initiierten Interventionen (oder Nicht-Interventionen) angemessen und notwendig ist. Rosenberg (2002) führte in diesem Kontext eine quantitative Analyse seiner eigenen Dolmetschungen von elf medizinischen Konsultationen durch und stellte fest, dass nur 40,8 % der Dolmetschendenäußerungen als „genaue“ Wiedergaben der Äußerungen der Teilnehmenden kategorisiert werden konnten. Weitere 39,7 % waren nach den Kodizes legitime Dolmetschendenentscheidungen, wobei die größte Gruppe mit 26,9 % Null-Wiedergaben (zero renditions) waren und 12,8 % waren erweiterte oder reduzierte Wiedergaben (vgl. Rosenberg, 2002: 223-224).

Gesprächsüberlappungen sind ein natürlicher Teil der Konversation und treten aus verschiedenen Gründen auf, teilweise unbeabsichtigt und teilweise beabsichtigt, um Solidarität und Unterstützung zu signalisieren. Das parallele Feedback erfordert häufig das Äußern von

phatischen Phrasen oder kurzen Sätzen, während GesprächspartnerInnen sprechen. In der Dolmetschliteratur wird fast immer darauf hingewiesen, dass es unmöglich ist, für zwei Personen gleichzeitig zu dolmetschen, insbesondere da die genaue Wiedergabe jeder Äußerung als notwendiger Aspekt einer qualitativ hochwertigen Interpretation angesehen wird (vgl. Llewellyn-Jones & Lee 2013: 65). Roy (2000) schlägt in diesem Kontext vier Möglichkeiten vor, wie Dolmetschende mit Überlappungen umgehen können (vgl. Roy, 2000: 111-112):

1. Einen oder beide SprecherInnen stoppen,
2. das Segment sich überlappender Gesprächsinhalte im Gedächtnis behalten und nach dem Ende einer Äußerung wiedergeben,
3. die Überlappung komplett ignorieren und
4. die Überlappung vorübergehend ignorieren und nach der Dolmetschung der Aussage eines Sprechers bzw. einer SprecherIn dem anderen das Wort erteilen.

In der Ausbildung von DolmetscherInnen wird Studierenden häufig beigebracht, dass die erste Option die Standardmethode ist, um mit Gesprächsüberlappung umzugehen oder besser noch, dass Dolmetschende von Anfang an sicherstellen sollten, dass dieser Fall nicht auftritt. Diese Strategie kann jedoch die Möglichkeit der Schaffung einer gemeinsamen Situation behindern. Optionen 2 und 4 ermöglichen begrenzte Überlappung, aber das parallele Feedback verliert seine Simultanität, wenn Dolmetschende es als nächsten Redebeitrag behandeln. Eine fünfte Option, die in vielen face-to-face-Dolmetschsituationen angemessen ist, besteht darin, die Dolmetschung kurz zu unterbrechen, das Feedback zu dolmetschen und dann wieder zum eigentlich Gespräch zurückzukehren (vgl. Roy, 2000: 113).

Das strikte Management des SprecherInnenwechsels kann besonders in nicht-antagonistischen Gruppendiskussionen hemmend wirken. Hier sind Anweisungen, dass die Teilnehmenden nacheinander sprechen müssen, weit verbreitet und behindern häufig den natürlichen Gesprächsfluss. In bestimmten Kulturen und Interaktionen kann der Versuch, das Wort zu ergreifen, als unhöflich angesehen werden. Bei engen Kollegen oder Freunden wird dies jedoch als kooperatives Übersprechen angesehen, das zur gemeinsamen Verständigung beiträgt. Die strikte Durchsetzung sequenzieller Redebeiträge hemmt diese Spontaneität und Kreativität (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 65).

Die Gesprächsüberlappung ist im Kontext von Motivationsreden von untergeordneter Bedeutung, da zumeist die RednerInnen sprechen, ohne dass die Zuschauenden sie unterbrechen. In besonderen Fällen, in denen die RednerInnen die Zuschauenden um

Kommentare oder das Erzählen der eigenen Geschichte animieren, können solche Situationen jedoch entstehen. Auch wenn die Überlappung hier von untergeordneter Bedeutung ist, dient es als Beschreibung der Achse „Interaktionsmanagement“ hinreichend. Dolmetschende sind nach Llewellyn-Jones und Lee dafür verantwortlich, die Interaktion so zu koordinieren, dass deren Verständlichkeit für alle Beteiligten nachvollziehbar bleibt. Dafür dürfen sie auch auf selbstinitiierte Handlungen zurückgreifen. Dolmetschende agieren demnach nicht nur als VermittlerInnen, sondern auch als KoordinatorInnen. Im nachfolgenden wird auf die Achse der Selbstdarstellung“ eingegangen.

4.2.3 Selbstdarstellung

In seinem Werk „The Presentation of Self in Everyday Life“ postuliert Goffman (1990), dass Individuen in allen Interaktionen mit anderen eine Art von Selbstdarstellung ausüben. Er stellte fest, dass wir ständig in „Impression Management“ involviert sind, das heißt, dass Menschen so handeln, um die Wahrnehmung anderer über sie zu beeinflussen, mit dem offensichtlichen Ziel, den bestmöglichen Eindruck zu hinterlassen. Dies kann beinhalten, wie man spricht, sich kleidet, sich bewegt, geht und so weiter (vgl. Goffman, 1990: 23).

Dolmetschende sind in Interaktionen anwesend, um Menschen, die keine gemeinsame Sprache haben, eine effektive Kommunikation zu ermöglichen. Es gab Bedenken, dass die Anwesenheit einer zusätzlichen Person in jeder gegebenen Interaktion (selbst einer, die ausschließlich anwesend ist, damit andere kommunizieren können) negative Auswirkungen auf die Kommunikationsqualität haben kann. Typischerweise berücksichtigen die Dolmetschendenausbildung, Berufskodizes für DolmetscherInnen und selbst Richtlinien für die Zusammenarbeit mit Dolmetschenden, dass Dolmetschende sich nicht so verhalten dürfen, dass ihre Anwesenheit als Person die Interaktion beeinflusst, insbesondere indem sie keine eigene Meinung äußern oder nicht für sich selbst sprechen. Dolmetschende wurden traditionell so ausgebildet, dass sie, um ihren Einfluss auf das Gespräch zu minimieren, eine unpersönliche, professionelle Distanz wahren sollten; das heißt, sie sollten ein geringeres Maß an Selbstdarstellung an den Tag legen und nicht mit den Gesprächsteilnehmenden interagieren, außer um die Bedeutung deren Äußerungen zu dolmetschen. Dolmetschende sollten ausschließlich die Rolle des Animators der Sprache übernehmen, nicht die Rollen des Autors bzw. eigenständigen Teilnehmenden (vgl. Goffman, 1990: 23-24). Dolmetschende sollen demnach stets neutral und unparteiisch sein oder, in extremen Fällen – gemäß dem

„Maschinenmodell“ (*conduit model*) – keine Kommunikation initiieren oder auf Fragen, die an sie gerichtet sind, antworten (vgl. McIntire & Sanderson, 1993: 110). Goffman beschreibt solche Situationen bereits 1990 als disruptive Ereignisse, in denen eine oder mehrere der Parteien entgegen den erwarteten Verhaltensweisen handeln (z.B. indem sie auf eine direkte Frage nicht antworten). Wenn derartige disruptiven Ereignisse auftreten, kann die Interaktion selbst zu einem verwirrenden und peinlichen Stillstand führen, da die Beteiligten durch die unerwarteten Umstände aus dem Konzept gebracht werden. Einige der Annahmen, auf denen die Reaktionen der Teilnehmenden beruhen, werden unhaltbar und alle Teilnehmenden können sich unwohl, ratlos, blamiert fühlen und jene Art von Anomalie erleben, die entsteht, wenn das kleine soziale System der Face-to-Face-Interaktion zusammenbricht (vgl. Goffman, 1990: 23-24). Llewellyn-Jones und Lee schlussfolgern, dass eine Vorgehensweise im Sinne des Maschinenmodells, bei der Dolmetschende Fragen, Anregungen und andere Ereignisse vollständig ignorieren, nicht zielführend und sogar schädigend sein kann.

Diese Einschränkung, welche SprecherInnenrollen Dolmetschende übernehmen und inwieweit sie sich selbst in einer gegebenen Interaktion darstellen können, ist in vielerlei Hinsicht problematisch. Der erste Kritikpunkt ist, dass alle erfolgreichen kommunikativen Interaktionen, einschließlich gedolmetschter Interaktionen, den entscheidenden Faktor des Vertrauens unter allen Teilnehmenden wahren müssen. Selbst in kontradiktorischen Interaktionen können die Teilnehmenden die Regeln (grundlegende Normen und Prinzipien der Kommunikation) einhalten, wenn sie das Recht des anderen, zu kommunizieren, respektieren, selbst wenn sie nicht mit dem Inhalt des Gesagten übereinstimmen. Es ist dieser gegenseitige Respekt, der es Menschen ermöglicht, zu kommunizieren und dennoch zu widersprechen. Wenn Dolmetschende in einer Interaktion sich nicht auf erwartete Weise präsentieren, sondern als Demonstration von Unparteilichkeit ein falsches „professionelles“ Selbst projizieren, kann dies dazu führen, dass beide GesprächspartnerInnen gehemmt und entmutigt werden. Die Weigerung des Dolmetschenden zu kooperieren und sich anzupassen, kann als Desinteresse an den Teilnehmenden und ihren Beiträgen wahrgenommen werden. Schlimmer noch, die Unterbindung von Gesprächsreaktionen und Feedback durch den Dolmetschenden – die als wesentlich für die gemeinsame Bedeutungskonstruktion angesehen werden – kann dazu führen, dass die GesprächspartnerInnen nie ganz sicher sind, ob sie vollständig verstanden wurden. Diese Verhaltensweisen erhöhen auch die Wahrscheinlichkeit, dass der Dolmetschende von den Teilnehmenden als Prüfer (vgl. Bell, 1984: 170) wahrgenommen wird, also als jemand, der die Individuen und/oder den Inhalt ihrer Beiträge beurteilt. In der Vergangenheit gaben

Dolmetschende häufig an, dass sie unparteiisch sein müssen und nicht an der Interaktion teilnehmenden dürfen, um beiden Seiten der Interaktion gerecht zu werden. Llewellyn-Jones und Lee schlagen vor, dass ein Dolmetschende stattdessen beidseitig agieren müssen. Sie müssen Verständnis zeigen, offen wertschätzen und in der Lage sein, beide Standpunkte, durch getreues Dolmetschen, zu artikulieren (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 57-58). Diese Aspekte decken sich teilweise mit der Dimension der Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung, wobei hier mehr die Person des Dolmetschenden im Vordergrund steht und nicht das Wohlbefinden der Gesprächsteilnehmenden.

Von Llewellyn-Jones & Lee wurde zusätzlich festgestellt, dass Dolmetschende häufig davon sprechen, aus der Rolle zu treten, um Verhaltensweisen zu rechtfertigen, die im Sinne des Role-Space Model nunmehr als integraler Bestandteil der Aufgabe des Dolmetschenden betrachtet werden (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2011: 1) und dies ist genau deshalb, weil Rolle fälschlicherweise als etwas angesehen wird, das man hat, anstatt etwas, das man tut. Hierzu sagte Turner (1956), dass man eine Rolle spielen, jedoch keine Rolle einnehmen kann (vgl. Turner, 1956: 317). Aus der eigenen Gesprächserfahrung der beiden Autoren ist bekannt, dass offensichtliches Desinteresse oder, schlimmer noch, Ambivalenz seitens der Person, mit der gesprochen wird, hemmend wirkt. Wadensjö (1998) beschreibt dies an der Situation einer Hebamme und einer schwangeren Frau, die ihre Begeisterung für das Gespräch verlieren, weil die Dolmetschende nicht lachte, als sie es taten. Sie interpretierten das fehlende Engagement der Dolmetschenden nicht als Zeichen von Formalität oder Professionalität, sondern als Desinteresse an dem, was sie sagten. Die Beiträge der Gesprächsteilnehmenden sind Ausdruck ihrer Selbstrepräsentation; sie repräsentieren, wer die Individuen sind und nicht nur, was sie in diesem Moment sagen. Die sofortige Reaktion des Empfängers signalisiert, durch Worte oder andere semiotische Ausdrücke (Gesichtsausdruck, Nicken usw.), dass sowohl die Äußerung verstanden wurde als auch, dass der Empfänger nicht nur die gesprochene Äußerung, sondern auch das Selbst, das sie repräsentiert, anerkennt (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 58). In diesen Prozess sind Dolmetschende zwangsweise auch eingebunden. Das Ignorieren dieses Umstandes schädigt die Interaktion sowie das Wohlbefinden der Gesprächsteilnehmenden.

Ein häufiger Gedanke im Maschinenmodell des Dolmetschens war, dass Dolmetschende „unsichtbar“ sein sollten. Dieses Problem wurde von Llewellyn-Jones & Lee bereits von verschiedenen Forschenden untersucht (z. B. Angelelli, 2001; Roy, 1993). In der Diskussion über die Rolle von Dolmetschenden in Arbeitsumgebungen wurde von Dickinson und Turner (2009) berichtet, dass es immer noch üblich ist, dass Gebärdensprachdolmetschende

ihre Kunden ermutigen, sich vorzustellen, dass sie nicht anwesend sind und einfach ignoriert werden, indem sie sich mit einem imaginären Mantel der Unsichtbarkeit bedecken (Dickinson & Turner 2009: 175-176). Weiterführend wurde berichtet, dass ein Dolmetschender in der Arbeitsumgebung eines gehörlosen Kunden als „gleichgültig“ und „frostig“ wahrgenommen wurde. Es wurde beobachtet, dass, während dieser Dolmetschende tief in ein (gebärdetes) Gespräch mit dem gehörlosen Kunden vertieft war und die hörenden Mitarbeitenden hinzukamen, lediglich die Begrüßung des gehörlosen Kunden übermittelt wurde. Da keine persönliche Begrüßung der Mitarbeitenden oder Herstellung von Augenkontakt durch den Dolmetschenden erfolgte, wurde ihm Distanziertheit zugeschrieben (vgl. Dickinson & Turner 2009: 176).

Dieser Kommentar ist ein Beispiel für das niedrige Ende der Achse der Selbstdarstellung; nur in sehr drastisch ausgeprägten sozialen Situationen wird gesagt, dass Teilnehmende „unsichtbar“ sind. Auch wenn der Punkt darin bestand, dass die Anwesenheit des Dolmetschenden minimal wirken sollte, sind solche Verhaltensweisen für andere Teilnehmende einer Interaktion befremdlich. Dolmetschende müssen sich auf eine Weise verhalten, die den Erwartungen der Teilnehmenden entspricht, anstatt ihnen entgegenzuwirken. Indem sie ihre eigenen kommunikativen Verhaltensweisen normalisieren und sich auf eine Weise verhalten, die den anderen Teilnehmenden ähnlich ist, können Dolmetschende effektiver erfolgreiche Interaktionen erleichtern (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 58-59).

Das Verhaltensspektrum in dieser Dimension umfasst demnach von minimaler Selbstdarstellung (jene Verhaltensweisen, die mit dem Maschinenmodell oder dem „unsichtbaren“ Dolmetschenden assoziiert sind, z.B. kein direkter Kontakt zu den Teilnehmenden außer durch das Dolmetschen, keine direkten Fragen beantworten, sich selbst als „den Dolmetschenden“ bezeichnen usw.) bis hin zur tatsächlichen, erwarteten Selbstdarstellung auf eine Weise, die mit der Situation übereinstimmt (z.B. sich selbst vorstellen, sich selbst in der ersten Person ansprechen usw.). Wie bei der Achse der Ausrichtung und der Achse des Interaktionsmanagements ist die Menge der Selbstdarstellung durch den Dolmetschenden selten während der gesamten Interaktion gleich. Bspw. könnte zu Beginn einer Interaktion zwischen Personen, die sich noch nicht kennen, eine stärkere Selbstdarstellung des Dolmetschenden erforderlich sein, da es notwendig sein könnte, das Vertrauen der Teilnehmenden zu gewinnen. Indem man sich auf eine Weise präsentiert, die den erwarteten Normen der Interaktion folgt, ermöglicht der/die Dolmetschende den Teilnehmenden, sich mit ihm oder ihr vertraut zu machen, was dann beginnt, Vertrauen zu schaffen. Dies ist im

Wesentlichen dieselbe Strategie, die jede andere Fachkraft anwenden würde, wenn sie Menschen zum ersten Mal trifft (vgl. Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 56-61).

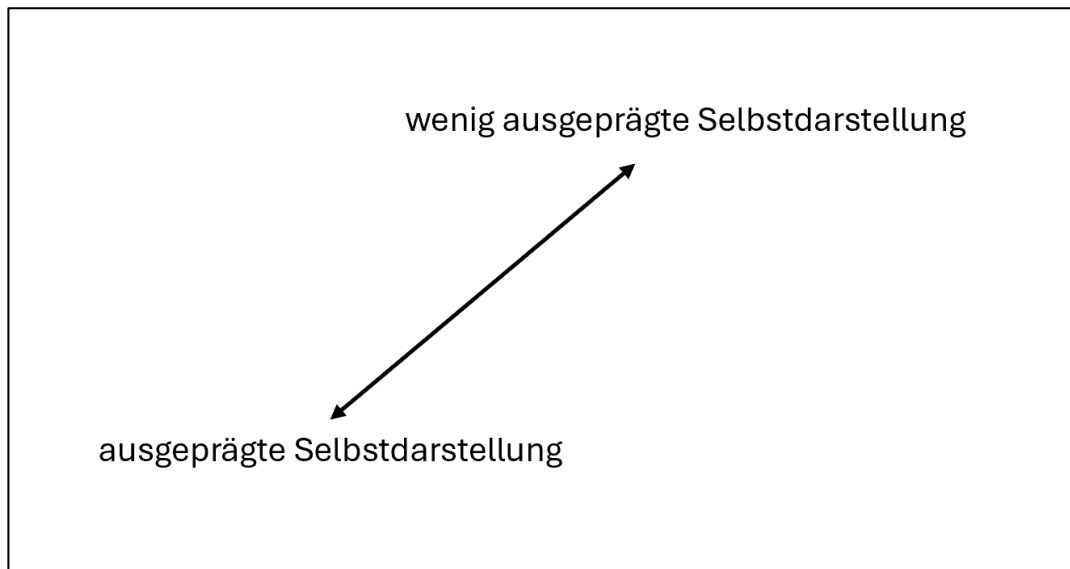


Abbildung 9: Achse der Selbstdarstellung.
(Eigendarstellung, in Anlehnung an: Llewellyn-Jones & Lee, 2013: 59)

Die Selbstdarstellung eines Dolmetschenden variiert von Interaktion zu Interaktion und richtet sich nach den Anforderungen der Situation und den Erwartungen der Gesprächsteilnehmenden. In der Abbildung 9 ist dieser Umstand veranschaulicht. In einigen Dolmetschsituationen ist eine weniger ausgeprägte Selbstdarstellung gefordert; in anderen eine ausgeprägtere. Welche Ausprägung gefordert ist, hängt von den Umständen ab und muss vom Dolmetschenden selbst erkannt werden. Ein falsches Einschätzen der Situation und damit einhergehend auch ein unpassender Grad an Selbstdarstellung kann sich negativ auf die Sympathie zum Dolmetschenden und das Wohlbefinden der Gesprächsteilnehmenden auswirken, unabhängig davon, an welchem Ende der Achse dies geschieht. Im Kontext einer Motivationsrede ist aufgrund des informellen und persönlich-emotionalen Inhalts davon auszugehen, dass der Dolmetschende vorgestellt wird oder sich selbst vorstellt, sodass die Zuschauenden und auch die RednerInnen eine Bindung zur Person aufbauen können. Inwiefern dies zutrifft, zeigt sich jedoch erst in der Situation selbst. Im Folgenden Abschnitt wird konkret auf das Dolmetschen einer Motivationsrede eingegangen. Dabei wird ein besonderer Fokus auf die Ethik in dieser Dolmetschsituation eingegangen.

5. Dolmetschen einer Motivationsrede

5.1 Allgemeingültige Grundsätze deontologischer Dolmetschethik

Eine zusätzliche, dolmetschende Person beeinflusst die Interaktion im Gespräch erheblich, da sie nicht nur als neutrales, technisches Dolmetschungsinstrument fungiert. Diese Einflussnahme ergibt sich aus den grundlegenden Prinzipien von Sprache und zwischenmenschlicher Kommunikation. Aus ethischer Perspektive ist die zunehmende Erkenntnis im Bereich des Gesprächsdolmetschens relevant, dass Dolmetschende im Gespräch als „soziale menschliche Wesen“ präsent sind und die interlinguale und interkulturelle Kommunikation fördern. Sie sind in die gemeinsame Konstruktion von Bedeutung mit anderen Gesprächspartnern eingebunden und agieren innerhalb eines institutionellen Rahmens, der von kulturellen Normen und gesellschaftlichen Strukturen durchdrungen ist (vgl. Angelelli, 2004: 132). Die Präsenz der dolmetschenden Person als „soziales menschliches Wesen“ in der Gesprächssituation manifestiert sich auf mehreren Ebenen: Durch das Wiedergeben des Gesprochenen führt sie einen eigenen Sprechakt aus, bringt verbale, paraverbale und nonverbale Eigenheiten ein, handelt vor dem Hintergrund individueller Erfahrungen und Wissensbestände sowie eigener Emotionen und ist Teil des Beziehungs- und Machtgefüges der Drei-Parteien-Interaktion (vgl. Kliche et al., 2019: 5). In diesem Kontext ist die Ausrichtung des Handelns nach ethischen Grundsätzen von enormer Bedeutung.

Höffe et al. (2008) definieren Berufsethik als den Teilbereich moralphilosophischer Theorien, der sich mit den spezifischen Pflichten beschäftigt, die aus den Aufgaben verschiedener Berufe in einer arbeitsteiligen Gesellschaft resultieren (vgl. Höffe et al., 2008: 31). Die Formen des Berufsethos variieren je nach Berufsgruppe. So legen bspw. Ärzte den hippokratischen Eid ab, um ihren Beruf ausüben zu dürfen. In Berufen wie dem der Dolmetschenden, die durch die Kommunikation mehrerer Menschen gekennzeichnet sind, steht eine „Sozialethik“ oder „Sollensethik“ im Mittelpunkt, deren Ziel das Wohl der gesamten Gemeinschaft ist (vgl. Fenner, 2008: 8-9). Aus diesem Grund gehört das Dolmetschen zum sozialen Bereich, was die Regelung der zwischen den GesprächspartnerInnen entstehenden Beziehungen notwendig macht. Dies wird durch Berufskodizes gewährleistet, die ethische Grundprinzipien oder „written standards of conduct for interpreters“ enthalten (vgl. Pöchhacker, 2004: 164).

Die Berufskodizes spezifizieren zwar auch Leistungsstandards wie „Treue“, „Genauigkeit“ und „Vollständigkeit“, ihr Hauptaugenmerk liegt jedoch auf dem ethischen

Verhalten der Praktizierenden als Mitglieder der Dolmetschprofession (vgl. Pöchhacker, 2004: 163). Die Berufsethik impliziert, dass jeder relevanter Parameter eines Auftrags vor Beginn der Arbeit klar definiert und strikt eingehalten wird. Wichtig ist, dass alle Parteien von der Transaktion profitieren und niemand sich ausgenutzt fühlt (vgl. Bokor, 1994: 102). Die meisten Probleme im Verhältnis zwischen Dolmetschenden und KundInnen sind eher mit „business practice“ verbunden als mit ethischen Fragen. Der „ATA Translators Code of Professional Conduct and Business Practice“ bietet Orientierungspunkte für Dolmetschenden, die häufig mit solchen Dilemmata konfrontiert sind (vgl. Bokor, 1994: 102). Berufsverbände nehmen ebenso eine zentrale Rolle ein, da sie Standards festlegen, um das Wohl der KundInnen zu schützen und das professionelle Handeln ihrer Mitglieder sowie deren Status in der Gesellschaft zu sichern. Diese Standards werden bei Nachlässigkeit oder Pflichtverletzungen angewendet (vgl. Gentile et al., 1996: 58).

Das Normenkonzept der „Descriptive Translation Studies“ hat zur Aufdeckung von Machtstrukturen beigetragen, die die Interaktionen und ethischen Prinzipien des translatorischen Handelns bestimmen. Mit den *cultural turns* der 1990er Jahre rückte die aktive Mittlerfunktion der Dolmetschenden in den Vordergrund (vgl. Prunč, 2004: 169). Die Paradigmenwechsel zu System- und Textlinguistik sowie später zu Kultur-, Kognitions-, Sozial- und Kulturwissenschaften führten zu einer Ablösung der normativen Theorien durch kontext- und situationsspezifische Problemlösungen. Dies ermöglichte es den Dolmetschenden, sich als verantwortungsvolle GestalterInnen geistiger Textwelten und Kulturen zu etablieren (vgl. Prunč, 2004: 172).

