

# L'interpretazione dialogica nella trattativa d'affari: lo studio di un caso<sup>1</sup>

di Nicoletta Gagliardi e Antonietta Fortunato

## Abstract

The case study presented in our paper explores interpreter-mediated interaction in business settings, with a focus on the competences and the role of a non-professional dialogue interpreter. After defining the main features of dialogue interpreting, we investigate which competences a dialogue interpreter needs in order to deal with intercultural business negotiations. Considering the importance of specialist terminology and turn-taking management in business interpreting, the analysis of four business negotiations mediated by a non-professional interpreter focuses on how a non-professional interpreter manages some specialist terms as well as sequence organization. The analysis shows two main results: on the one hand it shows that, despite the difficulties, a non-professional interpreter may sometimes act as a professional one; on the other hand it underlines that specialist terminology and turn-taking management should be considered as basic competences in dialogue interpreting.

## I

### Introduzione

Il nostro contributo intende presentare la fase iniziale di un progetto di ricerca che mira alla creazione e all'analisi di un corpus di trattative d'affari<sup>2</sup> mediate da interpreti professionisti e non professionisti.

Le trattative d'affari e la pratica che in italiano per le transazioni commerciali fra parlanti di lingue diverse in situazioni istituzionali viene correntemente definita *interpretazione di trattativa*<sup>3</sup> sono un tipo di evento comunicativo che per molti anni non è stato ritenuto degno di particolare attenzione in termini di status, retribuzione e ricerca scientifica<sup>4</sup>. Solo molto di recente si registra un nuovo interesse nei confronti di questo tipo di comunicazione, non solo da parte dei cosiddetti *practisearchers*, e cioè coloro che svolgono l'attività professionale di interprete – fino agli anni Novanta gli autori più produttivi in questo ambito<sup>5</sup> –, ma anche da parte di ricercatori non interpreti. Grazie anche a proficue collaborazioni interdisciplinari<sup>6</sup>, ad esempio con le scienze cognitive, e a diversi approcci metodologici, come quelli forniti dagli studi sul parlato e sulla conversazione e dagli studi interculturali, lo studio dell'interpretazione di trattativa si è basato sempre più su dati registrati e trascritti allo scopo di vedere in dettaglio ciò che i parlanti fanno, non solo che cosa dicono, ma anche come si coordinano nel costruire il discorso. È relativamente

recente l'acquisita consapevolezza che qualsiasi evento di mediazione linguistica non è descrivibile semplicemente in termini di trasferimento di informazioni da una lingua ad un'altra, e dunque di confronto fra il testo di partenza e il testo d'arrivo, ma che il significato di qualsiasi discorso orale è costruito da tutti i partecipanti all'evento. I dati quindi sono un'indispensabile risorsa per l'osservazione di dinamiche interazionali strutturate e organizzate da un punto di vista sociale<sup>7</sup> in cui avviene l'*interpretazione dialogica*<sup>8</sup>. L'interesse e la ricerca di dati si rifanno senza dubbio agli studi sul parlato e sulla conversazione e possono essere ricondotti alla crescente attenzione per la lingua prodotta spontaneamente come base di osservazione per descrivere regolarità di uso linguistico in conversazioni mediate in ambito istituzionale. Tale approccio sposta l'attenzione dal singolo testo a un corpus di testi per poter verificare la possibilità di generalizzare le caratteristiche esaminate<sup>9</sup>. Questa nuova prospettiva porta a due implicazioni significative per descrivere il ruolo dell'interprete in contesto dialogico<sup>10</sup>:

1. L'interprete è un partecipante all'interazione che collabora alla costruzione complessiva dell'evento interpretato, non solo riporta e coordina il discorso altrui, ma contribuisce al suo significato, negoziando con i partecipanti i punti problematici.
2. Il lavoro dell'interprete non sta solo nella resa e nella costruzione, del contenuto proposizionale degli enunciati, ma anche nello stabilire e mantenere la relazione tra i partecipanti attraverso azioni discorsive di tipo relazionale: strategie di cortesia, sensibili al contesto, legate alla valorizzazione della faccia<sup>11</sup> propria e altrui, sottolineando i punti di accordo e di reciproca comprensione<sup>12</sup>.

La struttura di una conversazione mediata da un interprete dialogico è quindi condizionata in modo indiretto e diretto dagli interventi dell'interprete<sup>13</sup>. Lo è in modo indiretto in quanto la presenza dell'interprete conferisce una particolare struttura all'interazione nella quale il secondo turno sarà quasi sempre occupato dall'interprete stesso. Lo è anche in modo diretto in quanto l'interprete può condizionare l'alternanza dei turni attraverso interventi diretti, siano essi richieste di chiarimenti o aggiunte mirate a colmare lacune culturali tra i partecipanti primari<sup>14</sup>. In particolare nella trattativa d'affari, l'interprete dovrà senza dubbio affrontare problemi di ordine pragmatico come la struttura della conversazione e l'avvicendamento dei turni<sup>15</sup>. Si tratta quindi di una competenza pragmatica e comunicativa<sup>16</sup> che non riguarda il singolo enunciato o il singolo vocabolo ma la *Diskursorganisation* in senso più ampio<sup>17</sup>. In una prospettiva interazionale, quindi, definiremo questa particolare abilità come gestione dell'ordine conversazionale e diremo con Wadensjö: «the interpreter's task is to translate for others and to do a certain part of others' coordinative work»<sup>18</sup>. L'interprete dunque partecipa attivamente al processo di negoziazione del significato, che è allo stesso tempo una negoziazione dello svolgimento dell'interazione: di fatto, solo se si è raggiunta una reciproca comprensione, il discorso può proseguire e ci si mette reciprocamente d'accordo per andare avanti. Se al contrario rimangono incertezze si inseriscono sequenze di chiarimento<sup>19</sup>. Inoltre, la trattativa d'affari è un evento che presenta anche elementi *culture specific*<sup>20</sup>, è un luogo in cui culture diverse inevitabilmente si confrontano, dando origine a problemi di ordine linguistico in senso lato, che riguardano non solo il codice utilizzato, ma anche e soprattutto il differente modo di gestire la comunicazione nelle diverse culture, nonché gli schemi di comportamento interpersonale<sup>21</sup>.

## Quali competenze per quale interprete?

Se la struttura di una conversazione mediata da un interprete dialogico è condizionata dagli interventi dell'interprete<sup>22</sup> che detiene il controllo della conversazione, quali competenze deve possedere l'interprete dialogico e quali funzioni è chiamato effettivamente ad espletare? In un recente studio H. E. Jüngst<sup>23</sup> si interroga sulle abilità che gli interpreti devono possedere e in particolare indica tra le competenze degli interpreti la gestione del tempo e dello stress, tipico della traduzione orale, l'abilità di comunicare oralmente e la ricerca preliminare, parte integrante del lavoro dell'interprete professionista che è tenuto ad informarsi e a formarsi in modo specifico prima di ogni singolo evento. Tale ricerca preliminare, anche definita preparazione terminologica<sup>24</sup>, è quindi alla base della competenza terminologica – competenza in entrambe le lingue – che l'interprete deve possedere tanto per decodificare quanto per produrre enunciati in un determinato settore. La competenza terminologica è senza dubbio rilevante nella trattativa d'affari, evento comunicativo simmetrico all'interno del quale si fa uso di un linguaggio specialistico<sup>25</sup> del quale anche l'interprete deve avere una buona conoscenza. Quindi, l'interprete nella mediazione aziendale e commerciale si trova ad affrontare problemi specificamente linguistici e traduttivi legati generalmente al lessico<sup>26</sup>. Inoltre, la competenza traduttiva è, insieme a quella pragmatica e interculturale, considerata fondamentale per l'attività dell'interprete dialogico<sup>27</sup>. In letteratura, sembra esserci accordo sulla imprescindibilità di ciò che si definisce *subject knowledge*<sup>28</sup> come requisito fondamentale per l'interpretazione. L'assenza di conoscenze specifiche sia terminologiche che di *background*<sup>29</sup> può infatti portare a errori di traduzione nella interpretazione orale, laddove non si ha a disposizione né il tempo né i mezzi per colmare eventuali lacune<sup>30</sup>. A tale proposito va precisato che lo status di bilingue non coincide necessariamente con quello di interprete. I parlanti bilingui sono infatti parlanti che si servono di due o più lingue nella loro vita quotidiana per diversi scopi e dunque con una scioltezza *domain-specific*<sup>31</sup>. A differenza di questi, l'IP deve possedere una competenza in entrambe le lingue e dunque una *fluency* per gli stessi settori e non per settori diversi<sup>32</sup>. L'IP segue un percorso di formazione che gli permette di acquisire le competenze e strategie necessarie: ascolto attivo<sup>33</sup>, preparazione preliminare<sup>34</sup>, strategie di segmentazione nella simultanea e di *note-taking* nella consecutiva<sup>35</sup>, ma anche strategie creative come la parafrasi di termini non noti<sup>36</sup>. Eppure alcuni studi, sulla scia di una ricerca condotta da Dillinger nel 1990<sup>37</sup>, hanno dimostrato come in realtà i parlanti bilingui, pur non avendo una preparazione specifica, possano svolgere compiti affini a quelli svolti dall'interprete di comunità con un certo successo<sup>38</sup>, talvolta servendosi delle stesse strategie di cui si servono gli IP sebbene con frequenza diversa<sup>39</sup>. È tutt'altro che semplice dunque tracciare un confine tra IP e bilingue così come tra interprete professionista e non professionista. Già Dillinger aveva osservato come la comprensione nel processo di interpretazione non sia un'abilità specialistica, bensì un'abilità propria del bilinguismo. La delicata questione del confine tra interpretazione professionale e non professionale è trattata da Knapp e Knapp-Potthoff<sup>40</sup> con i verbi sostantivati *Sprachmitteln*, mediazione linguistica, e *Dolmetschen*, interpretazione, dove la *Sprachmittlertätigkeit* è considerata un'abilità traduttiva ben distinta dalla traduzione e dall'interpretazione<sup>41</sup>. Lo *Sprachmittler*, letteralmente il mediatore linguistico, opererebbe esclusivamente in una situazione comu-

