

Wie können kulturelle Barrieren bei der Kommunikation in Rechtsgeschäften überwunden werden?

Kulturelle Faktoren spielen eine entscheidende Rolle, wenn es um den Erfolg oder das Scheitern von Geschäftsverhandlungen zwischen Menschen mit unterschiedlichen kulturellen Hintergründen geht. Rechtsgeschäfte sind dabei ein besonderes Feld, in dem nicht nur kulturelle Faktoren, sondern die gesamte Bandbreite interkultureller Problemsituationen mehr als deutlich wird.

Für Verhandelnde in internationalen Rechtsgeschäften kann es schwierig sein, ein Vertrauensverhältnis zu Mandanten aus verschiedenen Kulturen aufzubauen und zu erhalten. Die Arbeit über die Grenzen der Rechtssysteme hinaus erfordert nicht nur bestimmte sprachliche Kenntnisse und Wissen über die jeweiligen Rechtsräume, sondern auch die Fähigkeit, Bedeutungen und nicht nur Worte zu erfassen und zu kommunizieren. International tätige Anwälte finden andere Ansätze für effektive interkulturelle Kommunikation als ihre im Inland tätigen Kollegen. Um in interkulturellen Kommunikationssituationen erfolgreich und effizient zu sein, verfolgen sie daher die Strategie, solange einen Unterschied anzunehmen, bis eine Gemeinsamkeit erwiesen ist – und nicht eine Gemeinsamkeit anzunehmen, bis ein Unterschied nachgewiesen wird.

Beim Versuch ihre ausländischen Mandanten zu verstehen, konzentrieren sich erfolgreiche Rechtsexperten darauf, sämtliche verfügbare Informationen darüber was konkret getan und gesagt wird zu sammeln und zu beobachten, anstatt Situationen zu interpretieren oder zu bewerten. Denn Bewertungen sind wenig hilfreich beim Versuch, Menschen aus anderen Kulturen zu verstehen oder mit

Alle internationalen Rechtsgeschäfte beinhalten Kommunikation auf verschiedenen Ebenen. Für Rechtsanwältinnen auf der ganzen Welt stellt es eine Herausforderung dar, bei ihrer Arbeit über die Grenzen der eigenen Rechtsprechung hinaus, effektiv mit ausländischen Klienten zu kommunizieren.

ihnen zu kommunizieren. Daher warten erfolgreiche Verhandelnde in Rechtsgeschäften mit ihrem Urteil, bis sie genügend Zeit hatten, die Situation aus der Sicht aller beteiligten Kulturen zu betrachten.

Wenn sie eine Interpretation oder Erklärung einer Situation gefunden haben, sehen erfolgreiche Rechtsexperten diese eher als eine Vermutung oder Hypothese, die es zu testen gilt, und nicht als ein Faktum. Sie überprüfen diese Hypothese laufend mit ihren in- und ausländischen Kollegen, um sicherzugehen, dass ihre Erklärungen plausibel sind. Dieser Ansatz verhindert Situationen, in denen anerkannte Interpretationen sich als teilweise falsch herausstellen oder zu einem Trugschluss führen.

Herrscht Schweigen, warten erfolgreiche Verhandelnde in Rechtsgeschäften lieber ab. Wenn ein Klient bei einem Gespräch innehält, versuchen sie nicht, rasch die Stille zu füllen. Ein ausländischer Klient sucht vermutlich nur nach dem richtigen Wort oder ist aufgrund der Fremdsprache oder der inneren oder externen Übersetzung langsamer in seinem Denken.

Man kann also zusammenfassen, dass verschiedene Wege die Chance erhöhen, dass ausländische Klienten gut und richtig verstanden werden. In interkulturellen Kommunikationssituationen werden sich Rechtsexperten der Grenzen ihrer eigenen Wahrnehmungen, Interpretationen oder Bewertungen bewusst und könnten annehmen, dass andere Realitäten als die eigene im Spiel sind. Doch mit Aufmerksamkeit und interkulturellem Einfühlungsvermögen ist es möglich, interkulturelle Barrieren zu überwinden und im Rechtsgeschäft erfolgreich zu sein, besonders wenn dazu geeignete Strategien entwickelt werden. ■



Dr. VICTORIA FROLTSOVA ist Head of Translation bei LANSKY, GANZGER + partner (LGP). In ihrer Arbeit ist sie mit Fragen der effizienten transkulturellen Kommunikation sowie der Arbeitsorganisation und -optimierung des Kompetenzzentrums für Rechtsübersetzungen befasst.

