



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Die Rollenwahrnehmung von DolmetscherInnen in
Geschäftsverhandlungen“

verfasst von / submitted by

Karina Ghilea-Trummer, BA MA

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Master of Science (MSc)

Wien, 2021 / Vienna 2021

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

UA 066 914

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

Masterstudium Internationale
Betriebswirtschaftslehre

Betreut von / Supervisor:

o. Univ.-Prof. Mag. Dr. Rudolf Vetschera

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich Herrn o. Univ.-Prof. Mag. Dr. Rudolf Vetschera für seine laufende konstruktive und rasche Unterstützung und seine wegweisenden Anmerkungen danken; aus diesen habe ich viel gelernt.

*

Ein Dankeschön auch an Hauke Krüger für das Lektorieren dieser Arbeit. Trotz ihres Arbeitspensums hat sie sich des Lektorats angenommen und dieses sorgfältig und schnell durchgeführt.

*

*Diese Arbeit widme ich Dir, Roland Trummer. Ohne Dich wäre sie nicht zustande gekommen.
Ich danke Dir.*

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	VIII
Tabellenverzeichnis	X
0. Einleitung.....	1
1. Grundlagen.....	3
1.1. Definition des ‚Dolmetschens‘	3
1.1.1. Relevante Parameter	5
1.1.2. Begriffsbestimmung – Verhandlungsdolmetschen.....	9
1.2. Die Rolle(n) und Funktionen der Dolmetscherin.....	11
1.2.1. Der Rollenbegriff.....	11
1.2.2. Metaphern und Selbstbilder	14
1.2.3. Machtverhältnisse.....	15
1.2.4. Translation und Koordination.....	17
1.3. Definition des ‚Verhandelns‘	21
1.3.1. Relevante Parameter	24
1.3.2. Die dritte Teilnehmerin in der Verhandlung	27
1.3.3. Prinzipal-Agent-Theorie.....	30
2. Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen – Forschungsstand.....	33
2.1. Relevante Studien.....	34
2.2. Studienergebnisse.....	38
2.2.1. Rollenkonflikt.....	38
2.2.2. Kundinnenperspektive	42
2.3. Forschungsstand und gegenständliche Arbeit.....	44
3. Fragestellung und Methodik	47
3.1. Fragebogen – Konzeption	47
3.1.1. Angelelli (2004) – Ausgangspunkt für den standardisierten Fragebogen.....	47

3.1.2.	Spezifika des gegenständlichen Fragebogens.....	50
3.2.	Stichprobe und Verteilung des Fragebogens.....	63
3.3.	Rücklauf.....	64
3.4.	Herausforderungen.....	68
4.	Ergebnisse und Diskussion.....	73
4.1.	Hintergrundinformationen zu den Teilnehmenden.....	74
4.2.	Reliabilitätsanalyse mit Cronbach Alpha.....	80
4.3.	Auswertung der Subtests.....	81
4.3.1.	Subtest: Affect.....	82
4.3.2.	Subtest: Alignment with the Parties.....	85
4.3.3.	Subtest: Communication Rules.....	88
4.3.4.	Subtest: Culture.....	91
4.3.5.	Subtest: Trust.....	95
4.3.6.	Subtest: Agency.....	99
4.4.	Unterschiede zwischen Gruppen.....	102
4.4.1.	t-Test: Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen & Agency.....	103
4.4.2.	t-Test: Allgemeine Dolmetscherfahrung in Jahren & Communication Rules.....	105
5.	Schlussfolgerungen und Ausblick.....	108
	Literaturverzeichnis.....	111
	Anhang.....	115
	Abstract (Deutsch).....	115
	Abstract (English).....	115
	Finaler IPRI Fragebogen – Angelelli (2004).....	116
	Fragebogen Masterarbeit – Benutzerinnenansicht.....	121
	Fragebogen Masterarbeit – mit Variablenansicht und PHP-Code.....	141
	Unmittelbare Adressatinnen der Umfrage.....	201
	Mittelbare Adressatinnen – die Bremer Runde.....	204

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Das Dolmetschen in den verschiedenen Sphären gesellschaftlichen Austausches (Pöchhacker 2004:15)	7
Abbildung 2: Rücklaufstatistik der Online-Umfrage.....	64
Abbildung 3: Rücklauf im Zeitverlauf (Grafik von SoSci Survey übernommen).....	66
Abbildung 4: Einzelstatistik zu Ausstiegseiten.....	67
Abbildung 5: Männer- und Frauenanteil der Befragten.....	74
Abbildung 6: Altersverteilung unter den Befragten.....	76
Abbildung 7: Art der Dolmetschausbildung der Befragten	76
Abbildung 8: Dauer der Dolmetschausbildung gruppiert.....	77
Abbildung 9: Dolmetschererfahrung in Jahren gruppiert	78
Abbildung 10: Anzahl der Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen gruppiert	79
Abbildung 11: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Affect	82
Abbildung 12: Items des Subtests Affect jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘	83
Abbildung 13: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Affect in absoluten und relativen Zahlen.....	84
Abbildung 14: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Alignment	85
Abbildung 15: Items des Subtests Alignmet jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘	86
Abbildung 16: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Alignment in absoluten und relativen Zahlen.....	87
Abbildung 17: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Communication Rules	88
Abbildung 18: Items des Subtests Communication Rules jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘	89
Abbildung 19: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Communication Rules in absoluten und relativen Zahlen.....	90
Abbildung 20: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Culture	91
Abbildung 21: Items des Subtests Culture jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘	92
Abbildung 22: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Culture in absoluten und relativen Zahlen.....	93

Abbildung 23: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Trust.....	95
Abbildung 24: Items des Subtests Trust jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘	96
Abbildung 25: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Trust in absoluten und relativen Zahlen	97
Abbildung 26: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Agency.....	99
Abbildung 27: Items des Subtests Agency jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘	100
Abbildung 28: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Agency in absoluten und relativen Zahlen	101

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Zusammensetzung des IPRI-Fragebogens nach Angelelli (2004).....	49
Tabelle 2: Hintergrundfragen des gegenständlichen Online-Fragebogens	55
Tabelle 3: Hauptfragen des gegenständlichen Fragebogens und Hauptfragen Angelellis (2004:59) – Gegenüberstellung der Reihenfolgen im finalen Fragebogen und Übersicht	60
Tabelle 4: Land des aktuellen Wohnsitzes.....	75
Tabelle 5: Cronbach-Alpha-Werte der ursprünglichen Subtests	80
Tabelle 6: Cronbach-Alpha-Werte nach weglassen ausgewählter Items der Subtests Affect und Culture.....	81
Tabelle 7: Gruppenstatistiken zu Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen und Agency	104
Tabelle 8: t-Test zu Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen und Agency	104
Tabelle 9: Gruppenstatistiken zu Dolmetscherfahrung in Jahren und Communication Rules	106
Tabelle 10: t-Test zu Dolmetscherfahrung in Jahren und Communication Rules.....	106

0. Einleitung

Man ist sich dessen womöglich nicht bewusst, aber jede von uns führt täglich Verhandlungen, sowohl im Privat-, als auch im Berufsleben. Für Privatpersonen wie auch für Unternehmen sind Verhandlungen, welcher Natur auch immer, regelmäßig wiederkehrende Kommunikationssituationen, die mehr oder weniger bewusst geführt werden. Die Globalisierung hat dazu geführt, dass diese Situationen besonders in Unternehmen vermehrt sprachübergreifend stattfinden und dafür oft Dolmetscherinnen hinzugezogen werden müssen.

Vor allem für die internationale Unternehmensführung sind eine gute Vorbereitung, Durchführung und ein guter Abschluss dieser sprachübergreifenden Verhandlungen mittel- bis langfristig erfolgsentscheidend. Dolmetscherinnen spielen, sobald sie zu einer Verhandlung hinzugezogen werden, darin eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Da überrascht es, dass es so wenig – wissenschaftliche – Literatur über den Einsatz von Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen gibt. Dies ergab zumindest eine ausführliche englische und deutsche Literaturrecherche im Rahmen dieser Arbeit. In den Fällen, in denen der Einsatz von Verhandlungsdolmetscherinnen thematisiert wird, werden diese für gewöhnlich in einem umfangreicheren Themenrahmen – kulturübergreifende, vermittelte oder internationale Verhandlungen – nur am Rande erwähnt.

Diese Arbeit versucht, sich dieser Lücke zuzuwenden und mithilfe von Angelellis (2004) Fragebogen, der für den hiesigen Zweck adaptiert wurde, ausgewählte Aspekte der Rollenwahrnehmung von Verhandlungsdolmetscherinnen zu erfassen und zu beschreiben. Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Thema Verhandlung allgemein und Geschäftsverhandlung im Speziellen geht darüber hinaus mit vielen Parametern und Analyseebenen einher. Ebenso stellt die Dolmetschforschung ein vielschichtiges Betätigungsfeld dar. Beiden Forschungsfeldern ist gemein, dass sie interdisziplinär sind und das Erfassen und Definieren bestimmter Konzepte, Eigenschaften und Phänomene nicht immer einfach und eindeutig ausfallen.

Die Frage ‚Wie nehmen Dolmetscherinnen ihre Rolle in zweisprachigen, persönlichen Geschäftsverhandlungen wahr?‘ bedarf dennoch zunächst der Erörterung der für diese Fragestellung relevanten Konzepte und Begriffe beider Bereiche. Nur so gelingt die Schaffung einer gemeinsamen (Kommunikations-) Basis, auf der aufgebaut werden kann.

Das erste Kapitel setzt sich daher mit den grundlegenden Definitionen zu den Begriffen ‚dolmetschen‘ und ‚verhandeln‘ auseinander und eruiert die für diese Tätigkeiten jeweils

relevanten Parameter, um das Forschungsthema möglichst präzise zu lokalisieren. Im weiteren Verlauf des Kapitels findet eine Diskussion zu Macht- und Vertragsverhältnissen sowie zur Aufgabenverteilung in einer vermittelten Kommunikationssituation statt.

Im zweiten Kapitel werden Erkenntnisse ausgewählter Forschungsarbeiten wiedergegeben, die die Bereiche Dolmetschen und Geschäftsverhandlung ebenso wissenschaftlich zu verknüpfen versuchen. Diese Erkenntnisse sollen in einem späteren Teil der Arbeit die Interpretation der empirischen Ergebnisse begleiten.

Kapitel drei versucht die Grundlagen des empirischen Vorgehens, die Methodik sowie die Spezifika dieser Arbeit und die Herausforderungen transparent und nachvollziehbar darzulegen. Darüber hinaus finden sich hier Ausführungen zur Stichprobe, der Verteilung des Fragebogens und dem Rücklauf.

In Kapitel vier findet die Diskussion zu den Umfrageergebnissen statt. Die Kernbestandteile dabei sind die deskriptive Auswertung der Hintergrundinformationen, der Antwortverhalten zu den einzelnen Subtests – Affect, Alignment, Communication Rules, Culture, Trust, Agency – und die t-Tests, die ausgewählte Hintergrundinformationen mit den Antworten zu den Subtests zu verknüpfen versuchen.

Der fünfte und letzte Teil fasst die Erkenntnisse der Arbeit zusammen und versucht dabei, Ansatzpunkte für weitere Forschung in der Schnittmenge zwischen dem Dolmetschen und dem Verhandeln aufzuzeigen.

In der vorliegenden Arbeit wird die weibliche Form bevorzugt verwendet; Männer sind hiermit aber selbstverständlich mitgemeint.

1. Grundlagen

Für die zweisprachige, persönliche Verhandlungssituation und die gegebene Forschungsfrage ist zunächst zu präzisieren, was das Dolmetschen eigentlich ist, welche Ausprägungen Dolmetschtätigkeiten aus translationswissenschaftlicher Sicht haben können und welche prototypischen Ausprägungen diejenige Dolmetschtätigkeit aufweist, die für den gegebenen Zweck relevant ist. Des Weiteren soll der in der Fachliteratur behandelte Aspekt der Rolle der Dolmetscherin allgemein diskutiert werden. Hierbei wird bewusst kein thematischer Schwerpunkt gesetzt, um mögliche Facetten der Rolle einer Dolmetscherin nicht auszuschließen. Die zweisprachige Verhandlungssituation muss ebenso analysiert werden, denn für die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der gegebenen Kommunikationssituation ist eine entsprechende Kontextualisierung unumgänglich.

1.1. Definition des ‚Dolmetschens‘

Zunächst muss die Frage gestellt werden, was überhaupt ‚dolmetschen‘ ist und eventuell was es nicht ist. Die Tätigkeit des Dolmetschens wird, aus wissenschaftlicher Perspektive, der Disziplin der Translation zugeordnet, der auch die Tätigkeit des Übersetzens mit all seinen Facetten zugeordnet wird.¹ Dabei ist für das Dolmetschen kennzeichnend, dass es unmittelbar geschieht. Dolmetschen ist eine kontextabhängige, spontane und einmalige Kommunikationshilfe in einer zwei- oder mehrsprachigen Kommunikationssituation (vgl. Kalina 1998:19f). Die grundsätzliche Funktion einer Dolmetschung ist es, Menschen, die sich über Sprach- und Kulturgrenzen hinweg verständigen möchten, unmittelbare Kommunikation zu ermöglichen (vgl. Pöchhacker 2004:10).

Kalina (1998:13) hält dabei fest, dass die Dolmetscherin „die Mitteilungsinhalte in die andere Sprache bringt“, ihr aber keine weitere Rolle als Interaktionspartnerin zukommt. Dieser Feststellung steht Wadensjös (1998) Studie gegenüber, in der sie erläutert, dass die Dolmetscherin doch eine über das Übertragen von Mitteilungsinhalten in eine andere Sprache hinausgehende, koordinierende Rolle in der Dolmetschsituation einnimmt. Auch Kadrić (2011) und Prunč (2012) argumentieren in diesem Sinne. In Kapitel 1.2 wird die Rolle der

¹ Snell-Hornby (1999) bietet mit dem ‚Handbuch Translation‘ ein einführendes Werk in das Thema Translation, Übersetzen und Dolmetschen.

Dolmetscherin näher besprochen und die Erkenntnisse daraus werden im empirischen Teil der Arbeit entsprechend berücksichtigt.

Pöchhacker (2000:5ff, 2004:11) beschreibt auf Grundlage früherer Forschung die Tätigkeit als eine Form der Translation, bei der in Echtzeit eine erste und finale Fassung eines, für gewöhnlich mündlichen Zieltextes, in einer Zielsprache produziert wird. Dieser Zieltext beruht auf einem Ausgangstext, der einmalig in einer Ausgangssprache dargeboten wird. Die Wiedergabe des zielsprachlichen Textes kann aufgrund des Echtzeitcharakters eben dieses und des Ausgangstextes nur sehr begrenzt überprüft und korrigiert werden. Ein professionell gedolmetschter Text sollte in der Zielsprache bzw. Zielkultur den gleichen oder einen ähnlichen Zweck erfüllen, den er auch in der Ausgangssprache bzw. Ausgangskultur erfüllt.

Zu unterscheiden ist das professionelle Dolmetschen vom nichtprofessionellen Sprachmitteln. Für beides ist die Kenntnis zumindest zweier Sprachen Grundvoraussetzung. Professionelles Dolmetschen verlangt darüber hinaus aber nach:

- einer tiefen Kulturerkenntnis der jeweiligen Arbeitssprachen,
- translatorischer Kompetenz (schließt neben dem Transfer von Kommunikationsinhalten ein vor, während und nach der Dolmetschsituation fachgerechtes Verhalten mit ein, sowie die kognitive und sprachliche Handhabung mit dem Fachgebiet der jeweiligen Kommunikationssituation),
- einem Rollenbewusstsein,
- der Kenntnis und Einhaltung des Berufsethos².

Undefiniert bleibt allerdings, ab wann diese translatorische Kompetenz – ausreichend oder vollständig – als angeeignet gilt (vgl. Pöchhacker 2000:44f)³.

² Viele nationale sowie internationale Berufsverbände haben mit der Zeit grundlegende Standards, Verhaltensempfehlungen und Berufscodizes aufgestellt, um die Qualität der translatorischen Leistungen zu gewährleisten und Translatorinnen und Kundinnen zu schützen. Viele der darin behandelten Punkte sind oft identisch oder überschneiden sich in ihren Aussagen. AIIC (Association Internationale des Interprètes de Conférence), einer der größten und einflussreichsten internationalen Verbände für Dolmetscherinnen, stellt u. a. einen solchen beruflichen Verhaltens- und Ehrenkodex öffentlich zur Verfügung (vgl. AIIC - Association Internationale des Interprètes de Conférence). Auch die UNIVERSITAS Austria, der österreichische Berufsverband für Übersetzen und Dolmetschen, stellt eine „Berufs- und Ehrenordnung“ zur Verfügung (vgl. UNIVERSITAS Austria - Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen 2017).

³ Eine genauere Ausführung des Dolmetschens als professionelle Tätigkeit findet sich in Pöchhacker (2000:42ff).

Die EU Kommission zählt in einem Papier mehrere Kernkompetenzen professioneller Dolmetscherinnen (und Übersetzerinnen) auf. Dazu zählen ausgezeichnete Kenntnisse der Ausgangssprache; sehr gute Analysefähigkeiten hinsichtlich dieser; entsprechendes Fachwissen und die Fähigkeit, die aufgenommenen und verarbeiteten Informationen genau und situationsadäquat in der Zielsprache wiederzugeben. Insbesondere für Dolmetscherinnen bedeutet das, dass sie eine „hervorragende mündliche Ausdrucksfähigkeit“ (Europäische Kommission 2014:6) und eine schnelle Auffassungsgabe besitzen; im Kontext einer internationalen Organisation über das aktuelle Weltgeschehen bestens informiert; intuitiv, flexibel und diplomatisch sind sowie Kenntnisse zum Thema bzw. zu den Themen der Sprecherinnen haben (vgl. Europäische Kommission 2014:5f).

In dieser Arbeit wird die Differenzierung zwischen professionellen Dolmetscherinnen und nicht-professionellen Sprachmittlerinnen jedenfalls Berücksichtigung finden. Die bislang angeführten allgemeinen Definitionen des Dolmetschens sollen jedoch zuerst im nächsten Kapitel näher betrachtet werden.

1.1.1. Relevante Parameter

Für den hier behandelten Zweck müssen die obigen Beschreibungen präzisiert werden, denn nicht jede Art der Dolmetschung funktioniert für zwei- oder mehrsprachige, mündliche und persönliche Geschäftsverhandlungen, wie sie hier erörtert werden sollen. Pöchhacker (2004:13ff) führt Parameter ein, die dabei helfen, die Ausprägungen der Dolmetschtätigkeit, wie sie hier zur Anwendung kommen würde, genauer zu beschreiben

Zunächst spricht er von ‚Setting und Konstellation‘. Unter ‚Setting‘ versteht er den sozialen Kontext, in dem die Dolmetschung ausgeführt wird. Dabei ist zwischen einem gesellschaftlichen und einem institutionellen Setting zu unterscheiden. Unter ‚Gesellschaft‘ wird hier der Zusammenschluss von Menschen verstanden, die sich – sprachlich und/oder kulturell – zusammengehörig fühlen. Historisch gesehen führen politische Rahmenbedingungen und geographische Umstände dann häufig dazu, dass sich diese Gesellschaften organisieren, was zur Entstehung von Staaten bzw. König-/Kaiserreichen etc. führt (vgl. Pöchhacker 2004:13f, 2000:21f).

Den Aspekt des gesellschaftlichen Settings führt Pöchhacker (2004:13f) weiter aus, indem er ein Spektrum definiert, das sich zwischen ‚inter-gesellschaftlichem‘ und, im Fall von linguistisch heterogenen Gesellschaften, ‚intra-gesellschaftlichem‘ Austausch entfaltet. Das institutionelle Setting definiert er anhand der konkreten Dolmetschsituation und des Grades der Institutionalisierung, den er in ‚Expedition‘, ‚Transaktion‘ und ‚Administration‘ untergliedert.

Unter Expedition fallen isolierte Kontakte und „Erstkontakte mit bis dahin Unbekannten“ (Pöchhacker 2000:15). Charakteristisch dabei ist, dass es keine etablierte bzw. institutionalisierte Lösung für die sprachübergreifende Kommunikation gibt. Erkundungen, Eroberungen, Missionierungen und Forschungsreisen fallen in diese Kategorie, die Pöchhacker (2000:14 ff) besonders aus historischer Sicht beschreibt.

Bei Transaktionen, bspw. in Handel, Diplomatie und Militär, ist die Beziehung zwischen den Beteiligten für gewöhnlich von länger- oder langfristiger Dauer. Infolgedessen werden auch „institutionalisierte Lösungen des sprachlichen Verständigungsproblems“ gebraucht (vgl. Pöchhacker 2000:16).

Historisch gewachsene mehrsprachige und multi-ethnische Gemeinschaften oder Verbände institutionalisieren sprachübergreifende Kommunikation, um langfristig den „intraterritorialen“ bzw. „intrasozialen“ Kommunikationsbedarf bspw. in der Verwaltung und der Justiz zu decken (vgl. Pöchhacker 2000:20f).

Dolmetschen in Verhandlungen, für das Militär, bei Gericht oder im Krankenhaus ist demnach Verhandlungsdolmetschen, militärisches Dolmetschen, Gerichtsdolmetschen oder Krankenhausdolmetschen, um nur wenige Beispiele zu nennen. Die angeführten Beispiele unterliegen auch unterschiedlichen Graden der Institutionalisierung. Militärisches Dolmetschen und Verhandlungsdolmetschen unterliegen einem höheren Grad der Institutionalisierung, gewisse Regeln haben hier bereits Gültigkeit. Das Gerichtsdolmetschen und zum Teil auch das Krankenhausdolmetschen sind höchst institutionalisiert, Ablauf und Regeln sind festgesetzt.

Unter ‚Kostellation‘ berücksichtigt Pöchhacker (2004:16f) die Zusammensetzung der Kommunikationssituation. Hierunter versteht er die Anzahl der Parteien bzw. Kommunikationspartnerinnen, die in der Dolmetschsituation involviert sind, sowie die jeweilige Zusammensetzung dieser Parteien. So kann man zwischen bilateralen – dolmetschen für zwei (jeweils einsprachige) Kundinnen – und multilateralen Kommunikationssituationen, wie sie in internationalen Konferenzen gegeben sind, unterscheiden. Des Weiteren können die Parteien selber aus Laiinnen und/oder Expertinnen bestehen, den gleichen oder unterschiedlichen Status genießen, im Dialog oder Monolog zueinander sprechen und sich in ihrer Gruppenstärke unterscheiden. Abbildung 1 zeigt das Spektrum, in dem sich diese Aspekte entfalten, auf.

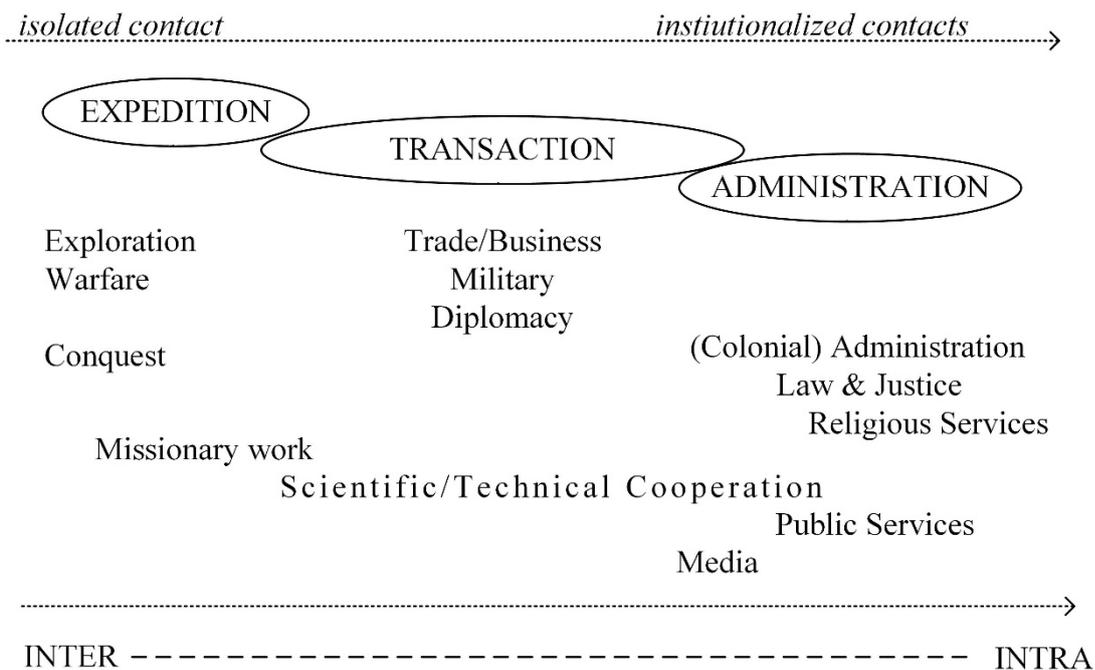


Abbildung 1: Das Dolmetschen in den verschiedenen Sphären gesellschaftlichen Austausches (Pöchhacker 2004:15)⁴

Geht man zunächst auf den Aspekt des Settings ein und versucht, die Art der gegenständlich relevanten Verhandlung in dieses intra- und inter-gesellschaftliches Spektrum des Dolmetschens einzuordnen, so ist sie tendenziell beim inter-gesellschaftlichen Pol zu platzieren. Inter-gesellschaftliche Kommunikation bzw. Vermittlung zwischen verschiedenen Sprachen und Kulturen war und ist für den Handel bzw. die Wirtschaft und die Politik unumgänglich. Selbstverständlich kann nicht ganz ausgeschlossen werden, dass auch intra-gesellschaftlich verschiedene Sprachen in Verhandlungen zum Einsatz kommen; man denke nur an das Beispiel Belgiens, der Schweiz oder anderer Länder und Regionen mit mehreren offiziellen Sprachen. Ob dabei in Verhandlungen auf eine Dolmetschung zurückgegriffen wird, bleibt hier offen.

Zieht man den Aspekt der Konstellation heran, so identifiziert die vorliegende Forschungsfrage den Untersuchungsgegenstand als bilateralen Austausch zwischen, im einfachsten Fall, zwei für gewöhnlich jeweils einsprachigen Parteien. In diesem Zusammenhang nennt Pöchhacker (2004:16) das Dialogdolmetschen oder bilaterale Dolmetschen und das Liaison-Dolmetschen. Anzumerken ist, dass sich je nach

⁴ Abbildung 1 wurde durch die Autorin mithilfe von Microsoft Visio aus grafischen Qualitätsgründen nachgestellt.

Analyseschwerpunkt die Zuordnung der verschiedenen Ausprägungen des Dolmetschens ändern kann. Wird bspw. bei der Erörterung des kommunikativen Settings das Dialogdolmetschen hauptsächlich dem inter-gesellschaftlichen Austausch zugeordnet, so wird das Dialogdolmetschen bei der Erörterung der Zusammensetzung der kommunikativen Situation dem intra-gesellschaftlichen Austausch zugeordnet. Dies zeigt auf, dass es sich beim Dolmetschen um ein komplexes Betätigungsfeld handelt, dessen genau anzuwendende Ausprägung erst nach der Bestimmung der konkreten, situationsspezifischen Parameter definiert werden kann.

Um dieser Anforderung gerecht zu werden, zieht Pöchhacker (2004:17ff), gestützt auf früherer Literatur, weitere Parameter zu Hilfe, um Dolmetschungen genauer zu beschreiben. Dazu gehören die Modalität der Sprache, der Arbeitsmodus, die Dolmetschrichtung, der Einsatz von technischen Hilfsmitteln und der Grad der Professionalität.

Die Modalität der Sprache bezieht sich auf die Lautsprache, die visuelle Sprache und die taktile Kommunikation. Je nach Konstellation und Dolmetschrichtung spricht man von Lautsprachdolmetschen (dolmetschen zwischen Lautsprachen), Gebärdensprachdolmetschen (dolmetschen zwischen Laut- und Gebärdensprache), Transliteration (dolmetschen zwischen Gebärdensprachen) oder taktiles Dolmetschen (dolmetschen für Taubstumme, indem über Handberührungen kommuniziert wird). Unter Arbeitsmodus wird der simultane (dolmetschen während der Ausgangstext gesprochen wird) oder konsekutive (dolmetschen nachdem der Ausgangstext gesprochen wurde) Charakter, sowie alle Zwischenformen und Kombinationen dieser verstanden. Die Dolmetschrichtung verweist auf unidirektionale und bidirektionale Formen der Tätigkeit. Technische Hilfsmittel können sein: Flüsterkoffer, Dolmetschkabinen, Laptops/Tablets/Notizblock und Stift, Aufzeichnungs- und Aufnahmegeräte, Telefone und Mobiltelefone, Programme und Apps u. v. m. Der Einsatz der technischen Hilfsmittel richtet sich ganz nach den Bedürfnissen, die die oben genannten Parameter für eine professionelle Dolmetschung mit sich bringen. So sieht man, dass eine Dolmetschung dank technischer Hilfsmittel nicht nur unmittelbar, sondern auch zeit- und/oder ortsversetzt durchgeführt werden kann (vgl. Pöchhacker 2004:17ff).

Infolge der bislang ausgeführten Parameter können für die in dieser Arbeit definierte Kommunikationssituation der Verhandlung folgende relevanten Ausprägungen des Dolmetschens festgestellt werden: das Verhandlungsdolmetschen, bilaterale Dolmetschen, Dialogdolmetschen und das Liaison-Dolmetschen. In Kapitel 1.1.2 werden diese Begriffe näher diskutiert. Hinsichtlich des Settings ist soweit anzumerken, dass das Dolmetschen in (privat-) wirtschaftlichen Verhandlungen für gewöhnlich zwischen zwei oder mehreren

Gesellschaften stattfindet, eine Transaktion welcher Natur auch immer impliziert und womöglich keinen oder einen nur zum Teil institutionalisierten Status erreicht hat.

Im empirischen Teil der Arbeit wird es trotz der hier vorgenommenen systematisch-theoretischen Einengung des Tätigkeitsfeldes notwendig sein, im Fall von Items zu Dolmetschspezifika den Befragten genug Spielraum in Form von Antwortmöglichkeiten und klaren sowie nur streng zielführenden Teilnahmevoraussetzungen einzuräumen, um den hier erörterten Parametern Rechnung zu tragen. Die komplexe Praxis des Dolmetschens sowie des Verhandeln soll u. a. somit berücksichtigt werden. Es zeichnet sich nämlich zwar ab, dass in der hier beschriebenen Verhandlungssituation bidirektional zwischen Angehörigen unterschiedlicher Gesellschaften gedolmetscht wird, die letztendlich genaue Ausprägung des Modus, des Settings und der Zusammensetzung der Kommunikationssituation, die Art und das Ausmaß der eingesetzten technischen Hilfsmittel, der Ortsbezogenheit etc. sind allerdings nicht abzusehen.

1.1.2. Begriffsbestimmung – Verhandlungsdolmetschen

Die soweit genannten Begriffe des Verhandlungsdolmetschens, Dialogdolmetschens und Liaison-Dolmetschens, die als die für diese Arbeit relevanten Dolmetscharten identifiziert wurden, müssen an dieser Stelle präzisiert werden, denn ihre Verwendung scheint bislang etwas willkürlich.

Gentile et al. (1996:17ff) sprechen vom Liaison-Dolmetschen als jenes Genre des Dolmetschens, in dem eine Person in zwei verschiedene Sprachen für zwei oder mehrere Personen dolmetscht, die sonst keine sich überlappenden Sprachkenntnisse aufweisen. Der Rahmen, in dem dieser Austausch stattfindet, ist ein kleiner. Der Zweck der Kommunikation zwischen den besagten Personen – alle oder ein Teil davon können Kundinnen der Dolmetscherin sein – können Lösungsfindung, Entscheidungsfindung, Diagnose oder ganz allgemein ein besseres Verständnis des Gegenübers sein.

We use the term ‘liaison interpreting’ to refer to a growing area of interpreting throughout the world: in business settings, where executives from different cultures and languages meet each other; in meetings between a society’s legal, medical, educational and welfare institutions and its immigrants who speak a different language; in relations between a dominant society and indigenous peoples speaking different languages; in a whole host of less formal situations in tourism, education and cultural contacts. (Gentile et al. 1996:1)

Gentile et al. (1996:1) zufolge würde Liaison-Dolmetschen darüber hinaus die physische Anwesenheit der Dolmetscherin erfordern und für gewöhnlich den konsekutiven Modus beanspruchen. Neuere technologische Entwicklungen zeigen allerdings, dass zumindest die physische Anwesenheit der Dolmetscherin durch eine Audio- und oft auch Video-Zuschaltung nicht mehr notwendig ist. Diese neuere Form des Remote-Dolmeschens weicht Begrifflichkeiten wie Liaison-Dolmetschen womöglich auf bzw. stößt zumindest eine neue Diskussion dazu an, was darunter zu verstehen ist. Diese Diskussion soll an dieser Stelle allerdings nicht weiter ausgeführt wird.

Um wieder an Pöchhacker (2004) anzuschließen kann man sagen, dass die Bezeichnung Liaison-Dolmetschen die Funktion – nämlich eine beziehungsstiftende – der kommunikativen Situation und evtl. den Modus näher bestimmt, nicht aber die Modalität, das Setting, die Konstellation, den Einsatz technischer Hilfsmittel, den Grad der Institutionalisierung etc.

Dialogdolmetschen und Verhandlungsdolmetschen werden oft synonym mit Liaison-Dolmetschen verwendet, wobei es Präferenzen für den ein oder anderen Begriff gibt, die vom jeweiligen Land, seiner Institutionen, Gesellschaft, Kultur und Sprache abhängen (vgl. Gentile et al. 1996:75). Im Gegensatz zu Liaison-Dolmetschen stellt Dialogdolmetschen eher die Art – bidirektional – des kommunikativen Austausches in den Mittelpunkt.

Der Begriff Verhandlungsdolmetschen bestimmt das Setting der Dolmetschsituation näher. Das Setting der Verhandlung kann mit unterschiedlichen kommunikativen Ausprägungen und Bedürfnissen einhergehen (s. hierfür auch Kapitel 1.3). Je nach Art, Strategie und Ziel kann eine Verhandlung beziehungsstiftend sein oder auch nicht, werden technische Hilfsmittel, mehrere (institutionelle) Partnerinnen, Runden etc. benötigt oder auch nicht. Dialogisch dürfte eine Verhandlung jedoch in den meisten Fällen sein. Ob eine Verhandlung ausschließlich auf eine konsekutive Dolmetschung zurückgreift, bleibt offen.

Auch wenn diesen Begriffen oft eine ähnliche Bedeutung inhärent ist, scheint für diese Arbeit die Verwendung des Begriffes Verhandlungsdolmetschen oder bei Bedarf auch Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen aus folgenden Gründen zielführender: Er schränkt das Setting der Kommunikationssituation im Sinne der Forschungsfrage ein und räumt gleichzeitig den anderen das Dolmetschen aber auch das Verhandeln bestimmenden Parametern (s. Kapitel 1.1.1 und Kapitel 1.3.1) jene Flexibilität ein, die notwendig ist, um deren Komplexität gerecht zu werden. Relevante wissenschaftliche Literatur wird für diese Arbeit allerdings weiterhin begriffsübergreifend berücksichtigt.

Auf Englisch gibt es parallel dazu die Begriffe ‚dialogue interpreting‘, ‚liaison interpreting‘ und ‚business interpreting‘. Die Argumentationslinie für die Verwendung der einen

oder anderen Bezeichnung ähnelt der zuvor für die deutschsprachigen Begrifflichkeiten gezeichneten. Spätestens im empirischen Teil der Arbeit – dieser besteht aus einem englischen Online-Fragebogen – wird eine einheitliche englische Bezeichnung für das Verhandlungsdolmetschen notwendig sein. Business Interpreting oder Interpreting in Business Settings wird für diese Arbeit daher die Bezeichnung der Wahl sein. Gentile et al. (1996:116) schreiben dazu: „In the narrowest sense, [interpreting in business settings] denotes two or more business people discussing business matters through an interpreter.“ Weiters schreiben Gentile et al. (1996:119): „[...] it can be argued that business interactions are distinguished by the fact that negotiation is their central objective.“ Diese Ausführungen treffen auf den Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit zweifelsohne zu.

1.2. Die Rolle(n) und Funktionen der Dolmetscherin

Die Rolle der Dolmetscherin ist in der Fachliteratur ein aus unterschiedlichen Perspektiven intensiv und kritisch diskutiertes Thema. Besprochen wird dabei u. a. sowohl die Rolle der professionellen Dolmetscherin, als auch jene der nicht-professionellen Sprachmittlerin, deren Begriffsbestimmungen in 1.1 umrissen werden. Für den Zweck dieser Arbeit ist es allerdings notwendig, die Ausführungen einzuschränken, weshalb in diesem Kapitel und infolgedessen für diese Arbeit die Rolle der professionellen Dolmetscherin den Schwerpunkt darstellt.

An dieser Stelle soll auch zwischen der – zugeschriebenen – Rolle der Dolmetscherin, dem Selbstverständnis der Dolmetscherin und der Funktion der (Dolmetsch-) Wiedergaben unterschieden werden. Ziel dieses Abschnittes ist es, Begrifflichkeiten und Konzepte aus dem Bereich der Mikrosoziologie, die in die Dolmetschforschung eingebunden wurden, zu eruieren. Diese Begrifflichkeiten sollen in weiterer Folge den empirischen Teil der Arbeit speisen.

1.2.1. Der Rollenbegriff

In Anlehnung an frühere Literatur beschreibt Wadensjö (1998:82ff) ‚Rolle‘ zunächst als die Ansammlung jener Handlungen, die sich die Gesellschaft von einer Person in einer bestimmten Position erwarten würde. Rolle konstituiert sich in diesem Sinn aus den normativen Erwartungen. Dies impliziert, dass Rolle mehrdimensional zu verstehen ist und deren Definition kontextabhängig ist.

Bezugnehmend auf das Liaison-Dolmetschen geht der Soziologe Anderson (2002) in seinem Aufsatz auf drei Aspekte der Dolmetscherinrolle ein: die Dolmetscherin als zweisprachige Person, die Dolmetscherin als Person in der Mitte, die Dolmetscherin als

Machtfigur. Diese Beschreibungen können weitestgehend auch für das Dolmetschen in der für die gegenständlichen Arbeit relevanten Kommunikationssituation übernommen werden.

Die Dolmetscherin als ‚Zweisprachlerin‘ betreffend merkt Anderson (2002:210f) an, dass sich die Reihenfolge, in der Sprachen erlernt werden, auch wenn dies in früher Kindheit geschieht, die relative Dominanz der erlernten Sprachen und das Ausmaß, in dem die Sprachsysteme miteinander verschmelzen, auf die Rolle der Dolmetscherin auswirkt. Infolgedessen identifiziert sich die Dolmetscherin tendenziell eher mit Sprecherinnen der Sprache, die die Dolmetscherin als erstes erlernt hat, was in den meisten Fällen die Muttersprache ist. Des Weiteren ist zu erwarten, dass eine Dolmetschung in die dominante Sprache tendenziell treffender ist, als jene in die anderen Arbeitssprachen. Mit dominanter Sprache ist hier jene Arbeitssprache gemeint, die stärker ausgeprägt ist; meistens ist diese gleichzeitig die Muttersprache,

Inwiefern dies konkrete Auswirkungen auf die zu dolmetschende Unterhaltung und deren Ergebnis hat, nennt Anderson (ibid.) nicht. Anzumerken ist auch, dass die durch eine translatorische Ausbildung erlangte Kompetenz einer Dolmetscherin nicht mit den Kompetenzen einer ‚nur‘ zweisprachigen Person, wie sie Anderson (ibid.) z. T. darstellt, ident ist. Eine translatorische Ausbildung hat nämlich u. a. zum Inhalt, sich seiner translatorischen Handlung und die damit zusammenhängenden kommunikativ-strategischen Entscheidungen und Verantwortung situativ zu vergegenwärtigen. Dadurch kann Transparenz gegenüber den Kundinnen gewährleistet und die Folgen aus den Umständen des Spracherwerbs bewusst kontrolliert werden (vgl. hierzu auch Kadrić 2011:52f). Weitere Differenzierungsmerkmale werden in 1.1 ausgewiesen.

Als ‚Person in der Mitte‘ kann sich die Dolmetscherin allen an der Kommunikation Beteiligten gegenüber verpflichtet sehen. Diese Verpflichtungen sind mitunter nicht immer miteinander kompatibel, was zu Unklarheiten und einem Rollenkonflikt führen könnte. Weiters werden die Rollendetails der Dolmetscherin oftmals und zwangsläufig erst vor Ort und somit ad hoc ausgehandelt, weshalb Rollenvorgaben z. T. ungeeignet sind. Eine weitere Herausforderung, mit der sich die Dolmetscherin als Person in der Mitte konfrontiert sieht, ist die Rollenüberlastung. Oft wird von ihr mehr erwartet, als sie objektiv im Stande ist zu leisten (z. B. bei gleichzeitigem Sprechen aller, zu langem Dolmetschen, unstrukturiertem Sprechen). Soll die Dolmetscherin lediglich als ‚Echo‘ fungieren oder als Beraterin und Verbündete? Wie viel Verhalten von Seiten der Dolmetscherin wird überhaupt erwartet (vgl. Anderson 2002:211f)? Die erste Frage bedient sich einer Metapher und der ihr zugeschriebenen Eigenschaften und Funktionen. Dies ist in der Literatur nicht unüblich, weshalb dieser Aspekt

in 1.2.2 näher beleuchtet wird. Die zweite Frage, die neben den Funktionen den Einfluss der Dolmetscherin anspricht, wird z. T. in Kapitel 1.2.4 diskutiert.

Die dritte Rolle, die Anderson (2002:212f) anspricht, ist Macht bzw. die ‚Dolmetscherin als Machtfigur‘. Da die Dolmetscherin über knappe kognitive Ressourcen verfügt, über die die zu dolmetschenden Personen nicht verfügen, und sie eine Schlüsselrolle in der Kommunikationssituation einnimmt, ist diese Position in der Mitte mit Macht ausgestattet. In Kombination mit ihrer z. T. undefinierten Rolle hat die Dolmetscherin bemerkenswerten Handlungsspielraum gegenüber den zu dolmetschenden Anwesenden. Selektives Dolmetschen, Treue, Genauigkeit, Unparteilichkeit, Neutralität, persönliche Distanzierung, Manipulation, Opportunismus und Heimtücke sind Schlagwörter, die Anderson (ibid.) anführt und dabei mögliche Konsequenzen für den Ausgang der Kommunikationssituation aufzeigt. Auch an dieser Stelle muss auf Kapitel 1.1 und das Berufsethos und das Rollenverständnis von Dolmetscherinnen verwiesen werden. Dem Thema ‚Macht‘ wird in 1.2.3 mehr Platz eingeräumt.

Im Gegensatz zu Anderson (2002) beschreibt Wadensjö (1998:82ff), zu einem großen Teil in Anlehnung an Erving Goffmans Arbeiten, an dieser Stelle insbesondere Goffman (1961), Rolle als eine Komposition dreier Facetten: die ‚normative Rolle‘, die ‚typische Rolle‘, die ‚performative Rolle‘. Unter normativer Rolle ist jenes Verhalten zu verstehen, von dem die Dolmetscherin annimmt, dass es zu einer guten Dolmetschleistung verhilft. Verhaltenskodizes, Regeln und Vorschriften, Ausbildungsprogramme etc. definieren und verbreiten die Normen, die eben diese Annahme nähren. Die typische Rolle beschreibt die Routine, die Individuen entwickeln, wenn sie sich in typischen, also wiederkehrenden, aber sich immer leicht ändernden, Situationen wiederfinden, für die kein normatives Verhalten vorgesehen ist. Die performative Rolle beschreibt jenes Handeln, das von konkreten, situativen Umständen – Anwesende, Licht, Geräusche, Gegenstände – und dem individuellen Stil der handelnden Person erklärt wird.

Menschen üben mehrere soziale Identitäten bzw. Rollen aus. Allein schon durch ihr Auftreten und Erscheinungsbild legen sie verschiedene Rollen an den Tag. Durch die Verwendung von Sprache (Muttersprache, Dialekt, Soziolekt, ...) werden weitere soziale Identitäten zur Schau gestellt. In einer Unterhaltung bringen Personen ihre verschiedenen Rollen mit unterschiedlicher Gewichtung ein. Der konkrete Kontext entscheidet entsprechend über die Gewichtungen dieser verschiedenen Rollen (vgl. Wadensjö 1998:82ff).

Diese Ausführungen sind für die vorliegende Arbeit insofern relevant, als dass ein Verständnis dafür geschaffen werden muss, dass die Rolle einer Dolmetscherin vielschichtig

ist und von internen sowie externen Faktoren beeinflusst wird. Es zeichnet sich daher ab, dass sich diese Vielschichtigkeit in den Items und Antwortmöglichkeiten der gegenständlichen empirischen Untersuchung widerspiegeln muss.

1.2.2. Metaphern und Selbstbilder

Fast als Antwort auf die Ausführungen Andersons (2002:212f) zur ‚Dolmetscherin als Machtfigur‘ scheint Roys (2002:347) Beschreibung der Dolmetscherinrolle:

[...] interpreters are required to reproduce a message from one speaker to another faithfully, accurately, and without emotional or personal bias entering into the interpretation. In other words, interpreters must simultaneously render messages without changing the messages' intent and do so with uncommon accuracy, while maintaining a stance of impartiality and neutrality. To be specific, interpreters may not introduce topics, change topics, ask questions of their own, interject their opinion or give advice, and, most importantly, must keep the entire transaction confidential.

Gewissenhaftigkeit, Genauigkeit, emotionale und persönliche Distanz, Unparteilichkeit, und Neutralität sind Stichworte, die auch in dieser Beschreibung zu finden sind. Solche und ähnliche Definitionen sind aber nur eine Möglichkeit, die Tätigkeit und Rolle der Dolmetscherin zu beschreiben. Eine weitere Möglichkeit ist, sich Metaphern und metaphorischer Beschreibungen zu bedienen, um diese komplexe Aufgabe zu erfassen. Roy (2002:347ff) stellt fest, dass Dolmetscherinnen ihre Rolle oft als jene der Person in der Mitte beschreiben, die als eine Art Kanal oder Brücke dient und somit Kommunikation zwischen zwei Personen ermöglicht. Weitere oft vorkommende Metaphern, mit denen die Dolmetscherin beschrieben wird, sind Maschine, Fenster oder Telefon.

Diese Betrachtungsweise konstituiert das Conduit-Modell des Dolmetschens, also die Ansicht, dass die Dolmetscherin als Sprachrohr/Kanal fungiert. Nicht nur versuchen diese Metaphern eine komplexe Tätigkeit zu erläutern, die gewählten Metaphern selber implizieren, dass die Dolmetscherin im Grunde an der Kommunikationssituation aktiv nicht beteiligt ist. Gleichzeitig verlangen die mit den Metaphern einhergehenden Ansprüche von der Dolmetscherin Flexibilität ab, was wiederum bedeutet, dass sie sich bis zu einem gewissen Ausmaß doch einbringen muss. Diesem Widerspruch ist hinzuzufügen, dass kaum irgendwo erläutert wird, ob und inwieweit eine aktive Dolmetscherinbeteiligung nun zulässig ist oder nicht.