nicativa faccia-a-faccia, senza qualifica professionale e si distinguerebbe dagli interpreti e dai traduttori per la sua presenza in qualità di partecipante primario. L'azione dello *Sprachmittler* si svolgerebbe su tre livelli: a livello linguistico, a livello contenutistico (proposizionale e illocutivo) e a livello dell'organizzazione del discorso. Al livello del contenuto il mediatore avrebbe la possibilità di indicare la prospettiva<sup>42</sup> di un determinato enunciato attraverso l'uso di deittici di persona così come attraverso quelle che Knapp e Knapp-Potthoff definiscono le *mittler-performative Formeln*<sup>43</sup>, ovvero forme introduttive tipo "lui/lei dice che", "lui/lei pensa che", "lui/lei vorrebbe sapere se". Questo particolare aspetto del mediatore linguistico lo discosterebbe dall'interprete di trattativa mentre lo avvicinerebbe all'interprete di comunità, ma non escluderebbe quindi del tutto l'idea di una sovrapposizione tra le figure di bilingue e di IP. Knapp e Knapp-Potthoff sostengono che la distinzione tra *Sprachmitteln* e *Dolmetschen* non è netta: «im Laufe der Interaktion kann sich die Rolle des translatorisch Tätigen u.U. mehrfach auf dem Kontinuum zwischen Mitteln und Dolmetschen verschieben»<sup>44</sup>. È per questa ragione che la figura dell'interprete, oggetto d'analisi del presente studio, – definita INP<sup>45</sup> – si colloca lungo il continuum tra mediazione linguistica e interpretazione professionale.

## 3

### L'analisi: i dati e l'approccio metodologico

Questo contributo propone l'analisi della trascrizione di quattro trattative commerciali: le prime tre sono tra un buyer tedesco<sup>46</sup> (BTed), che ha una conoscenza minima dell'italiano, e, a turno, tre imprenditori italiani (IIta) operanti nel settore agroalimentare, condotte con l'aiuto di un interprete non professionista (INP)<sup>47</sup>. Diversa è la quarta trattativa analizzata che è condotta quasi interamente in tedesco dal BTed e da un IIta, che solo in poche occasioni si rivolge all'INP chiedendo un suo intervento. Il buyer tedesco ha avuto già modo di assistere a una presentazione delle aziende che gli imprenditori italiani rappresentano ed ha quindi espresso il desiderio di avere con loro un primo incontro per, eventualmente, dare inizio a una collaborazione.

Le trattative sono state audio-registrate e in seguito trascritte con il software FOLKER<sup>48</sup> e annotate secondo una versione semplificata di GAT 2<sup>49</sup>. La raccolta dati è avvenuta *in praesentia*, cioè con la presenza del ricercatore, ma non sembra aver inibito i partecipanti all'interazione<sup>50</sup>. L'INP chiamata a operare in queste tre trattative ha ricevuto comunicazione dell'incarico dieci giorni prima la data in cui hanno avuto luogo le trattative ed ha dunque avuto un breve lasso di tempo a disposizione per prepararsi, prevalentemente sulla terminologia tecnica, così come da lei dichiarato<sup>51</sup>. L'INP è consapevole della difficoltà di tradurre in un settore specifico e ritiene che una delle strategie per poter affrontare al meglio l'incarico sia la ricerca preliminare.

Si osserverà di seguito come l'INP affronti i termini specialistici a lei sconosciuti: si comporta da vero IP e dunque attiva delle tattiche di parafrasi<sup>52</sup> oppure, non avendo seguito un *training* specifico, non riesce a superare la difficoltà terminologica con conseguente perdita e/o trasformazione dell'informazione a livello proposizionale? Inoltre, come si è già affermato, l'interprete dialogico non deve subire la dimensione interazionale in cui è chiamato a operare ma deve governarla per far sì che la trattativa vada a buon fine. Che cosa accade se a

interpretare è un interprete non professionista? Ci sono aspetti interessanti della dinamica dell'interazione che sembrano riflettersi sensibilmente anche sulla traduzione?

L'analisi seguente è di natura descrittiva e non intende offrire una valutazione del lavoro dell'interprete, ma si concentra sull'evento di trattativa nel suo complesso, dove l'interprete è vista come partecipante all'evento (*participation framework*)<sup>53</sup> in cui le sue azioni possono essere rilevanti o necessarie nel contesto di una trattativa d'affari. Tenendo presente che l'attività interpretativa in contesti di trattativa d'affari è fortemente condizionata dalla componente interazionale, si è deciso di adottare l'approccio metodologico dell'analisi della conversazione, con i suoi principi di naturalismo, sequenzialità e adiacenza<sup>54</sup>. Entrambi gli aspetti che saranno osservati, la competenza terminologica e la gestione dell'ordine conversazionale sono interessati da questa componente. Si deve infatti tenere conto che nella trattativa d'affari, per quanto la trattativa possa essere pianificata, lo sviluppo del dialogo dipende dall'andamento di ogni scambio<sup>55</sup>, di conseguenza anche il significato è frutto di una continua negoziazione prevalentemente gestita dall'interprete. Si analizzeranno sequenze di turni con particolare attenzione all'avvicendamento degli stessi, alle conseguenze che una gestione errata dei turni comporta, alla presenza di sequenze di chiarimento innescate dall'INP sia come forme di negoziazione del significato che come strategie interpretative.

L'analisi delle trascrizioni si articola in due sezioni. Nella prima sezione verranno trattate sequenze in cui l'INP si trova ad affrontare un nodo traduttivo prevalentemente legato alla competenza terminologica. Nella seconda sezione, invece, si osserverà in che misura la corretta o non corretta gestione dell'ordine conversazionale da parte dell'INP ha effetti sull'andamento della trattativa.

#### 4

### **L'interprete non professionista in una trattativa d'affari: la competenza terminologica**

Nella trattativa d'affari gli interlocutori presuppongono che anche l'interprete abbia una buona conoscenza del linguaggio settoriale da loro utilizzato e l'interprete è consapevole di questa aspettativa, tanto da considerare la ricerca preliminare come parte integrante del suo lavoro. Dalle trattative analizzate per il presente studio sono state estrapolate alcune sequenze in cui l'INP ha difficoltà prevalentemente terminologiche. Nell'estratto (1), ad esempio, la difficoltà è innescata dall'uso dell'espressione "derivati del rosso" da parte dell'IIta nel turno 015. La breve pausa che segue lascia intendere che, nonostante l'IIta sia pronto a cedere il turno, l'INP non sia ancora pronta a tradurre. La pausa in questione potrebbe essere interpretata come una richiesta di chiarimento implicita da parte dell'INP e questa ipotesi sarebbe avvalorata dal fatto che dopo la pausa l'IIta prosegue specificando l'espressione utilizzata e quindi agevolando il compito dell'INP. Soltanto nel turno 016 l'INP mostra di essere pronta a tradurre con un elemento vocale non lessicalizzato, che ha spesso la funzione di turno di confine<sup>56</sup>. La traduzione però avviene soltanto dopo il turno 017 e dopo una pausa di 0.51 secondi. In seguito alla pausa l'IIta decide di servirsi della lingua inglese come lingua franca, con l'intento di facilitare la comunicazione con il BTed, in quel momento interrotta a causa della lacuna terminologica dell'INP. Infine, sebbene a causa della sovrapposizione non sia possibile indicare con esattezza in che modo l'INP traduce, per la breve durata si può

ipotizzare che l'INP abbia optato per una riduzione. Nel complesso, quindi, considerando l'intervento del BTed nel turno 019, intervento con cui il BTed indica di aver compreso e di essere pronto a rispondere, si può affermare che la lacuna terminologica ha sì rallentato l'interazione ma non ha del tutto inficiato la sua riuscita.