Chesterman (2001) entwickelte vier Grundmodelle der Dolmetschethik: „Ethics of representation“, „Ethics of services“, „Ethics of communication“ und „Norm-based ethics“. Diese Modelle bieten unterschiedliche Perspektiven auf die ethischen Verpflichtungen der Dolmetschenden. Bspw. basiert die Ethics of representation auf dem Ideal der getreuen Wiedergabe des Ausgangstextes, während die Ethics of services die Translation als kommerzielle Dienstleistung betrachtet (vgl. Chesterman, 2001: 139-143). Die Ethik des Dolmetschens sollte auf den Werten einer demokratischen und pluralistischen Welt basieren, die Menschenrechte, Würde, Toleranz, Gleichberechtigung, Solidarität und Nachhaltigkeit fördern. In ihrem Berufsleben müssen Dolmetschende bewusst, ethisch und verantwortungsvoll handeln, um als MittlerInnen zwischen Kulturen anerkannt zu werden (vgl. Prunč, 2004: 174-179).

Ein weiterer Standpunkt zur professionellen Dolmetschektitik für Dolmetschende wird von Kermit (2007) angeführt, der auf die Einheit von Nützlichkeit und Moralität in der Berufsethik auf Grundlage der aristotelischen Ethik verweist. Die Dolmetschethik sollte sowohl die Nützlichkeit als auch die moralischen Aspekte berücksichtigen und dadurch eine Anleitung für das professionelle Handeln bieten (vgl. Kermit, 2007: 241; Allain, 2001: 108). Im Folgenden wird auf die Besonderheiten bei dem Dolmetschen einer Motivationsrede eingegangen. In Kombination mit den Erkenntnissen dieses Unterabschnitts soll darauffolgend eine Erläuterung der Dolmetsch Ethik im Kontext einer Motivationsrede möglich werden.

5.2 Besonderheiten beim Dolmetschen einer Motivationsrede

Das Dolmetschen von Motivationsreden weist mehrere Besonderheiten auf, die es von anderen Dolmetschsituationen deutlich unterscheiden. Erstens zeichnen sich Motivationsreden durch eine starke emotionale Komponente und inspirierende Inhalte aus (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Business-Wissen, 2023). Dolmetschende müssen nicht nur die Worte, sondern auch die emotionale Wirkung und die inspirierende Botschaft der SprecherInnen adäquat vermitteln. Dies erfordert ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und die Fähigkeit, die emotionale Intensität zu transportieren.

Zweitens ist das Sprechtempo bei Motivationsreden häufig dynamisch und RednerInnen nutzen rhetorische Stilmittel wie Wiederholungen, Metaphern und Fragen an das Publikum (vgl. Heins, o. J.: 7-11). Dolmetschende müssen diese sprachlichen Mittel in der Zielsprache angemessen übertragen, ohne den Fluss der Rede zu stören. Dies setzt eine hohe sprachliche Kompetenz und ein tiefes Verständnis der Rhetorik voraus. Im Kontext des variierenden Sprachtempos ist die zeitliche Synchronisation von enormer Bedeutung (vgl. Heins, o. J.: 7-11). Da diese Reden oft in einem durchgehenden Fluss ohne lange Pausen gehalten werden, müssen Dolmetschende simultan arbeiten und sicherstellen, dass ihr Dolmetschen synchron mit der Rede der SprecherInnen bleibt. Dies erfordert eine hohe Konzentration und schnelle Entscheidungsfähigkeit.

Ein weiteres Merkmal von Motivationsreden ist die direkte Interaktion der RednerInnen mit dem Publikum. RednerInnen stellen häufig Fragen oder fordern Reaktionen heraus, was Dolmetschende ebenfalls übertragen müssen, um eine reibungslose Kommunikation zwischen RednerIn und Publikum zu gewährleisten (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Heins, o. J.: 7-11). Hierbei ist es wichtig, dass Dolmetschende die Interaktionen nicht nur sprachlich, sondern auch

in ihrer Intention und Wirkung adäquat übermitteln. Kulturelle Nuancen spielen in Motivationsreden ebenfalls eine wichtige Rolle. Motivationsreden enthalten oft kulturelle Referenzen, Anekdoten und Beispiele, die für das Publikum von besonderer Bedeutung sind (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13). Dolmetschende müssen diese kulturellen Nuancen erkennen und in der Zielsprache entsprechend adaptieren, um die gewünschte Wirkung zu erzielen. Dies erfordert ein tiefes kulturelles Verständnis und die Fähigkeit zur kulturellen Anpassung.

Die Stimme und Intonation der Dolmetschenden sind bei Motivationsreden ebenso von Bedeutung. Um die Wirkung der Motivationsrede zu erhalten, müssen Dolmetschende eine ähnliche gleiche Leidenschaft und Energie in ihrer Stimme reflektieren wie die ursprünglichen RednerInnen. Dies erfordert nicht nur stimmliche Fähigkeiten, sondern auch ein tiefes Verständnis der emotionalen Inhalte der Rede (vgl. Kleinhenz, 2016: 12-13; Business-Wissen, 2023).

Schließlich ist eine gründliche Vorbereitung essenziell: Dolmetschende sollten mit dem Thema der Rede, den Zielen der RednerInnen und dem spezifischen Kontext der Veranstaltung vertraut sein, um eine möglichst präzise und wirkungsvolle Verdolmetschung zu gewährleisten. Eine umfassende Vorbereitung ermöglicht es Dolmetschenden, die spezifischen Anforderungen der Motivationsrede zu erfüllen und die Botschaft der RednerInnen effektiv zu vermitteln (vgl. Bokor, 1994: 102; Gentile et al., 1996: 58; Heins, o. J.: 7-11). Die gesammelten Informationen aus Unterabschnitt 5.1 und 5.2 sollen im Folgenden dazu verwendet werden, die Besonderheiten der Dolmetschethik im Gegensatz zu anderen Dolmetschsituationen herauszuarbeiten.

5.3 Dolmetschethik bei Motivationsreden

Verschiedene Berufskodizes für DolmetscherInnen sehen moralisches und ethisches Verhalten als fundamentale Werte an, denen Dolmetschenden nachkommen müssen. Zudem spezifizieren sie Leistungsstandards wie „Treue“, „Genauigkeit“ und „Vollständigkeit“, mit besonderem Fokus auf das ethische Verhalten der Praktizierenden als Mitglieder der Dolmetschprofession (vgl. Pöchhacker, 2004: 163). Diese Werte implizieren auch eine hohe Nützlichkeit, wie von Kermit (2007) postuliert wurde (vgl. Kermit, 2007: 241). Im Gegensatz zur früher häufig geforderten Neutralität wird heute eine kontext- und situationsspezifische Problemlösung im Sinne des verantwortungsvollen Gestaltens geistiger Prozesse gefordert (vgl. Prunč, 2004: 172). Berufsethik im Allgemeinen impliziert, dass jeder relevante Parameter eines Auftrags vor

Beginn der Arbeit klar definiert und strikt eingehalten wird (vgl. Bokor, 1994: 102). Dies gilt auch für das Dolmetschen von Motivationsreden. Dolmetschen im Allgemeinen und damit auch das von Motivationsreden, stellt die „Sozialethik“ oder „Sollensethik“ in den Mittelpunkt, deren Ziel das Wohl der gesamten Gemeinschaft und damit der ZuhörerInnen und der RednerIn ist (vgl. Fenner, 2008: 8-9).

Für das Dolmetschen von Motivationsreden bedeutet dies, dass Dolmetschende kontext- und situationsspezifisch handeln müssen, um die inhaltlichen und emotionalen Komponenten der Rede an die Zuhörenden zu übermitteln. Das sich verändernde Sprechtempo, die emotionalen Komponenten, persönlichen Anekdoten und Witze erfordern ein flexibles Anpassen der Dolmetschenden. Diese Anpassungen müssen dabei stets im Rahmen von Integrität, Moral und Ethik bleiben und dürfen die Grundsätze „Treue“, „Genauigkeit“ und „Vollständigkeit“ nicht erheblich verletzen, sofern der deontologische Ethikansatz betrachtet wird. Um diese Grundsätze zu wahren, ist eine intensive Auseinandersetzung mit der Motivationsrede und der RednerIn im Vorhinein von großer Bedeutung. Da das situationsspezifische und problemlöseorientierte Dolmetschen von Motivationsreden flexible Anpassungen bedarf, um die Inhalte und emotionalen Komponenten effektiv zu transportieren, sind leichte Verletzungen dieser Grundsätze nicht zu vermeiden. Im Sinne des Role-Space Model ist dies jedoch sinnvoll und angemessen. Im Folgenden wird die Methodik der empirischen Erhebung thematisiert.

6. Methodik der empirischen Analyse

6.1 Untersuchungsdesign

Aufgrund der Spezifität des Themengebiets und des damit verbundenen explorativen Charakters der empirischen Erhebung wurde ein qualitativer Forschungsansatz gewählt, um praxisbezogenes Wissen von praktizierenden zu erheben. Bei der Rekrutierung wurde folglich ein Fokus auf Personen gelegt, die praktische Erfahrung mit dem Dolmetschen von Motivationsreden bzw. den Motivationsreden von Anthony Robbins haben. Die Interviews wurden auf Englisch geführt.

Nach der Entwicklung des Interviewleitfadens erfolgte die Rekrutierung der Dolmetschenden. Die Vorgehensweise bei der Rekrutierung und die Vorstellung der Stichprobe sind in Unterabschnitt 6.3 verschriftlicht. Anschließend wurden die Interviewergebnisse ausgewertet, indem die Kernaussagen extrahiert und den deduktiv gebildeten Kategorien zugeordnet wurden. Eine Quantifizierung der Aussagen, wie von Mayring (2022) bei einer großen Stichprobenanzahl vorgeschlagen, wurde aufgrund des geringen Stichprobenumfangs dieser Erhebung nur teilweise durchgeführt. Im nächsten Unterabschnitt wird der Interviewleitfaden und die Kategorienbildung vorgestellt.

6.2 Interviewleitfaden und Kategorienbildung

Die Interviews wurden mit dem Ziel durchgeführt, Einblicke in die beruflichen Erfahrungen und Herausforderungen für Dolmetschende von Anthony Robbins zu gewinnen. Die Fragen deckten verschiedene Themenbereiche ab. Zunächst wurde nach dem beruflichen Hintergrund der Dolmetschenden und ihrer Erfahrungen mit Robbins gefragt. Ein Schwerpunkt der Erhebung lag auf den spezifischen Herausforderungen und Strategien, die beim Dolmetschen für Robbins erforderlich sind. Dabei wurden auch Fragen bezüglich des Vergleichs mit anderen MotivationstrainerInnen und die Besonderheiten beim Dolmetschen von Meditationen und speziellen Prozessen wie dem Dickens-Prozess gestellt. Weitere Fragen bezogen sich auf die Vorbereitung auf Seminare, den Umgang mit der Atmosphäre und den Einsatz von NLP-Strategien. Zudem wurde die emotionale Beteiligung der Dolmetschenden und die Wahrnehmung von ethischen Regeln im Dolmetschprozess behandelt. In Tabelle 2 sind die Interviewfragen aufgelistet. Aus den Interviewfragen konnten die Kategorien gebildet werden, denen die Aussagen der InterviewpartnerInnen nach Mayrings (2022) inhaltsanalytischem

Modell zugeordnet werden können. In Tabelle 2 sind die Interviewfragen zusammen mit den Ober- und Unterkategorien dargestellt und eine Kodierungsübersicht für die Kategorien bzw. Interviewfragen präsentiert. Da die InterviewpartnerInnen ausschließlich Englisch sprechen, wurde der Interviewleitfaden auf Englisch erstellt.

Tabelle 2: Interviewleitfaden und Kategoriensystem.

Oberkategorie	Unterkategorie	Frage	Kodierung	
Professional Background	Background	How did you end up interpreting for Tony Robbins?	K1	K1.1
	Experience	How long have you been interpreting for him?		K1.2
	First Experiences	Do you remember the very first time you interpreted for Tony?		K1.3
Challenges and Strategies	Challenges	What is the most difficult part when interpreting for Tony?	K2	K2.1
	Strategies	Have you developed any interpreting strategies that you apply while interpreting for Tony? If yes, can you please describe them?		K2.2
	Handling Language	How do you interpret Tony's ice-breakers, I mean the use of profanity?		K2.3
Comparisons with other Interpreters	Comparison	What is Tony's distinctive mark in comparison with other people you have interpreted for?	K3	K3.1
	Comparison	Have you ever interpreted for any other motivational speakers and if yes, how was it in comparison with Tony?		K3.2
Dealing with the use of language	Specific Processes	Please describe how it is to interpret the Dickens Process?	K4	K4.1
	Meditation	How is it to interpret the meditations? How do you manage to detach from it?		K4.2
	NLP Strategies	Tony uses NLP strategies, how do you manage to interpret them? Have you ever learned these strategies before?		K4.3
Preparation and ethical rules	Preparation	How did you prepare for the seminar? Have you ever been interested in the topics Tony discusses during the seminar?	K5	K5.1
	Ethical Rules	Did you develop any interpretation ethics rules which you apply when interpreting for Tony?		K5.2
Role as an Interpreter and emotional involvement	Role	Have you ever felt like a participant at a seminar, not the interpreter? In your opinion, what role do you play while interpreting during the seminar?	K6	K6.1
	Emotional Involvement	Have you ever been too emotional during the seminar? If yes, in your opinion, how did it influence the interpretation process?		K6.2
Dealing with the atmosphere and the audience	Atmosphere	How do you manage to interpret the atmosphere during the seminar?	K7	K7.1
	Audience	In 2016, around 11,000 people participated at UPW in London. How is it for you to interpret for such a big audience?		K7.2

(Quelle: Eigendarstellung)

6.3 Stichprobe und Rekrutierung

Insgesamt konnten vier Dolmetschende für die empirische Untersuchung rekrutiert werden. Alle vier Dolmetschenden, die bereits seit mehreren Jahren Motivationsreden von Robbins dolmetschen, haben eine sprachwissenschaftliche Ausbildung abgeschlossen. Bis auf D3, die vom Englischen ins Portugiesische dolmetscht, arbeiten alle anderen Dolmetschenden im Englisch-Russisch Sprachpaar. Im Folgenden werden die vier Dolmetschenden kurz vorgestellt, wobei die Kennungen D1 bis D4 zugeordnet werden.

D1 wurde 2015 von einem Freund eingeladen, an einem UPW-Seminar von Robbins in London teilzunehmen. Diese Einladung führte zu seiner ersten Erfahrung als Dolmetscher für Robbins. Seitdem hat er ungefähr drei Jahre lang für Robbins gedolmetscht und zahlreiche Seminare und Veranstaltungen begleitet, wobei er praktische Erfahrungen mit dem professionellen Dolmetschen bei großen Events gesammelt hat. Sein erstes Dolmetschen für Tony war beim UPW-Seminar in London, entweder Ende 2014 oder Anfang 2015. Das Seminar war anspruchsvoll, da er mit nur einer weiteren Person in der Dolmetscherkabine arbeitete, während bei anderen Sprachen drei oder vier DolmetscherInnen eingesetzt wurden.

D2 traf 2016 auf einer Veranstaltung in Russland einen Promoter von Robbins, was ihm die Gelegenheit bot, für das UPW-Seminar von Robbins in London im April 2016 zu dolmetschen. Seit diesem ersten Einsatz hat er zwischen 20 und 25 Veranstaltungen für Robbins begleitet. Seine umfangreiche Erfahrung und sein Verständnis für die wichtigen Aspekte solcher Veranstaltungen qualifizieren ihn zu einem geeigneten Kandidaten für das Interview. Sein erstes Dolmetschen für Tony Robbins war in London, wo er anfänglich in einem formellen Anzug erschien, was sich als unpassend herausstellte. Er erkannte schnell Tonys schnelles Sprechtempo und passte sich an, indem er seinen Anzug ablegte und stattdessen mit aufgekrepelten Ärmeln und Körpersprache dolmetschte.

D3 kam 2016 auf Empfehlung einer Freundin zum Dolmetschendenteam von Robbins. Diese Empfehlung führte schließlich dazu, dass sie dem Team beitrug und ihre Karriere als Dolmetscherin für Robbins begann. Bis zum Zeitpunkt des Interviews hatte sie 13 Veranstaltungen für Robbins gedolmetscht. Sie sieht ihre Arbeit als Dolmetscherin als eine wichtige Brücke, die es Menschen ermöglicht, die inspirierenden Botschaften von Robbins zu verstehen und zu erleben. Ihr erstes Dolmetschen für Tony Robbins fand in San Jose, Kalifornien, während des „Unleash the Power Within“-Events im Jahr 2016 statt. Sie fühlte sich gut vorbereitet, da sie durch ihre Freundin bereits mit Tonys spezifischen Redewendungen und Ausdrücken vertraut war.

D4 wurde im Dezember 2017 von dem führenden russischen Dolmetscher für Robbins (D2) dazu eingeladen, für Robbins zu dolmetschen. Seit dieser Einladung hat er begonnen, regelmäßig bei Robbins Veranstaltungen zu dolmetschen. Er hat im Bereich des Dolmetschens bei großen internationalen Events viel praktische Erfahrung sammeln können. Bei seinem ersten Einsatz war er extrem nervös, vor allem wegen der schnellen Sprechweise von Tony Robbins und der kalten Temperatur im Veranstaltungssaal. Seine Angst, nicht mithalten zu

können, verflieg jedoch, als er selbst zu dolmetschen begann. Die anfängliche Angst wandelte sich in Adrenalin um, und er fand schnell seinen Rhythmus.

6.4 Auswertung

Die vorliegende Analyse der Interviews mit Dolmetschenden, die Motivationsreden von Tony Robbins dolmetschen, orientiert sich an der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2022). Diese Methode ermöglicht ein strukturiertes und systematisches Vorgehen, welches die Vergleichbarkeit und Nachvollziehbarkeit der Analyse erhöht. Mayring definiert die qualitative Inhaltsanalyse als einen Ansatz, der schrittweise das Material durch Arbeitsschritte, die vor der Materialdurchsicht festgelegt werden, bearbeitet. Dabei steht die Entwicklung eines Kategoriensystems im Vordergrund, das bereits vor der Datenerhebung definiert wird, um eine zielgerichtete Sammlung relevanter Daten zu ermöglichen. Für die vorliegende Arbeit wurde zunächst ein Kategoriensystem entwickelt, das die Hauptthemen und Unterthemen festlegt, die im Rahmen der Interviews bearbeitet werden sollen. Dieses Kategoriensystem fungiert als analytischer Rahmen für die Zuordnung und Interpretation der gesammelten Daten.

Die Datenerhebung erfolgte über Skype-Interviews, die mithilfe eines Transkriptions-Plugins direkt transkribiert wurden. Um die Rohdaten für die Analyse vorzubereiten, wurde eine erste Kürzungsphase durchgeführt, in der redundante und nicht inhaltsrelevante Teile der Transkripte entfernt wurden. Diese kondensierten Transkripte wurden dann in eine tabellarische Form überführt, die in Tabelle 4 des Anhangs einzusehen ist und die Basis für die weitere Analyse bildet. Im nächsten Schritt wurden die Aussagen der Dolmetschenden nach den festgelegten Kategorien weiter kondensiert. Diese zweite Kürzungsphase zielte darauf ab, die Essenz der Aussagen herauszuarbeiten, was die Vergleichbarkeit und Interpretation der verschiedenen Perspektiven erleichterte. Die Ergebnisse dieser Kondensation sind in Tabelle 5 des Anhangs dokumentiert.

Anhand der in Tabelle 5 erarbeiteten Essenzen wurden die Häufigkeiten der thematischen Aussagen ermittelt. Diese Quantifizierung dient dazu, dominante Themen und Muster in den Aussagen der Dolmetschenden zu identifizieren (siehe Tabelle 3 im Ergebnisteil). Hier wurden die Häufigkeiten der Aussagen nach Kategorien dargestellt, was einen schnellen Überblick über die Schwerpunkte und wiederkehrenden Themen ermöglicht.

Diese methodische Herangehensweise, angelehnt an die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring (2022), erlaubt es, die Daten systematisch zu reduzieren, gleichzeitig jedoch ihre

wesentlichen Inhalte zu bewahren und interpretativ zu verarbeiten. Der Ansatz von Mayring betont die Wichtigkeit der Regelgeleitetheit und der systematischen Bearbeitung des Materials, die durch die definierten Analyseeinheiten, das Kategoriensystem und den Kodierleitfaden gewährleistet wird, um die Gültigkeit und Zuverlässigkeit der Analyse zu sichern.

7. Ergebnisse der empirischen Analyse

7.1 Darstellung der Ergebnisse

7.1.1 Herausforderungen und Strategien

In der Kategorie Herausforderungen und Strategien beim Dolmetschen für Tony Robbins (K2.1) spiegeln sich die spezifischen Schwierigkeiten und Anpassungsstrategien der DolmetscherInnen wider. Das markanteste und einstimmig genannte Problem ist das schnelle Sprechtempo von Tony Robbins, das alle vier DolmetscherInnen (D1, D2, D3, D4, K2.1, S. 108) als herausfordernd beschreiben. Dies wird durch die oft komplizierte Wortwahl von Robbins und das Bedürfnis, dessen Energie und Emotionen gleichwertig zu übertragen, noch verstärkt. Darüber hinaus machen es die bei den Veranstaltungen gespielte laute Musik und die Tatsache, dass nur Tony mikrofoniert ist, schwierig, die Reaktionen des Publikums adäquat zu erfassen und darauf zu reagieren (D3, D4, K2.1, S. 108).

Um diese Herausforderungen zu bewältigen, haben die DolmetscherInnen unterschiedliche Strategien entwickelt. D1 versucht, durch Verlangsamen und Konzentration auf Schlüsselphrasen sowie das Weglassen unnötiger Füllwörter die Inhalte zu verdichten, findet jedoch, dass ohne umfassende Erfahrung mit Tony Robbins spezifischem Stil diese Techniken nicht ausreichen (D1, K2.2, S. 108). D2 setzt auf fortgeschrittene Dolmetschtechniken wie Shadowing, Antizipation und Kompression, um die Geschwindigkeit zu managen und die Inhalte präzise zu übertragen, wobei ihm seine Vertrautheit mit Tonys Redemustern hilft (D2, K2.2, S. 108). D3 und ihr Team arbeiten in Schichten und nutzen ein spezielles Glossar für Tonys Ausdrücke, um synchron mit ihm und den Publikumsreaktionen zu bleiben (D3, K2.2, S. 108). D4 bevorzugt es, kurz zu pausieren und sich auf den Inhalt zu konzentrieren, den er kennt, um so die Dolmetschung nicht nur schnell, sondern auch inhaltlich korrekt zu gestalten (D4, K2.2, S. 108).

Der Umgang mit Profanität ist ebenfalls eine signifikante Herausforderung, wobei die DolmetscherInnen unterschiedliche Ansätze verfolgen, abhängig von der Sprache und dem kulturellen Kontext des Publikums. D1 ist skeptisch gegenüber der Wirksamkeit von Tonys Gebrauch von Schimpfwörtern und ist der Meinung, dass diese im Russischen abgemildert werden müssen, um angemessen zu sein (D1, K2.3, S. 108). D2 nutzt hingegen die Vielfalt der russischen Sprache, um kreativ mit Schimpfwörtern umzugehen und diese situationsbedingt einzusetzen, um den gewünschten Effekt zu erzielen (D2, K2.3, S. 108). D4 sucht nach

passenden, respektvollen Alternativen, um den Ton angemessen zu halten, besonders im Hinblick auf das weibliche Publikum (D4, K2.3, S. 108).

7.1.2 Vergleich mit anderen Dolmetschtaufträgen

In der Oberkategorie K3, die sich auf den Vergleich von Dolmetschtaufträgen für Tony Robbins mit anderen Dolmetschereinsätzen konzentriert, heben die DolmetscherInnen die distinktiven Merkmale von Robbins und deren Auswirkungen auf die Dolmetschpraxis hervor. Die DolmetscherInnen betonen übereinstimmend, dass Tony Robbins durch seine hohe Sprechgeschwindigkeit, den häufigen Themenwechsel und die starke Nutzung von Emotionalität und Profanität heraussticht (D1, D2, D3, K3.1, S. 108). Während D4 anmerkt, dass hohe Energie und schnelle Themenwechsel auch bei anderen Rednern vorkommen, ist es die besondere Kombination dieser Elemente bei Robbins, die ihn einzigartig macht (D4, K3.1, S. 108). Diese Aspekte stellen eine wesentliche Herausforderung für das Dolmetschen dar, da sie eine schnelle Auffassungsgabe, Anpassungsfähigkeit und oft auch die Bereitschaft erfordern, sprachliche Tabus zu brechen, um die Authentizität der übertragenen Nachricht zu bewahren.

Hinsichtlich der Vergleiche mit anderen Dolmetschereinsätzen (K3.2, S. 109) beschreiben die DolmetscherInnen verschiedene Erfahrungen, welche die Einzigartigkeit von Robbins Vortragsstil weiter unterstreichen. D1 hebt hervor, dass bei anderen Motivationsrednern zwar ebenfalls versucht wird, das Publikum zu engagieren, jedoch keiner die gleiche emotionale und energetische Tiefe erreicht wie Robbins (D1, K3.2, S. 109). D2 führt spezifische Beispiele anderer Persönlichkeiten an, für die er gedolmetscht hat und stellt fest, dass Robbins in der emotionalen Intensität und in der Art der Präsentation unvergleichlich bleibt, selbst wenn andere Redner ebenfalls komplexe und tiefgründige Themen behandeln (D2, K3.2, S. 109). D3 und D4 bestätigen diese Ansicht, indem sie auf die fehlende Vergleichbarkeit mit anderen Rednern hinweisen und dabei speziell auf die Unvergleichlichkeit in Tonys Ansatz zur Motivation und Interaktion eingehen (D3, D4, K3.2, S. 109).

