

ASTTI, Bern

15.11.2024 | Equivalences

Luca Lovisolo

Aus- und Weiterbildung im Hinblick auf
Qualitätssicherung der Übersetzungen
im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz



Luca Lovisolo

25 Jahre Übersetzer und Unternehmensberater auch bei Audit über Qualitätssicherung und Umweltmanagement

Ab 2014: Kursleitung und Forschung

Ausbildung: Italien, Schweiz, Deutschland

CAS Paralegal ZHAW Winterthur, *Paralegal*-Verband

www.lucalovisololo.ch



Schulung "Wartung und Instandhaltung Elektriker & Mechaniker"



Modulo introduttivo

M60 | Modulo del corso «Il diritto per tradurre» - Docente: Luca Lovisolo



Tredici passi verso il lavoro di traduttore

Diventare traduttore freelance in Italia e all'estero

ARCHOMAI



La «Nuova frontiera» del traduttore

Cinque anni di dialogo con i traduttori, sulle pagine di un blog

ARCHOMAI



Il progetto della Russia su di noi

Dalle trattative al Metropal all'egemonia di Mosca sull'Europa

ARCHOMAI



Diari internazionali

1 | 10.2023

Attacco di Hamas contro Israele - Dopo una battaglia, i giorni successivi all'attacco - Vladimir Putin compie 71 anni - Polonia e Slovacchia, elezioni - Migrazioni: fra Lampedusa e Palestina

Luca Lovisolo



Percorso centrale

del corso: «Capire l'attualità internazionale» - Docente: Luca Lovisolo



Ridere per non piangere Sei storie vere

Imprenditori italiani alle prese con il mondo: memorie brevi

ARCHOMAI



L'Italia vista da fuori Giugno-dicembre 2018

I sei mesi più pazzi dell'Italia del Dopoguerra visti dalla Svizzera

ARCHOMAI



traduzione giuridica

traduzione giuridica - Docente: Luca Lovisolo



Gli ultimi giorni della Germania est

Seminario da: «Vi racconto la caduta del Muro di Berlino» - Docente: Luca Lovisolo

Inhaltsübersicht

»Qualitätssicherung« – Eine Begriffserklärung

Ist-Erfassung – Was tun wir heute?

»Spezialisiert auf...« – Was bedeutet das?

Beispiele – Was ist eine »qualitative« Übersetzung?

(Weiter)bildung im KI-Zeitalter – Wohin?

Qualität und unser Marketing – Vertrauen schaffen

Qualitätssicherung rundum: Ein Weg in die Zukunft

Qualitätsicherung

»Teil des Qualitätsmanagements, der auf das Erzeugen von Vertrauen darauf gerichtet ist, dass Qualitätsanforderungen erfüllt werden«

ISO 9000:2015, 3.3.6

Qualitätsanforderung

Anforderung: Erfordernis oder Erwartung, das oder die festgelegt, üblicherweise vorausgesetzt oder verpflichtend ist.

Qualität: Grad, in dem ein Satz inhärenter Merkmale eines Objekts Anforderungen erfüllt.

[ISO 9000:2015 3.6.4 bzw. 3.6.2]

In der Praxis

Unser Ziel: Beim Kunden/Leser das **Vertrauen** schaffen, dass **alle Merkmale** einer Übersetzung **im höchsten Grad** die festgelegte, üblicherweise vorausgesetzte und/oder uns verpflichtende **Erwartung** erfüllen und damit den gestellten **Erfordernissen** entsprechen.

Schlüsselbegriffe

- > **Vertrauen** schaffen
- > **Merkmale** einer Übersetzung
- > **Grad der Erfüllung** von
- > **Erwartungen** und
- > **Erfordernissen**

Unser Versprechen heute

Wir schaffen **Vertrauen** beim Kunden, indem wir unsere **sprachliche Ausbildung** nachweisen, begleitet durch die **Beherrschung der Übersetzungstechnik** und der sog. **Spezialisierung** in einem Fachbereich.

Spezialisierung

Am häufigsten:

- > Lange Erfahrung beim Übersetzen im Fachgebiet
- > Kenntnisse von Terminologie, Glossare...
- > Fähigkeit, spezifische Kontexte zu erkennen.

Unser Versprechen heute

Mit diesen Voraussetzungen sollen alle **Merkmale** der Übersetzung stimmen (Form, Inhalt, Terminologie, sog. *Tone of Voice*), damit der gelieferte Text im **höchstmöglichen Grad** den bestehenden **Erwartungen und Erfordernissen** entsprechen.

Ist-Erfassung Übersetzung

Meistens: Übereinstimmung des gelieferten Textes in der Zielsprache mit dem Text in der Quellsprache was **Inhalt**, **Terminologie** und **Stil** betrifft.