Die Verwendung dieser Metaphern entstammt v. a. der Forschung zu den beim Dolmetschen stattfindenden kognitiven Prozesse, insbesondere im Kontext internationaler Konferenzen. Sie erfassen jedoch nicht die relationalen Eigenschaften, die mit einer dialogischen Kommunikationssituation zwischen mehreren Parteien und infolgedessen mit einem sozialen Austausch einhergehen. Der Literatur zum Gebärdensprachdolmetschen ist u. a. zu verdanken, dass eine interaktionistische Betrachtung der Rolle der Dolmetscherin Anklang fand und in weiterer Folge auch in der Literatur zum Liaison- bzw. Verhandlungsdolmetschen thematisiert wird. In diesem Zusammenhang werden Helferin, Kommunikationsfacilitatorin, Vermittlerin, Sprachmittlerin, Zweisprachlerin, bikulturelle Kommunikatorin und bikulturelle Expertin als Rollenbeschreibungen verwendet. Nichtsdestotrotz beschränken sich die dazugehörigen Analysen auf Ausgangs- und Zielsprache und die angemessene Annäherung des Translats an die ausgangssprachliche Botschaft. Abgesehen davon dominiert in der Rollendiskussion immer noch die metaphorische Beschreibung des Conduit-Modells. Ein Grund dafür ist der Wunsch der Dolmetscherinnen und somit des Berufsstandes, ihre Tätigkeit nicht als persönliche Hilfestellung, sondern als professionelle Dienstleistung anzusehen. Gleichzeitig wollen sie sich nicht der Verantwortung annehmen, die eine Kundin durch ihre eigenen, in einer gedolmetschten Kommunikationssituation getroffenen Entscheidungen zu tragen hat (vgl. Roy 2002:348ff).

Ergänzend dazu geht Wadensjö (2002:357f) zunächst auf das Selbstbild der Dolmetscherin ein, um in weiterer Folge ihre Aufgaben, von denen die Dolmetscherin meint, sie erfüllen zu müssen, zu erläutern. Das Selbstbild gründet Wadensjö (ibid.) zufolge u. a. auf einer zum Teil kodifizierten normativen Rolle, also dem, von dem die Dolmetscherin glaubt es tun zu müssen, um eine gute Leistung zu erbringen (s. dazu auch Kapitel 1.2.1). Für die idealisierte Rolle werden oft Metaphern verwendet, um die Rolle der Dolmetscherin selber oder ihre Leistung zu beschreiben. Oft wird der Vergleich der Dolmetscherin mit einer Kopiermaschine herangezogen, denn sie stellt, ohne persönliche Einflussnahme, ein Duplikat des Originals, also des Ausgangstextes der am Gespräch Beteiligten, in seiner entsprechenden Form in einer anderen Sprache, her. Eine weitere bemühte Metapher ist auch ihr zufolge das Telefon bzw. der Kanal, ein Werkzeug, mit dessen Hilfe Informationen übertragen werden, ohne diese zu verändern (vgl. Wadensjö 2002:357f).

1.2.3. Machtverhältnisse

Ein weiterer Aspekt, der bei der Diskussion zur Rolle der Dolmetscherin berücksichtigt werden sollte, ist die Frage nach den sozialen Machtverhältnissen in der Kommunikationssituation.

Kadrić (2011:37ff) schreibt, dass insbesondere im Liaison- bzw. Verhandlungsdolmetschen, in denen grundsätzlich von Angesicht zu Angesicht kommuniziert wird, Machtverhältnisse und deren Auswirkungen eine nicht zu vernachlässigende Rolle spielen, denn die Teilnehmenden treffen sich nicht immer auf Augenhöhe und die von ihnen verfolgten Ziele differieren oft ebenso. Sie argumentiert, dass Dolmetscherinnen in der Lage sein bzw. lernen sollten, die Strukturen sozialer Macht zu erkennen, um einerseits Beeinflussung zu vermeiden oder zu beseitigen und um andererseits Machtdifferenzen in der Kommunikation überbrücken zu können. Ergänzend dazu schreibt Anderson (2002:212f, vgl. dazu auch Kapitel 1.2.1), dass die Dolmetscherin ebenso Macht besitzt und diese auch einsetzt bzw. einsetzen kann. Inwiefern sie das tut, kann eventuell die empirische Untersuchung der gegenständlichen Arbeit zum Teil beantworten. Vorher stellt sich allerdings die Frage, was soziale Macht ist und wie sie ausgeübt wird.

Basierend auf früherer Literatur schreibt Kadrić (2011:39ff) hierzu, dass unter sozialer Macht die zugeschriebene Fähigkeit verstanden wird, auf das Verhalten anderer einzuwirken, u. a. indem die Meinungsbildung, das Treffen von Entscheidungen oder die konkrete Handlungsausführung beeinflusst werden. Diese Einwirkung ist gezielt und beabsichtigt und kann negativ oder positiv sein. Soziale Macht beruht auf der Verfügungsgewalt über Ressourcen und kann nur bei Vorhandensein sozialer Interaktion ausgeübt werden. Aktiviert wird sie durch das Wissen, dass sie jemand besitzt und dass sie auch wirkt. Soziale Macht kann ausgeübt werden durch:

- Belohnung – negativen Einfluss fernhalten/positiven Einfluss ausüben
- Bestrafung – verhängen von Sanktionen
- Legitimität – formale Anweisungen
- Identität – beruht auf Wertschätzung bzw. eine Stellung
- Expertise – Vorhandensein spezifischer Kenntnisse
- Information (-svorsprung)

(vgl. Kadrić 2011:40)

Die Machtverhältnisse sind dabei nicht statisch, sondern können sich im Laufe einer Interaktion ändern. In diesem Zusammenhang hält Prunč (2012:313) fest, dass frühere empirische Studien den „Mythos vom unsichtbaren Dolmetscher, seiner Distanz, Objektivität und Unparteilichkeit“, wie sie in den vorherigen Kapiteln besprochen wurden, in dialogischen Dolmetschsituationen deutlich in Frage stellen. Diese Schlussfolgerung trifft Prunč (ibid.) zufolge insbesondere für das Kommunal- und Gerichtsdolmetschen zu, denn schon die

physische Anwesenheit bzw. Nähe der Kommunikationspartnerinnen führen dazu, dass die Positionierung im Raum, Abstandspräferenzen und Körpersprache Elemente darstellen, die die Kommunikation steuern. Diese Erkenntnis zur normativen Rolle (vgl. hierfür Kapitel 1.2.1) kann durch die Studie von Angelelli (2004) zur Rollenwahrnehmung und somit in Hinblick auf die typische und performative Rolle teilweise ergänzt werden.

[Interpreters] perceived that they play a role in building trust, facilitating mutual respect, communicating affect as well as message, explaining cultural gaps, controlling the communication flow, and/or aligning with one of the parties to the interaction in which they participate. [T]heir perception varies along a visibility/invisibility continuum, according to the setting in which they work. (Angelelli 2004:82)

Die Dolmetscherin als Facilitatorin (s. hierfür auch Kapitel 1.3.2), die Vertrauen schafft, den gegenseitigen Respekt fördert, Affekte und Inhalte kommuniziert, kulturelle Unterschiede erklärt, den Kommunikationsfluss steuert sowie gegebenenfalls Anpassungen vornimmt; je nach Setting führt sie diese Tätigkeiten zu einem höheren oder weniger hohen Maß aus.

Nun unterscheidet sich die Konstellation beim unmittelbaren Verhandlungsdolmetschen nicht unbedingt von der beim Kommunal- oder Gerichtsdolmetschen: zwei oder mehr Parteien mit unterschiedlichen Ausgangs- bzw. Erstsprachen, deren Interessen übereinstimmen können oder auch nicht übereinstimmen können, und eine Dolmetscherin, die die Kommunikation zwischen diesen Parteien sprachübergreifend ermöglicht. Wie beim Kommunal- oder Gerichtsdolmetschen variiert das Machtgefälle in Verhandlungen ebenso und kann beträchtlich ausfallen. Somit bieten Verhandlungen im Allgemeinen und unmittelbare, zwei- oder mehrsprachige Geschäftsverhandlungen im Speziellen den perfekten Raum, um soziale Macht, wie sie Kadrić (2011:39ff) beschreibt, auszuüben. Das Wissen um das Machtverhältnis und dessen Implikationen ist somit für die Dolmetscherin in einer Geschäftsverhandlungen ebenso wie für die Verhandlerinnen selber im Sinne eines selbstbestimmten Handelns und Entscheidens wichtig.

1.2.4. Translation und Koordination

Im vorherigen Kapitel wurde festgehalten, dass die Dolmetscherin die Kommunikation auf unterschiedlichen Ebenen erleichtert und koordiniert und sie dabei auch soziale Macht ausüben kann. Letzteres wurde im genannten Kapitel bereits besprochen, doch wie und inwiefern erleichtert und koordiniert die Dolmetscherin die Kommunikation?

Wadensjö (1998, 2002) diskutiert in ihren Werken u. a. die Rolle und Funktion der Dolmetscherin in institutionellen Settings wie bei der Polizei, in Krankenhäusern, Gerichten oder sozialen Einrichtungen. Dafür analysiert sie authentische Textkorpora (Transkriptionen real gedolmetschter Kommunikationssituationen) und beschreibt das jeweilige Dolmetschergeschehen. Kausalitäten oder das Fragen nach dem Warum sind bei ihr irrelevant. Lediglich die simultan stattfindenden und sich gegenseitig bedingenden kommunikativen, also translatorischen – wie in Kapitel 1.1 definiert – und koordinierenden Funktionen der jeweiligen Äußerungen stehen im Mittelpunkt. Demzufolge ist eine Dolmetscherin zwangsläufig immer beides, eine Translatorin und eine Vermittlerin.

Interaktionale Funktionen einer Dolmetschung

In diesem Zusammenhang zählt Wadensjö (1998:105) folgende Funktionen auf, die die Äußerung einer Dolmetscherin in einer Interaktion u. a. erfüllen kann:

- Einfluss auf den Fortschritt der Interaktion nehmen
- Einfluss auf den Gegenstand der Interaktion nehmen
- Die Interaktion regeln (Sprecherinnenwechsel, Geschwindigkeit)
- Die Verteilung der offiziellen und inoffiziellen Teile des Gesprächs
- Die Gesprächspartnerinnen implizit oder explizit an die von der Dolmetscherin bevorzugte Arbeitsweise erinnern
- Einen gemeinsamen Diskurs herstellen und ab einem bestimmten Moment einen gemeinsamen Interaktionsschwerpunkt setzen
- Einen bestimmten Charakter der Begegnung aufrechterhalten; wenn sie z. B. eine medizinische Konsultation oder eine polizeiliche Befragung darstellt
- Den Charakter der Begegnung als einen von einer Dolmetscherin vermittelten aufrechterhalten

Diese koordinierenden Handlungen – im Grunde das eigene Zuhören und Sprechen mit dem Gehörten und Gesprochenen des Gegenübers laufend abzugleichen und anzupassen – werden in mündlichen Kommunikationssituationen, in denen die Beteiligten direkt miteinander sprechen, von diesen auch selber ausgeführt. Können oder wollen involvierten Personen allerdings nicht in einer für alle verständlichen Sprache kommunizieren, übernimmt die Dolmetscherin zum einen gänzlich translatorische Aufgaben und zum anderen auch einen Teil der koordinierenden Aufgaben der an der Kommunikation beteiligten. Das bedeutet nicht, dass die Dolmetscherin für die Situation verantwortlich ist oder dass sie sie leitet. Es bedeutet, dass

translatorische Funktionen mit vermittelnden, koordinierenden Funktionen einhergehen. (vgl. Wadensjö 2017:127f).

Die translatorische und koordinierende Funktion des Dolmetschens sind in der Praxis von einander untrennbar, doch Wadensjö (1998, 2002) zeigt auf, dass es durchaus fruchtbar sein kann, diese zwei Aspekte in der Theorie als separate Analyseketgorien heranzuziehen. Die kleinste Einheit dieser Analyseketgorien bildet die (Dolmtesch-) Wiedergabe, die meistens eine zuvor artikulierte, ‚originale‘ Äußerung reformuliert und somit in verschiedener Hinsicht Bezug auf diese nimmt. Die originale Äußerung wiederum fungiert einerseits als Ausgangstext und andererseits als Kontext(e), die den weiteren Diskurs und Kontext bedingt und formt. Hierbei muss die Dolmetscherin bis zu einem gewissen Grad jede originale Äußerung entkontextualisieren und eine ‚neue Version‘ im gegebenen Gesprächsfluss rekontextualisieren. Eine originale Äußerung beginnt, wenn eine Gesprächsteilnehmerin (nicht die Dolmetscherin) damit beginnt, sich zu artikulieren und endet, wenn ihre Artikulation beendet ist oder wird (vgl. Wadensjö 1998:106f). In weiterer Folge wird hier der Begriff des ‚Ausgangstextes‘ anstatt ‚originale Äußerung‘ verwendet.

Analysekategorien für Dolmetschäußerungen

Für die Analysekategorie des Dolmetschens als translatorische Handlung setzt sie eine Taxonomie dieser (Dolmetsch-) Wiedergaben auf:

- Genaue Wiedergabe: Der Inhalt des Ausgangstextes wird explizit in der Wiedergabe ausgedrückt. Pragmatische Unterschiede (Lexik, Grammatik, Syntax und andere linguistische Aspekte) und auch Ähnlichkeiten sind dabei zulässig.
- Erweiternde Wiedergabe: Die Wiedergabe beinhaltet mehr explizite Informationen als der Ausgangstext.
- Reduzierende Wiedergabe: Die Wiedergabe beinhaltet weniger explizite Informationen als der Ausgangstext.
- Ersetzende Wiedergabe: Damit ist eine Mischung aus erweiternder und reduzierender Wiedergabe gemeint. Die Informationen des Ausgangstextes werden dabei einer komplexen Transformation unterzogen
(vgl. Wadensjö 1998:107f und 2002:358f)

Die folgenden Wiedergabetypen beziehen sich, im Gegensatz zu den vorherigen, auf mehrere Ausgangstexte/-textteile:

- Zusammenfassende Wiedergabe: Die Wiedergabe beinhaltet zwei oder mehr Ausgangstexte, die von einer oder auch mehreren Gesprächsteilnehmerinnen geäußert wurden.
- Zwei- oder mehrteilige Wiedergabe: Diese besteht aus zwei oder mehr Wiedergaben, die einem Ausgangstext zuzuordnen sind und die aufgrund von Unterbrechung(en) durch einen anderen Ausgangstext zustande kommt. Die Inhalte der jeweiligen Unterbrechnungen sind dabei nicht Teil der Wiedergabe.
- Nicht-Wiedergabe: Diese bezeichnet eine Äußerung der Dolmetscherin, die (translatorisch) keinem Ausgangstext zuzuordnen ist.
- Keine-Wiedergabe: In diesem Fall wird der Ausgangstext nicht gedolmetscht.

Diese Einteilungen schließen einander nicht unbedingt aus, was quantitative Untersuchungen zwar erschwert, die nichtsdestotrotz dabei helfen, die wechselnden Funktionen einer (Dolmetsch-) Wiedergabe genauer zu beschreiben (Wadensjö 1998:107f).

Dolmetschen als koordinierende Handlung

Die nähere Bestimmung der Analysekategorie des Dolmetschens als koordinierende Handlung gestaltet sich als herausfordernder, nichtsdestotrotz setzt Wadensjö (1998:108ff) folgende Unterscheidung bei den (Dolmetsch-) Wiedergaben hierzu auf:

- Implizite Koordination: Eine Dolmetscherin koordiniert das Gespräch implizit durch ihre (unauffälligen) Äußerungen bzw. ihre (Dolmetsch-) Wiedergaben. Der Gesprächsgegenstand und der Fortschritt des Gesprächs werden bestimmt von dem, was die Dolmetscherin zum Gespräch beiträgt oder diesem vorenthält.
- Explizite Koordination: Die (Dolmetsch-) Wiedergabe nimmt hier besonders sichtbar eine koordinierende Funktion ein. Oftmals haben diese Wiedergaben im jeweiligen Ausgangstext auch keine Entsprechung.
 - Textorientierte Wiedergabe: Diese dient der Überbrückung zwischen den verwendeten Sprachen und kann eine Bitte zur Klarstellung, um mehr Zeit zu dolmetschen, das Sprechen einzustellen oder Anmerkungen zur Dolmetschung selber sein.
 - Interaktionsorientierte Wiedergabe: Diese Meta-Kommunikation dient der Überbrückung zwischen den Ansichten der Gesprächspartnerinnen und dem Erhalt der für die Kommunikationssituation notwendigen Bedingungen. Interaktionsorientierte Wiedergaben können die Form einer Bitte um das

Berücksichtigen der Sprecherinnenfolge sein; eine Einladung oder eine Bitte, das Sprechen zu beginnen, fortzusetzen oder zu pausieren; eine Bitte um – bereits verlangte aber – noch nicht zur Verfügung gestellte Information; Anmerkungen zu Eindrücken oder was eine Gesprächsteilnehmerin – in der konkreten Kommunikationssituation – gemacht hat oder machen wird; Fragen danach, was das Gegenüber, aus welchen Gründen auch immer, nicht oder anders versteht. Bei Bedarf wird die interaktionsorientierte Wiedergabe in beiden bzw. allen Sprachen getätigt und somit wiederholt.

Diese theoretischen Ausführungen stellen für Angelelli (2004) einen bedeutenden Teil der Grundlage dar für die Erstellung eines Fragebogens zur Erforschung der Rolle von Dolmetscherinnen anhand der Selbstwahrnehmung dieser. Angelelli (ibid.) kommt zu dem Schluss, dass Dolmetscherinnen ihre Rolle, egal in welchem Setting, als eine sichtbare auffassen. Diese Auffassung wird allerdings stark vom jeweiligen Setting, in dem gearbeitet wird, bestimmt.

1.3. Definition des ‚Verhandelns‘

Bislang wurde Grundlegendes zum Thema Dolmetschen erörtert. In diesem Kapitel soll eine Erörterung zum Thema Verhandlung folgen. Dabei wird zunächst auf Grundlagen eingegangen, um ein gemeinsames Verständnis der Sache zu etablieren. Wie in den vorhergehenden Unterkapiteln wird auch hier anschließend der Fokus auf das Thema Verhandlungen definierter und zielgerichteter. Es folgt eine Diskussion zu den Eigenheiten zweisprachiger Verhandlungen, die zum Teil den Einsatz von Dolmetscherinnen bedürfen. Abgeschlossen wird dieses Unterkapitel mit der Prinzipal-Agent-Theorie, die Eingang in den empirischen Teil der Arbeit finden wird.

Es stellt sich auch hier zunächst die Frage, was eine Verhandlung ist, was sie womöglich nicht ist und wozu verhandelt wird; immerhin ist das Verhandeln zielgerichtete Kommunikation, die mit gewissen Merkmalen ausgestattet ist. Ebenso wichtig ist es, den prozeduralen Aspekt einer Verhandlung und die Konzepte, die mit diesem einhergehen, aus einer Makro- und einer Mikroperspektive – den Verhandlungsprozess als Ganzes sowie das Verhältnis zwischen den Verhandlungsteilnehmerinnen – zu beleuchten. Ziel dieser Diskussion ist es letztlich, die Dolmetscherin im Verhandlungsprozess zu lokalisieren und infolgedessen die Schnittpunkte zwischen den Verhandlungsparteien und ihr zu identifizieren. Der Zweck ist, ihre Rolle im Verhandlungsprozess genauer zu beleuchten.

Eine einheitliche Definition von ‚Verhandlung‘ zu finden ist wohl, wie bei der Definition von ‚Dolmetschen‘, schwer möglich. Immerhin ist auch das Verhandeln Kommunikation und wie aus den vorhergehenden Unterkapiteln ersichtlich wird, ist eine Kommunikationssituation abhängig vom Kontext, Setting, Thema, Zielen, Sprache, Kultur und vieles andere mehr.

Davis und Smith (1981:10) sehen das Konzept der Verhandlung als eine Grundlage eines „problem solving protocol“ – eines Protokolls zur Problemlösung. Im Rahmen ihrer Arbeit zu „distributed problem solving“ – dezentrale Problemlösung – entwickeln sie das Contract Net, ein Protokoll oder System zur Auf- bzw. Verteilung von Aufgaben zwischen verschiedenen Agentinnen. Verhandlung ist den Autoren zufolge ein Organisationsprinzip, mithilfe dessen Interaktionen strukturiert werden.

By negotiation, we mean a discussion in which the interested parties exchange information and come to an agreement. For our purpose negotiation has three important components: (a) there is a two-way exchange of information, (b) each party to the negotiation evaluates the information from its own perspective, and (c) final agreement is achieved by mutual selection.
(Davis und Smith 1981:10)

Eine Verhandlung ist

- a. eine **Diskussion**
- b. in der interessierte **Parteien**
- c. **Informationen** austauschen
- d. und zu einer **Übereinkunft** gelangen.

Zu einer Übereinkunft zu gelangen impliziert, dass die Meinungen, Interessen oder Ziele vor der Diskussion ganz oder zum Teil nicht übereinstimmen. Die Art der Übereinkunft wird nicht näher definiert. Es kann also sein, dass die Übereinkunft ist, nicht gemeinsam zu einer zu kommen oder kommen zu können. Dabei zu bedenken ist allerdings, dass eine Nicht-Einigung, im Gegensatz zur Einigung, darüber hinaus auch einseitig erreicht werden kann. Auch auf die Art des Informationsaustausches und die Anzahl und Konstellation der interessierten Parteien wird in der Definition nicht eingegangen. Somit kann das Genannte ebenso variieren; von Verhandlung zu Verhandlung aber auch innerhalb derselben Verhandlung.

Punkt (a) der Definition spricht an, dass der Informationsaustausch in zwei Richtungen verläuft. Dieser kann allerdings, wenn Agentinnen oder Parteien zwischengeschaltet sind, auch in mehr als zwei Richtungen verlaufen bzw. eine Umleitung erfahren. Die Punkte (b) und (c) rufen in Erinnerung, dass jede an der Verhandlung Beteiligte die Informationen aus der jeweils

eigenen Sicht aus beurteilt bzw. interpretiert. Das ist besonders relevant, wenn die Verhandlung nicht zwischen den involvierten Parteien direkt stattfindet, sondern Dritte zwischengeschaltet sind. Informationen können hierdurch einerseits unterschiedlich beurteilt werden, andererseits können Informationsasymmetrien entstehen. Dieser Aspekt wird in Kapitel 1.3.3 näher beleuchtet. Punkt (d) spricht das finale Abkommen an, das im Einverständnis der Beteiligten zustande kommt. Eine Verständigungsbereitschaft muss die Verhandlung in irgendeiner Form also begleiten.

Kilgour und Eden (2010:2) sehen Verhandlung als “a process in which two or more independent, concerned parties may make a collective choice, or may make no choice at all.” Demzufolge ist eine Verhandlung

- a. ein **Prozess**
- b. zwischen zwei oder mehr **Parteien**,
- c. die **unabhängig** sind,
- d. ein bestimmtes **Anliegen** haben,
- e. und die eine (oder auch keine) gemeinsame **Übereinkunft** finden können.

Die in den genannten Definitionen beinhalteten Merkmale einer Verhandlung ähneln sich soweit; die Punkte ‚mehrere Parteien‘, ‚Interesse/Anliegen‘ und ‚gemeinsame Übereinkunft‘ wiederholen sich. Einmal ist allerdings von ‚Prozess‘ und einmal von ‚Diskussion‘ die Rede. Hier kommt es wohl auf die Perspektive bzw. Analyseebene des Untersuchungsgegenstandes an: Betrachtet man die zwischenmenschlichen Interaktionen in oder den Ablauf einer Verhandlung? Die gegenständliche Arbeit zielt eher auf die Untersuchung ersteres ab. Ein weiterer Punkt, in dem sich diese und die oben angeführte Definition unterscheiden, sind die ‚Unabhängigkeit der Parteien‘ und ‚interessierte Parteien‘. Wären die Parteien komplett unabhängig, müssten sie nicht miteinander verhandeln, um ihre Ziele zu erreichen. Verhandlungen implizieren somit ein gewisses beidseitiges Interesse oder gar Interdependenz.

Vetschera (2013:135) argumentiert, dass Verhandlungen eine Möglichkeit der Konfliktlösung darstellen. Es gibt auch andere Möglichkeiten, einen Konflikt zu lösen; bspw. mit Gewalt oder durch den Appell an eine Schlichtungsstelle. Eine Verhandlung stützt sich hingegen auf die Fähigkeit der Beteiligten, eine für alle passende Übereinkunft zu finden. Eine einseitige Verhandlung gibt es nicht, auch wenn eine Verhandlung einseitig beendet werden kann. Verhandlerinnen müssen infolgedessen, wie Dolmetscherinnen auch, mit der menschlichen Natur und dem menschlichen Verhalten inhärenten Komplexität umgehen können.

Bartelt (2004:113f) ordnet einer Verhandlung darüber hinaus noch die Merkmale ‚Veränderung‘ und ‚Entscheidung‘ zu. Verhandlungen gehen ihm zufolge mit einer Veränderung der „subjektiven Einschätzung der beteiligten Akteure zu den Verhandlungsobjekten“ und der Verhandlungsobjekte – durch Konkretisierung, Ergänzung oder gänzliche Abänderung – selber einher. Verursacht werden diese Veränderungen durch den Austausch von Informationen zwischen den Beteiligten; während der Verhandlung passiv aufgenommene oder aktiv beschaffene Informationen von außen; den Aspekt der Zeit (Zeitdruck, Veränderungen u. Ä.); Informationsaustausch, Informationsgewinnung sowie der Fluss der Zeit gehen mit Entscheidungen einher, die von den Beteiligten getroffen werden müssen. Verhandlungen können somit auch als Entscheidungsprozesse betrachtet werden, deren Ergebnis ein Kompromiss ist (vgl. *ibid.*). Was genau unter ‚Kompromiss‘ zu verstehen ist, lässt Bartelt (2004) offen. Versucht man nun den Begriff der Verhandlung zusammenfassend abzustecken, so ist eine Verhandlung

- a. ein **Veränderungs- und Entscheidungsprozess**
- b. zwischen zwei oder mehr **Parteien**,
- c. die **unabhängig** sind,
- d. miteinander aufgrund bestimmter Anliegen/Interessen in **Konflikt** stehen,
- e. und die eine (oder auch keine) gemeinsame **Übereinkunft** finden können.

Hier stellt sich die Frage, ob bzw. wie die Dolmetscherin auf diesen Veränderungs- und Entscheidungsprozess – aus ihrer eigenen Perspektive, der Sicht der Verhandlerinnen, aber auch aus einer Beobachtungsposition – einwirkt? Welche Informationen führt sie den Verhandlerinnen zu oder ab? Wie beeinflusst die Dolmetschung den Faktor Zeit in einer Verhandlung? Wirkt sich eine Dolmetschung auf die Entscheidungen der Verhandlerinnen aus? Diese Fragen machen deutlich, dass für eine Verhandlung relevante Parameter identifiziert und bestimmt werden müssen, um eine Verhandlung in weiterer Folge analysieren zu können.

1.3.1. Relevante Parameter

Der Untersuchungsgegenstand ‚Verhandlung‘ muss, wie das Dolmetschen auch, für die gegenständliche Arbeit präzisiert werden, um später mögliche Ausprägungen einer Verhandlung besser zu erkennen, beschreiben und interpretieren zu können. Bartelt (2004:114) nimmt hierfür, basierend auf früherer Literatur, eine Klassifikation von Verhandlungen vor. Er spricht von „Klassifikationskriterien“ – folgende zählt er auf:

- Distributive und integrative Verhandlungen

Distributive Verhandlungen gehen oft mit nur einem Attribut einher und implizieren, dass eine Verhandlungspartei, auf Kosten der anderen, die Verhandlung für sich entscheidet – Win-Lose-Situation.

Integrative Verhandlungen gehen oft mit mehreren Attributen einher und implizieren, dass die Verhandlungsparteien gemeinsam eine Lösung finden und der Nutzen aller an der Verhandlung Beteiligten steigt – Win-Win-Situation. Die Komplexität der Verhandlung steigt allerdings dabei und die Parteien müssen oder sollten sich über ihre Präferenzen bzw. Prioritäten hinsichtlich ihrer Attribute im Klaren sein, denn Attribute können hier gegeneinander abgewogen werden.

- Anzahl der Verhandelnden

In diesem Zusammenhang spricht der Autor von der „Protokollkategorie“, die näher bestimmt wird. Eine bilaterale Verhandlung findet zwischen zwei Parteien, eine multilaterale Verhandlung zwischen mehreren Parteien statt. Bei letzterer kann noch zwischen einseitig multilateralen Verhandlungen (z. B. Auktionen) und beidseitig multilateralen Verhandlungen (z. B. Börsen) unterschieden werden.

- Anzahl der Attribute

Damit ist die Anzahl der Attribute gemeint, über die der Gegenstand der Verhandlung verfügt – einattributive vs. multiattributive Verhandlungen. Ein Beispiel für ein Attribut ist der Preis. Verfügt der Verhandlungsgegenstand über mehrere Attribute, so muss man sich hinsichtlich aller Attribute einigen.

- Anzahl der Positionen

Hier wird unterschieden, ob es einen oder mehrere Gegenstände der Verhandlung gibt.

- Anzahl der Verhandlungen

Damit meint der Autor, dass mehrere Verhandlungen parallel stattfinden können.

- Automatisierungsgrad

Hier wird zwischen vollautomatisierten, teilautomatisierten, elektronisch unterstützten und nicht automatisierten Verhandlungen unterschieden.

- Mediationstyp

Wird die Verhandlung von einer Mediatorin unterstützt oder verhandeln die Parteien direkt miteinander? Multilaterale Verhandlungen bedürfen oft einer Vermittlerin wohingegen bilaterale Verhandlungen oft ohne diese auskommen.

(Bartelt 2004:114ff)

Bei diesen Parametern ist anzumerken, dass ‚Gegenstand der Verhandlung‘ bzw. ‚Verhandlungsgegenstand‘, wie er unter ‚Attribute‘ und ‚Positionen‘ verwendet wird, sich situationsspezifisch gestaltet. Eine allgemeine Definition dafür aufzustellen gestaltet sich daher als schwierig und die Unterscheidung zwischen ‚Attribute‘ und ‚Positionen‘ hängt wohl eher von der Perspektive der Involvierten ab.

Sobald die Verhandlung sprachliche Barrieren aufweist und die Kommunikation somit von den Verhandlungsparteien alleine nicht mehr bewältigt werden kann, sollten Hilfsmittel oder aber besser eine Dolmetscherin zugezogen werden. Eine Dolmetscherin kann sowohl bei distributiven, als auch bei integrativen Verhandlungen, die eine oder mehr Positionen mit jeweils wiederum einem oder mehr Attributen aufweisen, eingesetzt werden. Was die Anzahl der Verhandelnden und der Verhandlungen anbelangt, so kann es sein, dass in so einem Fall mehr als eine Dolmetscherin gebraucht wird, was zu einer komplexen Konstellation der Beteiligten führt. Bei welchem Automatisierungsgrad Dolmetscherinnen in Verhandlungen (noch) zum Einsatz kommen, hängt von der Art der Automatisierung ab. Es ist aber anzunehmen, dass, betrachtet man rein den Verhandlungsprozess und nicht auch noch andere damit zusammenhängende Prozesse, Dolmetscherinnen potenziell in allen außer den vollautomatisierten Verhandlungen zum Einsatz kommen könnten.

Die Frage stellt sich, ob die Dolmetscherin als Mediatorin angesehen werden kann. Bartelt (2004) diskutiert nicht, was eine Mediatorin ausmacht und inwiefern diese die Verhandlungen unterstützt. Müsste die Klassifikation um den Aspekt des Dolmetschens erweitert werden oder deckt der Parameter Mediationstyp die Aufgaben einer Dolmetscherin in der Verhandlung ab?

Kersten und Lai (2010:371) beschreiben Mediation als eine separate Einheit, die sich aktiv im Konfliktlösungsprozess beteiligt und dabei sinnvolle Handlungen setzt, deren Ziel es ist, eine für alle Parteien akzeptable Übereinkunft zu finden und/oder dabei zu helfen, diese Übereinkunft zu erreichen. In Anbetracht der bisherigen Diskussion zur Rolle der Dolmetscherin wird an dieser Stelle erneut deutlich, dass viele Fragen zu dieser im Kontext der Geschäftsverhandlung noch offen sind: Inwiefern ist die Dolmetscherin tatsächlich eine separate Einheit im Laufe einer Geschäftsverhandlung? Beteiligt sie sich aktiv an der Verhandlung? Wenn ja, wie aktiv beteiligt sie sich an der Verhandlung wirklich? Welche Ziele verfolgt sie? Welche Handlungen setzt sie, um diese Ziele zu erreichen? In Kapitel 1.3.2 soll dieser Aspekt der dritten Teilnehmerin in der Verhandlung näher diskutiert werden.

Analog zu dem in Kapitel 1.1.1 Besprochenen und in Anlehnung an Abbildung 1 könnten Verhandlungen hier auch durch ihr Setting bzw. ihren Kontext – inter- bzw. intra-

gesellschaftlich und Grad der Institutionalisierung – näher bestimmt werden. Dolmetschungen kann es theoretisch auch immer in jenen Settings geben, in welchen es auch Verhandlungen gibt, die sprachübergreifender Kommunikation bedürfen: Militär, Diplomatie, Wissenschaft, Verwaltung, Gericht, Krankenhäuser, Privatwirtschaft etc., um nur ein paar Beispiele zu nennen. Neben den oben erwähnten Klassifikationskriterien, die das Wesen einer Verhandlung maßgeblich beeinflussen, ist dem Setting dieser genauso Aufmerksamkeit zu schenken, denn es geht mit Normen, Konventionen und Erwartungen einher, die die bereits erwähnte menschliche Natur und das menschliche Verhalten wesentlich beeinflussen. Sowohl Verhandlerin als auch Dolmetscherin haben dies in ihren Vorbereitungen, der Durchführung und der Abwicklung der jeweiligen Verhandlung bzw. des jeweiligen Auftrages zu berücksichtigen. Deshalb ist es wichtig, das für diese Arbeit relevante Setting – Geschäftliches in der Privatwirtschaft – entsprechend zu kommunizieren.

In Kapitel 1.3 wird soweit festgehalten, dass eine Verhandlung ein Veränderungs- und Entscheidungsprozess ist. Die besprochenen Klassifikationskriterien berücksichtigen allerdings nicht den prozeduralen Aspekt einer Verhandlung, wie ihn bspw. Vetschera (2013) berücksichtigt. Vetschera (2013:137) sichtet frühere Forschung zum Thema und führt infolge dieser einen integrativen Ansatz ein. Er umreißt zunächst die Mikroebene – Entscheidungen und Interaktionen der Einzelnen – und die Makroebene – die ganze Verhandlung als ein Entscheidungsprozess einer Gruppe von Individuen –, um diese Perspektiven dann zu integrieren und neue Forschungsfelder zu erörtern. Die Unterscheidung in eine Mikro- und eine Makroebene ist für die gegenständliche Arbeit insofern relevant, als dass die Verdeutlichung der genannten Analyseebenen aufzeigt, dass die Einbeziehung einer Dolmetscherin sowohl Veränderungen auf der Makro-, als auch auf der Mikroebene einer Verhandlung mitsichbringt. Eine tiefgreifende Beschäftigung mit dem Verhandlungsprozess, seinen Phasen und in weiterer Folge mit dem Dolmetschen im Verhandlungsprozess, sowohl auf der oben beschriebenen Mikro- als auch auf der Makroebene, wären interessant. Für diese Arbeit, die sich mit der eigenen Rollenwahrnehmung der Dolmetscherin in Geschäftsverhandlungen beschäftigt, wäre eine diesbezügliche Diskussion allerdings nicht zielführend, weil die Umfrage eine so genaue Differenzierung nicht aufweist.

1.3.2. Die dritte Teilnehmerin in der Verhandlung

Verhandlungen sind Veränderungs- und Entscheidungsprozesse, während derer oft Hürden überwunden werden müssen, um zu einem für alle Beteiligten zufriedenstellenden Ergebnis zu gelangen. Diese Hürden können sehr unterschiedliche Ausprägungen und Ursachen haben.

Stößt man auf eine Hürde, kann man eine Verhandlung aussitzen, sich von ihr abwenden oder aber die Ursache des Problems identifizieren und nach einer geeigneten Lösung dafür suchen. Moore und Woodrow (2010:391ff) identifizieren mehrere Faktoren, die in geschäftlichen Zusammenkünften und Verhandlungen zu Schwierigkeiten führen können und die alle in einem kulturellen Kontext eingebettet sind. An dieser Stelle ist die Benennung dreier dieser Grundursachen relevant: Kommunikationsprobleme, Probleme auf der Beziehungsebene, Probleme mit der Daten- und Informationsgrundlage.

Kommunikationsprobleme machen die Autoren an der Form oder am Inhalt des Kommunizierten oder der Kultur des Gegenübers fest. Als Beispiele werden hier genannt: das Ausmaß der Offenheit, mit der verhandelt wird; wie explizit oder implizit Botschaften gestaltet werden; die Organisation bzw. Kohärenz der Gedanken und des Artikulierten; die Fähigkeit und der Willen zuzuhören; die Rolle und der Ausdruck von Emotionen; zirkuläre oder unverständliche Argumentationslinien (vgl. Moore und Woodrow 2010:393).

Probleme auf der Beziehungsebene gehen auf unterschiedliche Erwartungen und mangelnde oder mangelhafte Beziehungspflege zurück. Gewohnheiten, Verhalten, Handlungen oder der Stil und Geschmack des Gegenübers werden als unangenehm aufgefasst; das Verhalten wird missverstanden; Vorurteile und Stereotype erzeugen Barrieren (vgl. Moore und Woodrow 2010:391).

Probleme mit der Daten- und Informationsgrundlage können u. a. zurückgeführt werden auf fehlende Information; Fehlinformation; unterschiedliche Ansichten bezüglich der Relevanz der Informationen/Daten, der Methodik der Datensammlung und Datenanalyse, der Interpretation bzw. Beurteilung der Informationen/Daten (vgl. Moore und Woodrow 2010:393).

Um die genannten Herausforderungen während einer Verhandlung zu überwinden, ist manchmal die Hilfe einer außenstehenden Person notwendig. Dolmetscherinnen und Übersetzerinnen sind solche außenstehenden Personen, die laut Moore und Woodrow (2010:397, 399) für die Lösung der oben genannten Problemursachen zu einer Verhandlung hinzugezogen werden können. Sie werden als Personen beschrieben, die Wissen über die und Kompetenz in den Sprachen der Verhandlungspartnerinnen mitbringen. Darüber hinaus sind sie bewandert in der Kultur, Geschichte, den Traditionen und Gebräuchen der jeweiligen Sprecherinnen bzw. Verhandlungspartnerinnen. Sie können mündliche oder schriftliche Sprache akkurat interpretieren, dolmetschen bzw. übersetzen und die mündliche oder schriftliche Botschaft wiederum akkurat vermitteln. Mithilfe des Wissens, worüber sie verfügen, können sie Missverständnisse oder Unklarheiten benennen und diese lösen oder zur

Lösung dieser beitragen. Eine Dolmetscherin kann eine technische Rolle einnehmen oder „facilitator“ – Moderatorin, Vermittlerin – sein.

Facilitation ist ein Prozess, der die Effektivität und die Ergebnisse von Gesprächen verbessert, indem effektive Kommunikation, der Informationsaustausch und, wo angebracht, die Entscheidungsfindung unterstützt werden. Facilitation obliegt einer dritten Teilnehmerin im Gespräch, die das Zusammenfinden gestaltet, es leitet aber unparteiisch bleibt und hinsichtlich der Verhandlungsinhalte über keine Entscheidungsgewalt verfügt. Das dem Gespräch inhärente Konfliktpotenzial kann dabei variieren, wobei Facilitatorinnen für gewöhnlich zu Meetings, Klausuren, Workshops, Ausbildungsreihen oder Tagungen hinzugezogen werden. Diese Formate beinhalten selten Verhandlungen bzw. verhandelte Problemlösungen (vgl. Moore und Woodrow 2010:408f).

Im Gegensatz zu Facilitation ist Mediation ein Prozess, der Verhandlerinnen dabei helfen soll, ernsthafte Verschiedenheiten, Auseinandersetzungen oder Konflikte auf freiwilliger Basis und in einer für alle akzeptablen Weise zu lösen. Mediatorinnen helfen Verhandlerinnen dabei, konfliktgeladene und schwierige Beziehungen sowie prozedurale, inhaltliche oder strukturelle Probleme anzusprechen. Die zu diesem Zweck von der Mediatorin verwendeten Instrumente und Strategien sind vielfältig und reichen von der für die Verhandlung geeigneten Ortsfindung, über die Gestaltung eines adäquaten Ablaufs und Protokolls, bis hin zum mentalen und emotionalen Coaching. Mediatorinnen werden für gewöhnlich hinzugezogen, wenn Verhandlungen nicht mehr vorankommen (vgl. Moore und Woodrow 2010:409ff).

Vergleicht man das mit den Diskussionsinhalten aus Kapitel 1.2, so wiederholen sich Begriffe wie ‚Vermittlerin‘, ‚Facilitatorin‘, ‚unparteiisch‘ aber auch ‚Koordination‘. Die Dolmetscherin scheint – auch in der Verhandlungsliteratur – in einer Zusammenkunft somit nicht nur für die Translation der Inhalte von einer Sprache in die andere zuständig, sondern auch für die Koordination dieser und der an der Kommunikation beteiligten, was sich mit der Kernaussage von Wadensjö (1998) deckt und was auch Angelelli (2004) untersucht.

Kommt es allerdings zu einer Verhandlung, stellt sich die Frage, ob und inwiefern eine Dolmetscherin, sollte keine dezidierte Mediatorin bei der Verhandlung hinzugezogen werden, auch mediatorische Funktionen erfüllt oder gar die Rolle einer Mediatorin einnimmt. Sieht die Dolmetscherin sich dafür zuständig, eine nicht intakte Beziehungsebene zwischen den Verhandlungsparteien zu verbessern? Wird sie prozedurale oder strukturelle Probleme oder Probleme hinsichtlich der Verhandlungsinhalte ansprechen? Inwiefern sieht sie sich dafür zuständig, diese Probleme dann – nach Möglichkeit gemeinsam mit den Verhandlungsparteien

– auch zu lösen? An dieser Stelle ist es auch interessant, nach den bewussten aber auch unbewussten Erwartungen einer Verhandlerin gegenüber der Dolmetscherin zu fragen, auch wenn diese letzte Frage nicht Gegenstand dieser Arbeit ist. (Teil-) Antworten auf die vorhergehenden Fragen sollen mithilfe der empirischen Untersuchung hier aber möglichst ermittelt werden. Diese sind für eine Verhandlerin insofern relevant, als dass die Kenntnis über die Aufgaben- und Rollenverteilung vor allem während einer Verhandlung positiv zum Verhandlungsablauf beiträgt, denn eine dritte Partei in der Verhandlung steigert die Komplexität ebendieser. Die Komplikationen, die mit einer dritten, beauftragten Teilnehmerin einhergehen können, werden im folgenden Kapitel diskutiert.

1.3.3. Prinzipal-Agent-Theorie

Im womöglich einfachsten Fall, der für die gegenständliche Arbeit modelliert werden kann, sind zwei Verhandlungspartnerinnen mit unterschiedlichen Ausgangs- bzw. Erstsprachen und fehlender Kenntnis über die Ausgangs- bzw. Erstsprache des Gegenübers, sowie eine Dolmetscherin für die jeweiligen Ausgangssprachen involviert. In Kapitel 1.2 war oft von der Dolmetscherin als Person in der Mitte die Rede. Die Machtverhältnisse, die in dieser Konstellation herrschen können, wurde aus Sicht der Dolmetschwissenschaft und implizit aus der Sicht der Dolmetscherin in Kapitel 1.2.3 besprochen. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht und somit auch aus Sicht der Verhandlerin greift für diese Konstellation die Prinzipal-Agent-Theorie.

Die Prinzipal-Agent-Theorie lässt sich auf die Arbeitsteilung zurückführen und beschreibt, dass der Prinzipal – im gegenständlichen Fall eine der zwei Verhandlerinnen – einen Agenten – hier die Dolmetscherin – beauftragt, um eine bestimmte Tätigkeit im Sinne des Prinzipals durchzuführen. Diese Tätigkeit – hier explizit die Dolmetschung, jedoch kann diese, wie bereits angedeutet, implizit auch eine Art Facilitation oder gar Mediation beinhalten – ist Gegenstand eines Vertrages, wodurch es zu einem Vertragsverhältnis zwischen Prinzipal und Agenten, hier Verhandlerin und Dolmetscherin, kommt. Die Gründe für die Delegation der Tätigkeit an den Agenten durch den Prinzipal können auf mangelnde zeitliche, kognitive oder physische Ressourcen zurückzuführen sein. Ein weiterer Grund ist das Ausnutzen der komparativen Stärke, was bedeutet, dass jede an der Verhandlung Beteiligte jene Tätigkeit ausführt, die sie besser bzw. effizienter und effektiver ausführen kann (vgl. Jost 2001:1).

Auch wenn die Verhandlerin bewandert in der Erstsprache ihres Gegenübers ist oder sich die Verhandlerinnen einer gemeinsamen Zweitsprache bedienen könnten, entschließt bzw. entschließen sie sich, ihr Hauptaugenmerk auf das Verhandeln zu legen und die

sprachübergreifende Kommunikation an die Dolmetscherin zu delegieren, um insgesamt die Effizienz und Effektivität des Verhandlungsprozesses zu optimieren. Umgekehrt könnte die Dolmetscherin die Verhandlung selber führen, allerdings würden mangelndes oder mangelhaftes Wissen u. a. zum Verhandlungsgegenstand, der Verhandlungsstrategie und dem Verhandlungsziel und womöglich eine kognitive Überlastung dazu führen, dass die Effizienz und Effektivität des Verhandlungsprozesses unter dieser Arbeitsteilung leiden.

Die Relevanz der Prinzipal-Agent-Theorie für den Einsatz von Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen scheint offensichtlich, doch welche Implikationen gehen damit einher? Jost (2001:13ff) schreibt, dass die Beziehung zwischen Prinzipal und Agent vom Vertrag, also einem Übereinkommen zwischen den beiden Parteien, bestimmt wird und dass dieser notwendig ist, weil Prinzipal und Agent unterschiedliche Interessen aufweisen und/oder sich gegenseitig nicht vollends vertrauen. Es wird davon ausgegangen, dass beide danach streben, ihren eigenen Nutzen zu maximieren. Infolgedessen ist es wichtig, dass die im Vertrag definierten Elemente – vom Prinzipal oder einer außenstehenden Partei – überprüft werden können, sobald sie erfüllt wurden; wenn sie denn überhaupt erfüllt wurden. Es stellt sich an dieser Stelle allerdings die Frage, inwiefern die Verhandlungsteilnehmerinnen die Durchführung der Vertragselemente im gegebenen Szenario überprüfen können, wenn das dafür notwendige Wissen und die dafür notwendigen Kompetenzen fehlen und auch keine außenstehende Partei für diesen Zweck hinzugezogen werden kann. Jost (2001:20) zufolge lautet die Antwort auf diese Frage eine adäquate Vertragsgestaltung, d. h., dass die Entlohnung des Agenten durch den Prinzipal ausschließlich von verifizierbaren Faktoren abhängig zu machen ist.

