



Kollegialität wie ich sie verstehe

Fujiko SEKIKAWA
Konferenzdolmetscherin aiic⁽¹⁾

Regel 1

Äußere dich in Anwesenheit eines Kunden nie negativ über einen Kollegen.

Weil ich gerne Gelegenheiten wahrnehme, Kollegen anderer Sprachkombinationen kennen zu lernen, nehme ich gelegentlich an einem Weiterbildungsseminar des Bundesverbandes für Dolmetscher und Übersetzer (BDÜ) teil.

Während eines Seminars kam die Diskussion auf, wie man sich zu verhalten hätte, wenn man mit einem völlig fremden Kollegen zusammen in einer Kabine arbeitet und sich dabei herausstellt, dass dieser sprachlich überhaupt nicht in der Lage ist, professionell zu arbeiten.

Unter den vielen Beispielen, die geschildert wurden, möchte ich einen Fall eines Kollegen wiedergeben: Er wurde von einem Kunden zu einem Simultaneinsatz bestellt, bei dem ihm ein Dolmetscher als Kabinenpartner zur Seite gestellt wurde, den er nicht kannte. Vor der Veranstaltung hatten sie sich die vorliegenden schriftlichen Beiträge untereinander aufgeteilt, um sich effizienter vorbereiten zu können. Als die Veranstaltung begann, stellte der Kollege fest, dass sein Kabinenpartner keinen blassen Schimmer vom Simultandolmetschen hatte. Da es sich um zwei (männliche) Dolmetscher handelte und die Zuhörer anhand der Stimmen nicht unterscheiden konnten, welcher der beiden Dolmetscher gerade im Einsatz war, ging der Kollege – um sich selbst abzusichern – jedes Mal demonstrativ aus der Kabine, wenn sein Kabinenpartner an der Reihe war.

Als ich diese Geschichte gehört habe, habe ich mir überlegt, wie ich selbst in einem derartigen Fall reagiert hätte. Zum Glück habe ich bis jetzt noch nie eine derart extreme Situation erleben müssen. In einer derartigen Situation wäre ich selbst wohl in der Kabine geblieben, um den völlig aufgeschmissenen Kabinenpartner soweit es irgend geht zu helfen. Allerdings ist es fraglich, ob ihm in einer derartigen Lage unterstützende Notizen überhaupt hätten helfen können.

Auf besagtem Seminar habe auch ich über einen Fall berichtet, in den ich selbst involviert war: Einmal habe ich mit einem mir unbekanntem Kollegen zusammengearbeitet. Normalerweise gehe ich ein derartiges Risiko nicht ein. Da mir der Kunde jedoch versichert hatte, dass er mit diesem Kollegen jahrelang nur gute Erfahrungen gemacht hätte, habe ich mich auf den Auftrag eingelassen. Es ging um eine unilateral-simultane Verdolmetschung, bei der ausschließlich in die – aus Sicht des Kunden – fremde Sprache gedolmetscht werden sollte. Als die Veranstaltung begann, stellte ich fest, dass der Kollege zwar pausenlos redete, aber sprachlich wie inhaltlich keinesfalls die Maßstäbe der Professionalität erfüllte. Der Kunde, der dieser Sprache nicht mächtig war, hat lediglich verfolgen können, dass der Kollege kontinuierlich redet und war damit zufrieden gewesen. Vom Standpunkt der Kollegialität konnte ich aber dem Kunden die Diskrepanz von Anschein und Realität der Leistung des Kollegen nicht mitteilen. Schließlich lebt der Kollege von dem

1. Association Internationale des Interprètes de Conférence: www.aiic.net

Einkommen, das er als Dolmetscher verdient.

Auf meine Schilderung hin vertrat der Referent des Seminars folgende Position: Kollegialität sollte nicht nur einem bestimmten Kollegen gegenüber gelten, sondern vor allem auch gegenüber der gesamten Zunft. Wenn schlechte Dolmetscher auf dem Markt arbeiten, nehmen sie guten Dolmetschern, die ebenfalls von ihrem Einkommen als Dolmetscher zu leben haben, die Aufträge weg. Ich hätte also den Kunden, der selbst nicht in der Lage war, die Qualität in einer für ihn fremden Sprache zu beurteilen, über die tatsächliche Situation aufklären müssen.

Kollegialität nicht nur gegenüber einem einzelnen Kollegen, sondern auch und vor allem der eigenen Zunft gegenüber – diese Sichtweise war mir zwar bekannt, allerdings nicht in dieser Schärfe und mit dieser Konsequenz. Von der Position des Referenten habe ich gelernt, dass es leider auch Kollegen geben kann, die die Bezeichnung „Kollege“ nicht verdienen, weil sie einfach noch nicht den Stand der Professionalität erreicht haben bzw. diesen – aus den unterschiedlichsten Gründen – auch nie erreichen werden.

Zum eingangs berichteten Fall des Kollegen, der immer dann aus der Kabine gegangen ist, wenn sein unprofessioneller Kabinenpartner an der Reihe war, meinte beispielsweise ein weiterer Seminarteilnehmer, dass er es gegenüber dem völlig inkompetenten Dolmetscher für angebracht und fair gehalten hätte, wenn man ihm seine Mängel mitgeteilt hätte, damit dieser sich über die Notwendigkeit einer entsprechenden Fortbildung hätte klar werden können. Ferner hätte man auch dem Kunden mitteilen müssen, dass der Kabinenpartner nicht professionell gearbeitet hätte. Dies geböte auch die Fairness gegenüber den anderen professionellen Kollegen sowie gegenüber dem Kunden.

