



ISSN 1866-5268

ISSN en ligne 2261-2750

Der Translator an Schnittstellen - Neue Wege für ein Berufsbild

Andrea Kyi-Drago

Traductrice

andrea@kyo-drago.de

Gerald Schlemminger

Haute École Pédagogique, Karlsruhe, Allemagne

Gerald.ingo.schlemminger@ph-karlsruhe.de

Reçu le 14-05-2017 / Évalué le 20-06-2017 / Accepté le 30-09-2017

Le traducteur comme médiateur - une nouvelle approche de la profession

Résumé

Le champ des activités du traducteur implique des défis complexes et parfois conflictuels entre des priorités de langues, cultures, conventions, règles ou idéologies. Par conséquent, l'identité professionnelle du traducteur n'est pas claire : il est décideur responsable, mais reste en même temps dans l'esprit des clients encore invisible. Cette perception dévalorisante des autres, il la transfère à son auto-perception. Les conflits qui se posent devant des situations toujours plus hétérogènes dans le domaine des activités du traducteur peuvent être gérés grâce à notre modèle de médiation afin de renforcer son auto-perception et la perception par les autres. A travers un exemple pratique les auteurs montrent comme ce modèle peut être appliqué dans la pratique professionnelle du traducteur.

Mots-clés : image professionnelle, traducteur, médiation, conflits, gestion de conflits

Der Translator an Schnittstellen - Neue Wege für ein Berufsbild

Zusammenfassung

Das Handlungsfeld des Übersetzers ist ein komplexes Spannungsfeld von Sprachen, Kulturen, Konventionen, Regeln oder Ideologien. Das Berufsbild ist entsprechend unklar: Er ist verantwortungsbewusster Entscheidungsträger, bleibt gleichzeitig in den Köpfen der Auftraggeber aber immer der Unsichtbare und überträgt diese Fremdwahrnehmung auf seine Selbstwahrnehmung. Das mediative Modell der Translation ermöglicht es, Konflikte, die sich vor dem Hintergrund immer neuer heterogener Situationen im Handlungsfeld des Übersetzers abspielen, zu bearbeiten und die Selbst- und Fremdwahrnehmung des Übersetzers im Sinne einer Verbesserung seines Berufsbilds zu stärken. Anhand eines Praxisbeispiels zeigen die Autoren wie das mediative Modell in der translatorischen Praxis angewandt werden kann.

Schlüsselwörter: Berufsbild, Übersetzer, Mediation, Konfliktbearbeitung

The Translator at Interfaces - New Approaches for a Profession

Abstract

The professional field of the translator implies complex challenges which may sometimes produce conflicts between priorities of languages, cultures, conventions, rules or ideologies. Therefore the professional identity of the translator is unclear: he is a responsible decision-maker, at the same time, in the minds of the clients, he is still invisible - and he transfers this perception to his self-perception. With the mediation model of translation, arising conflicts due to new heterogeneous situations in the professional field of the translator can be managed to strengthen his self-perception and the perception by others. A practical example which shows how the model of mediation can be applied in the professional practice of translation.

Keywords: Professional image, translator, mediation, conflict management

1. Wie sich das Berufsbild eines Übersetzers darstellt

Übersetzt wurde schon immer. Nachweislich stellen sich Übersetzer¹ seit mehr als 2000 Jahren dieselben Fragen, wie z. B. Cicero, der sich bereits ca. 46 v. Chr. des bis heute aktuellen, nach wie vor nicht schlüssig gelösten Problems (Ahmann, 2012: 117-125) bewusst war, ob frei (*ut orator*) oder wörtlich (*ut interpres*) zu übersetzen sei (Cicero, in der Übersetzung von Mebold, 1827: 782). Dies ist nicht die einzige Dichotomie, von der der Übersetzer und in Folge sein Berufsbild betroffen ist. Die Notwendigkeit extrem interdisziplinärer Kompetenzen und Fähigkeiten², welche die bloße Kenntnis zweier Sprachen bei weitem übersteigen (Braem 1966), steht der allgemeinen Auffassung von Übersetzen als einem rein reproduktiven Prozess konträr entgegen. Die Reduzierung der Kompetenz des Übersetzers auf Bilingualität und seiner Tätigkeit auf Reproduktion wirkt sich auf das professionelle Tagesgeschäft des Übersetzers und somit auf die Wahrnehmung seines Berufes aus. Auftraggeber stellen sich die Ausführung der Dienstleistung des Übersetzens „möglichst schnell, möglichst billig, möglichst gut, möglichst unauffällig, (d. h. u. a., möglichst ohne unangenehme Fragen an den Autor des Originaltextes zu stellen)“ (Wilss, 1997: 91) vor. Dass Übersetzen ein permanenter und komplexer Entscheidungsprozess ist, berücksichtigen sie nicht. Die Berufsbezeichnung des Übersetzers ist ungeschützt, so dass sich jeder, der denkt, übersetzen zu können, Übersetzer nennen darf. Und so mancher „Feld, Wald- und Wiesenübersetzer“ (Wilss, 1987: 17) oder „Dreigroschentranslator“ (Prunč, 1997: 104) reduziert Übersetzen fälschlich ebenfalls auf Bilingualität und produziert das eine oder andere ‚schnell und billig erstellte‘, aber unter Umständen missglückte Translat. An diesem wird der qualifizierte Übersetzer, der nach wissenschaftlich gesicherten Methoden vorgeht, zuweilen gemessen. Kunden sehen oft zunächst nur den günstigen Preis, nicht aber die schlechte Qualität. Wenn der qualifizierte Übersetzer, um überhaupt