Schwerpunkte bleiben der Ausgangstext und die Übertragung von der Sprache A in die Sprache B.

Das macht die KI: einen Ausgangstext von der Sprache A in die Sprache B übertragen, neuerdings gar nicht so schlecht.

»Erwartung« neudefinieren

Die KI stellt sich nicht die Frage: Was heisst
»**Erwartungen und Erfordernisse**« im
Einzelfall, gerichtet auf den
Verwendungszweck eines Textes, der in einem
spezifischen **Sachverhalt** übersetzt wird?

Beispiel 1 – Art. 638 ZGB

DE | Die **Anfechtung** des Teilungsvertrages erfolgt nach den Vorschriften über die Anfechtung der Verträge im Allgemeinen.

IT | L'azione di **rescissione** del contratto di divisione è soggetta alle norme dell'azione di nullità dei contratti in genere.

Beispiel 2 – Art. 270 Abs. 1 OR

DE | Der Mieter kann den Anfangsmietzins [...] im Sinne der Artikel 269 und 269a **anfechten** [...].

IT | Il conduttore può **contestare** innanzi l'autorità di conciliazione, [...] a' sensi degli articoli 269 e 269 [...].

Beispiel 3 – Art. 154 Abs. 1 OR

DE | Ein Vertrag, dessen **Auflösung** vom Eintritte einer Bedingung abhängig gemacht worden ist [...].

IT | Il contratto, la cui **risoluzione** si faccia dipendere dal verificarsi di una condizione [...].

Beispiel 4 – Art. 196 Abs. 1 OR

IT | Quando l'evizione sia parziale [...] il compratore non può chiedere la **risoluzione** del contratto.

DE | Wenn dem Käufer nur ein Teil des Kaufgegenstandes entzogen wird [...], so kann der Käufer nicht die **Aufhebung** des Vertrages [...] verlangen.

Falsche Übersetzung?

Keine Fehler, keine Schönheitsvarianten!

Die Hintergründe solcher anscheinend inkonsequenten Übersetzungen sind ohne fundierte Rechtskenntnisse **nicht** nachzuvollziehen.

Eine anforderungsgerechte Übersetzung dieser Texte ist ohne Rechtskenntnisse **nicht möglich**.

Was hilft?

Eine qualitative Übersetzung setzt fundierte inhaltliche **Fachkenntnisse**, unabhängig vom **rein sprachlichen** Übertragungsprozess.

Inhalt vs Behälter! – Nicht neu, aber neudefiniert.

Weitere Beispiele

Dieser Grundsatz gilt **nicht nur** im Fachbereich Recht

Beispiel: Bücher und Reden von Politikern, die ohne Kenntnisse der betreffenden Länder und politischen Prozesse/Lehren übersetzt werden.

»Multipolare« vs. »multilaterale« Welt

Was tun?

Учиться, учиться и ещё раз учиться!

Lernen, lernen und nochmals lernen! [Lenin]

Gegen die KI kommen wir nur an, wenn wir **grössere Zusammenhänge** erkennen und **über die Grenzen** unseres bisherigen Bildungshorizonts hinausschauen.

Weiterbildung: wohin?

1. **Instrumente der KI**, durch die wir u.U. Zeit sparen können > **Nächste Referate.**
2. **Weiterbildung im Neuland** – In der Art und im Umfang, die wir für unseren Beruf brauchen: Möglichkeiten heute fast unbegrenzt!

Beispiele (unvollständig!)

1. **Juristische Weiterbildung** als Nicht-Volljurist/in
2. **Verhandlungs- und Verkaufstechnik**
3. **Transkreation** als methodologischer Ansatz

Beispiel 1 – Jura

Grundsätze

- > Kein Volljurist-Abschluss erforderlich!
- > 2+ Rechtsordnungen beherrschen
- > Text aus der juristischen Perspektive auffassen
- > Blickwinkel verschieben
- > Umgang mit Rechtsquellen

Text > Sachverhalt > Rechtsquelle > Sprache

»Swiss Paralegal«

Nicht Volljurist und doch Rechtsstudium

- > Interessante **Schwerpunkte**: u.a. Sachverhalte identifizieren, Dokumentenmanagement...
- > Juristische Recherche, Urkunden schreiben
- > Zivilrecht / OR, teilw. Straf- und Prozessrecht
- > Möglichkeit der Ergänzung mit verwandten Kursen

Berufsentwicklung in kongenialen Bereichen.



swissparalegal.ch



Möglichkeit: Paralegal mit eidg. Fachausweis

In Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Anwaltsverband

> Juristische Übersetzung auch im Berufsbild

Beispiel 2a – Verhandlungstechnik

Perspektive:

- > Streitfälle zwischen Kunden und ihren Partnern
- > Mehrwert: **Verhandlung + Fremdsprache**
- > Einbindung in die Kundenorganisation
- > Verfassen und Übersetzen von Dokumentation
- > Evtl. in Verbindung mit Paralegal.