Denjenigen Kollegen gegenüber, die dieses hohe Maß an Fairness aufbringen, möchte ich meine uneingeschränkte Bewunderung und Respekt zollen.

Ich selbst kann jedoch dieses Maß an Fairness nicht aufbringen, weil ich Mitleid – vielleicht auch ein falsch verstandenes Mitleid – mit dem völlig inkompetenten Dolmetscher hätte. Wohl wissend, dass ich mich vielleicht in Augen einiger Kollegen unfair verhalte, möchte ich in solchen Fällen doch an meinem Grundsatz festhalten, mich niemals gegenüber dem Kunden über die Schwächen und Unzulänglichkeiten von Kollegen zu äußern.

Regel 2

Korrigiere nie einen Kollegen in Anwesenheit eines Kunden.

Einmal hatte ich mit einem Kollegen einen Konsekutiveinsatz. Es handelte sich um eine Informations- bzw. Lehrveranstaltung, bei der etwa acht deutsche Herrschaften acht japanischen Herrschaften gegenüber saßen um deren Fragen zu beantworten. Da es sich um eine ganztägige Arbeit und einen komplizierten Sachverhalt handelte, wurden zwei Dolmetscher bestellt. Mein Kollege und ich saßen auf der deutschen Seite nebeneinander, so dass wir uns gegenseitig Notizen machen konnten. Leider klappte die Zusammenarbeit nicht wie erwartet. So fing mein Kollege beispielsweise ein Gespräch mit seinem Tischnachbarn an, wenn ich mit dem Dolmetschen an der Reihe war. (a) Machte er mir keine Notizen, und (b) störte er mich zudem akustisch, da ich durch sein Gespräch die Wortmeldungen des Redners am Ende des langen Tisches nur schwer verstehen konnte. Als ich meinen Part des Dolmetschens beendet hatte und das Mikrofon an meinem Kollegen weitergab, übernahm er mit einer Zusammenfassung von meinem Part, den ich gerade gedolmetscht hatte. Ich verstand nicht, was er damit bezwecken wollte, denn er sagte genau das Gleiche, was ich bereits gesagt hatte – ohne irgendwelche Ergänzungen oder Korrekturen. Wenn ich etwas falsch gedolmetscht haben sollte, dann hätte er mir das per Notiz mitteilen können, und zwar während ich dolmetsche, damit ich mich selbst hätte korrigieren können. Auch für diesen Zweck sitzen wir nebeneinander.

Das Korrigieren eines Kollegen ist an sich nicht falsch. Es geht aber darum, wie und wann man es macht. Bei einem Konsekutiveinsatz, bei dem ich mit einem mir fremden Kollegen in der „Ministerialsitzordnung“ – jede Seite bringt seinen eigenen Dolmetscher mit und der Dolmetscher dolmetscht ausschließlich den Redner seiner eigenen Seite – zusammengearbeitet habe, habe ich erlebt, dass dem mir gegenüber-sitzenden Dolmetscher ein Wort nicht einfiel. Ich habe so lange gewartet, bis sein suchender Blick mich traf und daraufhin habe ich ihm über den Tisch das fehlende Wort zugeflüstert. Ich bilde mir ein, dass ich in diesem Fall korrekt gehandelt hätte. Als ich noch jünger war, ist mir nämlich einmal das Gegenteil passiert: Mir fiel auf Anhieb die Übersetzung eines Begriffes nicht ein, so dass ich mich mit einer Umschreibung gerettet habe. Daraufhin hat der Kollege auf der anderen Seite des Tisches mit einem hämischen Gesichtsausdruck das richtige Wort laut hinausposaunt. Damals habe ich mir vorgenommen, mit keinem Kollegen derartig zu verfahren.

Ein anderes, ebenso unerfreuliches Erlebnis hatte ich mit einem Kollegen nach einem Simultaneinsatz. Der Kollege war der Ansicht, dass ich etwas falsch gedolmetscht hätte. Gerade in diesem Falle war ich jedoch davon überzeugt, dass meine Verdolmetschung richtig war. Während der Mittagspause kam der Kollege zu mir und sagte: „Ich war für dich bei den Kunden und habe das, was du vorhin falsch gedolmetscht hast, berichtet.“

Das Verhalten der hier angeführten drei Kollegen ist aus meiner Sicht durchweg unkollegial. Einige Kollegen sagten mir bei ähnlichen Fällen, dass sie mit ihrem Verhalten ausschließlich an das Wohl des Kunden gedacht hätten. Wieder andere meinten, dass es doch für mich vom Nutzen sei, wenn sie mich verbesserten. Ich kann diesen Argumentationen wenig abgewinnen, weil sie für mich eher nach Ausreden für unkollegiales Verhalten klingen. Mein Eindruck war, hier wollte man sich auf Kosten eines Kollegen selbst beim Kunden profilieren. Ich bin der Ansicht, dass man die Kollegialität gegenüber den Kollegen über die Verantwortung gegenüber den Kunden stellen sollte.

Regel 3

Dennoch: Korrigiere einen Kollegen, damit er nicht den gleichen Fehler wiederholt.

Das Korrigieren eines Kollegen ist an sich wünschenswert. Gute Kollegen sollten sich gegenseitig korrigieren, damit sie sich beide in ihren Leistungen steigern können.

