

Ich suche ...

Suchbegriff eingeben



SUCHEN

Ratgeberthemen

Alle anzeigen

Magazin

Ratgeber

DIE NEUESTEN STELLENANGEBOTE

Projektleiter Holzbau – Zimmerel
Gfeller Consulting & Partne...
Raum Zug

Telefon-/Radio Switch Systemadmin.
Skyguide
Wangen b. Dübendorf/Fughafen Zürich

RdM Entretien Ligne de Contact
SBB CFF FFS
Genève

News » Ratgeber » Der richtige Einsatz von Dolmetschern



Ratgeber

02. Oktober 2018

Der richtige Einsatz von Dolmetschern

Von ihrem Einsatz hängt oft viel ab und trotzdem wird ihre Rolle nicht selten unterschätzt oder gar vernachlässigt - die Dolmetscher. Sie spielen in vielen internationalen Verhandlungen eine wesentliche Rolle, wobei hier zu differenzieren ist: Von Dolmetschern sprechen wir in der Simultanübersetzung, in welcher gesprochener Text von einer in eine andere Sprache übersetzt wird. Andernfalls handelt es sich um Übersetzer, die zeitversetzt Dokumente von einer Sprache in eine andere transferieren.

Die Aufgaben, die sie dabei zu bewältigen haben, sind vielfältig, die Übersetzung, vorzugsweise mit technischem, kaufmännischem oder juristischem Fachvokabular, ist nur ein Teil davon. Von einem guten Dolmetscher wird erwartet, dass er auch „zwischen den Zeilen“ interpretiert, kulturelle Nuancen wahrnimmt und möglichen Missverständnissen vorbeugt, ohne dabei aktiv in die Verhandlungen einzugreifen. Oft überrascht zudem das ungleiche Verhältnis der Sprachanteile. Nach einer langen Ausführung in der lokalen Sprache fällt die Übersetzung des Dolmetschers verhältnismässig kurz aus. Dies ist ein Indiz für eine indirekte Sprachkultur, die im Gegensatz zum Englischen oder Deutschen bestimmte Sachverhalte oft nicht ausdrücklich definiert, sondern eher indirekt und damit weitaus umfangreicher beschreibt.

Wer auch immer für das Dolmetschen verantwortlich ist: Die Rolle und der Einsatz des Dolmetschers sollten vor Beginn der Verhandlungen sorgfältig abgestimmt sein. Die Qualität der Kommunikation hängt stark von der Anzahl der eingesetzten Übersetzer ab. Der Spruch „Weniger ist mehr“ bewahrheitet sich auch hier. Wenn es mit einem guten Fachmann gelingt, die Komplexität der Themen zu reduzieren und den Kommunikationsfluss zu vereinfachen, hat man bei internationalen Verhandlungen schon viel gewonnen.

Folgende Grundregeln haben sich bewährt:

- Der Dolmetscher muss im Voraus über die Agenda und den gesamten Verhandlungsablauf informiert werden.
- Unterbrechungen (jede Stunde circa fünf bis zehn Minuten) und ausreichend Zeit für Übersetzungen sind einzuplanen. Vermeiden Sie Dialekte.
- Vermeiden Sie Begriffe mit mehrfacher, missverständlicher Bedeutung.
- Vermeiden Sie doppelte Verneinungen.
- Erklären Sie jedes wesentliche Konzept auf verschiedene Weise.
- Sprechen Sie nicht mehr als ein oder zwei Minuten und unterbrechen Sie dann, um dem Dolmetscher die Möglichkeit zur Verarbeitung und Übersetzung zu geben.
- Sorgen Sie dafür, dass sich der Dolmetscher Notizen machen kann.
- Um zu verhindern, dass verbale Äußerungen in der Hitze der Diskussion vergessen werden, schreiben Sie wesentliche Punkte an die Tafel. Bedienen Sie sich dabei Bildern und Diagrammen. Nicht umsonst heisst es „Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte“.
- Erwägen Sie schon im Vorfeld mögliche Missverständnisse: Zum Beispiel ist eine Zahl mit zehn Stellen in den USA eine Billion, in Deutschland oder Frankreich eine Milliarde.
- Ermutigen Sie den Dolmetscher zu Rückfragen, wenn einzelne Punkte der Verhandlung einer weiteren Klärung bedürfen.
- Der Dolmetscher ist dafür verantwortlich, dass beide Parteien ständig darüber informiert sind, was gerade gesagt und verhandelt wird. Ist dies nicht mehr gewährleistet, muss er auch das Recht haben, die Diskussion zu unterbrechen.
- Ist eine Vereinbarung vollständig oder in kompletten Teilschritten abgeschlossen, dann sollte vor Fortsetzung darüber ein kurzes schriftliches Protokoll verfasst und über dessen Inhalt Konsens hergestellt werden.

Dolmetscher sind keine Statisten am Rande, sondern integral für den – guten oder eben schlechten – Verlauf von Verhandlungen mitverantwortlich. Oft bereitet er Wege und schafft die Basis für die Gesprächsatmosphäre. Jedoch sollten Sie auf jeden Fall vermeiden, dass der Dolmetscher zu einem selbstständigen Verhandlungsteilnehmer wird. Das ist definitiv nicht seine Aufgabe.

Etwas anderes gilt wenn der Dolmetscher auch andere Funktionen während einer Verhandlung wahrnimmt. Hierzu zählen beispielsweise lokale Agenten, die als Kontaktpersonen vor Ort den gesamten Prozess begleiten und dabei auch für die Simultanübersetzung verantwortlich sind. Gleiches gilt für zweisprachige Mitglieder des Verhandlungsteams, die neben ihrem Mandat zusätzlich noch die Rolle des Dolmetschers übernehmen.

Wenn man Dolmetscher richtig einsetzt und effektiv mit ihnen zusammenarbeitet sind sie ein wesentlicher Bestandteil für Ihren Verhandlungserfolg im Ausland.

Mehr zu [Sergey Frank International](#)

Alles über die Neuerscheinung von Sergey Frank finden Sie unter [International Business to go](#)