So erfordert das Dolmetschen für Tony Robbins nicht nur spezifische sprachliche Fähigkeiten, sondern auch eine hohe emotionale Resilienz und die Fähigkeit, intensiv und schnell auf dynamische und oft unvorhersehbare Weise zu reagieren. Diese Erfahrungen prägen die DolmetscherInnen in ihrer professionellen Laufbahn und stellen sicher, dass sie in der Lage sind, in extrem energiegeladenen und emotional aufgeladenen Umgebungen zu arbeiten.

7.1.3 Umgang mit dem Sprachgebrauch, Dickens-Prozess und Meditationen

In Oberkategorie K4 geht es um die spezifischen Aspekte und Herausforderungen des Dolmetschens in Bezug auf bestimmte Prozesse, wie dem Dickens-Prozess, Meditationen und den Einsatz von NLP-Techniken bei Veranstaltungen von Tony Robbins. Der Dickens-Prozess, eine Kernkomponente von Robbins Seminaren, wird von den Dolmetschern als besonders herausfordernd und emotional intensiv beschrieben (D2, D3, D4, K4.1, S. 109). D2 und D3 heben hervor, dass die emotionale Intensität dieser Sitzungen eine schichtweise Arbeit erfordert, um die eigene emotionale Stabilität zu bewahren und eine effektive Verdolmetschung zu gewährleisten (D2, D3, K4.1, S. 109). D4 betont seine emotionale Distanzierung während des Prozesses, was ihm ermöglicht, die notwendige Unterstützung für die Teilnehmer bereitzustellen (D4, K4.1, S. 109).

Die Meditationsteile der Reden von Anthony Robbins gelten als technisch einfacher zu dolmetschen, da Robbins dabei langsamer spricht und mehr Pausen macht (D1, D3, D4, K4.2, S. 109). D1 und D3 bleiben während der Meditationen emotional distanziert, was ihnen hilft, sich auf die reine Übermittlung der Inhalte zu konzentrieren (D1, D3, K4.2, S. 109). D2 und D4 nutzen ihre persönlichen Erfahrungen mit Meditation und Hypnotherapie, um sich besser auf die Dolmetschung einzustellen und gleichzeitig eine Verbindung zum Erlebnis des Publikums herzustellen (D2, D4, K4.2, S. 109).

Die Anwendung von NLP durch Tony Robbins erfordert ein tiefes Verständnis dieser Techniken, was die DolmetscherInnen in unterschiedlichem Maße beherrschen (D1, D2, D3, D4, K4.3, S. 110). D1 und D3 haben sich die notwendigen Kenntnisse durch die Praxis angeeignet, auch ohne formale Vorbildung in NLP. D2 hat durch seine Teilnahme an einem Leadership Academy-Event ein fundiertes Verständnis der NLP-Techniken entwickelt, was ihm hilft, die Nuancen von Robbins Ansätzen effektiver zu dolmetschen (D2, K4.3, S. 110). D4 hingegen bemerkt Schwierigkeiten in der systematischen Übertragung dieser Techniken und erläutert, dass es Lücken in der Vorbereitung des DolmetscherInnenteams hinsichtlich des NLP-Teils gibt (D4, K4.3, S. 110).

7.1.4 Vorbereitung auf Seminare und ethische Regeln

In der Oberkategorie K5 konzentrieren sich die DolmetscherInnen auf die Vorbereitungen auf Seminare und ethische Richtlinien, die sie beim Dolmetschen für Tony Robbins beachten. Die Vorbereitungsmethoden der DolmetscherInnen variieren erheblich und hängen stark von ihrer

persönlichen Erfahrung und den spezifischen Anforderungen der Veranstaltungen ab. D1 betont, dass trotz seines generellen Interesses an Geschäftstrainings die spezifischen Handbücher und Materialien von Tony Robbins oft nicht hilfreich sind, da ein Großteil der Inhalte spontan entsteht und daher Erfahrung entscheidend ist (D1, K5.1, S. 110). Konträr dazu nutzt D2 seine bereits vorhandenen Kenntnisse in persönlicher Entwicklung und bereitet sich intensiv durch das Studium von Tonys Materialien sowie relevanten Themen wie Bewusstsein und Meditation vor (D2, K5.1, S. 110). D3 stützt sich auf ihre umfassende Erfahrung und benötigt kaum spezifische Vorbereitung, während D4 eine gründliche Vorbereitung durchführt, um die komplexen Konzepte und Dynamiken der Seminare zu meistern (D3, D4, K5.1, S. 110).

Ethische Prinzipien sind für alle DolmetscherInnen von zentraler Bedeutung, wobei jeder von ihnen einen etwas anderen Ansatz verfolgt. D1 sieht keine speziellen ethischen Regeln für die Arbeit mit Tony Robbins, hält jedoch die allgemeinen Prinzipien der Vertraulichkeit und Diskretion hoch (D1, K5.2, S. 111). D2 passt seine ethischen Richtlinien an die jeweilige Situation an und fokussiert sich darauf, das Publikumserlebnis zu maximieren, während D3 angibt, dass die gleichen ethischen Standards, wie bei anderen Einsätzen, gelten, allerdings mit leichten Anpassungen bei der Vertraulichkeit bei Tony Robbins Events, ähnlich wie die Aussagen von D1 (D3, K5.2, S. 111). D4 erlebte eine ethische Herausforderung in Bezug auf den Umgang mit Humor und hat daraufhin sein Verhalten angepasst, um die Integrität und Gefühle der Teilnehmer zu wahren (D4, K5.2, S. 111).

7.1.5 Rolle als Dolmetschende und emotionale Beteiligung

In der Oberkategorie K6 wurden die DolmetscherInnen zu ihrer Rolle und ihrer emotionalen Beteiligung beim Dolmetschen für Robbins befragt. Die DolmetscherInnen betrachten ihre Rolle nicht nur als Dolmetscher von Worten, sondern als Vermittler tiefgründiger Inhalte und Emotionen, was eine umfassende emotionale und physische Präsenz erfordert. D1 fühlt sich besonders bei sensiblen Themen, wie Interventionen am Rande des Suizids, emotional involviert. Er sieht die Notwendigkeit einer emotionalen Beteiligung, um die tiefen menschlichen Erfahrungen authentisch zu übermitteln, was standardisierte Kriterien der Wiedergabe übersteigt (D1, K6.1, S. 111). D2 sieht sich als Brücke zwischen Robbins und dem Publikum, dessen Aufgabe es ist, die Inhalte so präzise und tiefgehend wie möglich zu übertragen. Diese Rolle findet er besonders befriedigend, wenn er später von positiven Auswirkungen auf das Leben der Teilnehmer erfährt (D2, K6.1, S. 111). D3 betont ebenfalls

die Bedeutung ihrer Rolle als Kommunikationskanal und setzt physische Aktivität in der Kabine ein, um ihre Energie hochzuhalten und authentisch zu übertragen (D3, K6.1, S. 111). D4 beschreibt seine anfängliche Teilnahme als sehr involviert, entwickelte aber mit der Zeit eine professionellere, distanziertere Haltung, ohne seine Fähigkeit zu verlieren, die Atmosphäre und Emotionen der Teilnehmer effektiv zu übermitteln (D4, K6.1, S. 111).

Die emotionale Beteiligung wird von allen Dolmetschern als wesentlich für eine hochwertige Dolmetschleistung angesehen, da sie hilft, die Tiefe der menschlichen Erfahrungen bei den Seminaren zu verstehen und zu übertragen. D1 findet, dass emotionales Engagement die Qualität seiner Verdolmetschung verbessert und das Publikum die Emotionen durch sein Dolmetschen besser nachempfinden kann (D1, K6.2, S. 111). D2 verwendet Techniken zur emotionalen Distanzierung, um professionell zu bleiben, auch in emotional geladenen Situationen (D2, K6.2, S. 111). D3 fühlt sich manchmal von den Themen berührt, bleibt aber zurückhaltend, um ihre Professionalität zu wahren, mit dem Wunsch, eines Tages die Veranstaltungen aus der Perspektive eines Teilnehmers zu erleben (D3, K6.2, S. 111). D4 bemerkt, dass seine Verdolmetschung manchmal zu energisch im Vergleich zu Tonys Darbietung sein können, was zu Diskrepanzen führt. Er bemüht sich, sein Energieniveau entsprechend anzupassen, um Harmonie im Dolmetschen zu gewährleisten (D4, K6.2, S. 111).

In der Gesamtheit legen die DolmetscherInnen somit großen Wert darauf, ihre Rollen effektiv zu erfüllen, indem sie sowohl emotionale Tiefe als auch technische Präzision in ihre Arbeit integrieren. Sie erkennen die Notwendigkeit an, sowohl emotional engagiert als auch distanziert zu sein, um die Integrität und die Effektivität ihrer Dolmetschleistung zu maximieren.

7.1.6 Umgang mit der Atmosphäre und dem Publikum

Die Oberkategorie K7 widmet sich dem Umgang der DolmetscherInnen mit der Atmosphäre bei Veranstaltungen und der Interaktion mit dem Publikum. Sie beschreiben verschiedene Ansätze, um die dynamische und emotionale Umgebung, die Tony Robbins schafft, effektiv zu dolmetschen und die Reaktion des Publikums zu verstehen und zu beeinflussen.

D1 spiegelt die kommunikative Absicht von Tony Robbins wider, indem er seine Stimme und seinen Ton an die Intensität von Tony anpasst, um das Publikum auf ähnliche Weise zu erreichen (D1, K7.1, S. 111). D2 nutzt physische Bewegungen und Ausdruck in der Dolmetscherkabine, um die Energie hochzuhalten und eine Verbindung zum Publikum

herzustellen, was wichtig für die Qualität des Dolmetschens ist, selbst wenn seine Bewegungen und Ausdrucksweisen nicht vom Publikum gesehen werden (D2, K7.1, S. 111). D3 konzentriert sich darauf, die Energie in der Kabine so hoch wie außerhalb, auf der Bühne und im Publikum, zu halten, um sicherzustellen, dass die Energie und Emotionen durch ihre Stimme übertragen werden (D3, K7.1, S. 111). D4 nutzt seine Bühnenerfahrung, um die Stimmung und Dynamik der Veranstaltung in seiner Verdolmetschung wiederzugeben, indem er Stimmlage, Intonation und Wortwahl an die verschiedenen Redner anpasst (D4, K7.1, S. 111).

In Bezug auf das Publikum fühlt sich D1 bei größeren Zuhörerschaften motiviert, seine Leistung zu verbessern, obwohl das Dolmetschen unabhängig von der Publikumsgröße gleich bleibt (D1, K7.2, S. 112). D2 reflektiert über ein Erlebnis, das ihm die Bedeutung von Emotionen und deren Wirkung auf das Publikum verdeutlichte und betont, dass sein Hauptziel darin besteht, sicherzustellen, dass das Publikum genau das bekommt, was es erwartet, ebenfalls unabhängig von der Anzahl der Zuhörer, wie bereits von D1 geäußert (D2, K7.2, S. 112). D3 und ihr Team dolmetschen spezifisch für eine portugiesischsprachige Gruppe, wobei die Qualität ihrer Verdolmetschung konstant bleibt, wie bereits von D1 und D2 geäußert, ebenfalls unabhängig von der Anzahl der Zuhörer (D3, K7.2, S. 112). D4 erlebt bei großen Veranstaltungen den direkten Einfluss seiner Dolmetschung auf die Stimmung und Reaktionen des Publikums, was ihm wichtige Rückmeldungen über die Effektivität seiner Arbeit liefert (D4, K7.2, S. 112). So zeigen die DolmetscherInnen eine große Verpflichtung, die Atmosphäre von Tony Robbins Veranstaltungen authentisch zu übertragen und aktiv mit dem Publikum zu interagieren, um die gewünschte emotionale Wirkung zu erzielen. Diese Bemühungen sind aus Sicht der interviewten DolmetscherInnen wesentlich, um sicherzustellen, dass die Teilnehmer die emotionale und motivierende Botschaft von Tony Robbins vollständig erfahren und wertschätzen können.

Aus den Interviews sind relevante Erkenntnisse bezüglich der Besonderheiten des Dolmetschens von Motivationsreden hervorgegangen. Darüber hinaus sind spezifische Unterschiede, Besonderheit und Merkmale von den Reden von Tony Robbins deutlich geworden. Im nächsten Unterabschnitt werden die Ergebnisse interpretiert. Im Anschluss daran folgt die Diskussion der Ergebnisse der Arbeit.

7.2 Interpretation der Ergebnisse

Wie aus den Interviews deutlich wurde, gehen mit dem Dolmetschen von Motivationsreden spezifische Herausforderungen und Anforderungen einher. Insbesondere beim Dolmetschen von Motivationsreden von Anthony Robbins stellen die Geschwindigkeit, die emotionale Intensität und die Übertragung der Energie bedeutende Herausforderungen für die Dolmetschenden dar. In diesen Aspekten unterscheidet sich das Dolmetschen von Reden von Anthony Robbins von anderen MotivationstrainerInnen. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, wenden die befragten Dolmetschenden unterschiedliche Strategien an, wie z. B. die Sicherstellung der Synchronität beim Abschluss von Sätzen, Shadowing, die Schaffung einer energiegeladenen Atmosphäre in der Kabine, körperliche Bewegungen und intensive Vorbereitung durch das Ansehen von Videos.

Die emotionale Beteiligung der Dolmetschenden variiert. Die Dolmetschenden verfolgen dabei teilweise unterschiedliche Ansätze, die von starker emotionaler Beteiligung bis zur Distanzierung reichen. Diese unterschiedlichen Ansätze zeigen, dass es keine einheitliche Strategie für den Umgang mit emotionaler Beteiligung gibt, sondern dass diese stark von der individuellen Arbeitsweise abhängt.

Auch berufsethische Herausforderungen werden von den befragten Dolmetschenden unterschiedlich gehandhabt. Diese reichen von der Einhaltung von standardisierten deontologischen Prinzipien, über die Priorisierung von Urheberrechten bis hin zur Vermeidung von Kraftausdrücken und der Bewahrung von Neutralität bezüglich der vermittelten Inhalte. Die Gestaltung der persönlichen Regeln und der Umgang mit ethischen Aspekten hängt deshalb auch maßgeblich von der dolmetschenden Person ab.

Aus den Interviews kann abgeleitet werden, dass das Dolmetschen von Motivationsreden von Anthony Robbins aufgrund der einzigartigen Herausforderungen eine spezielle Vorbereitung und Herangehensweise erfordert. Für den Erfolg des Dolmetschens sind deshalb besondere Strategien und Techniken zur Bewältigung der spezifischen Herausforderungen, die mit dem Dolmetschen von Motivationsreden von Anthony Robbins einhergehen, erforderlich.

Die nachstehende Häufigkeitstabelle der genannten Aspekte der Dolmetschenden zeigt deutlich, dass die Erfahrungen der DolmetscherInnen in vielen Aspekten übereinstimmen, was die Herausforderungen und Strategien bei der Dolmetschung für Tony Robbins betrifft. Ein markantes Beispiel hierfür ist das schnelle Sprechtempo von Tony Robbins, das von allen vier

Dolmetschern als eine signifikante Herausforderung identifiziert wurde. Weitere Übereinstimmungen gibt es beim Hervorheben der Bedeutung der emotionalen Intensität bei derartigen Einsätzen, die von allen Dolmetschern angeführt wurde. Diese emotionale Tiefe, kombiniert mit einer einzigartigen Präsentationsweise, wurde ebenfalls dreimal (D2, D3, D4) als charakteristisch für Robbins Veranstaltungen genannt, was die besondere Herausforderung für DolmetscherInnen verdeutlicht, die sowohl sprachliche als auch emotionale Aspekte seiner Botschaften übertragen müssen. Die Häufigkeitstabelle zeigt auch, dass die DolmetscherInnen sich der Bedeutung ihrer Rolle als Vermittler zwischen Tony Robbins und dem Publikum bewusst sind und eine klare Vorstellung ihrer Rolle haben, wie durch die drei Nennungen (D1, D3, D4) deutlich wird.

Tabelle 3: Häufigkeitstabelle der Aussagen aus den Interviews

K2	K2.1	Schnelles Tempo: 4x (D1, D2, D3, D4) Schwierigkeiten, Publikumsreaktionen zu erfassen: 2x (D3: laute Musik, D4: Mikrofonierung nur bei Tony)
	K2.2	Spezielle Techniken (Shadowing, Antizipation): 2x (D2: Shadowing etc., D4: strukturiertes Dolmetschen) Anpassung an schnelles Sprechen: 2x (D1: Verlangsamung und Fokus, D3: Synchrones Beenden mit Tony)
	K2.3	Anpassung der Profanität: 3x (D1: Abschwächung, D2: kreative Nutzung, D4: Suche nach Alternativen)
K3	K3.1	Schnelle Sprechweise: 3x (D1, D2, D3, D4) Emotionale Intensität: 2x (D1, D2)
	K3.2	Einzigartigkeit in Präsentation und emotionaler Tiefe: 3x (D2, D3, D4)
K4	K4.1	Emotionale Intensität: 3x (D2, D3, D4)
	K4.2	Technische Einfachheit und emotionale Distanzierung: 3x (D1, D3, D4) Nutzung persönlicher Techniken zur besseren Dolmetschleistung: 3x (D2, D3, D4)
	K4.3	Verständnis und Übermittlung von NLP-Techniken: 4x (D1, D2, D3, D4)
K5	K5.1	Intensive Vorbereitung durch das Studium von Tony's Materialien und persönlicher Entwicklung: 2x (D2, D4) Erfahrung als entscheidender Faktor: 2x (D1, D3)
	K5.2	Gleiche ethische Grundsätze unabhängig von der Aufgabe: 3x (D1, D2, D3) Anpassungen bei der Vertraulichkeit speziell bei Tony Robbins-Events: 2x (D2, D3)
K6	K6.1	Klare Rollenverständnis als Kommunikationskanal: 3x (D1, D3, D4) Nutzung von Körperbewegungen zur Energieübertragung: 1x (D3) Tiefgründige, präzise Inhaltsübertragung: 1x (D2)
	K6.2	Emotionale Resonanz wichtig für Dolmetschungsqualität und Publikumserlebnis: 3x (D1, D2, D3) Techniken zur emotionalen Distanzierung: 2x (D2, D3)
K7	K7.1	Anpassung der Dolmetschung an die Dynamik und Emotionen des Sprechers: 4x (D1, D2, D3, D4)
	K7.2	Gleichbleibende Leistung unabhängig von der Zuhöreranzahl: 3x (D1, D2, D3) Bedeutung der direkten Reaktion des Publikums für die Qualität der Dolmetschung: 1x (D4)

(Quelle: Eigendarstellung)

Die DolmetscherInnen erleben beim Dolmetschen Robbins motivierten und energiegeladenen Reden ähnliche Herausforderungen und wenden ähnliche Strategien anwenden, um diese zu meistern. Dies zeigt nicht nur die Komplexität ihrer Aufgabe, sondern auch die Professionalität und das Engagement, mit dem sie ihre Rolle ausfüllen, um den Teilnehmern von Tony Robbins' Veranstaltungen eine bereichernde und transformative Erfahrung zu bieten.

8. Diskussion

8.1 Zusammenfassung und Beantwortung der Forschungsfragen

1. Welche Besonderheiten zeigen sich beim Dolmetschen einer Motivationsrede?

Das Dolmetschen von Motivationsreden weist mehrere Besonderheiten auf, die es von anderen Dolmetschsituationen unterscheiden. Motivationsreden sind durch eine starke emotionale Komponente und inspirierende Inhalte charakterisiert. Die Dolmetschenden müssen nicht nur die Worte, sondern auch die emotionale Wirkung und die inspirierende Botschaft der RednerInnen adäquat wiedergeben. Dies erfordert ein hohes Maß an Empathie und die Fähigkeit, die emotionale Intensität zu transportieren. Das Sprechtempo bei Motivationsreden ist oft dynamisch und schnell und RednerInnen verwenden rhetorische Stilmittel wie Wiederholungen, Metaphern und Publikumsfragen. Die Dolmetschenden müssen diese sprachlichen Mittel in der Zielsprache angemessen übertragen, ohne den Redefluss zu stören, was eine hohe sprachliche Kompetenz und ein tiefes Verständnis der Rhetorik voraussetzt. Die zeitliche Synchronisation ist von großer Bedeutung, da diese Reden häufig ohne lange Pausen gehalten werden. Die Dolmetschenden müssen simultan arbeiten und sicherstellen, dass die Dolmetschung synchron mit der Rede der RednerInnen bleibt, was eine hohe Konzentration und schnelle Entscheidungsfähigkeit erfordert.

Diese Besonderheiten von Motivationsreden werden von den befragten Dolmetschenden bestätigt. Die hohe Sprechgeschwindigkeit und emotionale Intensität von Anthony Robbins stellen eine große Herausforderung für Dolmetschende dar, denen mit guter Vorbereitung begegnet werden muss. Zudem bewegten sich die Dolmetschenden physisch während der Rede, um mit der Intensität der RednerIn Schritt zu halten. Dabei gehen die Dolmetschenden jeweils unterschiedlich mit der Emotionalität um. Einige finden es nützlicher, sich emotional zu involvieren, um sich den RednerInnen anzupassen. Andere wahren eine gewisse emotionale Distanz, da sie sich so besser auf das Dolmetschen konzentrieren können.

Ein weiteres Merkmal von Motivationsreden ist die direkte Interaktion der RednerInnen mit dem Publikum. RednerInnen stellen häufig Fragen oder fordern Reaktionen des Publikums, was die Dolmetschenden ebenfalls übertragen müssen, um eine reibungslose Kommunikation zwischen RednerIn und Publikum zu gewährleisten. Dabei ist es wichtig, die Interaktionen nicht nur sprachlich, sondern auch in ihrer Intention und Wirkung adäquat zu übermitteln. Kulturelle Nuancen spielen dabei auch eine wichtige Rolle. Motivationsreden enthalten oft

kulturelle Referenzen, Anekdoten und Beispiele, die für das Publikum von besonderer Bedeutung sind. Die Dolmetschenden müssen diese kulturellen Aspekte erkennen und in der Zielsprache entsprechend adaptieren, um die gewünschte Wirkung zu erzielen, was ein entsprechendes kulturelles Verständnis und die Fähigkeit zur kulturellen Anpassung erfordert.

Die Stimme und Intonation des Dolmetschenden sind bei Motivationsreden ebenfalls bedeutend. Um die Wirkung der Rede zu erhalten, müssen Dolmetschende ähnliche Leidenschaft und Energie in der Stimme reflektieren wie die RednerInnen. Dies erfordert stimmliche Fähigkeiten sowie ein Verständnis der emotionalen Inhalte der Rede. Die Dolmetschenden sollten mit dem Thema der Rede, den Zielen der RednerInnen und dem spezifischen Kontext der Veranstaltung vertraut sein, um eine präzise und wirkungsvolle Dolmetschung zu gewährleisten. Eine angemessene Vorbereitung ermöglicht es, die spezifischen Anforderungen der Motivationsrede zu erfüllen und die Botschaft der RednerIn effektiv zu vermitteln.

Auch dieser Aspekt wird durch die Interviews untermauert. Ein Dolmetscher gab an, sich emotional mitreißen zu lassen, um die emotionale Intensität auch beim Dolmetschen rüberbringen zu können. Für andere ist es in dem Kontext wichtig, die professionelle Distanz zu wahren, um die Inhalte der Rede weiterhin klar kommunizieren zu können. Dies zeigt, dass Dolmetschende unterschiedlich mit denselben Herausforderungen umgehen, um eine effektive Translation von emotionalen Motivationsreden zu gewährleisten. Ein Dolmetschender gab an, auf Kraftausdrücke zu verzichten, mit denen Anthony Robbins seine Reden intensiviert. Er versucht, die Dolmetschung durch andere Elemente unterhaltsam zu machen. Dies verdeutlicht die nunmehr geltenden dynamischen Gestaltungsmöglichkeiten für Dolmetschende, die sich im Sinne des Role-Space-Modells ergeben.

Aufgrund der hohen Anforderungen, der emotional intensiven und schnellen Redeweise von Anthony Robbins, weisen die Befragten auf die Bedeutung einer guten Vorbereitung hin, was sich mit den theoretischen Erkenntnissen deckt. Diese erfolgt zum einen inhaltlich, um sich bereits im Vorhinein auf die Themen der Rede vorbereiten zu können und andererseits auf körperlicher Ebene, um sich auf die physische Herausforderung, mit der Energie der RednerIn Schritt zu halten, vorbereiten zu können.