Bei einer simultan zu verdolmetschenden Veranstaltung wurde das Wort „Leitplanke“ als eine Metapher benutzt. Ich wusste auf Anhieb, wie das Wort im Japanischen lautet, so dass ich es mit Inbrunst und Überzeugung verwendete. Daraufhin schrieb mir mein Kabinenpartner als Notiz ガード (gādo, aus dem Englischen *guard* = Schutz) auf. Als ich darauf nicht reagierte, schrieb er noch 堅める (*katameru* = befestigen) hinzu. Da ich nicht verstand, worauf er hinaus wollte, habe ich die gesamte Zeit weiterhin „mein“ Wort benutzt, von dessen Richtigkeit ich mehr als überzeugt war. Nach der Veranstaltung frage mich dieser Kollege: „Weißt du denn, worüber du gesprochen hast?“ Ich antwortete: „Na klar, über die Leitplanke.“ „Nein, du hast die ganze Zeit über das Miederhöschen gesprochen.“ Irgendwie hatte ich die Wörter ガードレール (*gādorēru*, aus dem Englischen *guardrail* = Leitplanke) und ガードル (*gādorū*, aus dem Englischen *girdle* = Miederhöschen) durcheinander gebracht. Ich war dem Kollegen sehr dankbar, dass er mich auf diesen peinlichen Fehler hingewiesen hat, denn diesen Fehler möchte ich wahrlich nicht noch einmal wiederholen.

Als ich noch eine Berufsanfängerin war, habe ich fast jedes Wort nachgeschlagen. Beispielsweise wusste ich nicht einmal, wie das japanische Wort für Leitzins lautet, so dass ich es in einem Lexikon nachgeschlagen habe: 公定歩合. Noch Jahre später habe ich von diesem einen Mal Nachschlagen gelebt. In vielen Veranstaltungen, habe ich in Zusammenarbeit mit den unterschiedlichsten Kollegen, dieses Wort benutzt. Bis eines Tages – Jahre später – ein junger Kollege mich nach meinem Simultaneinsatz fragte,

welches japanisches Wort ich für den Leitzins benutzt habe. Ich schaute ihn entsetzt an, weil ich dachte: Das kann doch nicht sein, dass er dieses Wort nicht kennt. Deshalb sagte ich belehrend: コウテイホゴウ (*kōteihogō*). Der Kollege war nett und hat mich nicht ausgelacht. Statt dessen hat er mir die richtige Lesart コウテイブアイ (*kōteibuai*) beigebracht. Das nenne ich eine echte Kollegialität. Gleichzeitig war ich enttäuscht über die vielen Kollegen, die mich zigmal haben *kōteihogō* sagen hören und mich nie verbessert haben.

Einige Kollegen scheinen der Ansicht zu sein, dass Kollegen nur Rivalen und Konkurrenten seien und es deshalb besser sei, wenn die Kollegen bzw. die Konkurrenz auf ihrem jetzigen jeweiligen Niveau verblieben. Ich teile diese Ansicht nicht. Der Berufsstand Dolmetscher muss sich vor allem auch in seiner Gesamtheit weiterentwickeln. Nur dann nämlich erhöhen wir als einzelne Dolmetscher auch unsere Attraktivität im Markt. Deshalb sollten wir uns gegenseitig verbessern. Wichtig dabei ist, dass die Korrekturen (a) in Abwesenheit des Kunden erfolgen, und (b) dass sie „sinnvoll“ und „weiterführend“ sind. Ein Besserwisserisches „Da hast du dir aber einen tollen Fehler geleistet!“ bringt keinen weiter. Man sollte den Fehler verständlich beschreiben und gleichzeitig eine Korrektur oder einen Lösungsansatz mitliefern. Ich schätze mich glücklich, dass ich mit Kollegen zusammenarbeiten kann, die mich in dieser Form unterstützen.

Wichtig war dabei auch, dass sie mich nicht während des Einsatzes korrigiert haben, sondern nach dem Einsatz. Obwohl man mir psychische Stärke nachsagt, wäre ich in diesem Fall doch ziemlich geknickt gewesen, hätte ich mitbekommen, dass ich in einem Saal voll hochrangiger männlicher Persönlichkeiten, fortwährend über Miederhöschen geredet habe.

Beim Korrigieren ist es ferner wichtig, dass es sich um ein „Miteinander“ und einer „Gegenseitigkeit“ handelt. Die Devise sollte lauten: „Korrigieren und korrigieren lassen.“ Korrigieren darf keine Einbahnstraße sein.

Regel 4

Merke: Dein Kunde hat dich engagiert, nicht der Redner.

Am Veranstaltungsort verteile ich ungern meine Visitenkarte, wenn ich über eine Agentur engagiert worden bin. Wenn die Redner nach meiner Kontaktadresse fragen, verweise ich sie auf die Agentur. Auch dies zählt nach meiner Ansicht nach zur Kollegialität bzw. Loyalität gegenüber dem Kunden. Schwierig wird es, wenn japanische Referenten mit einer Visitenkarte zwischen den Händen zu mir kommen, um sich vorzustellen. In Japan gilt der Grundsatz, bei der Vorstellung gegenseitig seine Visitenkarten auszutauschen. Früher habe ich mich in einer derartigen Lage damit herausgeredet, dass ich meine Visitenkarten gerade nicht zu Hand hätte. Dieses Verhalten zeugt aber nicht nur im japanischen Kontext von Unprofessionalität. Manchmal ist es schwierig, kollegial und gleichzeitig professionell zu sein.