In den Prinzipal-Agenten-Modellen wird für gewöhnlich davon ausgegangen, dass der Prinzipal dem Agenten als erster den Vertrag anbietet (vgl. Jost 2001:17f). Dolmetscherinnen werden allerdings in seltenen Fällen angestellt und sind vielmehr als Freelancerinnen tätig, die auf Honorarbasis arbeiten (vgl. UNIVERSITAS Austria - Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen 2020:12). Beauftragt eine Kundin eine Dolmetschung, so setzt für gewöhnlich die Dolmetscherin das Angebot und den Vertrag auf, der wesentliche Auftrags- und Beziehungselemente beinhaltet und bestimmt, denn es ist die Dolmetscherin, die das dafür notwendige (Fach-) Wissen besitzt. Infolgedessen ist es aus Sicht der Verhandlungsforschung umso interessanter, das Rollenverständnis der Dolmetscherin während einer (Geschäfts-) Verhandlung und in weiterer Folge die Prinzipal-Agent-Dynamik hierin zu ergründen, denn Verhandlerinnen sehen sich nicht nur mit einem Informationsdefizit, sondern auch mit einem mehr oder minder vorgegebenen Vertrag konfrontiert.

Abgesehen vom Vertrag sind die bereits erwähnten Informationsasymmetrien und Interessenskonflikte, aber auch die Einstellung zu Risiko relevante Bestandteile der Prinzipal-Agent-Theorie. Ein Informationsdefizit auf Seiten des Prinzipals bzw. der Verhandlerin gegenüber dem Agenten bzw. der Dolmetscherin lässt sich auf unbeobachtbares Verhalten („hidden action“), unbeobachtbare Eigenschaften („hidden characteristics“) und unbeobachtbare Informationen („hidden information“) zurückführen, die in unterschiedlichen Abständen zum Vertragszeitpunkt – davor, während, danach – eintreten können (vgl. Jost 2001:23f).

Im Fall einer unmittelbaren Dolmetschung für eine Geschäftsverhandlung kann man allerdings nur bedingt von ‚unbeobachtbarem Verhalten‘ sprechen, denn die Dolmetscherin erbringt ihre (Haupt-) Leistung mit und in Anwesenheit der Verhandlerin. Die Verhandlerin kann die Tätigkeit der Dolmetscherin in Wirklichkeit sehen bzw. beobachten, sie kann sie jedoch höchstwahrscheinlich nicht verstehen bzw. interpretieren. Hier ist laut Literatur somit eher die Rede von ‚unbeobachtbaren Eigenschaften‘ und ‚unbeobachtbaren Informationen‘ als Ursachen für das Informationsdefizit (vgl. Jost 2001:27); wobei ‚unbeobachtbar‘ hier keine treffende Bezeichnung ist, treffender wäre es, ‚nicht beurteilbar‘ oder ‚nicht interpretierbar‘ zu verwenden.

Im Fall der unbeobachtbaren Eigenschaften kann die Verhandlerin die Ausführung der Dolmetschung beobachten, sie kann sie aber aufgrund unbeobachtbarer und geheim gehaltener Eigenschaften der Dolmetscherin nicht beurteilen (vgl. Jost 2001:27). Bei unbeobachtbaren Informationen kann wiederum das Verhalten der Dolmetscherin durch die Verhandlerin beobachtet, es kann allerdings nicht unmittelbar beurteilt werden. „Der Agent hat in diesem Fall im Rahmen der Durchführung seiner Aufgabe Informationen erlangt, von denen der Prinzipal keine Kenntnis hat.“ (Jost 2001:30) Die Konsequenz des Informationsdefizits auf Seiten der Verhandlerin können laut Literatur folgende sein:

- Durch den Prinzipal/die Verhandlerin unbeobachtbares Verhalten und unbeobachtbare Informationen gehen mit „moralischem Risiko“ – „[d]ie Gefahr, dass der Agent das Informationsdefizit des Prinzipals zu seinem eigenen Vorteil ausnutzt“ (Jost 2001:26) – auf Seiten des Agenten/der Dolmetscherin einher (vgl. Jost 2001:26, 31).
- Durch den Prinzipal/die Verhandlerin unbeobachtbare oder nicht beurteilbare Eigenschaften gehen mit dem Risiko der „adversen Selektion“ einher. Ein von ihr aufgesetzter Standardvertrag führt dazu, dass ein Agent schlechte Eigenschaften verheimlicht und gute imitiert, während ein anderer Agent mit guten Eigenschaften den Vertrag nicht annimmt (vgl. Jost 2001:28).

Der Vertrag zwischen Prinzipal und Agent muss die Ursachen für Informationsdefizite und die damit einhergehenden Risiken sowie die Risikoeinstellungen – wie viel Risiko sind die Parteien jeweils bereit auf sich zu nehmen, um die Unternehmung erfolgreich durchzuführen – der Parteien berücksichtigen, um effizient zu sein. Effizient bedeutet in diesem Fall, dass das Risiko optimal verteilt ist und auch die Anreize optimal gestaltet sind (vgl. Jost 2001:23). Unter optimal ist in der einschlägigen Literatur jene Lösung gemeint, die unter den gegebenen Umständen das beste Ergebnis liefert und somit die zweitbeste Lösung darstellt. Die erstbeste Lösung kann nur bei vollständiger Information erreicht werden, was praktisch nie der Fall ist. Ob und wie die genannten Faktoren bei der Vertragsgestaltung – diese erfolgt aufgrund der hauptsächlich freiberuflichen Tätigkeit von Dolmetscherinnen durch eben diese – berücksichtigt werden, bleibt offen.

Professionelle Dolmetscherinnen sind sich der sozialen Machtverhältnisse, vorhandenen Informationsasymmetrien sowie der ethischen und moralischen Implikationen ihrer Tätigkeit bewusst, wie die Berufs- und Ehrenordnungen verschiedener Berufsverbände und internationaler Organisationen der Branche beweisen und wie die in Kapitel 1.2.3 diskutierte Literatur zeigt. Nichtsdestotrotz sind auch die Verhandlerinnen möglichst in dieser Hinsicht systematisch aufzuklären, um es ihnen somit zu erlauben, die mit einer Dolmetschung einhergehenden Macht- und Informationsasymmetrien zu erkennen und selbstbestimmt zu glätten.

Soweit werden in diesem Kapitel die begrifflichen und konzeptuellen Grundlagen gelegt, die eine weiterführende, nachvollziehbare Diskussion erlauben sollen. Das Verhandlungsdolmetschen wird als die für die gegenständliche Forschungsfrage relevante Dolmetschform identifiziert und die damit einhergehenden translatorischen und koordinativen Funktionen sowie die dadurch entstehenden sozialen Machtverhältnisse diskutiert. Das für diese Arbeit relevante Setting der Verhandlung wird umrissen und jene einschlägigen Parameter besprochen, die nicht nur auf die Verhandlerinnen, sondern auch auf die Dolmetscherinnen einwirken. Eine prototypische Verhandlungssituation mit Dolmetschung wird skizziert und die für die Verhandlung relevanten Funktionen und Implikationen der dritten Teilnehmerin diskutiert.

2. Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen – Forschungsstand

In diesem Kapitel sollen Forschungsarbeiten besprochen werden, die die beiden Tätigkeitsfelder Dolmetschen und Geschäftsverhandlungen gemeinsam, zumindest zum Teil,

als Untersuchungsgegenstand haben. Die Gründe dafür sind grob zweierlei: Zum einen ist zu hoffen, dass daraus Erkenntnisse für die gegenständliche Arbeit bzw. die Interpretation ihrer empirischen Ergebnisse gewonnen werden können. Zum anderen positioniert solch eine Auseinandersetzung diese Arbeit zu anderen relevanten Forschungstexten, was zu einem besseren Verständnis des Untersuchungsgegenstandes als Ganzes beiträgt. Zu diesen Zwecken werden die Arbeiten von Takimoto (2006), Karanasiou (2017) und Bingham und Xia (2018) an dieser Stelle näher beleuchtet. Dabei beschäftigt sich Kapitel 2.1 mit den jeweiligen Forschungsdesigns – Forschungsfragen, Methoden, Rückläufe – und Kapitel 2.2 mit den dazugehörigen Ergebnissen. Kapitel 2.3 versucht die gegenständliche Arbeit letztlich zu den diskutierten Studien in Beziehung zu setzen.

2.1. Relevante Studien

Takimoto (2006) untersucht die Rollenwahrnehmung – was die Dolmetscherinnen annehmen, üblicherweise beim Dolmetschen zu tun; auch typische Rolle genannt – von professionellen Japanisch-Englisch-Dolmetscherinnen beim dialogischen Dolmetschen in privatwirtschaftlichen Settings im australischen Kontext und kontrastiert die Ergebnisse mit dem Berufs- und Ehrenkodex der NAATI⁵, der in Beziehung zur normativen Rolle steht (s. Kapitel 1.2.1 für die typische und die normative Rolle). Die Studie hat einen qualitativ-analytischen Ansatz und basiert auf semistrukturierten Interviews mit sieben von der NAATI zertifizierten Japanisch-Englisch-Dolmetscherinnen, die für australische und japanische Kundinnen in geschäftlichen Settings im Einsatz sind. Die sieben Dolmetscherinnen verfügen zwischen vier und mehr als 30 Jahren an praktischer Dolmetscherfahrung, drei von ihnen haben Japanisch als Muttersprache und vier haben Englisch als Muttersprache. Der bildungstechnische Hintergrund allgemein und die dolmetschspezifische Ausbildung im speziellen sind relativ heterogen und von den sieben Interviewteilnehmenden ist einer männlich (vgl. Takimoto 2006:47ff).

⁵ NAATI – National Accreditation Authority for Translators and Interpreters Ltd: NAATI ist die nationale Normungs- und Akkreditierungsorganisation für Übersetzen und Dolmetschen in Australien. Als NPO hat sie zum Ziel, einen Rahmen für hochqualifizierte, professionelle translatorische Dienstleistungen zu bieten und somit ein Qualitätssiegel für die Translationsbranche in Australien und weltweit zu sein. NAATI-zertifizierte Übersetzerinnen und Dolmetscherinnen verpflichten sich einem strengen Berufs- und Ehrenkodex (vgl. NAATI - National Accreditation Authority for Translators and Interpreters Ltd).

Karanasiou (2017) untersucht, ähnlich wie Takimoto (2006), die Rollenwahrnehmung von Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen. Darüber hinaus untersucht sie auch das Rollenverständnis, das Kundinnen von Dolmetscherinnen im genannten Setting haben sowie deren Erwartungen und deren Bedürfnisse hinsichtlich der Dolmetscherinrolle in Geschäftsverhandlungen. Dabei legt die Autorin den Fokus auf den griechischen Kontext; Griechisch-Englisch-Dolmetscherinnen und griechische Geschäftsleute aus verschiedenen Branchen. Sie bedient sich dafür sowohl quantitativer als auch qualitativer Methoden: Den IPRI-Fragebogen von Angelelli (2004), der für eine relativ breite Zielgruppe konzipiert ist, ändert Karanasiou (2017) dahingehend ab, dass der Fragebogen das spezifische Setting der Geschäftsverhandlung sowie den spezifischen Kontext des Griechischen berücksichtigt (vgl. Karanasiou 2017:69ff). Die kontextspezifischen Subtests, die die Autorin infolgedesse erstellt sind:

1. „Explain and interpret culture and language“ – Kultur und Sprache erklären und dolmetschen
 2. „Communicate effect as well as message“ – sowohl Wirkung als auch Botschaft kommunizieren
 3. „Communication rules and conventions“ – Kommunikationsregeln und Konventionen
 4. „Trust and respect“ – Vertrauen und Respekt
 5. „Contextual elements“ – Kontextabhängige Eigenschaften
 6. „Boundaries of role and performance“ – Rollen- und Leistungsgrenzen
- (Karanasiou 2017:77, Übersetzung durch die Autorin)

Im Vergleich zu Angelelli (2004) weist Karanasiou (2017) zusätzlich Punkt fünf, Kontextabhängige Eigenschaften, und sechs, Rollen- und Leistungsgrenzen, auf. Darüber hinaus hat sie, mit Bezug auf Setting und Kontext, bestehende Items umformuliert oder ganz ersetzt (vgl. Karanasiou 2017:73f). Den umgestalteten Fragebogen, der weiterhin in einen Teil A – demografische Fragen – und einen Teil B – Fragen zur Rollenwahrnehmung – unterteilt ist, benennt die Autorin „Business Negotiation Interpreters-Interpersonal Role Inventory“ oder kurz „BNI-IPRI.“

Geleitet von den Ergebnissen dieser quantitativen, englischen Online-Umfrage – der Versuch, ein griechisches Äquivalent zusammenzustellen wurde fallen gelassen – auf die 56 Personen geantwortet haben, führt die Autorin semi-strukturierte Interviews zum einen mit vier erfahrenen Dolmetscherinnen und zum anderen mit acht Geschäftsleuten (vgl. Karanasiou 2017:115ff).

Binghan und Xia (2018) gehen, ähnlich wie Karanasiou (2017), folgenden Forschungsfragen nach: Wie nehmen Dolmetscherinnen mit unterschiedlich umfangreicher Berufserfahrung ihre Rolle in geschäftlichen Settings wahr und welche Erwartungen hegen Kundinnen gegenüber Dolmetscherinnen? Welche (translations-) ethischen Modelle treffen auf die Wahrnehmungen und Erwartungen der Befragten zu? Wird die Dolmetscherinrolle von den befragten Gruppen – professionelle Dolmetscherinnen, Dolmetschstudierende, Geschäftsleute – bzw. von den Befragten allgemein unterschiedlich wahrgenommen (vgl. Binghan und Xia 2018:1, 7)?

Zur Beantwortung dieser Forschungsfragen wurden zwei verschiedene Fragebögen erstellt: einer für professionelle Dolmetscherinnen sowie für Dolmetschstudierende und einer für Kundinnen. Jener Fragebogen für professionelle Dolmetscherinnen und Dolmetschstudierende besteht aus drei Teilen: Der erste Teil beinhaltet Hintergrundfragen zur Person; der zweite Teil beinhaltet drei Subtests mit insgesamt 17 geschlossenen Single-Choice Fragen/Items, die Normen zur Translationsethik verkörpern; der dritte Teil besteht aus zwei aufgezeichneten Dolmetschszenen; in den Aufzeichnungen sind sowohl Ausgangs- als auch Zieltexte erfasst. In diesen zwei Szenen sind die Dolmetscherinnen mit jeweils einem potenziellen Interessenskonflikt der Kundinnen konfrontiert.

Von den zwei Dolmetschszenen gibt es wiederum jeweils fünf Varianten; jede Variante verkörpert dabei eine Norm zur Translationsethik. Diese insgesamt zehn Varianten wurden von den professionellen Dolmetscherinnen und den Dolmetschstudierenden jeweils bewertet und ihre Bewertung von ihnen auch begründet. Der Fragebogen, der an die Kundinnen ging, besteht nur aus den Fragen des ersten und zweiten oben erwähnten Teils, wobei hier Formulierungen geringfügig angepasst wurden, um die Kundinnenperspektive zu berücksichtigen.

Die Studie wird in China durchgeführt bzw. findet im chinesischen Kontext statt. Binghan und Xia (2018:8, Übersetzung durch die Autorin) weisen untenstehende Subtests für die geschlossenen Single-Choice Fragen aus. „BLI“ steht dabei für „Business Liaison Interpreting“, was in dieser Arbeit dem Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen entspricht:

1. „The BLI’s qualifications, attitudes and functions“ – die Qualifikationen, Einstellungen und Funktionen der Dolmetscherin in Geschäftsverhandlungen
2. „Expectations of the BLI’s performance in normal practice“ – Erwartungen bezüglich der Leistung der Verhandlungsdolmetscherin im normalen Einsatz

3. „Expectations of the BLI’s performance when conflicts of interest occur“ – Erwartungen bezüglich der Leistung der Verhandlungsdolmetscherin, wenn Interessenskonflikte auftreten

An dieser Stelle sind auch die genannten (translations-) ethischen Modelle, auf denen die geschlossenen Antwortmöglichkeiten basieren, zu erläutern, um die Studienergebnisse in weiterer Folge nachvollziehbar zusammenfassen zu können. Bingham und Xia (2018:6f) beziehen diese Modelle von Chesterman (2001):

- „Ethics of representation“ – Repräsentation: Translatorinnen werden ermutigt, den Ausgangstext präzise, also ohne Ergänzungen, Auslassungen oder Änderungen, zu vermitteln.
- „Ethics of service“ – Dienstleistung: Translation ist eine Dienstleistung, weshalb die Vorgaben und Wünsche der Kundin zu erfüllen sind.
- „Ethics of communication“ – Kommunikation: Translatorinnen sind Mediatorinnen, die die kulturübergreifende Kooperation zwischen den Parteien fördern, die einander fremd sind.
- „Norm-based ethics“ – Normen: Normen bzw. Erwartungen und Verhaltensmuster der zielsprachlichen Kultur zu einer gegebenen Zeit, in einem gegebenen Kontext, bestimmen die Entscheidungen der Dolmetscherin.

Um die Datenanalyse allerdings zu erleichtern, fügen Bingham und Xia (2018:12f) die Kategorie „unconstrained by translation ethics“ – nicht an der Translationsethik gebunden – hinzu. Der Fragebogen wurde via E-Mail 200 Mal ausgesickt. 119 Personen haben darauf insgesamt geantwortet; die Antwortraten betragen 74 % bei den professionellen Dolmetscherinnen, 86 % unter den Dolmetschstudierenden und 39 % unter den Geschäftsleuten. Die ersten 90 gültigen Rückmeldungen, 30 pro Gruppe, wurden verwertet (vgl. Bingham und Xia 2018:10).

Bingham und Xia (2018) werteten die Daten ihrer Studie in zwei Phasen aus: Zunächst wurde Teil zwei des Fragebogens – Rollenwahrnehmungen bzw. Erwartungen – für alle drei Gruppen ausgewertet und die Gruppenergebnisse miteinander verglichen. Danach wurde Teil drei des Fragebogens – Bewertung der insgesamt zehn Varianten der Dolmetschszenen durch professionelle Dolmetscherinnen und durch Dolmetschstudierende – ausgewertet und die Ergebnisse der professionellen Dolmetscherinnen mit jenen der Dolmetschstudierenden ebenso miteinander verglichen. Darüber hinaus fand eine Gegenüberstellung der Ergebnisse der Dolmetschszenen-Bewertungen mit den Ergebnissen des Fragebogens statt. Diese

Gegenüberstellungen sollten zum einen überprüfen, ob die Antworten in Teil zwei kohärent sind mit jenen in Teil drei des Fragebogens. Zum anderen sollen sie dabei helfen einzusehen, ob praktische Erfahrung einen signifikanten Einfluss auf die Rollenwahrnehmung der Dolmetscherin hat.

2.2. Studienergebnisse

2.2.1. Rollenkonflikt

Basierend auf einem theoretischen Rahmenmodell zu Translationsnormen und Rollenkonzepten, anhand dessen Takimoto (2006) die Interviews systematisiert und interpretiert, kommt er zu folgenden Ergebnissen (2006:51f, 56): Die Relevanz einiger Vorgaben des Berufs- und Ehrenkodex der NAATI für das Dolmetschen in geschäftlichen Settings wird von den Befragten Dolmetscherinnen durchgehend hinterfragt. Dieser geht nämlich davon aus, dass eine Dolmetscherin jederzeit eine statische, maschinenähnliche Akteurin ist, ganz gleich in welcher Dolmetschsituation sie sich befindet. Die normative Rolle ist womöglich für das Gerichts- und Polizeidolmetschen geeignet, nicht aber für das Dolmetschen in einem geschäftlichen Setting, das den Dolmetscherinnen Anpassungsfähigkeit und Flexibilität abverlangt. Insbesondere die Themen ‚Unparteilichkeit‘ und ‚Genauigkeit‘ werden diesbezüglich diskutiert.

Grundsätzlich verpflichten sich alle interviewten Dolmetscherinnen der Unparteilichkeit und Neutralität, wie es auch der Berufs- und Ehrenkodex vorgibt. Nichtsdestotrotz geht das Verhandlungsdolmetschen mit gewissen Faktoren einher, die diese Unparteilichkeit und Neutralität beeinflussen. Während nämlich das Konferenz- oder Gerichtsdolmetschen für gewöhnlich mit einer räumlichen bzw. institutionalisierten Distanz zwischen Dolmetscherin und Kundin einhergeht, ist die Distanz zwischen den Parteien und der Dolmetscherin beim Verhandlungsdolmetschen verhältnismäßig gering. Infolgedessen kommt zum einen die menschliche Natur hier eher zum Tragen. Zum anderen schwingt mit, wer die Dolmetschung beauftragt und bezahlt, insbesondere wenn der Kommunikationsfluss nicht ungestört verläuft. Auch die Meinungsäußerung hängt mit der Unparteilichkeit zusammen. Grundsätzlich äußern die Befragten keine Meinung zu den Inhalten der Gespräche, nach Bedarf aber äußern sie sich zu Themen die Kommunikation per se betreffend. In den Zeitfenstern, in denen nicht gedolmetscht wird (z. B. während der Mittagspause), geben die Befragten an, ihre Meinung gegenüber den Kundinnen freier zu äußern. In diesen Zeifenstern werden allgemein

Handlungen gesetzt, die sich auf die Beziehungsebene auswirken und Einfluss auf die performative Rolle nehmen könnten (vgl. Takimoto 2006:53).

Der Berufs- und Ehrenkodex verlangt ein sehr hohes Maß an Genauigkeit beim Dolmetschen, weshalb dieser Aspekt besonderen Widerspruch im Fall vom Dolmetschen in geschäftlichen Situationen bei den Befragten auslöst. Die Gründe hierfür sind einerseits die Kommunikationseffizienz und andererseits explizite Wünsche der Kundinnen. Um die zweckorientierte Kommunikationseffizienz zu steigern wird bspw. nur das Wichtigste gedolmetscht, kommentiert statt gedolmetscht, erklärt, ausgelassen oder die nonverbale Kommunikation mitgedolmetscht. Kundinnen wünschen sich darüber hinaus explizit auch ‚nur‘ Zusammenfassungen vom Kommunizierten, um möglichst rasch zu einer Übereinkunft zu kommen (vgl. Takimoto 2006:53f).

Weiters werden auch kulturelle Unterschiede zwischen japanischen und australischen Kundinnen angesprochen. Die Dolmetscherinnen nehmen hier eine erweiterte Rolle ein, indem sie bspw. Teilnehmerinnen während dem Reden um ein Anhalten bitten, um dem Gegenüber die Möglichkeit einzuräumen, etwas anzumerken. Ebenso organisieren die Dolmetscherinnen den Beteiligten Erklärungen zum Kommunizierten, entweder indem sie die Erklärungen selber hinzufügen oder die Ausgangstextproduzentin um eine nähere Erklärung bitten. Kurzum scheinen die Dolmetscherinnen in dieser Studie australische Kommunikationsnormen auf japanische Kundinnen anzuwenden (vgl. Takimoto 2006:54).

Was die Rollenwahrnehmung der Dolmetscherin in solch einer Situation anbelangt, so ist hier ein innerer Konflikt vorhanden, denn das dialogische Dolmetschen geht mit zumindest zwei unmittelbaren Kundinnen mit potenziell unterschiedlichen Erwartungshaltungen einher. Die Dolmetscherin lotet infolgedessen ihr eigenes Rollenverständnis in Bezug auf diese Erwartungshaltungen der jeweiligen Kundinnen aus und passt sie entsprechend und kontinuierlich an. Besonders intensiv ist dieser Vorgang zu Beginn, wenn es darum geht, Expertise an den Tag zu legen und sich als vertrauenswürdig zu beweisen. Wie bereits angesprochen, finden einige Vorgaben des Berufs- und Ehrenkodex in geschäftlichen Settings weniger Anwendung, weshalb Dolmetscherinnen in geschäftlichen Situationen zwar flexibler agieren können, sie aber auch sehr anpassungsfähig sein müssen. Konkret bedeutet das, dass sie bspw. koordinierende, beratende, vermittelnde oder schlichtende Aufgaben übernehmen (vgl. Takimoto 2006:54).

Hinsichtlich der Rollenwahrnehmung der Dolmetscherin in Geschäftsverhandlungen kommt Karanasiou (2017:194ff) nach Auswertung der quantitativen und der qualitativen Untersuchungen zu folgendem Ergebnis: Dolmetscherinnen sind gespalten zwischen der

normativen Rolle, die trotz neuerer Erkenntnisse (Wadensjö 1998, Angelelli 2004, Takimoto 2006) weitestgehend immer noch das Conduit-Modell (s. Kapitel 1.2.2) vertritt und der typischen und insbesondere der performativen Rolle, die von den Dolmetscherinnen eine relativ aktive Teilnahme in Geschäftsverhandlungen abverlangt. Mangelnde oder mangelhafte vorherige Absprache zwischen Kundin und Dolmetscherin führt darüber hinaus dazu, dass sich letztere während laufender Verhandlungen nicht vollends sicher ist über den Mandatsumfang, den ihr die Kundin im genannten Setting überträgt. Dies hat zur Folge, dass dieser innere Konflikt bestärkt wird, wenn Dolmetscherinnen letztlich, basierend auf den eigenen kontextabhängigen ethischen Folgerungen, ihre aktive Rolle in Geschäftsverhandlungen annehmen und ausführen.

Das Hauptziel der Dolmetscherin in dieser sich stark von anderen (Dolmetsch-) Settings unterscheidenden komplex-fluiden Kommunikationssituation ist es nämlich, geschäftliches Gelingen zwischen den Verhandlerinnen herbeizuführen. Dazu gehört die Kommunikation von Gefühlen, kultureller Elemente, das Ausgleichen unwissentlich begangener kultureller Fauxpas, ggf. das Aufklären dieser Fauxpas oder von Unstimmigkeiten, das Erklären und Anpassen von Botschaften, die Unterstützung der Kundin durch Überzeugen, Verhandeln oder Beraten. Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen sind sich dessen bewusst, dass sie nicht nur wegen ihrer linguistischen Fähigkeiten eingestellt werden, sondern weil ihre Dienstleistung dank der u. a. genannten Zusatzservices den Kundinnen einen Mehrwert bringen und sie zeigen können, dass sie die Bedürfnisse der Kundinnen sowie die Verhandlung an sich ernst nehmen (vgl. Karanasiou 2017:194ff).

Der Erfolg einer Dolmetscherin in Geschäftsverhandlungen ist, genauso wie der Erfolg einer Verhandlerin, nicht nur von der verwendeten Sprache abhängig, sondern auch von den zwischenmenschlichen Elementen, den Beweggründen, der verhaltenstechnischen Veranlagung, den Strategien und dem Kulturwissen. Somit üben Verhandlungsdolmetscherinnen den gleichen Einfluss auf die Verhandlung aus, wie die Verhandlerinnen selber. Um die Interaktion positiv zu gestalten, müssen Dolmetscherinnen sich dieser Faktoren bewusst sein; einfach nur ein „conduit“, ein Kanal zu sein, genügt nicht (vgl. Karanasiou 2017:196f).

Eine weitere Erkenntnis ist, dass Verhandlungsdolmetscherinnen der Meinung sind, dass die Verhandlerin, die sie letztlich einstellt bzw. bezahlt, bevorzugt zu behandeln ist. Ihre Interessen bestmöglich zu schützen oder zu verteidigen verlangt nach einer aktiven Rolle in der Verhandlung. Diese Zusammenarbeit mit der Kundin bezweckt das bestmögliche Ergebnis. Nichtsdestotrotz verteidigt die Verhandlungsdolmetscherin beide Verhandlerinnen, wenn es

notwendig ist und wenn Dinge vorkommen, die die Integrität der Kommunikationssituation gefährden, ganz gleich zu wessen Gunsten dieser Eingriff ausfällt (vgl. Karanasiou 2017:197).

Zusammengefasst nehmen Verhandlungsdolmetscherinnen ihre Rolle in Geschäftsverhandlungen als eine aktive und sichtbare wahr, was aufgrund der noch verbreiteten normativen Dolmetscherinrolle zu einem inneren Konflikt führt. Darüber hinaus werden Verhandlungsdolmetscherinnen von den gleichen Faktoren beeinflusst, die auch Verhandlerinnen beeinflussen. Eine Verhandlungsdolmetscherin ist infolgedessen eine weitere Verhandlerin, zwar mit einer von dieser divergierenden Autorität aber sie ist eindeutig mit Macht, Status und Autorität ausgestattet (vgl. Karanasiou 2017:198).

Binghan und Xia (2018:11ff) kommen bei der Auswertung des zweiten Teils ihres Fragebogens zu folgenden Ergebnissen: Es geht ganz klar hervor, dass Translatorinnen von allen drei Gruppen – professionelle Dolmetscherinnen, Dolmetschstudierende, Kundinnen – als Mediatorinnen wahrgenommen werden, die einschreiten können, wenn dies die Situation verlangt. Verhandlungsdolmetscherinnen tragen darüber hinaus entscheidend zum Erreichen der (Kommunikations-) Ziele bei. Allerdings werden gleichzeitig ein willkürliches Einschreiten und das Überschreiten von Grenzen – diese werden nicht genauer definiert – durch die Dolmetscherin von den Befragten aller drei Gruppen als kritisch gesehen.

Der Vergleich zwischen den Gruppen ergibt, dass professionelle Verhandlungsdolmetscherinnen davon ausgehen, dass sie besonders in konfliktgeladenen Momenten berechenbar und normkonform zu handeln/mediieren haben. Sie üben eine soziale Rolle aus, müssen aber auch die Erwartungen der anderen sozialen Akteurinnen berücksichtigen. Darüber hinaus zeigt sich auch hier, dass Verhandlungsdolmetscherinnen mit einem inneren Konflikt zu kämpfen haben; sie wollen zwar akkurat und neutral sein, in der unmittelbaren Kommunikationssituation legen sie jedoch tatsächlich ihre ‚Geisterrolle‘ ab und beteiligen sich aktiv an der Kommunikation (vgl. Binghan und Xia 2018:13f).

Die Antworten der Dolmetschstudierende fallen am homogensten aus; von einem inneren Konflikt ist hier, im Gegensatz zu den anderen zwei Gruppen – professionelle Dolmetscherinnen und Kundinnen – nichts zu erkennen. Dolmetschstudierende bewerten „ethics of communications“ prozentuell höher und „ethics of representation“ prozentuell niedriger als die anderen zwei Gruppen, wodurch sie Verhandlungsdolmetscherinnen ein hohes Maß an Autonomie zuschreiben. Begründet wird das durch eine beständige Ausbildung und durch den Mangel an Berufserfahrung (vgl. Binghan und Xia 2018:15f). Inwiefern die Ausbildung beständig ist und wie sich das Ergebnis der Dolmetschstudierenden zu den

Wertvorstellungen Neutralität/Unparteilichkeit und Genauigkeit verhält, die in den vorherigen Kapiteln wiederholt thematisiert wurden, führen Binhan und Xia (2018) nicht weiter aus.

Die Auswertung des dritten Teils der Studie – Bewertung der Dolmetschausschnitte durch professionelle Dolmetscherinnen und Dolmetschstudierende – kommt weitestgehend zu ähnlichen Ergebnissen wie die Auswertung der ersten beiden Abschnitte: Den Verhandlungsdolmetscherinnen wird sowohl von professionellen Dolmetscherinnen, als auch von Dolmetschstudierenden eine aktive Rolle in der Kommunikationssituation zugesprochen. Besonders in einer Konfliktsituation, in der die Verhandlerinnen das Gesicht verlieren könnten, wird eine reine Repräsentation des Ausgangstextes ungern gesehen. Vielmehr erwarten sich die befragten Gruppen, dass die Dolmetscherin in solchen Fällen mediierend einschreitet. Gleichzeitig wird willkürliches Handeln und das Überschreiten des Mandates – auch wenn dieses nicht explizit definiert ist – von beiden Gruppen jedoch negativ bewertet (vgl. Bingham und Xia 2018:16ff).

Zusammenfassend kann man sagen, dass der Ausgang von Verhandlungen hauptsächlich von den Verhandlerinnen selber abhängt, dass aber Verhandlungsdolmetscherinnen über eingeschränkte Autonomie verfügen. Weiters lässt sich der Erfolg einer Dolmetschung in Geschäftsverhandlungen nicht an ihrer Originaltreue messen. Das Ausmaß, in welchem den Parteien allgemein ermöglicht wird zu verhandeln sowie das Ausmaß, in welchem es ihnen ermöglicht wird, ihre Verhandlungsziele zu erreichen, sind die relevanten Erfolgsindikatoren einer Verhandlungsdolmetschung. Um dies zu ermöglichen, muss die Dolmetscherin eine aktive Rolle in der Verhandlung spielen (vgl. Bingham und Xia 2018:21f).

2.2.2. Kundinnenperspektive

Hinsichtlich des Rollenverständnisses, das Kundinnen bzw. Verhandlerinnen von Dolmetscherinnen haben und der Erwartungen und Bedürfnisse der Kundinnen den Verhandlungsdolmetscherinnen gegenüber, kommt Karanasiou (2017:194ff) nach Auswertung der qualitativen Untersuchungen zu folgendem Ergebnis: Die befragten Geschäftsleute sind sich einig, dass der Markt den Dolmetscherinnen mehr als nur linguistische Fähigkeiten abverlangt und dass Dolmetscherinnen diese zusätzlichen Fähigkeiten nicht aufweisen, weil die Dolmetschausbildung, so die Einschätzung, sie dahingehend nicht vorbereitet. Die befragten Geschäftsleute nehmen an, dass die Dolmetscherinnen dahingehend ausgebildet sind, Wort für Wort und ohne Auslassungen oder Ergänzungen zu dolmetschen. Sprachliche Kompetenz ist zwar die Grundvoraussetzung, die erfüllt sein muss, darüber hinaus sind aber

noch Arbeitserfahrung im Geschäftssetting, Wissen über settingspezifische Terminologie, Lebenserfahrung und infolgedessen zwischenmenschliche Erfahrung und Fähigkeiten notwendig (vgl. Karanasiou 2017:199).

Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen müssen in der Lage sein, mehrere Rollen einzunehmen und mehrere Aufgaben zu erfüllen als das ‚bloße Dolmetschen von Wörtern.‘ Dolmetscherinnen sollten sich aktiv an der Zusammenkunft beteiligen und in dieser ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten und ihr kulturelles Wissen einbringen. Geschäftsleute sind sich dessen bewusst, dass diese Ansprüche sich sehr von den Ansprüchen in anderen Settings unterscheiden können, doch um ein positives Ergebnis für alle Verhandlungsparteien zu erreichen, muss der Kommunikationsablauf erklärt und unterstützt werden. Eine passive Dolmetscherinrolle wäre für die Zwecke der Verhandlung hinderlich. Gleichzeitig müssen Verhandlungsdolmetscherinnen sich ihrer Rollengrenzen bewusst sein und verstehen, wann und ob ein Eingriff ihrerseits in die Verhandlung notwendig ist (vgl. Karanasiou 2017:199f).

Eine weitere Eigenschaft, die von den Geschäftsleuten als notwendig befunden wird, ist Kulturbewusstsein. Geschäftsverhandlungen sind abhängig von zwischenmenschlichen Beziehungen. Dolmetscherinnen sollten die Kulturspezifika der verhandelnden Parteien daher kennen, sodass sie die Kommunikationssituation besser verstehen und analysieren können und infolgedessen Kulturbarrieren überwinden und potenzielle kulturelle Missverständnisse aufgeklärt werden können. Somit sollte die Dolmetscherin als Kulturexpertin und Kulturvermittlerin die Integrität der Verhandlung bewahren (vgl. Karanasiou 2017:200).

Kurzum, Kundinnen brauchen geschickte Kommunikatorinnen, die gleichzeitig auch geschickte Verhandlerinnen sind. Sie brauchen eine Facilitatorin und ein Teammitglied, das zwar in beiden Richtungen als Facilitatorin wirkt, das aber hauptsächlich an einem bestmöglichen Ergebnis im Sinne der zahlenden Kundin interessiert ist (vgl. Karanasiou 2017:201).

Es scheint, dass die Annahmen von erfahrenen Verhandlungsdolmetscherinnen hinsichtlich der Bedürfnisse der Geschäftsleute in Verhandlungen weitestgehend zutreffen (s. dafür Kapitel 2.2.1). Im Gegensatz dazu verfügen letztere über wenig Kenntnisse hinsichtlich Umfang und Inhalt der Dolmetschleistung. Hinzu kommt, dass Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen wider besseres (Setting-) Wissen einen inneren Rollenkonflikt austragen. Abhilfe könnte hier ein vorhergehender besserer Austausch zwischen Dolmetscherin und Kundin/Verhandlerin schaffen. Das Schließen dieser Kommunikations- und infolgedessen Wissenslücke setzt zum einen allerdings voraus, dass Verhandlungsdolmetscherinnen sich vom Conduit-Modell bewusst emanzipieren, ihre aktive

Rolle in der Verhandlung selbstbewusst annehmen und infolgedessen nicht zögern, den genannten Aufklärungsbedarf anzusprechen. Zum anderen bräuchte es auf Seiten der Verhandlerinnen entsprechende Aufklärung über die Arbeit von Dolmetscherinnen, sodass sie ihnen für die Verhandlung ein klares Mandat übertragen und den Ablauf und die Inhalte der Verhandlung besser abschätzen und steuern können.

Binghan und Xia (2018:15) kommen zu dem Schluss, dass Kundinnen keine eindeutigen Erwartungen hinsichtlich der Dolmetscherinrolle hegen oder sie wissen womöglich allgemein nicht viel über den Dolmetschberuf. Darüber hinaus scheinen sie, ähnlich wie die befragten Dolmetscherinnen selber, einen inneren Konflikt auszutragen. Zum einen sind ihre Erwartungen geprägt von Stereotypen, die Dolmetscherinnen als akkurates Echo darstellen. Zum anderen erwarten sie sich und sie ermutigen sogar ihre Dolmetscherinnen in der konkreten Kommunikationssituation, eine aktive Rolle einzunehmen und Kommunikationshürden zu glätten, insbesondere wenn die Kundinnen/Verhandlerinnen merken, dass ihre Interessen mit jenen des Gegenübers divergieren. Diese innere Zerrissenheit bzw. Inkonsistenz sowohl auf Seiten der professionellen Dolmetscherinnen, als auch auf Seiten der Verhandlerinnen/Kundinnen zeigt, dass Verhandlungen sehr dynamische Kommunikationssituationen sind, die von ihren Teilnehmerinnen ein hohes Maß an Flexibilität und auch (Selbst-) Verantwortung abverlangt. Diese Schlussfolgerung stimmt mit jener von Takimoto (2006) überein. Darüber hinaus erwarten sich die Kundinnen, dass Dolmetscherinnen serviceorientiert sind und die Wünsche und Vorgaben der Kundinnen respektieren. Zu dieser Konklusion kommt auch Karanasiou (2017:201). Die gegenständliche Arbeit will mithilfe der Prinzipal-Agent-Theorie diesen Interessenskonflikt bzw. diesen Service-Aspekt ebenso näher beleuchten.

2.3. Forschungsstand und gegenständliche Arbeit

Im Gegensatz zur gegenständlichen Arbeit behandelt Takimoto (2006) das Thema der Verhandlung nicht explizit, sondern geht allgemein auf das Dolmetschen in privatwirtschaftlichen Settings aus dolmetschwissenschaftlicher Sicht ein, was Verhandlungssituationen, neben vielen anderen Kommunikationssituationen, natürlich miteinbezieht. Dabei liegt sein Fokus auf der Sprachkombination Japanisch-Englisch im australischen Kontext, wohingegen diese Arbeit keinen derartigen Fokus setzt. Natürlich wäre es denkbar, einen derartigen Schwerpunkt zu setzen. Allerdings ist dann zu hinterfragen, ob eine Online-Umfrage in diesem Fall zielführend wäre oder ob nicht ebenso auf das Werkzeug der semistrukturierten Interviews zurückgegriffen werden sollte.

Hinsichtlich der untersuchten Konzepte und Wertvorstellungen – Unparteilichkeit, Genauigkeit, kommunikative Koordination, kulturelle Unterschiede, Anpassungsfähigkeit – gibt es aber starke Überlappungen mit dem in Kapitel 1.2 Diskutierten sowie mit den Subtests in dem von Angelelli (2004) erstellten IPRI-Fragebogen (s. dafür auch Kapitel 3.1), der die Grundlage für die gegenständliche empirische Arbeit darstellt. Ein qualitativer Vergleich der Ergebnisse von Takimoto (2006) mit denen dieses Textes wäre, trotz der oben erwähnten Unterschiede, womöglich aufschlussreich. Takimoto (ibd.) argumentiert infolge seiner qualitativen Untersuchung immerhin, dass das dialogische Dolmetschen in privatwirtschaftlichen Settings mit einer Rollenwahrnehmung einhergeht, die sich zum Teil stark von jenen Rollenwahrnehmungen unterscheidet, die mit anderen Dolmetschformen und Settings einhergehen.

Angelelli (2004:72f) kommt in ihrer quantitativen Untersuchung zu einem ähnlichen Schluss: Die Rollenwahrnehmungen der Konferenz- und Gerichtsdolmetscherinnen unterscheiden sich nicht signifikant voneinander, wohingegen sich die Rollenwahrnehmung der Kommunal-/Medizindolmetscherinnen signifikant von ersteren unterscheidet. Der Grund hierfür könnten der Sektor – öffentlich oder privat – und die Verhaltensregeln, die damit einhergehen – stark vs. weniger stark reguliertes Verhalten – sein. Diese Begründung könnte auch für Takimoto (2006) übernommen werden. Es bleibt abzusehen, ob die Ergebnisse der gegenständlichen Arbeit dieser Argumentationslinie ebenso folgen.

Der konkrete Mehrwert von Karanasiou (2017) für diesen Text ist folgender: Da die Items des BNI-IPRI-Fragebogens von Karanasiou (2017) trotz ihrer Anpassungen größtenteils die gleichen Formulierungen wie der IPRI-Fragebogen von Angelelli (2004) und infolgedessen wie der Fragebogen der gegenständlichen Arbeit aufweisen und der BNI-IPRI-Fragebogen zu einem dieser Arbeit ähnlichen Zweck eingesetzt wurde, wäre ein teilweiser Ergebnisvergleich zwischen der gegenständlichen und Karanasiou (ibd.) Arbeit im Fall von Auffälligkeiten, Lücken etc. bis zu einem gewissen Grad – abhängig vom Rücklauf – denkbar und aufschlussreich.

Die Studie von Bingham und Xia (2018) zeigt, ähnlich wie die zuvor besprochenen Studien, wie die gegenständliche Arbeit in einem weiteren Schritt methodisch ausgebaut werden könnte. Auch liefert sie Referenzwerte bezüglich der Rücklaufstatistik, was in weiterer Folge erlaubt, die Rücklaufstatistik der gegenständlichen Arbeit und infolgedessen mögliche Auswertungsmethoden dafür besser einzuschätzen bzw. einzugrenzen. Ein genauere Vergleich zwischen den Ergebnissen wird aufgrund der unterschiedlichen Forschungsdesigns nicht möglich sein. Hingegen können die Schlussfolgerungen qualitativ verglichen werden, um

zu sehen, ob sie in eine ähnliche Richtung tendieren, sich ergänzen oder gar einander konträr sind.

Es fällt auf, dass Bingham und Xia (2018) die Verhandlungsdolmetscherin auch als Mediatorin bezeichnen, während Karanasiou (2017) und Moore und Woodrow (2010) ihr hingegen, bei Bedarf, die Rolle der Facilitatorin zusprechen und nicht jene der Mediatorin. Auch wenn der Übergang zwischen Facilitation und Mediation schwimmend ist, handelt es sich dabei um zwei unterschiedliche Tätigkeiten, die unterschiedliche Aufgaben, Pflichten und Erwartungen mit sich bringen (s. dafür auch Kapitel 1.3.2). Das zeigt einerseits erneut, dass die Rolle der Dolmetscherin in Geschäftsverhandlungen genauer und von mehreren Blickwinkeln aus untersucht werden sollte. Andererseits ist es nach näherer Betrachtung nicht überraschend, dass Verhandlungsdolmetscherinnen mit einem inneren (Rollen-) Konflikt zu kämpfen haben und Kundinnen/Verhandlerinnen nicht einschätzen können, welche Aufgaben Dolmetscherinnen erfüllen und wie sich ihre Teilnahme an Verhandlungen auf die Verhandlungsdynamiken und den Verhandlungsprozess auswirken. Dies bestätigen sowohl die Befragung in Karanasiou (2017), als auch jene in Bingham und Xia (2018): Verhandlerinnen wissen wenig über den Dolmetschberuf und die Rolle der Verhandlungsdolmetscherin.

Im Rahmen der Literaturrecherche dieser Arbeit ist dabei folgendes aufgefallen: Obwohl es eine große Fülle an Literatur zum Thema internationale, sprachübergreifende und/oder kulturübergreifende Verhandlungen gibt, ist die Schnittmenge zwischen der Verhandlungs- und Dolmetschforschung sehr gering. In der Verhandlungsliteratur wird zwar durchaus das Verhandeln unter Einbeziehung einer dritten, vermittelnden Partei thematisiert (bspw. die Einbeziehung einer Facilitatorin oder Mediatorin), der Einsatz, die Aufgaben und Rolle(n) von Dolmetscherinnen in, sowie die Auswirkungen von Dolmetscheinsätzen auf Geschäftsverhandlungen, auf die zwischenmenschlichen Dynamiken sowie den Verhandlungsprozess als solcher, werden jedoch selten bis nie konkret thematisiert.

Doch auch auf Seiten der Dolmetschwissenschaft besteht Aufholbedarf. Sowohl Takimoto (2006:47), als auch Karanasiou (2017:13) und Bingham und Xia (2018:2) merken an, dass es wenig frühere Forschung zu Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen gibt. Zwar wird das bidirektionale Dolmetschen bei Behörden, Gericht und in der Medizin besonders intensiv erforscht, im Setting der privatwirtschaftlichen Verhandlung ergibt die Literaturrecherche, zumindest in den westlich geprägten Wissenschaftsräumen, sehr wenige Treffer. Es scheint also ein klarer Forschungs- und Aufklärungsbedarf für das Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen auf Dolmetsch- sowie auf Verhandlungsseite zu bestehen, obwohl die Dolmetschforschung in dieser Hinsicht, wie Kapitel 2 zeigt, vereinzelt einschlägige Texte

aufweist. Die gegenständliche Arbeit ist in ihrem Umfang zwar begrenzt, kann für den genannten Zweck aber einen Beitrag leisten und ggf. noch einmal darauf verweisen, dass es weiterer Forschung im Bereich des Verhandlungsdolmetschens in privatwirtschaftlichen Settings bedarf.

Anzumerken ist an dieser Stelle, dass die gegenständliche Arbeit dank der miteinbezogenen Prinzipal-Agent-Theorie (s. Kapitel 1.3.3) auf die Wertvorstellungen Unparteilichkeit/Neutralität, wie sie bei Takimoto (2006) besprochen werden aber auch in Karanasiou (2017) und Bingham und Xia (2018) erwähnt werden, in Kombination mit dem im ursprünglichen IPRI-Fragebogen bereits vorhandenen Subtest „alignment with the parties“ näher wird eingehen können, insbesondere aus Sicht der verhandelnden Parteien.