noch Aufträge zu erhalten, gleichermaßen ‚schnell und billig‘ arbeitet, kann die Qualität nicht mehr gewährleistet werden. Der professionelle Translator ist insofern mit einer spiralförmigen Entwicklung ins Negative konfrontiert. Dabei überträgt sich die gängige Fremdwahrnehmung im Laufe eines professionellen Übersetzerlebens in Form einer „voluntary servitude“, einer freiwilligen Unterwerfung (Katan, 2011: 84), häufig auf seine die Selbstwahrnehmung. Die Dichotomie zwischen ‚freiwilliger Unterwerfung‘ und einer ‚von verantwortungsvollem Treffen komplexer Entscheidungen geprägte Tätigkeit‘ betrifft die Person des Übersetzers und verursacht auch in ihm selbst Konflikte.

Während in der Translatologie vielfältige Aspekte des Translationsprozesses des ausgangs- oder des zielsprachlichen Textes in umfangreichen Studien betrachtet werden, bleibt die Person des Translators, die in ihrem Tätigkeitsfeld Konflikte aushalten und lösen muss, in den Modellen und Theorien der Translation weitgehend unberücksichtigt, wie Andrea Kyi-Drago in ihrer Promotionschrift (2016: 109-110, 163-174) gezeigt hat. Sie entwickelt Vorschläge, wie der Translator mit diesen Konflikten lösungsorientiert umgehen kann. Dabei verknüpft sie translationswissenschaftliche Erkenntnisse mit denen von Mediation als Konfliktbearbeitungsverfahren³. Das „mediative Modell der Translation“ (Kyi-Drago, 2016) fokussiert die Person des Übersetzers und verfolgt das Ziel, translator-interne Konflikte bewusst zu machen und zu bearbeiten. Es wird nicht auf einen Schlag Selbst- und Fremdwahrnehmung des Translators grundlegend verändern, kann diese jedoch in Bewegung bringen und so langfristig zu einer Stärkung und Verbesserung des Berufsbilds beitragen. Wir werden im Folgenden die Anwendung unseres mediativen Modells der Translation am Beispiel des Übersetzungsprozesses eines technischen Textes aus der französischen in die deutsche Sprache darstellen.

2. Beispiel einer Übersetzung aus der französischen in die deutsche Sprache

Wir stellen zunächst die verschiedenen Etappen des Übersetzungsprozesses dar, von der Anfrage, über die Auftragsituation und die Analyse des Ausgangstextes bis hin zu den Faktoren, welche die translatorinternen Konflikte auslösen.

2.1 Von der Anfrage über den Auftrag zur Lieferung des Translats

Die Autorin fungierte bei diesem Auftrag als Vermittlerin zwischen dem Auftraggeber und dem Übersetzer als Auftragnehmer. Beide sind ihr persönlich als sehr kompetente und erfahrene Vertreter ihrer jeweiligen Kernkompetenz bekannt. Der Auftraggeber ist einer der Marktführer in seinem Bereich. Der Übersetzer ist universitär qualifiziert und verfügt über mehr als zwei Jahrzehnte Berufserfahrung, vor allem auch mit Texten aus dem Fachgebiet dieses Auftraggebers.

2.1.1 Anfrageparameter

Eine technische Kurzinformation soll vom Französischen ins Deutsche übersetzt werden. Auftraggeber ist ein deutsches Unternehmen. Der Text liegt nur als Papierausdruck vor. Bei der elektronischen Version handelt es sich um die durch Einscannen der Papiervorlage entstandene PDF-Datei. Der Auftraggeber wünscht sich das Angebot eines Übersetzers, der „das schnell und kostengünstig mache [sic] könnte“⁴. Der Umfang beträgt ca. 4 400 Wörter. Auf Nachfrage, was der Kunde sich unter „schnell“ vorstellt, nennt er eine Lieferzeit von einer Woche. Geliefert werden soll die Übersetzung als formatierte MS-Word-Datei. Eine leere Dateivorlage mit Titelblatt, Kopf und Fuß sowie Formatvorlagen des Auftraggebers wird mitgeliefert. Die leere Dateivorlage unterscheidet sich hinsichtlich des Layouts stark von der Papier-/PDF-Vorlage. Der ausgangssprachliche Text ist durch 13 Abbildungen illustriert, die der Übersetzer aus der eingescannten ausgangssprachlichen Vorlage im PDF-Format kopieren und in die Übersetzung einfügen soll.