Auch bzw. gerade im Vorfeld einer Veranstaltung darf man den Kunden nicht übergehen. Normalerweise wird man nicht direkt von einem Redner engagiert, sondern von einer Agentur, einem Unternehmen oder einer Behörde. Wenn ich Fragen an den Redner habe, so stelle ich diese Frage über den Kunden, damit er sie an den Redner weiterleitet. Oder ich frage den Kunden, ob ich mich direkt mit dem Redner in Verbindung setzen darf. Den Kunden einfach zu übergehen, zeugt nicht nur von schlechten Manieren, sondern kann auch zu einer Störung des Vertrauensverhältnisses zwischen Kunden und Dolmetscher führen.

Ich möchte hinzufügen, dass die oben genannten „*do nots*“ nicht nur in Anwesenheit eines Kunden, sondern selbstverständlich auch in Anwesenheit eines Redners ihre Gültigkeit haben. Niemals sollte also in Anwesenheit eines Redners oder eines Zuhörers der Kollege schlecht gemacht oder korrigiert werden.

Regel 5

Stelle den Kollegen noch über den Kunden.

Selbstverständlich sollte sein, dass man immer sämtliche Unterlagen, die man vom Kunden erhält, auch seinem Kollegen weitergibt, falls dieser sie nicht ebenfalls direkt vom Kunden erhalten hat. Dem Kunden gegenüber sollte man die Notwendigkeit, dass alle Dolmetscher über alle Informationen verfügen müssen, erläutern und auf die ohnehin vorhandene Geheimhaltungspflicht der Dolmetscher hinweisen. Kollegen, die mir sagen: „Ich konnte dir die Unterlagen nicht geben, weil der Kunde auf Geheimhaltung besteht.“ stellen für mich die personifizierte Unkollegialität dar.

Genauso wenig mag ich Kollegen, die sich alle erdenkliche Mühe geben, heimlich mit den Kunden oder den Rednern einer Veranstaltung zu reden. Ich bin insofern unprofessionell, als ich selbst mich scheue, mit fremden Menschen zu sprechen. Deshalb bin ich nicht erpicht darauf, von mir aus Kunden oder Redner anzusprechen. Ich akzeptiere jedoch, wenn ein Kollege den Redner eigenständig anspricht, insbesondere dann, wenn ein Kollege das Redemanuskript eines Redners haben möchte. Allerdings stört es mich immens, wenn ein Kollege ohne ersichtlichen Grund mit den Kunden oder Redner gesprochen hat und mich hinterher mit fadenscheinigen Erklärungen von der Notwendigkeit seines Handelns zu überzeugen sucht: „Der Kunde wollte mit mir alleine sprechen.“ „Ich kenne den Redner von früher und deshalb wollte ich nur Hallo sagen.“ „Du warst gerade nicht da, als der Veranstalter mit uns sprechen wollte.“ – Lügen haben kurze Beine. In vielen Fällen habe ich im Nachhinein erfahren, dass der Kunde mit allen Dolmetschern sprechen wollte, oder der Kollege den Kunden gar nicht kannte. Wenn der Kollege ein Bedürfnis hat, in meiner Abwesenheit mit dem Kunden oder Redner zu sprechen, dann solle er es frei heraus sagen. Eigentlich bin ich immer dafür dankbar, wenn er die für mich schwierige Aufgabe des „sich mit den Kunden oder Redner gut stellen“ übernimmt.

Regel 6

Bedanke dich bei deinen Kollegen, wenn er dir einen Auftrag vermittelt hat.

Sich bei einem Kollegen zu bedanken, wenn dieser einem einen Auftrag vermittelt, gehört zur Kategorie Höflichkeit als auch zur Kategorie Professionalität. Man kann sich unmittelbar nach Erhalt einer Anfrage beim Kollegen bedanken oder auch damit warten, bis der Auftrag zustande kommt bzw. nicht zustande kommt. Spätestens nach Durchführung des Auftrages sollte man ein Dankeschreiben aufsetzen, evtl. mit einem kurzen Bericht über den Einsatz – natürlich im Rahmen der Geheimhaltungspflicht.

Wenn ich einen Auftrag über eine Agentur erhalte, und wenn dann am Tag des Einsatzes kein Vertreter dieser Agentur vor Ort anwesend war, schreibe ich immer – getrennt von meiner Rechnung – einen kurzen Bericht über den Einsatz, auch wenn die Agentur diesen von sich aus nicht angefordert haben sollte.

Regel 7

Nimm einem Kollegen nie dessen Auftrag oder Kunden weg.

Seit ich diesen Beruf ausübe, ist es für mich eine Selbstverständlichkeit, dass ich einem Kollegen nie eine Arbeit oder einen Kunden wegnehme. Wenn ich beispielsweise eine Anfrage erhielt, von der ich zufällig wusste, dass ein Kollege diese Arbeit im Vorjahr durchgeführt hatte, habe ich diesen Auftrag nicht angenommen. Nicht nur weil ich mich kollegial verhalten wollte, sondern auch – um ganz ehrlich zu sein – weil ich mich, sollte er es jemals erfahren, vor dem Zorn des Kollegen fürchtete.

Im Prinzip verhalte ich mich nach fast 20 Jahren Berufsleben nicht anders. Ich versuche nach Möglichkeit, keinen Auftrag anzunehmen, bei dem ich weiß, dass ein anderer Kollege ihn in den vergangenen Jahren übernommen hatte. Hierbei geht es nicht nur um Kollegialität. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass ein

Dolmetscher beim zweiten Einsatz zum gleichen Thema oder gleichen Kunden besser ist, als beim ersten Einsatz. Er kennt sich nicht nur im Vokabular aus sondern verfügt über das Hintergrundwissen, das man nur während eines Einsatzes erhalten kann. Deshalb bin ich der Meinung, dass es auch im Interesse des Kunden liegen müsste – und es eigentlich in seinem Eigeninteresse seine Aufgabe sein müsste – einen Dolmetscher für ein bestimmtes Gebiet „heranzuziehen“.