Beispiel 2b – Verkaufstechnik

Perspektive:

- > »Kleinere Schwester« der Verhandlungstechnik
- > Übersetzung, Verfassung von Verkaufsunterlagen
- > Kundengewinnung, Markterschliessung
- > Kundenbetreuung

Kenntnis von Sprache und Kultur: geschätzter Mehrwert bei Verhandlung und Verkauf.

scotwork.com



Global Negotiation Skills Training Applied Locally

NEGOTIATION TRAINING →

What defines a "great" negotiation? Think strategically and develop your skills; have the tools to analyse the process, understand the behaviours, and select the right course of action

All sectors - All functions - All levels

ROI 16 X course fee within 3 months!



bridgepartners.it



CHI SIAMO CORSI ▾

Home » Corsi » NegoPro



NEGOPRO®

CORSO DI NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI

RICHIEDI INFORMAZIONI **SCARICA LA BROCHURE**

CONCESSIONI DI CUI PENTIRSI?
TENSIONI CON INTERLOCUTORI DIFFICILI?
IMPASSE RELAZIONALE?



Claudia Benetello | dropinka.com

Beispiel 3 – Transkreation

»Übersetzen ist ein bisschen wie Reisen [...], denn es gibt einen Ausgangstext und einen Zieltext. Werbung ist ein Kulturprodukt, so wie die Kultur eines Volkes eng mit seiner Sprache verbunden ist: Die Weltanschauungen und Kommunikationsstile werden nämlich durch die Sprachstrukturen beeinflusst. Da die Werbung eine bestimmte Reaktion in der Zielgruppe auslösen soll, besteht das Texten gerade darin, Werbe- und Promotexte so zu schreiben, dass sie das Publikum bewegen und überzeugen« [Claudia Benetello].

Müssen wir »Transkreieren«?

Nicht alle Texte sind Werbetexte – Aber:

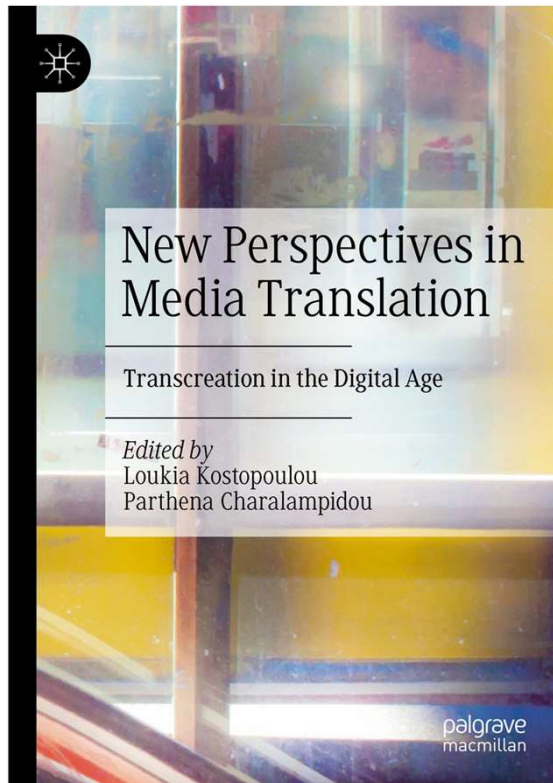
Um uns von der KI abzuheben, können wir von den **Grundsätzen** und der **Methodik** der Transkreation viel lernen.

Transkreation erinnert uns an das Urkonzept der Übersetzung – Egal, was wir übersetzen.