2.1.2 Angebot

Der Übersetzer kennt sich im Fachgebiet sehr gut aus. Die Formatierungsanforderungen stellen für ihn kein Problem dar. Eine Lieferzeit von einer Woche ist unter den gegebenen Parametern (wie Textmenge, Schwierigkeitsgrad, fachliche Kompetenz des Übersetzers) machbar. Da der Übersetzer gern mit dem Auftraggeber zusammenarbeiten möchte, geht er auf den Wunsch „kostengünstig“ ein und bietet die Übersetzung zu einem Preis an, der sich an der unteren Grenze der marktüblichen Preise bewegt.

Im Angebot bestätigt er, dass er die Abbildungen übernehmen wird. Da diese elektronisch nicht bearbeitet werden können, schlägt er vor, die Übersetzung der französischen Beschriftungen in einer unter den Illustrationen befindlichen zweisprachigen Legende zu integrieren. Alternativ bietet er zu einem Aufpreis die Herstellung elektronisch bearbeitbarer Abbildungen an, in welche die Übersetzung der Beschriftungen direkt einfließen könnte. Als Angebotsgültigkeit nennt der Übersetzer drei Wochen.

2.1.3 Auftrag

Da der Auftraggeber in der Anfrage den Eindruck vermittelt, die Übersetzung bereits eine Woche nach Anfrage zu benötigen, drei Tage nach Abgabe des Angebots jedoch noch keinen Auftrag erteilt hat, lässt der Übersetzer über die Autorin nachfragen, ob sein Angebot auf Interesse gestoßen sei. Der Auftraggeber teilt mit, dass unternehmensintern noch diverse Fragen zu klären seien, er aber

damit rechne, dass der Übersetzer den Auftrag erhalte. 25 Tage nach Abgabe des Angebots erhält der Übersetzer per E-Mail direkt vom Auftraggeber den Auftrag gemäß Angebot: Lieferzeit vier Tage, Abbildungstexte als zweisprachige Legende unter der jeweiligen Abbildung.

2. Analyse der Auftragsituation⁵

Der Übersetzer hatte bewusst die Angebotsgültigkeit auf drei Wochen begrenzt, da er mit seiner Familie ab dem 26. Tag nach der Anfrage einen Urlaub für zehn Tage gebucht hatte. Diese Situation erzeugt in ihm folgenden Konflikt:

- „Soll ich den Auftrag ablehnen, da ich ihn nicht mehr vor dem Urlaub bearbeiten kann?“
- Das ist nicht das, was er wirklich möchte, da es sich um eine ihm gut bekannte Textsorte handelt, die er mit großem Interesse und Freude bearbeiten könnte. Zudem hat er sich seit Langem um eine Zusammenarbeit mit dem Kunden bemüht.
- „Soll ich den Auftrag annehmen und versuchen, ihn in zwei Tagen zu bearbeiten?“
- Das ist kaum möglich, wenn er den Auftrag gewissenhaft bearbeiten möchte, was z. B. Korrekturlesen beinhaltet, auf das dann verzichtet werden müsste.
- „Nehme ich die Arbeit mit in meinen Familienjahresurlaub?“

Dank Internet und Notebook ist das aus technischer Sicht eine Möglichkeit. Gleichzeitig denkt er an die bereits diesbezüglich in der Vergangenheit und in der Gegenwart geführten Gespräche mit seiner Ehefrau und die maulenden Kinder, die sich schon oft über derartige Situationen beschwert haben. Er bemerkt, dass ihm in diesem Fall die Erholung im ohnehin schon kurzen Jahresurlaub entgehen wird, stellt dieses Problem jedoch für sich in den Hintergrund.

2.3 Analyse des Ausgangstextes⁶

Der Auftraggeber schrieb in seiner Anfrage: „Im Rahmen der Umstrukturierung und damit verbundenen ‚Standardisierungsprojekten‘ haben wir angefangen[,] unsere alten TKIs (Technische Kurzinformationen) zu überarbeiten und auf einen einheitlichen Stand zu bringen.“ In einem Telefonat legte der Auftraggeber den Skopos⁷ der Übersetzung fest, indem er erläuterte, was er unter „auf einen einheitlichen Stand [...] bringen“ versteht (Nord, 2009: 10), d. h., ein einheitliches Deckblatt und einen einheitlichen Kopf- und Fußbereich aller zu dieser Reihe gehörenden Dokumente in diversen Sprachen. Es geht bei der Vereinheitlichung somit „nur“ um Layout-Fragen.

Die Lektüre des französischen Ausgangstextes lässt die Vermutung zu, dass es sich nicht um einen sehr alten und zudem nicht originären ausgangssprachlichen Text handelt. Als deutsches Unternehmen ist die erwartete Ausgangssprache des Auftraggebers Deutsch, Berechnungsbeispiele im Text werden aber nicht in Euro und auch nicht in Französischem Franc, sondern Deutscher Mark präsentiert. Auf Nachfrage teilt der Auftraggeber mit, dass es seines Erachtens „eigentlich“ eine deutsche Version geben müsste, die der zuständige Mitarbeiter jedoch für unauffindbar hält. Er selbst habe eine deutsche Version innerhalb seiner eigenen langjährigen Betriebszugehörigkeit nie gesehen.

