

Found in Translation

„Es muss sich etwas ändern.“, sagte der Mann in Peter Bichsels Geschichte „Ein Tisch ist ein Tisch“. Und der Mann änderte, sagte dem Bett „Bild“ und zu „frieren“ sagte er „schauen“ und änderte seine Sprache für sich ganz allein, bis niemand ihn mehr verstand und ihm alles komisch vorkam, was zu ihm gesagt wurde (Bichsel, 1997). Was er gebraucht hätte, wäre eventuell eine Übersetzerin gewesen, die den Leuten erklärt, dass er Bett meint, wenn er Bild sagt, oder vielleicht eine konstruktivistische Philosophin, die mit ihm herausfindet, dass Bedeutungen stets vielen verschiedenen Interpretationen unterliegen, die von Kontext zu Kontext ausgehandelt werden (Hale-Haniff, 2003, 45) und er schlicht das Aushandeln vergessen hat. Im Coaching Prozess oder in einem therapeutischen Prozess ist es wesentlich, wie dieses gemeinsame Aushandeln von Bedeutungen zwischen Coach und Coachee oder Therapeut und Klient vonstatten geht.

In der Übersetzung von Seminaren, therapeutischen Gesprächen und Coaching Gesprächen ist immer noch eine Übermittlerin, eine Mitkonstrukteurin beteiligt. In diesem Artikel möchte ich mit Ihnen teilen, was ich in durch die Übersetzung von Seminaren und Artikeln lösungsorientierter Berater und Therapeuten wie Insoo Kim Berg, Steve de Shazer, Ben Furman, Peter Szabó und Louis Cauffman über den Gebrauch von Sprache in solchen Situationen gelernt habe. Ich finde, im Leben steckt viel Wahrheit im „Dazwischen“ -- und im „Zwischen-allen-Stühlen“ der Übersetzerin steckten einige Erkenntnisse auch für meine eigene Beratungs- und Coachingpraxis -- vielleicht ja auch für Ihre.

Generelle und spezifische Sprache

„Man kann für eine große Klasse von Fällen der Benützung des Wortes „Bedeutung“ – wenn auch nicht für alle Fälle seiner Benützung -- dieses Wort so erklären: Die Bedeutung eines Wortes ist sein Gebrauch in der Sprache.“ Wittgenstein (1984, 262)

Vor allem in den Übersetzungen für Steve de Shazer habe ich gelernt, wie nützlich es für ein Coaching Gespräch sein kann, genau zu differenzieren, wann eine allgemeine, fast generalisierende Aussage für das Gespräch hilfreich ist und wann es um möglichst spezifische und genaue Beschreibungen gehen sollte.

Vor allem bei Fragen aus dem Workshop-Publikum der Art: „Was tust du bei depressiven Jugendlichen?“ reagiert er freundlich aber bestimmt als verstehe er nicht was gemeint ist.

Ich als Übersetzerin erschrecke, denn ich hatte gedacht, dass „What do you do with depressive teenagers?“ eine angemessene Übersetzung gewesen ist. Nun könnte ich anfangen Steve de Shazer zu erklären, was ich unter „depressiver Jugendlicher“ verstehe -- aber wie der Fragende den Ausdruck „depressiver Jugendlicher“ benutzt, was er damit „meint“ und was Steve de Shazer darunter in diesem Moment verstehen würde, ist sehr unwahrscheinlich etwas Ähnliches und wenn meine Interpretation noch dazukommt, hilft das auch nicht weiter. Ich bin also still und höre Steve de Shazer fragen: „Was meinst du mit „depressiver Jugendlicher“?“ Aus den dann folgenden Beschreibungen eines Falls und

des Verhaltens des Jugendlichen, des Therapieverlaufs, wird dann eine nützliche Antwort erarbeitet. In Therapie- oder Coaching Gesprächen handhabt er es ähnlich. Eine Klientin kam mit der Diagnose „Bulimie“ – und auch hier ging es sehr schnell um konkrete Beschreibungen. Steve de Shazer war mit der Klientin selbstverständlich nicht so provokant wie mit den Seminarteilnehmern und Seminarteilnehmerinnen, sondern ließ den Begriff „Bulimie“ einfach links liegen und fragte nach. Ein vorschnelles, professionelles Verstehen des Begriffs, die Annahme, man wisse schon, was „Depression“ oder „Bulimie“ sei, denn man hat es ja in 2 Semestern Psychopathologie gelernt, kann dazu führen, dass man erst einmal von etwas anderem spricht als der Klient und um dessen Definition, dessen Gebrauch des Wortes, dessen Problemlösung geht es ja schließlich. Seit dieser Erfahrung achte ich in meinen Coachings auf solche „Sonnenschirmbegriffe“ unter die zu viel passt, als dass ich wissen könnte, was davon nun im Moment gemeint ist.