2. Welche Rolle spielt die deontologische Dolmetschethik beim Dolmetschen einer Motivationsrede?

Die Berufskodizes des Dolmetschendenberufes betrachten moralisches, professionelles und ethisches Verhalten als grundlegende Werte, denen Dolmetschende folgen müssen. Zusätzlich spezifizieren sie Leistungsstandards wie „Treue“, „Genauigkeit“ und „Vollständigkeit“ mit besonderem Fokus auf das ethische Verhalten und die Integrität der Praktizierenden als Mitglieder der Dolmetschprofession. Zudem soll eine hohe Nützlichkeit der Translation bewahrt werden, sodass die Ziele der Sprechenden in Hinsicht auf den angestrebten Effekt beim Publikum effektiv erreicht werden. Dies bedeutet, dass die Dolmetschung nicht nur inhaltlich korrekt und verständlich sein sollte, sondern auch die intendierten Emotionen und Betonungen überträgt, die für die Wirkung der Rede wesentlich sind. Auf diese Weise kann sichergestellt werden, dass die Botschaft des Sprechers genauso beim Publikum ankommt, wie sie gemeint ist, und die rhetorischen und motivationalen Ziele vollständig erfüllt werden. Im Gegensatz zur früher häufig geforderten Neutralität der Dolmetschenden wird heute eine kontext- und situationsspezifische Problemlösung im Sinne des verantwortungsvollen Gestaltens gefordert. Berufsethik im Allgemeinen impliziert, dass jeder relevante Parameter eines Auftrags vor Beginn der Arbeit klar definiert und strikt eingehalten wird. Dies gilt auch für das Dolmetschen von Motivationsreden. Dolmetschen im Allgemeinen und damit auch das von Motivationsreden, stellt die „Sozialethik“ oder „Sollensethik“ in den Mittelpunkt, deren Ziel das Wohl der gesamten Gemeinschaft und damit der Zuhörenden und der RednerInnen ist.

Für das Dolmetschen von Motivationsreden bedeutet dies, dass Dolmetschende kontext- und situationsspezifisch agieren müssen, um die inhaltlichen und emotionalen Komponenten der Rede an die Zuhörenden zu übermitteln. Das sich verändernde Sprechtempo, die emotionalen Komponenten, persönlichen Anekdoten und Beispiele erfordern ein flexibles Anpassen der Dolmetschenden. Diese Anpassungen müssen dabei stets im Rahmen von Integrität, Moral und Ethik bleiben und dürfen die Grundsätze „Treue“, „Genauigkeit“ und „Vollständigkeit“ nicht erheblich verletzen. Um diese Grundsätze zu wahren, ist eine intensive Auseinandersetzung mit der Motivationsrede und der RednerInnen im Vorhinein von großer Bedeutung. Da das situationsspezifische und problemlöseorientierte Dolmetschen von Motivationsreden flexibler Anpassungen bedarf, um die Inhalte und emotionalen Komponenten effektiv zu transportieren, sind leichte Verletzungen dieser Grundsätze nicht zu vermeiden. Im Sinne des Role-Space Models ist dies jedoch sinnvoll und angemessen.

Aus den Interviews geht hervor, dass Motivationsreden weniger strikten Vorgaben unterliegen als andere Dolmetschsituationen, wie bspw. formelle Anliegen. Dies deckt sich mit den theoretischen Erkenntnissen. Trotzdem achten die Dolmetschenden stark auf die Einhaltung der grundlegenden Werte der Vertraulichkeit und Professionalität des Dolmetschens und versuchen, die RednerInnen möglichst detailgetreu wiederzugeben. Der Verzicht auf Kraftausdrücke, den ein Befragter einhält, zeigt jedoch, dass die Dolmetschenden ihre Arbeit an die Gegebenheiten anpassen und einen Mittelweg zwischen der detailgetreuen Dolmetschung der Inhalte und der optimalen Gestaltung der Translation, nach eigenem persönlichem Ermessen, verfolgen. Dies steht im Einklang mit den Achsen der „Teilnehmenden- bzw. Gesprächsausrichtung“ und des „Interaktionsmanagements“ des Role-Space Models.

3. Inwieweit sind sich Dolmetschende sich einer möglichen Beeinflussung bewusst? Gibt es gezielte Strategien, die Dolmetschende anwenden, um sich von einer möglichen Beeinflussung zu entziehen?

Dolmetschende für Anthony Robbins sind sich der möglichen Beeinflussung ihrer Arbeit durch die emotionale und energetische Intensität seiner Seminare bewusst. Dabei zeigt sich, dass emotionale Involvierung unterschiedlich wahrgenommen wird. Einige Dolmetschende sehen in ihrer emotionalen Beteiligung einen Vorteil, da sie glauben, dass dies dem Publikum hilft, die emotionale Tiefe der Inhalte besser zu erfassen. Andere hingegen bevorzugen es, eine professionelle Distanz zu wahren, um ihre Rolle als neutrale Kommunikationsbrücke nicht zu verlieren. Um sich von möglichen Beeinflussungen abzulenken und den hohen Anforderungen gerecht zu werden, haben die Dolmetschenden verschiedene Strategien entwickelt. Eine häufig genutzte Technik ist die Shadowing, bei der sie versuchen, den RednerInnen möglichst synchron zu folgen. Darüber hinaus kann eine intensive Vorbereitung auf die Reden, insbesondere bei emotional intensiven wie jene von Robbins, dazu beitragen, emotionale Einflüsse zu kontrollieren. Die Dolmetschenden streben eine Balance zwischen emotionaler Involvierung und professioneller Distanz an. Die Entwicklung und Anwendung individueller Strategien sind dabei wichtig, um den hohen Anforderungen gerecht zu werden und die Qualität des Dolmetschens zu gewährleisten. Diese Ansätze ermöglichen es den Dolmetschenden, präzise zu arbeiten und dem Publikum ein authentisches Erlebnis zu bieten, ohne unbewussten Einflüssen ausgesetzt zu sein.

8.2 Handlungsempfehlungen

1. Vorbereitung, Techniken und kontinuierliche Weiterbildung: Da Motivationsreden in der Regel dynamisch und emotional intensiv sind, sollten Dolmetschende sich entsprechend ihrer eigenen Bedürfnisse adäquat auf das Dolmetschen vorbereiten. Dazu kann es zielführend sein, sich mit den Reden der MotivationstrainerInnen zu befassen, sich Videos anzusehen und persönliche Eigenheiten, Sprachgebrauch und stilistische Mittel sowie die Botschaften und Ziele der SprecherInnen zu verinnerlichen. Die kontinuierliche Weiterbildung im Bereich der Rhetorik und Dolmetschtechniken wie Shadowing, Antizipation und Komprimierung kann ebenfalls dazu beitragen, die Qualität des Dolmetschens zu verbessern, um die inspirierenden und emotionalen Komponenten der Rede besser an das Publikum zu vermitteln. Physische Bewegung kann ebenfalls dazu beitragen, die Energie der RednerInnen zu reflektieren und auf das Publikum zu übertragen zu können. Dolmetschende sollten lernen, die emotionale Intensität der Rede zu erkennen und ihre stimmlichen Fähigkeiten so einzusetzen, dass Leidenschaft und Energie der RednerInnen in der Zielsprache widergespiegelt werden.

2. Interkulturelle Sensibilität und Anpassungsfähigkeit: Motivationsreden enthalten oft kulturelle Referenzen, Anekdoten und Beispiele, die für das Publikum von besonderer Bedeutung sind. Dolmetschende sollten daher im Rahmen ihrer Vorbereitung insbesondere auf kulturelle Hintergründe und Erwartungen des Zielpublikums achten. Dies ermöglicht es ihnen, die Rede nicht nur sprachlich, sondern auch rhetorisch und kulturell angemessen zu übertragen. Interkulturelle Sensibilität und die Fähigkeit, kulturelle Nuancen zu erkennen und anzupassen, sind wichtig, um die gewünschte Wirkung der Rede zu erzielen und das Publikum zu erreichen.

3. Ethische Standards einhalten: Auch in informellen und energiegeladenen Umgebungen müssen Dolmetschende professionelle Standards und ethische Prinzipien wie Vertraulichkeit und Integrität einhalten. Dabei ist es wichtig, eine Balance zwischen emotionaler Involvierung und professioneller Distanz zu finden. Dolmetschende sollten sicherstellen, dass sie die emotionale Tiefe und die inspirierende Botschaft der Rede transportieren, ohne ihre Neutralität zu verlieren. Anpassungen in der Dolmetschung sollten kulturell sensibel und situationsgerecht sein, um die gewünschten Reaktionen beim Publikum zu erzielen. Zudem sollte auf eine klare und präzise Wiedergabe der Inhalte geachtet werden, auch wenn dies bedeutet, gelegentlich stilistische Anpassungen vorzunehmen, um die Wirkung der Rede zu optimieren.

8.3 Fazit

Gegenstand der vorliegenden Arbeit war die Untersuchung von Besonderheiten beim Dolmetschen von Motivationsreden, wobei ein besonderer Fokus auf die Reden von Anthony Robbins gelegt wurde. Im Rahmen der theoretischen Ausarbeitung wurden die Grundlagen von Motivation, Motivationsreden und NLP behandelt. Darüber hinaus wurde der Motivationssprecher Anthony Robbins vorgestellt, wobei seine Methoden und Seminare behandelt sowie die Kritik an Robbins erläutert wurden. Des Weiteren wurden das Role-Space Modell vorgestellt und die Grundlagen des Dolmetschens von Motivationsreden erarbeitet. Auf der Grundlage dieses theoretischen Rahmens wurde eine qualitative Studie durchgeführt, wobei Interviews mit Dolmetschenden von Anthony Robbins geführt wurden. Aus den Interviews ergaben sich mehrere wichtige Erkenntnisse im Hinblick auf die Besonderheiten und Herausforderungen des Dolmetschens von Motivationsreden von Anthony Robbins. Die Dolmetschenden berichteten von den hohen Anforderungen, die durch die emotionale Intensität und das schnelle Sprechtempo von Robbins' Präsentationen entstehen. Diese Besonderheiten stellen erhebliche Herausforderungen dar, da die Dolmetschenden nicht nur die Worte, sondern auch die emotionale Wirkung und die inspirierende Botschaft der Reden adäquat wiedergeben müssen. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, wenden die Dolmetschenden verschiedene Strategien wie Shadowing, Antizipation und Komprimierung sowie physische Bewegung an, um die Energie und Präsenz der Reden adäquat und wirkungsvoll an das Publikum zu vermitteln. Das Dolmetschen von Motivationsreden stellt eine anspruchsvolle Aufgabe dar, die weit über die sprachliche Kompetenz hinausgeht. Es erfordert ein hohes Maß an emotionaler Intelligenz, Vorbereitung und ethischem Bewusstsein, um die inspirierenden Botschaften der RednerInnen effektiv und authentisch zu vermitteln. Die Dolmetschenden müssen sich kontinuierlich weiterbilden und geeignete Strategien einsetzen, um den dynamischen Anforderungen dieser besonderen Dolmetschsituation gerecht zu werden. Mit dem Dolmetschen von Motivationsreden geht eine besondere Verantwortung einher. Insbesondere bei Motivationsreden liegt der Fokus stark auf der emotionalen Wirkung. Ein adäquates Dolmetschen kann entscheidend dafür sein, ob das Publikum von der Rede berührt und inspiriert wird. Dies kann einen signifikanten Unterschied im Leben der Zuhörenden bewirken. Daher tragen Dolmetschende von Motivationsreden eine bedeutende Verantwortung, da ihre Arbeit direkte Auswirkungen auf das Erleben und die Motivation des Publikums haben kann.

Literaturverzeichnis

- Allain, Jean P. (2001). Professionalism and Ethics. The Role of Ethics in a Deregulated 21st Century. In: *Interpretation Studies* 1, S. 103-110.
- Angelelli, Claudia V. (2004). *Revisiting the interpreter's role: A study of conference, court, and medical interpreters in Canada, Mexico, and the United States*. Amsterdam: Benjamin.
- Bandler, Richard & Donner, Paul (2010). *Die Schatztruhe. NLP im Verkauf. Das neue Paradigma des Erfolgs*. Paderborn: Junfermann Verlag.
- Bandler, Richard & Grinder, John (1996). *Patterns. Muster der hypnotischen Techniken Milton H. Ericksons*. Paderborn: Junfermann Verlag.
- Bandler, Richard & Grinder, John (2011). *Metasprache und Psychotherapie. Die Struktur der Magie I. Ein Buch über Sprache und Therapie*. Paderborn: Junfermann Verlag.
- Bazil, Vazrik (2019). *Quick Guide – Redemanagement in der Unternehmenskommunikation*. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Bell, Allan (1984). Language style as audience design. In: *Language in Society*, 13, S. 145-204.
- Bokor, Gabe (1994). Ethics for Translators and Translation Businesses. In: Hammond, Deanna L. (Hrsg.), *Professional Issues for Translators and Interpreters*. Philadelphia: John Benjamins Publishing, S. 99-106.
- Bourcart, Clément (2021). *I Attended a \$3,000 Tony Robbins Event — Here's Why I'd Never Do It Again*. URL: <https://medium.com/the-ascent/i-attended-a-3-000-tony-robbins-event-heres-why-i-d-never-do-it-again-216a859a27cb>
- Business NL (2015). *Anthony Robbins Seminar Tony Robbins Life Mastery State Management*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=wrwSJc6EZrQ&ab_channel=BusinessNL
- Business-Wissen (2023). *Motivationsrede – wie Sie Mitarbeitende anspornen und stärken*. URL: <https://www.business-wissen.de/artikel/motivationsrede-wie-sie-mitarbeiter-anspornen-und-staerken/>
- Castel, Harland (2023). *Tony Robbins Unleashed: An Honest Review*. URL: <https://medium.com/@harlandcastel/tony-robbins-unleashed-an-honest-review-fec23a968eda>
- Chesterman, Andrew (2001). Proposal of a Hieronymic Oath. In: *TheTranslator* 7(2), S. 139-154.

- Chomsky, Noam (1965). *Aspects of the theory of syntax*. Cambridge: The MIT Press.
- Corsellis, Ann (2008). *Public service interpreting: The first steps*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Costa, Celine (2021). *Tony Robbins: Rules To Becoming Wealthy—How To Become Rich Without Selling Your Soul*. URL: <https://www.forbes.com/sites/celinnedacosta/2021/02/23/tony-robbins-rules-to-becoming-wealthy--how-to-become-rich-without-selling-your-soul/>
- Deci, Edward L. & Ryan, Richard M. (1993). Die Selbstbestimmungstheorie der Motivation und ihre Bedeutung für die Pädagogik. In: *Zeitschrift für Pädagogik*, 2, S. 223-239.
- Dickinson, Jules & Turner, Graham H. (2009). Forging alliances: The role of the sign language interpreter in workplace discourse. In: Ricoy, Raquel P., Perez, Isabelle & Wilson Christine (Hrsg.), *Interpreting and translating in public service settings* (pp. 171-183). Manchester: St Jerome.
- Fenner, Dagmar (2008). *Ethik. Wie soll ich handeln?* Tübingen: UTB.
- Franken, Swetlana (2010). *Verhaltensorientierte Führung – Handeln, Lernen und Diversity in Unternehmen*. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Gentile, Adolfo, Ozolins, Uldis & Vasilakakos, Mary (1996). *Liaison Interpreting. A Handbook*. Melbourne: Melbourne University Press.
- Giles, Howard, Coupland, Nikolas & Coupland, Justine (1991). Accommodation theory: Communication, context, and consequence. In: Giles, Howard, Coupland, Nikolas & Coupland, Justine (Hrsg.), *Contexts of accommodation*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 1-68.
- Goffman, Erving (1990). *The presentation of self in everyday life*. London: Penguin.
- Goncalves, Judith T. (2024). *Visualisierung in einer Rede: Die Kraft der Bilder und Grafiken für eine mitreißende Präsentation*. URL: <https://sekretaerinnen-verband.de/visualisierung-in-einer-rede-die-kraft-der-bilder-und-grafiken-fuer-eine-mitreissende-praesentation/>
- Greif, Siegfried, Möller, Heidi & Scholl, Wolfgang (2016). Coachingdefinitionen und -konzepte. In: Greif, S., Möller, H., Scholl, W. (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching. Springer Reference Psychologie*. Berlin: Springer Verlag, S. 1-9.
- Hale, Sandra B. (2007). *Community interpreting*. Basingstoke: Palgrave Macmillan

- Hazari, Sweha (2020). Die Kunst des motivierenden Sprechens üben. URL: <https://www.berlinsbi.com/de/blog/die-kunst-des-motivierenden-sprechens-ueben>
- Heckhausen, Jutta & Heckhausen, Heinz (2010). *Motivation und Handeln*. 4. Aufl., Heidelberg: Springer-Gabler.
- Heins, Sabine (o. J.). *Grundlagen der Rhetorik*. URL: http://www.sabine-heins.de/user_files/datei_1256317434_10526.pdf
- Helmold, Marc (2023). *Verhandlungen gewinnen*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Horváth, Ildikó (2012). *INTERPRETER BEHAVIOUR – A PSYCHOLOGICAL APPROACH*. Budapest: Hang Nyelviskola Bt.
- Höffe, Otfried, Forschner, Maximilian, Schöpf, Alfred & Vossenkuhl, Wilhelm (2008). *Lexikon der Ethik*. München: C.H. Beck.
- Hussain, Riaz, Alam, Youshaib, Zahid, Muhammad (2022). ‘AWAKEN THE GIANT WITHIN’: LINGUISTIC EXPLORATIONS INTO THE ART OF DELIVERING MOTIVATIONAL TALKS. In: *HEC Recognized Research Journal*, 5(1), S. 60-70.
- Jelem, Helmut (2000). Neurolinguistisches Programmieren (NLP). In: Stumm, Gerhard & Pritz, Alfred (Hrsg.), *Wörterbuch der Psychotherapie*. Vienna: Springer Verlag, S. 458-459.
- Kermit, Patrick (2007). Aristotelian ethics and modern professional interpreting. In: Wadensjö, Cecilia, Englund-Dimitrova, Birgitta & Nilsson, Anna-Lena (Hrsg.), *The Critical Link 4: Professionalisation of interpreting in the community*. Amsterdam: John Benjamins, S. 205-213.
- Kleinbeck, Uwe & Kleinbeck, Truddi (2009). *Arbeitsmotivation – Konzepte und Fördermaßnahmen*. Lengerich: Pabst Science Verlag.
- Kleinhenz, Susanne (2016). *Die dunkle Seite der Macht: eine Typologie von Führung*. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Kliche, Ortrun et al. (2019). *Ethische Aspekte des Dolmetschens im mehrsprachig-interkulturellen Arzt-Patienten-Verhältnis*. Köln: Uniklinik Köln.
- Kraus, Georg (2018). Motivierende Vortragsreden. In: *Bindereport*, S. 37.
- Köksal, Onur & Yürük, Nurcihan (2020). The Role of Translator in Intercultural Communication. In: *International Journal of Curriculum and Instruction*, 12(1), S. 327-338.

- Lewis, Byron A. & Pucelik, Frank. R. (1982). *Magic Demystified: A Pragmatic Guide to Communication and Change*. Portland: Metamorphous Press.
- Lewis, Robert (2024). *Tony Robbins – American motivational speaker and businessman*. URL: <https://www.britannica.com/topic/rhetoric/Rhetorical-traditions>
- Llewellyn-Jones, Peter & Lee, Robert G. (2009). *The 'Role' of the Community/Public Service Interpreter*, Supporting Deaf People Conference.
- Llewellyn-Jones, Peter & Lee, Robert G. (2011). *Re-visiting Role: Arguing for a multi-dimensional analysis of interpreter behaviour*, Supporting Deaf People Conference.
- Llewellyn-Jones, Peter & Lee, Robert G. (2013). Getting to the Core of Role: Defining Interpreters' RoleSpace. In: *International Journal of Interpreter Education*, 5(2), S. 54-72.
- Loffing, Christian, Hofmann, Cindy & Splietker, Marcus (2006). *Mitarbeitermotivation leicht gemacht*. Stuttgart: Kohlhammer Verlag.
- Maier, Günter W. & Kirchgeorg, M. (2018). *Motivation*. URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/motivation-38456/version-261879>
- Maier, Günter W. & Nissen, Regina (2018). *Arbeitsmotivation*. URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/arbeitsmotivation-30764/version-254340>
- Mayring, Philipp (2022). *Qualitative Inhaltsanalyse – Grundlagen und Techniken*. Weinheim: Beltz Verlag.
- McIntire, M. & Sanderson, G. (1993). Bye-bye! Bi-bi!: Questions of empowerment and role—A confluence of diverse relationships. In: *Proceedings of the Thirteenth National Convention of the Registry of Interpreters for the Deaf*. Silver Spring. Maryland: RID Publications, S. 94-118.
- Metzger, Melanie (1999). *Sign language interpreting: Deconstructing the myth of neutrality*. Washington: Gallaudet University Press.
- Mühlenhof, Mira C. (2018). *Chefsache Intrinsische Motivation*. Wiesbaden: Springer.
- Napier, Jemina M., McKee, Rachel L. & Goswell, Della (2010). *Sign language interpreting: Theory and practice in Australia and New Zealand*. New South Wales: Federation Press.
- Nerdinger, Friedemann W., Blickle, Gerhard & Schaper, Niclas (2019). *Arbeits- und Organisationspsychologie*. 4. Aufl., Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag.

- Pöchhacker, Franz (2004). *Introducing Interpreting Studies*. New. York: Routledge
- Prunč, Erich (2004). Dolmetscher Ethik. In: Sandrini, Peter (Hrsg.), *Luctuat et mergitur. Translation und Gesellschaft. Festschrift für Annemarie Schmid zum 75. Geburtstag*. Frankfurt am Main: Peter Lang, S. 165-189.
- Puca, Rosa M. (2024). *Emotions- und Motivationspsychologie*. URL: <https://dorsch.hogrefe.com/gebiet/emotionspsychologie-und-motivationspsychologie>
- Quora (2023). *What are some criticisms of Tony Robbins? Why do some people dislike him?* URL: <https://www.quora.com/What-are-some-criticisms-of-Tony-Robbins-Why-do-some-people-dislike-him>
- Reddit (2024). *Is Tony Robbin's for the psychologically vulnerable and easily manipulated types?* URL: https://www.reddit.com/r/TonyRobbins/comments/1bjxx53/is_tony_robbins_for_the_psychologically/
- Reyes, Nina (2022). *5 Reasons Why Interpretation Is Important*. URL: <https://interprenet.net/blog/5-reasons-why-interpretation-is-important>
- Rosenberg, Brett A. (2002). A quantitative discourse analysis of community interpreting. In: *Translation*, 16, S. 222–226.
- Roy, C Cynthia B. (1993). The problem with definitions, descriptions and the role metaphors of interpreters. In: *Journal of Interpretation*, 6, S. 127-154.
- Roy, Cynthia B. (2000). *Interpreting as a discourse process*. New York: Oxford University Press.
- Schwarz, Aljoscha A. & Schweppe, Ronald P. (2011). *NLP Praxis*. München: Südwest-Verlag.
- Shannon, Claude E. & Weaver, Warren (1949). *The Mathematical Theory of Communication*. Urbana: The University of Illinois Press.
- Sherwani, Kawa. A. (2020). A Cognitive Positive Discourse Analysis of English Motivational Speeches. In: *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(9), S. 4078-4091.
- Stellenanzeigen (2020). *Motivationsrede: So stärken Sie Ihre Mitarbeiter*. URL: <https://www.stellenanzeigen.de/arbeitgeber/wecruit/kommunikation-gute-motivationsrede/>
- Tate, Granville & Turner, Graham H. (2001). The code and the culture: Sign language interpreting – in search of the new breed's ethics. In: Harrington, Frank J. & Turner, Graham

H. (Hrsg.), *Interpreting Interpreting: Studies and Reflections on Sign Language Interpreting*. Gloucestershire: Douglas McLean, S. 53-66.

The ATA Chronicle (2021). *Social Media and Translators*. URL: <https://www.atanet.org/business-strategies/social-media-and-translators/>

Tonyrobbins.com (o. J.a). *Anthony Robbins – World Authority on Leadership Psychology*. URL: <https://www.tonyrobbins.com/pdfs/anthonyrobbinsbiography.pdf>

Tonyrobbins.com (o. J.b). *THE KEY TO SUCCESS? MODEL THE BEST*. URL: <https://www.tonyrobbins.com/stories/unleash-the-power/the-key-to-success-model-the-best/>

Tonyrobbins.com (o. J.c). *THE POWER OF MENTAL CONDITIONING*. URL: <https://www.tonyrobbins.com/mind-meaning/imagery-training/>

Tonyrobbins.com (o. J.d). *DATE WITH DESTINY*. URL: <https://www.tonyrobbins.com/events/date-with-destiny/>

Tonyrobbins.com (o. J.e). *BUSINESS MASTERY*. URL: <https://www.tonyrobbins.com/events/business-mastery/virtual/>

Tonyrobbins.com (o. J.f). *EVENTS*. URL <https://www.tonyrobbins.com/events/>

Turner, Ralph H. (1956). Role-Taking, Role Standpoint and Reference Group Behavior. In: *The American Journal of Sociology*, 61, S. 316-328

Upwnow (2024). *Unleash Your Greatness with Tony Robbins*. URL: https://www.upwnow.com/november-2024-tickets?__hsfp=3598200494&__hssc=95937795.6.1719482605399&__hstc=95937795.4afa2bd838dcce9aacd7f18900f394de.1719482605399.1719482605399.1719482605399.1

Walker, Wolfgang (2013). *Abenteuer Kommunikation – Bateson, Perls, Satir, Erickson und die Anfänge des Neurolinguistischen Programmierens (NLP)*. Stuttgart: Klett-Cotta Verlag.