- Der Auftraggeber informiert weiterhin:
- Der französische Text wird seit jeher (wobei „jeher“ nicht spezifiziert wird) an die Kunden geschickt. Der Text repräsentiere den Stand der Technik.

Die Vereinheitlichung (sprich das modernere Layout) ist notwendig, da sich die Firma als innovatives Unternehmen sieht. Das Layout der alten Dokumente wurde immer wieder übernommen und entspricht nicht mehr der *Corporate Identity*. In diesem Zuge werden die Dokumente übersetzt, die nicht in allen Sprachen vorliegen. Auch diese Vervollständigung dient der Vereinheitlichung.

Was das Alter des Textes anbelangt, fällt dem Übersetzer zudem auf, dass die technische Möglichkeit, den beschriebenen Apparat in sehr kleiner und auch in sehr großer Ausführung zu konstruieren und zu liefern, in Abbildungen illustriert wird. Die Größe eines sehr kleinen Apparats wird durch einen Größenvergleich mit einer Streichholzschachtel mit der Aufschrift „Haushaltsware - 5 Pf - Deutsche Zündwarenmonopolgesellschaft“ veranschaulicht. Wie lange gibt es diese Schachteln schon nicht mehr? Eine kurze Internetrecherche gibt Antwort: Das Monopol wurde 1983 aufgehoben. Der Preis von 5 Pfennig verweist auf die 1960er Jahre. Der zugrundeliegende Text (ob Deutsch oder Französisch) könnte somit schon über 50 Jahre alt sein.

In der nächsten Abbildung wird die Größe eines 26 m langen und 100 m hohen Apparats veranschaulicht, indem vor der auf der Erde liegenden Düse sechs Männer stehen. Wenngleich dieses Bild zeitlich nicht ganz so eindeutig einzuordnen ist wie die Streichholzschachtel, erinnert die Darstellung der stolz aussehenden Männer ebenfalls an die 1960er Jahre als typischer Ausdruck eines im Kontext des Wirtschaftswunders neugewonnenen Selbstbewusstseins. Der Übersetzer fragt sich, ob die Beibehaltung dieser Abbildungen dem Innovationsgedanken des Auftraggebers entsprechen könne.

Ein weiteres Merkmal für die zeitliche Einordnung des Textes ist die Angabe von Druckwerten in der Einheit Torr. Torr ist als Maßeinheit des statischen Drucks

in Deutschland seit 1978, also seit 38 Jahren, nicht mehr allgemein zulässig, wengleich sie bis heute vereinzelt noch übernommen und somit gebraucht wird. Das im Text enthalte Berechnungsbeispiel für Kosten wurde bereits oben zitiert. Da die Deutsche Mark 2002 durch den Euro ersetzt wurde, lassen also verschiedene Elemente im Text die Schlussfolgerung zu, dass dieser ausgangssprachliche Text älteren Datums ist.

2.4 Translatorinterne Faktoren, die Konflikte auslösen

In diesem Praxisbeispiel ist der Faktor Zeit für die konfliktuelle Situation des Translators unter verschiedenen Gesichtspunkten verantwortlich.

- Der ausgangssprachliche Text ist ca. 40 Jahre alt. Der Auftraggeber ließ sich 25 Tage Zeit, das Angebot des Übersetzers anzunehmen und einen Auftrag zu erteilen. Gleichzeitig fordert er Lieferung innerhalb von vier Tagen, die genau in den geplanten Urlaub des Übersetzers fallen.
- Der Übersetzer hadert, ob er, auftragsgemäß, die Abbildungen unverändert übernimmt oder den Auftraggeber darauf aufmerksam machen soll, dass die Abbildungen dem Innovationsgedanken des Unternehmens widersprechen, was bedeuten würde, dass der Auftraggeber neue Abbildungen beschaffen müsste.
- Der Übersetzer erwägt, mit dem Auftraggeber zu besprechen, die veralteten Angaben in Torr durch mbar zu ersetzen, was bedeuten würde, dass der Auftraggeber alle Druckangaben umrechnen müsste.
- Die längst ungültige Währung müsste in Euro umgewandelt werden. In diesem Zuge müsste der Auftraggeber aktuelle Energieverbrauchswerte bereistellen. Alternativ müsste er das Berechnungsbeispiel „neutralisieren“, also konkrete Zahlenwerte durch allgemeine Formulierungen ersetzen.
- Die passiven Formulierungen und andere sprachlichen Merkmale im französischen Ausgangstext, bei dem es sich vermutlich um eine Übersetzung aus dem Deutschen handelt, sind nicht mehr zeitgemäß. Die französische Version erscheint nicht authentisch zu sein. Der Übersetzer erwägt, dem Auftraggeber eine Überarbeitung der französischen Textversion zu empfehlen.

Der Übersetzer sieht sich in einem mehrfachen Dilemma. Die Autorin, selbst Übersetzerin, kennt derartige Situationen und schlägt vor, die konfliktuellen Themen nach dem von ihr entwickelten „mediativen Modell der Translation“ (Kyi-Drago 2016) zu bearbeiten.