---

ESTRATTO 1

{01:60}	015	IIta	°hhh io però ho ho fatto la domanda iniziale perché il mio è tutto un prodotto trasformato noi trasformiamo tutta la gamma dei derivati del rosso (0.29) del pomodoro °h ehm dal dal tipico san marzano che è il pomodoro pelato italiano °h ehm fino ad arrivare al ehm alla alla passata eh: alle salse pronte:
{02:24}	016	INP	hm hm
{02:24}	017	IIta	ai sughi pronti ehm abbiamo tutta tutta la gamma cioè sostanzialmente perciò io facevo la domanda noi è tutto trasformato nulla hm non è fresco (0.51) [no no fresh]
{02:36}	018	INP	[hm hm ((unverständlich))][keine frische waren]
{02:37}	019	BTed	[I know ich](ich ich ich) hatte

---

Nella sequenza presente nell'estratto (2) la difficoltà terminologica è innescata nuovamente dall'IIta che, nel turno 404, si serve dell'espressione "franco azienda", probabilmente non nota all'INP. La sovrapposizione dei turni 405 e 406 mostra due diversi atteggiamenti da parte degli interlocutori nei confronti dell'INP: mentre il BTed, il cui intervento non è trascritto a causa della sovrapposizione, si rivolge verosimilmente all'INP per chiederle di intervenire, l'IIta decide di continuare servendosi della lingua franca per assicurarsi la trasmissione dell'informazione. L'assenza di pause di durata rilevante tra i turni 404, 405 e 406 potrebbe indicare come causa del mancato intervento dell'INP, la volontà da parte dell'IIta di non cedere il turno. Il turno 407, però, smentisce questa ipotesi in quanto mostra chiaramente come l'INP non sia ancora pronta a tradurre e cerchi ancora di aprire una sequenza di chiarimento con l'IIta. Il turno 408, turno nel quale il BTed attraverso un segnale di ricezione monosillabico dimostra di aver capito, permette la continuazione della conversazione che in questo caso è resa possibile da una negoziazione tra l'IIta e il BTed, alla quale l'INP non ha partecipato. L'attività dell'INP riprende regolarmente nel turno 410, turno nel quale l'INP segnala di essere pronta a tradurre.

Non sempre le difficoltà terminologiche sono legate a termini altamente specialistici. Nell'estratto (3) si può infatti osservare come l'INP si trovi in difficoltà, oltre che per l'espressione specialistica "altissima gamma", anche per un'espressione comune, ovvero "sughi pronti". Mentre nel caso di "altissima gamma" l'ostacolo traduttivo nasce in primo luogo da un problema di comprensione del significato, nel caso di "sughi pronti" è lecito supporre che l'INP non abbia alcuna difficoltà a comprenderne il significato ma si trovi in difficoltà nel recuperare l'equivalente nella lingua d'arrivo. L'andamento della conversazione, e nello specifico la diversa tempistica con cui l'INP interviene nei due casi, sembra avvalorare questa ipotesi. Mentre infatti la traduzione di "altissima gamma" è data dopo una pausa relativamente lunga e in sovrapposizione al turno successivo dell'IIta, la resa di "sughi pronti" è più

## ESTRATTO 2

{22:01}	403	<b>BTed</b>	ja
{22:02}	404	<b>IIta</b>	con il prezzo con le modalità di pagamento con il tipo di pagamento (.) con il prezzo se: perché noi vendiamo tutto ex factory (.) tutto tutto [franco azienda]
{22:12}	405	<b>BTed</b>	[((unverständlich))] (.) [(franco)]
{22:13}	406	<b>IIta</b>	[poi]e poi se devo fare invece il prodotto franco (xxx) (.) è un altro prezzo perché devo aggiungere il trasporto ma io preferirei (.) noi vendiamo a tutti franco azienda ex factory
{22:26}	407	<b>INP</b>	(.) äh [(franco azienda)]
{22:27}	408	<b>BTed</b>	[ja ex factory äh]das problem mit ex factory ich kenne hier nur eine transportfirma die (xxxx) heissen und die sind in (xxx) und von (xx)[(x) nach](xx) äh nehmen sie achtzig euro (für/pro) palette
{22:38}	409	<b>IIta</b>	[okay no problem]
{22:42}	410	<b>INP</b>	[(.) okay]

rapida, avendo luogo dopo una pausa breve ed un'esitazione. È infine interessante notare come in entrambi i casi l'INP faccia ricorso ad una parafrasi<sup>37</sup>, strategia nota agli interpreti professionisti, garantendo così la continuazione dell'interazione.

## ESTRATTO 3

{10:24}	171	<b>IIta</b>	altissima gamma
{10:26}	172		(0.9)
{10:27}	173	<b>IIta</b>	poi [adesso facci]amo anche i sughi pronti
{10:27}	174	<b>INP</b>	[sehr hochwertig]
{10:29}	175	<b>INP</b>	(.) äh schon fertig gemachte: saucen

Anche nell'estratto (4), che riporta una sequenza estrapolata da una trattativa diversa da quella dell'estratto (3), l'espressione che causa delle difficoltà all'INP è utilizzata dall'IIta per descrivere la qualità del proprio prodotto. Si tratta infatti dell'espressione "quota visone" presente nel turno 032 che non viene tradotta dall'INP. I turni 032 e 034 attraverso i quali l'IIta sottolinea la qualità del proprio prodotto vengono resi nella lingua d'arrivo in sintesi nel turno 035. Sebbene infatti nel turno 033, attraverso l'uso di un elemento vocale non lessicalizzato, l'INP sembri essere pronta a tradurre, il suo intervento si ha soltanto nel turno 035, e dunque dopo un ulteriore turno di chiarimento da parte dell'IIta. Anche in questo caso, così come osservato nell'estratto (1), sembra avere luogo una sequenza di chiarimento in cui la richiesta da parte dell'INP resta implicita. L'analisi prosodica dell'elemento vocale non lessicalizzato in questione, spesso utilizzato dall'INP come turno di confine, potrebbe svelare una sua duplice natura legata a due contorni prosodici diversi<sup>38</sup>. È interessante osser-

vare come anche in questo caso l'INP faccia uso di una strategia creativa, a metà tra parafrasi e astrazione semantica<sup>39</sup>.

---

ESTRATTO 4

{01:30}	028	<b>IIta</b>	sono superiori anche come prodo[tto
{01:32}	029	<b>INP</b>	[besser]
{01:32}	030	<b>BTed</b>	(0.4) besser
{01:33}	031	<b>INP</b>	(0.4) ja
{01:34}	032	<b>IIta</b>	anche come quota visione sono: superiori nei mercati noi vendiamo anche nei mercati ortofrutticoli
{01:40}	033	<b>INP</b>	hm_hm
{01:41}	034	<b>IIta</b>	quindi che comprano il prodotto all'ingrosso (0.5) e come quotazione le le (xxx) (.) il tipo di noce la qualità (xxx) è superiore alla (xx) (.) cioè ha un valore maggiore
{01:53}	035	<b>INP</b>	(sie haben aber) auch mehr wertigkeit (xx): (.)