Foto: LGP

NEUES SERVICE

DAS NEUE KOMPETENZZENTRUM FÜR RECHTSÜBERSETZUNGEN BRINGT EINEN WESENTLICHEN MEHRWERT MIT SICH

LGP wandelt seine Übersetzungsabteilung in das Kompetenzzentrum für Rechtsübersetzungen um und bietet traditionelle juristische Leistungen auf einem neuen Niveau an.

Heutzutage sprechen die meisten internationalen Klienten Englisch und einige sogar Deutsch. Die Verwendung des Englischen erleichtert die Kommunikation und ermöglicht direkt mit einem Experten Kontakt zu haben. Nichtsdestotrotz hat sich LGP entschieden, noch einen Schritt weiter zu gehen. In diesem Jahr hat LGP seine Übersetzungsabteilung in das Kompetenzzentrum für Rechtsübersetzungen umstrukturiert, um den gesamten Rechtsberatungsprozess in den Muttersprachen seiner Mandanten zu gestalten. Diese Entscheidung führt einerseits vor Augen, dass LGP international sehr erfolgreich tätig ist, und zeigt andererseits, dass die Firma bereit wäre, ihren Klienten viel mehr anzubieten, als die Übersetzung von Dokumenten.

In der Zusammenarbeit mit internationalen Klienten hat LGP seine qualitativ hochwertigen Leistungen bereits unter Beweis gestellt, indem Rechtsexperten eingesetzt werden, die ursprünglich aus denselben Ländern wie ihre Kunden stammen. Das ermöglicht, die aus interkulturellen Unterschieden entstehenden Missverständnisse zu vermeiden sowie solche Widersprüche zu entschärfen und zu überwinden, die aufgrund der Unterschiede zwischen der österreichischen Mentalität und der des Klienten

entstehen könnten. Dasselbe betrifft auch die Unterschiede im Business-Style, der im Rechtsbereich in Österreich und in den Herkunftsländern der Mandanten üblich ist. Das Unternehmen hat aus eigener Erfahrung gelernt, dass durch kulturelle Missverständnisse die Arbeitsabläufe erheblich beeinträchtigt und der Außenwelt sogar ein völlig verzerrter Eindruck von einem Klienten vermittelt werden können.

Durch die Erweiterung des Leistungsportfolios um das neue Kompetenzzentrum, bietet LGP nun nicht nur rechtliche High-End-Expertise, sondern auch einen beträchtlichen Vorteil an, dies in der Muttersprache ihrer Mandanten zu tun.

Das Kompetenzzentrum gewährleistet Qualitätsmanagement, termingerechte Lieferung sowie eine strenge Qualitäts- und Kostenkontrolle. Darüber hinaus wird die Anzahl an Arbeitssprachen ständig erweitert. In der Arbeit mit verschiedensten Rechtssystemen und Kulturen trägt das Kompetenzzentrum dazu bei, klassische juristische Leistungen auf einem völlig neuen Niveau anzubieten.

Dr. Victoria Froltsova



KOMPETENZZENTRUM FÜR RECHTSÜBERSETZUNGEN

Das LGP-Kompetenzzentrum für Rechtsübersetzungen bringt einen Mehrwert, der die juristischen Dienstleistungen von LGP ergänzt. Egal ob es sich um eine Satzung, Vereinbarung, eine Anhörung oder um Geschäftsverhandlungen handelt – das Kompetenzzentrum steht für erstklassige Unterstützung bei ursprünglich fremdsprachigen juristischen oder ökonomischen Angelegenheiten.

Experten mit juristischem Hintergrund

Unsere Teammitglieder verfügen nicht nur über eine umfassende Ausbildung in den Bereichen Recht und Wirtschaft, sondern auch über umfangreiche Erfahrung in der Beratung. Darüber hinaus sichert ihr Wissen über den kulturellen Kontext die effiziente Kommunikation zwischen Anwälten und Mandanten.

Hochwertige Leistungen durch Qualität und Zuverlässigkeit

Höchste Präzision und ein besonders strenges Qualitätsmanagement machen unsere Dienstleistungen auf dem Markt unschlagbar.

Maßgeschneiderte Lösungen

Wir bieten unseren Klienten Flexibilität und angemessene Preise. Um einen zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden zu erzielen, werden unsere Leistungen unmittelbar auf ihre Bedürfnisse abgestimmt.

Zeitsparende Lösungen

Unsere Klienten müssen nicht mehr Zeit mit der Suche nach einem guten Übersetzer oder Dolmetscher verlieren. Unser Zentrum liefert Klienten, unabhängig von ihrem Standort, flexible und zeitsparende Lösungen.