2.5 Die Frage der Wahrnehmung

Vorausgeschickt werden muss, dass die translatorischen Konflikte indirekt über die Autorin des vorliegenden Artikels bearbeitet werden, d.h. der Translator stand nicht direkt mit dem Auftraggeber in Verbindung, sondern die Autorin, selbst Übersetzerin, fungierte als Mittlerin: für den Auftrag, die Kommunikation und die Bearbeitung der translatorischen Konflikte mit dem Auftraggeber. Dabei unterscheidet sie zwischen der Selbst- und der Fremdwahrnehmung des Übersetzers. Bezüglich der Selbstwahrnehmung führt sie Gespräche mit dem Übersetzer, bezüglich der Fremdwahrnehmung führt sie Gespräche mit dem Auftraggeber.

2.5.1 Selbstwahrnehmung

- Der Übersetzer entspricht der von Katan (2011: 84) in seiner Online-Studie ermittelten freiwilligen Unterwerfung (*voluntary servitude*). Er ist der Auffassung, dass
- er den Auftrag entweder annehmen und mit in den Urlaub nehmen oder ihn ablehnen muss,
- er den Auftraggeber belästigen könnte, wenn er ihn auf die alten Abbildungen, Maß- und Währungseinheiten hinweist,
- er vom Auftraggeber als inkompetent eingestuft werden könnte, wenn er die Auffälligkeiten des Ausgangssprachlichen Textes anspricht,
- er die konfliktuelle Situation resignierend akzeptieren muss, obwohl er um seine Qualifikation, Kompetenz und Erfahrung weiß.

Diese Selbstwahrnehmung findet in der Translationswissenschaftlichen Literatur zahlreiche Bestätigungen. So beschreibt Braem, dass „er [der Übersetzer] drei Seiten nahezu mühelos in die andere Sprache überträgt und dann drei Tage braucht, um ein einziges Wort zu finden [und dass es sich der] Übersetzer versagen [muss], jemals krank zu werden.“ (1966) Wilss stellt fest, dass der Übersetzer davon überzeugt ist, „möglichst schnell, möglichst billig, möglichst gut, möglichst unauffällig, [...] d. h. u. a., möglichst ohne unangenehme Fragen an den Autor des Originaltextes zu stellen [...]“ (1997: 91) arbeiten zu müssen. Auch die Bedenken des Übersetzers im beschriebenen Beispiel, vom Auftraggeber unter Umständen als inkompetent wahrgenommen zu werden, werden von Wilss bestätigt, „denn der Übersetzer - so auch heute noch die weitverbreitete Meinung - braucht ja nur das zu übersetzen, ‚was dasteht‘“ (1997: 94). McTague zeigt im Zusammenhang mit Fehlern im Original, dass der Auftraggeber sich dem Übersetzer gegenüber darüber erbost zeigen kann, obwohl dieser die Probleme des Ausgangssprachlichen Textes nicht zu verantworten hat (vgl. 1996: 167). Dabei ist es gleichgültig, ob der Übersetzer auf Fehler im

Ausgangstext hinweist und sich der Auftraggeber dadurch unangemessen kritisiert sieht oder ob der Übersetzer die Fehler im Translat übernimmt und somit dort nicht das wiedergegeben wird, was der Auftraggeber beabsichtigt.

Um dem Übersetzer eine Veränderung seines translatorischen Konfliktes zu ermöglichen, bespricht die Autorin mit ihm den Unterschied zwischen Problem und Konflikt (Kyi-Drago, 2016: 163-174). Bei Problemen geht es um die Sache. Fragen, die translatorische Probleme erkennen lassen, lauten z. B.:

- Wie gehe ich mit der alten Währung und der nicht mehr gängigen Druckangabe in Torr um?
- Wie übersetze ich ein Berechnungsbeispiel, das auf Werten beruht, die mehrere Jahrzehnte alt sind, für einen zielsprachlichen Leser von heute?
- Wie gehe ich mit dem passiven Stil um?

Die Translationswissenschaft gibt Antworten auf diese Frage: Ich behalte DM oder Torr bei. Ich rechne in eine andere Währung bzw. in mbar um. Ich füge bei der einen oder der anderen Option eine Erklärung in Form einer Fußnote hinzu oder nicht. Ich entferne mich weiter vom Text und finde in der Zielsprache eine allgemeine Formulierung usw.

Man erkennt, dass Modelle und Theorien der Translation dem Übersetzer optionale Vorgehensweisen zum Lösen translatorischer Probleme anbieten, die er beherrscht. Übersetzen ist ein permanenter Entscheidungsprozess (vgl. Levý 1967). Wenn sich der Übersetzer bewusst wird, dass es nicht das Problem an sich ist, welches ihm Schwierigkeiten bereitet, sondern vielmehr die Anforderung, die der Übersetzungsvorgang als Entscheidungsprozess impliziert, wird ihm klar, dass die Entscheidungsfindung die Person des Übersetzers selbst betrifft. Dieser Umstand ist für den Konflikt verantwortlich. Der Definition von Konflikt Glasl folgend, geht es also nicht um die Sache, sondern die Person, die „eine Differenz bzw. Unvereinbarkeiten im Wahrnehmen und im Denken bzw. Vorstellen und im Fühlen und im Wollen [erlebt]“ (Glasl 2004: 17).