Willim, Matt (2012). *Tony Robbins event ends in 'wails of pain' as attendees walk on hot coals*. URL: <https://www.theguardian.com/world/2012/jul/21/tony-robbins-coal-walk-burn>

Abstract – Deutsch

Gegenstand der vorliegenden Arbeit war die Untersuchung der Besonderheiten beim Dolmetschen von Motivationsreden, insbesondere unter Berücksichtigung der Vorträge von Anthony Robbins. Im Rahmen der theoretischen Ausarbeitung wurden die Grundlagen von Motivation, Motivationsreden und NLP erarbeitet. Darüber hinaus wurden Anthony Robbins sowie seine Methoden vorgestellt. Im praktischen Teil der Arbeit wurden Interviews mit Dolmetschenden von Anthony Robbins durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen, dass das Dolmetschen von Motivationsreden durch mehrere spezifische Herausforderungen gekennzeichnet ist. Diese umfassen die emotionale Intensität, die Dynamik und Geschwindigkeit des Sprechens und die Verwendung rhetorischer Stilmittel, die von den Dolmetschenden angemessen in die Zielsprache übertragen werden müssen. Dafür sind insbesondere Aspekte wie die emotionale Intelligenz und ein Verständnis rhetorischer Mittel der Zielsprache und kultureller Aspekte der Zielgruppe von Bedeutung. Die Interviews mit den Dolmetschenden bestätigten die Notwendigkeit einer adäquaten Vorbereitung auf körperlicher, geistiger und inhaltlicher Ebene. Dolmetschende müssen flexibel agieren, um die emotionale Wirkung und die inspirierende Botschaft der Reden zu vermitteln, was unter Umständen einen Bruch mit Regeln der Dolmetschethik erfordert. Dolmetschende von Motivationsreden tragen eine besondere Verantwortung da sie über die Vermittlung der Inhalte hinaus auch eine Wirkung durch emotionale Stimuli bewirken müssen. Deshalb ist es wichtig, dass sich Dolmetschende von Motivationsreden intensiv mit den RednerInnen befassen, die Inhalte tiefgreifend verstehen und sich adäquat vorbereiten, um ihre Aufgabe und Funktion vollumfänglich zum Wohl der Gemeinschaft erfüllen zu können.

Stichworte: Anthony Robbins, NLP, Motivation, Dolmetschen, Dolmetschethik, Role-Space Modell

Abstract – Englisch

The subject of the present work was the investigation of the peculiarities of interpreting motivational speeches, with a particular focus on the lectures of Anthony Robbins. The theoretical part of the study explored the fundamentals of motivation, motivational speeches, and NLP. Additionally, Anthony Robbins and his methods were introduced. In the practical part of the work, interviews were conducted with interpreters of Anthony Robbins. The results show that interpreting motivational speeches is characterized by several specific challenges. These include the emotional intensity, the dynamics and speed of speaking, and the use of rhetorical devices, which interpreters must appropriately convey in the target language. Important factors for this include emotional intelligence, an understanding of rhetorical devices in the target language, and the cultural aspects of the target audience. The interviews with the interpreters confirmed the necessity of adequate preparation on physical, mental, and content levels. Interpreters must act flexibly to convey the emotional impact and inspirational message of the speeches, which may sometimes require a departure from the usual rules of interpreting ethics. Interpreters of motivational speeches bear a special responsibility, as they must not only convey the content but also create an effect through emotional stimuli. Therefore, it is crucial for interpreters of motivational speeches to engage deeply with the speakers, understand the content thoroughly, and prepare adequately to fully fulfill their role and function for the benefit of the community.

Keywords: Anthony Robbins, NLP, Motivation, Interpreting, Interpreting ethics, Role-Space Model

Anhang

Interviews

Interview D1:

Hey, thank you one more time and let's start. So how did you end up interpreting Anthony Robbins?

Through a friend, my friend invited me to leave his engagement. It was basically the very first time I think somebody came from, from Russia over to London who was in London. It was a UPW seminar, unleash your power Within by Tony Robbins. And he invited me if he's booth mate. And well, that was it. I think it was back in 2015.

Okay, and how long do you interpret for him? Like, three years, right?

Yeah, basically, until now.

Okay, perfect. Do you remember the where first time when you interpreted for Tony?

So he says again, please.

Do you remember the very first time when you interpreted for Tony?

Yes, it was in London, I believe. Back in 2014. Beginning 2015? Yes, it was the UPW four day seminar.

Okay, and how was it?

It was, it wasn't new, it was very different from anything I've translated before. And it was quite exhausting because we had been only two people in the booth. Unlike other languages where people had been working in the booth like three or four translators in each booth.

Okay. What is the most difficult when you interpret Tony

to keep up to speed with his pace and to convey emotions on the same sort of like emotional degree if he does it for the audience?

Okay, and what is the tone is distinctive mark in comparison with other people you have ever interpreted.

The same thing, extremely high speed. Not, he does not always like follows his own logic, Kimmy dropped two sentences, he may switch jump from topic to topic from subject to subject, he may, like totally change what he's saying in terms of the sequence of his sentences and stuff. It's very high speed. Even in English language, he's swallowing the sentences. He's, again

dropping the sentences, a lot of abbreviations and, and he's extremely emotional, and we have to convey the emotions and the speed at the same time, which is super difficult.

Okay, and 2017, around 4000, Russian participated at UPW how's it for you to interpret for such a huge audience?

Well, for for any professional in introspection in interpreting business, basically doesn't matter how many people are listening to you, one person or be 10,000 people? Of course, you translate? Should I say differently or you, you think about yourself differently when you're just waiting for the big audience because you know that there are a lot of people listening to you and you're, you're trying to do your job better. You're trying to sound better, you're trying to make a good impression. But in terms of the technicality of translation, it doesn't make any difference if it's one person or 1,000th. Person, at least for me.

Okay, and do you do develop any interpretation strategies that you apply while interpreting Tony? If yes, can you please describe them?

I've tried to apply different strategies, but none of them worked. All of them basically failed. I've tried to slow down I've tried to translate just the key phrases I've tried to omit all the like verbal Garbage should I say I mean, a lot of different, you know, repetitive for words and the words which are totally unnecessary and things like that. But the speed with which he's usually speaking is such that when you try to apply different strategies, you fail, in my point of view, you fail because you you will not be able to endure the speed. If you want to do it emotional, not unlike like academic translation, if you want to, if you want to sound very much like Tony in the earpieces, when people listening to you in Russia, you have to keep up with the speed. So basically, all of my efforts to all my efforts failed because I wanted to increase the quality of translation. And you can do so only in only if you have certain years of working with Estonia like you have experienced and you can predict what you'll be saying be the story be the case be or something if you know what's what's coming ahead, what is coming out what he's getting out. You can you can use different words you can slow down because you can sort of like manage the conversation. But if you do not have this experience if you do not know where he's leading the app in his conversation, all that is left is to try to get keep up the speed and in Russian you have to speak even faster than Tony Robbins because Russia which is more, you know, not as concise and compact is as English. So basically, I don't believe that any particular academic academic translation strategy will work with this particular case, if you're unique.

Okay. And have you ever interpreted any other motivational speaker?

Yeah, like dozens of them.

Okay, and how was it in comparison with Tony?

It's nothing like Tony, because all of them are basically giving the content. They're not giving emotions. Yeah, I think almost all of them, all of the ones that I've been working with the focusing on the content on delivering certain certain content, they're trying to engage audiences in different ways, sometimes through a joke or different techniques. But none of them is making this emphasis on the energy, you know, energy in the speech energy in the environment. And this is what Tony Robbins is very unique.

And how was it to interpret the meditations during the seminar?

It was okay. It's, technically speaking is the easiest part because she slows down and there are a lot of pauses. So it's not a problem. But

how do you manage to detach from it? Because like, don't you feel like you start and meditate with other people?

Well, I believe that anybody is, you know, usually people can control themselves. If people want to submit some translators, they're obviously meditating, when they're interpreting for him interpreting these meditative parts. I don't, for the most case, because I don't, it's not it's not my belief, you know, sort of, it's on my worldview. And I just repeat the words I tried to give you maintain the tone, the speed, the delivery, but I fully I'm fully present, don't fall into this special state of meditation. I don't believe that. It's something that you know, comes down here and you cannot control it.

Okay, and there is a special meditation and the biggest process, please describe how is it to interpret, to eat the same, I guess, maybe

I'm not that emotional, unlike some of my other colleagues, but because the process you have to the point is that we are like on Lucas webservice, we're going to fit in the booth. If you're in the audience, and you you've made the money, you came to the seminar, you want personal results. So as a participant, you have a different mindset than just later in the booth, because as a participant, you want to get the most, again, from the seminar, we want to just deliver the high quality in the way we understand it. So I'm pretty detached. I know what's going on. I know why he's doing that. I know what kind of emotional state I can see the purpose of the tickets process. So I do not sort of like, very much impacted by finishing.

Okay. And have you ever had a feeling that you started to feel as a participant on a seminar, not the interpreter? And in your opinion, Which role do you play while interpreting during the seminar?

Yeah, definitely. There were some cases like when he was working, particularly with people on the verge of suicides, those people who were very suicidal, it was very emotional for me also, because I could see, you know, I would, I was like, emotionally involved in that. And actually, I believe that this is the best state to be to deliver high quality translation in this case, because people do not want people do not come to Tony Robbins for information. This is the very basic information. If anybody's into personal development, even a little bit, you can find all of that in all the books and stuff, it's pretty basic, it's obvious in terms of the content, it's all about emotions, it's all about the state environment, about change, shifting your the way you feel, you know. So, you have been in some of these like emotional states when when what you were speaking about was very close to me or my was my personal experience, early life. And I believe that the role of interpreters in these in these seminars in this type of seminars is super important. Because usually, the quality of interpreters is measured by the quality of your speech delivery, your phraseology and things like that. And when you work at the Tony Robbins seminars, all the classical or the classic, sort of like the benchmark of high quality translation do not apply to Tony Robbins, you can be a super like top notch government level, you know, presidential level translator interpreter, but you may completely fail intrapreneur turnovers because he cannot keep up with energy with a speed with a mood with with all these little things you know, which may be the quality So to sum up the quality of translation, interpreting a Tony Robbins is something differently, it's a different set of skills or not even the skills but sort of like innate capabilities. If you like, if you can do it or you cannot do it. At Tony Robbins, I don't believe that it's possible to train an interpreter to to work. You have to be able, you have to be as emotional you have to have a right personality or nervous system or something. So that would be my that's true.

And how do you interpret Tony's icebreakers? I mean, for preformation?

Giving in quotations or firewalking? No,no, I mean, I mean, they are formation they like when he is. Yeah, I'm not, I'm not super due to my convictions. You know, I'm not super happy about that. And I do not believe that, actually, that they serve the purpose, as it is explained that they supposedly like break the battery. And so they break something in the mindset of the people. I don't believe him in this aspect. Because I don't think that if you repeat the profanation sending profane words, like like 1000 times, it does not change anything in you, it does not serve the

psychological purpose. So I believe that he simply wants to say this, he likes to say this, and he's just making everybody to listen to it. That's my point. And any professional knows that or shields, even subconsciously that the English profanities and the Russian profanities, they have different degrees, you cannot translate it like one to one. So in so the Russian version will be milder and more more like a slang jargon type of words, not directly the the type of the customer words or, you know, the language, the strong language that Russians use. There have been some people who did not feel this difference, like you have to make it softer in Russian, and we're trying to use the heart, kind of Russian cuss words or profanities and somebody from the audience pointed out that this was not acceptable. Although in other cases, people are fine with it. It's a difference. It depends on the audience.

Okay. How did you get prepared for this seminar? Have you ever been interested in the topic standard discussed during the seminar?

Now like, I like business trainings and seminars in general, that's something that I take personal interest in. But as for preparations, I did not, I did not watch any specific movie films. I did not read his books. I tried to read his manuals, the the workbooks that he's sent in, but, but there's no point even in doing that, because 90% of what he's saying is not in the work. So even if you study the workbook, you will not be like super ready for for just like him, it just comes with experience.

Okay, and how do you manage to interpret the atmosphere during the seminar you try to match up you try to mirror the speaker, you try to you try to deliver to the public what he wants to deliver, if he's screaming and shouting, You scream in fee, if he's soft, you're soft, if he's trying to shut them, you're shutting them. So you repeat the you simply repeat the sort of like a communication intent of the speaker, you do the same what he is doing consciously or subconsciously.

Okay. And Tony uses NLP strategies. How do you manage to interpret them? Have you ever learned these strategies before?

No, never studied NLP is before actually I got very interested in that after translating for him, but I think it's, I can see it again. Like I can see what he's doing. I know why he's, he's making the public to do certain gestures, certain movements, you know, bodily movements, or say things with certain intensity, I know the purpose and I take it as it's just a part of my job and I have to, I have to deliver what he's trying to deliver. So that's, there's nothing special in that whole thing.

Okay. And have you ever been too emotional during the seminar? If yes, and your female How did it influence the interpretation process?

Yes, I was, in certain moments, like I said before, he was very emotional for some reason. Some stories or cases or parts of the seminar, which were very close to me, like something I've experienced personally or I, I felt that through helping to people or people were like breaking down during the intervention and stuff like that. I believe. It was like super good for the audience because they can feel it. They sense that you're emotionally involved and they like it, because they get much more again, it's important for the recipient so far translation interpretation to get to get this multivariable sort of content or emotional content.

So my last question is, did you develop any interpretation ethics rules, which you apply when interpreting Tony?

I don't think there is a special separate ethics when you work for Tony Robbins, which would be different from the general ethics in interpreting business, you have to keep, you have to be confidential with the things which are confidential. All we get in the booth is just a public public, you know, audio and video streaming, right, everybody can see what we see everybody can hear what we hear in the booth, we do not get any special secret, you know, ideas, knowledge, we know, we did not know anything that the general audience would not know. We know just as much. So being ethical, my think, I think it's pretty much like the basic basic, you know, ethical issues that you have to keep in mind, not to say bad things about. Like, if you have a different opinion about what's going on at the seminar, it's better not to have a lot to share about it with other people. But it's not even ethics. It's a common sense because people will have negative perception about you and you may not be invited for the new for the new engagement, so to speak. So I like to sum up, I think, I think just a gentle ethic, which I which I follow when I work for doesn't matter who I work for, you know, I use the same ethical principles.

Okay, thank you very much for your interview. I really appreciate your help.

Interview D2:

Hi, let's start with our interview. So my first question is how did you end up interpreting Anton Robbins? Getting to interpret for Tony was a very interesting path.

I was working as a business development manager in a translation company and our company was sponsoring an event where I was interpreting myself and I was doing one session where a young gentleman was speaking on the topic of networking in English we were translating into Russian so I walked up to him after his speech made an introduction and it turned out that this was Gil Petersil and his company was promoting Tony in Russia I got it to his event literally the very next day to interpret for that. And at the end of that event, I was informed that I'll be going to London to interpret Tony Robbins' UPW.

Wow. And how long, sorry, how long do you interpret for him? It has been three years now. We started in April of 2016.

And since then, it's been over, I think, 25 events, maybe 20, yeah, somewhere between 20 and 25 events, I stopped counting after 15. And do you remember the very first time when you interpreted Tony?

Yes, I remember the very first time, it was very interesting, because back then I was more focused on more traditional jobs, and Here we are in London and I'm wearing a suit shirt and a tie and we walk into this room dark room music starts we start to translate to interpret.

And I'm thinking what one of the first thoughts was like damn this guy is fast and the second thought was like why am I dressed like a freaking clown and why am I wearing this suit and shirt and why do I have three shirts with me.

Why didn't anybody tell me that this isn't going to be a suitable outfit for this kind of an event? So about half an hour later, my jacket was in one corner of the booth, my tie was in another corner of the booth,

I was standing up with my sleeves were rolled up using my gestures and my body language during interpretation. So yeah, it was a pretty exciting experience because back then I realized that I had never in my life did anything like that before.

Okay and what is the most difficult when you interpret Tony? I'd say there are two factors one is that he is a professional speaker who's been doing this for over 40 years now and he's extremely fast meaning that he has a high tempo and he's all of his words are extremely weighted so he knows exactly what and when to say he doesn't have a chance for you to miss

something he doesn't have a chance to create a linguistic pause so he's to the point bang bang bang thought after thought an idea and then a notion and something else and they're all important so considering that meaning is a more dense language that means that you need to have more words to describe exactly the same meaning, it is tremendously difficult to keep up with the pace. So that is the very, very complicated thing for me, is that his pace. Well, at least it was in the beginning. Right now, after being used to it over these years, It's probably looking for the very right meaning to convey in the best possible manner, to make sure that the information, the emotion, and the meaning that is delivered into the audience is as Tony intends it to be.

- Okay. And what is Tony's distinctive mark in comparison with other people you have ever interpreted.

Everything. I mean, you wouldn't say that he has a certain distinction in language. If you think about technicality, so the technical aspects of a language or somebody speaking, then Tony is It is an absolute person that just stands out there is nothing like him no one like him no one that delivers information in such a way that has a lot of meaning and emotion to it and that is done in a very profound and honest and open and sometimes even vulnerable way so this is this is not a technical translation this is not even educational, because there will be a curriculum there. This is more about feelings and about some kind of raw and real emotions. At least that is the perceptive feeling that I have about him.

Okay. And 2016, around 4 ,000 Russians participated at UPW. How was it for you to interpret for such a huge audience or how is it for you still to interpret for such a huge audience?

Well during the booth don't really see the amount of people that you have in there and this wasn't the biggest crowd of people that I had to interpret in front of.

My biggest failure in my career had an audience of about four and a half thousand people and I was literally kicked off the stage in front of four and a half thousand people it was a consecutive interpretation so I was standing on stage next to the speaker and that was one of the reasons why I managed to make it into uh into the team that interprets for Tony because after that failure I started thinking „What is it that the client wanted from me back then?“ Because they couldn't explain. So they were very friendly. They kicked me off stage, but they were very friendly, telling me that I did everything good. But I said, „Well, I mean, something must have been wrong.“ They said, „Well, this is exactly what the audience wanted.“ I'm saying, Okay, let me ask you a different question. What does the audience need?

They're saying, „Well, they needed you to speak in a way so that after we're done, they would be all inspired and emotional and go and make breakthroughs in their life. So I thought, okay, so I was lacking emotions. That is how I started developing these emotions. When you're in a booth at a Tony's event, you don't know sometimes how many people you have. If you have 1 ,000 people, 1 ,500, 2 ,000, 3 ,000, doesn't really matter at the end of the day. The only job is to make sure that that audience that you have there gets what they came for.

Okay, and did you develop any interesting strategies that you apply while interpreting Tony? If yes, can you please describe them? Do you mean actual like interpretation strategies for like a skill set?

Yes, yes, something special that you developed, like in order to help yourself to interpret Tony. So I think that you cannot apply the conservative strategies that we have, or probably you can apply them like, I don't know, if you think in advance what how Tony will end up with his sentences and so Basically, if you go back to the basic skills, which would be shadowing anticipation and transformation and compression, this is the place where you have to be very, very concise about them, right? So you have to think in advance of all the possible ways this or that phrase may end. And your compression, without losing the meaning has to be extremely accurate and extremely good because this is one of the things you I mean if you convey everything you're going to be speaking as fast as the faster than he is so compressing just selecting the right meanings thinking of the correct words to use these strategies would really need to be working out and again when you do it more and more often you kind of learn the stories he says you get used to his manner of pronunciation the way he talks his speech pattern so and that allows you to to make it more easier but at the beginning after my first dpw i think i watched like hours endless hours of his videos online just to get used to the way the guy talks.

Okay, yeah, I see. And have you interpreted any other motivational speakers? And if yes, how was it in the comparison with Tony?

Different. I have interpreted for, again, consecutively, not simultaneously, but I do not really differentiate these things, because sometimes consecutive interpretation may be even more difficult than simultaneous.

I was interpreting Nick Vujicic in Novosibirsk once, it was a really nice event, that was a crowd of around 6 ,000 people in an expo center, so that was pretty big. And we just put on a show with Nick, basically I was the part of the stage performer, I was like a prop. So he was having conversations with me on stage or something.

It was funny. It was different. It was a moment when you had to realize that a quadriplegic guy is just a normal guy, except that he has certain physical features. But he's just as good, as cool and really nice and he gets tired by doing this. But this is his mission. This is what he does. In this sense, him and Tony are similar. I have interpreted Eckhart Tolle, that is an absolutely, you cannot have a more different approach. To speaking. But again, so he says a sentence and I realize that that sentence can be translated in about 10 sentences And I have only maybe two and I was that was very nervous. I was even more nervous than I was when I was with Tony Others well, they're not in the extremes. So it Just it just flows in a certain way I wouldn't say that anybody has a very specific feature that makes the job more complicated than it could be with Tony or with somebody completely different that carries more meaning in his words like Eckhart Tolle.

Okay. Okay, I see. And Tony uses really many meditations during his seminars and how is it for you to interpret the meditations and how do you manage to detach from it?

Tony does use a lot of meditations and this would be curious to find out how my colleagues do it, but I actually try not to detach myself from these meditations. Back when I was learning interpretation, considering that interpreting is not my background in terms of education, that was something that I have learned during my work experience from trainings, from different events, basically from educational events that were with companies that allowed me to become proficient at this and I used meditations to help myself in the beginning of the career when I was doing this so I would actually meditate before going into the booth for by now five ten minutes just to have a connection with myself and to trust into the fact that I can do this so when Tony does his meditations and again this is just my technique I actually flow with these meditations. I just know that, yes, I am meditating, but at the same time I have to keep conveying this meditation so that other people that are listening to me could join us in this experience.

Okay, so then please describe. How is it to interpret the Dickens process? Interpreting some of Tony's features at his Like there's a Dickens process in UPW as you correctly remembered is it is an interesting experience this process Takes somewhere from three to five hours well now it takes about three hours the first time I think it was about five and a half hours that we took through it.

It is a very emotionally flooding experience and normally when we When we work at Tony's hours, we work in threes. So it may occur that during this meditation, I would actually end my

shift and leave, or it would be like a double shift for the whole process that I would be coming on every 30 minutes. And in that case, it does actually keep you on your toes. And for instance, I prefer to stay in the booth because I like to feel what the audience is going through so that I can actually give them the kind of emotions and the kind of direction they need through this process. So it is exhausting in a sense, more emotionally than physically, but at the end of the day, even after this process, you do get a very good feeling about something that has been accomplished in a very good sense.

Okay, and don't you start like, meditate while digging process, because this meditation is a hard one, because you need to go through your past experiences and some of your past experiences, they are really, really hard to remember and you need to manage it not to feel this pain again or something like that. How do you manage to detach from the Dickens process? Can you meditate during the Dickens process or not?

Well, I'm not going to go very deep into this. Yes, I'm going to have some of these thoughts. Yes, some of them may be painful, but that process is not going to exactly stop me from the interpretation. One of the things that we used to teach our students, we had a course for interpreters like a very quick crash course to teach the basics of simultaneous interpretation.

One of the things we realized that can be done is once you have a skill set and you have enough experience specifically with this. We you can have your thoughts somewhere else if you can control this process so what we used to do we actually used to during interpretation as a game not at a Tony event at different events we used to do crosswords at the same time or write poems at the same time or write text with your left hand backwards at the same time as you do interpretation as an exercise to keep to keep your neurons working in the right way while you do these things. So basically you focus your half of your hemisphere of your brain onto a conscious action allowing the other hemisphere to operate more efficiently in interpretation. So even if I'm thinking about a meditation or something else. So I can have these thoughts. I'm just consciously controlling both of these aspects. And yes, it probably comes with practice and training.

Okay, okay, I see. And have you ever had a feeling that you started to feel as a participant on the seminar, not the interpreter? And in your opinion, which role do you play while interpreting during the seminar? Are you a speaker a speaker there or IOA participant there?

Oh, this is a really good question. So, some seminars I make more notes than some participants do, depending on what is important in my life in the moment. Others I try to convey more to

the audience because let's say that I had some networking events prior to coming to the job itself, and I know what the people are looking for. So I'm trying to deliver more of that, to articulate it, not to articulate, but just to focus more on the requests that I had from other people.

And that allows me to take a different role. But in terms of which role do I take, well, I am the interpreter interpreter, and in a wider sense, so my job is really to understand what is it that Tony is saying in a very deep way, and to deliver it to the audience so that everybody from that audience gets the most out of their experience, the most out of this event, so for me the best thing that can happen is when people, we We meet some I know a year later after the trade of the seminar or something else And they tell me the stories of how their life has changed what great has happened what they have done what they have achieved. I really get pleasure from knowing that I Had something to do with their success by doing my job well enough and Conveying everything in a very good way

Okay, I see. And how do you interpret Tony's icebreakers? I mean profanation.

Well, just as it is. Because again, English is a little bit poor on the different variances of the actual words you can use, unlike Russian. Russian is a language where profanity is a completely different language within the language itself. So this is the bit where we have fun. Like fun.

And unlike my other colleagues, I am known to be the person that does this the most. But again, I'm not trying to just use that because I know exactly the reason why Tony does it, to shake somebody up, to stir somebody up. When it's not applicable, I'm not going to use it. When it is, when it's just the right word, you can be creative.

Okay. Okay, and how did you get prepared for the seminar? Have you been interested in the topics Tony discussed during the seminar?

I've been learning about personal development, more from a very complex perspective. I think somewhere for about six or seven years before I came to a Tony's event. So I've been studying different things about consciousness, about meditations, about perceptions, about energy, about energy development. I've attended some other courses, did a lot of reading, and so I was kind of in the whole theme. But when I ended up at Tony's event and he did his first exercise, for example, the triad that he talks about, about physiology, focus, and meaning, and I'm sitting there and I'm thinking, „How the hell did you manage to take a very complex thing?“ Because I understand what he's doing, but I've read a book about just this very thing and he makes it as easy as one, two, three, and that's it. So that was that was something that amazed me So I I was in this whole theme before I did Tony's event for the first time But then before before going to

him for the first time Watched a lot of videos tried to read everything about him that I could But it was after the first UPW that I actually went into researching him in a proper way in my understanding.