Allerdings weiß ich auch nicht immer „zufällig“ über die vergangenen Aufträge meiner Kollegen Bescheid und kann dadurch – ungewollt – einen Auftrag annehmen, den früher ein anderer Kollege innehatte.

Es gibt aber auch Fälle, in denen der Kunde ganz bewusst einen anderen Dolmetscher sucht. Wenn er beispielsweise eine Veranstaltung in München mit einem Münchner Kollegen durchgeführt hatte, diese Veranstaltung aber nun in Hamburg plant, ist es aus finanzieller Sicht des Kunden mehr als selbstverständlich, einen Hamburger Kollegen zu engagieren. Sollte man als Hamburger Dolmetscher auf den Münchner Kollegen verweisen? Würden alle Hamburger Kollegen da mitziehen? Würde der Münchner Kollege im umgekehrten Fall auf den Hamburger Kollegen verweisen? Vom professionellen kollegialen Standpunkt her und auch im Interesse des Kunden – weil wie bereits erwähnt, der zweite Einsatz in der Regel besser ausfällt als der erste Einsatz – sollten all diese Fragen mit „ja“ beantwortet werden. Die Realität im Berufsalltag sieht aber leider oft anders aus.

Wie sieht es aus, wenn es dem Kunden nicht nur um Kostenfaktoren geht? Ein Beispiel aus meinem Berufsleben: Während ein potentieller Kunde mich über meine Verfügbarkeit erkundigt hatte, habe ich bemerkt, dass der Kunde in der Vergangenheit einen anderen Kollegen engagiert hatte. Deshalb habe ich ihn gefragt, ob er denn diesen Kollegen bereits angesprochen hätte. Wenn dieser den Auftrag aus irgendeinem Grund abgesagt haben sollte, dann würde ich ihn gerne übernehmen. Daraufhin teilte mir der potentielle Kunde mit, dass er mit dem Kollegen nicht ganz zufrieden gewesen war und deshalb auf der Suche nach einem anderen Dolmetscher sei.

Eine schwierige Situation: (a) Der Kunde möchte für sein Geld eine bessere Leistung einkaufen. (b) Ich möchte meinen Kollegen rechtfertigen, zumal ich davon ausgehe, dass sich jeder Dolmetscher bei dem zweiten Einsatz steigern kann. (c) Ich möchte jedoch auch nicht Gefahr laufen, dass der potentielle Kunde den gleichen oder einen anderen deutsch-japanischen Dolmetscher engagiert und wiederum nicht die Leistung erhält, die er erwartet und deshalb künftig nur noch mit englisch-japanischen Dolmetschern arbeitet. Das freie Marktprinzip von Angebot und Nachfrage versus Kollegialität und berufsständisches Bewusstsein stellt für mich nach wie vor einen unlösbare Konflikt dar. Deshalb kann ich nur von Fall zu Fall entscheiden.

Regel 8

Übernehme nie von einem Kollegen, wenn er dir nicht selbst das Mikrofon übergibt.

Ein ausschließlich in Japan arbeitender Kollege sagte mir einmal, dass es in Japan beim Simultan-dolmetschen Usus sei, das Mikrofon dem Kabinenpartner wegzunehmen, wenn man den Eindruck erhält, dass dieser ermüdet sei. Hier in Deutschland stellt dieses Verhalten ein absolutes Tabu dar. Wir warten, bis uns der Kollege freiwillig sein Mikrofon abgibt. Wenn wir allerdings in die Situation kommen sollten, in Japan simultan zu dolmetschen, dann sollten wir die Dolmetscher vor Ort fragen, wie sie die Mikrofonübergabe handhaben wollen.

Regel 9

Übergebe das Mikrofon deinem Kollegen, denn du arbeitest nicht alleine.

Beim Konsekutivdolmetschen bei einer Ministerialsitzordnung müssen sich die Dolmetscher nicht den Kopf zerbrechen, wie sie sich abwechseln, denn die Regel lautet, dass jeder Dolmetscher „seinen“ Kunden zu dolmetschen hat, unabhängig davon, wie viel oder wenig sein Kunde redet. Wenn man Pech hat, redet sein eigener Kunde die ganze Zeit, oder auch gar nicht. Das ist aber eine Situation, die wir Dolmetscher weder beeinflussen können noch dürfen.

Einmal hatte ich das Pech, dass an einem runden Tisch nur ein Sitz für den Dolmetscher vorgesehen war und sich der Dolmetscher der anderen Seite bereits den Stuhl für sich eingenommen hatte. Zum Glück war dieser Kollege so umsichtig und hat – als mein Kunde anfing zu reden – mich per Augenkontakt gefragt, ob ich dolmetschen wolle bzw. könne. So habe ich meinen Einsatz im Stehen absolviert. Ich bin dem Kollegen wegen seiner Kollegialität sehr dankbar. Denn hätte ich damals nicht gedolmetscht, hätte sich mein Kunde bestimmt gefragt, weshalb er mich überhaupt engagiert hat.