In der Anwendung bedeutet dies Folgendes: Der Übersetzer sieht sich einem Konflikt ausgesetzt, der sich in ihm selbst zuträgt. Er kann entscheiden, die Währung von DM in EUR umzuwandeln, die Zahlenwerte umzurechnen. Aber ist der Auftraggeber damit einverstanden? Werden Zahlenwerte, die mit der Währungsangabe DM wenigstens noch vergangenen Zeiten zugeordnet werden konnten, nicht vollständig absurd, wenn sie unkommentiert mit der Währung EUR verknüpft werden? Empfindet der Auftraggeber den Hinweis auf das Problem als „lästig“ und nimmt beim nächsten Mal vom Übersetzer als Auftragnehmer Abstand? Fühlt sich der Auftraggeber gemäßregelt, wenn der Übersetzer die Aktualität der

Abbildungen in Frage stellt? Ärgert er sich, weil er sich so an die Abbildungen gewöhnt hat, dass es ihm nicht auffiel oder weil er sie gar für angemessen hält? Ist er dankbar für den Hinweis, nicht aber mit der Folge daraus, neue Abbildungen herzustellen und diese in sämtliche Sprachversionen einarbeiten zu lassen?

Die Bewusstmachung des Unterschieds und mehr noch, der Notwendigkeit einer klaren Unterscheidung und Trennung zwischen den objektbezogenen Problemen und den subjektbezogenen Konflikten war dem Übersetzer neu. Er erkannte, dass er sich „Unzulänglichkeiten“ zu schnell selbst zuschreibt und dass sich während des Übersetzungsprozesses ergebende Probleme für ihn insofern keine Schwierigkeiten darstellten, als er qualifiziert, kompetent und erfahren genug ist, um Lösungen oder Lösungsoptionen zu finden. Da er die Konflikte jedoch gar nicht als solche wahrgenommen hat, kam es immer wieder zu Situationen wie „dann mache ich das eben“, „dann kann ich es nicht ändern“, „dann lasse ich es eben sein“, Gedanken, die für eine *voluntary servitude* stehen.

Die Autorin schlug vor, im Sinne des von ihr erarbeiteten „mediativen Modells der Translation“ (Kyi-Drago, 2016: 249-276) mit dem Auftraggeber zu sprechen. Wie stellen sich die nach der Unterscheidung zwischen Problem und Konflikt, zwischen Sache und Person für den Translator als konfliktuell eingestuften Fragestellungen in der Fremdwahrnehmung, d. h. der Wahrnehmung des Auftraggebers dar?

2.5.2 Fremdwahrnehmung

Kehren wir zur Anfrage zurück: Es sollte ein Übersetzer gefunden werden, der „das schnell und kostengünstig mache [sic] könnte“. Die hinter dieser Formulierung stehende Fremdwahrnehmung des Übersetzers seitens des Auftraggebers konkretisierte sich im weiteren Verlauf durch Sätze wie: „Wenn der plötzliche Urlaub wichtiger ist, ...“ oder „Unsere Sekretärin hat nicht einmal einen Tag benötigt, um eine ähnliche Textmenge eines deutschen Textes aus derselben Dokumentenreihe abzutippen.“ Mit der ersten Aussage aberkennt der Auftraggeber die Bedeutung des Jahresurlaubs für den Übersetzer. Mit der zweiten Bemerkung setzt ein Mitarbeiter des Auftraggebers eine reine Reproduktionstätigkeit wie das Abtippen mit Translation gleich, bei der es sich hingegen um die kreative Produktion eines vorhandenen Textes in einer Zielsprache handelt.

Der Konflikt wird hier erkennbar. Die Autorin hatte für das Gespräch noch die Punkte „Währung“, „Torr“, „Abbildungen“ und „Authentizität der französischen Textversion“ auf der Tagesordnung. Da die Umsetzung dieser Punkte die Zusammenarbeit des Auftraggebers mit dem Translator erfordern würde, erwartete sie eine weitere Verschlechterung der Gesprächsstimmung, wenn sie zudem auf dem Unterschied zwischen der Reproduktionstätigkeit des Abtippens und der Entscheidungsverantwortung beim Übersetzen beharren würde. Es gelang ihr, die Gesprächssituation wieder angenehm zu gestalten, indem sie freundlich darauf

hinwies, dass z. B. die Urlaubsplanung durchaus im Angebot berücksichtigt sei. Sie erwähnte auch, dass jahrzehntelang mit dem französischen Text gearbeitet worden ist, wenngleich dies sicherlich kein Grund sei, eine weitere Verzögerung für die Übersetzung zu rechtfertigen. Langsam wurde der Auftraggeber entgegenkommender und gestand schließlich sogar ein, dass er das Projekt vor seinem eigenen Urlaub abschließen wolle. Auf dieser Basis konnte eine Lösung gefunden werden, indem der Liefertermin individuell zwischen den Sachbearbeitern, also dem Übersetzer und dem Mitarbeiter des Unternehmens, abgestimmt wurde. Die Autorin beendete das Telefonat mit der Feststellung, dass auf diese Weise beiden Seiten gedient sei: Der Auftraggeber erhalte die Übersetzung so rechtzeitig, dass sein weiterer Zeitplan nicht beeinträchtigt würde; der Übersetzer könne entspannt seinen Urlaub genießen, um anschließend in der gewohnten Gewissenhaftigkeit und Zuverlässigkeit den Text zu übersetzen. Davon würde letztlich wiederum der Auftraggeber profitieren, der eine qualitativ bestmögliche Lieferung erhalte.