3. Fragestellung und Methodik

Die gegenständliche Fragestellung lautet: Wie nehmen Dolmetscherinnen ihre Rolle in zweisprachigen, persönlichen Geschäftsverhandlungen wahr? Das für die Beantwortung dieser Frage verwendete, empirische Werkzeug ist der Online-Fragebogen. Im Folgenden werden zunächst die konzeptuellen Grundlagen des gegenständlichen Online-Fragebogens erläutert. Danach sollen das konkrete Vorgehen und die Herausforderungen den empirischen Teil der Arbeit betreffend, dargelegt werden.

3.1. Fragebogen – Konzeption

3.1.1. Angelelli (2004) – Ausgangspunkt für den standardisierten Fragebogen

Die Grundlagen für den empirischen Teil dieser Arbeit liefert Angelelli (2004). Ihre Forschung nimmt ihren Ausgang bei der Frage, ob Dolmetscherinnen unempfänglich sind für soziale Umstände, oder ob es einen Zusammenhang gibt zwischen der sozialen Herkunft der Dolmetscherin und der Auffassung ihrer Rolle.

Geleitet von diesen Überlegungen erstellt Angelelli (2004) einen standardisierten Fragebogen zur Erforschung der interpersonalen Rolle der Dolmetscherin – „interpersonal role of the interpreter (IPRI)“. Das Ziel dieses ist es, die Selbstwahrnehmung, die Dolmetscherinnen von ihrer eigenen Rolle in kulturübergreifender Kommunikation haben, zu erforschen. Konkret soll dabei die Einstellung der Dolmetscherin hinsichtlich der Sichtbarkeit/Unsichtbarkeit ihrer interpersonellen Rolle gemessen werden, ein Aspekt, der in Kapitel 1.2 diskutiert wurde.

Die Settings, auf die sich die Autorin fokussiert, sind medizinische, gerichtliche und Konferenzen. Die Zielgruppe des Fragebogens sind Konferenz-, Gerichts-, Medizin-

/Kommunal- und Telefondolmetscherinnen aus den USA, Kanada und Mexiko. Der Fragebogen ist auf Englisch, weshalb ausreichende Englischkenntnisse für die Teilnahme an der Umfrage Voraussetzung sind. Eine Dolmetschausbildung hingegen wird bei den Teilnehmerinnen nicht vorausgesetzt, allerdings sollten diese praktizierende Dolmetscherinnen sein. Abgesehen von der für den Fragebogen verwendeten, englischen Sprache, ist dieser so konzipiert, dass er unabhängig von den Arbeitssprachen der teilnehmenden Dolmetscherinnen verwendet werden kann.

Um die ‚Sichtbarkeit‘ der Dolmetscherin analysieren zu können, unterteilt Angelelli diese in vier Komponente, die im Grunde die Subtests ihres Fragebogens darstellen:

1. „Alignment with the parties“ – Ausrichtung nach bzw. Identifikation mit den Parteien
2. „Establishing trust with/facilitating mutual respect between the parties“ – Vertrauen/gegenseitigen Respekt zwischen den Parteien schaffen
3. „Communicating affect as well as message“ – sowohl Affekt als auch Botschaft kommunizieren
4. „Explaining cultural gaps/interpret culture as well as language“ – kulturelle Unterschiede erklären/sowohl Kultur als auch Sprache dolmetschen
5. „Establishing communication rules during the conversation“ – Kommunikationsregeln während der Konversation festlegen

(Angelelli 2004:50, Übersetzung durch die Autorin)

Die Fragestellungen wiederum bestehen aus Items, die sich an vier Dimensionen hinsichtlich Einstellungen und Annahmen der Dolmetscherin orientieren. Die Items geben die Selbstwahrnehmung der Dolmetscherin in jeder dieser vier Dimensionen wieder:

- 1) „the self“ – das Selbst
- 2) „the self with others“ – das Selbst und andere
- 3) „the self in a context or situation“ – das Selbst im Kontext oder in der Situation
- 4) „the self in a cross-cultural interaction“ – das Selbst in kulturübergreifender Interaktion

(Angelelli 2004:53, Übersetzung durch die Autorin)

Kategorisiert werden diese Items in monologischem und dialogischem Setting/Dolmetschen. Unter monologischem Setting/Dolmetschen wird die, von den Gesprächsteilnehmerinnen unabhängige, sprachliche Übertragung der Rede verstanden. Das dialogische Setting/Dolmetschen meint das von allen Kommunikationsteilnehmerinnen mitgeprägte Gespräch. Infolge dieser Kategorisierung gibt es auch zwei Kategorien von Dolmetschungen: monologische (bspw. bei Konferenzen und Gericht) und dialogische Dolmetschungen (bspw.

bei Behörden und in Krankenhäusern). Die Antworten auf die Items sind auf einer sechsstufigen Likert-Skala zwischen „completely disagree“ und „completely agree“ ausgelegt (vgl. Angelelli 2004:53ff).

Letztlich setzt sich Angelellis (2004) Fragebogen, nach mehreren Testläufen, Feedbackschleifen und statistischen Tests, wie folgt zusammen⁶:

			Anzahl Fragen
Teil 1	Demografische Fragen	Geschlecht, Alter, sozioökonomischer Status, Bildungsgrad etc.	13
Teil 2	Subtests	Angleichung an die Parteien/Identifikation mit den Parteien	7
		Vertrauen/gegenseitigen Respekt zwischen den Parteien schaffen	7
		Sowohl Affekt/Emotion als auch Botschaft kommunizieren	8
		Kulturelle Unterschiede erklären/sowohl Kultur als auch Sprache dolmetschen	8
		Kommunikationsregeln während der Konversation festlegen	4
		Ablenkungsfragen (zu Linguistik und Psycholinguistik)	4
Gesamt			51

Tabelle 1: Zusammensetzung des IPRI-Fragebogens von Angelelli (2004)

Die Erstellung der Subtests und die Zuordnung der Items zu diesen stellt den Versuch dar, die Facetten des sichtbaren Dolmetscherinhandelns, wie sie in früheren Arbeiten beobachtet wurden, systematisch wiederzuspiegeln. Die Sichtbarkeit der Dolmetscherin manifestiert sich, indem sie die Parteien dabei unterstützt, Konzepte und Begriffe zu verstehen; indem sie sprachliche und kulturelle Unterschiede überbrückt; sowohl Sprache als auch Effekt vermittelt,

⁶ Der finale IPRI-Fragebogen Angelellis (2004) ist auch im Anhang einsehbar.

gegenseitigen Respekt ermöglicht oder den Kommunikationsfluss steuert (vgl. Angelelli 2001:74ff).

Aus dem ursprünglichen Itempool lassen sich folgende, konkretere Erläuterungen für diese Subtests ableiten: Unter Alignment (Ausrichtung nach bzw. Identifikation mit den Parteien) ist der Standpunkt der Dolmetscherin zum bzw. das Ausmaß, in welchem sie das Gebot der Neutralität/der Unparteilichkeit einhält, zu verstehen; ob sie bspw. ein soziales Machtgefälle zwischen den Parteien ausgleicht oder erhält. Establish Trust/Facilitate mutual Respect (Vertrauen/gegenseitigen Respekt zwischen den Parteien schaffen) bezieht sich auf die Neigung der Dolmetscherin dazu, gegenseitiges Vertrauen zwischen allen an der Kommunikation Beteiligten – zwischen den Kundinnen direkt und zwischen der Dolmetscherin und den Kundinnen – gleichmäßig aufzubauen und gegenseitigen Respekt zu fördern. Communicate Affect as well as Message (sowohl Affekt als auch Botschaft kommunizieren) beleuchtet die Einstellung dazu, inwiefern sowohl der Effekt/die Emotionalität einer Botschaft als auch die dazugehörige Botschaft vermittelt werden. Explain cultural Gaps/interpret Culture as well as Language (Kulturelle Unterschiede erklären/sowohl Kultur als auch Sprache dolmetschen) soll die Neigung widerspiegeln, nicht nur auf sprachlicher Ebene zu vermitteln, sondern auch kulturelle Unterschiede zu überbrücken/glätten. Establish Communication Rules during the Conversation (Kommunikationsregeln während der Konversation festlegen) bezieht sich auf das Ausmaß, in welchem die Dolmetscherin gewillt ist, die von den Verhandlungsparteien festgelegten Kommunikationsregeln zu replizieren oder sie doch eher selber zu definieren (vgl. Angelelli 2001:271).

Der daraus resultierende standardisierte Fragebogen wurde großteils an Mitglieder internationaler, nationaler und regionaler Dolmetschorganisationen bzw. Berufsverbände in den Bereichen Konferenz-, Gericht- und Medizin-/Kommunaldolmetschen geschickt (vgl. Angelelli 2004:63).

3.1.2. Spezifika des gegenständlichen Fragebogens

Der IPRI-Fragebogen Angelellis (2004) stellt die Grundlage des gegenständlichen Fragebogens dar. Um der konkreten Fragestellung dieser Arbeit sowie den veränderten Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen, wurden der Fragebogen und die Vorgehensweise zur Umsetzung der hiesigen Umfrage angepasst. Die Anpassung eines standardisierten Fragebogens ist grundsätzlich eine Gratwanderung: Zum einen soll dieser in seiner ursprünglichen Form möglichst erhalten bleiben, um seine Güte nicht zu mindern. Zum

anderen soll veränderten Rahmenbedingungen und einer möglichen, wenn auch nur geringfügigen Verrückung bzw. Anpassung des Forschungsschwerpunktes, Rechnung getragen werden. Im Folgenden sollen diese Anpassungen ausgeführt werden.

Das Dolmetschsetting

Die ursprüngliche Umfrage beforcht die Bereiche Konferenz-, Gericht- und Medizin-/Kommunaldolmetschen. Die gegenständliche Arbeit versucht hingegen das Dolmetschen in persönlichen Geschäftsverhandlungen zu beleuchten. Zum Thema ‚Dolmetschen in Geschäftsverhandlung‘ gibt es, im Vergleich zu den Themen Konferenz-, Gerichts- und Medizin-/Kommunaldolmetschen, wie eine dieser Arbeit vorangegangene Literaturrecherche zeigte, wenig wissenschaftliche Literatur. Das macht die Aufarbeitung dieses Themas und entsprechende Berücksichtigung bzw. Anpassungen der Befragung von Dolmetscherinnen hierzu einerseits herausfordernd, besonders unter den gegebenen Rahmenbedingungen. Andererseits ist die Beleuchtung dieser einen Schnittstelle zwischen der Dolmetsch- und Wirtschaftswissenschaft aus praktisch-fachlicher und aus wissenschaftlicher Sicht, für beide Disziplinen eine sehr bereichernde.

In dem die gegenständliche Umfrage einleitenden Text wird ausdrücklich erwähnt, dass der Fragebogen der Beforschung der Dolmetscherinrolle in Geschäftsverhandlungen dient. Die zwei Voraussetzungen für die Teilnahme an der Umfrage sind, dass zumindest einmal in einer Geschäftsverhandlung gedolmetscht wurde und dass die Englischkenntnisse ausreichen, um den Fragebogen zu verstehen und auszufüllen. Beides wurde ebenso in dem die Umfrage einleitenden Text erwähnt, der auch im Anhang einzusehen ist. Die Fragen des von Angelelli (2004) übernommenen Fragebogens wurden nicht geändert bzw. umformuliert.

Einige Teilnehmerinnen waren sich unsicher, was genau unter ‚Geschäftsverhandlung‘ – im Fragebogen ‚business negotiation‘ – zu verstehen sei. Die Antwort darauf lehnt sich an die Ausführung von Gentile et al. (1996:116) zu „interpreting in business settings“ sowie an der Definition von Verhandlung an und lautet sinngemäß:

Eine Situation ist „geschäftlich“, wenn zumindest eine der beteiligten Parteien aus der Privatwirtschaft stammt und darin privatwirtschaftliche Interessen verfolgt.

Eine Verhandlung findet zwischen zumindest zwei Parteien statt, die unterschiedliche Interessen haben aber von einander abhängig sind und gemeinsam und freiwillig eine Einigung/Erklärung erreichen wollen.

Erläuterungen dieser Art wurden auf Nachfrage gegeben. Die Einschätzung, ob schon einmal in einer Geschäftsverhandlung gedolmetscht wurde, wurde den – potenziellen – Teilnehmerinnen selber überlassen, weil nur diese den Kontext einschätzen können.

In Anbetracht der vielseitigen Ausprägungen und infolge der vielen möglichen und komplexen Parameterkonstellationen, wie in Kapitel 1.1.1 diskutiert, werden über die oben erwähnten Voraussetzungen hinaus keine weiteren für die Teilnahme an der Online-Befragung gestellt. Wie in Angelelli (2004) – ausgeführt in Kapitel 3.1.1 – wird in dieser Arbeit auch keine Dolmetschausbildung, spezifische Sprachkombination oder Modalität, kein spezieller Modus und auch keine bestimmten technischen Hilfsmittel vorausgesetzt. Die Teilnehmerinnen müssen auch keine aktuell praktizierenden Dolmetscherinnen sein. Diese breite Zugänglichkeit hat die Vorteile, dass die Vielfalt des Dolmetschens in Geschäftsverhandlungen berücksichtigt werden kann und dass die Anzahl der potenziellen Teilnehmerinnen gesteigert wird. Nachteile hingegen sind, dass die Teilnehmerinnen womöglich im Spektrum zwischen professionellem Dolmetschen und nichtprofessionellen Sprachmitteln, wie in Kapitel 1.1 erläutert, verteilt zuzuordnen sind und auch die Erfahrungen im Verhandlungsdolmetschen stark variieren können. Da diese dolmetschspezifischen Hintergrundinformationen allerdings abgefragt werden, ist ein nachträgliches Sortieren und Filtern möglich.

Prinzipal und Agent

Während einer ersten Präsentation dieses Masterarbeitsprojektes kam aus der Zuhörerschaft die Frage, ob die Beziehung zwischen Auftraggeberin, also der Kundin der Dolmetscherin, und Auftragnehmerin, also der Dolmetscherin selber, ebenso im ursprünglichen Fragebogen, im Sinne der Prinzipal-Agent-Theorie, die in Kapitel 1.3.3 ausgeführt wurde, berücksichtigt würde. Zu dem Zeitpunkt musste die Frage verneint werden.

Die Prinzipal-Agent-Theorie dient in der Verhandlungsforschung und der Wirtschaftswissenschaft generell als wichtige Erkenntnisquelle hinsichtlich Informationsasymmetrien, Interessenunterschiede, des Handelns unter hierarchischen Verhältnissen und der Vertragsgestaltung. Somit kann mithilfe dieser Theorie der von Angelelli (2004) ursprünglich unter dolmetschwissenschaftlichen Gesichtspunkten erstellte Fragebogen um einen wirtschaftswissenschaftlichen Aspekt ergänzt werden. Als sinnvolle Ergänzung erachtet, wurde infolgedessen der Prinzipal-Agent-Theorie, in Form eines Subtests mit sieben dazugehörigen Items, im gegenständlichen Fragebogen Rechnung getragen. Zweck dieses Subtests ist es, einen ersten Eindruck von der Beziehung zwischen Auftraggeberin und

ihrer Dolmetscherin sowie zwischen der Dolmetscherin und der Verhandlungspartnerin der Auftraggeberin zu bekommen. Zwangsläufig spielt dabei die Macht, die die Dolmetscherin in dieser Konstellation ausüben kann, implizit ebenso eine Rolle. Hingegen wird das direkte Verhältnis zwischen Auftraggeberin und ihrer Verhandlungspartnerin in diesem Subtest nicht abgebildet.

Die von Angelelli (2004) erstellten Subtests haben eine durchschnittliche Anzahl von 6,8 Items pro Subtest – Gesamtzahl der Fragen (= 35) dividiert durch die Anzahl der Subtests, ausschließlich der Ablenkungsfragen (= 5, siehe auch Tabelle 1), weshalb für den Subtest „Agency – Acting on behalf of the contractor/Handeln im Sinne der Vertragspartnerin“ die folgenden sieben Items formuliert wurden:

1. My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
2. The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
3. During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
4. When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
5. As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
6. Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
7. My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.

Die ersten drei dieser sieben Fragen sprechen die Besserstellung der Auftraggeberin durch die Dolmetscherin an, während die letzten vier dieser sieben Fragen die bereits in Kapitel 1.2 angesprochene Unparteilichkeit der Dolmetscherin wiedergeben. Es wurde versucht, die Fragen im gleichen Stil zu formulieren, in welchem die restlichen Fragen des Fragebogens auch formuliert sind. Zusätzliche Ablenkungsfragen wurden nicht eingefügt. Die Fragen vier bis sieben wurden invertiert.

Hintergrundfragen

Die Hintergrundfragen des vorliegenden Fragebogens unterscheiden sich wesentlich von denen des ursprünglichen Fragebogens, um die gegebenen Rahmenbedingungen und den

gegebenen Forschungsschwerpunkt möglichst zu berücksichtigen. Die Hintergrundfragen setzten sich thematisch aus vier Teilen zusammen:

1) Allgemeines: Fragen zur Dolmetschausbildung und Dolmetscherfahrung		
#	Inhalt des Items	Ausformuliertes Item
1	Art der Dolmetschausbildung	Training in the following type(s) of interpretation(s)
2	Dauer der Dolmetschausbildung	Duration of interpretation training
3	Grad der Dolmetschausbildung	Degree of interpretation training
4	Kommentar	Do you want to comment on the interpretation training?
5	Ausgangssprache	Interpret from
6	Zielsprache	Interpret into
7	Dolmetscherfahrung in Jahren	For about how many years have you been working as an interpreter?
2) Spezifisches: (Erfahrungs-) Fragen zu ‚üblichen‘ Verhandlungssituationen, in denen gedolmetscht wurde		
#	Inhalt des Items	Ausformuliertes Item
8	Anzahl der Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen	About how many times have you served as an interpreter in business negotiations during the last five years?
9	Anzahl der geschäftlichen Verhandlungspartnerinnen	How many parties were usually negotiating in the situations you were interpreting?
10	Anzahl der Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen	In the business negotiations I interpreted, ...
11	Kommentar	Do you want to comment on the number/nature/languages/constellation/goal(s)/expectations/characteristics... of parties usually involved in the business negotiations you interpreted?
12	Dolmetschmodus/Dolmetschmodi	What interpretation modus/modi did you usually use in the business negotiations you were interpreting?

13	Anzahl der involvierten Sprachen	How many languages were usually involved in the business negotiations you were interpreting?
3) Demografische Fragen		
#	Inhalt des Items	Ausformuliertes Item
14	Geschlecht	You are...
15	Alter	How old are you?
16	Land	Which country do you currently live in?
4) Sonstiges		
	Inhalt des Items	Ausformuliertes Item
17	Allgemeiner Kommentar	Would you like to comment this questionnaire, or would you like to add information for us to better understand your answers?

Tabelle 2: Hintergrundfragen des gegenständlichen Online-Fragebogens

Tabelle 2 gibt einen Überblick über die Hintergrundfragen des gegenständlichen Fragebogens. Mit diesen Daten können die Teilnehmenden u. a. entsprechend gruppiert und ihre Antworten einander gegenübergestellt werden. Alle Fragen einschließlich ihrer Antwortmöglichkeiten sind ebenso im Anhang dieser Arbeit einzusehen. Dort ist der Online-Fragebogen einerseits ohne Antwortmöglichkeiten bzw. Variablen dargestellt, so wie er auch den Umfrageteilnehmerinnen angezeigt wurde. Andererseits findet sich dort auch eine Fragebogenversion mit den Variablen bzw. Antwortmöglichkeiten, die den Teilnehmerinnen zur Verfügung standen, z. B. in Form von Drop-down Menüs, die in dieser Arbeit so nicht dargestellt werden können.

Der allgemeine Teil der Hintergrundfragen wurde aus „Part A“ von Angelellis (2004:101f) IPRI-Fragebogen übernommen. Der Fokus der Auswahl liegt dabei auf der Dolmetschausbildung und Dolmetscherfahrung. Die Identifikationsfragen, wie sie im IPRI vorhanden sind, wurden weggelassen, um dem verhandlungsspezifischen Teil der Hintergrundfragen Platz und den gesamten Fragebogen somit nicht zu lang zu machen. Aus den gleichen Gründen wurde auch die Anzahl der demografischen und sonstigen Fragen stark limitiert.

Mithilfe der verhandlungsspezifischen Hintergrundfragen wurde versucht, ein Bild von der für die Teilnehmerin aus eigener Erfahrung ‚üblichen‘ Geschäftsverhandlung, in der sie für gewöhnlich bis dahin gedolmetscht hatte, zu skizzieren. Das Ziel war, die Konstellation der Verhandlungsteilnehmerinnen, einschließlich der dazugehörigen Dolmetscherinnen, ungefähr

herauszuarbeiten. Wie in Kapitel 1.3 erläutert, nimmt aus Sicht der Verhandlungsforschung die Konstellation der Verhandlungsteilnehmerinnen und in diesem Fall auch der involvierten zusätzlichen Dolmetscherinnen und auch Sprachen Einfluss auf

- prozedurale Aspekte der Verhandlung (Vorbereitung, Durchführung und Abschluss),
- inhaltliche Aspekte dieser (Auswahl der Verhandlungs- und Kommunikationsstrategie, Zielsetzung, kulturelle Unterschiede und Fairness und damit einhergehend Informations- und Machtasymmetrien)
- und letztlich auf den Ausgang der Verhandlung.

Form

Aus dem oben Erläuterten ergibt sich, dass der gegenständliche Fragebogen 17 Hintergrundfragen, statt der ursprünglichen 15, sieben statt sechs Subtests (einschließlich Ablenkungsfragen) und somit 45 Hauptfragen bzw. Hauptitems, statt der ursprünglichen 38, aufweist. Tabelle 3 liefert einen Überblick zu den bzw. eine Gegenüberstellung der Hauptfragen/Items. Die zum neuen Subtest „Agency“ zugehörigen Items, in der Tabelle fett formatiert, wurden in einem Abstand von drei bis sieben Items unter die alten Items gemischt. Angelelli (2004:60) hatte einige der Items im finalen IPRI-Fragebogen invertiert, um Antwortmuster in der monologisch/dialogischen-Punktevergabe zu unterbinden, weshalb auch ausgewählte Agency-Items der gegenständlichen Arbeit invertiert wurden.

Die in diesem Fragebogen verwendete symmetrische Likert-Skala entspricht jener Angelellis (2004), sie wurde allerdings, auch für die Teilnehmerinnen sichtbar, zusätzlich von eins bis sechs nummeriert und gestaltet sich wie folgt: completely disagree (1), strongly disagree (2), disagree (3), agree (4), strongly agree (5), completely agree (6).

Die zusätzliche Angabe der Nummerierung soll den Eindruck von gleichen Abständen zwischen den Werten unterstützen und die einzelnen Items somit intervallskalieren. Durch dieses höhere Skalenniveau wird auf ein möglichst breites Feld an statistischen Auswertungsverfahren abgezielt (vgl. Novustat 2018b). Neben deskriptiven Auswertungen – z. B. Lagemaße (Mittelwert, Modalwert, Median) und Streuungsmaße (Range, Standardabweichung, Varianz, Quartilsabstände) – sind, je nach Teilnehmerinnenzahl, neben uni- auch bi- und multivariate Verfahren zur Datenauswertung denkbar (s. hierzu auch Häder 2010:411ff). Auf die Verfahren der Inferenzstatistik soll in dieser Arbeit nicht zurückgegriffen werden.

Subtest	Platz im originalen IPRI-Fragebogen	Platz im adaptierten IPRI-Fragebogen	Invertiertes Item	Item
Communication Rules	1	1	Ja	As an interpreter, I should adhere to the conversational conventions established by the speakers.
Trust	2	2	Ja	During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.
Affect	3	3	Ja	My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
Distracter Linguistic	4	4	Nein	The greatest challenge is to maintain my second language, especially if it is not spoken in the country where I live.
Alignment	5	5	Ja	An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.
Agency		6	Nein	My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
Distracter Linguistic	6	7	Nein	I use the language variety of my place of origin during the interpretation.
Communication Rules	7	8	Ja	It is not my job to remind the parties whose turn it is to speak.
Affect	8	9	Nein	Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
Alignment	9	10	Ja	During an interpretation I constantly check my position to be neutral.
Culture	10	11	Nein	If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
Agency		12	Nein	The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
Trust	11	13	Ja	If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.
Distracter Linguistic	12	14	Nein	I only use my register and not that of the parties.

Agency		15	Nein	During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
Trust	13	16	Ja	The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.
Culture	14	17	Ja	I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
Culture	15	18	Ja	As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
Trust	16	19	Nein	My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.
Agency		20	Ja	When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
Affect	17	21	Ja	If the parties want their feelings and emotions to get interpreted, they have to express them in words.
Trust	18	22	Nein	It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.
Affect	19	23	Ja	I can only work with what has been expressed in words.
Culture	20	24	Nein	If one party, unaware of the other's culture, commits a <i>faux pas</i> , I always compensate for that.
Alignment	21	25	Ja	My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.
Agency		26	Ja	As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
Alignment	22	27	Nein	While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.

Communication Rules	23	28	Nein	As an interpreter, I am the only party to the conversation who can control the flow of communication.
Affect	24	29	Nein	My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
Culture	25	30	Nein	If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
Agency		31	Ja	Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
Communication Rules	26	32	Nein	I have the right to interrupt the parties whenever I need to, in order to assure smooth communication.
Culture	27	33	Ja	When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
Alignment	28	34	Nein	Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.
Affect	29	35	Nein	Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
Affect	30	36	Nein	My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
Distracter Psycholinguistic	31	37	Nein	It is not always possible to maintain my professional stance.
Agency		38	Ja	My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.
Trust	32	39	Nein	During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.
Culture	33	40	Ja	I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.

Alignment	34	41	Nein	As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.
Trust	35	42	Nein	If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.
Culture	36	43	Nein	My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.
Affect	37	44	Ja	It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
Alignment	38	45	Nein	As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction.

Tabelle 3: Hauptfragen des gegenständlichen Fragebogens und Hauptfragen Angelellis (2004:59) – Gegenüberstellung der Reihenfolgen im finalen Fragebogen und Übersicht

Umfrageprogramm

Für eine Online-Umfrage braucht es ein für den Zweck dieser Arbeit geeignetes Umfrageprogramm. Obwohl es sehr viele kostenlose Online-Umfragetools gibt, gestaltete sich die Suche nach einem geeigneten Tool schwieriger als erwartet, wenn das Programm folgende Kriterien erfüllen soll:

- Das Programm soll für den Zweck dieser Arbeit gänzlich kostenlos sein.
- Die Datenschutzbestimmungen bzw. die Datenverarbeitung sollten EU-rechtskonform sein. Auch die Datenübertragung sollte sicher möglich sein.
- Der Datenexport sollte kostenlos und unbegrenzt zumindest nach Microsoft Excel und IBM SPSS möglich sein.
- Die Anzahl der Fragen bzw. Subtests, Items und der Antworten sollte unbegrenzt und kostenlos sein.
- Eine gute Auswahl von Frage-Antwort-Typen sollte vorhanden sein.
- Das Umfrageprojekt sollte kein Ablaufdatum haben müssen.
- Der finale Fragebogen sollte responsive, also auf verschiedenen Endgeräten, aber auch zumindest in den gängigen Browsern adäquat dargestellt werden und stabil laufen können.
- Das Umfrageprogramm sollte nicht lokal installiert werden müssen sondern bevorzugt über eine Cloud laufen.
- Es sollte möglichst benutzerfreundlich sein und es sollten nach Möglichkeit ausreichend Informationsmaterialien und Foren hinsichtlich Handhabung öffentlich verfügbar sein.
- Ein guter Kundinnensupport ist auch zu bevorzugen.
- Idealerweise ist das Umfrageprogramm eine White-Label-Lösung, sodass ein eigenes Design und Logo verwendet werden können.

Die Entscheidung fiel, nach längerer Suche, auf SoSci Survey. SoSci Survey GmbH ist ein deutsches Unternehmen mit Sitz in München, das sein Online-Umfrageprogramm für nicht-kommerzielle Forschung – erfolgt nicht im Auftrag oder in Kooperation mit einem Unternehmen – kostenlos zur Verfügung stellt. Es hat seine Befragungsserver in Deutschland, arbeitet laut eigenen Angaben Datenschutzkonform nach DSGVO (EU-Datenschutz-Grundverordnung) und BDSG (deutsches Bundesdatenschutzgesetz) und erfüllt die oben genannten Kriterien weitestgehend (vgl. SoSci Survey GmbH 2020).

Testdurchläufe

SoSci Survey ermöglicht seinen Projekten, egal ob bezahlte oder kostenlose, Pretests mit einer Feedbackfunktion für die Testpersonen, sowie technische Tests, die grundsätzlich von der Autorin eines Fragebogens vorzunehmen sind. Der für diese Arbeit adaptierte Online-Fragebogen hat solch einen Online-Pretest und einen technischen Test durchlaufen. Im Online-Pretest sind für die Testteilnehmerinnen nicht nur die Fragen einsehbar, sondern auch deren Kennung und ihnen stehen offene Eingabefelder für Anmerkungen zur Verfügung. Die Ziele des Online-Pretests waren folgende:

- Das Testen des Durchlaufs und der Darstellung des Online-Fragebogens auf verschiedenen Endgeräten und somit des teilweise im Fragebogen verwendeten PHP-Codes
- Das Einholen von Feedback zum Aufbau/Layout (gewählte Struktur, Darstellung und Antwortmöglichkeiten)
- Das Einholen von Feedback zur Verständlichkeit, sprachlichen und orthographischen Richtigkeit der großteils neuen Hintergrundfragen, des neuen Agency-Subtests und der jeweils dazugehörigen Erklärungen bzw. ausgewiesenen Metainformationen
- Vermeidung von Unachtsamkeits- und Tippfehler

Anmerkungen zu den eins-zu-eins aus Angelellis (2004) IPRI-Fragebogen übernommenen Items wurden nur dann eingearbeitet, wenn es sich um offensichtliche Eingabe- oder Tippfehler handelte, die bei der Übertragung in das Online-Format entstanden sind. Auf inhaltlicher oder sprachlicher Ebene wurden diese Items ansonsten nicht geändert. Am Pretest, der fünf Tage lang abrufbar war, haben sechs Personen mit unterschiedlichem fachlichem Hintergrund und sehr guten Englischkenntnissen teilgenommen. Den Link zum Pretest haben die Testpersonen per E-Mail bekommen.

Nachdem das Feedback des Pretests eingearbeitet und einige Antwortdesigns der Hintergrundfragen aufgrund der Rückmeldungen aus dem Pretest wesentlich überarbeitet wurden, durchlief der Online-Fragebogen zwei Mal einen technischen Funktionstest. Hierbei wurde folgendes getestet:

- Ob die überarbeiteten Antwortdesigns, aber auch alle Fragen/Items allgemein, wie beabsichtigt dargestellt werden und funktionieren
- Ob alle Variablen auch so erfasst, wie sie im Online-Fragebogen angekreuzt werden und infolgedessen ob alle Fragen im Fragebogen enthalten sind

- Ob der Export-Import der Daten funktioniert

Diese Punkte wurden mithilfe einer Kombination aus ausgedrucktem und Online-Fragebogen überprüft. Dafür wurden Angaben, die im Online-Fragebogen eingetragen wurden, parallel auch auf dem ausgedruckten Fragebogen bzw. genauer genommen der ausgedruckten Variablen-Übersicht eingetragen. Dies wurde zwei Mal mit unterschiedlichen aber immer vollständigen Angaben und in zwei unterschiedlichen Browsern durchgeführt. Die so erhobenen Online-Daten wurden aus SoSci Survey exportiert und in diesem Fall in Excel importiert. Die hierin importierten Daten wurden mit der zuvor parallel ausgefüllten, analogen Variablen-Übersicht verglichen.

Zusammengefasst unterscheidet sich das Design des gegenständlichen Fragebogens von jenem Agnelellis (2004) im Wesentlichen durch das Setting ‚Geschäftsverhandlung‘, den hinzugefügten ‚Agency-Subtest‘ und die Hintergrundfragen. Im Detail sind infolgedessen die Form, Länge und der verwendete Distributionskanal anders. Auf die Herausforderungen, die diese Umfrage mit sich brachte, wird in Kapitel 3.4 eingegangen.

3.2. Stichprobe und Verteilung des Fragebogens

Um die in Kapitel 3.1.2 beschriebene Zielgruppe zu erreichen, wurden vorwiegend Interessensvertretungen kontaktiert. Der Kontakt zu diesen bzw. die Anfrage an diese erfolgte entweder persönlich, per E-Mail oder indirekt über gut vernetzte Berufskolleginnen. Fachgruppen auf Facebook und das eigene professionelle Netzwerk wurden darüber hinaus auch zur Teilnahme an der Online-Umfrage eingeladen, wenn die gegebenen Umfrage-Voraussetzungen erfüllt waren. Neben den besagten individuellen direkten und indirekten Kontakten wurden folgende Interessensvertretungen und Gruppen erreicht:

- UNIVERSITAS Austria – Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen
- UNIVERSITAS Austria Jungmitglieder (Facebook-Gruppe)
- Solidarity Interpreting (Facebook-Gruppe)
- Übersetzer/Dolmetscher Jobbörse DE-EN, FR, ES, IT, NL, RU, BG, KR, SR, MK, ... (Facebook-Gruppe)
- ÖVGD – Österreichischer Verband der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Dolmetscher
- ÖGSDV – Österreichischer Gebärdensprach-DolmetscherInnen- und ÜbersetzerInnen-Verband

- AIIC – Region Österreich – Association Internationale des Interprètes de Conférence | Internationaler Verband der Konferenzdolmetscher
- ITI – The Institute of Translation and Interpreting
- „Bremer Runde“ – Die Bremer Runde ist ein Treffen von zwölf Übersetzerinnen- und Dolmetscherinnenverbände aus Deutschland, Österreich, Belgien und der Schweiz, das zwei Mal im Jahr stattfindet. Eine explizite Rückmeldung kam dabei lediglich von ATICOM – Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher.

Mehr Informationen (veröffentlichte Zahl der Mitglieder, Link zur Webseite, Land etc.) zu diesen Interessensvertretungen sind im Anhang zu finden. Es kann also mit Sicherheit gesagt werden, dass der Link zum Fragebogen sechs Interessensvertretungen und drei geschlossene Facebook-Gruppen erreicht hat.

Der Link zur Umfrage wurde entweder direkt per E-Mail, über interne E-Mail-Verteiler oder interne Foren an potenzielle Teilnehmerinnen gesendet oder in die geschlossenen Facebook-Gruppen gepostet. Dem Link lag immer ein Begleittext in englischer oder deutscher Sprache bei, der auf die Zielgruppe zugeschnitten war. In jedem Fall beinhaltete er aber die Autorenschaft der Umfrage, den Zweck der und die Voraussetzungen für die Teilnahme an der Umfrage, Hinweise auf die Einhaltung des Datenschutzes und der Anonymität der Teilnehmerinnen sowie Kontaktdaten für etwaige Rückfragen.

3.3. Rücklauf

Laut den Aufzeichnungen von SoSci Survey gestaltet sich die Rücklaufstatistik wie folgt:

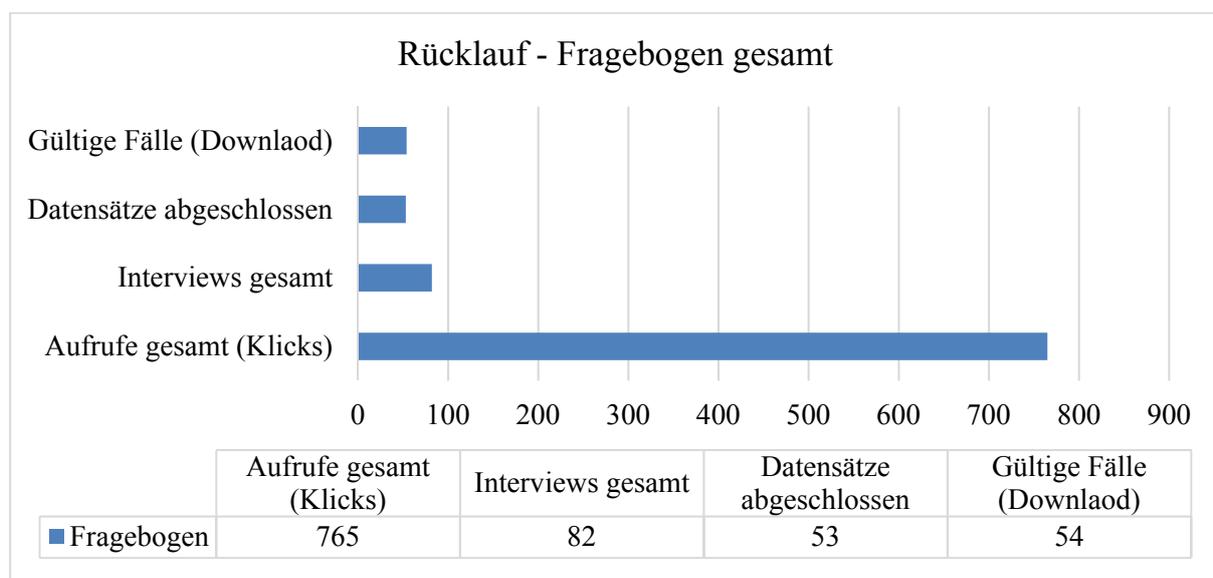


Abbildung 2: Rücklaufstatistik der Online-Umfrage

Folgende Erklärungen müssen Abbildung 2 angehängt werden:

- Aufrufe gesamt (Klicks): Jeder Aufruf des Fragebogens über seinen Link wird als ‚Klick‘ gezählt, egal ob die Teilnehmerin den Link versehentlich oder wiederholt angeklickt hat; nur die erste Seite des Fragebogens gelesen oder den Fragebogen bis zur letzten Seite bearbeitet hat. Ein Klick kommt auch zustande, wenn eine Suchmaschine den Fragebogen abrufen. Auch wenn die Daten aus den Pretests und der Fragebogen-Erstellung hier nicht enthalten sind, ist die Anzahl der Klicks ein sehr unzuverlässiger Indikator für den Rücklauf.
- Interviews gesamt: Interviews werden hierbei nur gezählt, wenn der Aufruf des Fragebogens über seinen Link erfolgte und mindestens einmal auf ‚Weiter‘ geklickt wurde. Aufrufe, die während der Fragebogen-Entwicklung oder der Pretests erfolgten, werden hier nicht gezählt. Dieser Wert gibt allerdings nicht an, wie weit potenzielle Teilnehmerinnen, die den Link angeklickt haben, im Fragebogen gekommen sind.
- Datensätze abgeschlossen: Datensätze gelten als abgeschlossen oder ‚finished‘, wenn auch die letzte Seite des Fragebogens aufgerufen wurde.
- Gültige Fälle (Download): Für diese Kategorie musste vorher definiert werden, was als gültiger Fall zu zählen und somit herunterzuladen ist. Es können bspw. auch Daten aus den Pretests oder der Fragebogen-Entwicklung als gültige Fälle definiert werden, weshalb die Zahl der gültigen Fälle höher sein kann, als die Zahl der abgeschlossenen Fälle oder gar der Gesamtzahl der Interviews. Für den gegenständlichen Fragebogen mussten die Hauptfragen bzw. Hauptitems, die im Fragebogen bis Seite vier reichen, von den Teilnehmerinnen zwingend ausgefüllt werden. Das Ausfüllen der Hintergrundfragen, die ab Seite fünf des Fragebogens folgten, war in weiterer Folge optional. Als ‚gültiger Fall‘ wurden somit alle Teilnahmen definiert, die den Fragebogen bis einschließlich Seite vier ausgefüllt hatten.

Die Rücklaufquote (Gültige Fälle/N) beträgt 7,06 %, wenn von den Aufrufen gesamt als Grundlage N ausgegangen wird und 65,85 %, wenn von den Interviews gesamt als Grundlage N ausgegangen wird. Da ersterer jedoch ein unzuverlässiger Indikator für den Rücklauf ist, ist es sinnvoller, von 65,85 % Rücklaufquote zu sprechen. Zum Vergleich, Karanasiou (2017:89) weist 56 Antworten beim den BNI-IPRI auf – eine relative Quote gibt sie nicht an – und Bingham und Xia (2018:10) weisen eine Rücklaufquote pro befragter Gruppe von jeweils 74 %, 86 % und 39 % auf (s. Kapitel 2 für mehr Informationen).

Eine weitere Möglichkeit die Rücklaufquote zu bestimmen wäre, N als die Zahl der Kontaktierten zu definieren. Allerdings ist es schwierig zu rekonstruieren, wie viele Personen den Link tatsächlich bekommen haben. Im Anhang ist eine Aufstellung der adressierten Communitys – Verbände, Organisationen, Facebook-Gruppen – zu finden. Ihren Webseiten zufolge haben diese Communitys insgesamt über 10.000 Mitglieder. Dass der Link zur Umfrage so viele Personen tatsächlich auch erreicht hat, scheint in Anbetracht der Aufstellung in Abbildung 2 allerdings unwahrscheinlich und eine realistische Schätzung schwierig.

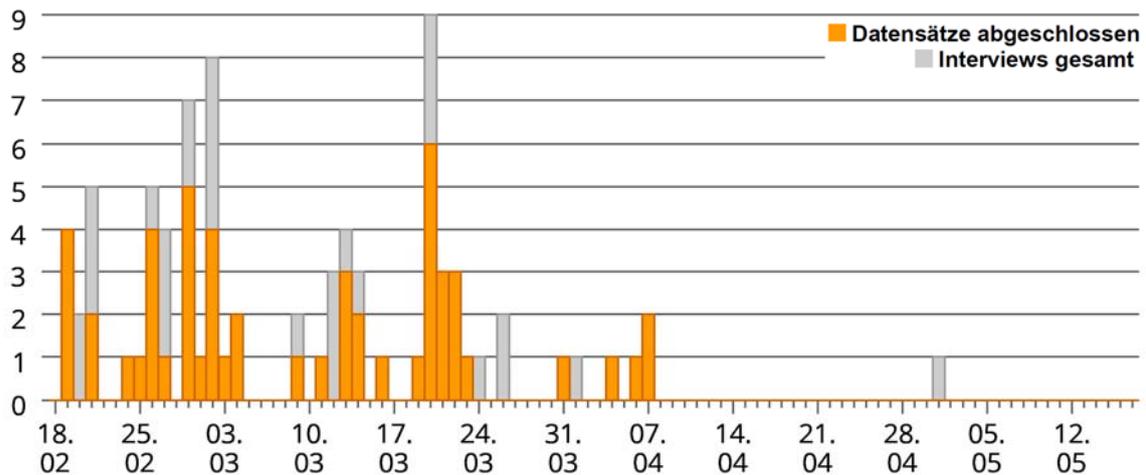


Abbildung 3: Rücklauf im Zeitverlauf (Grafik von SoSci Survey übernommen)

Der Befragungszeitraum betrug vier Monate und war vom 18. Februar 2020 bis zum 17. Mai 2020 angelegt. Das Zeitfenster wurde so weit gefasst, weil die besagten Teilnehmerinnen nicht alle auf einmal, sondern sukzessive kontaktiert wurden, Rücksprachen notwendig waren oder auf Veröffentlichungstermine (z. B. von Newslettern) gewartet wurde. Aus Abbildung 3 ist jedoch ersichtlich, dass potenzielle Teilnehmerinnen, die gewillt waren, den Online-Fragebogen auszufüllen, dies auch relativ bald nach Einlangen dieses taten.

Die absoluten Zahlen der ‚Interviews gesamt‘, ‚Datensätze abgeschlossen‘ und der ‚gültigen Fälle‘ sind, in Anbetracht der Mitgliederzahlen⁷ der kontaktierten Berufsverbände und Facebook-Gruppen sehr gering, was bei solchen Umfragen nicht ungewöhnlich ist. Gründe für die niedrigen absoluten Zahlen können folgende sein:

- Einige Personen wurden doppelt oder gar öfter erreicht.

⁷ Annahmen über die jeweiligen Mitgliederzahlen finden sich im Anhang.

- Nur ein Teil der Mitglieder in den Berufsverbänden und Facebook-Gruppen sind auch Dolmetscherinnen.
- Von den Dolmetscherinnen, die erreicht wurden, weisen wiederum nur einige auch Dolmetscherfahrung in Geschäftsverhandlungen auf.
- Die Umfrage ist in Englischer Sprache, wodurch Personen mit schlechten oder keinen Englischkenntnissen von der Umfrage zwangsläufig ausgeschlossen wurden.
- Weniger digital affine Personen sind weniger dazu geneigt, bei der Online-Umfrage mitzumachen.

Andere Gründe für die geringe Teilnehmerinnenzahl können die optische Gestaltung des Online-Fragebogens, seine Länge, der Fragestil oder auch einfach der einleitende Text sein. An dieser Stelle kann diese Frage bestimmt nicht ausreichend beantwortet werden. Sieht man sich jedoch die Einzelstatistik zu den Ausstiegseiten in Abbildung 4 an, so fällt auf, dass die allermeisten Interviews auf der Seite zwei unterbrochen wurden. Nun kann es sein, dass aus Neugier überhaupt bis Seite zwei geklickt wurde. Es kann jedoch auch sein, dass der Umfang des Online-Fragebogens, seine Gestaltung oder auch der Fragestil und die Formulierungen der einzelnen Hauptitems, die mit der zweiten Seite beginnen, potenzielle Teilnehmerinnen abgeschreckt haben, denn auch auf Seite drei, die immer noch die Hauptitems beinhaltet, sind einige Teilnehmerinnen abgesprungen.