Beim Simultandolmetschen sollten sich die Kollegen vorher absprechen, wann und wie man sich abwechselt. Wenn man beispielsweise bespricht, dass man sich alle 20 Minuten abwechselt, sollte man dies trotzdem nicht allzu apodiktisch handhaben. Wir sollten auch an die Zuhörer denken und deshalb nicht rigoros nach genau 20 Minuten das Mikrofon abgeben, wenn man gerade dabei ist, einen Absatz, einen zusammenhängenden Gedankengang oder ein Set von Q & A zu dolmetschen. Der übernehmende Dolmetscher sollte ebenfalls an die Zuhörer denken und sich nicht ärgern, wenn sein Partner statt 20 Minuten doch nur 18 Minuten oder gar 22 Minuten gedolmetscht hat.

Einige Kollegen haben die Angewohnheit, unabhängig von den getroffenen Absprachen, das Mikrofon nach ihrem eigenen Rhythmus zu übergeben. Da man nie von einem Kollegen das Mikrofon wegnehmen darf, sitze ich bei einem Einsatz mit derartigen Kollegen die ganze Zeit quasi auf Abruf, weil ich nie vorhersagen kann, wann er mir das Mikrofon zu überreichen gedenkt. Ich hatte einmal mit einem Kollegen zusammengearbeitet, der über zwei Stunden lang das Mikrofon für sich in Anspruch nahm, mir das Mikrofon für 15 Minuten überließ und es dann wieder an sich riss. Ein anderer Kollege pflegte sich zurückzulehnen, wenn er Pause machen wollte, ohne dabei sein Mikrofon auszuschalten. Da man nie das Mikrofon eines Kollegen abschalten darf, musste ich jedes Mal seine Räuspertaste drücken und fragen, ob ich denn übernehmen solle, worauf er gnädig nickte. Ein weiterer Kollege wiederum, dessen Japanisch nicht ganz einwandfrei war, fragte mich nach seiner längeren Dolmetschphase beim eingeschalteten Mikrofon: 「あなた、やりたいですか」 (*anata yaritai desuka*). Ich hoffe, dass ihm die Obszönität seiner Worte (im Japanischen klingt es etwa wie: Wollen Sie ficken?) nicht wirklich bewusst war, sondern er eigentlich fragen wollte, ob ich übernehmen wolle.

Regel 10

Innerstädtische Kollegen vor außerstädtische, Freiberufler vor Angestellten

Ein weiteres Element der Kollegialität, das ich von einem Kollegen vor meiner eigenen Kollegengeneration gelernt habe, lautet, dass man in erster Linie mit Kollegen vor Ort arbeiten soll. Man soll also keinen Kollegen aus einer anderen Stadt rufen, wenn in der gleichen Stadt ein professioneller Kollege tätig ist. Dieser Regel kann ich nur zustimmen, denn schließlich ist es sicherlich auch im Sinne des Kunden, unnötige Reisekosten für die Dolmetscher zu vermeiden.

Schwierig wird es, wenn beispielsweise in meiner Stadt nur Dolmetscher tätig sind, die eigentlich noch nicht das Niveau eines professionellen Konferenzdolmetschers erreicht haben und dies aber sich selbst nicht eingestehen wollen oder können, oder nur solche, die zwar professionelle Konferenzdolmetscher sind,

aber mit denen die Chemie nicht stimmt oder die eine andere Auffassung von Kollegialität und Berufsethos haben, als ich selbst.

Ein wieder weiteres Element der Kollegialität, das ich von einem Kollegen vor meiner Generation gelernt habe, lautet, dass man in erster Linie mit freiberuflichen Kollegen arbeiten sollte und nicht mit denjenigen, die fest angestellt sind. Dem kann ich ebenfalls nur zustimmen, denn ein Festangestellter hat sein festes Einkommen inklusive Sozialabgaben, wohingegen ein Freiberufler völlig auf sich selbst gestellt ist.

Schwierig wird es, wenn der angestellte Kollege wesentlich besser ist, als der Freiberufler. Der Kunde hat das Verlangen und auch das Recht, für sein Geld den besseren Dolmetscher zu engagieren. Mir selbst würde die Arbeit leichter fallen, wenn ich mit einem guten und nicht mit einem schlechten Dolmetscher zusammenarbeite.

Gerade in meiner Sprachkombination, in der nur wenige Dolmetscher tätig sind, kann es – wie beschrieben – in manchen Fällen schwierig werden, die selbst auferlegten Richtlinien der Kollegialität in jedem Einzelfall aufrecht zu erhalten.

Regel 11

Keine Dumpingpreise!

Diesen Komplex habe ich bewusst ans Ende gesetzt, weil er im Kontext des „Berufsstandesbewusstsein“ eine wesentliche Rolle spielt.

Kollegialität gegenüber der Zunft war mir im Bezug auf Honorarverhandlungen nicht fremd. Als ich noch in Japan studiert und studentische Hilfsarbeiten geleistet hatte, sagte mir ein Student älteren Jahrganges: „Gehe nie mit deinem Preis herunter. Wenn du damit anfängst, wird früher oder später das Honorar für studentische Hilfskräfte insgesamt nach unten gehen. Die Kunden müssen erfahren, dass es einen bestimmten Preis für eine bestimmte Arbeit gibt.“

Gleiches gilt für die Zunft der Dolmetscher. Die Dolmetscher vor meiner Generation haben sich dafür eingesetzt, Arbeitsbedingungen und Honorare der Dolmetscher auf ein gewisses Niveau zu bringen. Ich möchte dieses Niveau ungeschmälert an die mir nachfolgende Generation weitergeben. Deshalb stimmt es mich jedes Mal traurig, wenn ich erleben muss, dass ein Kollege beispielsweise sagt, er sei mit seinem Honorar heruntergegangen, weil der Kunde wenig Geld hätte. In den meisten Fällen bekomme ich vorher oder währenddessen oder hinterher mit, um welchen Kunden es sich dabei gehandelt hat. Einem Kunden, der in *business class* oder sogar *first class* Interkontinentalflüge bucht, in einem Fünfsternehotel übernachtet und ein Limousinenservice mietet, nehme ich nicht ab, dass er bzw. sein Unternehmen zu wenig Geld hat. Ebenso wenig kann ich mir nicht vorstellen, dass der Kollege die Worte des Kunden für bare Münze gehalten hat und frage mich, ob in diesen Fällen nicht ein Akt kurzfristigen Eigennutzes vorliegt.