Besonders, wenn Klienten anfangen, von möglichen Lösungen oder Ausnahmen vom Problem zu sprechen sind konkrete Beschreibungen gefragt. „Ich werde dann mehr Energie haben!“ heißt noch nicht viel. Ein genau beschriebenes Bild wie „Ich werde dann mit meinem Partner mehr lachen. Wir stehen morgens dann ein wenig früher auf um noch ein wenig Zeit zu haben“ hat viel mehr Zugkraft. Anstatt eines starren Begriffs entstehen Sätze mit einer aktiv handelnden Person (der Klientin) und der Handlung des Satzes im Verb, nicht in Nomen. Diese genauen Beschreibungen in der Unterhaltung von Coach und Klient ermöglichen ein gemeinsames Erschaffen von Lösungen auf der Handlungsebene.

Auf der anderen Seite kann man eine allgemeine Art zu reden auch verwenden um der Klientin den Raum zu lassen, eine Aussage oder eine Frage mit ihren eigenen Vorstellungen zu füllen. Wenn die Klientin z.B. das Wort „Energie“ häufig gebraucht, kann der Coach es als solches (obwohl er nicht weiß, was damit gemeint ist) verwenden, um zum Beispiel die Wunderfrage zu stellen oder nach einer zukünftigen positiven Entwicklung zu fragen.

Verwendung von Humor

„Wie viele Coaches braucht es um eine Glühbirne auszuwechseln? Nur einen – aber die Glühbirne muss es wollen...“

Bei allen lösungsorientierten Coaches und Therapeuten, für die ich übersetzen durfte, war es sehr schön zu beobachten, wie es ihnen gelingt eine vertrauensvolle Beziehung zum Klienten aufzubauen. Oftmals kommt dabei auch Humor und ein verschmitztes Lächeln vor einer Frage zum Zuge. Humor ist nun etwas, das normalerweise sehr schwierig zu übersetzen ist, weil Humor kulturell sehr unterschiedlich ist oder von Anspielungen auf nur in einer Kultur bekannten Tatsachen lebt. Merkwürdigerweise war die Übersetzung des „lösungsorientierten“ Humors nie wirklich schwierig. Es ist ein menschenfreundlicher, auf das allgemein Menschliche abzielender Humor, bei dem selbst die Spitzen noch wertschätzend sind. Ben Furman und Louis Cauffman schoben z.B. alle negativen Verhaltensweisen auf die eigene Nationalität: „Ich weiß nicht, ob das bei Ihnen in Deutschland / in der

Schweiz auch so ist, wahrscheinlich nicht, aber bei uns in Finnland / Belgien kommt es manchmal vor, dass ein Vorgesetzter nicht so gut weiß, wie man konstruktiv kritisieren kann“. Die Teilnehmer der Seminare erkannten sich in den Finnen und Belgiern wieder, aber es war auf diese Weise keine negative Zuschreibung, die zu Diskussionen führen würde. Es ist, wie ich finde, ein wundervolles Beispiel, wie man Schwierigkeiten (hier interkulturelle Differenzen) für etwas Positives nutzen kann. Seither frage ich mich öfters bei meinen Aufträgen, was denn die Chance in den wahrgenommenen Schwierigkeiten sein könnte.

Wertschätzung

“Listen, God love everything you love - and a mess of stuff you don't, but more than anything else, God love admiration. You saying God vain? I ast. Naw, she say. Not vain, just wanting to share a good thing. I think it pisses God off if you walk by the color purple in a field somewhere and don't notice it.” Alice Walker, The Color Purple