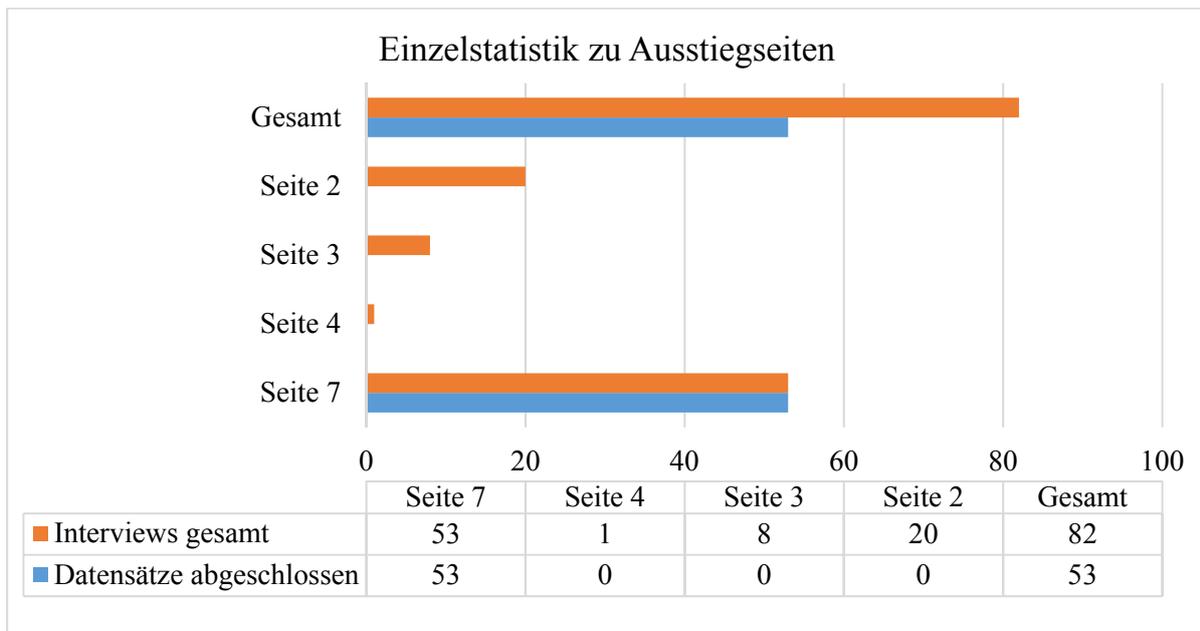


Abbildung 4: Einzelstatistik zu Ausstiegseiten

Im finalen Online-Fragebogen wurden 15 Hauptitems pro Seite dargestellt. Womöglich hätten die einzelnen Seiten kürzer gestaltet werden und somit weniger Items beinhalten sollen, sodass ein schnelleres Vorankommen im Fragebogen suggeriert wird. Der Grund, warum so viele Hauptitems pro Seite dargestellt wurden war, dass die Teilnehmerinnen sich dadurch leichter selber kontrollieren und eventuell ausbessern könnten. Durch Erkenntnisse aus dem späteren Verlauf des Fragebogens könnten sie, dank der insgesamt geringeren Seitenzahl, Antworten auf vorhergehende Hauptitems leichter korrigieren. Abgesehen von der Gestaltung und Aufteilung des Fragebogens als Ganzes und der Items im Einzelnen können auch der Fragestil, die konkreten Formulierungen aber auch der Inhalt einzelner Items Interviewabbrüche provoziert haben. Diesem Aspekt wird in Kapitel 3.4 u. a. Platz einberaumt.

3.4. Herausforderungen

Eine der größten Herausforderungen war die Adaptierung des ursprünglichen IPRI-Fragebogens an die Bedürfnisse der gegenständlichen Arbeit, wie dies zum Teil schon in Kapitel 3.1.2 erläutert wurde. Darüber hinaus stellen die Hauptitems, die eins zu eins aus Angelellis (2004) IPRI-Fragebogen übernommen wurden, in Form und Inhalt für die Umfrageteilnehmerinnen aber auch für die Interpretation der Umfrageergebnisse eine Herausforderung dar, wie das anhand einiger Teilnehmerinnenkommentare besonders klar wird. Dieses Kapitel soll einen kritischen Rahmen für die Auswertung und Diskussion der eigentlichen Ergebnisse in Kapitel 4 bilden.

Teilnehmerinnen-Feedback

An dieser Stelle können einige Kommentare der Teilnehmerinnen womöglich Aufschluss darüber geben, weshalb so viele andere, insgesamt 28 von 82 Interviews (vgl. hierfür Abbildung 4), den Fragebogen auf den Seiten zwei und drei, beides Seiten mit Hauptitems, unterbrochen haben. Das Teilnehmerinnen-Feedback zeigt darüber hinaus auch inhaltliche Schwächen dieser Umfrage auf, die womöglich eine Folge des Settingwechsels – von Konferenz-, Gericht- und Medizin-/Kommunaldolmetschen auf Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen – sind.

Folgende Kommentare bzw. Auszüge daraus wurden als Antwort auf die letzte Frage im Online-Fragebogen hinterlassen: „Would you like to comment this questionnaire, or would you like to add information to better understand your answers?“ Die Kommentare wurden eins zu eins, also auch mit Tippfehlern u. Ä. übernommen.

Interview-Nummer 174: *Some questions were a little convoluted and would have benefited from more straightforward phrasing. [...]*

Interview-Nummer 355: *"Negative" questions are harder to understand and answer (e.g. "not my role" – disagree/agree)*

Interview 174 und 355 zeigen auf, dass das Englischniveau, auf dem die Fragen formuliert sind, doch ein anspruchsvolles ist und für einige Teilnehmerinnen eine Herausforderung oder gar eine Hürde für die Teilnahme an der Online-Umfrage darstellte. Manche Fragen seien etwas verschachtelt und hätten von einfacherer Formulierung profitiert. Auch seien Negativfragen – und infolge die dazugehörigen Antwortoptionen ‚stimme nicht zu/stimme zu‘ – schwer verständlich und schwer zu beantworten.

Tatsächlich treffen bei einer negativen Frage bzw. Aussage und einer negativen Antwortoption zwei negative Formulierungen aufeinander, was die Verständlichkeit des Textes beeinträchtigt. Hinzu kommt, dass das hohe Sprachniveau der Umfrage wohl nachteilig für die Teilnehmerinnenzahl ist. Auch kann es sein, dass, in Anbetracht der Zielgruppe dieser Online-Umfrage (vgl. hierfür Kapitel 3.1.2), Teilnehmerinnen nicht alle Fragen/Items vollends verstanden haben. Bei einer Umfrage dieser Art ist dieser Aspekt wohl aber ein inhärenter. Eine mögliche Lösung wäre, die Umfrage auch ins Deutsche und eventuell auch andere Sprachen zu übersetzen. Dies könnte man bei einer potenziellen Wiederholung der Online-Umfrage berücksichtigen.

Interview-Nummer 649: *[...] having only the limited ways to reply was somehow awkward but also called for discipline in your own thoughts. What I mean is to not be able to use words to explain some answers, but to choose one of the options – which were well chosen.*

Interview-Nummer 718: *In many cases I wanted to choose "it depends", but there was no such button.*

Für einige Teilnehmerinnen wären, im Fall bestimmter Aussagen oder Fragen/Items, andere oder eventuell offene Antwortoptionen besser gewesen, weil die jeweilige Antwort von Faktoren abhängig wäre, die an jener Stelle nicht definiert waren oder bestimmte Teilnehmerinnen-Antworten einer näheren Erklärung bedurft hätten. Dies lässt sich aus den Kommentaren der Interviews 649 und 718 ableiten. Sie zeigen auf, dass das Thema ‚Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen‘ auch mithilfe anderer Methoden, wie z. B.

Tiefeninterviews, beforscht werden könnte. An dieser Stelle werden die Grenzen von geschlossenen Fragen und der Likert-Skala aufgezeigt.

Interview-Nummer 174: [...] *Also, some questions do not apply to the consecutive mode, especially the ones involving tears and emotions because they would be visible to everybody.*

Interview-Nummer 216: *I get the impression, that a lot of "community interpreting" issues (role, power, emotions, cultural differences) got into the questions – not really relevant for business, as I experienced it.*

Die Kommentare der Interviews 174 und 216 merken an, dass einige Items aus Angelellis (2004) IPRI-Fragebogen nicht mit dem Setting ‚Geschäftsverhandlung‘ oder dem in Geschäftsverhandlungen häufig angewendeten konsekutiven Dolmetschmodus harmonieren. Interview 216, aber auch Interview 174, thematisiert die Items, die die Emotionen beim Dolmetschen abbilden und dem Subtest Affect zuzuordnen sind.

Das Rollenverständnis bzw. die Rollenverteilung, Macht, Emotionen und kulturelle Unterschiede spielen beim Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen eine genauso bedeutende Rolle wie beim Gerichts-, Behörden- oder Medizin-/Kommunaldolmetschen und wie in jeder Kommunikations- und infolge Verhandlungssituation auch. Allerdings haben sie im ersteren Fall – Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen – eine andere Ausprägung, als im zweiten Fall – Gerichts-, Behörden- oder Medizin-/Kommunaldolmetschen – auf den die Items des Subtests Affect aber zugeschnitten sind. Interview 216 meint, diese Aspekte seien für Geschäftliches, so wie es persönlich erlebt wurde, nicht relevant. Womöglich trifft das aufgrund der gegenständlichen Ausgestaltung der Items auch zu. Der Subtest Affect müsste bei einer Wiederholung der Umfrage zum Thema ‚Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen‘ wohl einer Überprüfung und womöglich Überarbeitung unterzogen werden. Die Absicht dieser Arbeit lag durchaus darin, auch das Rollenverständnis bzw. die Rollenverteilung, Macht, Emotionen und kulturelle Unterschiede für das Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen zu erfassen. Womöglich ist es allerdings notwendig, die konkreten Formulierungen der Items/Fragen genauer auf das Setting abzustimmen.

Auch Interview 174 thematisiert, dass einige Items, insbesondere jene zum Affekt, konkret ‚Tränen und Emotionen‘, nicht zutreffen würden. Im Gegensatz zu Interview 216 wird diese Aussage allerdings in Hinblick auf den konsekutiven Dolmetschmodus – und weniger auf das Rollenverständnis, die Macht, Emotionen und kulturelle Unterschiede – gemacht. Beim

Konsequetivdolmetschen würden die Kommunikationsteilnehmerinnen Tränen und Emotionen sehen, was nicht passen würde. Hier kristallisiert sich ebenso heraus, dass diese Items, in Anbetracht des (Konsequetiv-) Dolmetschens in geschäftlichen Settings, wie es den Umfrageteilnehmerinnen zu Beginn auch erklärt wurde, einer Überprüfung und Überarbeitung bedürften. An dieser Stelle muss jedoch ergänzt werden, dass „Tränen und Emotionen“ bei Gericht, Behörden, in Krankenhäusern u. Ä., wo hauptsächlich das Konsequetivdolmetschen zum Einsatz kommt, wesentlich die Kommunikation beeinflussen, wie frühere Literatur zeigt.

Interview-Nummer 793: *Some of the answers were hard to answer as differing business situations would have required different replies. [...]*

Interview 793 geht in seinem Kommentar ebenso auf die Ausformulierung der Items in Anbetracht des geschäftlichen Settings ein. Interessant ist, dass hierbei die Diversität von Geschäftssituationen, in diesem konkreten Fall von Geschäftsverhandlungen, thematisiert wird. Es müssten Items und deren Antwortoptionen nicht nur an die Spezifika von Geschäftlichem bzw. Geschäftsverhandlungen angepasst werden, sondern auch die Heterogenität dieser berücksichtigt werden. Hierfür bräuchte es womöglich eine Typologie von bzw. prototypische Geschäftsverhandlung-Situationen, die sich durch bestimmte Merkmale voneinander unterscheiden und für die dann spezifische Item-Antwort-Kombinationen bzw. Fragebatterien konzipiert werden müssten. Auch in dieser Hinsicht könnte der gegenständliche Fragebogen bei einer wiederholten Untersuchung nachgeschärft werden.

Interview-Nummer 547:

In my humble opinion, the questionnaire misses the completely the point due to no experience in interpretation during business negociations. The results will be biased and rubbish.

- 1) *There is no neutral position possible in the answers*
- 2) *The questionnaire needs to be build according to the setting.*
 - a. *Interpreter has to act differently if alone or if another interpreter on the other side is present (in the questionnaire this question comes at the end, stupid)*
 - b. *Interpreter might be 'used' by his client to achieve a certain result*
 - c. *If the interpreter is paid by a party this party commands many things are possible in such a setting.*

- d. *Interpreter might be the dealmaker / real negociator everything depends on the will of both parties and the setting.*
- e. *In public services settings, Diplomacy the role of the interpreter is totally different.*
- f.

Interview 547 lässt den Frust einer Umfrageteilnehmerin durchscheinen, die die bereits vorhin diskutierten Punkte – Antwortmöglichkeiten und settingadäquate Ausprägung der Items – ebenso thematisiert. Eine „neutrale Antwortmöglichkeit“ wäre erwünscht gewesen. Diese war im ursprünglichen IPRI-Fragebogen aber nicht vorgesehen und wurde auch für den gegenständlichen nicht ergänzt. Ein Grund in letzterem Fall war, dass die zu beleuchtende Kommunikationssituation – Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen – bereits sehr breit gefasst ist. Durch die fehlende neutrale Antwortoption sollte zumindest eine Tendenz ‚Ablehnung/Zustimmung‘ erkennbar sein und vermieden werden, dass, der Einfachheit halber, überdurchschnittlich oft die neutrale Antwort gewählt wird. Der andere Grund für die Beibehaltung der sechs Punkte in der Likert-Skala ist, dass der ursprüngliche IPRI-Fragebogen möglichst gering und zielgerichtet verändert werden sollte.

Punkt 2a aus dem Interview 547 bemängelt, dass die Teilnehmerinnenkostellation nicht zu Beginn des Fragebogens und somit rechtzeitig definiert wird. Dies ist eine Anspielung auf die weiter oben bereits erwähnten prototypischen Geschäftsverhandlungs-Situationen, die, falls ausreichend kommuniziert, den Umfrageteilnehmerinnen ermöglichen würden, situationsadäquat zu antworten.

2e thematisiert die Teilnehmerinnenkostellation indirekt. Es sind Situationen denkbar, in denen eine Verhandlungspartei aus der Privatwirtschaft und eine andere aus dem öffentlichen Bereich stammt. Laut Definition in Kapitel 3.1.2 gilt diese Situation bereits als ‚geschäftlich‘. Ob sich hierbei die Rolle der Dolmetscherin, wie in Interview 547 unter Punkt 2e suggeriert, stark von der in einem Szenario unterscheidet, in dem alle Verhandlungsparteien einen privatwirtschaftlichen Hintergrund haben, bleibt offen. Hingegen ist das Dolmetschen im öffentlichen Dienst und der Diplomatie nicht Gegenstand der Arbeit.

Die Punkte 2b und 2d aus dem Interview 547 spielen auf die Machtverhältnisse in der Dolmetsch-/Verhandlungssituation an, wie sie in Kapitel 1.2.3 thematisiert wurden. Zum Teil wird dieser Aspekt zwar von den Subtests Communications Rules und Agency, also Kommunikationsregeln und Prinzipal-Agent-Theorie, abgedeckt. Bei einer Fortführung der

Forschung zum Thema wäre aber ein eigener Subtest im Fragebogen denkbar, der auf die Erfragung der Machtverteilung beim Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen abzielt.

Vor allem 2d erinnert zu Recht daran, dass die Dolmetscherin auch die eigentliche Verhandlerin sein könnte oder es nur dank ihrer Kommunikations-/Verhandlungsführung gelingt, zu einer Einigung zu kommen. Umgekehrt kann der erfolgreiche Abschluss einer Verhandlung auch an der Dolmetschung scheitern. Beide und andere, dazwischenliegende Szenarien sind denkbar. Der gegenständliche Fragebogen deckt allerdings eher den zwischenmenschlichen Aspekt während einer Verhandlung ab. Den Abschluss dieser, aber auch die Vorbereitung auf diese, deckt der Fragebogen weder aus der Sicht der Dolmetscherin, noch aus der Sicht der Verhandlerin, ab. Erkenntnisse zum Prinzipal-Agent-Verhältnis, das auch in der Anmerkung 2c des Interviews 547 thematisiert wird, sollte der gegenständliche Fragebogen allerdings liefern.

Wie in Kapitel 3.3 erklärt, hat die Umfrage in absoluten Zahlen einen relativ geringen Rücklauf erfahren. Mögliche Gründe dafür wurden im besagten sowie in diesem Kapitel diskutiert. Infolgedessen können die quantitativen Ergebnisse nur beschreibend erschlossen werden. Ein Vergleich mit den Ergebnissen von Angelelli (2004) in Form einer Faktorenanalyse, wie ursprünglich angedacht, wäre zwar wünschenswert, in diesem Fall ist er aber wenig sinnvoll. Auch eine erschließende Interpretation der Ergebnisse über die erfassten Daten hinaus wäre nicht seriös. Ebenso ist bei der Auswertung der Daten zu bedenken, dass, wie in Kapitel 3.1.2 erwähnt, die Dolmetscherfahrung der Umfrageteilnehmerinnen im Allgemeinen und ihre Dolmetscherfahrung in Verhandlungen im Speziellen aufgrund des Zielpublikums und der Distributionskanäle der Online-Umfrage stark variieren kann.

Zusammenfassend begründen sich drei der größeren Herausforderungen hinsichtlich Datensammlung und Datenauswertung in der sprachlichen Form der Items, der Berücksichtigung des kommunikativen Settings durch diese und der Qualität und Menge des Rücklaufes. Unter Berücksichtigung dieser Schlussfolgerung sollen in Kapitel 4 die Ergebnisse der Online-Umfrage beschrieben und diskutiert werden.

4. Ergebnisse und Diskussion

In diesem Kapitel werden die empirischen Ergebnisse der Online-Umfrage zur Rollenwahrnehmung von Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen in vier Abschnitten präsentiert. Dabei wird zunächst auf demografische und Hintergrundinformationen eingegangen, die im vierten Abschnitt des Kapitels zum Teil für t-Tests herangezogen werden.

Der zweite Abschnitt betrachtet die interne Reliabilität der einzelnen Subtests, die infolge dieser Betrachtung geringfügig angepasst werden. Gefolgt wird dieser Abschnitt von der deskriptiven Auswertung der einzelnen Subtests – Affect, Alignment, Communication Rules, Culture, Trust, Agency. Im vierten und letzten Kapitelabschnitt wird die Auswertung der Hintergrundinformationen mit jener der einzelnen Subtests verknüpft, indem t-Tests durchgeführt werden, um die Erkenntnislage zum Thema zu vertiefen.

4.1. Hintergrundinformationen zu den Teilnehmenden

Die typische Umfrageteilnehmerin ist weiblich (76,00 %), lebt in Österreich (51,85 %), ist zwischen 45 und 59 Jahre alt (39,22 %), hat zumindest einen Diplom-, Master- oder einen äquivalenten Dolmetschabschluss (78,85 %) und mehr als zehn Jahre Dolmetscherfahrung (62,26 %). Bei den Prozentangaben ist anzumerken, dass die Grundgesamtheit, auf die sie sich beziehen, bei jedem Merkmal/jeder Frage variiert, denn es haben nicht alle Teilnehmerinnen alle Hintergrundfragen beantwortet. Zwischen Master- und Doktorabschluss wurde in der Umfrage nicht unterschieden. Im Folgenden sollen diese Hintergrundinformationen kurz erklärt werden.

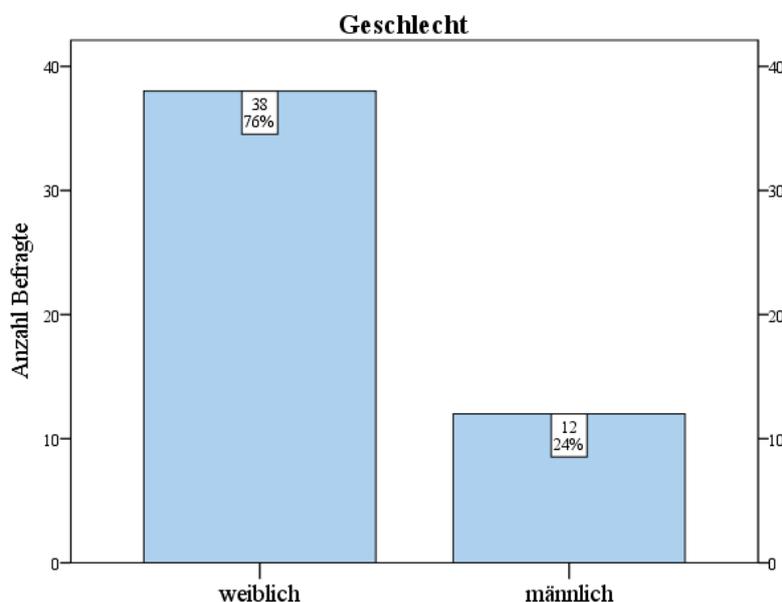


Abbildung 5: Männer- und Frauenanteil der Befragten

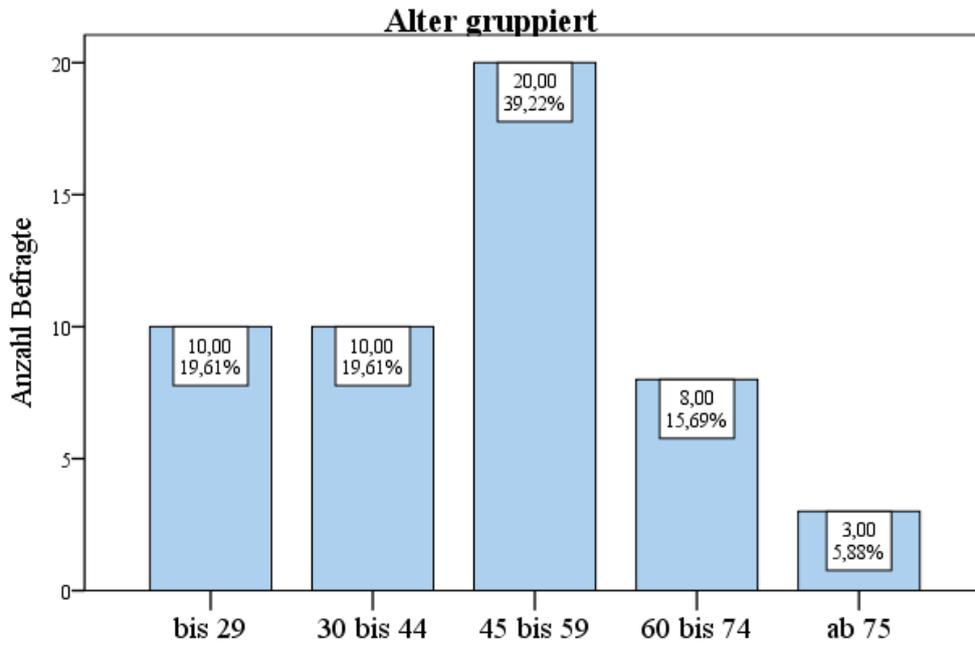
Die genannten Hintergrundinformationen stimmen größtenteils mit denen einer Umfrage der UNIVERSITAS Austria vom Juni 2020 zu den wirtschaftlichen Auswirkungen von Covid-19 auf Übersetzerinnen und Dolmetscherinnen und den dazugehörigen staatlichen Unterstützungsmaßnahmen überein. Die weibliche Dominanz in der Branche schlägt sich auch

in dieser Umfrage nieder; nur 12 % der 174 Befragten waren Männer; der Großteil der Befragten war zwischen 26 und 65 Jahre alt (vgl. UNIVERSITAS Austria - Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen 2020:11f).

Land (weltweit)					
		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	No answer	3,00	5,56	5,66	5,66
	Austria	28,00	51,85	52,83	58,49
	Belgium	1,00	1,85	1,89	60,38
	Bosnia and Herzegovina	1,00	1,85	1,89	62,26
	Brasil	1,00	1,85	1,89	64,15
	France	1,00	1,85	1,89	66,04
	Germany	11,00	20,37	20,75	86,79
	Hungary	1,00	1,85	1,89	88,68
	Italia	1,00	1,85	1,89	90,57
	Slovakia	2,00	3,70	3,77	94,34
	Spain	1,00	1,85	1,89	96,23
	United Kingdom	2,00	3,70	3,77	100,00
	Gesamt	53,00	98,15	100,00	
Fehlend	System	1,00	1,85		
Gesamt		54,00	100,00		

Tabelle 4: Land des aktuellen Wohnsitzes

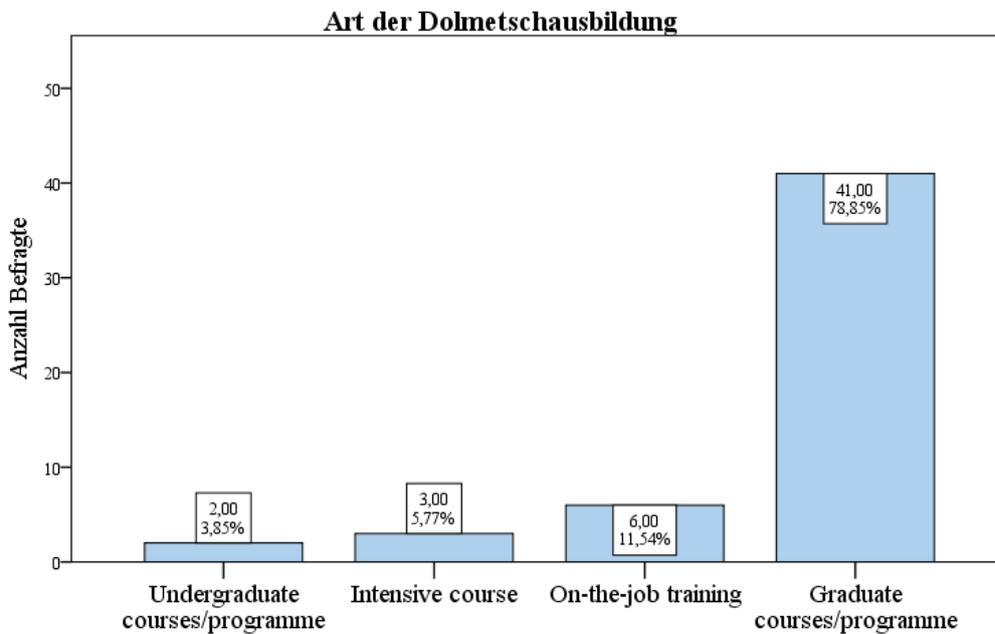
Tabelle 4 zählt die Länder auf, in denen die Umfrageteilnehmerinnen jeweils angaben, ihren aktuellen Wohnsitz zu haben. 72,22 % hatten zum Zeitpunkt der Befragung ihren Wohnort entweder in Österreich oder in Deutschland. Somit geht deutlich hervor, dass die Umfrage eher den deutschsprachigen Kulturkreis erreicht hat.



Anzahl der Fälle: 51

Abbildung 6: Altersverteilung unter den Befragten

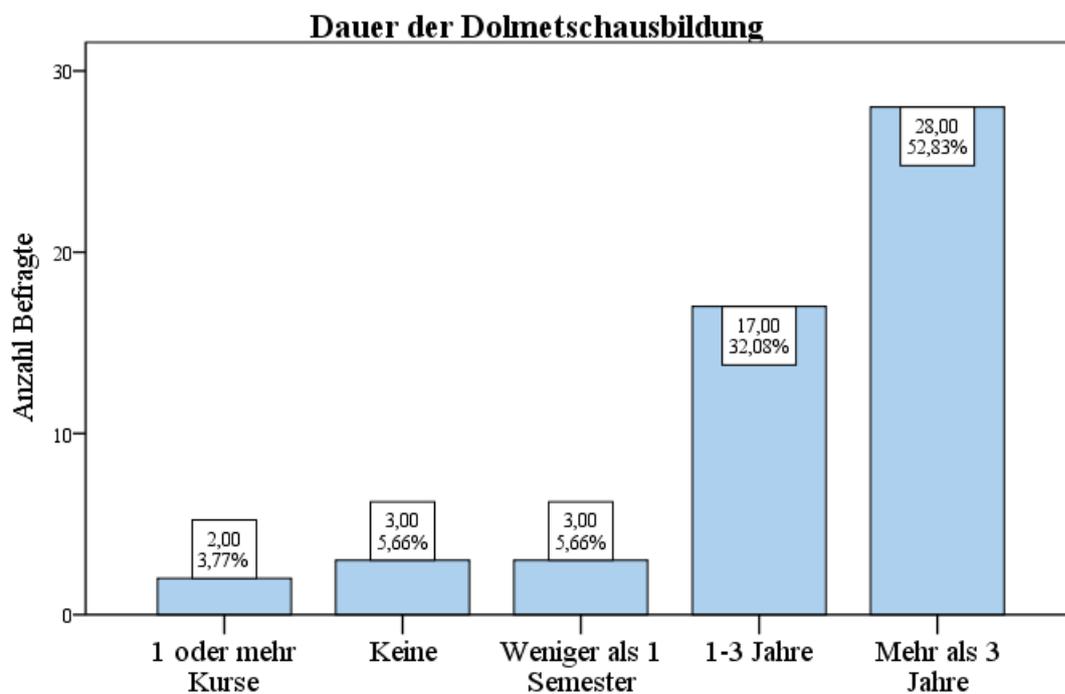
Abbildung 6 verdeutlicht noch einmal die Altersverteilung: Die Anzahl der Teilnehmerinnen zwischen 45 und 59 ist teilweise mehr als doppelt so groß als die jeweilige Anzahl in jeder anderen Altersgruppen.



Anzahl der Fälle: 52 | Originalfrage: Degree of interpretation training | Nur Einfachnennung möglich

Abbildung 7: Art der Dolmetschausbildung der Befragten

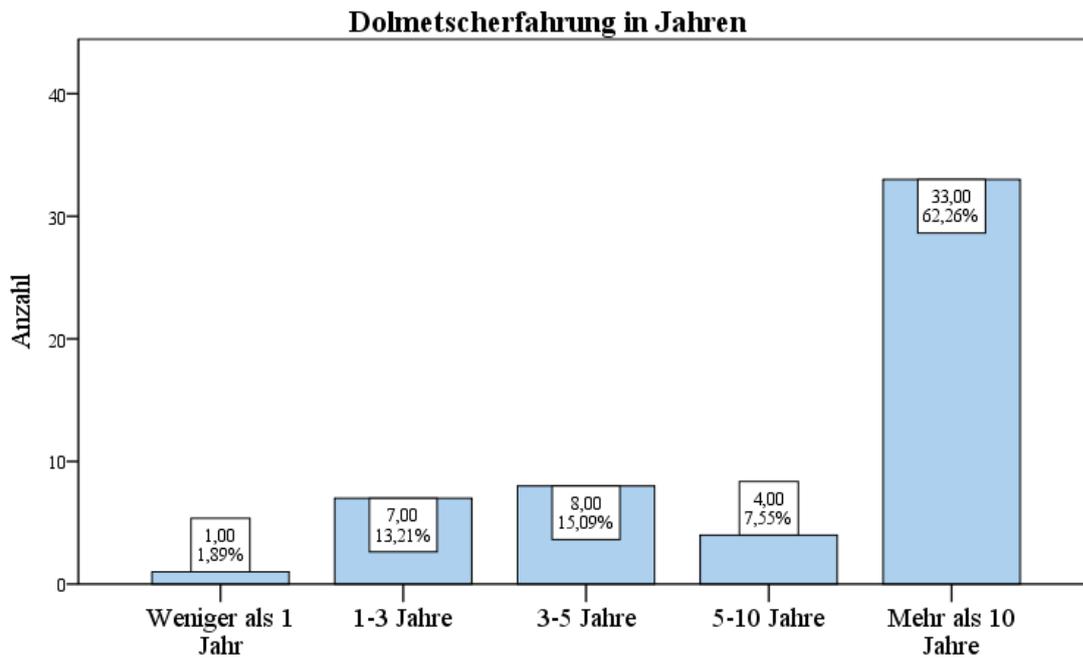
Was die Art der Dolmetschausbildung anbelangt, so geben 78,85 % der Befragten an, zumindest einen einschlägigen Diplom-, Master- oder einen äquivalenten Abschluss zu besitzen (s. Abbildung 7). Dies spiegelt sich wiederum in den Angaben zur Dauer der Dolmetschausbildung wieder, die bei 52,83 % der Befragten mehr als drei Jahre betrug (s. Abbildung 8). Trotz der geringen Fallzahlen fällt auf, dass es mehr Teilnehmerinnen mit einer On-the-Job-Ausbildung gibt, als Teilnehmerinnen mit einem Bachelor- oder äquivalenten Abschluss. Die Optionen ‚Zertifikatskurs‘ und ‚praktische Erfahrung durch das Dolmetschen für Familienmitglieder etc.‘ wurden von keiner der Teilnehmerinnen ausgewählt, weshalb diese in Abbildung 7 auch nicht aufscheinen. In der Literatur zu Medizin-/Kommunaldolmetschen ist häufig zu lesen, dass gerne auf zweisprachige Familienmitglieder, häufig Kinder bzw. Minderjährige, für die Sprachmittlung zurückgegriffen wird. Dies scheint für die Befragten dieser Arbeit wenig überraschend nicht wesentlich der Fall zu sein.



Anzahl der Fälle: 53 | Originalfrage: Duration of interpretation training | Nur Einfachnennung möglich

Abbildung 8: Dauer der Dolmetschausbildung gruppiert

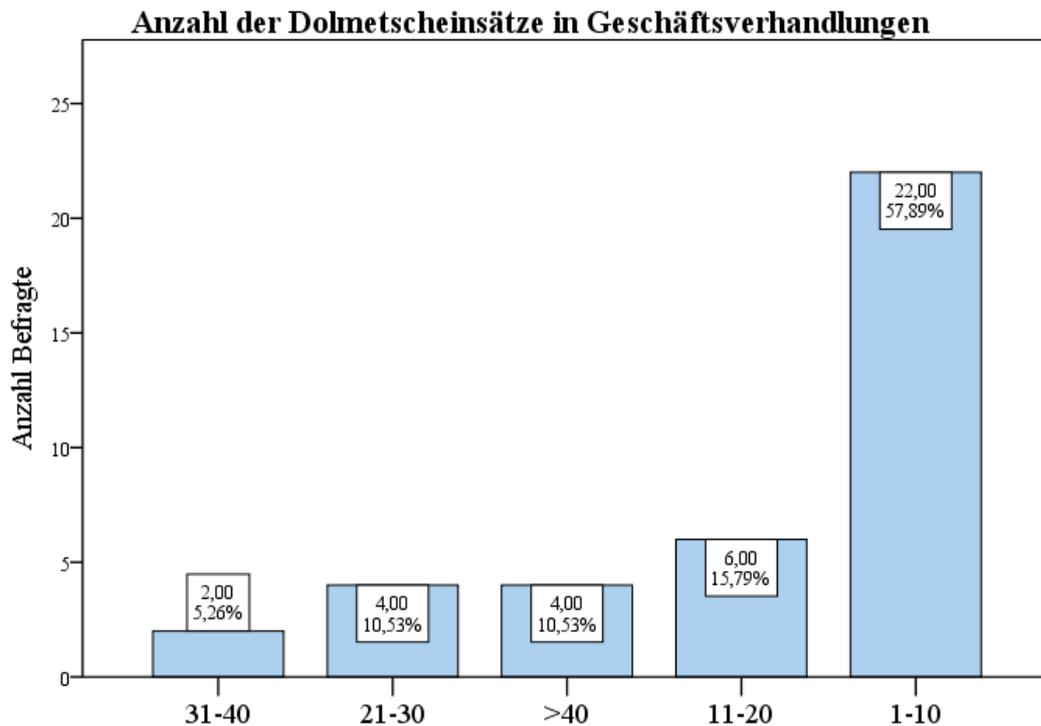
Die Dolmetschausbildung – welcher Art auch immer – hat bei 84,91 % der Befragten zumindest ein Jahr oder länger gedauert. Die Option ‚1 Semester bis 1 Jahr‘, die im Fragebogen ebenso zur Auswahl stand, hat niemand ausgewählt, weshalb sie in Abbildung 8 auch nicht aufscheint.



Anzahl der Fälle: 53 | Originalfrage: For about how many years have you been working as an interpreter? | Nur Einfachnennung möglich

Abbildung 9: Dolmetschererfahrung in Jahren gruppiert

69,81 % der Befragten geben an, zumindest fünf Jahre Dolmetscherfahrung zu haben; 62,26 % haben sogar mehr als zehn Jahre Dolmetscherfahrung. Unter Dolmetscherfahrung können Praktika, Festanstellungen und/oder freiberufliche Tätigkeiten u. v. m. fallen. Zur Regelmäßigkeit bzw. Häufigkeit der Dolmetscheinsätze o. Ä. kann anhand von Abbildung 9 allerdings keine Aussage getroffen werden. Abbildung 10 soll hier Abhilfe schaffen.



Anzahl der Fälle: 38 | Originalfrage: About how many times have you served as an interpreter in business negotiation during the last five years? | Offene Eingabe

Abbildung 10: Anzahl der Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen gruppiert

Die Teilnehmerinnen wurden auch danach gefragt, wie viele Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen sie in den letzten fünf Jahren hatten (s. Abbildung 10). 57,89 % gaben an, im genannten Zeitraum zwischen ein und zehn Mal in einer Geschäftsverhandlung gedolmetscht zu haben. Die restlichen 42,11 % haben in den letzten fünf Jahren elf oder mehr Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen durchgeführt.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass es sich bei den Befragten um professionelle Dolmetscherinnen mit entsprechender Ausbildung und/oder Berufserfahrung handelt. Gut 42 % der Dolmetscherinnen gaben an, über zehn Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen in den letzten fünf Jahren gehabt zu haben, wodurch der Forschungsgegenstand gut abgesteckt sein sollte. Auch wenn die Umfrage eine geringe Teilnehmerinnenzahl aufweist und die Teilnahmevoraussetzung breit gefasst waren, zeigt die Auswertung der Hintergrundinformationen, dass die beabsichtigte Zielgruppe mit der Online-Umfrage erreicht wurde. Ein Spezifikum ist hier zu erwähnen: Die Aussagen der Umfrage werden eher auf den deutschsprachigen Kulturraum zutreffen, was zu erwarten war. Somit ordnet sich diese Arbeit in der Linie der in Kapitel 2 diskutierten Forschungsarbeiten ein, die ebenso jeweils einen sozio-kulturellen Schwerpunkt hatten.

4.2. Reliabilitätsanalyse mit Cronbach Alpha

Zunächst wurde anhand der vom Umfrageprogramm automatisch ausgerechneten Qualitätsindikatoren überprüft, ob es Umfrageteilnehmerinnen gab, die ungewöhnliche – zu schnelle, einseitige oder inkohärente – Antwortmuster aufwiesen. Diese Überprüfung ergab, dass alle Antworten aller 54 Teilnehmerinnen, die die Fragen/Items der Subtests auf der vorgegebenen Likert-Skala beantworteten, verwendet werden können.

Um die interne Reliabilität der Subtests – Affect, Alignment, Communication Rules, Culture, Trust, Agency – zu messen, wurde bei diesen jeweils das Cronbach Alpha bestimmt.

Subtest	Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
Affect	0,529	8
Alignment	0,648	7
Communication Rules	0,470	4
Culture	0,597	8
Trust	0,652	7
Agency	0,882	7

Tabelle 5: Cronbach-Alpha-Werte der ursprünglichen Subtests

Tabelle 5 listet die Cronbach-Alpha-Werte der Subtests auf. Aufgrund der niedrigen Cronbach-Alpha-Werte – diese sollten zumindest größer/gleich 0,6 sein⁸ – wurden bei den Subtests Affect und Culture, basierend auf den Berechnungen, folgende zwei Items ausgelassen⁹:

- IN02_04_Affect: My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
- IN05_07_Culture: I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.

Durch das Weglassen dieser konnte der Cronbach-Alpha-Wert der zwei Subtests auf über 0,6 gehoben werden. Einzig das Alpha des Subtests Communication Rules konnte auch durch das

⁸ In der Literatur wird ein Alpha-Wert zwischen 0,51 und 0,59 allgemein als schlecht angesehen und Werte zwischen 0,60 und 0,69 als fragwürdig (s. auch Novustat 2018a und StatistikGuru).

⁹ Die Nummerierungen IN02_04 und IN05_07 sind Teil der Arbeitsbezeichnungen, von denen jeder Subtest und jedes Item eine hat. Damit sind die Items schneller sowohl im Statistikprogramm, als auch im Fragebogen selber, der in finaler Form in Benutzeransicht und in der Variablenansicht im Anhang dieser Arbeit aufliegt, auffindbar.

Weglassen von Items nicht über 0,6 gehoben werden, weshalb dieser Subtest in seinem Ursprungszustand belassen wurde. In der weiteren Diskussion der Daten muss dieser Umstand entsprechend berücksichtigt werden. Die Subtests Alignment und Communication Rules wurden so belassen, weil deren Alpha-Werte bereits größer 0,6 waren. Der für diese Arbeit neu hinzugefügte Subtest Agency hat ein hohes bzw. gutes Alpha von größer 0,8

Subtest	Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
Affect	0,622	7
Alignment	0,648	7
Communication Rules	0,470	4
Culture	0,652	7
Trust	0,652	7
Agency	0,882	7

Tabelle 6: Cronbach-Alpha-Werte nach weglassen ausgewählter Items der Subtests Affect und Culture

Tabelle 6 gibt einen Überblick über die jeweiligen Alpha-Werte der Subtests nach dem Weglassen der genannten Items und mit der jeweils neuen Item-Anzahl (fett markiert). Die weiteren Auswertungen dieser Arbeit basieren auf diesen teilweisen modifizierten Subtests.

4.3. Auswertung der Subtests

Die Items der teilweise neu konfigurierten Subtests wurden zusammengefasst und deskriptiv ausgewertet. In diesem Kapitel sollen die Ergebnisse dieser Auswertung besprochen werden, bevor ein weiterer Vergleich mit den Daten aus 4.1, der Literatur aus Kapitel 2 und die finale Diskussion erfolgen. 54 Teilnehmerinnen haben die Items/Fragen aller Subtests vollständig beantwortet. Im Folgenden finden sich die dazugehörigen Histogramme mit der Häufigkeitsverteilung auf der Y-Achse und der Likert-Skala (1 entspricht der Aussage „completely disagree“ und 6 entspricht der Aussage „completely agree“) auf der X-Achse. Darüber hinaus werden die Antworttendenzen – stimme zu; stimme nicht zu – eines jeden Items, nach Subtest sortiert, wiedergegeben.

Um Missverständnisse vorzubeugen, soll an dieser Stelle auch angemerkt werden, dass im Folgenden die Antworten zu den Items/Fragen in den Balkendiagrammen – Abbildungen 12, 15, 18, 21, 24 und 27 – invertiert belassen wurden, sodass das Antwortverhalten zu den einzelnen Items/Fragen nachvollzogen werden kann. Hingegen wurde die Inversion in den Tortendiagrammen – Abbildungen 13, 16, 19, 22, 25 und 28 – berücksichtigt bzw. aufgelöst.

Die Balkendiagramme spiegeln daher das Antwortverhalten der Befragten zu den einzelnen Items/Fragen wieder, die Tortendiagramme die Gesamteinstellung zum Konstrukt/zur Hypothese.

4.3.1. Subtest: Affect

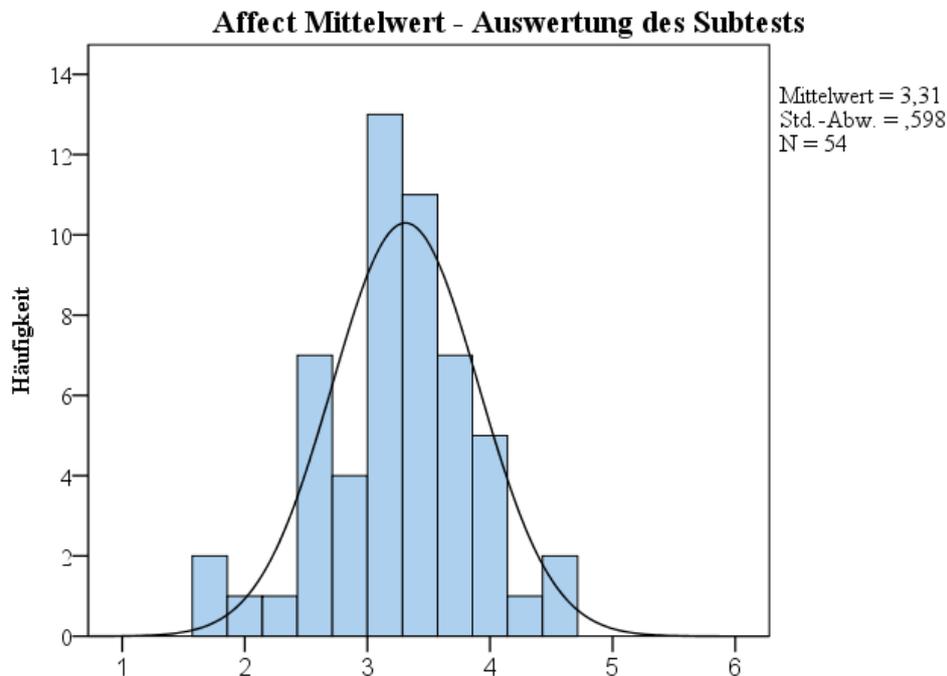


Abbildung 11: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Affect

Abbildung 11 zeigt die Antwortverteilung für den Subtest Affect auf. Der Subtest Communicate Affect as well as Message beleuchtet die Einstellung der Dolmetscherin dazu, inwiefern der nicht-artikulierte Effekt/emotionale Aspekt einer Botschaft abgeleitet wird, um sowohl diesen als auch die dazugehörige Botschaft zu vermitteln. Dieser Subtest bestand ursprünglich aus acht Items, wovon eines entfernt wurde, um das Cronbach Alpha von 0,529 auf 0,622 zu verbessern.

Mit einem Mittelwert von 3,31 und einer Standardabweichung von 0,598 veranschaulicht das Histogramm, dass die Befragten dieser Arbeit knapp dazu neigen, den Aussagen zu Affect zuzustimmen. Nichtsdestotrotz deuten die Antwortverteilung und infolgedessen sowohl der Mittelwert, als auch die Standardabweichung auf das, was Abbildung 12 und Abbildung 13 veranschaulichen, nämlich dass das Antwortverhalten durchwachsen ist und die negative Tendenz letztlich, knapp aber doch, dominiert.