---

Prima di concludere questa sezione sulla competenza terminologica dell'INP, vengono riportati di seguito tre esempi estrapolati da una trattativa con caratteristiche diverse rispetto a quelle precedenti. Si tratta della trattativa quasi interamente condotta in tedesco nella quale l'INP è chiamata a intervenire da parte dell'IIta per ricevere un supporto su due aspetti diversi della comunicazione: la produzione in L2 – estratti (5) e (6) – e la comprensione della L2<sup>60</sup> – estratto (7). Negli estratti (5) e (6) l'IIta si rivolge all'INP per chiedere la traduzione dei termini “sfuso” e “materia prima”. Mentre nell'estratto (6) si vede come l'INP non ha difficoltà nel fornire la traduzione di “materia prima”, in entrambe le sequenze l'INP applica delle strategie per la resa dell'aggettivo “sfuso”. Nell'estratto (5) l'INP apre una sequenza di chiarimento che comprende i turni 147 e 148 e che ha come risultato una parafrasi dell'aggettivo, data dall'INP nel turno 149. Lo scambio tra il BTed e l'IIta nei turni 150 e 151 mostra come la conversazione prosegua senza problemi. L'estratto (6), però, che presenta una sequenza di poco successiva a quella dell'estratto (5), mostra come l'IIta non sia soddisfatto del supporto ricevuto dall'INP. Nel turno 160 chiede nuovamente la traduzione di “sfuso” e,

---

ESTRATTO 5

{06:09}	146	<b>IIta</b>	(2.22) eh:: (0.52) sfuso non mi ricordo come si dice
{06:14}	147	<b>INP</b>	(lu) ehm cosa vuole dire
{06:15}	148	<b>BTed</b>	è: prodotto sfuso
{06:17}	149	<b>INP</b>	(0.46) also äh einzelne (.) äh teile
{06:20}	150	<b>BTed</b>	(.) die probieren eine palette okay
{06:29}	151	<b>IIta</b>	(.) eine palette
{06:30}	152	<b>BTed</b>	Okay

---



## ESTRATTO 6

---

{06:33}	155	INP	ich mein eh cioè lei parla del formaggio delle noci giusto
{06:37}	156	BTed	Ja
{06:37}	157	IIta	eh no no no ich meine die die [eh:]eh sì sì (roste) eh: materia prima è (rotste) (.) no
{06:40}	158	INP	[salate]
{06:44}	159	INP	rohstoffe
{06:45}	160	IIta	(.) rohstoffe (o.5) eh:: sfuso (.) cioè noi noi teniamo anche le: le cassette sfuse proprio di rucola
{06:52}	161	INP	(o.5) okay äh:: er hat auch (.) rucola nicht (.) verpackt also nicht in den äh: als (bund) oder als kisten sie sind einfach
{07:01}	162	IIta	(o.5) ne

---

sebbene nel turno 161 l'INP cerchi di fornirne una parafrasi, l'IIta non ritiene di aver ricevuto l'informazione da lui richiesta come si evince dal turno 162.

Nell'estratto (7), invece, l'IIta interrompe la comunicazione in tedesco per aprire una sequenza di chiarimento in italiano con l'INP, che prontamente risolve la difficoltà di comprensione da lui riscontrata. La sequenza si conclude con un'ulteriore breve sequenza di chiarimento tra l'INP e il BTed nella quale l'INP, forse ancora dubbiosa a causa delle sovrapposizioni, si assicura di aver fornito all'IIta l'informazione corretta.

## ESTRATTO 7

---

{01:59}	057	IIta	okay questo è l'aspetto che non ho capito (la) gli serve il polistirolo da un chilo correggimi se sba[glgio]
{02:03}	058	INP	[no ][du eh:: ][no ](.) è legno
{02:03}	059	BTed	[ne:] [holz]
{02:05}	060		(o.73)
{02:06}	061	INP	le cassette di le[gnò]
{02:07}	062	IIta	[ah ]di legno
{02:08}	063	INP	(.) holzkisten [ja]
{02:08}	064	BTed	[ja]

---

Come dimostrato dalle sequenze presentate in questa prima sezione dell'analisi, la competenza terminologica è di notevole importanza per l'interpretazione in contesti di trattativa d'affari. L'analisi però, piuttosto che dimostrare l'incapacità dell'INP di interpretare a causa delle lacune terminologiche, sembra mostrare l'esatto contrario. Proprio come i bilingue osservati da Angelelli si sono mostrati in grado di fungere da interpreti di comunità<sup>61</sup>, l'INP osservata nel presente studio ha dimostrato, in alcune circostanze, di essere in grado di svol-

gere la mansione di interprete, superando le eventuali difficoltà terminologiche attraverso l'implementazione di strategie non estranee agli interpreti professionisti. D'altronde la parziale conoscenza del settore all'interno del quale la trattativa ha luogo, motivo da cui derivano la maggior parte delle lacune terminologiche, è un problema anche per gli stessi interpreti professionisti ed è proprio per questa ragione che spesso le imprese, avendo dipendenti bilingui, preferiscono affidare loro il compito di mediare piuttosto che rivolgersi ad un interprete professionista<sup>62</sup>, ignorando però che la mera competenza linguistica non è garanzia di successo nella trattativa interculturale<sup>63</sup>. Considerando la questione in questa ottica e tenendo conto che, al pari degli interpreti professionisti, l'INP cerca di superare le lacune terminologiche attivando particolari strategie (parafrasi e richiesta di chiarimento sono quelle osservate negli esempi), la distanza tra interpreti professionisti e non sembra assottigliarsi e l'INP, idealmente collocato lungo il continuum bilinguismo *tout court* – interpretazione professionale, sembra tendere verso il secondo polo.

## 5

### L'interprete non professionista in una trattativa d'affari: la gestione dell'ordine conversazionale

Secondo Bruce e Anderson<sup>64</sup> le aspettative che si hanno nei confronti degli interpreti sono troppo alte rispetto a ciò che un interprete è effettivamente in grado di fare. Un interprete infatti non sarebbe in grado di tradurre nel momento in cui più parlanti parlano contemporaneamente così come quando uno dei parlanti fa pochissime pause oppure fa pause troppo lunghe<sup>65</sup>. La figura di interprete che emerge da queste considerazioni è perfettamente in linea con le metafore di macchina, ponte e telefono con cui l'interprete è stato per decenni identificato<sup>66</sup>. L'interprete dialogico, però, non dovrebbe subire la dimensione interazionale in cui è chiamato a operare, bensì governarla per far sì che la trattativa vada a buon fine. Considerando la natura delle trattative analizzate ci si chiede quindi se un INP sia in grado di gestire la dimensione interazionale al pari di un IP.

In questa sezione dell'analisi verranno trattati sei esempi, alcuni dei quali già analizzati nella sezione precedente, idealmente posti lungo una scala che va dalla maggiore alla minore competenza nella gestione dell'ordine conversazionale, con l'intento di mostrare come man mano che ci si sposta da un estremo all'altro l'efficacia degli interventi dell'INP varia. L'estratto (7) fornisce un ottimo esempio di come il connubio tra competenza terminologica e corretta gestione dell'ordine conversazionale permettano la buona riuscita dell'interazione. L'avvicendamento dei turni nell'estratto (7) sembra essere governato in pieno dall'INP che, nonostante le brevi sovrapposizioni, riesce a gestire dapprima la sequenza innescata dall'Ita (turni 057-062) e in seguito quella da lei stessa aperta con il BTed (turni 063-064). Le sequenze di chiarimento, d'altronde, sono l'esempio palese di come gli interpreti possano intervenire in modo diretto nella conversazione, condizionando, in modo positivo o negativo, lo sviluppo del dialogo. Una sequenza di chiarimento aperta e poi ben gestita dall'interprete avrà come risultato della negoziazione la traduzione adeguata e non intaccherà, anzi agevolerà, lo svolgimento dell'interazione.

Ugualmente ben gestita è la sequenza presentata nell'estratto (8), dove l'INP, interpretando la breve pausa dell'Ita nel turno 076 come una cessione di turno, fornisce la traduzione del turno 074, cosa che non le è stata concessa nel turno 075, a causa dell'interruzione da

parte dell'IIta. La sequenza quindi non presenta perdite né trasformazione di informazione prevalentemente grazie alla corretta gestione dei turni.

---

ESTRATTO 8

{03:44}	074	<b>IIta</b>	e eh come stavo dicendo noi siamo un'azienda agricola produciamo trasformiamo commercializziamo e vendiamo quindi non compriamo altro prodotto dall'esterno
{03:55}	075	<b>INP</b>	hm_hm
{03:55}	076	<b>IIta</b>	abbiamo circa tre (.)
{03:56}	077	<b>INP</b>	sie kaufen die produkte nicht sie produzieren die selber packen die selber (.) es kommt alles aus ihrer firma
{04:02}	078	<b>IIta</b>	(0.9) abbiamo circa trenta ettari di proprietà: (.) dove
{04:05}	079	<b>INP</b>	(dreizig) hektar haben sie

---

Meno ordinata ma comunque efficace è la gestione dei turni nell'estratto (9), dove l'INP, prima di tradurre, ritiene necessario aprire una sequenza di chiarimento con il BTed. Come già osservato nell'estratto (7), una sequenza di chiarimento ben gestita non inficia lo svolgimento dell'interazione. Nonostante in questo caso la sequenza sia ricca di sovrapposizioni alla fine della negoziazione l'INP riesce a fornire la traduzione corretta.