Die Wertschätzung, die den Klienten entgegen gebracht wird, ist wohl der Faktor, der den lösungsorientierten Ansatz so interkulturell anwendbar macht. Wertgeschätzt zu werden fühlt sich, meine ich, überall auf der Welt gleich gut an. Wie diese Wertschätzung ausgedrückt werden kann, so dass sie der Klient akzeptieren kann, ist aber kulturell sehr verschieden. Steve de Shazer gab dieses Jahr in Winterthur den guten Hinweis, dass es hilft, bei Komplimenten die Worte des Klienten zu verwenden und nur dass zu loben, was der Klient auch von sich behauptet hat. Berühmt als Ausdruck von Wertschätzung ist auch Insoo Kim Bergs „WOW – how did you do that?“, wenn die Klientin von einem Fortschritt oder Erfolg erzählt. Leider ist dieser Satz sehr schwer ins Deutsche zu übersetzen, ohne dass er ironisch klingt. Stellen Sie sich vor: „WOW – wie haben Sie DAS nur hingekriegt?“ Der Satz kann so klingen als hätte man ein „schon wieder“ vergessen („Wie hast du das nur schon wieder hingekriegt?“) und verkehrt sich so in sein Gegenteil. Ich glaube im deutschsprachigen Kulturraum funktioniert am ehesten der Ausdruck eines ernst gemeinten Interesses, lernen zu wollen, wie die Klientin es gemacht hat. Es geht ja darum, dass die Klientin sich bewusst wird, in welchem Kontext, durch welche Strategien, durch welche Handlungen sie erfolgreich war. Nehmen wir an, Ihnen erzählt eine Klientin, dass sie diese Woche schon viel weniger Ärger mit ihrer Büronachbarin hatte. Vielleicht kann man dann fragen: „Das ist ja sicher sehr schwierig gewesen. Können Sie mir sagen, was Sie gemacht haben, dass es funktioniert hat? Mich würde das wirklich interessieren.“ oder so ähnlich. Auch hier ist es ein Vorteil, wenn ein ausländischer Coach coacht – ihm oder ihr glaubt man viel eher, dass die fremdkulturelle Überschwänglichkeit ernst gemeint ist.

Auch das englische „of course“ erfüllt mich immer wieder mit Neid. Hätten wir nur im Deutschen eine Möglichkeit so kurz und empathisch unsere Zustimmung auszudrücken. „Na klar“, „Natürlich“ – alle deutschen Äquivalente reißen es nicht wirklich heraus. Wenn Ihnen etwas dazu einfällt, bitte ich Sie um ein kurzes Mail an die unten stehende Adresse.

Nonverbale Kommunikation

„Ich werde auch das Ganze: der Sprache und der Tätigkeiten, mit denen sie verwoben ist, Sprachspiel“ nennen. Wittgenstein (1984)

Geht man davon aus, dass es in der Übersetzung um die Übertragung oder die äquivalente Neuerfindung von Sprachspielen geht, gehört die Gestik und Mimik, die Intonation, alle non- und paraverbale Kommunikation dazu um in der Zielsprache eine annähernd ähnliche Kommunikation zu erzeugen wie in der Ausgangssprache. Spätestens hier kommen wir an die Grenzen von Übersetzbarkeit. Besonders im simultanen Übersetzen geschieht die Übertragung der non- und paraverbalen Signale nicht bewusst. Auf der SOL Konferenz in Bristol sprach Matthias Varga von Kibed von einer „Übersetzertrance“ und ohne jetzt zu mystisch werden zu wollen fühlt es sich so an – zwischen den Stühlen, mit einem Fuß in der Welt der Zielsprache und mit einem Fuß in der Welt der Ausgangssprache, aufmerksamst zuhören und gleichzeitig (oder kurz danach) reagieren. Hier liegt für mich auch die Verbindung zwischen Übersetzung und Coaching. Genauestens darauf zu achten was der Klient sagt und tut, ohne es zu interpretieren: im Übersetzen nicht, weil gar keine Zeit dafür ist, im Coaching nicht, weil meine Interpretationen nicht wichtig sind, sondern, dass der Klient in seinem System und Kontext ein Stück nach vorne gelangt.

Mit einem Fuß in der Sprache und der Welt des Klienten bleiben

“We value what the client brings to the situation and work with that. Of course you can't totally leave your ideas behind you. And you don't have to. It is like you have one foot in the client's world and the other in your own. And if a client says something like 'My boss is a lunatic', I work with that but don't have to agree with it. I don't care if the boss is a lunatic or not. I don't have an opinion about that.”