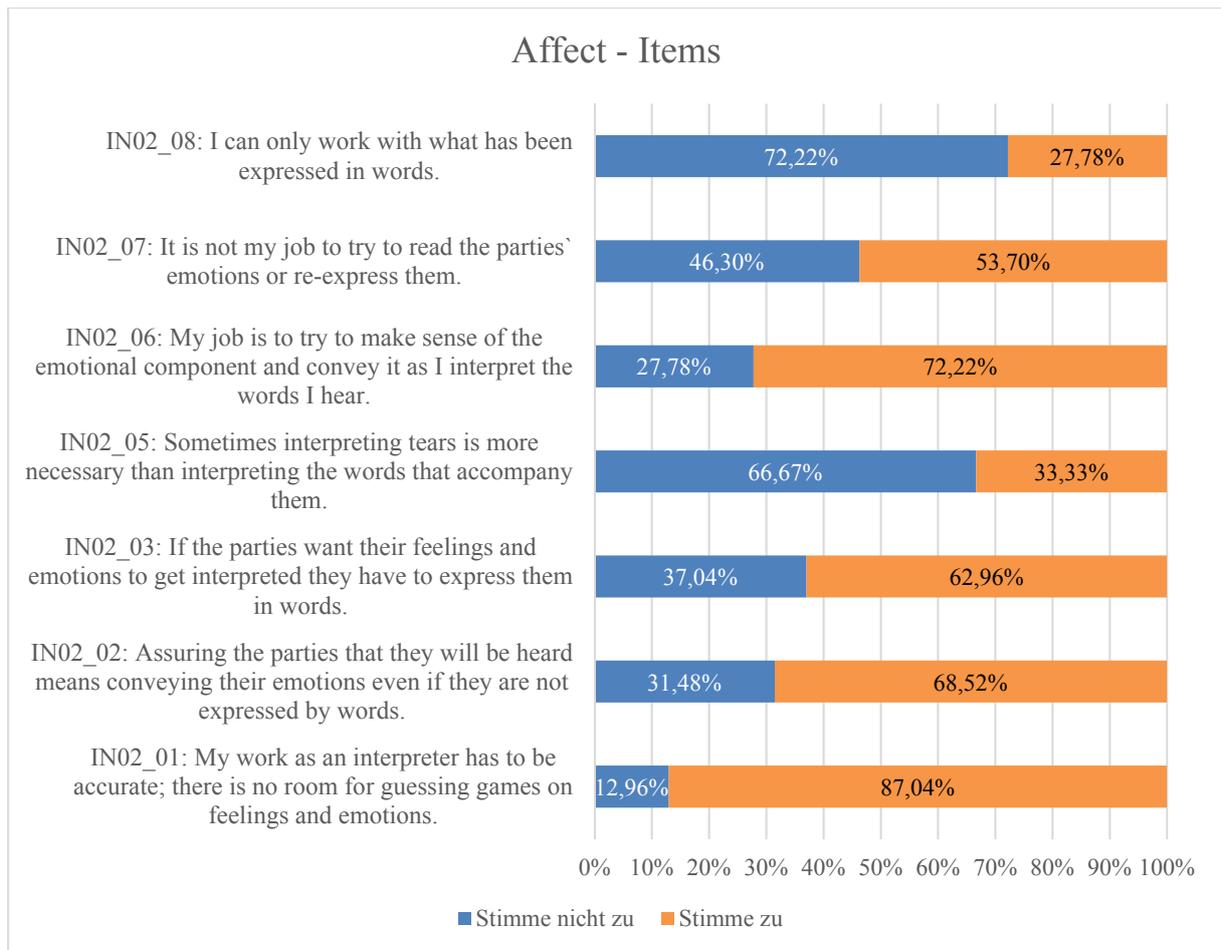


Abbildung 12: Items des Subtests Affect jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘

Aus dem in Abbildung 12 dargestellten Antwortverhalten lässt sich folgendes ablesen: Die befragten Dolmetscherinnen sind der Ansicht,

- dass Gefühle, auch wenn diese nicht artikuliert werden, vermittelt werden, damit die Verhandlerin vom Gegenüber vollends verstanden wird (IN02_02; 68,52 %);
- dass Verhandlerinnen ihre Gefühle explizit ausdrücken müssen, wenn sie sie gedolmetscht haben wollen (IN02_03; 62,96);
- dass das Dolmetschen von Tränen nicht notwendiger ist, als das Dolmetschen der Wörter, die sie begleiten (IN02_05; 66,67 %);
- dass es nicht ihre Aufgabe ist, die Gefühle der Verhandlerinnen zu lesen und diese wiederzugeben (IN02_07; 53,70 %).

Sie geben darüber hinaus an, während einer Verhandlung

- ihre Arbeit akkurat zu verrichten und für das Erraten von Gefühlen und Emotionen keinen Platz zu sehen (IN02_01, 87,04 %);

- zu versuchen, aus den emotionalen Elementen Sinn abzuleiten und diesen gemeinsam mit der Dolmetschung der gehörten Worte zu vermitteln (IN02_06; 72,22 %);
- nicht nur mit dem arbeiten zu können, was in Worten ausgedrückt wurde (IN02_08; 72,22 %).

Die Vermittlung und das Verstehen von Emotionen werden als notwendig erachtet für eine vollends gelungene Verständigung. Verhandlungsdolmetscherinnen wollen sich aber nicht zu sehr aus dem Fenster lehnen, wenn es dazu kommt, nicht artikuliert Emotionen aus dem Verhalten der Verhandlerinnen abzulesen.

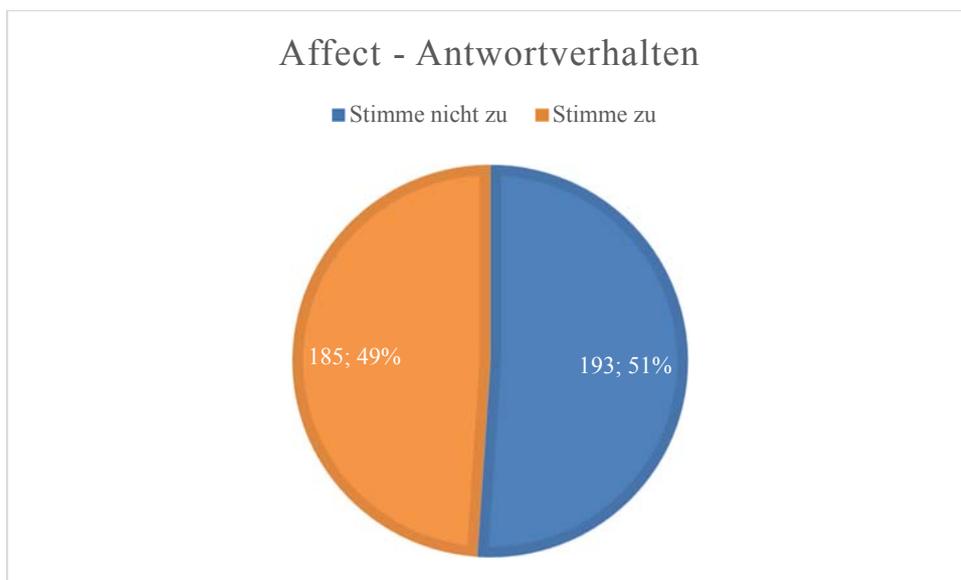


Abbildung 13: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Affect in absoluten und relativen Zahlen

Auch Abbildung 13 verdeutlicht anhand der knappen Antwortverteilung – 49 % Zustimmung, 51 % Ablehnung –, dass wohl im Zweifelsfall davon abgesehen wird, in Artikuliertem zu viel hineinzuzinterpretieren. In Anbetracht der Tatsache, dass die Befragten dazu angehalten waren, möglichst allgemeingültige Antworten zu ihrem Verhalten zu liefern und nicht zu einer konkreten Dolmetschsituation gefragt wurden, macht dieses Antwortverhalten Sinn. Letztlich bestätigt es, dass Dolmetscherinnen auch in Geschäftsverhandlungen kontext- und situationsspezifische Handlungen setzen, weshalb eine Verallgemeinerung womöglich schwerfällt.

Karanasiou (2017:94ff) erhält auf den gleichen Subtest ähnlich durchmischte Antworten. Sie zieht daraus ebenso den Schluss, dass die Einstellung der Verhandlungsdolmetscherin zur Interpretation und Vermittlung von Effekt/Emotionen im

kontext- und situationsspezifischen Ermessen der Verhandlungsdolmetscherin liegt. Darüber hinaus ist zu bedenken, dass die in der Umfrage verwendete Likert-Skala keine neutrale Position aufweist und dieses Antwortverhalten eben diese neutrale Position schafft.

Takimoto (2006:54ff) schlussfolgert auf Grundlage seiner qualitativen Forschung ebenso, dass die Verhandlungsdolmetscherin flexibel und anpassungsfähig sein muss, um sich auf die – kommunikativen – Bedürfnisse der Verhandlerinnen einlassen und u. a. dadurch zum Erfolg der Verhandlung beitragen zu können, was ihre Dienstleistung mit Mehrwert ausstattet.

Die neutrale Position, die aus dem Antwortverhalten abzulesen ist, erinnert auch an die Studienergebnisse von Bingham und Xia (2018:11ff), in denen der Verhandlungsdolmetscherin von den Befragten ein hohes Maß an Autonomie zugesprochen, ein willkürliches Einschreiten allerdings kritisch gesehen wird.

Für die gegenständliche Arbeit kann zusammengefasst werden, dass sich eine leicht negative Antworttendenz für die Vermittlung nicht artikulierter emotionaler Elemente beim Verhandlungsdolmetschen abzeichnet, eine situationsspezifische Betrachtung allerdings notwendig wäre.

4.3.2. Subtest: Alignment with the Parties

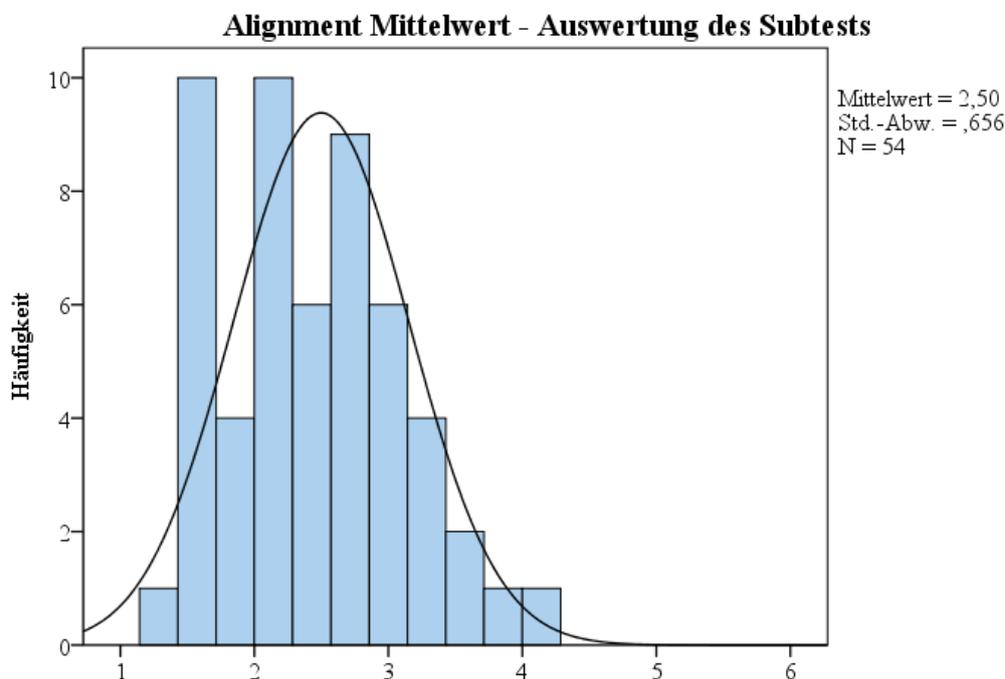


Abbildung 14: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Alignment

Abbildung 14 zeigt die Antwortverteilung für den Subtest Alignment auf. Der Subtest Alignment with the Parties/Ausrichtung nach bzw. Identifikation mit den Parteien versucht zu

eruierten, inwiefern sich die Verhandlungsdolmetscherin nach den Parteien ausrichtet bzw. sie sich mit ihnen identifiziert. Der Standpunkt der Dolmetscherin zum Gebot der Neutralität/Unparteilichkeit geht mit dieser Frage einher. Dieser Subtest besteht aus sieben Items/Fragen – ihre ursprüngliche Anzahl wurde somit nicht verändert – und verfügt über ein Cronbach Alpha von 0,648.

Mit einem Mittelwert von 2,5, einer Standardabweichung von 0,656 und der Antwortverteilung allgemein veranschaulicht das Histogramm, dass sich die Befragten dieser Arbeit in einer Geschäftsverhandlung kaum bis gar nicht nach den Parteien ausrichten. Dieses eindeutige Antwortverhalten spiegelt sich sowohl in Abbildung 15, als auch Abbildung 16 wieder.

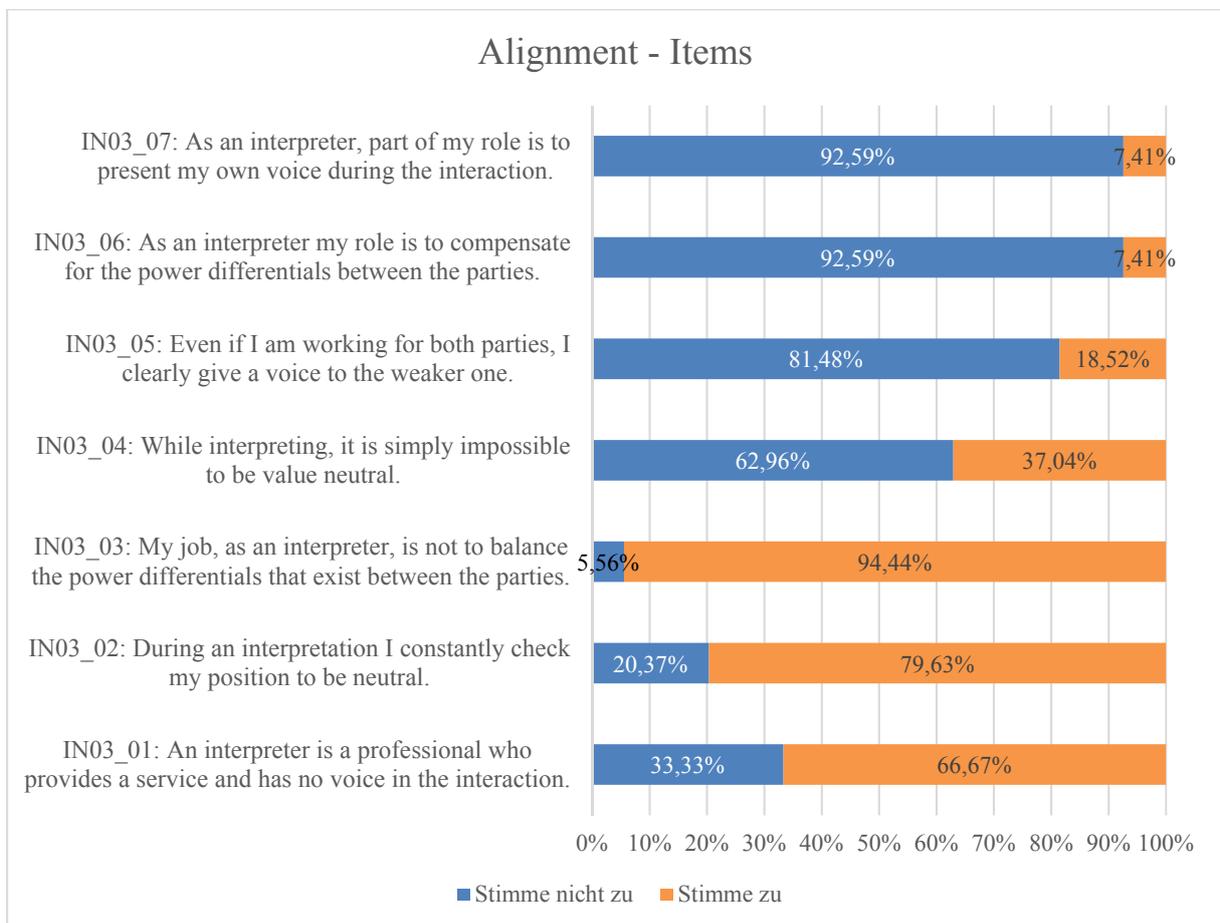


Abbildung 15: Items des Subtests Alignmet jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘

Aus dem in Abbildung 15 dargestellten Antwortverhalten lässt sich folgendes ablesen: Die befragten Dolmetscherinnen sind der Ansicht, dass

- eine Dolmetscherin eine professionelle Dienstleisterin ist und keine Stimme in der Interaktion hat (IN03_01; 66,67 %) und

- es nicht ihre Aufgabe ist, Machtdysbalancen in der Geschäftsverhandlung zwischen den Parteien auszugleichen (IN03_03; 94,44 % und IN03_06; 92,59 %).

Sie geben darüber hinaus an, während einer Verhandlung

- laufend ihre Position auf eine neutrale Haltung hin zu überprüfen (IN03_02; 79,63 %);
- wertneutral sein zu können (IN03_04; 62,96 %);
- die schwächere Partei nicht zu bevorzugen, auch wenn für beide Parteien gearbeitet wird (IN03_05; 81,48 %);
- es nicht als ihre Rolle anzusehen, die eigenen Ansichten zu äußern (IN03_07; 92,59 %).

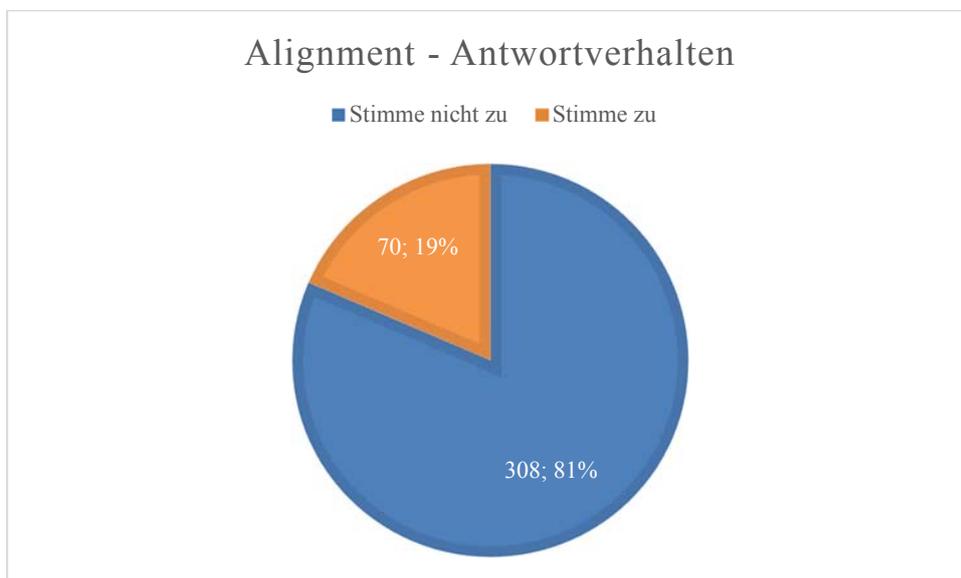


Abbildung 16: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Alignment in absoluten und relativen Zahlen

Abbildung 16 zeigt mit dem Antwortverhalten – 81 % Ablehnung, 19 % Zustimmung – deutlich auf, dass die Befragten, zumindest beim Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen, sich nicht mit den Parteien identifizieren und somit nicht nach ihnen ausrichten. Es wird also versucht, in der Geschäftsverhandlung eine möglichst neutrale Position einzunehmen. Im Rahmen des Subtests Agency (s. Kapitel 4.3.6) wird genauer untersucht, ob und inwiefern die zahlende Kundin den Standpunkt der Neutralität konkret beeinflusst.

Takimoto (2006:53) kommt hier zu einem anderen Schluss. Seiner qualitativen Untersuchung zufolge achten Dolmetscherinnen zwar das im Berufs- und Ehrenkodex festgeschriebene Gebot der Neutralität/Unparteilichkeit, das Dolmetschen in Geschäftsverhandlungen verlange jedoch Ausnahmen davon. Ob und inwiefern dieser Umstand zu einem inneren Rollenkonflikt führt, wie er von Takimoto (2006), Karanasiou

(2017) und Bingham und Xia (2018) in ihren Studien konstatiert wird, lässt sich aus den Daten hier nicht ableiten. Die eigene Ansicht zur Geschäftsverhandlung teilen die befragten Dolmetscherinnen sowohl in Takimoto (2006:53) als auch in der gegenständlichen Arbeit nicht oder nur ausnahmsweise mit den Verhandlerinnen.

Ebenso schreiben Bingham und Xia (2018:13ff), dass Verhandlungsdolmetscherinnen ihre normative ‚Geisterrolle‘ ablegen und sich aktiv an der Kommunikation beteiligen. Wie die Ergebnisse der gegenständlichen Arbeit zeigen, bedeutet dies allerdings nicht, dass zugunsten einer Partei eingegriffen wird. Eher wird versucht, die Integrität der Kommunikationssituation zu bewahren und die ursprünglichen Einstellungen der Parteien wiederzugeben.

4.3.3. Subtest: Communication Rules

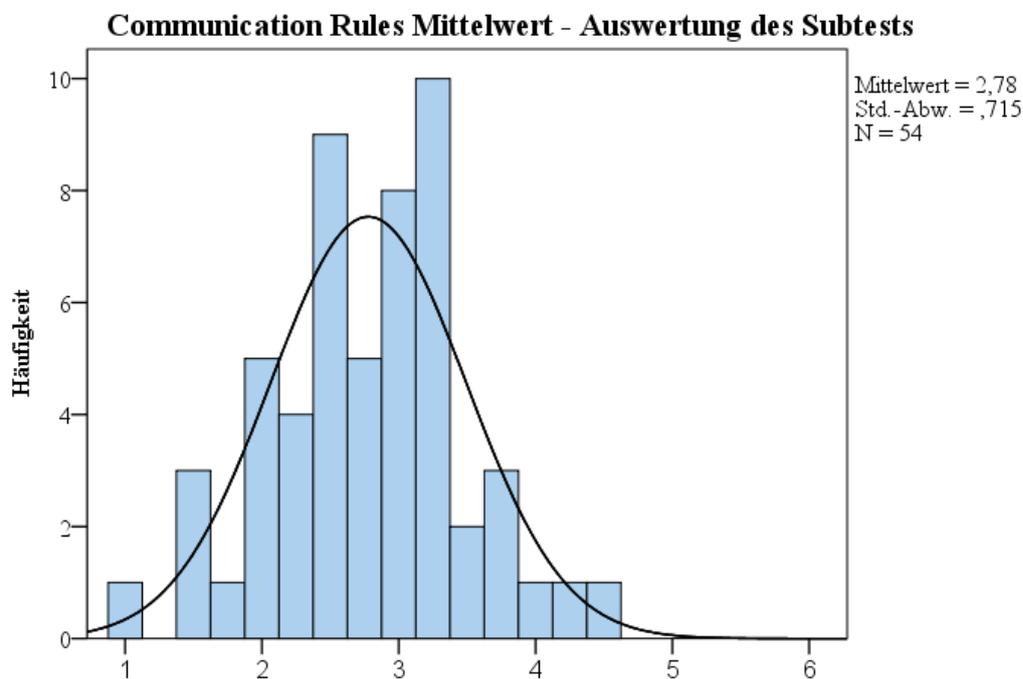


Abbildung 17: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Communication Rules

Abbildung 17 zeigt die Antwortverteilung für den Subtest Communication Rules auf. Der Subtest Communication Rules erfragt das Ausmaß, in welchem die Dolmetscherin gewillt ist, die von den Verhandlungsparteien aufgestellten Kommunikationsregeln zu übernehmen. Dieser Subtest besteht aus vier Items/Fragen – ihre ursprüngliche Anzahl wurde somit nicht verändert – und verfügt über ein Cronbach Alpha von 0,470. Aufgrund des niedrigen Alphawertes erfolgt die Interpretation der Ergebnisse mit Vorbehalt, denn es ist fragwürdig, wie gut die Fragen/Items das Konstrukt Communication Rules messen können.

Mit einem Mittelwert von 2,78, einer Standardabweichung von 0,715 und unter Berücksichtigung der Antwortverteilung veranschaulicht das Histogramm, dass die Befragten dieser Arbeit eher dazu geneigt sind, die von den Verhandlungsparteien ‚mitgebrachten‘ Kommunikationsregeln zu replizieren. Dieses Antwortverhalten spiegelt sich in Abbildung 19 wieder, in Abbildung 18 scheint es hingegen durchmischer.

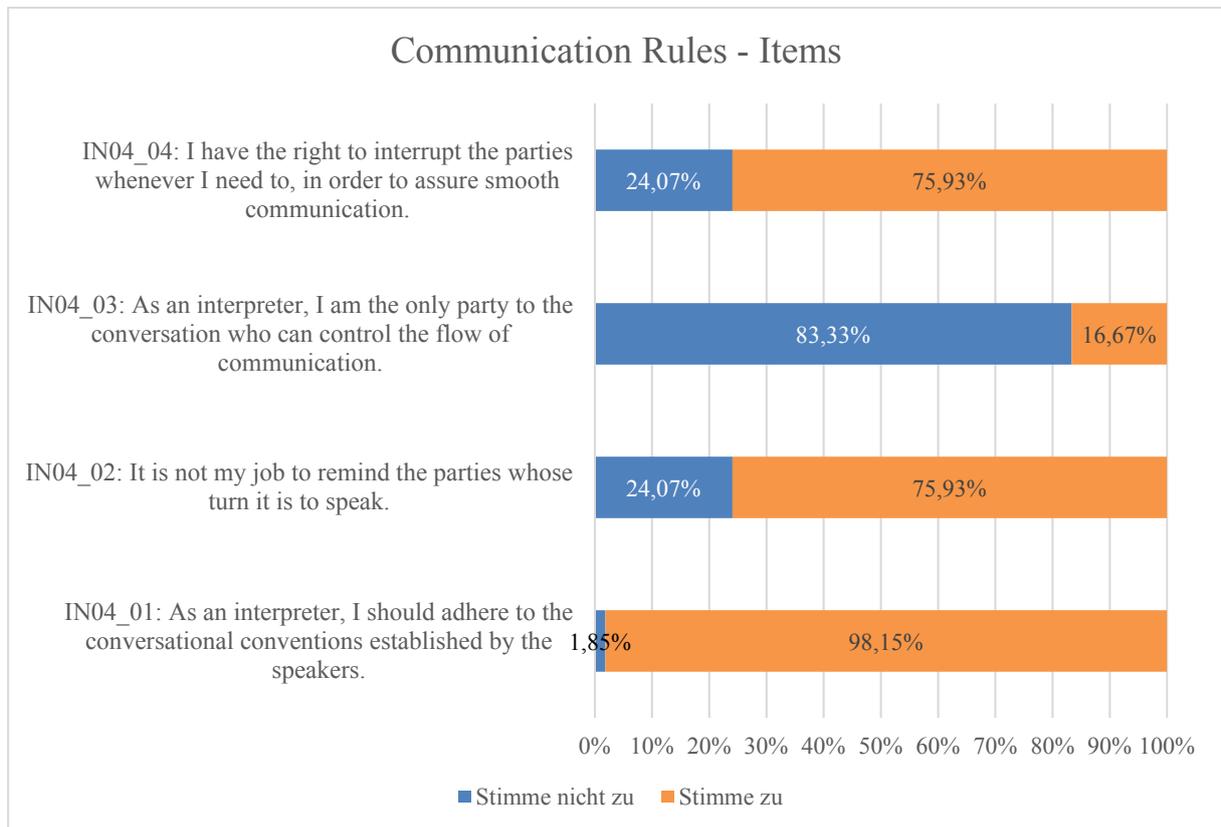


Abbildung 18: Items des Subtests Communication Rules jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘

Abbildung 18 lässt folgendes ablesen: Die befragten Dolmetscherinnen sind der Ansicht, dass

- sie die von den Verhandlerinnen aufgestellten Kommunikationskonventionen übernehmen sollten (IN04_01; 98,15 %);
- sie nicht die einzige Partei sind, die den Kommunikationsfluss in der Verhandlung steuern können (IN04_03; 83,33 %);
- dass sie jederzeit die Verhandlerinnen unterbrechen können, um reibungslose Kommunikation zu ermöglichen (IN03_04; 75,93 %).

Sie geben darüber hinaus an, dass es nicht die Aufgabe der Dolmetscherin ist, während einer Geschäftsverhandlung die Parteien an die Sprecherinnenfolge zu erinnern (IN03_02; 75,93 %). Kurzum, diese Antworten sind durchwachsen.

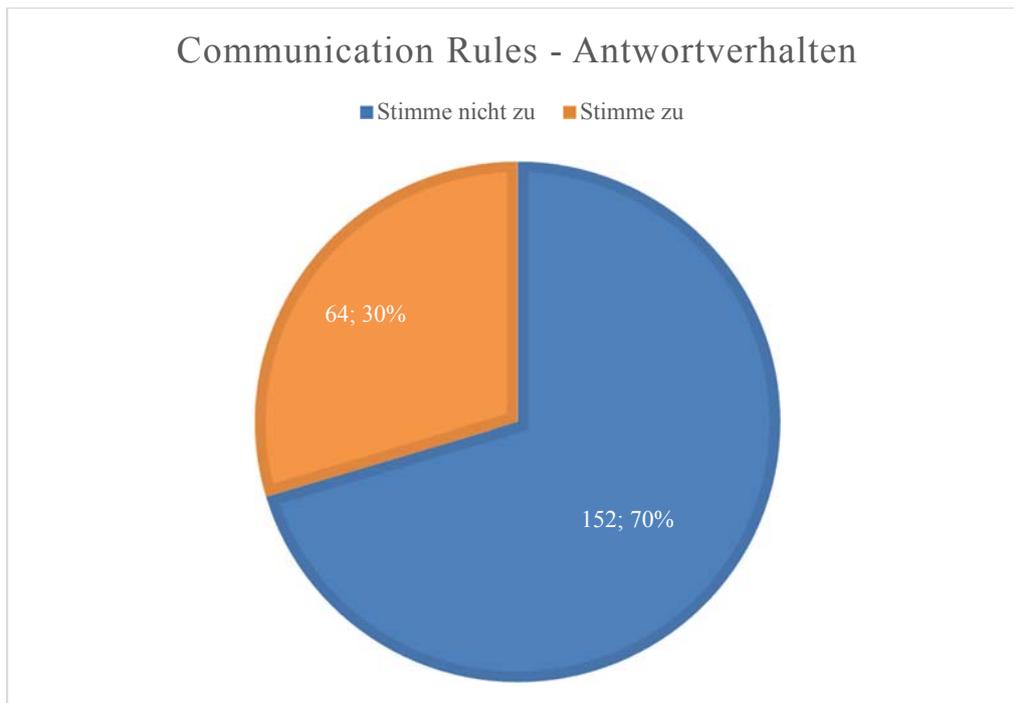


Abbildung 19: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Communication Rules in absoluten und relativen Zahlen

Abbildung 19 zeigt mit dem Antwortverhalten – 70 % Ablehnung, 30 % Zustimmung – im Gegensatz zu Abbildung 18 deutlich auf, dass die Befragten durchaus die eigenen Kommunikationsregeln in Geschäftsverhandlungen einführen und dafür die Verhandlerinnen in dieser Hinsicht überstimmen, ähnlich wie eine Moderation dies tun würde. Mit Vorbehalt soll an dieser Stelle erwähnt werden, dass dieses Ergebnis jenes aus Kapitel 4.3.2 ergänzt, wonach Verhandlungsdolmetscherinnen ihre Rolle als eine nicht nach den Verhandlungsparteien ausgerichtete ansehen. Die Ergebnisse des Subtests Communication Rules deuten darauf hin, dass Verhandlungsdolmetscherinnen durch das Bestimmen der Gesprächsregeln die Kommunikationsdynamik direkt und die Machtverhältnisse indirekt beeinflussen. Von einer vollends neutralen und passiven Rolle kann in Anbetracht dieser Schlussfolgerung aber nicht mehr die Rede sein.

Die Antworten, die Karanasiou (2017:96f) auf die Fragen bezüglich der Übernahme der von den Verhandlungsparteien eingeführten Kommunikationsregeln durch die Verhandlungsdolmetscherin erhält, fallen anders aus. Die Befragten ihrer Arbeit geben an, die Kommunikationsregeln, Konventionen und den Ton zu übernehmen, als diese Faktoren selber zu bestimmen. Ergänzend dazu stehen die Ergebnisse von Bingham und Xia (2018:11ff), wonach Verhandlungsdolmetscherinnen bei Bedarf einschreiten können, ein willkürliches Einschreiten aber kritisch gesehen wird.

Betrachtet man die Ergebnisse zum Thema Communication Rules in Kombination, wird hier etwas von dem Spektrum deutlich, in denen sich Verhandlungsdolmetscherinnen zwischen Sichtbarkeit und Unsichtbarkeit bewegen. Interpretiert könnte dies aber auch als innerer Rollenkonflikt werden. Nicht zu unterschätzen ist allerdings der Einfluss des soziokulturellen Hintergrundes – Kultur, Normen, Dolmetschausbildung etc. – der in den verschiedenen Arbeiten Befragten, weshalb an dieser Stelle bevorzugt von einem Handlungsspektrum als von einem inneren Rollenkonflikt der Verhandlungsdolmetscherin gesprochen wird.

4.3.4. Subtest: Culture

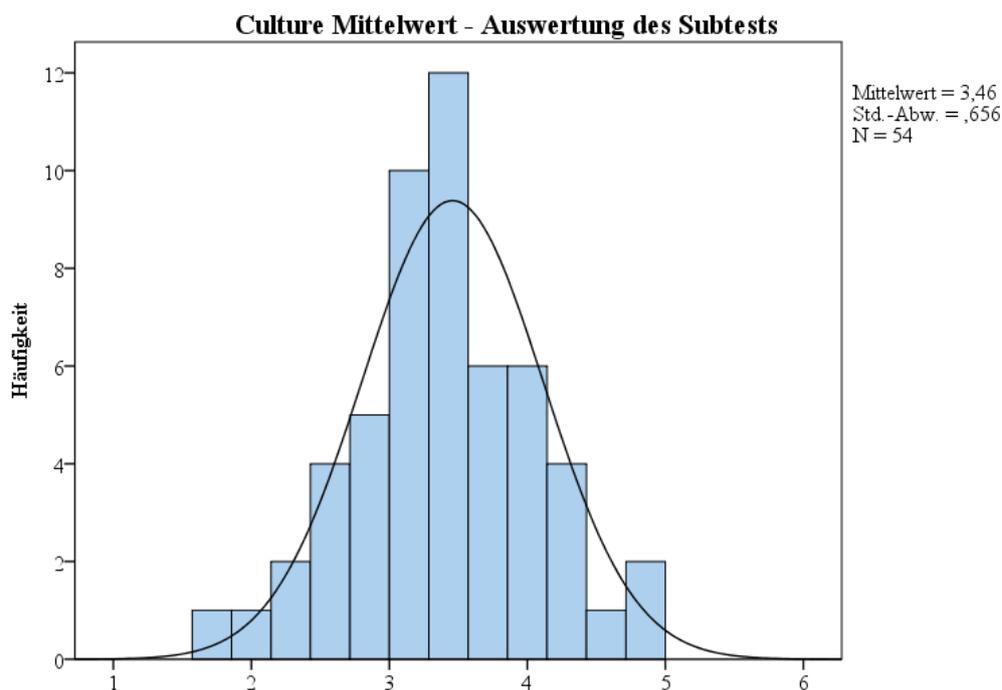


Abbildung 20: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Culture

Abbildung 20 zeigt die Antwortverteilung für den Subtest Culture auf. Der Subtest Culture behandelt die Neigung der Verhandlungsdolmetscherin, nicht nur auf sprachlicher Ebene zu vermitteln, sondern auch kulturelle Unterschiede zu überbrücken. Dieser Subtest bestand ursprünglich aus acht Items, wovon eines entfernt wurde, um das Cronbach Alpha von 0,597 auf 0,652 zu verbessern.

Mit einem Mittelwert von 3,46 und einer Standardabweichung von 0,656 veranschaulicht das Histogramm, dass die Befragten dieser Arbeit eher dazu geneigt sind, auch auf kultureller Ebene zu vermitteln. Eindeutig fällt dieses Ergebnis allerdings nicht aus, wie in

Abbildung 21 und Abbildung 22 zu sehen und auch der Antwortverteilung in Abbildung 20 allgemein zu entnehmen ist.

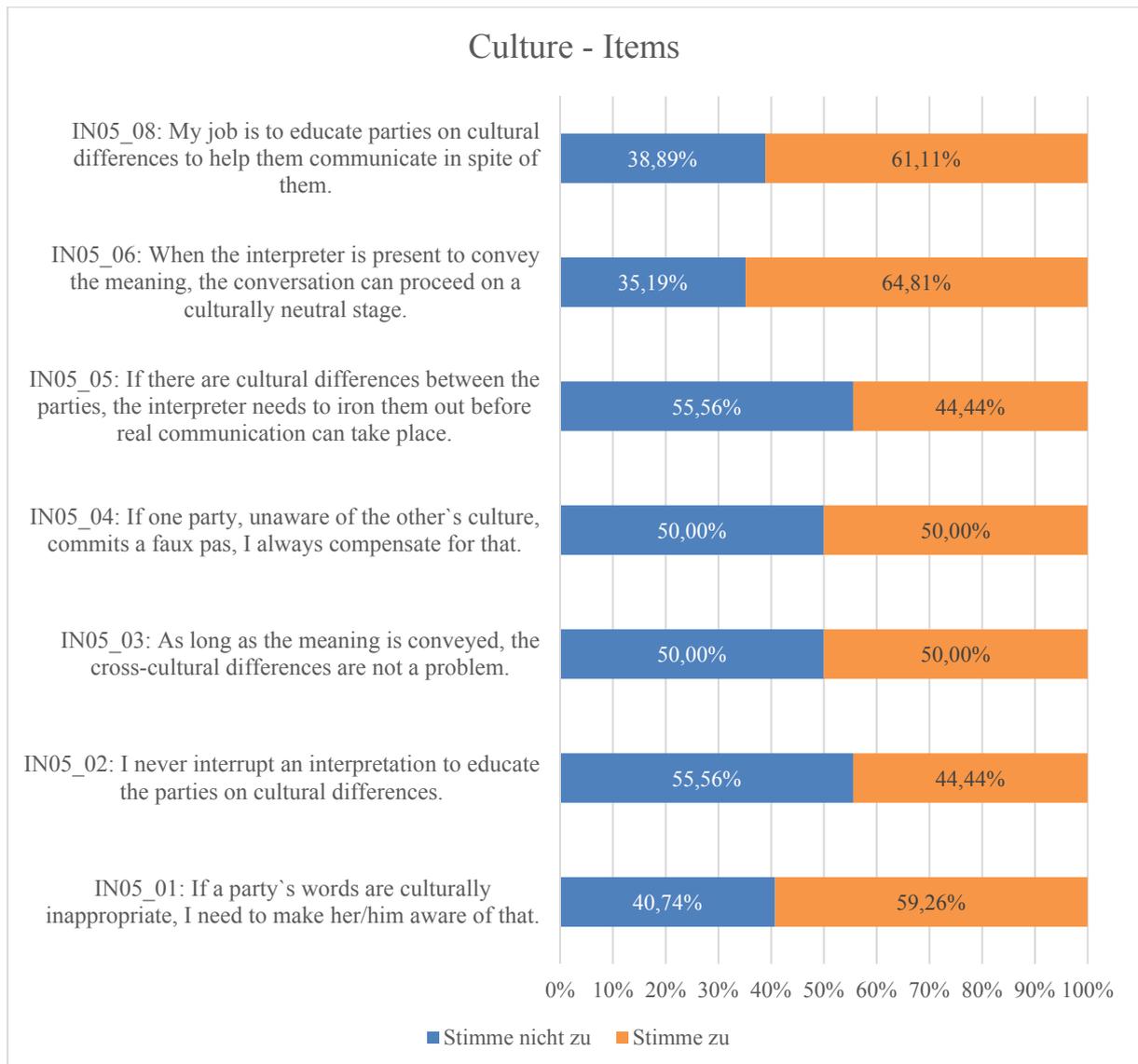


Abbildung 21: Items des Subtests Culture jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘

Aus dem in Abbildung 21 Dargestellten lassen sich folgende Ansichten ablesen:

- Das Antwortverhalten auf die Frage, ob die kulturellen Unterschiede ein Problem oder kein Problem darstellen, solange das Gemeinte vermittelt wird, ist ausgeglichen (IN05_03; 50,00 %).
- 55,56 % der Befragten geben an, dass kulturelle Unterschiede zwischen den Verhandlerinnen nicht geglättet werden müssen, bevor echte Kommunikation stattfinden kann (IN05_05).

- 64,81 % meinen, dass die Verhandlung auf keiner kulturneutralen Bühne stattfindet, nur weil die Verhandlungsdolmetscherin anwesend ist, um das Gemeinte zu vermitteln (IN05_06).
- Ihre Aufgabe sehen die Befragten eher darin, die Verhandlerinnen über kulturelle Unterschiede aufzuklären, um trotz dieser kommunizieren zu können (IN056_08; 61,11 %).

Sie geben darüber hinaus an, während einer Verhandlung

- es als notwendig zu erachten, die Verhandlerinnen darauf aufmerksam zu machen, wenn das Gesagte kulturell unangemessen ist (IN05_01; 59,26 %);
- eine Dolmetschung falls notwendig zu unterbrechen, um die Verhandlerinnen über kulturelle Unterschiede zu unterrichten (IN05_02; 55,56 %).
- Die Befragten sind geteilter Meinung, wenn es darum geht, während einer Verhandlung unbewusst begangene kulturelle Fehlritte einer Partei durch die Dolmetschung auszugleichen (IN05_04; 50,00 %).

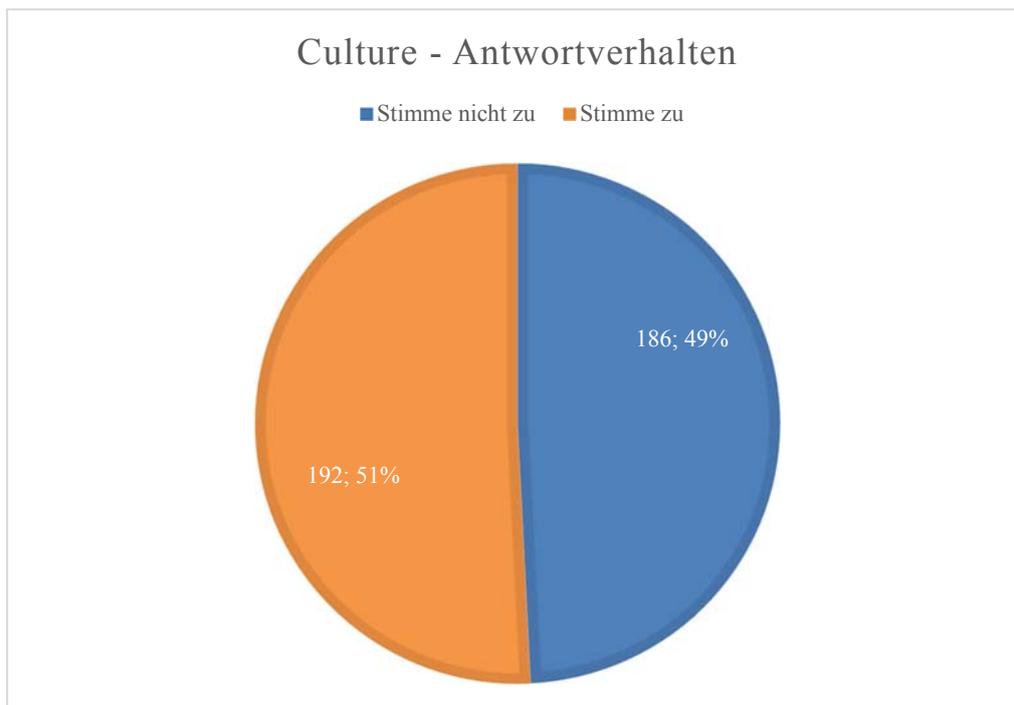


Abbildung 22: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Culture in absoluten und relativen Zahlen

Abbildung 22 verdeutlicht – 49 % Ablehnung, 51 % Zustimmung –, dass einer Praxis der kulturellen Mittlung im Zuge einer Verhandlungsdolmetschung knapp zugestimmt wird. Die Entscheidung dafür oder dagegen wird letztlich aber eher situationsspezifisch ausfallen. Es ist

anzunehmen, dass die Verhandlungsdolmetscherin im Zweifel sowohl auf sprachlicher Ebene vermittelt, als auch kulturelle Unterschiede überbrücken wird.

Karanasiou (2017:92ff) weist in ihrer Studie den Subtest Culture ebenso auf, welcher sich allerdings ausschließlich aus den Items IN05_01 bis IN05_04 zusammensetzt. Anhand dieser vier Items kommt sie zu einem ähnlich ausgeglichenen Ergebnis. Die Autorin schlussfolgert, dass Verhandlungsdolmetscherinnen bewusst erst mit Rat und Hilfe bei kulturellen Unterschieden in Verhandlungen intervenieren, wenn der Kommunikationsprozess aufgrund dieser nicht mehr reibungslos funktioniert bzw. dadurch untergraben wird. Solange die Kommunikation reibungslos abläuft, sind sich die Verhandlungsdolmetscherinnen uneins, ob sie kulturelle Elemente erklären sollen oder nicht.

Aus Kundinnenperspektive sollten Verhandlungsdolmetscherinnen als Kulturexpertinnen und Kulturvermittlerinnen die Integrität der Verhandlung bewahren und bei Bedarf kulturelle Unterschiede, die zu Missverständnissen und/oder Konflikten führen können, glätten (vgl. Karanasiou 2017:200). Somit ist der Ansatz richtig gewählt, im Zweifel sowohl auf sprachlicher als auch auf kultureller Ebene zu vermitteln.

Auch Takimoto (2006:53ff) erklärt auf Grundlage seiner qualitativen Studie, dass Dolmetscherinnen das Gebot der Genauigkeit kritisch hinterfragen, weil Verhandlungssituationen oft mehr oder etwas anderes als eine reine Dolmetschung erfordern. Dazu gehört auch das Einbringen kultureller Expertise bei Bedarf.

In jedem Fall impliziert die kulturelle Mittlung, auch wenn diese nur bei Bedarf erfolgt, eine aktive Dolmetscherinrolle in der Verhandlung, welche den Verhandlungsdolmetscherinnen sowohl von Takimoto (2006), Karanasiou (2017), Bingham und Xia (2018) zugesprochen wird, als auch aus den Ergebnissen dieses Subtests abgelesen werden kann.

4.3.5. Subtest: Trust

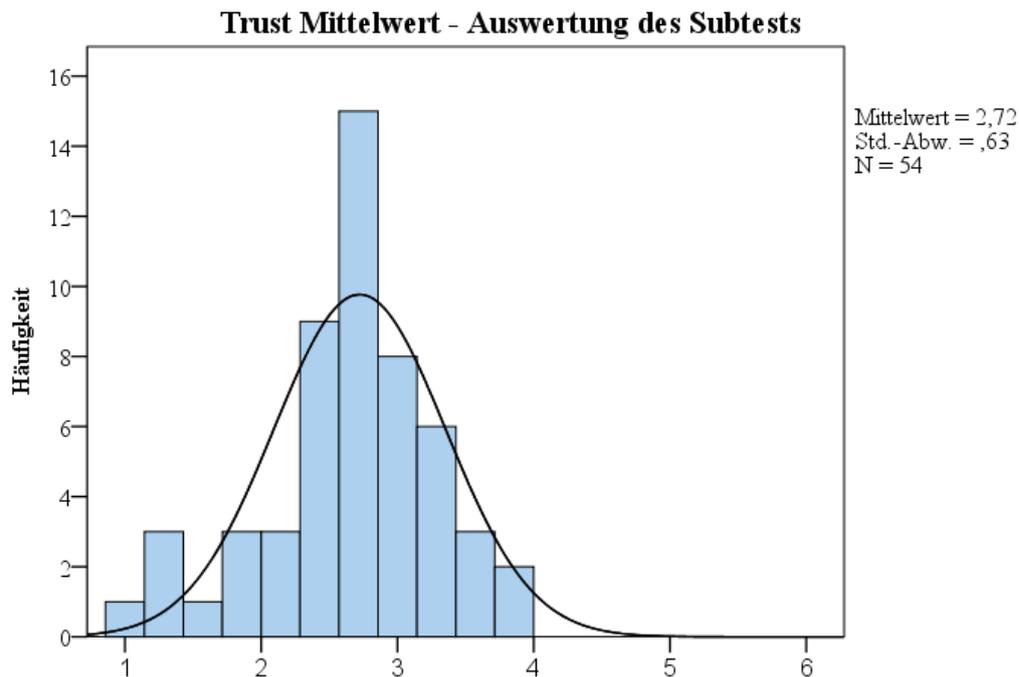


Abbildung 23: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Trust

Abbildung 23 zeigt die Antwortverteilung für den Subtest Trust auf. Der Subtest Establish Trust/Facilitate mutual Respect bezieht sich auf die Neigung der Dolmetscherin dazu, die von den Verhandlerinnen mitgebrachte Vertrauens- und Respektbasis – positiv – zu beeinflussen. Dieser Subtest besteht aus sieben Items/Fragen – ihre ursprüngliche Anzahl wurde somit nicht verändert – und verfügt über ein Cronbach Alpha von 0,652.