Okay, perfect. And how do you manage to interpret the atmosphere during this seminar? Because it's really, really much energy there, and it's a special atmosphere there. Like, how do you manage to interpret this?

Well, we actually try to move in the booth for as much as we can, because being more physical, moving and acting and using our body as we interpret helps us maintain the energy, then when you're perceptive to what's outside you and you can actually kind of feel the audience, you can look at the audience, you can understand what they're going through, you can connect with their experience it allows you to use the right emotions and to pronounce them in a way that would actually allow to upkeep this whole atmosphere. You don't have much. I mean, nobody sees us move and jump around at most of the seminars, but we still do it. Like recently in December, I went out of the booth and when I returned, my colleague was standing on a chair doing something very emotional into the microphone and that was pretty pretty cool.

Okay. And Tony uses really many NLP strategies. How do you manage to interpret them? Have you ever learned these strategies before?

I have looked into neuro -linguistic programming before. So when Tony uses them, again, I understand the things that he's doing to people. So I can focus and I can articulate the certain meanings in what he does. And this way, I translate literally, well, not literally, figuratively, if you allow the NLP strategies that he uses into Russian, because, well, pretty much it is a strategy. It is a set of tools. You can still do it within the language framework that you're operating within. So, yeah, it is challenging sometimes, but it becomes a game, when you're trying to figure out, okay, this is what he's doing right now. This is how we should deliver it. And one thing that was most useful in this was an event of his that we have done last August. It's called Leadership Academy. Basically, there's no Tony at this event. He's not on stage or once. Some videos of his and then it's his trainers, his coaches, His team that actually teaches you what how how to do what Tony does so you learn his techniques and After that particular event the job became so much easier because now I know exactly what technique he's using and I know Exactly how it should work and what you need to do and what it is comprised of so it becomes way easier To translate him when you know the techniques and you know the whole science behind what he's doing from his perspective.

Okay, I see. And have you ever been too emotional during the seminar? If yes, in your opinion, how did it influence the interpretation process and how did it influence the audience?

You know, I do remember one situation, a woman was telling a very sad story about her past, and just for the sake of privacy, I'd like to not to repeat this, but I did get very emotional, so I was actually literally crying. However, I do have a very good technique of disassociating myself from the voice that I have. And if you remember, There is this incantation that Tony uses as UPW, „I am the voice. Now I am the voice. I shall lead, not follow. I shall create, not destroy.“ Remember that one?

Yeah.

So, normally this one, we have it ripped out of the word book and we have it stapled to the wall of the booth. It's right in front of our eyes. And it's a very good reminder that you can have whatever feelings you are experiencing in a part of you when you're doing this, but you still have to remember that you are the voice in a different language and you have to deliver. You have to deliver what is needed to be delivered. And that's simply what you do. So I do not think that that influenced my interpretation. It may be made a process more child, it may be just basically check myself and say, „Hey, yes, you are feeling emotional, but you're feeling emotional on this part of yourself. The other part needs to be the voice, and that is what you do.“ And that's it. Okay.

I see. So, my very last question is interpreters, they have an ethics, so just interpretation ethics. Have you developed probably any interpretation ethics rules for yourself?

I see basically ethical rules and they are very dependent on the environment that you are in. So in some situations it would not be applicable to use as or vanity as we do at these events. In other situations, someone may have an ethical rule that would stop them from actually doing a job like this because it involves too much responsibility. Big, well, I mean, you are influencing people through what you say. Yes, somebody else is doing it on stage, but you are involved in that process. So my ethical rules are pretty much simple. So I believe that my job is to do everything that I am capable of and everything that I know how to do well enough to make sure that the clients of my clients, so the clients of Tony, the clients of Tony's promoters, the people that are attending the seminars, get the most, the best experience and enough energy and encouragement, motivation, and excitement to change their lives the way they want them to. And I really have to do everything in my power to make sure that that happens.

Okay, perfect. So thank you very much for your answers. I really appreciate it. Thank you for asking. Thank you.

Interview D3:

So, let's start and I wanted to ask, I wanted to say thank you that you participated in my interview and my first question is how did you end up interpreting Anthony Robbins?

A friend of mine, she was in the team already interpreting for me. And when I saw, she's a very close friend, so when I saw that she was in the team, I told her, I said, listen, I have to be part of this team, because I mean, I am a perfect fit for this specific assignment, because this is an assignment that even if a conference interpreter is very experienced, very seasoned, It's not for everyone. It requires specific abilities from an interpreter that go a little bit beyond being experienced as a contrast interpreter. So I told her, „Listen, I'm a perfect fit,“ and she told me, „You know what? I think so, too.“ Let me talk to the clients. She's not very happy with the team that we have right now, so maybe it's an opportunity for you. So she was insisting with the client for around one year, like, „You have to talk to D3. She's going to be a perfect fit, et cetera, when the client finally said, you know, okay, let's, let's change the team around. And then the client gave me a try and that's it. And I've been working with them ever since it's been, the first events that I did with them was in 2016. So I've already done 13 events for Tony Robbins as a Portuguese interpreter So that, That was it. I was insisting with a colleague who was already part of the team.

Okay. And do you remember your very first time when you interpreted Tony?

I do. It was in San Jose, California. It was an Unleashed the Power Within. That was in 2016. And yeah, that was it.

Okay, and how was it?

It was awesome. I was because I had this friend who was already in the team. She already had a glossary because Tony has a lot of Things that he always says in all the events like I own you he always says that so we have we must have that at the tip of The tongue so that we know exactly what to say He always says, if you agree to say aye, he always does that. So I was prepared for these specific cues that are very specific to Tony. So it was awesome because I felt like I was prepared. I was extremely excited because it's something that I manifested in my life pretty much, something that I wanted for a long time. I had Tony Robbins picture on my vision

board and when it finally came true, it was like a dream come true so it was awesome okay and what was the most difficult when you were but what is the most difficult when you interpret Tony what's the most difficult thing his speed Tony speaks really fast that is I think the difficulty that everybody has with Tony is his speed but other than that I mean he doesn't use tough vocabulary If you work with Tony for a couple of years, you already know that the stories he's going to tell, you already know where he wants to get when he does an intervention on a participant. The difficulty is the speed. Sometimes it's like, „Girl, I felt it feels like a machine gun,“ you know? That's why in the case of the Portuguese language, for instance, we have a team of four interpreters so four interpreters two of them take like the morning slash afternoon shift and the other two the afternoon slash night shift because it's it's really exhausting to interpret him that's the difficulty yeah see and what is Tony's distinctive mark in comparison with other people you have ever interpreted many differences the speed in which he speaks for sure I think he is the fastest speaker I've ever interpreted for he uses a lot of bad words which he has a reason for doing so so this is not a I want to make it clear that this is not a criticism I'm just stating a fact but he does use a lot of bad words so you can't be a prude as an interpreter like I'm not gonna say fuck I'm not gonna say you have to be able to say it in whichever language you are interpreting to other distinctive marks of Tony yeah I think these two are the ones that stand out the most now in terms of the Tony events, there are other distinctive marks, but if we're talking about Tony specifically, I'd say these two. Okay, and what about the events? Well, a lot of music all the time, very loud music, so sometimes we have to speak really loud into the mic or else the attendees, they really won't listen to us because the music outside is so loud, the booth vibrates with the music. So we hardly do events in which we have to speak loud in the booth, quite the opposite. A good interpreter is seen as an interpreter who speaks in a soft voice, but we can't do that all the time in Tony or else people won't hear us. And also there's another thing that's very different from Tony Robbins' events is that he uses music as anthems. So, and the most famous one is, „Life will never be the same, life is changing.“ He always uses that song. So we created a version of that song into Portuguese, because as he uses it as an anthem, it's not like we're going to be quiet in the booth because the Brazilian attendees won't understand why he's insisting on that song that much. So we created a version and we sing together in Portuguese and that is unheard of in other events. So I think these are the the other marks when it comes to this type of event. Okay. And the long hours. We work from 8 a .m. and the event finishes at 1 -2. We have no schedule. We have to adapt because we usually only know our schedules when we get there in the morning. We receive a document that gives us an

idea of how the day is going to be, but it's not, they are not strict with time. It's it's crazy. We just have an idea of how many hours a day we're gonna work, but it's not written in stone. Everything can happen anytime at a Tony Robbins event.

Okay And for example, 2016 around 11 ,000 people participated at UPWU in London. How is it for you to interpret for such a huge audience?

We don't interpret for the 11 ,000 people, of course. We interpret for, in the case of the Portuguese booth, for the Brazilian group. Our Brazilian group ranges from 80 people to 100 and something people. So we're actually interpreting for this specific group. But honestly, for us as interpreters, and I've talked about this with my friends, my colleagues, it makes no difference if we're interpreting for one person or 500. It's the same passion. It's the same delivery. For me, it's the same. In my case, it's the same. I've been recently in Stockholm for an assignment in which I was hired to interpret for one single person. And for me, I was, you know, playing full -out and giving my all anyhow, so it doesn't really matter.

Okay. And have you developed any interpreter strategies that you apply while interpreting Tony. If yes, can you please describe them? Interpreting strategy is that I use when interpreting Tony. Well, I don't know if it's a strategy but something that we're very careful with when we're interpreting Tony is because we know that Tony has a lot of these cues in which he expects the audience to reply. So he speaks some „ta -ra -ta -ra -ta -ra -sae -ai“ but after he says „sae -ai“ he immediately starts something else. So we are always very careful in finishing together with him so that our Brazilian group can raise their hand in the same time as the rest of the audience so that they don't look foolish raising their hands by themselves five minutes or like 15 seconds after everybody has raised their hand. So we have this, I wouldn't say it's a strategy, but we do have this concern. And when we feel that he's going to, when he starts a question to the audience, we start speeding up because we want to finish together with him so that things, you know, flow seamlessly for our attendees, for the people who were listening to us. But I don't know if it's strategies. We already have all of the things that he always says, we already have them in a glossary, so they're very much at the tip of the tongue. But I would say this one, this concern with finishing his questions to the audience right in points together with him.

Okay. And have you ever interpreted any other motivational speaker. And if yes, how was it in comparison with Tony?

Not exactly motivated. I mean, I have, but nobody compares to Tony. And there is this one guy that I interpreted once. I think his name was Kane Minkus. I am not sure. I can't look it up and

let you know if that was the name. I think this came in because it's not like that. He was very similar to Tony, so similar that it felt like a copy. It felt like he was doing just, you know, pretty much copying everything that Tony does. And the guy is insignificant in the world of motivational speaking because he doesn't have his style. He's a copycat. But other than that, all the other motivational speakers that I've interpreted nobody has Tony's style Tony is very very different

Okay, and How is it to interpret the meditations and how do you manage to detach from it?

I love to interpret the meditations because I'm specialized in In this specific niche of self - development. So I interpret for many meditation retreats. So for me, there's no mystery there. I'm used, I do voiceovers for meditation, so I'm used to it, and I really like it. Now, how do I manage to detach from the meditation is we don't meditate when we're in the booth. I mean, I've seen interpreters do it, I personally don't. I understand my role there as a conduit of information so I don't even allow myself to like meditate together. I am just the voice, I'm just guiding them in meditation so it's for me easy to detach from it.

Okay and please describe how is it to interpret the Dickens process?

It's interesting and I remember that the first time that I interpreted the Dickens process, I was a little overwhelmed because people really yell and cry. So the atmosphere gets really dark and heavy, the energy gets really heavy, and then it goes away. But for a while, it's kind of a dark moment there. I like to interpret the Dickens process. I don't always do it because as I told you we work in shifts so sometimes they can they can process falls in a shift in which I'm not in the booth but the times I have it was

okay okay and have you ever had a feeling that you started to feel as a passive participant participant on a seminar not the interpreter and in your opinion which role do you play while interpreting during this seminar?

I've never felt as a participant as I told you I have it's very clear in my mind the role that I'm there to play the role is I am one of the interpreters I'm there to be to be a channel of communication now we do stand in the booth we sometimes jump in the booth we try to have fun but that's not because I'm feeling like I'm a participant. I know exactly why I'm there for. That is because it is part of, I mean, if I'm being authentic, if I'm really feeling excited, if I'm really into what's going on there, if I really believe in Tony's strategies, people who are listening to me, they will feel that now if I'm faking it sitting down and interpreting like I hate my life but I'm here doing Tony because I need the money the attendees will feel that as well so we do

I mean I'm talking specifically about the Portuguese booth okay because I don't know what happens in the other booths but in our booth we have a tendency to stand up to jump around because we we want to feel excited so that this excitement is conveyed in our voice and the role I play while interpreting is being a channel of communication solely it's not not participating not you know doing the exercises we're there to work that is very clear

okay and how did you get prepared for the seminar have you ever been interested in the topics Tony discusses during the seminar or not

I get prepared well now I've been working so much with Tony it's I mean it's my 13th the last event I did here in Miami was my 13th I'm going to the 14th now in December so I don't need a lot more preparation because we already have a huge gloss of your terms we have a glossary of the songs that he plays of the movies and the books that he mentions and their translations into Portuguese. So in terms of terminology, there's not really a preparation. I also have all the books of all the seminars at home. I can always take a look to refresh my mind. What I do in terms of preparation, not in the sense of terminology, but in another sense, and this is a very distinctive mark of Tony Robbins' events is, first of all, I wear sneakers to all the events, all Tony Robbins' events. I never wear my typical interpreter outfit. Never. You'll never see me like in a skirt and high heels. Forget about it. I've tried. It doesn't work. So I wear sneakers. I wear sports bra so that I can jump around. And I wear a heavy jacket because Tony is from Ice Planet so he freezes everybody so you always have to have like a very heavy coat so that you don't freeze with Tony so in this sense and also when I'm in Tony's events I try to sleep well every night I try I avoid drinking when I'm in Tony's events because it's very physically demanding, a lot more than the other events that I usually do. So yeah.

Okay. And how do you manage to interpret the atmosphere during the seminar?

I don't really need to interpret the atmosphere because everybody's there. They're feeling it from what they're seeing, from whatever's going around. around. But I do, as I told you, try to keep the energy in the booth as high as it's outside the booth so that people feel it in my voice. So I think that would be it.

Okay. And Tony uses NLP strategies. How do you manage to interpret them? And have you I've tried it just before.

I'm not an expert on NLP. I know a little bit about it. I don't-- I just try to interpret things as I feel that there's a purpose there to what he's saying. I try to grasp, why is he saying that? What's behind these questions, especially in interventions, we feel that's clearly in interventions. But

I'm not an expert in NLP, so I don't worry too much about it. I just try to look like, what is the purpose behind that? I try not to distort what he's saying and just, yeah, I think that's my best answer to this specific question. I don't know too much about NLP.

- Okay. And Have you ever been too emotional during the seminar? If yes, in your opinion, how did it influence the interpretation process?

I've been emotional. I've never been too emotional to the points that it interested in my interpreting. But of course, sometimes he talks about topics that are a little more emotional for you for whichever reason but as I told you I never allow myself to dive into the processes into the activities because I really I always tell my colleagues from my booth I say I really want to do a new Pw at some point in my life and they go like you've done a hundred ups I said no I'm in the booth it's not the same at one one day when I don't have to be in the booth I would love to Do an OPW or or DWD or or even a business mastery as a participant So no never been like too emotional to the point that it would hinder my interpretation

Okay, and did you develop any interpretations ethics rules which you apply when interpreting Tony?

Our ethic rules For me at least they are cross -border. It doesn't matter if I'm interpreting Tony Robbins or the president of the United States, it doesn't matter. We have professional interpreters have a code of ethics. It is applied to whatever we do. I think maybe the only difference to an event such as Tony's is the confidentiality rule is not as strict as in some other conferences in the sense that, of course, I'm not going to disclose all the contents that's going on because that's Tony's copyright, right? He has the right to that and people, if they want to have that, they have to pay for his content. But, for instance, if I post a picture of of our team in Atoni events, that is not a problem. Now, if I'm in an FBI assignment, or if I am in a political assignment, even posting a picture saying, „I'm here with a president,“ is not a good idea. But in Atoni's events, it's a that I'm going not that anybody's going to record the whole thing but I think you have a little more leeway when it comes to sharing some stuff about about the event itself but other than that ethic rules they should you know they're they're the same

okay amazing thank you very much that was my last question so we are done okay thank you
okay

Interview D4:

So, let's start. My first question is, how did you end up interpreting Antony Robbins?

Well, I was supposed to first translate Tony when I, back in 2017, in December 2017, and I was supposed to go to Miami for David Destiny, to Palm Beach to be more precise. That was December 2017. And I was invited by D2, who is the leading Russian interpreter for Tony Robbins. So he invited me personally to participate in a seminar as an interpreter. I was recommended to him by other people, presumably them saying that I'm good. And I was supposed to make a visa and a long story short. So it happened that I was not able to get a visa on time. So I had to stay and spent two beautiful weeks in Kiev instead of going to Palm Beach. And that strongly influenced my reputation. So next year, in 2018, when the guys were preparing for a date with Destiny, they launched a casting of interpreters. And everybody who wanted to go, all the candidates to go to date with Destiny in Palm Beach, Florida, were supposed to go through this casting procedure. And I was extremely offended because I believe that any kind of interpreting casting is unobjective by definition. So I thought it's a very stupid idea. But the guys have their reasons and they host the casting. And I, so what they did is that they gave us a video to translate, which was this very well -known TED talk of Tony Robbins, 19 something, I don't know, a billion years ago. The screen ratio is three by four. It's the first video that you find on YouTube with you if you put Tony Robbins into search. So they were not really hiding the content. It's really fun how they, and after the casting, I just called the guys, the guys, you could not, you know, just pick a more obvious video for us to translate. So I went through casting, I translated a Tony sitting in my underpants at home and somehow they picked me. Somehow I won the casting. So that was 20 minutes of casting, 24 minutes to be precise of Tony Robbins' TED talk that I translated live for them from the video and they picked me. So I went to date with Destiny in December 2018.

Okay, So how long could you interpret for him one year long, right?

No, it's been my fourth event this May, so six months, that is. Oh, okay, um, do you remember the very first time when you interpreted Tony? Alive? Uh, life, yes, I remember it very well, very vividly. So, um, we work and I just have to explained that Russian crew works differently as opposed to other crews because we work in shifts. So we have three shifts during the day and each interpreter takes two of them. So all of us, all the three of us work during all day but it's three shifts of four hours pretty much. So for example if somebody takes shift one, two, Somebody else takes shifts 2 -3, and the third one takes shifts 1 -3. So that's why each of us

works two shifts during a day, and we do not get super exhausted. Okay, I do understand. Yes, yes. So the first time I came, I was working, my shift was the second shift, that's when I started. So I had four hours to prepare, and to listen to what's happening. So I came in the beginning, And I went into the hall, into the room to listen to the way Tony speaks, you know, live. And then I listened to the guys translate and I shitted my pants because I was so scared. Because Tony was speaking very quickly. He was super fast. He was so fast. I've never heard anybody speaking so fast. And then I heard the guys and they were so fast. And I looked at them and I said, Whoa, I shall never be able to translate that way. I was so scared that I will not be able to deliver. And you probably know that it's super cold at Tony's events, it's really, really cold. It's like trip to Himalayas, literally. Everybody sitting, wearing their coats, hats, gloves, socks, boots, it's really freezing out there. And that sound of a, he wears a polo shirt or something, that's his thing. He's like this ice man. So, and the thing is that I wasn't prepared for the cold weather, so I didn't have any warm clothes. I had shirts and a t -shirt and a sweatshirt, but I really felt cold, nervous, and afraid. And then my shift came. That was about four o 'clock in the afternoon. And I began, and I just put on the earphones, and I began translating, and The adrenaline somehow hit me and it just worked out. And I was translating just as fast as him and everything worked out and I could not believe that I'm doing this. It's just, you know, when this thing went here, they, when they throw you into the river and it's either sink or swim, that was the feeling. It's just they throw you and you either do it and I just did it. So I don't know how it just worked out. And my partner, that he was in the room with me.

He was in a booth with me and he looked at me for a few minutes to make sure that I'm okay and I'm translating and everything works fine. And he just left me for the rest of my 30 minutes periods and I had to kind of help me get accustomed to everything that's happening and catch my own rhythm of doing this on my own so that there would be no interference of other energy, other persona, you know, somebody look at me, etc. So he left me alone in about three to five minutes and I did my 30 minutes, you know, unbelievably, unbelievably to me, because I, in the beginning, I could not even imagine myself doing that.

Okay. And what is the most difficult when you interpret Tony?

The most difficult thing in interpreting Tony is that sometimes he choose the words because he not done to choose but from the word to choose. He choose up the words when he's speaking too quickly and it's sometimes hard to tell what the hell he's talking. That's the worst thing about translating Tony Robbins. The only pretty much. Otherwise, technically there's this issue when he's talking to the crowd and you cannot hear the response of the crowd because he is mic'd and

the crowd is not so that's also a complication because sometimes he goes super fast and technically he's just talking to the people and you cannot hear the people so you lose the track of the conversation sometimes but that's pretty much it.

Okay and his pace?

Oh that he's too fast is it okay for you or what do you think that he's fine? Well in my experience I've translated many people for a fast and Tony He has a pretty general subject to his speech. I'm translating people who are almost as fast as Tony who, for example, teach C++ programming at that speed, you know, and that's difficult. That is teaching C++ programming at Tony Robbins' speed. That's hard, but I have this little game that I play. It's called speak faster than Tony. Okay.

And what is Tony's distinctive mark in comparison with other people you have ever interpreted?

Lots of energy, lots of swearing, and being all over the place. But that's many people. You mean lots of like lots of screaming, lots of yelling and him being all over the place and very quick switching but but lots of people the third is is valid for many speakers okay um 2017 around 4 000 russian participated at tpw how is it for you to interpret for such a huge audience i wasn't there in 2016 uh... four four four four u _p _w _ but uh... we translated four thousand people in u _p _w _ in london in april twenty eighteen and uh... u _p _w _ in london is different because uh... you are in the stadium stadium so you the booth is also the right by the people so you see the crowd and you get this feeling that you are also ruling the crowd just as tell me so there is a thousand of Russians or say 4 ,000 Russians and they're all, but they're not sitting together. They're scattered. They are scattered around the 11 or 12 ,000 people stadium. That's the thing. And it's not that you are directly seeing the wave of people being influenced by you, but you have a feeling that all of these 12 ,000 people are somehow under your control and you're mastering them and you're translating for them and you are intonations and the things that you say are making difference and you know moving them, all of them, pretty much. Another thing, another cool thing is that you can directly see the people whom you're interpreting for because they might be sitting close to you and you see the reaction.

You can track that reaction, it's very useful. You can see whether the joke was funny or whether they actually get what you're saying. I mean Tony's message, that's really useful to see people. Okay, and did you develop any interption strategies that you apply while interpting Tony? If yes, can you please describe them? Do you ring or before does this include prep rate?

You know, some people say that it's important. Some people say that you should not really start thinking when you interpret Tony. Just go and say whatever he's saying as quick as you can, as quick as he's speaking. I tried that the first time because I didn't know the content. But as soon as you know content, you can actually apply a more traditional approach when you kind of do not translate right away and give him a little time to say what he is saying because you know the gist so probably that well that's that's actually specific about Tony that you can you know be at a certain lag of as opposed to what he is saying and actually make a coherent and cohesive sentences in Russian so that everybody understand what the hell he's mumbling about because you know trying to translate Tony a traditional way that's a very special therapy as far as Tony goes because mostly people what people do is they just try to go as fast as him and directly translate whatever he's saying without it without taking the time to think of how you build the sentence I take the time to think about building the sentence and making it beautiful and making it sound as though it's in Russian language.

Okay and have you ever interpreted any other motivational speakers and if yes how was it in comparison with Tony?

It was the same. I translated, I worked for two years, I work still work for two years for Kabbalah Center. Kabbalah Center is pretty much in Moscow. I translate to two teachers There and it's also a personal development self-improvement program and very significant and those two teachers are very different One of them is more calm. He's a man and his wife a woman. She is She's more energetic and the only difference between them and Tony is again swearing and yelling and all of these you know Make a move say yes all of these things otherwise It's it's the same thing you try to convey a message as emotionally as emotionally and as potently as you can. That's what you do. It's just a different type of nature of the speaker, but otherwise it's all the same.

- Okay, and how is it for you to interpret the meditations? How do you manage to detach from it?

You can participate in a meditation. I'm actually pretty good at meditation because meditation is very technical process. It's the same as hypnosis and I had a course of hypnotherapy, I mean I was hypnotized. I went through a therapy course which involved lots of hypnotherapy. So meditation, transfer, hypnosis is not something that we think of being in a different dimension. It's a very conscious process and it actually helps to balance everything that's happening in your body. So you can do pretty much anything during a meditation. So there are two ways to do it.

Either you participate in the meditation while you're interpreting and you can just deliver it with a feeling or you're simply delivering it with a feeling if you're not up to meditation at the moment. That's it. You just deliver it sincerely and with a feeling, trying to soothe people. Okay, please describe.

How is it to interpret the Dickens process?

I forgot what's the Dickens process. Remind me what that is.

It's the process when you need to remind on the worst things that happened in your life and you need to...

Like it's this meditation. I remember, I remember now, I remember now. Well, So we are pretty detached from what's happening in the audience. I mean, even when we're in the hall at the EPW, still, I would not say that we really hear or see that much of happening because it's happening in the darkness.