Wichtig ist, dass eine Richtlinie für die Dolmetschleistungen etabliert wird, unabhängig wie reich oder arm der Kunde ist. Kein Chirurg würde mehr Geld von einem reichen und weniger von einem armen Patienten für seine Operation verlangen. Er hat für seine jeweilige Leistung einen Einheitspreis. Gleiches sollte auch für den Beruf des Dolmetschers gelten.

Uns Dolmetschern sollte aber auch das Recht gegeben sein, für wirklich bedürftige Menschen honorarfrei zu dolmetschen. Damit möchte ich nicht die ohnehin in Japan bereits offene Tür und Tor zum sogenannten „Voluntariatsdolmetschen“ für Sportler, Musiker und Künstler weiter öffnen wollen. Woran ich denke, sind beispielsweise Minderheitsgruppen, Obdachlose oder Kriegsimmigranten. Sollten sie eine internationale Tagung veranstalten, sollten wir unsere Dienste, ähnlich wie „Ärzte ohne Grenzen“, zur Verfügung stellen können.

Regel 12

Kein Sozialdumping!

Meine Abneigung gegenüber Dumping gilt nicht nur für das Honorardumping, sondern auch für das Dumping bei den Arbeitsbedingungen. Beispielsweise eine Ein-Mann-Kabinenarbeit, die länger als 45 Minuten dauert, oder für zehn Zuhörer gleichzeitig zu „flüstern“. Oder wenn man für eine zwölfstündige Arbeit keine Überstundenzuschläge in Rechnung stellt. Oder extra Leistungen wie zusätzliche schriftliche Übersetzungen, Tonaufnahme der Dolmetscher, u. ä. nicht berechnet. Früh Morgen um 3 Uhr aufzustehen und in eine entfernte Stadt anzureisen, damit der Kunde keine Reisetagentschädigung und Übernachtungskosten zu tragen hat. Dies und alle vorgenannten Beispiele zähle ich zum Sozialdumping.

Ein Kollege hatte einen Auftrag in einer Stadt angenommen, zu der er normalerweise einen Tag vor der tatsächlichen Veranstaltung hätte anreisen müssen. Zuvor hatte ich diesen Auftrag abgelehnt, weil der Kunde meinte, er könne weder den Reisetag noch die Übernachtung bezahlen. Der Kollege hatte den Auftrag angenommen und mir gegenüber gesagt: „Ich hatte den Kunden schon mitgeteilt, dass ich an dem Termin frei habe und konnte deshalb mit ihm nicht mehr wegen den Arbeitsbedingungen verhandeln.“ Dieses Argument ist unprofessionell wie unlogisch, weil eine Terminanfrage noch kein Vertragsabschluss ist. Für mich sieht es eher nach einer Ausrede aus, um den Sachverhalt des Sozialdumpings zu kaschieren. Ferner ist dieses Verhalten ziemlich unfair gegenüber den anderen Kunden, die von sich aus Reisetagentschädigung wie auch Übernachtungsgelder anbieten. Es betrübt mich wirklich außerordentlich, dass einige Kollegen meiner Generation heute immer noch so handeln.

Für mich ist wichtig, dass jeder für sich seine eigenen Richtlinien für seine Leistungen festlegt und diese nicht abhängig von der vom Kunden behaupteten finanziellen Situation macht. Leider handeln einige Kollegen nach dem vermeintlichen Marktprinzip und leisten dem Sozialdumping Vorschub. Aus den oben genannten Gründen sollten wir Dolmetscher jedoch diesem Prinzip nicht einfach nachgeben. So viel Selbstachtung müssen wir Dolmetscher uns aus eigenem Interesse – nämlich dem Erhalt des Berufsstandes auf qualitativ hohem Niveau – leisten. Dazu gehört eben auch eine leistungsgerechte Honorierung.

Einige jüngere Kollegen tendieren dazu, ihr Honorar mit dem Argument: „Ich bin ja noch nicht so erfahren, also kann ich doch noch nicht so viel verlangen“ extrem niedrig anzusetzen. Wenn man jedoch damit einmal anfängt, macht man (a) den Markt kaputt, und (b) wird es für einen selbst schwierig, seinen Preis später nach oben zu korrigieren. Schließlich wird es (c) schwierig werden, für einen adäquaten Ersatz zu sorgen, sollte man einmal selbst einen Auftrag – beispielsweise wegen Krankheit – nicht antreten können. Denn der Kunde erwartet auch vom potentiellen Ersatzdolmetscher den niedrigeren Honorarsatz. Ein Ersatz lässt sich unter diesen Bedingungen schwerlich finden.