Mit einem Mittelwert von 2,72 und einer Standardabweichung von 0,630 veranschaulicht das Histogramm, dass die Befragten dieser Arbeit es eher nicht als ihre Aufgabe sehen, die von den Verhandlerinnen mitgebrachte Vertrauens- und Respektbasis entscheidend zu beeinflussen. Dieses Ergebnis geht sowohl aus Abbildung 24, als auch aus Abbildung 25 hervor.

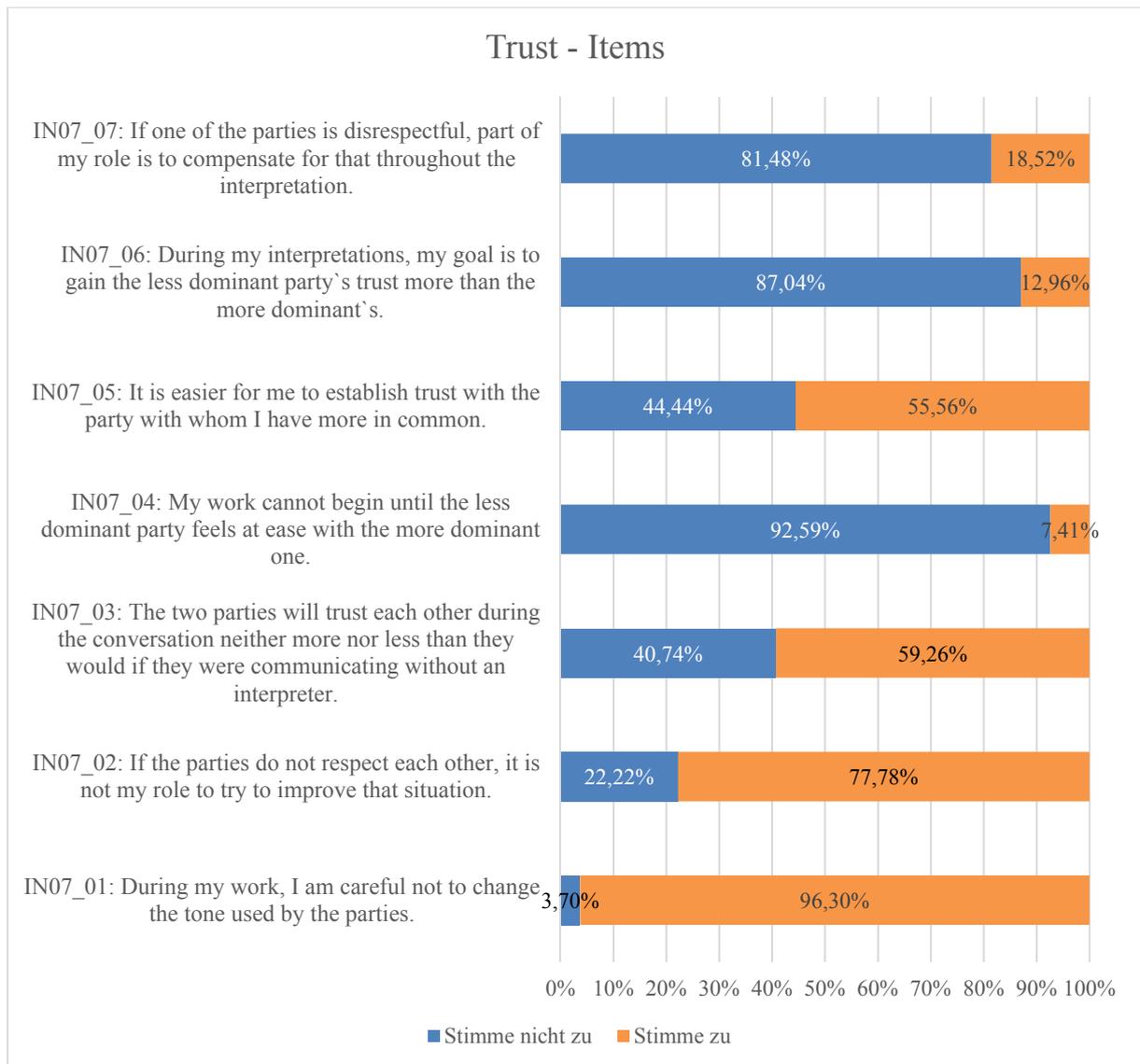


Abbildung 24: Items des Subtests Trust jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘

Aus dem in Abbildung 24 dargestellten Antwortverhalten lässt sich folgendes ablesen: Die befragten Dolmetscherinnen sind der Ansicht,

- dass es nicht ihre Aufgabe ist, den gegenseitigen Respekt zwischen den Verhandlerinnen zu fördern, wenn diese sich gegenseitig nicht respektieren (IN07_02; 77,78 %);
- dass die Verhandlerinnen sich unter Mitwirkung einer Dolmetscherin weder mehr, noch weniger vertrauen würden, als wenn keine Dolmetscherin anwesend wäre (IN07_03; 59,26 %);
- dass es einfacher ist, zu jener Partei Vertrauen aufzubauen, mit der die Verhandlungsdolmetscherin mehr Gemeinsamkeiten aufweist (IN07_05; 55,56 %);

- dass es nicht ihre Aufgabe ist, die Respektlosigkeit einer der Parteien während der ganzen Verhandlung mittels der Dolmetschung auszugleichen (IN07_07; 81,48 %).

Sie geben darüber hinaus an, während einer Verhandlung

- darauf zu achten, die Tonalität der Verhandlerinnen nicht zu verändern (IN07_01; 96,30 %);
- ihre Arbeit unabhängig davon aufnehmen zu können, ob die weniger dominante Partei sich in Anwesenheit der dominanten Partei wohlfühlt (IN07_04; 92,59 %);
- nicht das Ziel zu verfolgen, das Vertrauen der weniger dominanten Partei eher gewinnen zu wollen, als als jenes der dominanten Partei (IN07_06; 87,04 %).

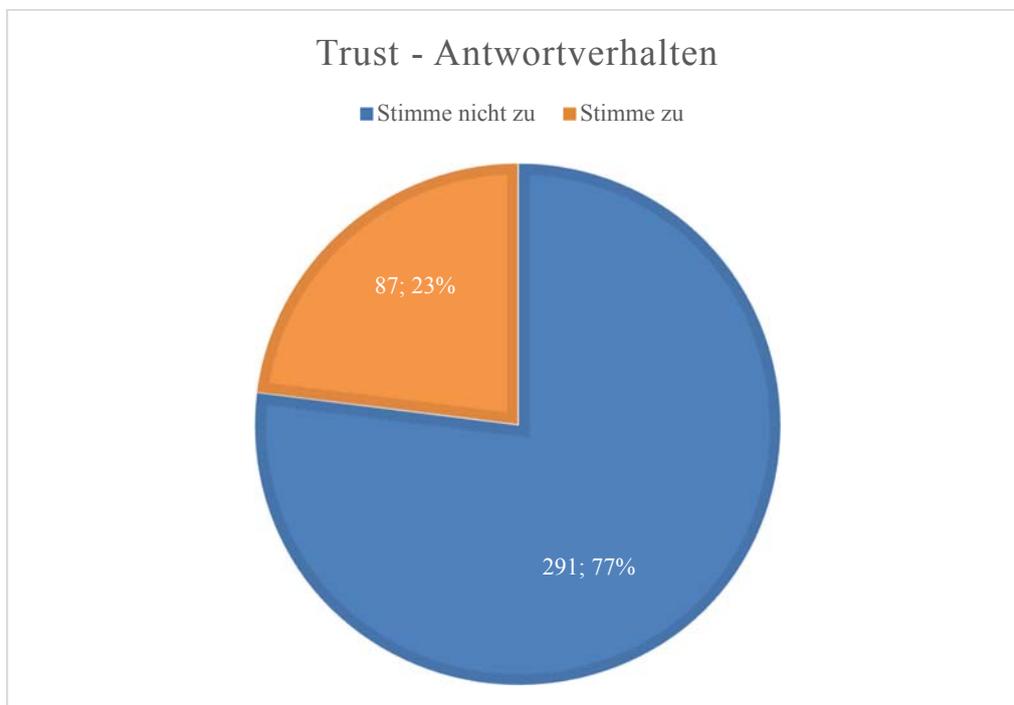


Abbildung 25: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Trust in absoluten und relativen Zahlen

Abbildung 25 verdeutlicht – 77 % Ablehnung, 23 % Zustimmung –, dass die befragten Verhandlungsdolmetscherinnen abgeneigt sind, in der Verhandlung gegenseitiges Vertrauen aufzubauen bzw. gegenseitigen Respekt zu fördern, wenn dieses nicht von den Verhandlungsparteien selber eingebracht wird. Dies impliziert, dass Verhandlungsdolmetscherinnen den Vertrauenszustand und somit z. T. die Beziehungsebene zwischen den Verhandlerinnen replizieren und hier nicht medierend eingreifen, sollte die Vertrauensbasis kein positives Vorzeichen haben.

Das Antwortverhalten bei Frage IN07_05 deutet darüber hinaus darauf hin, dass Verhandlungsdolmetscherinnen, dank des leichter aufzubauenden Vertrauens, jene Partei potenziell besser repräsentieren, mit welcher sie mehr Gemeinsamkeiten aufweist. Karanasiou (2017:98) kommt bei dieser Frage allerdings zu einer gegenteiligen Schlussfolgerung, denn 55,40 % ihrer Befragten lehnen die Aussage aus IN07_05 ab. Daraus leitet Karanasiou ab, dass Verhandlungsdolmetscherinnen jeder Verhandlungsstimme das gleiche Gewicht verleihen.

Die Ergebnisse aus dem Subtest dieser Arbeit unterscheiden sich zum Teil ebenso von jenen von Bingham und Xia (2018:16ff), wonach besonders in Konfliktsituationen ein mediierendes Einschreiten durch die Dolmetscherin von den Befragten erwünscht wird, damit Verhandlerinnen ihr Gesicht nicht verlieren. Womöglich spiegelt dies ein Kulturspezifikum wieder, denn dieses Bedürfnis wird in einschlägiger Literatur als ein ausgeprägtes Bedürfnis der Menschen aus dem chinesischen Kulturkreis dargestellt. Sehen die Verhandlungsdolmetscherinnen es aber nicht als ihre Aufgabe, die Vertrauens- und Respektbasis über das von den Verhandlerinnen eingebrachte Maß hinaus zu fördern, so ist eine mediierende Tätigkeit kaum möglich.

Womöglich greifen nach Ansicht der hier Befragten beim Thema Vertrauen die oft erwähnten Rollengrenzen, die in den früheren Arbeiten zum Thema sowohl nach Auffassung der Dolmetscherinnen, als auch der Kundinnen nicht überschritten werden sollten. Infolgedessen hat die Mediation durch eine Verhandlungsdolmetscherin ihre Grenzen.

4.3.6. Subtest: Agency

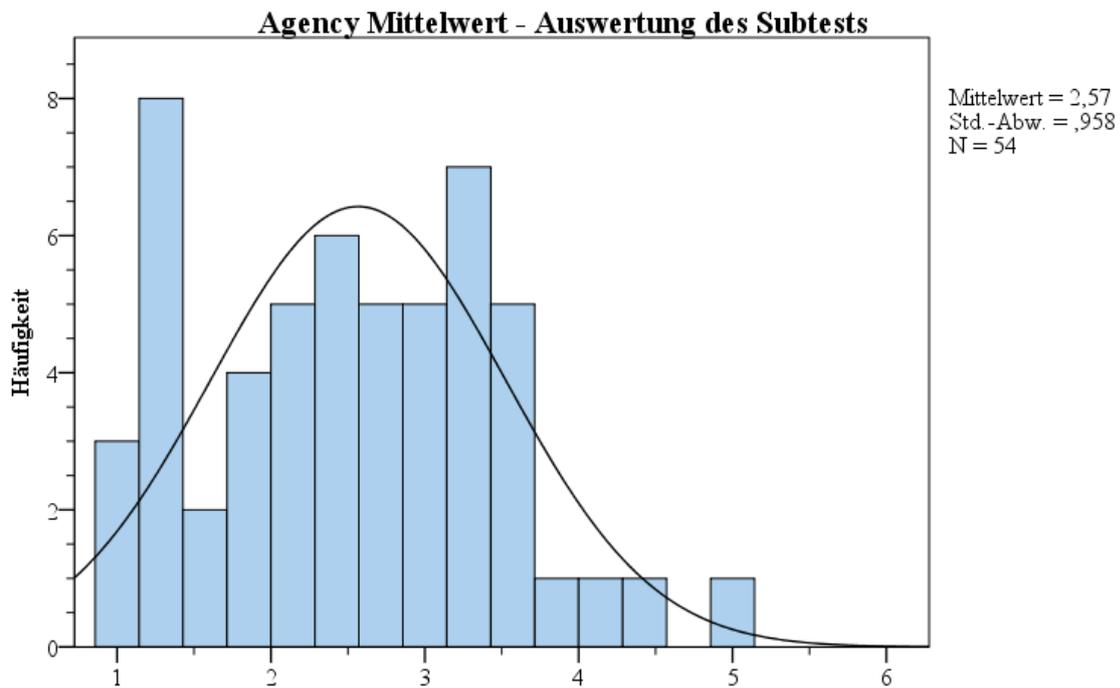


Abbildung 26: Histogramm – deskriptive Auswertung der Items des Subtests Agency

Abbildung 26 zeigt die Antwortverteilung für den Subtest Agency auf. Der Subtest Agency bezieht sich auf die Neigung der Dolmetscherin dazu, während der Verhandlung im Sinne der Vertragspartnerin, also der zahlenden Kundin zu handeln. Dieser Subtest besteht aus sieben Items/Fragen und verfügt über ein Cronbach Alpha von 0,882.

Mit der gegebenen Antwortverteilung, einem Mittelwert von 2,57 sowie einer Standardabweichung von 0,958 veranschaulicht das Histogramm, dass die Befragten dieser Arbeit angeben, während der Verhandlung nicht den Interessen der – zahlenden – Vertragspartnerin nachzugeben. Dieses Ergebnis geht sowohl aus Abbildung 27, als auch aus Abbildung 28 eindeutig hervor.

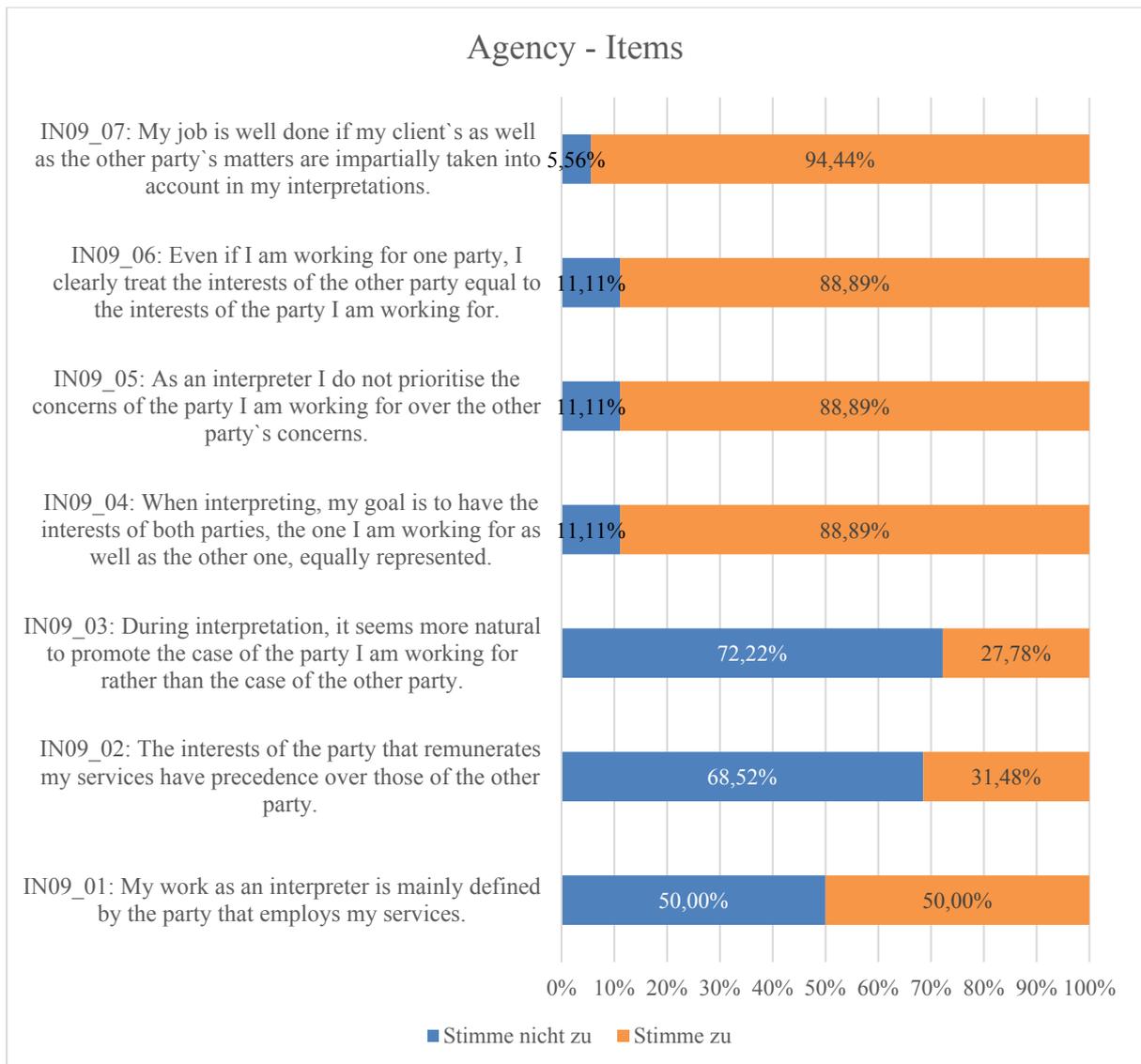


Abbildung 27: Items des Subtests Agency jeweils gruppiert in ‚stimme zu‘ und ‚stimme nicht zu‘

Aus dem in Abbildung 27 dargestellten Antwortverhalten lässt sich folgendes ablesen: Die befragten Dolmetscherinnen sind der Ansicht,

- dass die Interessen und Anliegen der Verhandlungspartei, die die Dolmetschung beauftragt, nicht über jenen der anderen Verhandlungspartei stehen (IN09_02; 69,52 % und IN09_05; 88,89 %);
- dass die Interessen der Verhandlungsparteien ganz klar gleichwertig behandelt werden, auch wenn nur mit einer Partei ein Vertragsverhältnis besteht (IN09_06; 88,89 %);
- dass gute Arbeit geleistet wurde, wenn sowohl die Angelegenheiten der Vertragspartnerin, als auch jene der anderen Verhandlerin unvoreingenommen in der Dolmetschung berücksichtigt wurden (IN09_07; 94,44 %).

- Allerdings sind sich die Befragten uneinig darüber, ob die Arbeit als Dolmetscherin vorwiegend von der Verhandlerin bestimmt wird, die die Dolmetschung beauftragt (IN09_01; 50,00 %).

Sie geben darüber hinaus an, während einer Verhandlung

- nicht eher das Anliegen der Vertragspartei zu fördern, als jenes der anderen Verhandlerin (IN09_03; 72,22 %);
- das Ziel zu haben, beide Parteien, sowohl die Auftraggeberin, als auch die andere Verhandlerin, gleichermaßen zu vertreten (IN09_04; 88,89 %).

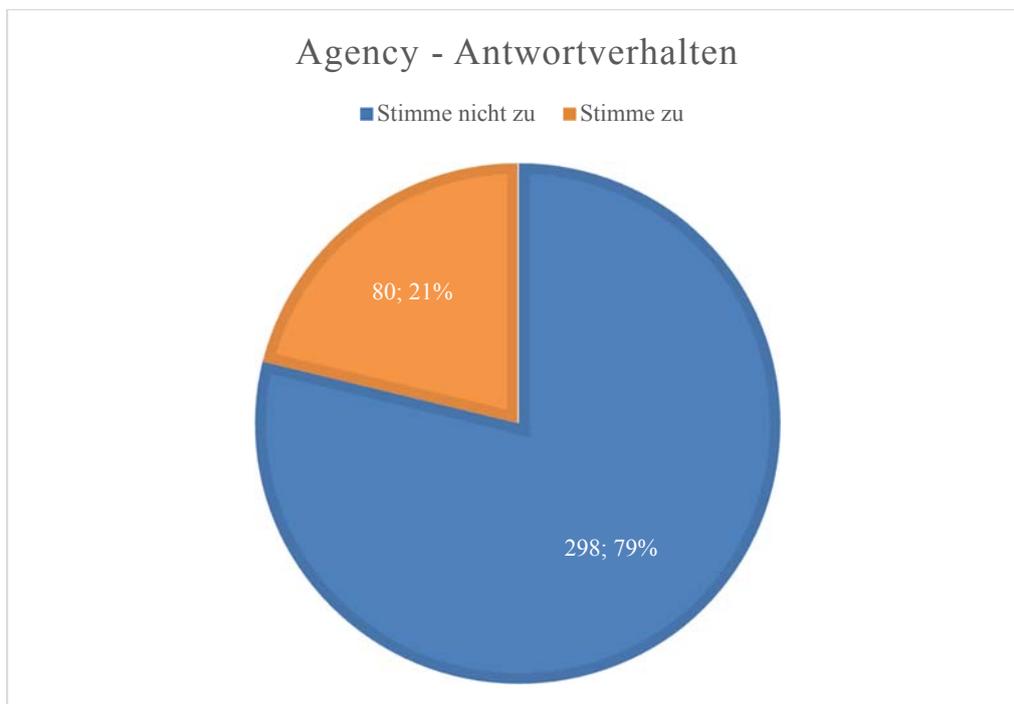


Abbildung 28: Aufteilung des Antwortverhaltens in Zustimmung zur und Ablehnung der Annahme des Subtests Agency in absoluten und relativen Zahlen

Abbildung 28 verdeutlicht – 79 % Ablehnung, 21 % Zustimmung –, dass die befragten Verhandlungsdolmetscherinnen abgeneigt sind, die Anliegen und Interessen der Vertragspartnerin während der Dolmetschung und somit der Verhandlung bevorzugt zu behandeln. Dieses Ergebnis stimmt mit jenem des Subtests Alignment (s. Kapitel 4.3.2) überein, wonach sich die befragten Verhandlungsdolmetscherinnen nicht nach den Verhandlerinnen ausrichten und somit in Geschäftsverhandlungen eine möglichst neutrale Position einzunehmen versuchen.

Nun wurde in Kapitel 1.3.3 umrissen, dass bei unvollständiger Information und divergierenden Interessen ein adäquater Vertrag mit überprüfbaren Inhalten das Verhältnis

zwischen Prinzipal und Agent, im gegenständlichen Fall zwischen Verhandlerin und Dolmetscherin, regeln sollte. Die Verhandlerin sieht sich hier tatsächlich aber mit einem üblicherweise von der Dolmetscherin vorgegebenen Vertrag sowie einem Informationsdefizit konfrontiert.

Die Ergebnisse sowohl aus dem Subtest Agency, als auch aus dem Subtest Alignmet deuten jedoch darauf hin, dass die Dolmetscherin weder die Interessen der – zahlenden – Vertragspartnerin, noch jene der anderen beteiligten Verhandlerin bevorzugt behandelt. Aus Sicht der Dolmetschwissenschaft sowie der Berufs- und Ehrenordnung der Dolmetscherinnen ist diese Einstellung und Positionierung der befragten Verhandlungsdolmetscherinnen vorbildhaft. Aus Verhandlerinnensicht und aus Sicht der Verhandlungsforschung besteht hier noch Aufklärungsbedarf.

Es kann durchaus sein, dass die beauftragende Verhandlerin sich diese neutrale Einstellung auf Seiten der Dolmetscherin für die Geschäftsverhandlung wünscht. Möglich ist allerdings auch, dass die beauftragende Verhandlerin mehr oder minder mit einem weiteren Teammitglied rechnet, was Implikationen auf die Vorbereitung, den Ablauf, die zwischenmenschliche Dynamik und den Ausgang der Verhandlung haben kann. Die in Kapitel 2.2.2 rezipierte Kundinnenperspektive erwartet sich von Verhandlungsdolmetscherinnen sprachliche, kulturelle, zwischenmenschliche und settingspezifische Kompetenzen sowie eine serviceorientierte Facilitatorin und ein Teammitglied, welches seine Rollengrenzen kennt und nicht überschreitet.

Serviceorientiert zu sein impliziert, den Wünschen der zahlenden Kundin während der Verhandlung nachzukommen, ohne dabei an Professionalität einzubüßen. Diese konkrete Einstellung geht aus den Ergebnissen dieser Arbeit so nicht hervor. Auch wird der Wunsch der Vertragspartnerin nach einem Teammitglied und einer Facilitatorin nicht erfüllt. Sprachliche und kulturelle Barrieren werden von der Verhandlungsdolmetscherin überbrückt und die Kommunikationssituation bei Bedarf moderiert, eine Identifikation mit den Parteien und das Ableiten und Vermitteln impliziter Gefühle sieht sie allerdings nicht als Teil ihres Auftrages und ihrer Aufgaben. Ebenso arbeitet die Verhandlungsdolmetscherin mit der, und repliziert die Vertrauensbasis, die die Verhandlerinnen einbringen, so gut oder schlecht diese auch sein mag. Von einer Mediation kann an dieser Stelle daher auch keine Rede sein.

4.4. Unterschiede zwischen Gruppen

Folgende der in Kapitel 4.1 erläuterten Hintergrundinformationen wurden für eine genauere Analyse der Antwortverhalten der Befragten zu den Subtests herangezogen und, basierend auf der Datenlage, gruppiert:

- Dauer der Dolmetschausbildung: Aufteilung in eine Gruppe mit einer Ausbildungsdauer von drei oder weniger Jahren (≤ 3 Jahre) und einer Ausbildungsdauer von mehr als drei Jahren (> 3 Jahre)
- Allgemeine Dolmetscherfahrung in Jahren; Aufteilung in eine Gruppe mit zehn oder weniger Jahren Dolmetscherfahrung (≤ 10 Jahre) und einer Gruppe mit mehr als zehn Jahren Dolmetscherfahrung (> 10 Jahre)
- Anzahl der Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen; Aufteilung in eine Gruppe mit bis einschließlich zehn Dolmetscheinsätzen in Geschäftsverhandlungen (≤ 10 Dolmetscheinsätze) und einer Gruppe mit mehr als zehn Dolmetscheinsätzen in Geschäftsverhandlungen (> 10 Dolmetscheinsätze) in den letzten fünf Jahren

Das Antwortverhalten dieser Gruppen zu den Fragen der einzelnen Subtests wurde mithilfe von t-Tests miteinander verglichen. Ziel war es herauszufinden, ob sich das Antwortverhalten jeweils signifikant voneinander unterscheidet und somit Ausbildung und Erfahrung der befragten Verhandlungsdolmetscherinnen eine Auswirkung auf die Rollenwahrnehmung dieser hat. Zwei der insgesamt 18 durchgeführten t-Tests lieferten hierzu Ergebnisse, die einen signifikanten Unterschied zwischen den Antworten der jeweiligen Gruppen aufzeigen. Auf diese soll hier näher eingegangen werden.

4.4.1. t-Test: Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen & Agency

Die hier aufgestellte Nullhypothese H_0 lautet: Die Mittelwerte der beiden Gruppen – ≤ 10 Dolmetscheinsätze und > 10 Dolmetscheinsätze – sind gleich. Die Anzahl der Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen wirkt sich nicht auf das Antwortverhalten zum Subtest Agency aus.

Die Alternativhypothese H_1 lautet: Die Mittelwerte der beiden Gruppen sind ungleich. Die Anzahl der Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen wirkt sich auf das Antwortverhalten zum Subtest Agency aus.

Gruppenstatistiken				
	Times Interpreting in Business Negotiations gruppiert2	N	Mittelwert	Standardabweichung
Agency Mittelwert – Auswertung des Subtests	<= 10 Einsätze	22	2,3442	,81011
	> 10 Einsätze	16	3,1964	1,02470

Tabelle 7: Gruppenstatistiken zu Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen und Agency

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
Agency Mittelwert – Auswertung des Subtests	Varianzen sind gleich	,660	,422	-2,864	36	,007	-,85227	,29759	-1,45581	-,24874
	Varianzen sind nicht gleich			-2,759	27,655	,010	-,85227	,30896	-1,48550	-,21904

Tabelle 8: t-Test zu Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen und Agency

Tabelle 8 sind folgende relevanten Parameter zu entnehmen:

- Signifikanz: $0,42 > 0,05$, somit sind die Varianzen gleich
- T: $-2,86 < 0$, somit ist Mittelwert 1 $<$ Mittelwert 2
- Sig. (2seitig): $0,01 < 0,05$, somit gilt H1: die Mittelwerte der beiden Gruppen sind ungleich

Fazit: Die Anzahl der Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen wirkt sich auf das Antwortverhalten zum Subtest Agency aus. Der Agency-Annahme stimmte die Gruppe mit mehr als 10 Dolmetscheinsätzen in Geschäftsverhandlungen durchschnittlich um 0,85 Punkte mehr zu (95 % Konfidenzintervall [-1,46; -0,25]) oder anders ausgedrückt: Es gibt einen statistisch signifikanten Unterschied zwischen der Agency-Zustimmung der Gruppe mit ≤ 10 Dolmetscheinsätzen in Geschäftsverhandlungen und der Gruppe > 10 Dolmetscheinsätze in Geschäftsverhandlungen, wobei der Zustimmungswert der ersteren (≤ 10 Dolmetscheinsätze) durchschnittlich 0,85 Punkte niedriger ist (95 % Konfidenzintervall [-1,46; -0,25], $t(36) = -2,86$, $p < 0,05$). Zur Erinnerung, das Cronbach Alpha des Subtests Agency beträgt 0,882 und stellt somit einen guten Wert für die interne Reliabilität des Subtests dar.

Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass erfahrenere Verhandlungsdolmetscherinnen eher dazu geneigt sind, die zahlende Vertragspartei zu servizieren und die Anliegen dieser potenziell bevorzugt zu behandeln. Ob allerdings die Anzahl der Einsätze in Geschäftsverhandlungen per se den ausschlaggebenden Grund dafür liefert, lässt sich nicht sagen. Es kann auch sein, dass eine höhere Anzahl an Einsätzen in Geschäftsverhandlungen allgemein mit mehr Dolmetscherfahrung einhergeht und somit die Rolle von Stammkundinnen und infolgedessen eine engere Prinzipal-Agent-Beziehung zum Tragen kommen. Selbstverständlich sind auch andere Gründe denkbar, die aus den gegebenen Daten nicht ablesbar sind.

4.4.2. t-Test: Allgemeine Dolmetscherfahrung in Jahren & Communication Rules

Die hier aufgestellte Nullhypothese H0 lautet: Die Mittelwerte der beiden Gruppen – ≤ 10 Jahre allgemeine Dolmetscherfahrung und > 10 Jahre allgemeine Dolmetscherfahrung – sind gleich. Die allgemeine Dolmetscherfahrung wirkt sich nicht auf das Antwortverhalten zum Subtest Communication Rules aus.

Die Alternativhypothese H1 lautet: Die Mittelwerte der beiden Gruppen sind ungleich. Die allgemeine Dolmetscherfahrung wirkt sich auf das Antwortverhalten zum Subtest Communication Rules aus.

Gruppenstatistiken					
	Interpretation_Experience_gruppiert	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Communication Rules Mittelwert – Auswertung des Subtests	<= 10 Jahre	20	3,0500	,79720	,17826
	> 10 Jahre	33	2,5985	,61853	,10767

Tabelle 9: Gruppenstatistiken zu Dolmetscherfahrung in Jahren und Communication Rules

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
Communication Rules Mittelwert – Auswertung des Subtests	Varianzen sind gleich	1,899	,174	2,307	51	,025	,45152	,19568	,05868	,84435
	Varianzen sind nicht gleich			2,168	32,801	,038	,45152	,20825	,02772	,87531

Tabelle 10: t-Test zu Dolmetscherfahrung in Jahren und Communication Rules

Tabelle 10 sind folgende relevanten Parameter zu entnehmen:

- Signifikanz: $0,17 > 0,05$, somit sind die Varianzen gleich
- T: $2,31 > 0$, somit ist Mittelwert 1 $>$ Mittelwert 2
- Sig. (2seitig): $0,03 < 0,05$, somit gilt H1: die Mittelwerte der beiden Gruppen sind ungleich

Fazit: Die allgemeine Dolmetscherfahrung wirkt sich auf das Antwortverhalten zum Subtest Communication Rules aus. Der Annahmen zu Communication Rules stimmte die Gruppe mit mehr als 10 Jahren allgemeiner Dolmetscherfahrung durchschnittlich um 0,45 Punkte weniger zu (95 % Konfidenzintervall $[0,06; 0,84]$) oder anders ausgedrückt: Es gibt einen statistisch signifikanten Unterschied zwischen der Zustimmung der Gruppe mit ≤ 10 Jahren allgemeiner Dolmetscherfahrung und der Gruppe > 10 Jahren allgemeiner Dolmetscherfahrung zu den Fragen/Items des Subtests Communication Rules, wobei der Zustimmungswert der zweiten (> 10 Jahre allgemeine Dolmetscherfahrung) durchschnittlich 0,45 Punkte niedriger ist (95 % Konfidenzintervall $[0,06; 0,84]$, $t(51) = 2,31$, $p < 0,05$). Allerdings beträgt das Cronbach Alpha des Subtests Communication Rules 0,470 – ein niedriger Wert für die interne Reliabilität –, weshalb diese Ergebnisse mit Vorbehalt interpretiert werden.

Dolmetscherinnen mit mehr als 10 Jahren allgemeiner Dolmetscherfahrung sind abgeneigter, die von den Verhandlungsparteien aufgestellten Kommunikationsregeln zu übernehmen, als Dolmetscherinnen mit bis zu 10 Jahren allgemeiner Dolmetscherfahrung. Auch hier bedeutet es nicht, dass die allgemeine Dolmetscherfahrung den tatsächlichen Grund für diese Einstellung darstellt. Gelassenheit und Selbstvertrauen kommen zwar mit der Erfahrung, allerdings können bspw. auch Ausbildungsinhalte, die sich bekannterweise regelmäßig ändern, diesen Effekt auslösen.

5. Schlussfolgerungen und Ausblick

Eine Möglichkeit, die Rollenwahrnehmung von Dolmetscherinnen in Geschäftsverhandlungen zu untersuchen, wurde in Kapitel 3 ausgeführt. Die Ergebnisse in Kapitel 4 hierzu sind durchwachsen und zeigen, dass diesem interdisziplinäre Forschungsfeld im Grunde mehr Aufmerksamkeit bedarf. Im Rahmen der gegenständlichen Arbeit können nichtsdestotrotz sehr beschränkt Ergebnisse präsentiert werden.

Die befragten Dolmetscherinnen sind vorsichtig, wenn es darum geht, in Geschäftsverhandlungen den nicht-artikulierten Effekt/emotionalen Aspekt einer Botschaft abzuleiten. Sie scheinen sich im Zweifelsfall beim Vermitteln der Inhalte auf explizite Äußerungen zu konzentrieren, denn Präzision beim Dolmetschen wird als wichtige Eigenschaft erachtet. Allerdings fällt diese Tendenz nur schwach aus bzw. ist das Antwortverhalten durchmischt, weshalb davon auszugehen ist, dass die Interpretation und Vermittlung von Effekt/Emotionen im kontext- und situationsspezifischen Ermessen der Verhandlungsdolmetscherin liegen. Um diesen kommunikativen Aspekt genauer zu beobachten, müsste eine entsprechende Dolmetschsituation entweder nachgestellt oder unter natürlichen Umständen beobachtet werden, denn mehr oder weniger Informationen zu den Emotionen des Gegenübers zu erhalten, könnte nicht zu unterschätzende Auswirkungen auf den Verhandlungsverlauf und das Verhandlungsergebnis haben.

Hingegen beziehen die Befragten eindeutig Stellung gegen das sich Ausrichten nach bzw. Identifizieren mit einer der Verhandlungsparteien. Dabei spielen die – sozialen – Machtverhältnisse zwischen den Verhandlerinnen hier keine Rolle. Diese Machtverhältnisse werden als gegeben genommen und von der Verhandlungsdolmetscherin auch nicht beeinflusst. Das Prinzip der Unparteilichkeit scheint hier Anklang zu finden.

Ob und in welchem Ausmaß die befragten Dolmetscherinnen gewillt sind, die von den Verhandlungsparteien aufgestellten Kommunikationsregeln zu übernehmen, lässt sich anhand der gegebenen Datenlage nur schwer eruieren. Auf den ersten Blick lehnen die Befragten die Übernahme der von den Verhandlerinnen mitgebrachten Kommunikationsregeln ab. Besonders erfahrenere Dolmetscherinnen sind dieser Ansicht. Betrachtet man das Antwortverhalten allerdings im Detail, scheinen diese Schlussfolgerungen nur bedingt zu gelten. Hier tut sich wohl ein Handlungsspektrum auf, in dem sich Verhandlungsdolmetscherinnen zwischen Sichtbarkeit und Unsichtbarkeit bewegen. Weitere Forschung könnte eruieren, welche Auswirkungen eine ‚sichtbarere‘ und eine ‚unsichtbarere‘ Dolmetscherinrolle auf die Mikro- und auch Makroebene von Verhandlungen haben kann.

Verhandlungsdolmetscherinnen vermitteln zum einen auf sprachlicher Ebene, zum anderen überbrücken sie aber ebenso kulturelle Unterschiede, wenn das Vorankommen in der Kommunikationssituation davon abhängt. So gesehen kann die Verhandlungsdolmetscherin als Facilitatorin bei Bedarf erachtet werden. Diese Tendenz fällt zwar knapp aus, ist soweit allerdings kohärent mit den anderen Schlussfolgerungen: Eingeschritten wird im Zweifel oder bei eindeutigem Bedarf, um den natürlichen Kommunikationsfluss nicht zu stören bzw. um die Integrität der Verhandlung nicht zu untergraben.

In diesem Sinne wird auch die Vertrauensbasis der Verhandlerinnen nicht weiter von der Verhandlungsdolmetscherin beeinflusst. Die Dolmetscherin sieht ihre Aufgabe eher darin, mit jenen Einstellungen und jener Vertrauensbasis zu arbeiten, die die Verhandlerinnen selber in die Verhandlung einbringen. Eine mediiierende Rolle der Dolmetscherin scheint daher nicht erkennbar. Es lässt sich anhand der vorhandenen Daten allerdings nicht sagen, ob im Fall eines offenen Konflikts zwischen den Verhandlerinnen die Befragten nicht dennoch einschreiten würden. Immerhin gefährdet ein solcher Konflikt potenziell die Integrität der Kommunikationssituation, deren Wahrung, soweit zu beurteilen ist, die Verhandlungsdolmetscherin sich verschreibt.

Einseitig im Sinne der zahlenden Kundin bzw. der Vertragspartei zu handeln trifft auf eindeutige Ablehnung. Dies bedeutet nicht, dass die Kundin nicht vor und nach der Verhandlung serviciert wird. Während einer Verhandlung scheint die Dolmetscherin ihre Rolle allerdings als eine unparteiische und integere wahrzunehmen. Dies bedeutet, dass die Anliegen beider Parteien gleichermaßen und unvoreingenommen in der Dolmetschung berücksichtigt werden und möglichst keine Partei bevorzugt behandelt wird. Die in Geschäftsverhandlungen erfahreneren Befragten stimmen dem allerdings weniger zu als jene Befragten mit weniger Einsätzen in Geschäftsverhandlungen. Nichtsdestotrotz kristallisiert sich auch an dieser Stelle heraus, dass das Zwischenmenschliche sowie die Inhalte und Anliegen den Verhandlerinnen überlassen werden. Die Erwartungen und Vorstellungen der Verhandlerinnen gegenüber der Verhandlungsdolmetscherin könnten in dieser Hinsicht und nach dem Vorbild früherer Forschung zum Thema erhoben werden.

Diese Arbeit könnte, basierend auf den Ergebnissen der quantitativen Umfrage, um den qualitativen Ansatz der Tiefeninterviews ergänzt werden. Die soweit gezogenen Schlussfolgerungen könnten, nach dem Vorbild früherer Forschung, so nochmals überprüft und ergänzt werden. Darüber hinaus beeinflusst die Einbeziehung einer Dolmetscherin potenziell sowohl die Mikroebene, als auch die Makroebene von Geschäftsverhandlungen (s. hierzu Kapitel 1.3.1). Eine tiefere Beschäftigung mit dem Verhandlungsprozess, seinen

Phasen und in weiterer Folge mit dem Dolmetschen im Verhandlungsprozess auf diesen zwei Ebenen wäre, wie die Diskussion zu den Subtests in dieser Arbeit zeigt, aufschlussreich.

Literaturverzeichnis

AIIC – Association Internationale des Interprètes de Conférence. *Berufsethik*. Online verfügbar unter <https://aiic.de/ueber-die-aiic/der-dolmetscher-verband/>, zuletzt geprüft am 17.10.2019.

Anderson, R. Bruce W. 2002. Perspectives on the role of interpreter. In: Franz Pöchhacker und Miriam Shlesinger (Hg.) *The interpreting studies reader*. London: Routledge, 209–217.

Angelelli, Claudia V. 2001. *Deconstructing the invisible interpreter*. A critical study of the interpersonal role of the interpreter in a cross-cultural/linguistic communicative event. Dissertation. Stanford University, Stanford.

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, Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.

ATICOM – Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher. *Internationale Mitgliedschaften und Kooperationen*. Bremer Runde. Online verfügbar unter <https://aticom.de/der-verband/kooperationen/#tab-id-6>, zuletzt geprüft am 14.01.2021.

Bartelt, Andreas. 2004. *Elektronische Verhandlungen in Verteilten E-Business-Systemen*. Dissertation. Universität Hamburg, Informatik. Online verfügbar unter <https://ediss.sub.uni-hamburg.de/volltexte/2004/2145/pdf/Dissertation.pdf>, zuletzt geprüft am 09.09.2020.

Binghan, Zheng; Xia, Xiang. 2018. Between invisibility and over-visibility. Self-perception and user expectations of liaison interpreters in business settings. In: *Babel* 64 (1), 1–32. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1075/babel.00023.zhe>, zuletzt geprüft am 15.06.2019.

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

Clanget, Oliver. *Übersetzer- und Dolmetscherverbände*. Online verfügbar unter [https://www.uebersetzer.org/info/berufsverbaende-translators-associations/alert\(document.lastModified\)](https://www.uebersetzer.org/info/berufsverbaende-translators-associations/alert(document.lastModified)), zuletzt geprüft am 14.01.2021.

Davis, Randall; Smith, Reid G. 1981. *Negotiation as a metaphor for distributed problem solving*. Cambridge, Mass.: Massachusetts Institute of Technology, Artificial Intelligence Laboratory.

Europäische Kommission. 2014. *Übersetzen und Dolmetschen*. Mit Sprachen arbeiten. Online verfügbar unter http://www.universitas.org/wp-content/uploads/DOC_1.de_.pdf, zuletzt geprüft am 27.01.2021.

Gentile, Adolfo; Ozolins, Uldis; Vasilakakos, Mary; Ko, Leong. 1996. *Liaison interpreting. A handbook*. Victoria: MUP.

Goffman, Erving. 1961. *Encounters*. Two studies in the sociology of interaction. 7. print. Indianapolis, Ind. [u. a.]: Bobbs-Merrill.

Häder, Michael. 2010. *Empirische Sozialforschung*. Eine Einführung. 2. überarbeitete Auflage. Wiesbaden: VS, Verlag für Sozialwissenschaften.

Jost, Peter-J. 2001. *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Kadrić, Mira. 2011. *Dialog als Prinzip*. Für eine emanzipatorische Praxis und Didaktik des Dolmetschens. Tübingen: Narr.

Kalina, Sylvia. 1998. *Strategische Prozesse beim Dolmetschen*. Theoretische Grundlagen, empirische Fallstudien, didaktische Konsequenzen. Tübingen: Gunter Narr Verlag.

Karanasiou, Panagiota-Penny. 2017. *Fulfilling the interpreting mandate in business negotiation meetings*. The perspectives of interpreters and clients. Dissertation. Heriot-Watt University, United Kingdom. Online verfügbar unter https://www.ros.hw.ac.uk/bitstream/handle/10399/3373/KARANASIOUPP_0517_soss.pdf?sequence=1&isAllowed=y, zuletzt geprüft am 07.09.2020.

Kersten, Gregory; Lai, Hsiangchu. 2010. Electronic Negotiations. Foundations, Systems, and Processes. In: D. Marc Kilgour und Colin Eden (Hg.) *Handbook of Group Decision and Negotiation*. Dordrecht: Springer Netherlands, 361–392.

Kilgour, D. Marc; Eden, Colin. 2010. Introduction to the Handbook of Group Decision and Negotiation. In: D. Marc Kilgour und Colin Eden (Hg.) *Handbook of Group Decision and Negotiation*. Dordrecht: Springer Netherlands, 1–7.

Moore, Christopher; Woodrow, Peter J. 2010. *Handbook of global and multicultural negotiation*. San Francisco, Calif.: Jossey-Bass.

NAATI – National Accreditation Authority for Translators and Interpreters Ltd. *About Us*. Online verfügbar unter <https://www.naati.com.au/about-us/what-we-do/>, zuletzt geprüft am 07.10.2020.

Novustat. 2018a. *Cronbachs Alpha in SPSS richtig nutzen*. Ist Ihre Forschung verlässlich? Online verfügbar unter <https://novustat.com/statistik-blog/cronbachs-alpha-spss.html>, zuletzt geprüft am 03.12.2020.

Novustat. 2018b. *Likert Skala*. Auswertungsmöglichkeiten und Einflusskomponenten. Online verfügbar unter <https://novustat.com/statistik-blog/likert-skala-auswertungsmoeglichkeiten.html>, zuletzt aktualisiert am 24.10.2019, zuletzt geprüft am 01.09.2020.

Pöchhacker, Franz. 2000. *Dolmetschen*. Konzeptuelle Grundlagen und deskriptive Untersuchungen. Tübingen: Stauffenburg Verlag.

Pöchhacker, Franz. 2004. *Introducing Interpreting Studies*. London, New York: Routledge.

Prunč, Erich. 2012. *Entwicklungslinien der Translationswissenschaft*. 3. verbesserte und erweiterte Auflage. Berlin: Frank & Timme.

Roy, Cynthia B. 2002. The problem with definitions, descriptions, and the role metaphors of interpreters. In: Franz Pöchhacker und Miriam Shlesinger (Hg.) *The interpreting studies reader*. London: Routledge, 345–353.

Snell-Hornby, Mary. 1999. *Handbuch Translation*. 2. verbesserte Auflage. Tübingen: Stauffenburg Verlag.

SoSci Survey GmbH. 2020. *SoSci Survey*. Professionelle Onlinebefragung Made in Germany. Online verfügbar unter <https://www.soscisurvey.de/de/index>, zuletzt aktualisiert am 02.09.2020, zuletzt geprüft am 02.09.2020.