So you just do it emotionally. You just try to evoke, you know, whatever emotion should evoke within people and try to convey what Tony is doing. I just don't have that traumatic experience to recall that's the thing. I mean, I'm lucky to have had a beautiful childhood and great parents and a pretty decent life. I mean, my biggest traumas are far, far, far from the worst things that happen to people, fortunately, not on wood. But what I saw in the audience, what's shocking is when you go out of the booth during the Dickens process and you see people actually mourning and crying and beating their heads down, you know, the floor, that's it, that's shocking. But otherwise, you just do it as emotionally as you can to help people go through the process and try to deliver as much strength as you can to help them, you know, reject those horrible memories.

Okay, and have you ever had a feeling that you started to feel as a participant on the seminar, not the interpreter? In your opinion, which role do you play while interpreting during the seminar? The first time I had this feeling that I'm a participant. But further on, at the first date with destiny, December 2018, I felt that I was a participant. Now I'm less more detached and I just try to learn something. Some guys I knew, I saw some other interpreters of other languages actually going the process, walking the walk, they were using the word book, doing all the exercises etc etc. When I am interpreting these kind of very specific meditations and processes I Do feel the things that the participants feel and that's why I'm able to deliver whatever is happening When for example, there was this the freedom chant you cannot but you cannot help but you feel this this Giant wave of male energy coming out of you and everybody in the

audience right behind the wall wall you feel it you really feel this freedom thing and make a move and say yes thing but to answer your questions the final part of the question is that I honestly feel like Tony Robbins or like a master of ceremony and MC I mean I am as much him as he is that's it I just feel the same way okay and how do you interpret Tony's icebreakers, I mean profanation. Well, you have to have a talent for that. Koester, for example, he has this amazing talent of finding swear words which are not actual swear words.

And that's super funny, and this works great. He just has a talent for that. He has this life experience that gave him this amazing vocabulary of fun non -swear words but sort of swear words jokes and he's amazing that way. I'm coming from more intellectual background in education so it's harder for me but I'm trying to find those little words and jokes and also use them something I pick up from my colleagues something I pick up from communication with other people. So you always try to find something similar. But as a rule, we do not swear, because in the Russian language, the swear words have a very different and much more rude connotation, specifically when it goes to female audience. So certain words are just, they will, the thing is that certain words will definitely break the mood, break the spirit and will be offensive to female audience. So it is absolutely inappropriate to use them. This will be neither funny nor helping to deliver Tony's message. So we try to find other ways less offensive, more funny. That's what we do. We do not use profanation per se in Russian language. Very rarely. For example, I used, in six days at Date with Destiny, Justin Carrens, I used one actual swear word, which was like, „My goodness, Lola,“ in Russian, like the worst of the women's swear vocabulary.

Okay. One in six days. Okay. And how did you get prepared for the seminar? Have you ever been interested in the topics only discussed during the seminar or not?

Well, I've been familiar with them because he mentions lots of concepts that are out there and I translated a few of them such as Spiral Dynamics. He has an entire day of Spiral Dynamics, a date with Destiny and I know it pretty well because I translated a few Spiral Dynamics seminars. The other way that I prepare is that I read the workbook through and through and ask questions like how you translate this term, how you translate that term. I also listened to the videos before coming for the first time so that I would get the feeling of Tony before, you know, encountering him ear to ear.

And how was it in in comparison with the life event?

Videos were easier, definitely, much easier. Because when you're in the comfort of your home, you know, walking around the flat and just translating translating video. Well, that feels easy. Okay. But the live event is different.

Okay. How do you manage to interpret the atmosphere during the seminar?

Very easily. If that could be an, if that's enough as an answer, I just say it very easily. Please describe then. I don't know. I just, I mean, I have been around in acting. I have lots of stage experience. I've been hosting live broadcasts or I'm doing voiceovers. I performed in two musicals on stage, so it's not hard for me to enact what's happening in there. For example, there's Tony and there are There are coaches, Jason, Joseph McLendon III and Scott Harris, I don't remember, but I actually have different vocabularies and different ways of speaking for every single one of them. So Scott speaks differently when I translate as opposed to Tony. He uses different words and he builds sentences differently and the intonation of my voice is different, as opposed to Tony. - Okay. - So this is the way, this is one of the things that I do. So if you speak about the atmosphere, I just do whatever Tony does. Like I yell, I scream, I swear, I follow his mood. So that's how I do.

- Okay. And Tony uses NLP strategies. How do you manage to interpret them? Have you ever learned these strategies before?

Well, I think that's a very significant drawback, a weakness of Russian team, because we have never taken the time to actually sit down, take all of his NLP things, words, phrases, incantations, questions, and transfer them, so that they would work as NLP tools in the Russian language as well. So we are gradually trying to do that, but I cannot say that we have done it or done it thoroughly and well. It's hard and then I'm not familiar with NLP, so I'm just trying to make whatever he's saying brief and comprehensible. I think making it brief and comprehensible is helping and that's what we're trying to do. Because for example make a move is just something that is we had this entire discussion like 30 minute discussion of what should we do with make a move and we still have not been able to come up with a viable option. I mean we have one at the moment but I'm not happy with that for example.

Okay And have you ever been too emotional during the seminar? If yes, in your opinion, how did it influence the interpretation process?

- I cannot say that I was overwhelmed by emotions ever. I, during the last seminar, I believe that at some point I got carried away in terms of how much energy I put into my speech so Tony was relatively calm and I was overly pumped up just you know that just just because they you

know that that's how it went and I believe that was dissonance in terms of what's happening on stage and what people were hearing in their headsets. I caught myself doing that a few times and tried to well fix it.

Okay, and did you develop any interpretation ethics through which you apply while interpreting?

Well, one of them touches this swearing and profanity and the rule is that not try not to use it Well, that's just my personal thing and the second thing at the second ethical thing that happened is Actually, what happened during the last date with destiny just just now so at times so you understand that the audience is multinational pretty much and we try to make it fun for Russian audience Russian audience there are often cases when this Russian sector is laughing for no reason at all over something and all of the rest of the whole is looking at them bewildered and perplexed Just because we are making something very, something that's happening overly funny and I believe that helps the entire mood and the energy of the translation and the seminar for people. They get emotional connection and the feeling, the emotion, the moment is being conveyed to them, which is great. But let me explain. So sometimes something is happening. And for example, a Chinese person stands up, or a person from Baltics stands up during an intervention or during, you know, some feedback process. And what the guys were doing, they were like mocking the Chinese speech, speaking Russian with a Chinese accent or speaking Russian with a Baltic accent, making it a cliché Chinese, which is funny. They were actually making it funny, referencing to some kind of a movie or something but that was cool and funny. And I was also doing that unconsciously even before I saw them. I was doing the same thing. So what happened to me is that a person stands up with a very thick British accent, some British-ish accent, whichever non-American accent. And that was pretty fun and I had started doing mimicking that accent, making it fun. So she says one thing, second thing, third thing, and after the third thing, she says, actually, I had twins and a couple of years ago, I had twins, one of them died at childbirth, and the second one was diagnosed with a Down syndrome.

And that's when I felt such shit. I felt like such a piece of shit for doing that to that person because, And how you switch the mood. I mean, she's dead serious about it. Her child died and I was just mocking over her With my funny accent thing to making it more fun for the Russian audience and that hit me a lot And that's when I realized that I will either not do it or become extremely careful doing that And I told the other guys about it because that was an extremely appropriate that happened to me. So this is one of the rules. Just not to maybe, not to mock over people who are, who are speaking during intervention or feedback process, you know, not to

be carried away with this stand -up gig that we're doing. Yeah, the best description, the best description of translating 20 Robbins is a stand -up gig. This is a stand -up gig, Stand up comedy geek. That's what we do

Okay, I see I see so that was my last question. Do you have anything to add?

Yes, I wanted to add well a revelation that I had during the last day of destiny because you can have very different attitude towards Tony Robbins because He many times when he's on stage. He tells that his only goal in life is to help as many people as possible and that's a that's noble goal but there's backside to it that he has a multi -billion empire you know helping as many people as possible and well I understand all these things that you know when you have a lot you have a lot to give and that's good but you know if you want to help people why don't you just go and you know do your thing thing, the way Jesus did it, you know, go in front of the people and just speak. Why do you have to charge 10, 15, \$5 ,000 for that? And much, much more. And the merge, and the tapes, and the programs, and everything. So it seems very cynical and hypocritical from a certain angle. But the thing is But at this date with Destiny, Tony had a relapse of his illness because he has mercury powder poisoning ever since. He had it a long time ago and he still experiences the consequences. And he had a relapse and he pretty much lost 30 % of his blood the day before the event. So he had very low energy and it was evident that he is putting his last effort into doing this and he is putting all that he's got and he is really, really trying to deliver this last mile. He was absent for a couple of days, those six days, and the coaches took over, Joseph McClendon and other coaches took over a major chunk of the event, But at the final of the event, at the conclusion of the event, he was on stage in a wheelchair and he seemed very unhealthy and very damaged. And at a certain point when everybody was chanting and supporting him, he actually shed a tear, lots of tears. And even before that, those tears, even before those tears, I look at him and for the first time in my life I saw that he is for real and there is not a single second of what he does that is hypocritical and before that I was kind of enjoying my gig I was enjoying my work I was just enjoying myself pretty much it's fun to do a fun stand -up gig it's fun to be rockstar at a stadium playing in front of a hundred thousand people It's fun. It's fun when people love you. It's fun when the participants of the seminar, you know, hug you and shake your hand and make selfies with you. But it's just I realized that there is a bigger mission to what I do. Much, much bigger. I mean, I did realize that there was a mission and I was helping people. That's why I was doing this. But which is realized that it's for real, and there is a tremendous responsibility, and I should not try to check my Instagram while I'm translating Tony, or I don't know, get distracted, or do not read the

handouts, the printouts of the videos that they give us. I should really, really, really become much more responsible when I do this. Not to say that I've been doing it badly. I'm pretty good at doing Tony Robbins for now but there's a much bigger mission to it and I and I saw it in him sincerely this time so thank you very much for the interview thanks yeah for the information it's my pleasure thank you thank you

Interviewauswertung – Erste Kürzung

Tabelle 4: Erste Kürzungsphase der Interviews

K1	K1.1	D1: Er begann als Dolmetscher für Tony Robbins durch eine Einladung eines Freundes beim UPW-Seminar in London im Jahr 2015. D2: Er kam zur Dolmetschung für Tony Robbins durch seine Tätigkeit als Business Development Manager in einer Übersetzungsfirma, die ein Event sponserte. Er traf Gil Petersil, dessen Unternehmen Tony in Russland förderte, und wurde eingeladen, am nächsten Tag für ein Event zu dolmetschen. Kurz darauf wurde ihm mitgeteilt, dass er nach London reisen würde, um bei Tony Robbins' UPW zu dolmetschen. D3: Sie wurde durch eine enge Freundin, die bereits im Dolmetscherteam war, auf die Möglichkeit aufmerksam gemacht, für Tony Robbins zu dolmetschen. Sie überzeugte ihre Freundin davon, dass sie perfekt für das Team geeignet wäre, woraufhin diese beim Kunden für sie ein gutes Wort einlegte. Nach etwa einem Jahr des Insistierens wurde sie schließlich eingeladen, das Team zu wechseln und als Dolmetscherin zu arbeiten. D4: Er sollte ursprünglich im Dezember 2017 bei einem Seminar von Tony Robbins als Dolmetscher arbeiten, konnte jedoch aufgrund von Visaproblemen nicht in die USA reisen. Erst nach einem Jahr und einem Castingprozess, bei dem er ein bekanntes TED Talk-Video von Tony Robbins dolmetschte, wurde er ausgewählt, um am Seminar teilzunehmen. Trotz anfänglicher Zweifel an der Objektivität des Castings bewies er seine Fähigkeiten und konnte sich durchsetzen.
	K1.2	D1: Er arbeitet seit drei Jahren als Dolmetscher für Tony Robbins. D2: Er dolmetscht seit April 2016 für Tony Robbins, also seit drei Jahren. Er hat zwischen 20 und 25 Events begleitet und hat nach dem 15. Event aufgehört zu zählen. D3: Sie arbeitet seit 2016 als portugiesische Dolmetscherin für Tony Robbins und hat seitdem an 13 Veranstaltungen teilgenommen. D4: Er hat seit seinem ersten Einsatz im Jahr 2018 hat insgesamt an vier Veranstaltungen als Dolmetscher für Tony Robbins teilgenommen.
	K1.3	D1: Sein erstes Dolmetschen für Tony war beim UPW-Seminar in London, entweder Ende 2014 oder Anfang 2015. Das Seminar war anspruchsvoll, da er mit nur einer weiteren Person in der Dolmetscherkabine arbeitete, während bei anderen Sprachen drei oder vier Dolmetscher eingesetzt wurden. D2: Sein erstes Dolmetschen für Tony Robbins war in London, wo er anfänglich in einem formellen Anzug erschien, was sich als unpassend herausstellte. Er erkannte schnell Tonys schnelles Sprechtempo und passte sich an, indem er seinen Anzug ablegte und stattdessen mit aufgekrempten Ärmeln und Körpersprache dolmetschte. Dies war eine völlig neue Erfahrung für ihn. D3: Ihr erstes Dolmetschen für Tony Robbins fand in San Jose, Kalifornien, während des "Unleash the Power Within"-Events im Jahr 2016 statt. Sie fühlte sich gut vorbereitet, da sie durch ihre Freundin bereits mit Tonys spezifischen Redewendungen und Ausdrücken vertraut war. Diese Erfahrung war besonders erfreulich für sie, da sie sich lange gewünscht hatte, für Tony Robbins zu dolmetschen, und sie ihn sogar auf ihrem Vision Board hatte. Sie beschreibt das Erlebnis als die Erfüllung eines Traums. D4: Bei seinem ersten Einsatz war er extrem nervös, vor allem wegen der schnellen Sprechweise von Tony Robbins und der kalten Temperatur im Veranstaltungssaal. Seine Angst, nicht mithalten zu können, verflog jedoch, als er selbst zu dolmetschen begann. Die anfängliche Angst wandelte sich in Adrenalin um, und er fand schnell seinen Rhythmus. Sein Partner im Dolmetscherstand gab ihm nach kurzer Zeit die Gelegenheit,

		sich allein einzufinden, was ihm half, sich auf seine Aufgabe zu konzentrieren und erfolgreich zu dolmetschen.
K2	K2.1	D1: Die größte Herausforderung beim Dolmetschen für Tony Robbins ist es, mit seinem schnellen Tempo mitzuhalten und Emotionen in dem gleichen Maße zu übertragen, wie er es für das Publikum tut. D2: Er hebt hervor, dass die größte Herausforderung das schnelle Tempo von Tony Robbins ist, kombiniert mit dessen präziser Wortwahl. Da Russisch eine bedeutungsdichtere Sprache ist, erfordert es oft mehr Wörter, um dieselbe Bedeutung zu vermitteln, was das Dolmetschen extrem anspruchsvoll macht. D3: Sie hebt hervor, dass die größte Herausforderung beim Dolmetschen für Tony Robbins dessen schnelle Sprechweise ist, die sie mit einem "Maschinengewehr" vergleicht. Um dieser Herausforderung zu begegnen, arbeitet sie in einem Team von vier Dolmetschern, die in Schichten arbeiten, um Erschöpfung zu vermeiden. Zusätzlich betont sie, dass bei Tony-Events oft laute Musik gespielt wird, was dazu führt, dass die Dolmetscher sehr laut sprechen müssen, um über die Musik hinweg verstanden zu werden. Eine besondere Herausforderung bei Tony Robbins' Veranstaltungen ist das Timing beim Antworten auf Publikumsinteraktionen. D4: Er beschreibt die größten Herausforderungen beim Dolmetschen von Tony Robbins als die schnelle Sprechweise und das manchmal schwer verständliche Wortwahl. Zusätzlich ist es schwierig, die Reaktionen des Publikums wahrzunehmen, da nur Tony mikrofoniert ist und das Publikum nicht. Diese Faktoren führen dazu, dass es manchmal schwer ist, der Unterhaltung zu folgen.
	K2.2	D1: Er hat verschiedene Strategien ausprobiert, darunter das Verlangsamen und die Konzentration auf Schlüsselphrasen, während er unnötige Wiederholungen und „verbale Füllwörter“ wegließ. Trotzdem waren alle Versuche erfolglos, weil die schnelle Sprechweise von Tony das Befolgen dieser Strategien erschwert. Er betont, dass nur langjährige Erfahrung mit Tony eine angemessene Vorhersage seiner Aussagen und damit eine bessere Dolmetschleistung ermöglicht. D2: Er nutzt grundlegende Dolmetschtechniken wie Shadowing, Antizipation, Transformation und Kompression. Er betont die Notwendigkeit, vorausschauend zu denken und die Bedeutung präzise zu komprimieren, um dem schnellen Sprechen von Tony gerecht zu werden. Durch häufigere Zusammenarbeit hat er sich an Tonys Sprechmuster und Geschichten gewöhnt, was die Dolmetschung erleichtert. D3: Sie und ihr Team achten darauf, ihre Dolmetschung genau dann zu beenden, wenn Tony seine Sätze beendet, damit das brasilianische Publikum zeitgleich mit dem Rest des Publikums reagieren kann. Sie betont, dass es wichtig ist, nahtlos mit der Geschwindigkeit und den Cues von Tony mitzugehen, um peinliche Verzögerungen zu vermeiden. Das Team hat auch spezifische Ausdrücke und Redewendungen von Tony in einem Glossar festgehalten, um auf diese schnell reagieren zu können. D4: Er erklärt, dass viele Dolmetscher versuchen, einfach nur so schnell wie Tony zu sprechen. Er hingegen bevorzugt es, einen Moment zu warten und sich auf den Inhalt zu konzentrieren, den er bereits kennt, um sinnvolle und zusammenhängende Sätze auf Russisch zu formulieren. Diese Herangehensweise hilft ihm, die Inhalte besser zu strukturieren und schöner zu wiedergeben, statt nur wortwörtlich zu dolmetschen.
	K2.3	D1: Er ist persönlich nicht überzeugt von der Wirksamkeit von Tonys Gebrauch von Profanität. Er glaubt nicht, dass es den angegebenen psychologischen Zweck erfüllt. Zudem weist er darauf hin, dass die Dolmetschung von Schimpfwörtern ins Russische abgemildert werden muss, da direktes Dolmetschen unangemessen sein können, abhängig vom russischen Publikum. D2: Beim Umgang mit Profanität hebt er hervor, dass er die kreative Freiheit nutzt, die ihm die russische Sprache bietet, da sie reich an Varianten von Schimpfwörtern ist. Er setzt diese jedoch bewusst ein, abhängig von der Situation und dem beabsichtigten Effekt, den Tony erzielen möchte. D4: Er spricht über die Herausforderung, angemessene Ausdrücke für Kraftausdrücke zu finden, besonders in einem kulturellen Kontext, in dem Schimpfwörter als besonders unhöflich wahrgenommen werden können. Er erwähnt einen Kollegen, der ein Talent dafür hat, harmlosere Alternativen zu finden, die humorvoll sind, ohne zu beleidigen. Er selbst versucht, diese Technik auch zu verwenden, um den Ton angemessen und respektvoll zu halten, besonders gegenüber weiblichen Zuhörern.
K3	K3.1	D1: Tony Robbins' charakteristisches Merkmal ist seine extrem hohe Sprechgeschwindigkeit. Er wechselt häufig und schnell die Themen, lässt Sätze aus und verwendet viele Abkürzungen. Diese Elemente kombiniert mit seiner starken Emotionalität machen das Dolmetschen besonders herausfordernd. D2: Er beschreibt Tony Robbins als einzigartig in seiner Fähigkeit, Informationen mit viel Bedeutung und Emotion zu vermitteln, auf eine Weise, die sowohl tiefgründig als auch ehrlich ist. Dies unterscheidet Tony von anderen Rednern, da seine Vorträge weniger technisch und mehr auf echte Gefühle ausgerichtet sind. D3: Sie stellt fest, dass Tony Robbins sich von anderen Rednern vor allem durch die Geschwindigkeit seiner Reden und die häufige Verwendung von Kraftausdrücken unterscheidet. Sie betont, dass Dolmetscher bei

		seiner Veranstaltung bereit sein müssen, diese Ausdrücke in die Zielsprache zu dolmetschen, ohne dabei zimperlich zu sein. D4: Er bemerkt, dass viele der charakteristischen Merkmale von Tony Robbins, wie hohe Energie, häufiges Fluchen und schnelle Themenwechsel, auch auf viele andere Sprecher zutreffen. Diese Eigenschaften sind <u>nicht einzigartig für Tony, sondern werden von verschiedenen Rednern in ähnlichen Feldern genutzt.</u>
	K3.2	D1: Er hat für viele andere Motivationsredner gedolmetscht, aber keiner betont so stark die Emotion und Energie wie Tony Robbins. Die anderen Redner konzentrieren sich hauptsächlich auf den Inhalt und versuchen, das Publikum auf unterschiedliche Weise, etwa durch Witze oder Techniken, zu engagieren. D2: Er hat auch für andere bekannte Persönlichkeiten wie Nick Vujicic und Eckhart Tolle gedolmetscht. Er erläutert, dass das Dolmetschen für Nick Vujicic aufgrund seiner direkten Interaktion auf der Bühne eine einzigartige Herausforderung darstellte. Die Arbeit mit Eckhart Tolle war aufgrund der tiefgründigen und mehrdeutigen Aussagen besonders anspruchsvoll, da eine Aussage oft in zehn Sätze gedolmetscht werden musste. Diese Erfahrungen verdeutlichen, dass Tony Robbins, obwohl er seine eigenen Herausforderungen darstellt, in seiner Art der Präsentation und in der emotionalen Tiefe seiner Worte einzigartig bleibt. D3: Sie hat auch für andere Motivationsredner gedolmetscht, aber findet, dass niemand Tony Robbins ähnelt, abgesehen von einem Redner namens Kane Minkus, den sie als eine Art Nachahmer beschreibt, der versucht, Tonys Stil zu kopieren, ohne dabei jedoch eine eigene markante Persönlichkeit zu entwickeln. Sie betont, dass Tony in seiner Art zu sprechen und zu motivieren einzigartig ist und sich von allen anderen unterscheidet. D4: Er zieht einen Vergleich zu seiner Arbeit für das Kabbalah Center in Moskau, wo er regelmäßig zwei Lehrer dolmetscht. Er beschreibt, wie einer der Lehrer, ein Mann, ruhiger ist, während seine Frau energischer ist. Der Hauptunterschied zu Tony Robbins liegt für ihn im Ausmaß des Fluchens und der direkten Aufforderungen an das Publikum, aber die grundlegende Aufgabe, eine emotionale und kraftvolle Botschaft zu vermitteln, bleibt dieselbe. Dies zeigt, dass die Herausforderungen und Techniken im Dolmetschen für persönliche Entwicklung und Selbstverbesserungsprogramme oft ähnlich sind, unabhängig von den individuellen Stilen der Redner.
	K4.1	D2: Die Interpretation des Dickens-Prozesses während des UPW-Events von Tony Robbins ist für ihn eine tiefgehende emotionale Erfahrung, die mehrere Stunden dauert. In diesem Prozess arbeitet er in Schichten, um die emotionale Intensität zu bewältigen und gleichzeitig das Publikum durch seine Dolmetschung zu führen. D3: Sie beschreibt ihre Erfahrung mit der Interpretation des Dickens-Prozesses bei Tony Robbins Veranstaltungen als intensiv, da die Atmosphäre oft sehr emotional und belastend ist, mit vielen Teilnehmern, die weinen und schreien. Trotz der Herausforderungen mag sie es, diesen Prozess zu dolmetschen, auch wenn sie aufgrund der Schichteinteilung nicht immer dabei ist. D4: Er beschreibt seine Erfahrungen mit dem Dolmetschen des Dickens-Prozesses bei Tony Robbins' Veranstaltungen. Er ist emotional distanziert von den dramatischen Erlebnissen der Teilnehmenden, da er selbst keine vergleichbaren traumatischen Erfahrungen gemacht hat. Sein Fokus liegt darauf, die Emotionen zu übertragen und den Teilnehmern zu helfen, sich von ihren schmerzhaften Erinnerungen zu lösen.
K4	K4.2	D1: Die Meditationsteile sind technisch gesehen die einfachsten zu dolmetschen, da Tony dabei langsamer spricht und viele Pausen macht. Er bleibt während der Meditation voll präsent und distanziert, ohne in den meditativen Zustand einzutauchen. Er betont, dass er einfach die Worte wiederholt, während er Ton und Geschwindigkeit beibehält. D2: Er nutzt Meditationstechniken, die er während seiner Karriere entwickelt hat, um sich auf das Dolmetschen vorzubereiten und sich während der Arbeit nicht emotional zu lösen. Er geht mit den Meditationen mit, um eine Verbindung zur Erfahrung des Publikums zu halten und diese effektiv zu übermitteln. D3: Sie hat eine Spezialisierung im Bereich der Selbstentwicklung und ist erfahren in der Interpretation von Meditationen. Sie macht deutlich, dass sie während der Arbeit nicht selbst meditiert, sondern sich darauf konzentriert, als Vermittlerin der Inhalte zu fungieren. Sie genießt diese Aufgabe und findet es leicht, sich emotional von den Meditationen zu distanzieren, da sie sich ihrer Rolle als Dolmetscherin voll bewusst ist. D4: Er hat Erfahrung mit Meditation und Hypnotherapie, was ihm hilft, die Meditationssitzungen effektiv zu dolmetschen. Er kann wählen, ob er sich während des Dolmetschens an der Meditation beteiligt oder sich darauf konzentriert, die Inhalte mit Gefühl und Überzeugung zu vermitteln.
	K4.3	D1: Er hatte vorher keine Erfahrungen mit NLP, wurde jedoch durch das Dolmetschen für Tony daran interessiert. Er versteht die Absichten hinter Tonys Anweisungen für bestimmte Gesten oder Intensitäten und sieht es als Teil seiner Arbeit, diese Absichten zu übermitteln.