Der Fall (c) ist auch generell ein Argument, weshalb man sich keinesfalls unter dem Marktwert verkaufen sollte bzw. sozial *dumpen* sollte. Ich nehme zum Beispiel einen Auftrag in München an, weil alle Münchner Kollegen ausgebucht sind. Die Arbeit fängt um 9 Uhr an, weswegen ich eigentlich am Vortag anreisen müsste. Der Kunden will oder kann weder den Reisetag noch die Übernachtung bezahlen. Außerdem hätte er es gerne, wenn ich mit einem Billigflieger nach München fliegen würde. Wenn ich mir dann zwei Tage vor dem Einsatz ein Bein breche, würde ich massive Probleme haben, einen Ersatz für mich zu finden. Schlimmstenfalls müsste ich dem Kollegen, der für mich einspringt, Reisetagentschädigung, Übernachtungskosten und einen normalen Flug bezahlen.

Noch ein letztes Beispiel zum Thema Dumping. Als ich neu in diesem Beruf war, sagte mir ein Kollege, dass ich die Mehrwertsteuer auf meiner Rechnung setzen müsste; anderenfalls handele es sich um Dumping. Damals wusste ich es nicht besser, so dass ich mich den Worten des Kollegen gefügt habe. Die Umsatzsteuerfreiheit ist jedoch kein Dumping. Der Kollege, der mir damals den Rat gegeben hatte, war wohl der Ansicht, dass der Kunde nur auf die Endsumme schaut. Da aber die Privatwirtschaft die an die

Dolmetscher gezahlte Mehrwertsteuer als Vorsteuer abziehen kann, schaut sie nicht auf die Endsumme, sondern auf die Zwischensumme, die noch keine Mehrwertsteuer enthält. Nur bei gemeinnützigen und damit mehrwertsteuerfreien Institutionen – also Institutionen, die selbst keine Mehrwertsteuererstattung bekommen – könnte die Befürchtung meines Kollegen zutreffen. Aber seien wir doch ehrlich. Würden Sie lieber einen Dolmetscher engagieren, der keine Mehrwertsteuer in Rechnung stellt – also einen, der wenig arbeitet und vielleicht wenig gefragt ist – oder doch lieber einen, der sie stellt?

Damals habe ich die Lehre meines Kollegen blauäugig befolgt und habe anschließend einen Steuerberater aufgesucht, der mir bei der Steuererklärung zur Seite stehen sollte. Dieser erklärte mir, dass ich mit meinem (damaligen) Einkommen überhaupt nicht umsatzsteuerpflichtig war. Wenn man jedoch einmal auf die Umsatzsteuerfreiheit verzichtet, wird man ab diesem Zeitpunkt zwangsweise umsatzsteuerpflichtig. Es kann gerade in der beruflichen Anfangsphase zu finanziellen Nachteilen führen. Dies nur zur Information für Berufsanfänger.

Schlusswort

Berufsstand Dolmetscher – Du arbeitest nie alleine

Am Ende möchte ich herausstreichen, dass ein Dolmetscher – auch wenn es so aussehen mag, als würde er in der Welt ganz auf sich ganz alleine gestellt sein – niemals alleine arbeitet. Nicht nur beim Simultan–dolmetschen sondern auch beim alleinigen Konsekutivdolmetschen bin ich auf meinen Kollegen angewiesen. Wenn ich beispielsweise einen Auftrag angenommen habe und danach erkrankte, brauche ich jemand, der für mich kurzfristig einspringt. Wenn ich in meiner Suche nach bestimmten Fachtermini nicht erfolgreich bin, bin ich ebenfalls auf Kollegen angewiesen, die mir weiterhelfen können. Es sind Kollegen und Berufsverbände, von denen ich wertvolle Hinweise für meinen Beruf erhalte und die mich an potentiellen Kunden weitervermitteln. Deshalb sollte jeder von uns sich zur Zunft oder zum Berufsstand „Dolmetschen“ bekennen. Wir müssen gemeinsam den Markt pflegen, damit wir als Freiberufler den Kunden gegenüber eine durch qualitativ herausragende Arbeit legitimierte starke Position einnehmen können. Wir müssen zusammenarbeiten und uns gegenseitig anspornen, damit wir uns in unsere Leistung verbessern können. Deshalb zögere ich nie „meinen“ Kollegen meine Vokabularlisten zur Verfügung zu stellen, wenn sie danach fragen.

Postskriptum

Das sind meine Gedanken zur Kollegialität, wie ich sie verstehe. Ich habe versucht, sie mit möglichst vielen Beispielen anschaulich darzustellen. Dabei habe ich mich bemüht, die beteiligten Personen so diffus wie möglich darzustellen. Deshalb habe ich ausschließlich das männliche Geschlecht verwendet und auf die Erwähnung der Arbeitssprachen fast völlig verzichtet. Wenn sich dennoch jemand wiedererkennt, bitte ich um Nachsicht, da keine bösen Absichten meinerseits vorliegen. Ich wollte nur gerne meine Gedanken mit anderen, insbesondere jüngeren Kollegen teilen.

Meine Auffassung über Kollegialität habe ich teilweise von Dolmetschern aus der Generation vor mir gelernt, teilweise leite ich sie aus den normalen zwischenmenschlichen Umgangsformen ab, zum Teil habe ich sie im Zuge meines Berufslebens *on the job* erlernt. Insgesamt achte ich wohl weniger auf das freie Marktprinzip und mehr auf das zwischenmenschliche kollegiale Miteinander. Ich behaupte nicht, dass meine Auffassung der Kollegialität absolut und einzig richtig sei. Allerdings finde ich es persönlich leichter, mit Kollegen zusammenzuarbeiten, die ähnliche Auffassungen vertreten und ich würde mich freuen, wenn viele meine Ansichten teilen würden. Lassen Sie mich mit dem Satz schließen: **Wir arbeiten nie alleine.**