Damit leitete die Autorin zu den qualitätsrelevanten Punkten Währung, Druckeinheit und Abbildungen über. Sie verwies auf die Vor- und Nachteile einer Berücksichtigung sowie auf den für den Auftraggeber zu erwartenden Aufwand. Da vereinbart worden war, dass der Übersetzer mit der Bearbeitung des Textes sofort nach der Rückkehr aus seinem Urlaub beginnen würde, stünde jedoch Zeit für die Klärung dieser Fragen bereit. Der Auftraggeber nahm die Änderungsvorschläge an. Er lieferte:

- eine handschriftlich überarbeitete Version des aus der französischen Sprache zu übersetzenden Textes,
- ein neues Berechnungsbeispiel in deutscher Sprache, das für die französische Version ins Französische zu übersetzen war,
- neue Bilder; an der Stelle der Streichholzschachtel sieht man nun einen USB-Stick, das Bild mit dem Wirtschaftswunder-Flair wurde durch ein zeitlich neutraleres Bild ersetzt.
- In einer E-Mail bedankte sich der Auftraggeber für das Mitdenken des Übersetzers und für die nützlichen Hinweise, die der Auftraggeber intern in allen Sprachversionen der Dokumente umsetzen wolle.

2.6 Hat die Mediation etwas genützt?

Die im Laufe der beruflichen Tätigkeit erworbene negative Selbstwahrnehmung des Übersetzers beruhte auf der immer wieder erfahrenen Fremdwahrnehmung, die sich auch in diesem Beispiel bestätigte. Dem Übersetzer war die Notwendigkeit, zwischen translatorischen Problemen und Konflikten, also Faktoren, die ihn in seinem Denken und Tun beeinträchtigen, zu unterscheiden, bislang nicht bewusst.

In den Telefonaten arbeitete die Autorin (im Namen des Übersetzers) Werte im Sinne des Auftraggebers und des Übersetzers heraus. Beide wünschen sich Qualität: Der Übersetzer möchte im Sinne seines Berufsethos qualitativ hochwertige Translations liefern, der Auftraggeber geht davon aus, solche zu erhalten. Der Auftraggeber sah die Hinweise aus einem neuen Blickwinkel und bemerkte, welchen Wert die Hinweise auch für ihn selbst hatten. Weiter erkannte er durch die fachlichen Hinweise, dass Übersetzen mehr als Bilingualität und Abtippen bedeutet.

Durch die neue Fremdwahrnehmung des Übersetzers seitens des Auftraggebers verbesserte sich die Selbstwahrnehmung des Übersetzers, der ermutigt wurde, das mediative Modell der Translation noch näher und genauer kennenzulernen, um es in weitere translatorische Entscheidungsprozesse, auch außerhalb des im Beispiel geschilderten Auftrags, zu integrieren.

Dieses Beispiel zeigt, wie wichtig es ist, die Unterscheidung zwischen Problem, Schwierigkeit und Konflikt als neue Fragestellung in der Translation zu erkennen und den Prozess der Mediation aktiv in die Ausbildung zum Übersetzer aufzunehmen.

Bibliographie

Braem, H. M. 1966. „Berufsbild des Übersetzers literarischer und wissenschaftlicher Werke“. Unter: *Europäisches Übersetzer-Kollegium Nordrhein-Westfalen in Straelen* e.V. Online auf dem Portal des Vereins: <http://euk-straelen.de/deutsch/das-kollegium/benutzerkreis/helmut-m-braem-berufsbild>, login 04.06.2013.

Cicero, M. T. 1827. „Marcus Tullius Cicero über die beste Rednerart“. In: *Marcus Tullius Cicero's Werke: Der Redner und von der besten Rednergattung*. Bd. 6. Übersetzt von C.A. Mebold. 1827. Stuttgart: Metzler. 777-786.

Glasl, F. 2004. *Konfliktmanagement*. Bern: Haupt.

Haft, F./Schlieffen K. von. 2009. *Handbuch Mediation*. 2. Auflage. München: Beck.

Katan, D. 2011. „Occupation or profession: A survey of the translators' world“. In: Sela-Sheffy, Rakefet / Shlesinger, Miriam (Hrsg.). 2011. *Identity and Status in the Translational Professions*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Kyi-Drago, Andrea. 2016. *Der Translator an Schnittstellen im mehrsprachigen Handlungs- und Spannungsfeld der interkulturellen Kommunikation*. Norderstedt: Books on Demand.