StatistikGuru. *Cronbachs Alpha*. Auswerten und berichten. Online verfügbar unter <https://statistikguru.de/spss/reliabilitaetsanalyse/auswerten-und-berichten-2.html>, zuletzt geprüft am 03.12.2020.

Takimoto, Masato. 2006. Interpreters' role perceptions in business dialogue interpreting situations. In: *Monash University Linguistics Papers* 5 (1), 47–57. Online verfügbar unter https://monash.figshare.com/articles/Interpreters_role_perceptions_in_business_dialogue_interpreting_situations/5063695, zuletzt geprüft am 07.10.2020.

UNIVERSITAS Austria – Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen. 2017. *Berufs- und Ehrenordnung*. Online verfügbar unter http://www.universitas.org/wp-content/uploads/Berufs-_und_Ehrenordnung_2017_final-1.pdf, zuletzt geprüft am 30.10.2019.

UNIVERSITAS Austria – Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen. 2020. *Mitteilungsblatt*. UNIVERSITAS Austria – Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen (3). Online verfügbar unter https://www.universitas.org/wp-content/uploads/Universitas_320_web.pdf, zuletzt geprüft am 01.10.2020.

Vetschera, Rudolf. 2013. Negotiation processes. An integrated perspective. In: *EURO Journal on Decision Processes* 1 (1-2), 135–164.

Wadensjö, Cecilia. 1998. *Interpreting as interaction*. London, New York: Longman.

Wadensjö, Cecilia. 2002. The double role of a dialogue interpreter. In: Franz Pöchhacker und Miriam Shlesinger (Hg.) *The interpreting studies reader*. London: Routledge, 355–370.

Wadensjö, Cecilia. 2017. Dialogue Interpreting and the Distribution of Responsibility. In: *HERMES – Journal of Language and Communication in Business* 8 (14), 111.

Anhang

Abstract (Deutsch)

Die gegenständliche Arbeit beschäftigt sich mit einer Schnittstelle zwischen der Verhandlungs- und Dolmetschforschung. Die ihr zugrunde und sie leitende Forschungsfrage lautet: Wie nehmen Dolmetscherinnen ihre Rolle in zweisprachigen, persönlichen Geschäftsverhandlungen wahr?

Für die Beantwortung dieser Frage wurde eine englische Online-Umfrage, basierend auf einem standardisierten und geringfügig an das Setting dieser Arbeit angepassten Fragebogen, unter professionellen Dolmetscherinnen durchgeführt, die zumindest schon einen Dolmetscheinsatz in einer Geschäftsverhandlung hatten. Die Ergebnisse wurden deskriptiv ausgewertet und durch qualitative Diskussionen, in denen ausgewählte Ergebnisse früherer Forschung herangezogen wurden, ergänzt.

Dabei zeigt sich, dass das Antwortverhalten der Befragten oft durchwachsen und eindeutige Schlussfolgerungen nur schwer zu ziehen sind. Nichtsdestotrotz lässt sich ein roter Faden in den Antworten erkennen: Die befragten Verhandlungsdolmetscherinnen verstehen es als ihre Aufgabe, die Integrität der Kommunikations-/Verhandlungssituation – unabhängig von identitätsstiftenden Faktoren, Emotionen, Macht- und Vertragsverhältnissen – zu wahren.

Abstract (English)

This thesis focuses on the intersection between interpreting and negotiation research. Its underlying and guiding question is: How do interpreters perceive their role in bilingual, face-to-face business negotiations?

In order to answer that question, an English online survey, which is based on a standardised questionnaire that underwent minor adaptations for the purpose of the given setting, is conducted among professional interpreters who have interpreted for a business negotiation at least once. The results are evaluated descriptively and complemented by qualitative discussions in which selected earlier research results are as well considered.

Apparently, the responses of the survey participants displayed mixed results and therefore coming to a clear conclusion is difficult. However, one recurrent theme can be identified: The participating business interpreters considered it to be their responsibility to protect the integrity of the communicative situation/negotiation, irrespective of identity, emotions, power and contract relations.

Finaler IPRI Fragebogen – Angelelli (2004)¹⁰

IPRI Final Version

Respondent Information

(Please note that some questions may be worded in an unfamiliar fashion, because this questionnaire is intended for use in other parts of the world)

Part A

Please fill in the following information. Circle ALL the options that apply to you.

1 – I identify myself as a:

- | | | |
|---------------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| A: community interpreter | D: medical interpreter | G: T&I student |
| B: conference interpreter | E: over-the-telephone interpreter | H: self-taught interpreter |
| C: court interpreter | F: interpreter (no qualifiers) | |

2 – Gender: M/F 3- Age group: under 20 20/29 30/39 40/49 50/59 60/69 over 69

4 – Please indicate the amount of formal education you have had:

- | | | | |
|--------------------------|----------------|-----------------|---------------------|
| A: Less than High School | B: High School | C: Some College | D: College Graduate |
| F: Masters Degree | F: Doctorate | | |

5 – Interpretation Education/Training

5-1 *Duration:*

- | | | |
|---------------------|------------------------|-------------------------|
| A: None | B: 1 or more workshops | C: Less than 1 semester |
| D: 1 semester-1year | E_ 1-2 years | F: Over 2 years |

5-2 *Type:*

- | | |
|-----------------------------|---|
| A: Intensive course | B: Undergraduate courses/program |
| C: Graduate courses/program | D: Certification courses/program |
| E: On-the-job training | F: Practical experience interpreting for family, etc. |

5-3 *Education/training in the following types of interpretation:*

- | | | |
|--------------|-----------------------|----------------------------|
| A: community | B: conference | C: court |
| D: medical | E: over-the-telephone | F: general (no qualifiers) |

6-Interpretation Experience:

- | | | | | |
|---------------------|--------------|--------------|---------------|------------------|
| A: Less than 1 year | B: 1/3 years | C: 3/5 years | D: 5/10 years | E: Over 10 years |
|---------------------|--------------|--------------|---------------|------------------|

¹⁰ Aus Qualitätsgründen wurde der Interpreters-Interpersonal Role Inventory-Fragebogen oder IPRI-Fragebogen von der Autorin dieser Arbeit nach dem genauen Vorbild Claudia Angelellis (2004:101ff) gänzlich nachgestellt.

7-In the past year, about how many times have you served as an interpreter in each of the following settings? (Enter approximate numbers on as many rows as apply)

Settings/Modes	Face-to-face	Non face-to-face
A: Community	times	times
B: Conference	times	times
C: Court	times	times
D: Medical	times	times
E: Over-the-telephone	times	times
F: Other (specify)	times	times

8-What is your total household annual income from all sources (Please circle one. Amounts are expressed in US dollars)

A: less than 20,000 B: 20,000/30,000 C: 30,000/40,000 D: 40,000/60,000
 E: 60,000/100,000 F: over 100,000

9-Working Languages (interpret into): _____

10-Working Languages (interpret out of): _____

11-Please comment on the interpreting that you have found more rewarding:

12-In most societies, there are more and less dominant/prestigious groups or subcultures, often defined by racial or ethnic heritage, country of origin, language background, etc. Within the context where you practice as an interpreter, do you identify more with a dominant/more prestigious or with a subordinate/less prestigious cultural group? (Please mark only one option with an "X").

_____ dominant/more prestigious
 _____ subordinate/less prestigious
 _____ sometimes one, sometimes the other (about half and half)
 _____ does not apply

13-What term(s) would you use to describe the group (based on racial or ethnic heritage, country of origin, language background, etc.) with which you most closely identify?

Part B

The purpose of this questionnaire is to collect information about your work as an interpreter. Please answer the following questions from your own experience and perceptions. Please respond to each of the items using the following scale:

CD	SD	D	A	SA	CA
Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
Please circle the option that best represents your position. Please respond in terms of your own perceptions and experience, rather than your general beliefs about the profession.					
1-As an interpreter, I should adhere to the conversational conventions established by the speakers	CD	SD	D	A	SA CA
2-During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.	CD	SD	D	A	SA CA
3-My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.	CD	SD	D	A	SA CA
4-The greatest challenge is to maintain my second language, especially if it is not spoken in the country where I live.	CD	SD	D	A	SA CA
5-An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.	CD	SD	D	A	SA CA
6-I use the language variety of my place of origin during the interpretation.	CD	SD	D	A	SA CA
7-It is not my job to remind the parties whose turn it is to speak.	CD	SD	D	A	SA CA
8-Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.	CD	SD	D	A	SA CA
9-During an interpretation I constantly check my position to be neutral.	CD	SD	D	A	SA CA
10-If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.	CD	SD	D	A	SA CA
11-If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.	CD	SD	D	A	SA CA
12-I only use my register and not that of the parties.	CD	SD	D	A	SA CA
13-The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.	CD	SD	D	A	SA CA
14-I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.	CD	SD	D	A	SA CA

CD	SD	D	A	SA	CA
Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
15-As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.				CD	SD D A SA CA
16-My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.				CD	SD D A SA CA
17-If the parties want their feelings and emotions to get interpreted, they have to express them in words.				CD	SD D A SA CA
18-It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.				CD	SD D A SA CA
19-I can only work with what has been expressed in words.				CD	SD D A SA CA
20-If one party, unaware of the other's culture, commits a <i>faux pas</i> , I always compensate for that				CD	SD D A SA CA
21-My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.				CD	SD D A SA CA
22-While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.				CD	SD D A SA CA
23-As an interpreter, I am the only party to the conversation who can control the flow of communication.				CD	SD D A SA CA
24-My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.				CD	SD D A SA CA
25-If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.				CD	SD D A SA CA
26-I have the right to interrupt the parties whenever I need to, in order to assure smooth communication.				CD	SD D A SA CA
27-When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.				CD	SD D A SA CA
28-Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.				CD	SD D A SA CA
29-Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.				CD	SD D A SA CA
30-My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.				CD	SD D A SA CA
31-It is not always possible to maintain my professional stance.				CD	SD D A SA CA
32-During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.				CD	SD D A SA CA
33-I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.				CD	SD D A SA CA

CD	SD	D	A	SA	CA
Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
34-As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.				CD	SD D A SA CA
35-If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.				CD	SD D A SA CA
36-My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.				CD	SD D A SA CA
37-It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.				CD	SD D A SA CA
38-As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction.				CD	SD D A SA CA

Thank you very much for your time and cooperation!

PS: If you would agree to answer some further questions or would like to receive results of this study, please write your contact information.

___ I am willing to discuss these issues further

___ Please send me information about the results of the study

Name: _____

E-mail: _____

Ph: _____

Thanks again!

Fragebogen Masterarbeit – Benutzerinnenansicht

8/25/2020

Questionnaire



0% completed

Dear participant,

by completing this questionnaire you help shed light on the role of interpreters in business negotiations.

There are only two preconditions for participation:

1. You have at least once interpreted in a business negotiation.
2. You are well enough versed in English to understand this questionnaire.

Thank you very much for your time and effort.

Karina Ghilea-Trummer, MA

University of Vienna

Institute for Business Decisions and Analytics

Alumna of the Centre for Translation Studies

Next

[Karina Ghilea-Trummer, MA](#), University of Vienna – 2020



14% completed

Interpreting in business negotiations

Please fill in this questionnaire if you have at least once interpreted in a business negotiation.

The purpose of this questionnaire is to collect information about your work as an **interpreter in business negotiations**. Please answer the following questions from **your own experience and perceptions**. Please respond to each of the items using the following scale.

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
As an interpreter, I should adhere to the conversational conventions established by the speakers.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
The greatest challenge is to maintain my second language, especially if it is not spoken in the country where I live.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I use the language variety of my place of origin during the interpretation.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It is not my job to remind the parties whose turn it is to speak.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
During an interpretation I constantly check my position to be neutral.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
I only use my register and not that of the parties.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Back

Next

[Karina Ghilea-Trummer, MA](#), University of Vienna – 2020



29% completed

Interpreting in business negotiations

Please fill in this questionnaire if you have at least once interpreted in a business negotiation.

The purpose of this questionnaire is to collect information about your work as an **interpreter in business negotiations**. Please answer the following questions from **your own experience and perceptions**. Please respond to each of the items using the following scale.

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I can only work with what has been expressed in words.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As an interpreter, I am the only party to the conversation who can control the flow of communication.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Back

Next

[Karina Ghilea-Trummer, MA](#), University of Vienna – 2020



43% completed

Interpreting in business negotiations

Please fill in this questionnaire if you have at least once interpreted in a business negotiation.

The purpose of this questionnaire is to collect information about your work as an **interpreter in business negotiations**. Please answer the following questions from **your own experience and perceptions**. Please respond to each of the items using the following scale.

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I have the right to interrupt the parties whenever I need to, in order to assure smooth communication.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It is not always possible to maintain my professional stance.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Back

Next

[Karina Ghilea-Trummer, MA](#), University of Vienna – 2020



57% completed

The following questions concern your interpretation training and experience.

1. Training in the following type(s) of interpretation(s)

Multiple choice

- Simultaneous
- Consecutive
- Conference
- Dialogue
- Legal
- Community
- Medical
- Public Services
- Business
- Politics
- Diplomacy
- General (no qualifiers)

Other

2. Duration of interpretation training

Single choice

- 1 or more workshops
- Less than 1 semester

- 1 semester to 1 year
- 1-3 years
- Over 3 years
- None

3. Degree of interpretation training

Single choice (When in doubt, choose the highest degree of training.)

- Intensive course
- Undergraduate courses/programme
- Graduate courses/programme
- Certification courses/programme
- On-the-job training
- Practical experience interpreting for family etc.

4. Do you want to comment on the interpretation training?

<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> I do not want to comment on that.
----------------------	--

5. Interpret from

You can write down all your source languages/languages you usually interpret from.

Language

6. Interpret into

You can write down all your target languages/languages you usually interpret into.

Language

7. For about how many years have you been working as an interpreter?

[Please choose] ▼

8. Interpreting in business negotiations

Open question

About how many times have you served as an interpreter in business negotiations during the last five years? times.

Back

Next

[Karina Ghilea-Trummer, MA](#), University of Vienna – 2020



71% completed

Please choose the answers that, from your own experience, occur most frequently when interpreting in business negotiations.

9. How many parties were usually negotiating in the situations you were interpreting?

The interpreter is not seen as a negotiating party here.

[Please choose] ▼

10. In the business negotiations I interpreted,...

Choose the answer that, from your own experience, seems most applying.

[Please choose] ▼

11. Do you want to comment on the number/nature/languages/c/constellation/goal(s)/expectations/characteristics ... of parties usually involved in the business negotiations you interpreted?

I do not want to comment on that.

12. What interpretation modus/modi did you usually use in the business negotiations you were interpreting?

[Please choose] ▼

13. How many languages were usually involved in the business negotiations you were interpreting?

Please count only the "official" negotiation languages.

[Please choose] ▼

Back

Next

[Karina Ghilea-Trummer, MA](#), University of Vienna – 2020



86% completed

14. Finally, I would like to ask you for some details about yourself.Your are ... How old are you? years old.**15. Which country do you currently live in?**Country: No answer**16. Would you like to comment this questionnaire, or would you like to add information for us to better understand your answers?**

Do you think, this questionnaire needs improvement? Did you feel some question were unclear, or did you feel unpleasant answering specific questions? Please leave us notes.

 I do not want to leave any comment.

[Karina Ghilea-Trummer, MA](#), University of Vienna – 2020



Thank you for completing this questionnaire!

I would like to thank you very much for helping me.

Your answers were transmitted, you may close the browser window or tab now.

Best regards

Karina Ghilea-Trummer, MA

University of Vienna

Institute for Business Decisions and Analytics

Alumna of the Centre for Translation Studies

[Karina Ghilea-Trummer_MA](#), University of Vienna – 2020

Fragebogen Masterarbeit – mit Variablenansicht und PHP-Code

8/25/2020

Variablenansicht MA (interpretinginnegotiations) 25.08.2020, 11:57



interpretinginnegotiations → MA

25.08.2020, 11:57

Seite 01

Dear participant,

by completing this questionnaire you help shed light on the role of interpreters in business negotiations.

There are only two preconditions for participation:

1. You have at least once interpreted in a business negotiation.
2. You are well enough versed in English to understand this questionnaire.

Thank you very much for your time and effort.

Karina Ghilea-Trummer, MA

University of Vienna

Institute for Business Decisions and Analytics

Alumna of the Centre for Translation Studies

Interpreting in business negotiations

Please fill in this questionnaire if you have at least once interpreted in a business negotiation.

The purpose of this questionnaire is to collect information about your work as an **interpreter in business negotiations**. Please answer the following questions from **your own experience and perceptions**. Please respond to each of the items using the following scale.

PHP-Code

```
question("IN04", "1");
question("IN07", "1");
question("IN02", "1");
question("IN06", "1");
question("IN03", "1");
question("IN09", "1");
question("IN06", "2");
question("IN04", "2");
question("IN02", "2");
question("IN03", "2");
question("IN05", "1");
question("IN09", "2");
question("IN07", "2");
question("IN06", "3");
question("IN09", "3");
```

question("IN04", '1')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
As an interpreter, I should adhere to the conversational conventions established by the speakers.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN04_01 As an interpreter, I should adhere to the conversational conventions established by the speakers.
IN04_02 It is not my job to remind the parties whose turn it is to speak.
IN04_03 As an interpreter, I am the only party to the conversation who can control the flow of communication.
IN04_04 I have the right to interrupt the parties whenever I need to, in order to assure smooth communication.

1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN07', '1')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.	<input type="radio"/>					

IN07_01 During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.
IN07_02 If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.
IN07_03 The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.
IN07_04 My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.
IN07_05 It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.
IN07_06 During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.
IN07_07 If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN02', '1')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN02_01** My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
 - IN02_02** Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
 - IN02_03** If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.
 - IN02_04** My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
 - IN02_05** Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
 - IN02_06** My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
 - IN02_07** It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
 - IN02_08** I can only work with what has been expressed in words.
- 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN06', '1')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
The greatest challenge is to maintain my second language, especially if it is not spoken in the country where I live.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN06_01 The greatest challenge is to maintain my second language, especially if it is not spoken in the country where I live.
IN06_02 I use the language variety of my place of origin during the interpretation.
IN06_03 I only use my register and not that of the parties.
IN06_04 It is not always possible to maintain my professional stance.
 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN03', '1')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.	<input type="radio"/>					

IN03_01 An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.
IN03_02 During an interpretation I constantly check my position to be neutral.
IN03_03 My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.
IN03_04 While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.
IN03_05 Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.
IN03_06 As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.
IN03_07 As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction.
 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN09', '1')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN09_01** My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
 - IN09_02** The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
 - IN09_03** During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
 - IN09_04** When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
 - IN09_05** As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
 - IN09_06** Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
 - IN09_07** My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.
- 1 = . Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN06', '2')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
I use the language variety of my place of origin during the interpretation.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN06_01 The greatest challenge is to maintain my second language, especially if it is not spoken in the country where I live.
IN06_02 I use the language variety of my place of origin during the interpretation.
IN06_03 I only use my register and not that of the parties.
IN06_04 It is not always possible to maintain my professional stance.
 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN04', '2')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
It is not my job to remind the parties whose turn it is to speak.	<input type="radio"/>					

IN04_01 As an interpreter, I should adhere to the conversational conventions established by the speakers.
IN04_02 It is not my job to remind the parties whose turn it is to speak.
IN04_03 As an interpreter, I am the only party to the conversation who can control the flow of communication.
IN04_04 I have the right to interrupt the parties whenever I need to, in order to assure smooth communication.
 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN02', '2')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.	<input type="radio"/>					

- IN02_01** My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
 - IN02_02** Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
 - IN02_03** If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.
 - IN02_04** My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
 - IN02_05** Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
 - IN02_06** My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
 - IN02_07** It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
 - IN02_08** I can only work with what has been expressed in words.
- 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN03', '2')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
During an interpretation I constantly check my position to be neutral.	<input type="radio"/>					

IN03_01 ■ An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.

IN03_02 During an interpretation I constantly check my position to be neutral.

IN03_03 My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.

IN03_04 While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.

IN03_05 Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.

IN03_06 As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.

IN03_07 As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN05', '1')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN05_01 If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
IN05_02 I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
IN05_03 As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
IN05_04 If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.
IN05_05 If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
IN05_06 When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
IN05_07 I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.
IN05_08 My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN09', '2')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN09_01** My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
 - IN09_02** The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
 - IN09_03** During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
 - IN09_04** When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
 - IN09_05** As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
 - IN09_06** Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
 - IN09_07** My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.
- 1 = . Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN07', '2')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN07_01 During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.
IN07_02 If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.
IN07_03 The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.
IN07_04 My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.
IN07_05 It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.
IN07_06 During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.
IN07_07 If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN06', '3')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
I only use my register and not that of the parties.	<input type="radio"/>					

IN06_01 The greatest challenge is to maintain my second language, especially if it is not spoken in the country where I live.
IN06_02 I use the language variety of my place of origin during the interpretation.
IN06_03 I only use my register and not that of the parties.
IN06_04 It is not always possible to maintain my professional stance.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN09', '3')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN09_01** My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
 - IN09_02** The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
 - IN09_03** During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
 - IN09_04** When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
 - IN09_05** As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
 - IN09_06** Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
 - IN09_07** My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.
- 1 = . Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

Interpreting in business negotiations

Please fill in this questionnaire if you have at least once interpreted in a business negotiation.

The purpose of this questionnaire is to collect information about your work as an **interpreter in business negotiations**. Please answer the following questions from **your own experience and perceptions**. Please respond to each of the items using the following scale.

PHP-Code

```
question("IN07", "3");
question("IN05", "2");
question("IN05", "3");
question("IN07", "4");
question("IN09", "4");
question("IN02", "3");
question("IN07", "5");
question("IN02", "8");
question("IN05", "4");
question("IN03", "3");
question("IN09", "5");
question("IN03", "4");
question("IN04", "3");
question("IN02", "4");
question("IN05", "5");
```

question('IN07', '3')

Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
1	2	3	4	5	6

The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.

<input type="radio"/>					
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

IN07_01 During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.
IN07_02 If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.
IN07_03 The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.
IN07_04 My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.
IN07_05 It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.
IN07_06 During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.
IN07_07 If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN05', '2')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN05_01 If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
IN05_02 I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
IN05_03 As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
IN05_04 If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.
IN05_05 If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
IN05_06 When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
IN05_07 I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.
IN05_08 My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN05', '3')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN05_01 If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
IN05_02 I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
IN05_03 As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
IN05_04 If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.
IN05_05 If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
IN05_06 When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
IN05_07 I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.
IN05_08 My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN07', '4')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN07_01 During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.
IN07_02 If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.
IN07_03 The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.
IN07_04 My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.
IN07_05 It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.
IN07_06 During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.
IN07_07 If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.

1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN09', '4')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN09_01** My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
 - IN09_02** The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
 - IN09_03** During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
 - IN09_04** When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
 - IN09_05** As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
 - IN09_06** Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
 - IN09_07** My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.
- 1 = . Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN02', '3')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN02_01** My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
 - IN02_02** Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
 - IN02_03** If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.
 - IN02_04** My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
 - IN02_05** Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
 - IN02_06** My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
 - IN02_07** It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
 - IN02_08** I can only work with what has been expressed in words.
- 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN07', '5')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.	<input type="radio"/>					

IN07_01 During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.
IN07_02 If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.
IN07_03 The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.
IN07_04 My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.
IN07_05 It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.
IN07_06 During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.
IN07_07 If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.

1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN02', '8')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
I can only work with what has been expressed in words.	<input type="radio"/>					

- IN02_01** My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
 - IN02_02** Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
 - IN02_03** If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.
 - IN02_04** My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
 - IN02_05** Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
 - IN02_06** My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
 - IN02_07** It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
 - IN02_08** I can only work with what has been expressed in words.
- 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN05', '4')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.	<input type="radio"/>					

IN05_01 If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
IN05_02 I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
IN05_03 As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
IN05_04 If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.
IN05_05 If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
IN05_06 When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
IN05_07 I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.
IN05_08 My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN03', '3')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN03_01** An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.
 - IN03_02** During an interpretation I constantly check my position to be neutral.
 - IN03_03** My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.
 - IN03_04** While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.
 - IN03_05** Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.
 - IN03_06** As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.
 - IN03_07** As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction
- 1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN09', '5')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.	<input type="radio"/>					

- IN09_01** My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
 - IN09_02** The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
 - IN09_03** During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
 - IN09_04** When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
 - IN09_05** As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
 - IN09_06** Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
 - IN09_07** My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.
- 1 = . Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN03', '4')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN03_01** An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.
 - IN03_02** During an interpretation I constantly check my position to be neutral.
 - IN03_03** My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.
 - IN03_04** While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.
 - IN03_05** Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.
 - IN03_06** As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.
 - IN03_07** As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction.
- 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN04', '3')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
As an interpreter, I am the only party to the conversation who can control the flow of communication.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN04_01 As an interpreter, I should adhere to the conversational conventions established by the speakers.
IN04_02 It is not my job to remind the parties whose turn it is to speak.
IN04_03 As an interpreter, I am the only party to the conversation who can control the flow of communication.
IN04_04 I have the right to interrupt the parties whenever I need to, in order to assure smooth communication.

1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN02', '4')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.	<input type="radio"/>					

- IN02_01** My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
 - IN02_02** Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
 - IN02_03** If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.
 - IN02_04** My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
 - IN02_05** Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
 - IN02_06** My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
 - IN02_07** It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
 - IN02_08** I can only work with what has been expressed in words.
- 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN05', '5')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN05_01** If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
 - IN05_02** I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
 - IN05_03** As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
 - IN05_04** If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.
 - IN05_05** If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
 - IN05_06** When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
 - IN05_07** I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.
 - IN05_08** My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.
- 1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

Interpreting in business negotiations

Please fill in this questionnaire if you have at least once interpreted in a business negotiation.

The purpose of this questionnaire is to collect information about your work as an **interpreter in business negotiations**. Please answer the following questions from **your own experience and perceptions**. Please respond to each of the items using the following scale.

PHP-Code

```
question("IN09", "6");
question("IN04", "4");
question("IN05", "6");
question("IN03", "5");
question("IN02", "5");
question("IN02", "6");
question("IN06", "4");
question("IN09", "7");
question("IN07", "6");
question("IN05", "7");
question("IN03", "6");
question("IN07", "7");
question("IN05", "8");
question("IN02", "7");
question("IN03", "7");
```

question('IN09', '6')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.	<input type="radio"/>					

- IN09_01** My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
 - IN09_02** The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
 - IN09_03** During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
 - IN09_04** When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
 - IN09_05** As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
 - IN09_06** Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
 - IN09_07** My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.
- 1 = . Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN04', '4')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
I have the right to interrupt the parties whenever I need to, in order to assure smooth communication.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN04_01 As an interpreter, I should adhere to the conversational conventions established by the speakers.
IN04_02 It is not my job to remind the parties whose turn it is to speak.
IN04_03 As an interpreter, I am the only party to the conversation who can control the flow of communication.
IN04_04 I have the right to interrupt the parties whenever I need to, in order to assure smooth communication.

1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN05', '6')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.	<input type="radio"/>					

IN05_01 If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
IN05_02 I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
IN05_03 As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
IN05_04 If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.
IN05_05 If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
IN05_06 When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
IN05_07 I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.
IN05_08 My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN03', '5')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN03_01 An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.

IN03_02 During an interpretation I constantly check my position to be neutral.

IN03_03 My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.

IN03_04 While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.

IN03_05 Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.

IN03_06 As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.

IN03_07 As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN02', '5')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN02_01** My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
 - IN02_02** Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
 - IN02_03** If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.
 - IN02_04** My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
 - IN02_05** Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
 - IN02_06** My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
 - IN02_07** It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
 - IN02_08** I can only work with what has been expressed in words.
- 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN02', '6')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.	<input type="radio"/>					

- IN02_01** My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
 - IN02_02** Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
 - IN02_03** If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.
 - IN02_04** My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
 - IN02_05** Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
 - IN02_06** My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
 - IN02_07** It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
 - IN02_08** I can only work with what has been expressed in words.
- 1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN06', '4')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
It is not always possible to maintain my professional stance.	<input type="radio"/>					

IN06_01 The greatest challenge is to maintain my second language, especially if it is not spoken in the country where I live.
IN06_02 I use the language variety of my place of origin during the interpretation.
IN06_03 I only use my register and not that of the parties.
IN06_04 It is not always possible to maintain my professional stance.
1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN09', '7')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.	<input type="radio"/>					

- IN09_01** My work as an interpreter is mainly defined by the party that employs my services.
 - IN09_02** The interests of the party that remunerates my services have precedence over those of the other party.
 - IN09_03** During interpretation, it seems more natural to promote the case of the party I am working for rather than the case of the other party.
 - IN09_04** When interpreting, my goal is to have the interests of both parties, the one I am working for as well as the other one, equally represented.
 - IN09_05** As an interpreter I do not prioritise the concerns of the party I am working for over the other party's concerns.
 - IN09_06** Even if I am working for one party, I clearly treat the interests of the other party equal to the interests of the party I am working for.
 - IN09_07** My job is well done if my client's as well as the other party's matters are impartially taken into account in my interpretations.
- 1 = . Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN07', '6')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN07_01 During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.
IN07_02 If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.
IN07_03 The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.
IN07_04 My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.
IN07_05 It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.
IN07_06 During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.
IN07_07 If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN05', '7')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN05_01 If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
IN05_02 I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
IN05_03 As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
IN05_04 If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.
IN05_05 If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
IN05_06 When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
IN05_07 I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.
IN05_08 My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN03', '6')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IN03_01 An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.
IN03_02 During an interpretation I constantly check my position to be neutral.
IN03_03 My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.
IN03_04 While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.
IN03_05 Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.
IN03_06 As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.
IN03_07 As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction

1 = Completely disagree [1]
2 = Strongly disagree [2]
3 = Disagree [3]
4 = Agree [4]
5 = Strongly agree [5]
6 = Completely agree [6]
-9 = nicht beantwortet

question('IN07', '7')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.	<input type="radio"/>					

IN07_01 During my work, I am careful not to change the tone used by the parties.
IN07_02 If the parties do not respect each other, it is not my role to try to improve that situation.
IN07_03 The two parties will trust each other during the conversation neither more nor less than they would if they were communicating without an interpreter.
IN07_04 My work cannot begin until the less dominant party feels at ease with the more dominant one.
IN07_05 It is easier for me to establish trust with the party with whom I have more in common.
IN07_06 During my interpretations, my goal is to gain the less dominant party's trust more than the more dominant's.
IN07_07 If one of the parties is disrespectful, part of my role is to compensate for that throughout the interpretation.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN05', '8')						
	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.	<input type="radio"/>					

IN05_01 If a party's words are culturally inappropriate, I need to make her/him aware of that.
IN05_02 I never interrupt an interpretation to educate the parties on cultural differences.
IN05_03 As long as the meaning is conveyed, the cross-cultural differences are not a problem.
IN05_04 If one party, unaware of the other's culture, commits a faux pas, I always compensate for that.
IN05_05 If there are cultural differences between the parties, the interpreter needs to iron them out before real communication can take place.
IN05_06 When the interpreter is present to convey the meaning, the conversation can proceed on a culturally neutral stage.
IN05_07 I do not need to interpret conflicts in values unless the parties specifically mention them.
IN05_08 My job is to educate parties on cultural differences to help them communicate in spite of them.

1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN02', '7')

	Completely disagree 1	Strongly disagree 2	Disagree 3	Agree 4	Strongly agree 5	Completely agree 6
It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- IN02_01** My work as an interpreter has to be accurate; there is no room for guessing games on feelings and emotions.
 - IN02_02** Assuring the parties that they will be heard means conveying their emotions even if they are not expressed by words.
 - IN02_03** If the parties want their feelings and emotions to get interpreted they have to express them in words.
 - IN02_04** My job is not well done if the concerns of the less dominant party have not been explored throughout my interpretation.
 - IN02_05** Sometimes interpreting tears is more necessary than interpreting the words that accompany them.
 - IN02_06** My job is to try to make sense of the emotional component and convey it as I interpret the words I hear.
 - IN02_07** It is not my job to try to read the parties' emotions or re-express them.
 - IN02_08** I can only work with what has been expressed in words.
- 1 = Completely disagree [1]
 2 = Strongly disagree [2]
 3 = Disagree [3]
 4 = Agree [4]
 5 = Strongly agree [5]
 6 = Completely agree [6]
 -9 = nicht beantwortet

question('IN03', '7')

	Completely disagree	Strongly disagree	Disagree	Agree	Strongly agree	Completely agree
	1	2	3	4	5	6
As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction.	<input type="radio"/>					

- IN03_01** An interpreter is a professional who provides a service and has no voice in the interaction.
- IN03_02** During an interpretation I constantly check my position to be neutral.
- IN03_03** My job, as an interpreter, is not to balance the power differentials that exist between the parties.
- IN03_04** While interpreting, it is simply impossible to be value neutral.
- IN03_05** Even if I am working for both parties, I clearly give a voice to the weaker one.
- IN03_06** As an interpreter my role is to compensate for the power differentials between the parties.
- IN03_07** As an interpreter, part of my role is to present my own voice during the interaction
- 1 = Completely disagree [1]
 - 2 = Strongly disagree [2]
 - 3 = Disagree [3]
 - 4 = Agree [4]
 - 5 = Strongly agree [5]
 - 6 = Completely agree [6]
 - 9 = nicht beantwortet

The following questions concern your interpretation training and experience.

1. Training in the following type(s) of interpretation(s)

Multiple choice

- Simultaneous
- Consecutive
- Conference
- Dialogue
- Legal
- Community
- Medical
- Public Services
- Business
- Politics
- Diplomacy
- General (no qualifiers)

BI03 Type of interpretation training: Ausweichoption (negativ) oder Anzahl ausgewählter Optionen
Ganze Zahl

- BI03_01** Simultaneous
- BI03_02** Consecutive
- BI03_03** Conference
- BI03_04** Dialogue
- BI03_05** Legal
- BI03_06** Community
- BI03_07** Medical
- BI03_08** Public Services
- BI03_11** Business
- BI03_12** Politics
- BI03_13** Diplomacy
- BI03_10** General (no qualifiers)

1 = nicht gewählt
2 = ausgewählt

Other

BI27_01 Other
Offene Texteingabe

2. Duration of interpretation training

Single choice

- 1 or more workshops
- Less than 1 semester
- 1 semester to 1 year
- 1-3 years
- Over 3 years
- None

BI01 Duration of interpretation training
2 = 1 or more workshops
3 = Less than 1 semester
4 = 1 semester to 1 year
5 = 1-3 years
6 = Over 3 years
1 = None
-9 = nicht beantwortet

3. Degree of interpretation training

Single choice (When in doubt, choose the highest degree of training.)

- Intensive course
- Undergraduate courses/programme
- Graduate courses/programme
- Certification courses/programme
- On-the-job training
- Practical experience interpreting for family etc.

BI02 Degree of interpretation training
1 = Intensive course
2 = Undergraduate courses/programme
3 = Graduate courses/programme
4 = Certification courses/programme
5 = On-the-job training
6 = Practical experience interpreting for family etc.
-9 = nicht beantwortet

4. Do you want to comment on the interpretation training?

I do not want to comment on that.

BI26_01 [01]
Offene Texteingabe
BI26_01a [01]: I do not want to comment on that.
1 = nicht gewählt
2 = ausgewählt

5. Interpret from

You can write down all your source languages/languages you usually interpret from.

Language

BI07 Anzahl der Nennungen
Ganze Zahl
BI07x01 Nennung 1
BI07x02 Nennung 2
BI07x03 Nennung 3
BI07x04 Nennung 4
BI07x05 Nennung 5
BI07x06 Nennung 6
Offene Texteingabe

6. Interpret into

You can write down all your target languages/languages you usually interpret into.

Language

BI06 Anzahl der Nennungen
Ganze Zahl
BI06x01 Nennung 1
BI06x02 Nennung 2
BI06x03 Nennung 3
BI06x04 Nennung 4
BI06x05 Nennung 5
BI06x06 Nennung 6
Offene Texteingabe

7. For about how many years have you been working as an interpreter?

[Please choose] ▼

BI04 Interpretation experience

- 2 = Less than 1 year
- 3 = 1-3 years
- 4 = 3-5 years
- 5 = 5-10 years
- 6 = Over 10 years
- 9 = nicht beantwortet

8. Interpreting in business negotiations

Open question

About how many times have you served as an interpreter in business negotiations during the last five years? times.

BI05_01 About how many times have you served as an interpreter in business negotiations during the last five years? ... times.

Offene Texteingabe

Please choose the answers that, from your own experience, occur most frequently when interpreting in business negotiations.

9. How many parties were usually negotiating in the situations you were interpreting?

The interpreter is not seen as a negotiating party here.

[Please choose] ▼

BN02 Parties

- 1 = 2
- 2 = 3
- 3 = 4
- 4 = more than 4
- 9 = nicht beantwortet

10. In the business negotiations I interpreted,...

Choose the answer that, from your own experience, seems most applying.

[Please choose] ▼

BN05 Number of interpreters

- 1 = I usually was the only interpreter on site.
- 2 = every negotiating party usually had their own interpreter(s).
- 3 = in about 50 % of all negotiation cases I was the only interpreter and in about the other 50 % of all negotiation cases every party had their own interpreter(s).
- 4 = Other
- 9 = nicht beantwortet

11. Do you want to comment on the number/nature/languages/constellation/goal(s)/expectations/characteristics ... of parties usually involved in the business negotiations you interpreted?

I do not want to comment on that.

BN09_01 [01]
Offene Texteingabe
BN09_01a [01]: I do not want to comment on that.
1 = nicht gewählt
2 = ausgewählt

12. What interpretation modus/modi did you usually use in the business negotiations you were interpreting?

[Please choose] ▼

BN04 Interpretation modus
1 = consecutive
2 = simultaneous
3 = consecutive and simultaneous but more consecutive
4 = consecutive and simultaneous but more simultaneous
5 = 50/50; about 50 % consecutive and about 50 % simultaneous
6 = Other
-9 = nicht beantwortet

13. How many languages were usually involved in the business negotiations you were interpreting?

Please count only the "official" negotiation languages.

[Please choose] ▼

BN03 Languages
1 = 2
2 = 3
3 = 4
4 = 5
5 = 6
6 = 7
7 = 8
8 = more than 8
-9 = nicht beantwortet

14. Finally, I would like to ask you for some details about yourself.

Your are ...

SD02 Geschlecht (zum kombinieren)
1 = female
2 = male
3 = other
-9 = nicht beantwortet

How old are you? years old.

SD03_01 How old are you? ... years old.
Offene Eingabe (Ganze Zahl)

15. Which country do you currently live in?

Country: No answer

SD01 Land (weltweit, in de+en)

1001 = Apsny
4 = Afghanistan
8 = Albania
10 = Antarctic
12 = Algeria
16 = American Samoa
20 = Andorra
24 = Angola
660 = Anguilla
28 = Antigua and Barbuda
32 = Argentina
51 = Armenia
533 = Aruba
36 = Australia
40 = Austria
31 = Azerbaijan
44 = Bahamas
48 = Bahrain
50 = Bangladesch
52 = Barbados
112 = Belarus
56 = Belgium
248 = Åland Islands
84 = Belize
204 = Benin
60 = Bermuda
64 = Bhutan
68 = Bolivia
535 = Caribbean Netherlands
70 = Bosnia and Herzegovina
72 = Botswana
76 = Brasil
74 = Bouvet Islands
92 = British Virgin Islands
96 = Brunei
86 = British Indian Ocean Territory
100 = Bulgaria
854 = Burkina Faso
104 = Burma
108 = Burundi
116 = Cambodia
120 = Cameroons
124 = Canada
132 = Cape Verde
136 = Cayman Islands
140 = Central African Republic
148 = Chad
152 = Chile
156 = China (People's Republic of China)
162 = Christmas Island
166 = Cocos Islands
170 = Colombia
174 = Comoros
178 = Republic of the Congo
180 = Democratic Republic of the Congo
184 = Cook Islands
188 = Costa Rica
384 = Côte d'Ivoire

191 = Croatia
192 = Cuba
531 = Curaçao
196 = Cyprus
203 = Czech Republic
208 = Denmark
262 = Djibouti
212 = Dominica
214 = Dominican Republic
626 = East Timor
218 = Ecuador
818 = Egypt
222 = El Salvador
226 = Equatorial Guinea
232 = Eritrea
233 = Estonia
231 = Ethiopia
238 = Falkland Islands
234 = Faroe Islands
583 = Federated States of Micronesia
242 = Fiji
246 = Finland
250 = France
254 = French Guiana
258 = French Polynesia
260 = French Southern Territories
266 = Gabon
270 = Gambia
268 = Georgia
276 = Germany
288 = Ghana
292 = Gibraltar
300 = Greece
304 = Greenland
308 = Grenada
312 = Guadeloupe
316 = Guam
320 = Guatemala
831 = Guernsey
324 = Guinea
624 = Guinea-Bissau
328 = Guyana
[...]
-1 = No answer
-2 = sonstige Texteingabe
-9 = nicht beantwortet
SD01s Land (weltweit, in de+en) (offene Eingabe)
Offene Texteingabe

16. Would you like to comment this questionnaire, or would you like to add information for us to better understand your answers?

Do you think, this questionnaire needs improvement? Did you feel some question were unclear, or did you feel unpleasent answering specific questions? Please leave us notes.

	<input type="checkbox"/> I do not want to leave any comment.
--	--

SD04_01 [01]
Offene Texteingabe
SD04_01a [01]: I do not want to leave any comment.
1 = nicht gewählt
2 = ausgewählt

Thank you for completing this questionnaire!

I would like to thank you very much for helping me.

Your answers were transmitted, you may close the browser window or tab now.

Best regards

Karina Ghilea-Trummer, MA

University of Vienna

Institute for Business Decisions and Analytics

Alumna of the Centre for Translation Studies

Möchten Sie in Zukunft an interessanten und spannenden Online-Befragungen teilnehmen?

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie Ihre E-Mail-Adresse für das SoSci Panel anmelden und damit wissenschaftliche Forschungsprojekte unterstützen.

E-Mail:

Die Teilnahme am SoSci Panel ist freiwillig, unverbindlich und kann jederzeit widerrufen werden.

Das SoSci Panel speichert Ihre E-Mail-Adresse nicht ohne Ihr Einverständnis, sendet Ihnen keine Werbung und gibt Ihre E-Mail-Adresse nicht an Dritte weiter.

8/25/2020

Variablenansicht MA (interpretinginnegotiations) 25.08.2020, 11:57

Sie können das Browserfenster selbstverständlich auch schließen, ohne am SoSci Panel teilzunehmen.

[Karina Ghilea-Trummer, MA](#), University of Vienna – 2020

Unmittelbare Adressatinnen der Umfrage

Adressatin		Zahl der Mitglieder	Art d. Mitglieder	Land	Organisation	Link zu den Infos	Stand	Anmerkungen
UNIVERSITAS Austria – Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen	internes Mitglieder forum	600	davon 396 Dolmetscherinnen	AT	Berufsverband	https://www.universitas.org/de/ueber-uns/	Apr.20	826 Mitglieder: Davon sind 630 ordentliche Mitglieder, 11 Ehrenmitglieder, 29 FreundInnen des Verbandes und 156 Jungmitglieder. Davon wiederum sind 561 ÜbersetzerInnen und 396 DolmetscherInnen.
UNIVERSITAS Austria Jungmitglieder	FB-Gruppe	170	Jungmitglieder u. teilw. ehem. Jungmitglieder	AT	Berufsverband	https://www.facebook.com/groups/191760304518225/	Apr.20	
Solidarity Interpreting	FB-Gruppe	4 255	gemischt	International	FB-Gruppe	https://www.facebook.com/groups/abelistas/	Apr.20	

Übersetzer/Dolmetscher Jobbörse DE,EN,FR,ES,IT,NL,RU,BG,KR,SR,MK, ...	FB-Gruppe	4 000	gemischt	International	FB-Gruppe	https://www.facebook.com/groups/847333502000523/	Apr.20	
ÖVGD – Österreichischer Verband der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Dolmetscher	k. A.	535	k. A.	AT	Berufsverband	https://www.gerichtsdolmetscher.at/Menu/OEVGD/Allgemeines	Apr.20	
ÖGSDV – Österreichischer Gebärdensprach-DolmetscherInnen- und ÜbersetzerInnen-Verband	k. A.	120	k. A.	AT	Berufsverband	http://www.oegsdv.at/web/was-ist-der-oegsdv/	Apr.20	
AIIC – Region Österreich – Association Internationale des Interprètes de Conférence Internationaler	k. A.	60	k. A.	AT	Berufsverband	http://aiic.at/	Apr.20	

Verband der Konferenzdolmetscher								
ITI – The Institute of Translation and Interpreting	Online-Newsletter	300	k. A.	UK	Berufsverband	https://www.iti.org.uk/	Apr.20	ca. 3000 Mitglieder aber nur ca. 10% dieser sind DolmetscherInnen
ATICOM – Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher	k. A.	200	k. A.	DE	Berufsverband	https://aticom.de/aticom-stellt-sich-vor/	Apr.20	

Mittelbare Adressatinnen – die Bremer Runde

Die gegenständliche Umfrage wurde durch die amtierende Präsidentin der UNIVERSITAS Austria, Mag. Dagmar Jenner, MA, an die „Bremer Runde“ weitergeleitet. Die Bremer Runde ist ein Treffen von zwölf Übersetzerinnen- und Dolmetscherinnenverbänden aus Deutschland, Österreich, Belgien und der Schweiz, das zwei Mal im Jahr stattfindet (vgl. ATICOM – Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher). Eine explizite Rückmeldung kam dabei lediglich von ATICOM – Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher (Deutschland, ca. 200 Mitglieder)¹¹.

Verbände für Übersetzen und Dolmetschen in Belgien:

Chambre belge des traducteurs et interprètes (Übersetzer: 373*; Dolmetscher: 109*, Zahlen aus dem Jahr 2015, *Einige Mitglieder gehören beiden Kategorien an)

Verbände für Übersetzen und Dolmetschen in Deutschland:

- ADÜ Nord (Assoziierte Dolmetscher und Übersetzer in Norddeutschland)
- BDÜ (Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer, nach Bundesländern organisiert)
- DGÜD (Deutsche Gesellschaft für Übersetzungs- und Dolmetschwissenschaft)
- DVÜD (Deutscher Verband der freien Übersetzer und Dolmetscher)
- TEKOM (Deutscher Fachverband für technische Kommunikation und Informationsentwicklung)
- VbDÜ (Verein öffentlich bestellter und beeidigter Dolmetscher und Übersetzer Bayern)
- VdÜ (Verband deutschsprachiger Übersetzer literarischer und wissenschaftlicher Werke)
- VÜD (Verband der Übersetzer und Dolmetscher)

¹¹ ATICOM – Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher: <https://aticom.de/aticom-stellt-sich-vor/>

- VVU (Verband der der allgemein beeidigten Verhandlungsdolmetscher und öffentlich bestellten Urkundenübersetzer in Baden-Württemberg)

Verbände für Übersetzen und Dolmetschen in Österreich:

- ÖVGD (Österreichischer Verband der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Dolmetscher)
- UNIVERSITAS (Universitas Austria – Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen)

Verbände für Übersetzen und Dolmetschen in der Schweiz:

ASTTI – Association suisse des traducteurs, terminologues et interprètes | Schweizerischer Übersetzer-, Terminologen- und Dolmetscher-Verband

(für diese Übersicht über die Verbände für Übersetzen und Dolmetschen vgl. Clanget)