Insoo Kim Berg im Interview mit Coert Visser (2004) auf <http://www.m-cc.nl/interviewinsookimberg.htm>

Beim Übersetzen von Klientengesprächen aller lösungsfokussierter Therapeuten und Coaches fiel mir immer wieder auf, wie genau dem Klienten zugehört wird und wie genau die Worte des Klienten wieder verwendet werden. Für die Übersetzung ist es dann besonders wichtig, auch bei den selben Worten in der jeweiligen Sprache zu bleiben: „A lunatic boss“ bleibt „ein verrückter Chef“ und wird nicht einmal zum „unterbelichteten Vorgesetzten“. Was ich als Übersetzerin hier tue ist, die Worte des Klienten nehmen und sie ins Englische setzen. Der Coach nimmt dann diese (meine) Worte als Worte des Klienten und geht darauf ein, als seien es die des Klienten, benutzt die gleichen Worte wie der Klient in seiner Frage oder leicht verschobene Bedeutungen. Diese Worte nehme ich dann wieder, achte auf die Verschiebung oder Gleichheit und gebe sie ähnlich verschoben oder gleich (natürlich im Vergleich zu dem, was der Klient ursprünglich gesagt hatte) zurück. Ich finde eine Genauigkeit hier sehr wichtig, denn der gleiche Sprachgebrauch versichert dem Klienten, dass ihm gut zugehört wurde, dass sich der Coach mit einem Fuß in seine Welt begeben hat.

Die Unmöglichkeit des Verstehens

„Verstehen gibt es nicht, es gibt nur mehr oder weniger nützliche Missverständnisse“ Steve de Shazer

Auch im Coaching oder in therapeutischen Gesprächen gibt es immer wieder Missverständnisse. Mich hat in der Übersetzung besonders beeindruckt, wie selbstverständlich die Therapeuten und Coaches damit umgingen. Als Übersetzerin fühlt man sich da zunächst in der Pflicht. „Ich muss das doch richtig stellen, erklären und erläutern“ – aber es ist viel hilfreicher, den Klienten und dem Coach die Klärung zu überlassen, denn in den meisten Missverständnissen oder in dem Klärungsprozess danach steckten wieder wertvolle Ressourcen oder Hinweise für den Coaching Prozess.

Selbst wenn mir als Übersetzerin das Grauensvollste passiert, was einer Simultanübersetzerin passieren kann, wenn ich „hänge“, das Wort nicht einfallen will und ich dann mehreren Sätzen hinterher jagen muss, schaffen es die Klienten diese Pause für sich zu nutzen. Steve de Shazer schätzt aus diesem Grund die Konsekutivübersetzungen: es gibt lange Pausen, in denen der Übersetzer spricht und diese Entschleunigung macht das Zuhören und Nachdenken leichter. In einem Workshop in Winterthur fiel mir das Wort „sich verlassen“ – „to rely“ nicht ein. Mein „Hänger“ führte dazu, dass die Klientin noch einmal genau beschrieb, was sie damit meint, wenn sie sich auf ihren Partner verlassen kann. Mir erschien diese Beschreibung als sehr nützlich für die Klientin – sie wurde sich darüber klar, was sie an ihrem Partner hat und was genau er tut, damit sie sich auf ihn verlassen kann. Auf diese Weise bin ich immer wieder beeindruckt, wie die Klienten in der Lage sind, das therapeutische Gespräch oder das Coaching Gespräch für sich und ihren Fortschritt zu nutzen, selbst wenn Coach und Übersetzerin dabei stören. Diese Erkenntnis gab mir viel Zuversicht in meine eigene Praxis: So viel falsch machen kann man nicht.

Kirsten.Dierolf@speaking-gmbh.de

Literatur:

Bichsel, Peter (1997). Kindergeschichten. Frankfurt: Suhrkamp. Zu lesen unter:

<http://www.yolanthe.de/stories/bichsel01.htm>

Hale-Haniff, Mary (2003). „Paradigmenwechsel beginnt bei der Sprache“ in Evolutionäres Management, Sonja Radatz Hrsg. Wien: ISCT zu bestellen unter:

http://www.isct.net/german/bestellformulare/best_zeitschrift.htm

De Shazer, Steve (1994). Words were Originally Magic. New York und London: Norton.

Visser, Coert (2004). Interview with Insoo Kim Berg. Auf: <http://www.mcc.nl/interviewinsookimberg.htm>

Walker, Alice (1982). The Color Purple. London: Harcourt.

Wittgenstein, Ludwig (1984). Philosophische Untersuchungen in Werkausgabe Band 1. Frankfurt: Suhrkamp