Levy, J. 1967. „Übersetzung als Entscheidungsprozeß“. In: Wilss, Wolfram (Hrsg.). 1981. *Übersetzungswissenschaft*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft. 219-235.

McTague, C. 1996. „Grüße aus der Praxis - ein Zwischenruf“. In: Kelletat, Andreas (Hrsg.). 1996. *Übersetzerische Kompetenz*. Frankfurt/Main: Lang.

Nord, Ch. 2009. *Textanalyse und Übersetzen. Theoretische Grundlagen, Methode und didaktische Anwendung einer übersetzungsrelevanten Textanalyse*. 4. Auflage. Tübingen: Groos.

Nord, Ch. 2010. *Fertigkeit Übersetzen: Ein Kurs zum Übersetzenlehren und -lernen*. Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V. Berlin.

Prunč, E. 1997. „Translationskultur (Versuch einer konstruktiven Kritik des translatorischen Handelns)“. In: *TEXTconTEXT 11*, 1997. 99-127.

Prunč, E. 2005. *Einführung in die Translationswissenschaft*. Band 1: Orientierungsrahmen. Graz: Selbstverlag, Institut für Theoretische und Angewandte Translationswissenschaft, mit Unterstützung der Universität Graz.

Reiß, Katharina/Vermeer, Hans J. 1984. *Grundlegung einer allgemeinen Translationstheorie*. Berlin: De Gruyter.

Wilss, W. 1987. „Zum Selbstverständnis und zum Fremdverständnis der Übersetzungswissenschaft oder: Wieviel Notiz nimmt die Öffentlichkeit von der Übersetzungswissenschaft?“. In: Albrecht, Jörn et al. 1987: *Translation und interkulturelle Kommunikation. 40 Jahre Fachbereich Angewandte Sprachwissenschaft der Johannes Gutenberg-Universität Mainz in Gernersheim*. Frankfurt/Main: Lang. 11-25.

Wilss, W. 1997. „Die Rolle des Übersetzers im Übersetzungsprozeß“. In: Wotjak, Gerd / Schmidt, Heide (Hrsg.). 1997. *Modelle der Translation. Models of Translation*. Frankfurt/Main: Vervuert. 89-105.

Endnoten

1. In vorliegendem Artikel wird von einem qualifizierten und professionellen Translator ausgegangen. Was die Begriffsverwendung anbelangt, verwenden wir hier die Begriffe Translator, Übersetzer und Sprachmittler (Translation, Übersetzung, Sprachmittlung) weitgehend als Synonyme, wohlwissend, dass die Begriffe nicht deckungsgleich sind. So schließen die Begriffe Translator und Sprachmittler den Dolmetscher und den Übersetzer mit ein. Auch der Unterschied zwischen mündlicher und schriftlicher Übertragung gesprochener und geschriebener Texte ist uns bewusst. Im hier behandelten Beispiel handelt es sich um einen Übersetzer, der einen schriftlichen Text schriftlich übertragen sollte (siehe auch Kyi-Drago 2016: 56-57, Cebulla 2012, Prunč 2005: 11)
2. Dabei sind bis heute die Kompetenzen und Fähigkeiten eines Übersetzers nicht eindeutig definiert (Nord 2010).
3. In vorliegendem Artikel berufen wir uns auf das Mediationsgesetz (Artikel 1 des am 26.07.2012 in Kraft getretenen „Gesetzes zur Förderung der Mediation und anderer Verfahren der außergerichtlichen Konfliktbeilegung“), nach dem Mediation „ein vertrauliches und strukturiertes Verfahren [ist], bei dem Parteien mithilfe eines oder mehrerer Mediatoren freiwillig und eigenverantwortlich eine einvernehmliche Beilegung ihres Konflikts anstreben.“ Detaillierte Informationen zum Verständnis von Mediation in vorliegendem Artikel siehe auch Haft/Schlieffen 2009.
4. Zitiert aus der Anfrage-E-Mail, die hier aus Gründen der Diskretion nicht preisgegeben wird. Das gleiche betrifft auch die Reproduktion des zu übersetzenden Textes und dessen Abbildungen.
5. Wir beziehen uns hier im Sinne der Relevanz für diesen Artikel nur auf einen Aspekt der Auftragsituation, der einen translatorischen Konflikt mit sich bringt. Konfliktneutrale Aspekte der Auftragsituation werden hier nicht beschrieben.
6. Wir folgen hier dem Modell einer übersetzungsrelevanten Textanalyse von Nord (2009), wengleich es für vorliegenden Artikel unerheblich ist, nach welcher Methode der Ausgangssprachliche Text analysiert wird.
7. Reiß/Vermeer (1984) entwickelten die Skopostheorie, die den Schwerpunkt auf das Ziel (griechisch *skopos*) des translatorischen Handelns legte. Skopos wird synonym im Sinne von Ziel, Funktion, Intention verwendet. Für das optimale Erreichen dieses Ziel ist der Translator als Experte verantwortlich.