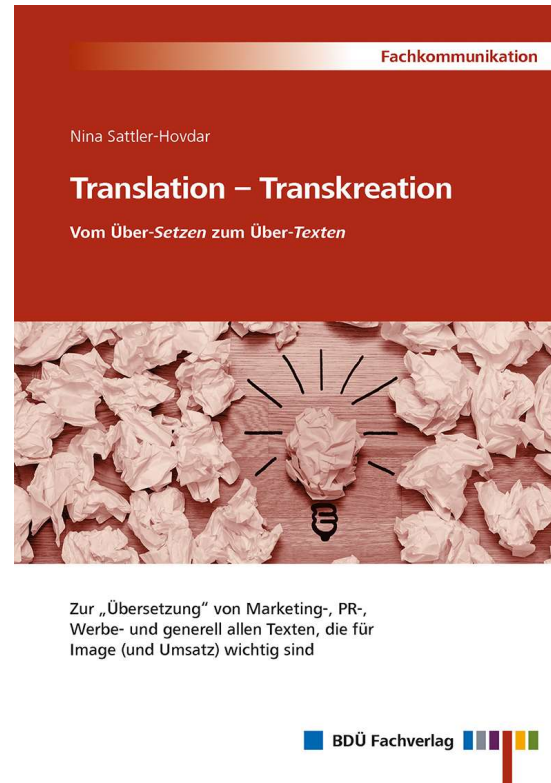
Buchempfehlungen



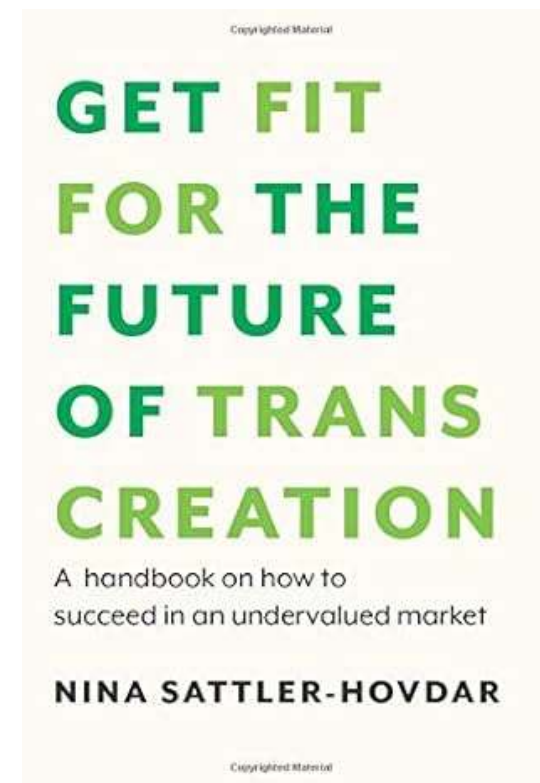
Claudia Benetello
**From Briefing to Voice Over
Direction**, in *New Perspectives in
Media Translation* - Hrsg. von L.
Kostopoulou, P. Charalampidou



Nina Sattler-Hovdar
Translation – Transkreation
BDÜ Fachverlag, 2016



Nina Sattler-Hovdar
**Get Fit for the Future of
Transcreation** – Selbstverl., 2019





Chiara Dosio | Marketerin

Qualitätssicherung und Marketing

»Die Kunden suchen dich deswegen, **was du anbietest**; sie bleiben bei dir deswegen, **was du bist**« [Chiara Dosio].

Warum **zahlt** der Kunde für eine menschlich bearbeitete Übersetzung, auf die er tagelang **warten** muss, wenn eine Maschine **kostenlos** und **sofort** übersetzt?

Weil wir jemand **sind, was keine Maschine **sein** kann.**

Marketing als Abgrenzung

Erarbeitung einer Marketing-Strategie:

- > Anforderungsprofile festlegen:
Was mache ich **wie** für **wen** und **warum**?
- > Für Werte stehen, die aus unserer **persönlichen** und **beruflichen Laufbahn** entstehen
- > **Wer wir sind** vom **Wer wir nicht sind** abgrenzen.

Marketing als Vertrauensbildung

Wir schaffen **Vertrauen**, indem wir in den Augen der Kunden diejenige Person **sind**, die im **höchsten Grad** bei allen **Merkmale**n klare **Anforderungen** erfüllt und daher **Qualität sichert**.

Kein Geschwätz!

Vertrauen schaffen ist keine Frage von Schulabschlüssen oder langer Überzeugungsarbeit:

> »*Ich bin der beste weil...*«

> »*Ich übersetze besser als die KI weil...*«

Auch **kein rational wahrzunehmendes Merkmal:**

Vertrauen ist ein **gefühlter, gelebter Wert.**

Vertrauen schaffen

Vertrauen ist der **erste Schritt**: Es muss Kunden vermittelt werden, die von uns noch nichts wissen.

Marketing ermöglicht uns, unseren Wertekompass zu umschreiben, zu teilen und zu **kommunizieren**.

Ziel: Der Kunde will uns, Punkt – Er braucht nicht mehr davon überzeugt zu werden, dass wir besser als eine KI-Maschine sind.

Ein Weg in die Zukunft

Weiterbildung bestimmt mit, wer wir sind.

- > »Kinder der Achtziger«
- > Verengung der Studiengänge
- > Verlust an Überblick

Neue Richtung > **Interdisziplinär** denken.

Ein Weg in die Zukunft

(Weiter)Bildung neugedacht:

- > Theorie und Praxis anders gewichten
- > Paradigmen revidieren od. umkehren
- > Neue, höhere Verantwortungsübernahme

Denn...



**Das Potenzial unserer
Kenntnisse ist gross!**

**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit**

lucalovisol.ch