		D2: Er hat bereits Erfahrungen mit neuro-linguistischer Programmierung (NLP) und versteht daher die Techniken, die Tony Robbins anwendet. Diese Kenntnisse erleichtern es ihm, die Bedeutungen und Strategien, die Tony verwendet, präzise ins Russische zu dolmetschen. Nachdem er an einem Leadership Academy-Event teilgenommen hatte, bei dem die Techniken von Tony Robbins gelehrt wurden, konnte er Tonys Methoden noch besser verstehen und dolmetschen. D3: Obwohl sie keine Expertin in neuro-linguistischer Programmierung (NLP) ist, bemüht sie sich, die Absicht hinter Tonys Worten zu verstehen, besonders bei direkten Interventionen mit Teilnehmern. Ihr Ansatz ist es, die Botschaften so getreu wie möglich zu übertragen, ohne sie zu verzerren, indem sie sich auf den Zweck hinter den Äußerungen konzentriert. D4: Er gibt zu, dass das russische Dolmetscherteam nicht ausreichend vorbereitet ist, um NLP-Techniken (Neurolinguistisches Programmieren) effektiv ins Russische zu übertragen. Es mangelt an einer systematischen Übertragung der NLP-Elemente, die Tony verwendet, was die Dolmetschung erschwert. Es gibt auch Unsicherheiten und Unzufriedenheiten hinsichtlich der Übertragung spezifischer Ausdrücke wie "make a move", was darauf hinweist, dass das Team Schwierigkeiten hat, passende und wirksame Entsprechungen in der Zielsprache zu finden.
K5.1		D1: Er hat ein generelles Interesse an Geschäftstrainings und Seminaren. Spezifische Vorbereitungen für Tony Robbins, wie das Anschauen von Filmen oder das Lesen seiner Bücher, hat er nicht gemacht. Er hat versucht, die von Tony bereitgestellten Handbücher zu lesen, stellte jedoch fest, dass diese nicht hilfreich sind, da 90% von Tonys Inhalten nicht in den Handbüchern stehen und Erfahrung für die Vorbereitung ausschlaggebend ist. D2: Er hatte sich bereits intensiv mit persönlicher Entwicklung beschäftigt, bevor er das erste Mal an einem Event von Tony Robbins teilnahm. Er studierte Themen wie Bewusstsein, Meditation, Wahrnehmungen und Energieentwicklung. Diese Vorkenntnisse halfen ihm, die Konzepte von Tony Robbins schnell zu erfassen, obwohl Tony komplexe Themen sehr einfach darstellt. Vor seinem ersten Einsatz als Dolmetscher für Tony sah er sich viele Videos an und las über ihn, um sich gründlich vorzubereiten. D3: Sie benötigt aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung mit Tony Robbins kaum noch spezifische Vorbereitung in Bezug auf die Terminologie, da sie bereits ein umfassendes Glossar zu den häufig verwendeten Begriffen, Liedern, Filmen und Büchern besitzt. Ihre Vorbereitungen beziehen sich eher auf praktische Aspekte wie Kleidung und körperliche Vorbereitung. Sie trägt bequeme Sportschuhe und Kleidung, die es ihr erlaubt, aktiv zu sein, sowie eine schwere Jacke, da die Veranstaltungen oft sehr kühl sind. Zudem achtet sie darauf, während der Veranstaltungen gut zu schlafen und keinen Alkohol zu trinken, um körperlich voll leistungsfähig zu sein. D4: Er hat eine gründliche Vorbereitung für seine Arbeit als Dolmetscher bei Tony Robbins' Veranstaltungen durchgeführt, indem er sich mit relevanten Konzepten wie Spiral Dynamics vertraut gemacht hat, die oft bei den Seminaren thematisiert werden. Er hat auch die Arbeitsmaterialien (Workbooks) studiert und sich Videos angeschaut, um sich auf den Stil und die Inhalte von Tony vorzubereiten. Diese Vorbereitung hilft ihm, während der Live-Veranstaltungen besser zu performen, obwohl er zugibt, dass die Videos zuhause leichter zu handhaben sind als die dynamische und anspruchsvolle Atmosphäre eines Live-Events.
K5.2		D1: Er glaubt nicht, dass es spezielle ethische Regeln für die Arbeit mit Tony Robbins gibt, die sich von allgemeinen Dolmetsch-Ethiken unterscheiden. Er betont die Wichtigkeit von Vertraulichkeit und Diskretion. In der Kabine erhält er nur das, was öffentlich zugänglich ist. Er hält es für wichtig, persönliche Meinungen über das Seminar nicht öffentlich zu teilen, um professionell zu bleiben und weitere Aufträge zu sichern. Er folgt den gleichen ethischen Prinzipien unabhängig von dem Kunden. D2: Seineethische Richtlinien sind an die jeweilige Situation angepasst. Er betont die Verantwortung, die er als Dolmetscher trägt, da er die Botschaften, die auf der Bühne kommuniziert werden, an das Publikum weitergibt. Sein ethisches Prinzip ist es, alles in seiner Macht Stehende zu tun, um sicherzustellen, dass die Teilnehmer der Seminare die bestmögliche Erfahrung machen und die nötige Motivation und Energie erhalten, um ihr Leben zu verändern. D3: In ethischer Hinsicht betont sie, dass dieselben berufsethischen Grundsätze für alle ihre Einsätze gelten, egal ob sie Tony Robbins oder den Präsidenten der Vereinigten Staaten dolmetscht. Eine Besonderheit bei den Events von Tony Robbins ist jedoch, dass die Regel der Vertraulichkeit nicht so streng ist wie bei anderen Konferenzen; das Teilen von Bildern des Teams bei diesen Veranstaltungen ist beispielsweise erlaubt. Dies unterscheidet sich von strengeren Einsätzen wie beim FBI oder politischen Veranstaltungen, bei denen solche Veröffentlichungen nicht angebracht wären. D4: Er beschreibt eine Situation, die ihn ethisch herausgefordert hat, insbesondere im Umgang mit Humor und der Nachahmung von Akzenten während der Veranstaltung. Während es zunächst als harmloser Spaß erschien, um die russischsprachigen Teilnehmer zu unterhalten, führte eine spezifische Interaktion mit einer Teilnehmerin, die eine tragische persönliche Geschichte teilte, zu einer tiefen Selbstreflexion. Er erkannte die Bedeutung ethischen Verhaltens und die potenziellen Gefahren des Spotts während ernster Momente. Diese

		Erfahrung veranlasste ihn, sein Verhalten zu überdenken und künftig sensibler und vorsichtiger mit solchen Situationen umzugehen, um die Würde und Gefühle der Teilnehmer zu respektieren.
K6	K6.1	D1: Er fühlte sich besonders emotional involviert bei Fällen, in denen Tony Robbins mit Menschen am Rande des Suizids arbeitete. Er glaubt, dass eine emotionale Beteiligung notwendig ist, um eine hochwertige Dolmetschung zu liefern, da Teilnehmer nicht primär für Informationen kommen, sondern für emotionale Erfahrungen und Veränderungen. Er betont, dass die klassischen Kriterien für eine qualitativ hochwertige Dolmetschung bei Tony Robbins nicht zutreffen und dass es eine andere Art von Fähigkeiten oder angeborenen Fähigkeiten erfordert, um erfolgreich zu sein. D2: Er sieht sich in seiner Rolle als Dolmetscher als Vermittler zwischen Tony Robbins und dem Publikum. Sein Ziel ist es, die Inhalte so tiefgründig und präzise wie möglich zu übertragen, damit jeder Teilnehmer das Maximum aus dem Event herausholen kann. Er findet Befriedigung darin, später von Teilnehmern zu hören, wie ihre Leben sich durch das Seminar verbessert haben, und fühlt sich durch seine Arbeit an deren Erfolgen beteiligt. D3: Sie betont, dass sie ihre Rolle als Dolmetscherin klar versteht und sich nicht als Teilnehmerin der Veranstaltungen sieht. Sie fühlt sich verantwortlich, als Kommunikationskanal zu dienen, und beteiligt sich aktiv, um ihre Authentizität und Begeisterung durch ihre Stimme zu übertragen. Sie und ihre Kollegen im portugiesischen Dolmetscherteam bemühen sich, durch Stehen und Bewegen im Booth ihre Energie hoch zu halten, damit diese positive Energie auch auf das Publikum übertragen wird. D4: Er beschreibt, wie er sich anfangs bei seiner ersten Teilnahme am "Date with Destiny" im Dezember 2018 als Teilnehmer fühlte. Im Laufe der Zeit hat er jedoch eine distanziertere Haltung eingenommen und konzentriert sich darauf, aus den Prozessen zu lernen, anstatt sich vollständig einzubringen. Trotzdem empfindet er emotionale Reaktionen während der Meditationen und Übungen, was ihm hilft, die Atmosphäre und die Emotionen der Teilnehmer effektiv zu vermitteln. Er fühlt sich zeitweise so verbunden mit dem Geschehen, dass er sich fast als eine Art Master of Ceremonies (MC) sieht, der ebenso in die Rolle von Tony Robbins schlüpft.
	K6.2	D1: In Momenten, in denen die Inhalte persönlich resonierten oder Teilnehmer emotional reagierten, fühlte er sich stark emotional beteiligt. Er betrachtet diese emotionale Beteiligung als positiv für das Publikum, da es die emotionale Übertragung der Dolmetschung spürt und schätzt. D2: Er beschreibt, wie er sich in einer Situation, in der eine Frau eine traurige Geschichte erzählte, emotional distanzieren musste. Er nutzt eine Technik, um sich von seiner eigenen Stimme zu dissoziieren und sich auf seine Aufgabe zu konzentrieren, trotz der eigenen emotionalen Reaktionen. Ein Zitat von Tony Robbins, das in der Dolmetscherkabine hängt, dient ihm dabei als Erinnerung, dass er die Stimme für das Publikum sein muss, unabhängig von seinen persönlichen Gefühlen. D3: Sie gibt zu, dass sie sich manchmal emotional berührt fühlt, wenn Tony über besonders bewegende Themen spricht, jedoch hat sie sich nie so tief einlassen, dass es ihre Arbeit beeinträchtigte. Sie hält sich bewusst zurück und nimmt nicht an den Aktivitäten teil, um professionell zu bleiben. Sie hat den Wunsch, eines Tages als Teilnehmerin an den Veranstaltungen teilzunehmen, da sie die Erfahrung aus der Perspektive der Teilnehmer erleben möchte, ohne durch ihre Rolle als Dolmetscherin eingeschränkt zu sein. D4: Er gibt an, dass er nie von seinen Emotionen überwältigt wurde, bemerkt jedoch, dass er sich manchmal zu sehr von der Energie mitreißen lässt, besonders wenn er mehr Energie in seine Dolmetschung legt, als Tony Robbins selbst ausstrahlt. Dies führte gelegentlich zu einer Diskrepanz zwischen dem, was auf der Bühne passiert, und dem, was die Zuhörer durch ihre Kopfhörer wahrnehmen. Er erkennt diese Momente und bemüht sich, sein Energieniveau anzupassen, um eine konsistente und harmonische Dolmetschung zu gewährleisten.
K7	K7.1	D1: Er versucht, den Sprecher zu spiegeln und die kommunikative Absicht von Tony Robbins zu übertragen. Wenn Tony laut und emotional spricht, passt er seinen Ton entsprechend an, um das Publikum genauso zu erreichen, wie es Tony beabsichtigt. D2: Er betont, dass physische Bewegung und Ausdruck in der Dolmetscherkabine dabei helfen, die Energie hochzuhalten und eine Verbindung zum Publikum aufzubauen. Durch aktives Bewegen und Einsatz des Körpers können sie die Emotionen besser transportieren und so zur Atmosphäre des Events beitragen. Obwohl das Publikum sie nicht sehen kann, ist diese Dynamik für die Qualität der Interpretation entscheidend. D3: Sie erklärt, dass sie die Atmosphäre nicht direkt dolmetschen muss, da die Teilnehmer diese unmittelbar erleben. Sie konzentriert sich jedoch darauf, die Energie im Dolmetscherstand so hoch zu halten wie außerhalb, um sicherzustellen, dass die Energie und Emotionen durch ihre Stimme übertragen werden und die Teilnehmer diese auch spüren können. D4: Er beschreibt, wie er die Atmosphäre der Veranstaltung einfängt und wiedergibt. Mit seiner Bühnenerfahrung, einschließlich Live-Moderationen und Voiceovers, fällt es ihm leicht, die Stimmung und

		die Dynamik der Veranstaltung in seiner Dolmetschung umzusetzen. Er passt seine Stimmlage, Intonation und sogar die Wortwahl an die verschiedenen Sprecher wie Tony Robbins und andere Coaches an, um eine möglichst authentische Atmosphäre zu schaffen.
	K7.2	D1: Obwohl die technische Dolmetschung unabhängig von der Publikumsgröße gleichbleibt, fühlt er sich bei größeren Zuhörerschaften motiviert, seine Leistung zu verbessern und einen guten Eindruck zu hinterlassen. Er betont, dass es keinen technischen Unterschied macht, ob er für eine oder tausend Personen dolmetscht. D2: In Bezug auf das Publikum erläutert er, dass die Größe des Publikums für die technische Ausführung seiner Arbeit irrelevant ist. Er schildert eine persönliche Erfahrung, bei der er nach einer missglückten Interpretation von der Bühne geholt wurde. Dieses Erlebnis führte ihn dazu, die Bedeutung von Emotionen und deren Wirkung auf das Publikum zu reflektieren und seine Fähigkeiten in dieser Hinsicht weiterzuentwickeln. Er betont, dass sein Hauptziel bei jeder Veranstaltung ist, sicherzustellen, dass das Publikum genau das bekommt, was es erwartet und benötigt, unabhängig von der Anzahl der Zuhörer. D3: Obwohl bei Tony Robbins' Veranstaltungen Tausende von Menschen anwesend sein können, dolmetscht ihr Team speziell für eine portugiesischsprachige Gruppe, die typischerweise zwischen 80 und 100 Personen umfasst. Für sie und ihre Kollegen macht es keinen Unterschied, ob sie für eine Person oder für Hunderte dolmetschen — die Leidenschaft und die Qualität der Übertragung bleiben gleich. Diese Einstellung bewahrt sie auch bei Aufträgen, bei denen sie für nur eine Person dolmetscht, was ihre Professionalität und Hingabe zu ihrer Rolle unterstreicht. D4: Er spricht über seine Erfahrungen beim Dolmetschen für eine große Menge bei einem UPW-Event in London, bei dem er das Gefühl hatte, einen direkten Einfluss auf die Stimmung und Reaktionen des Publikums zu haben. Die Tatsache, dass die russischsprachigen Teilnehmer über das gesamte Stadion verteilt waren, gab ihm das Gefühl, einen wesentlichen Beitrag zur Veranstaltung zu leisten, indem er Tonys Botschaften für Tausende von Menschen zugänglich machte. Er betont den Nutzen, die direkte Reaktion des Publikums auf seine Dolmetschung sehen zu können, was ihm hilft zu beurteilen, ob bestimmte Witze ankamen oder die Botschaften verstanden wurden.

(Quelle: Eigendarstellung)

Interviewauswertung – Zweite Kürzung (Essenztabelle)

Tabelle 5: Zweite Kürzungsphase der Interviews – Essenztabelle

K1	K1.1	D1: Einladung durch Freund, UPW-Seminar, London 2015 D2: Business Development Manager, Treffen mit Gil Petersil, Einladung zum Dolmetschen, Reise nach London für UPW D3: Empfehlung durch Freundin, anhaltendes Bemühen um Teamwechsel, schließlich Aufnahme als Dolmetscherin D4: Visaprobleme verhinderten ersten Einsatz; erfolgreiche Teilnahme nach Casting und Dolmetschung eines TED Talks
	K1.2	D1: Dolmetscher für Tony Robbins seit drei Jahren D2: Dolmetscher für Tony seit April 2016, 20-25 Events D3: Seit 2016 im Team, 13 Events dolmetscht D4: Teilnahme an vier Veranstaltungen seit 2018
	K1.3	D1: Erstes Dolmetschen, UPW-Seminar London, Ende 2014/Anfang 2015, anspruchsvoll, wenig Dolmetscherunterstützung D2: Erste Erfahrung in London, unpassender Anzug, schnelles Tempo, Anpassung durch lockere Kleidung und Körpersprache D3: Erstes Event in San Jose, gut vorbereitet durch Freundin, erfüllender Traum D4: Anfängliche Nervosität durch schnelles Sprechen und kalte Umgebung; Adrenalin und Eingewöhnung durch eigenständiges Dolmetschen
K2	K2.1	D1: Tempo und Emotionen übertragen D2: Schnelles Tempo, präzise Wortwahl, Dolmetschung ins bedeutungsdichtere Russisch D3: Schnelle Sprechweise, Teamarbeit in Schichten, laute Musik erfordert lautes Sprechen, Timing bei Publikumsreaktionen kritisch D4: <u>Schnelles Sprechen und schwierige Wortwahl; Probleme, Publikumsreaktionen zu erfassen</u>
	K2.2	D1: Verlangsamten, Schlüsselphrasen fokussieren, Scheitern aufgrund der Sprechgeschwindigkeit, Erfahrung entscheidend D2: Shadowing, Antizipation, Kompression; Anpassung an Tonys Stil durch Erfahrung D3: Synchrones Beenden mit Tony zur Publikumsinteraktion, Glossar für schnelles Reagieren D4: <u>Bevorzugt strukturiertes Dolmetschen mit Fokus auf Inhalt statt schnelle wörtliche Dolmetschung</u>
	K2.3	D1: Skepsis gegenüber Tonys Profanität, Notwendigkeit der Abschwächung im Russischen

		D2: Kreative Freiheit, situativ angepasste Nutzung D4: Suche nach passenden Ausdrücken für Kraftausdrücke; Nutzung von humorvollen, respektvollen Alternativen
K3	K3.1	D1: Hohe Sprechgeschwindigkeit, schnelle Themenwechsel, emotionale Ausdrucksweise D2: Tony einzigartig in Bedeutung und Emotion, weniger technisch, mehr auf Echtheit fokussiert D3: Unterscheidet sich durch Sprechgeschwindigkeit und häufige Profanität D4: Hohe Energie, Fluchen und schnelle Themenwechsel sind üblich bei vielen Rednern
	K3.2	D1: Andere Motivationsredner fokussieren mehr auf Inhalt, weniger auf Emotion D2: Unterschiedliche Herausforderungen bei Nick Vujicic und Eckhart Tolle, Tony bleibt einzigartig in Präsentation und emotionaler Tiefe D3: Einzigartigkeit gegenüber anderen Motivationsrednern, kein Vergleich zu anderen außer Nachahmer Kane Minkus D4: Arbeit für das Kabbalah Center zeigt ähnliche Herausforderungen; Unterschiede in der Präsentation und im Umgang mit dem Publikum, aber ähnliche Grundanforderungen im Dolmetschen
K4	K4.1	D2: Dickens-Prozess emotional intensiv, Arbeit in Schichten D3: Intensive emotionale Erfahrungen während des Dickens-Prozesses, schätzt die Möglichkeit, diesen Prozess zu dolmetschen D4: Emotionale Distanz zu dramatischen Erlebnissen der Teilnehmer; Fokus auf emotionale Unterstützung ohne eigene traumatische Bezüge
	K4.2	D1: Meditationen technisch einfach, Tony langsamer und mit Pausen, er bleibt präsent und distanziert D2: Nutzt Meditationstechniken zur Vorbereitung und während des Dolmetschens, bleibt mit Publikum verbunden D3: Spezialisiert auf Selbstentwicklung, erfahrene Meditationssprecherin, distanziert sich während der Arbeit von persönlicher Meditation, konzentriert sich auf die Vermittlung D4: Nutzung von Meditationserfahrung und Hypnotherapie zur effektiven Dolmetschung von Meditationssitzungen; Entscheidungsfreiheit über Beteiligung
	K4.3	D1: Keine vorherige NLP-Erfahrung, Interesse durch Dolmetschen geweckt, Verständnis für Tonys Anweisungen und deren Übermittlung D2: Erfahrungen mit NLP, erleichtern die Dolmetschung von Tonys Techniken, verbessertes Verständnis nach Teilnahme an Leadership Academy D3: Keine Expertin für NLP, strebt danach, die Absichten hinter Tonys Anweisungen zu verstehen und korrekt zu dolmetschen D4: Mangelnde Vorbereitung auf NLP-Techniken; Schwierigkeiten bei der systematischen Übertragung und Anpassung spezifischer NLP-Ausdrücke ins Russische
K5	K5.1	D1: Interesse an Geschäftstrainings, keine spezifischen Vorbereitungen wie Filme/Bücher, Handbücher nicht hilfreich, Erfahrung entscheidend D2: Vorbereitung durch Studium persönlicher Entwicklungsthemen, intensive Vorbereitung durch Videos und Lesen über Tony Robbins D3: Langjährige Erfahrung minimiert spezifische Vorbereitungsbedürfnisse, fokussiert auf praktische Aspekte wie angemessene Kleidung und körperliche Bereitschaft D4: Umfassende Vorbereitung durch Studium relevanter Konzepte und Materialien; Herausforderungen durch die Intensität live Events im Vergleich zu Vorbereitungen zuhause
	K5.2	D1: Keine speziellen ethischen Regeln für Tony Robbins, Bedeutung von Vertraulichkeit und Diskretion, gleiche ethische Prinzipien für alle Kunden D2: Ethische Verantwortung bewusst, Ziel ist es, optimale Erfahrung für Seminarbesucher zu gewährleisten D3: Gleiche ethische Grundsätze für alle Aufträge, leichte Anpassungen bei der Vertraulichkeit bei Tony Robbins-Events im Vergleich zu politischen oder sicherheitssensitiven Einsätzen D4: Ethische Herausforderungen durch Nutzung von Humor und Nachahmung von Akzenten; tiefgehende Selbstreflexion nach einer sensiblen Interaktion, die zu einer Neubewertung des eigenen Verhaltens führte
K6	K6.1	D1: Emotionale Beteiligung bei suizidalen Fällen, hohe emotionale Intensität erforderlich, klassische Kriterien der Wiedergabe nicht anwendbar D2: Vermittlerrolle, tiefgründige, präzise Inhaltsübertragung, Befriedigung durch Teilnehmerfeedback D3: Versteht sich klar als Kommunikationskanal, nicht als Teilnehmerin; nutzt aktive Bewegungen im Dolmetscherstand zur Energieerhaltung D4: Anfängliche Identifikation mit den Teilnehmern; zunehmendes Lernen und Distanzieren von direkter Beteiligung; emotionale Resonanz während Meditationen und Übungen, die hilft, Atmosphäre und Emotionen effektiv zu vermitteln
	K6.2	D1: Persönliche emotionale Resonanz verstärkt Qualität des Dolmetschens, emotionale Übertragung wichtig für Publikumserlebnis D2: Emotionale Distanzierung notwendig, Technik zur Dissoziation von eigener Stimme, Robbins' Zitat als Fokusstütze D3: Emotional berührt von tiefgehenden Themen, bleibt jedoch professionell distanziert; Wunsch, einmal als Teilnehmerin die Veranstaltungen zu erleben D4: Keine Überwältigung durch Emotionen; Selbstkorrektur bei Übertragung von zu viel Energie; Bemühen um Anpassung des Energieniveaus zur Gewährleistung einer konsistenten Dolmetschung
K7	K7.1	D1: Spiegelt Ton und Emotionen von Tony, passt Dolmetschung dynamisch an Tonys Stil an

		D2: Physische Bewegung in Kabine zur Energieerhaltung, Verbindung zum Publikum durch körperlichen Einsatz D3: Keine direkte Dolmetschung der Atmosphäre nötig; konzentriert sich darauf, die Energie und Emotion durch ihre Stimme zu übermitteln D4: Nutzung von Bühnenerfahrung für authentische Atmosphäre in der Dolmetschung; Anpassung von Stimmführung und Wortwahl an verschiedene Sprecher
	K7.2	D1: Leistung und Motivation unabhängig von Zuhöreranzahl gleichbleibend, kein technischer Unterschied bei Größe des Publikums D2: Publikumsgröße irrelevant für technische Qualität des Dolmetschens, emotionale Wirkung essentiell, Reflexion und Weiterentwicklung nach Fehlschlag auf Bühne D3: Dolmetscht spezifisch für eine portugiesischsprachige Gruppe; gleiche Leidenschaft und Qualität unabhängig von der Zuhörerzahl D4: Erfahrung des direkten Einflusses auf das Publikum bei großen Veranstaltungen; Betonung der Wichtigkeit, Publikumsreaktionen direkt zu beobachten, um die Effektivität der Dolmetschung zu beurteilen

(Quelle: Eigendarstellung)