---

ESTRATTO 9

{02:26}	044	<b>BTed</b>	also wein (nicht) weil ich würde ihn nicht verkaufen dann unsere preise ist äh (für/vor) liter äh:: (0.9) manchmal drei euro
{02:38}	045	<b>INP</b>	drei eu[ro pro (kanister) ][liter (für)] (für/vor) liter okay
{02:39}	046	<b>BTed</b>	[(ja) (für/vor) li ] [ter (.) ne (für/vor) liter]
{02:41}	047	<b>BTed</b>	ja [((unverständlich)) ]
{02:41}	048	<b>INP</b>	[il prezzo]a cui lui vende diciamo è tre tre euro a litro

---

Negli esempi finora presentati l'INP si è sempre mostrata in grado di gestire lo sviluppo del dialogo così garantendo il corretto svolgimento dell'interazione. Se però attribuiamo effettivamente all'interprete la funzione di gestione dei turni<sup>67</sup>, non si può negare che in alcune sequenze però, come quelle presentate negli estratti (1), (2) e (10), la prestazione dell'INP, per quanto concerne questo specifico aspetto, è carente.

Mentre nell'estratto (1) l'INP fornisce una traduzione, seppur molto sintetica, di quanto detto dall'IIta nei due turni precedenti, nell'estratto (2) la mancata gestione dei turni porta alle estreme conseguenze sul piano proposizionale e interazionale. L'INP, fatta eccezione per il turno 407 in cui è presente una breve esitazione ed una richiesta di chiarimento poco efficace, sembra astenersi, non prendendo parte alla negoziazione che ha luogo tra il BTed e l'IIta e che, grazie al ricorso ad una lingua franca, permette la prosecuzione dell'in-

terazione. Ma la perdita di informazioni può andare oltre il piano proposizionale come accade, ad esempio, nell'estratto (10), dove l'INP pur riportando il contenuto proposizionale essenziale per la prosecuzione dell'interazione, nel suo intervento non tiene conto della forza illocutiva<sup>68</sup> degli enunciati dell'IIta. Analizziamo da vicino la sequenza in questione. Mentre l'IIta sta mostrando al BTed le immagini della sua azienda, il BTed, incuriosito, chiede se può visitarla il giorno seguente, ma l'IIta è costretto a rispondere con un rifiuto, e dunque non con una accettazione<sup>69</sup>. Per mitigare la minaccia costituita dal rifiuto, nel turno 095 l'IIta fornisce una motivazione, mentre nel turno 098, oltre a riprendere il motivo del rifiuto, si serve dell'avverbio "volentieri". L'INP si mostra pronta a intervenire già nel turno 097 ma, assecondando l'intenzione a proseguire dell'IIta, gli permette di aggiungere altre informazioni ed interviene soltanto dopo il turno 098. Nel suo intervento l'INP fornisce una sintesi dei due turni 095 e 098 che non tiene conto delle intenzioni dell'IIta. Sebbene riporti l'informazione essenziale alla prosecuzione della conversazione, ovvero il rifiuto, tralascia l'informazione probabilmente ritenuta più importante dall'IIta, ovvero il motivo del rifiuto, così modificando la forza illocutiva degli enunciati. Infine anche nel turno 101 l'INP non solo manca nel rendere la forza illocutiva con cui l'IIta propone l'alternativa, ma interviene anche con una considerazione personale che sembra minare la buona riuscita della negoziazione. Nonostante si ritenga che l'interprete, sentendosi responsabile della buona riuscita della trattativa, tenda generalmente a intervenire mitigando eventuali minacce, l'INP in questione sembra operare, almeno in questo esempio, nella direzione opposta.

Il quadro che emerge dalla seconda sezione dell'analisi è estremamente vario. L'INP è talvolta in grado di gestire l'ordine conversazionale e quindi di garantire una traduzione adeguata, mentre in altri casi ha difficoltà nel gestire l'avvicendamento dei turni con conse-

---

ESTRATTO 10

{04:31}	091	<b>BTed</b>	(.) kann ich das auch (sehen)	
{04:33}	092	<b>INP</b>	hm_hm	
{04:34}	093	<b>BTed</b>	(.) (ja)	
{04:34}	094	<b>INP</b>	può venire domani perché ((unverständlich))	
{04:36}	095	<b>IIta</b>	Domani io non ci sto se può venire: già l'ho detto pure [ai respon]sabili domani c'ho un incontro a (xxx) con un mio cliente che mi compra le noci (.) per dei cesti natalizi	
{04:40}	096	<b>INP</b>		[ah okay]
{04:47}	097	<b>INP</b>	hm_hm	
{04:47}	098	<b>IIta</b>	se si può fare oggi volentieri però io stasera: parto per (xxx)	
{04:52}	099	<b>INP</b>	ah ho capito eh also morgen ist er nicht da	
{04:55}	100	<b>BTed</b>	hm_hm	
{04:55}	101	<b>INP</b>	deswegen (wenn) wenn sie möchten können sie heute hin gehen (0.9) weisse ich aber wie wir dann das (0.3) schaffen	
{05:02}	102	<b>BTed</b>	(0.5) ja schaffen wir	

---

guente perdita di informazioni. Quindi anche in misura maggiore rispetto alla competenza terminologica l'abilità di gestire l'avvicendamento dei turni risulta di notevole importanza nella interpretazione di trattativa ed una combinazione di entrambe le competenze sembrerebbe garantire la buona riuscita dell'interazione, come mostrato nell'estratto (7).

## 6

### Conclusioni

Pur consapevoli che le competenze dell'interprete non si limitano esclusivamente a quella terminologica e di gestione dell'ordine conversazionale<sup>70</sup>, per la natura delle trattative analizzate e la formazione dell'interprete si è deciso di prendere in considerazione esclusivamente questi due aspetti per poter indagare quanto la presenza o l'assenza di queste due competenze influenzi la conversazione. La situazione indagata risulta di notevole interesse per almeno due ragioni: da una parte essa esplora le funzioni dell'interprete non professionista nella particolare situazione comunicativa della trattativa d'affari, analizzando dati reali di difficile accesso<sup>71</sup>, dall'altra, trattandosi proprio di un interprete non professionista, intende apportare un contributo agli studi sulle competenze traduttive. L'analisi vuole inoltre offrire all'interprete (apprendente, non professionista o professionista) materiale di riflessione<sup>72</sup> rispetto alle azioni che possono essere rilevanti o necessarie nel contesto di una trattativa d'affari e alle conseguenze che queste azioni determinano relativamente all'interazione e ai ruoli dei partecipanti. Wadensjö, commentando la professionalità dell'interprete sottolinea: «The interpreters' flexibility in positioning themselves as speakers and hearers; their ability to perform communicative activities on others' behalf and simultaneously distinguish what they contribute on their own account»<sup>73</sup>.

Sulla base dei risultati dell'analisi condotta è possibile affermare che l'attività svolta da un INP lungo il continuum che va dal bilinguismo *tout court* alla interpretazione professionale sembra essere dislocata verso il secondo polo. Ciononostante non mancano sequenze in cui l'attività dell'interprete non professionista si discosta da quella dell'interprete professionista. Mentre infatti in molti casi riesce ad espletare al meglio la sua funzione servendosi di strategie e tattiche proprie dell'interpretazione professionale, in alcune sequenze, a causa di lacune terminologiche o di un errato coordinamento dei turni, riscontra delle difficoltà che si ripercuotono sull'attività interpretativa. Altro aspetto particolarmente interessante emerso dall'analisi è l'imprescindibilità della gestione dell'ordine conversazionale. L'analisi ha infatti dimostrato come fondamentale sia anche la capacità di coordinare i turni da parte dell'interprete: se questi infatti coordina nel modo giusto l'avvicendamento dei turni, oltre a scongiurare una perdita di informazione, può sfruttare a suo vantaggio la componente interazionale aprendo ad esempio sequenze di chiarimento attraverso le quali risolvere nodi traduttivi strettamente legati ad una carenza terminologica. Lo studio quindi non solo conferma l'idea di un coinvolgimento attivo dell'interprete come coordinatore della struttura conversazionale<sup>74</sup> ma sostiene l'imprescindibilità della stessa quale competenza necessaria per la buona riuscita della trattativa. Riprendendo i ruoli individuati da Wadensjö di trasmissione del messaggio e di gestione dell'ordine conversazionale si può affermare che la gestione dell'ordine conversazionale risulta necessaria anche all'INP per la corretta trasmissione del messaggio proposizionale. La relazione tra interpretazione professionale e interpretazione

non professionale è più stretta di quanto sembri e secondo quanto ci risulta è stata finora trascurata negli *Interpreting Studies*<sup>73</sup>. Infine, considerando che i dati su cui è stata condotta l'analisi sono generalmente di difficile accesso, ci riserviamo in futuro di fare ulteriori indagini, spostando magari il focus anche sul comportamento dei partecipanti primari e sulla struttura e le dinamiche dell'evento comunicativo della trattativa d'affari mediata. Un lavoro di questo genere metterebbe in pratica le possibili sinergie tra impresa, ricerca e didattica universitaria in ambito linguistico e potrebbe produrre risultati interessanti per le aziende, per gli interpreti già attivi così come per la didattica dell'interpretazione.

### Note

1. Il presente lavoro è frutto della riflessione comune delle due autrici; la stesura dell'introduzione, del § 1 e delle conclusioni è di N. Gagliardi, la stesura del § 2 è di A. Fortunato.

2. Si ringrazia Intertrade, l'Azienda speciale della Camera di Commercio di Salerno per l'Internazionalizzazione, e in particolare il direttore, dottor Innocenzo Orlando, per aver accolto il nostro progetto, per averci introdotto al servizio "HermeSpeak", un innovativo servizio di interpretariato online erogato dall'ente camerale che consente di parlare con fornitori, clienti ed operatori esteri avvalendosi dell'aiuto di un interprete madrelingua che traduce la conversazione dall'italiano alla lingua dell'utente contattato e viceversa. Gli siamo molto riconoscenti per la collaborazione e il lavoro svolto nel "Board per l'Internazionalizzazione" e per tutta la generosità e la disponibilità nei nostri confronti.

3. Oggi recepita come disciplina d'insegnamento anche nelle tabelle ministeriali per i corsi di laurea in mediazione linguistica e culturale.

4. Cfr. A. Gentile, U. Ozolins, M. Vasilakakos (with L. Ko, T. Quynh-Du) (eds.), *Liaison Interpreting: A Handbook*, Melbourne University Press, Carlton South, Victoria (Australia) 1996.

5. Cfr. F. Pöchhacker, *Introducing Interpreting Studies*, Routledge, London-New York 2013, p. 52.

6. Per una panoramica delle diverse contaminazioni tra *Interpreting Studies* e altri ambiti disciplinari cfr. G. Mack, *Strumenti bibliografici*, in G. Bersani Berselli, G. Mack, D. Zorzi (a cura di), *Linguistica e interpretazione*, CLUEB, Bologna 2004, pp. 217-20.

7. Cfr. C. Wadensjö, *Interpreting as Interaction*, Longman, London-New York 1998; I. Mason (ed.), *Dialogue Interpreting*, Special Issue of "The Translator", 5, 2, St. Jerome Publishing, Manchester 1999; B. Davidson, *The Interpreter as Institutional Gatekeeper: The Social-Linguistic Role of Interpreters in Spanish/English Medical Discourse*, in "Journal of Sociolinguistics", 4, 3, 2000, pp. 379-405.

8. L'interpretazione dialogica (*dialogue interpreting*), denominata anche interpretazione di *liaison* (*liaison interpreting*), comprende sia l'interpretazione in campo economico-commerciale (*business interpreting*, *escort interpreting*), sia l'interpretazione di comunità (*community interpreting*, *PSI interpreting*), anche in campo medico e sanitario (*medical interpreting*) e giuridico-giudiziario (*legal interpreting*, *court interpreting*). Si segnala anche, per gli *interpreter-mediated encounters*, l'introduzione dell'espressione *triadic exchanges* (cfr. I. Mason (ed.), *Triadic Exchanges: Studies in Dialogue Interpreting*, St. Jerome Publishing, Manchester 2001). La denominazione *ad hoc interpreting*, usata in passato soprattutto in Gran Bretagna per indicare l'interpretazione dialogica in generale, viene oggi prevalentemente utilizzata per descrivere gli interventi di interpretazione da parte di persone diverse dagli interpreti professionisti, compresi i cosiddetti "interpreti naturali" («the translating done in everyday circumstances by people who have had no special training for it»): B. Harris, B. Sherwood, *Translating as an Inmate Skill*, in D. Gerver, H. W. Sinaiko (eds.), *Language Interpretation and Communication*, Proceedings of the NATO Symposium on Language Interpretation and Communication, Venice, Italy, September 26-October 1, 1977, Plenum Press, New York 1978, p. 155). Per un'introduzione a questi problemi cfr. Mason (ed.), *Dialogue Interpreting*, cit.

9. Cfr. M. Shlesinger, *Corpus Based Interpreting Studies as an Offshoot of Corpus Based Translation Studies*, in "Meta", vol. 43, n. 4, 1998, pp. 486-93.

10. Seguendo i parametri tipologici individuati da Pöchhacker (cfr. Pöchhacker, *Introducing Interpreting Studies*, cit., pp. 17-23), è possibile definire l'interpretazione di trattativa d'affari come interpretazione: (a) di lingua parlata, in base al criterio della modalità della lingua; (b) prevalentemente consecutiva, come modalità di lavoro; (c) bilaterale, per quanto riguarda la direzionalità. Bisogna inoltre considerare che essa presenta le tre caratteristiche proprie dell'interpretazione dialogica: ha luogo durante un evento comunicativo faccia a faccia,

prevede la partecipazione attiva dell'interprete e richiede bidirezionalità dell'attività traduttiva (cfr. F. Chessa, *Interpretazione dialogica. Le competenze per la mediazione linguistica*, Carocci, Roma 2012).

11. Per il termine *face* si veda: E. Goffman, *On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction*, Doubleday, New York 1955; P. Brown, S. Levinson, *Politeness. Some Universals in Language Usage*, Cambridge University Press, Cambridge 1987 e più di recente I. Mason, M. Stewart, *Interactional Pragmatics, Face and Dialogue Interpreter*, in Mason (ed.), *Triadic Exchanges. Studies in Dialogue Interpreting*, cit., pp. 51-70.

12. Cfr. E. Fogazzaro, L. Gavioli, *L'interprete come mediatore: riflessioni sul ruolo dell'interprete in una trattativa d'affari*, in G. Bersani Berselli, G. Mack, D. Zorzi (a cura di), *Linguistica e interpretazione*, CLUEB, Bologna 2004, pp. 169-91.

13. Cfr. C. Wadensjö, *The Double Role of a Dialogue Interpreter*, in F. Pöchhacker, M. Shlesinger (eds.), *The Interpreting Studies Reader*, Routledge, London-New York 2002, pp. 355-70 e A. Sandrelli, *La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche*, in M. Russo, G. Mack (a cura di), *Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale*, Hoepli Editore, Milano 2005, pp. 77-92.

14. Cfr. Wadensjö, *The Double Role of a Dialogue Interpreter*, cit.; C. B. Roy, *The problem with definitions, descriptions and the role metaphors of interpreters*, in F. Pöchhacker, M. Shlesinger (eds.), *The Interpreting Studies Reader*, Routledge, London-New York 2002, pp. 345-53.

15. Cfr. G. Garzone, *Mediazione linguistica e interculturalità nell'ambiente aziendale*, in "Culture", *Annali dell'Istituto di Lingue della Facoltà di Scienze politiche dell'Università degli Studi di Milano*, 15, 2001, pp. 185-205, consultabile anche online <http://http://www.club.it/culture/culture2001/giuliana.garzone/corpo.tx.garzone.html> [20/11/2013].

16. Cfr. Chessa, *Interpretazione dialogica. Le competenze per la mediazione linguistica*, cit.

17. Cfr. A. Schwedler, *Gesprächsdolmetschen Deutsch-Italienisch und DaF: ein didaktischer Ansatz*, rapporto presentato in occasione della DSWI Tagung 2008, consultabile online <http://dswi.org/documents/Schwedler.pdf> [20/11/2013].

18. C. Wadensjö, *Dialogue Interpreting and the Distribution of Responsibility*, in "Hermes, Journal of Linguistics", 14, 1995, p. 127.

19. Questo è stato analizzato attraverso l'uso dei pronomi, di alcuni segnali discorsivi, i diversi tipi di domande, e ciò che viene definito "negotiation of meaning", intendendo le domande di chiarimento, i segnali di conferma e i segnali che sollecitano la reazione dell'interlocutore (Morell citato in D. Zorzi, *Studi conversazionali e interpretazione*, in Bersani Berselli, Mack, Zorzi, *Linguistica e interpretazione*, cit., pp. 84, 88).

20. Cfr. P. Newmark, *Approaches to Translation*, Pergamon Press, Oxford-New York 1981, pp. 71-81, in cui l'autore individua e discute in modo piuttosto dettagliato numerose difficoltà relative alla traduzione di termini *culture-specific* di tipo sia istituzionale sia non istituzionale (ivi, pp. 81-3).

21. Un filone di ricerca piuttosto recente mira a descrivere i dettagli del discorso e a portare qualche prova «for the non possibility for interpreter to be non-person» (S. Bahadir, *The Empowerment of the (Community) Interpreter: The Right to Speak with a Voice of One's Own*, International Conference *Critical Link* 3, May 22-26, 2001, Montreal, Québec, Canada, p. 4, versione online [http://www.criticallink.org/s/CL3\\_Bahadir.pdf](http://www.criticallink.org/s/CL3_Bahadir.pdf), cit. anche in Zorzi, *Studi conversazionali e interpretazione*, cit., p. 87). Cfr. in particolare: Garzone, *Mediazione linguistica e interculturalità nell'ambiente aziendale*, cit.; Wadensjö, *Interpreting as Interaction*, cit.; F. Straniero Sergio, *Qualità e setting pedagogico*, in M. Viezzi (a cura di), *Quality Forum 1997. Esperienze, problemi, prospettive*. Atti della giornata di studi sulla qualità e interpretazione - Trieste, 14 novembre 1997, SSLMIT Università di Trieste, Trieste 1999, pp. 1-17; Davidson, *The Interpreter as Institutional Gatekeeper: The Social-Linguistic Role of Interpreters in Spanish/English Medical Discourse*, cit.; M. Inghilleri, *Mediating Zones of Uncertainty: Interpreter Agency, the Interpreting Habitus and Political Asylum Adjudication*, in "The Translator", 11, 1, 2005, pp. 69-85; Ead., *The Sociology of Bourdieu and the Construction of the "Object" in Translation and Interpreting Studies*, in "The Translator", 11, 2, 2005, pp. 125-45.

22. Cfr. Wadensjö, *The Double Role of a Dialogue Interpreter*, cit.; Sandrelli, *La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche*, cit.

23. E. H. Jüngst, *Dolmetschen für Übersetzer? Ja, bitte! Beobachtungen und Überlegungen*, in "trans-kom. Zeitschrift für Translationswissenschaft und Fachkommunikation", 1, 2, 2008, pp. 180-7.

24. Cfr. L. Cotta-Ramusino, *La mediazione linguistica orale tra didattica e professione*, in M. Russo, G. Mack (a cura di), *Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale*, Hoepli Editore, Milano 2005, pp. 55-75.

25. Cfr. Sandrelli, *La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche*, cit.

26. Cfr. Garzone, *Mediazione linguistica e interculturalità nell'ambiente aziendale*, cit.

27. Cfr. Chessa, *Interpretazione dialogica. Le competenze per la mediazione linguistica*, cit.

28. H. Mikkelsen, *Interpreting Is Interpreting – Or Is It?*, contributo presentato alla GSTI 30th Anniversary Conference, gennaio 1999, consultabile online [http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1008&context=holly\\_mikkelsen](http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1008&context=holly_mikkelsen) [10/11/2013].

29. Diremo infatti con Metzger (M. Metzger, *Interpreted discourse: Learning and recognizing what interpreters do in interaction*, in C. B. Roy, *Advances in Teaching Sign Language Interpreters*, Gallaudet University Press, Washington DC 2005, pp. 100-22): «The more background information interpreters gather, the fewer questions they will have while working. Nevertheless, even the most professionally prepared interpreter cannot have so much background information that they have no need for additional information while on the job» (ivi, p. 107).

30. Cfr. Schwedler, *Gesprächsdolmetschen Deutsch-Italienisch und DaF: ein didaktischer Ansatz*, cit.

31. F. Grosjean, *Living With Two Languages And Two Cultures*, in I. Paransis (ed.), *Cultural and Language Diversity and the Deaf Experience*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, p. 22.

32. Immaginato ad esempio un bilingue che abbia un'ottima competenza terminologica del tedesco nel settore agroalimentare e dell'italiano nel settore automobilistico, questi non sarà in grado di mediare trattative nei due settori citati proprio perché non possiede una competenza adeguata in entrambe le lingue nello specifico settore in cui è chiamato ad operare.

33. H. Mikkelsen, *Interpreting Is Interpreting – Or Is It?*, cit.

34. Cfr. Sandrelli, *La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche*, cit.

35. Cfr. D. Gile, *Conference Interpreting as a Cognitive Management Problem*, in F. Pöchhacker, M. Shlesinger (eds.), *The Interpreting Studies Reader*, Routledge, London-New York 2002, pp. 163-76.

36. Cfr. L. Gran, *Developing translation/interpretation strategies and creativity*, in A. Beylard-Ozeroff, J. Králová, B. Moser-Mercer (eds.), *Translators' Strategies and Creativity*, selected papers from the 9th International Conference on Translation and Interpreting, Prague, September, 1995, in Honor of Jiří Levý and Anton Popovič, vol. 27, John Benjamins, Amsterdam-Philadelphia 1998, pp. 145-62.

37. M. Dillinger, *Comprehension During Interpreting: What Do Interpreters Know That Bilinguals Don't*, in S. Lambert, B. Moser-Mercer (eds.), *Bridging the Gap: Empirical Research in Simultaneous Interpretation*, vol. III, John Benjamins Publishing, Amsterdam-Philadelphia 1994, pp. 155-89.

38. Cfr. V. C. Angelelli, *A Glimpse into the Socialization of Bilingual Youngsters as Interpreters: The Case of Latino Bilinguals Brokering Communication for Their Families and Immediate Communities*, in "MonTI 2: Applied Sociology in Translation Studies/Sociologia aplicada a la traducción", 2010, pp. 81-96.

39. Cfr. S. J. Jekat, *Gesprächsdolmetschen: Unterschiede zwischen professionellen und untrainierten Dolmetschern?*, in N. Baumgarten, C. Böttger, M. Motz, J. Probst (Hrsg.), *Übersetzen, Interkulturelle Kommunikation, Spracherwerb und Sprachvermittlung – das Leben mit mehreren Sprachen. Festschrift für Juliane House zum 60. Geburtstag*, in "Zeitschrift für Interkulturellen Fremdsprachenunterricht [Online]", 8, 2-3, 2003, pp. 52-6. Consultabile online <https://zif.spz.tu-darmstadt.de/jg-08-2-3/docs/Jekat.pdf>.

40. Cfr. K. Knapp, A. Knapp-Potthoff, *Sprachmittlertätigkeit in interkulturellen Kommunikation*, in J. Rehbein (Hrsg.), *Interkulturelle Kommunikation*, Narr, Tübingen 1985, pp. 450-64.

41. In italiano non è presente la distinzione terminologica possibile in tedesco tra *Übersetzen*, per la traduzione scritta, e *Dolmetschen*, per l'interpretazione, come iponimi dell'iperonimo *Translation*.

42. *Perspektivierung* cfr. Knapp, Knapp-Potthoff, *Sprachmittlertätigkeit in interkulturellen Kommunikation*, cit., pp. 455-6.

43. Ivi, p. 456.

44. Ivi, p. 452.

45. Nel presente studio si adotterà l'acronimo INP per indicare l'interprete non professionista, che si differenzia sia dal bilingue sia dall'interprete professionista (IP). L'INP presente nelle trattative analizzate, pur non avendo seguito un training specifico come interprete, è in parte consapevole del suo ruolo ed è preparata per l'attività traduttiva prevalentemente scritta. Ringraziamo la studentessa che ci ha permesso la presente indagine.

46. Il buyer in questione ha origini egiziane, da molti anni ha la sua base commerciale in Germania e conduce in tedesco le trattative analizzate nel presente studio.

47. Per osservazioni preliminari sui ruoli e le competenze dell'interprete, sulla distinzione tra interprete professionista e interprete non professionista cfr. Angelelli, *A Glimpse into the Socialization of Bilingual Youngsters as Interpreters: The Case of Latino Bilinguals Brokering Communication for Their Families and Immediate Communities*, cit.; Dillinger, *Comprehension During Interpreting: What do interpreters Know That Bilinguals Don't*, cit.; Gran, *Developing Translation/Interpretation Strategies and Creativity*, cit.; Grosjean, *Living With Two Languages And Two Cultures*, cit.; Id., *The Bilingual's Language Modes*, in J. L. Nicol (ed.), *One Mind, Two Languages: Bilingual Language Processing*, Blackwell, Oxford 2001, pp. 1-22; Jekat, *Gesprächsdolmetschen: Unterschiede zwischen professionellen und untrainierten Dolmetschern?*, cit.; M. Malakoff, K. Hakuta, *Translation Skill and Meta-*



*linguistic Awareness in Bilinguals*, in E. Byalstok (ed.), *Language Processing in Bilingual Children*, Cambridge University Press, Cambridge 1991, pp. 141-66.

48. T. Schmidt, W. Schütte, *FOLKER: Transkriptionseditor für das Forschungs- und Lehrkorpus gesprochenes Deutsch (FOLK)*. *Transkriptionshandbuch, Version für das Preview der Version 1.2*, Bearbeitungsstand: 15.11.2013. Consultabile online la versione aggiornata al 02.09.2011 <http://agd.ids-mannheim.de/download/FOLKER-Transkriptionshandbuch.pdf>.

49. *Gesprächsanalytisches Transkriptionssystem* (M. Selting et al., *Gesprächsanalytisches Transkriptionssystem 2 (GAT 2)*), in "Gesprächsforschung – Online-Zeitschrift zur verbalen Interaktion", 10, 2009, pp. 353-402 [<http://www.gespraechsforschung-ozs.de/heft2009/px-gatz.pdf>]: sistema di trascrizione elaborato dal gruppo di ricerca coordinato da Margret Selting e Peter Auer, indicato per ricerche in analisi della conversazione e linguistica interazionale (cfr. A. Deppermann, *Gespräche analysieren. Eine Einführung*, 4. Auflage, Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2008). In particolare le trattative analizzate sono state trascritte seguendo le seguenti convenzioni: h aspirazione di 0.2-0.5; hh aspirazione di 0.5-0.8; hhh aspirazione di 0.8-1.0/(.) Micropausa di 0.2 secondi circa; (2.5) pausa con misurazione della durata/äh, öh, ähm pause piene per il tedesco; eh, ehm pause piene per l'italiano/hm, ja, nein, ne segnali di ricezione monosillabici; hm\_hm, ja\_a, nei\_ein, ne\_e segnali di ricezione bisillabici ((unverständlich)) passaggi non comprensibili di durata inferiore a 1 secondo; ((unverständlich, ca. 3 Sek.)) passaggi non comprensibili con indicazione del tempo/(xxx xxx) informazioni criptate (x) per ogni sillaba, sequenza di (x) per ogni parola/[ ] sovrapposizioni/( ) segnali, parole o interi enunciati sulla cui trascrizione non si è sicuri; (für/vor) alternative possibili: allungamento di circa 0.2-0.5 secondi;;; allungamento di circa 0.5-0.8 secondi;;; allungamento di circa 0.8-1.0 secondi.

50. La durata delle trattative è condizionata dalle restrizioni temporali dettate dall'evento cui sia il BTed che gli IITA stanno partecipando, per questa ragione tre trattative hanno una durata che oscilla tra i 20 e i 30 minuti. Fa eccezione l'unica trattativa che dura soltanto 3 minuti, nella quale il BTed e l'IITA capiscono da subito di avere interessi divergenti.

51. Ciò non implica necessariamente che l'INP sia completamente ignara delle difficoltà di carattere pragmatico o culturale.

52. Cfr. Gran, *Developing Translation/Interpretation Strategies and Creativity*, cit.

53. Cfr. Dressler (W. U. Dressler, *The Text Pragmatics of Participant Roles in Oral Interpretation and Written Translation*, in M. A. Lorgnet (ed.), *Atti della Fiera Internazionale della Traduzione II*, CLUEB, Bologna 1994, p. 105), in cui si puntualizza come, in termini di *participation framework*, il ruolo del simultaneista sia ben lontano da quello del partecipante ad un ordinario scambio comunicativo, riducendosi a quello di semplice "side participant", seppure utile (*helpful*) al successo della comunicazione. Si ammette invece un coinvolgimento lievemente maggiore per il consecutivista, evidenziato dal fatto che in effetti non è insolito che l'oratore gli dimostri maggiore considerazione, arrivando di tanto in tanto persino a rivolgersi direttamente a lui, se non altro per ragioni prossemiche, in considerazione della presenza fisica dell'interprete all'interno dell'"orizzonte" della comunicazione.

54. Cfr. G. Fele, *L'analisi della conversazione*, il Mulino, Bologna 2007; H. Sacks, E. A. Schegloff, G. Jefferson, *A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking in Conversation*, in "Language", vol. 50, n. 4, Part. 1, 1974, pp. 696-735.

55. Cfr. Sandrelli, *La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche*, cit.

56. Turno con il quale l'interprete chiude una sequenza con uno degli interlocutori per iniziare una nuova sequenza con l'altro interlocutore, cambia dunque attività e lingua, passando dalla comprensione nella lingua di partenza alla produzione nella lingua d'arrivo (cfr. D. Zorzi, *Studi conversazionali e interpretazione*, cit., pp. 79-80).

57. Cfr. Gran, *Developing Translation/Interpretation Strategies and Creativity*, cit., p. 157.

58. L'indagine condotta nel presente studio non ha tenuto in considerazione i fattori soprasedimentali. Non si esclude la possibilità in futuro di condurre un'indagine che inglobi livello micro e macro, così come auspicato da Mason (I. Mason, *Ostension, Inference and Response: Analysing Participant Moves in Community Interpreting Dialogues*, in E. Hertog, B. van der Veer (eds.), *Taking Stock: Research and Methodology in Community Interpreting*, "Linguistica Antverpiensia", New Series – Themes in Translation Studies (LANS – TTS), vol. 5, 2006, pp. 103-20).

59. Cfr. Gran, *Developing Translation/Interpretation Strategies and Creativity*, cit., p. 157.

60. Comprensione e produzione sono contemplati da Gile nell'*Effort Model*, modello cognitivo che tratta l'interpretazione come attività data da tre "sforzi", in teoria distinti ma spesso sovrapposti nella pratica: ascolto e analisi, produzione e memoria (Gile, *Conference Interpreting as a Cognitive Management Problem*, cit.). La comprensione rientrerebbe nello sforzo di ascolto e analisi.

61. Cfr. Angelelli, *A Glimpse into the Socialization of Bilingual Youngsters as Interpreters: The Case of Latino Bilinguals Brokering Communication for Their Families and Immediate Communities*, cit.

62. Cfr. Sandrelli, *La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche*, cit.

63. Cfr. Garzone, *Mediazione linguistica e interculturalità nell'ambiente aziendale*, cit.; Sandrelli, *La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche*, cit.
64. Cfr. R. Bruce, W. Anderson, *Perspectives on the Role of Interpreter*, in F. Pöchhacker, M. Shlesinger (eds.), *The Interpreting Studies Reader*, Routledge, London-New York, pp. 209-17.
65. Ivi, pp. 211-2.
66. Cfr. Roy, *The Problem with Definitions, Descriptions and the Role Metaphors of Interpreters*, cit.
67. Cfr. Ivi; Wadensjö, *Dialogue Interpreting and the Distribution of Responsibility*, cit.; Wadensjö, *The Double Role of a Dialogue Interpreter*, cit.
68. Per il concetto di forza illocutiva si veda J. L. Austin, *How to Do Things with Words*, Oxford University Press, London 1962.
69. Per i concetti di coppie adiacenti e ordinamento preferenziale si veda E. A. Schegloff, H. Sacks, *Opening Up Closings*, in "Semiotica", 8, 4, 1973, pp. 289-327.
70. Tra gli studi che trattano i diversi ruoli e le diverse competenze degli interpreti citiamo B. Alexieva, *A Typology of Interpreter-Mediated Events*, in F. Pöchhacker, M. Shlesinger (eds.), *The Interpreting Studies Reader*, cit., pp. 219-33; Chessa, *Interpretazione dialogica. Le competenze per la mediazione linguistica*, cit.; A. Collados Aís, E. Krüger, M. P. Macías, *Abil alemán-español / spanisch-deutsch*, Comares, Granada 2013; Cotta-Ramusino, *La mediazione linguistica orale tra didattica e professione*, cit.; L. Gavioli, N. Maxwell, *Interpreter Intervention in Mediated Business Talk*, in H. Bowles, P. Seedhouse (eds.), *Conversation Analysis and Language for Specific Purposes*, Peter Lang, Frankfurt 2007, pp. 141-82; Gile, *Conference Interpreting as a Cognitive Management Problem*, cit.; U. Kautz, *Handbuch Didaktik des Übersetzens und Dolmetschens*, Iudicium, München 2000; U. A. Kautzner, *La competenza comunicativa come prerequisito della mediazione linguistica: proposte per una didattica preparatoria*, in M. Russo, G. Mack (a cura di), *Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale*, cit., pp. 61-75; B. Meyer, B. Pawlack, *Mitigating and Being Vague in Interpreter-Mediated Discourse*, in G. Kaltenböck, W. Mihatsch (eds.), *New Approaches to Hedging*, in "Studies in Pragmatics", 9, 2010, pp. 73-92; Sandrelli, *La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche*, cit.; Zorzi, *Studi conversazionali e interpretazione*, cit.
71. Cfr. E. Turra, *La trattativa nel contesto aziendale: analisi delle problematiche relative alla raccolta dati nell'ottica di un'integrazione tra ricerca e programmazione didattica*, in Russo, Mack (a cura di), *Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale*, cit., pp. 93-103.
72. Aspetto non secondario nella formazione dell'interprete di trattativa, cfr. D. Zorzi, *Note sulla formazione dei mediatori linguistici*, in "Studi di Glottodidattica", 1, 2007, pp. 112-28; Russo, Mack (a cura di), *Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale*, cit.
73. C. Wadensjö, *Interpreting as Interaction*, cit., p. 285.
74. Cfr. Roy, *The Problem with Definitions, Descriptions and the Role Metaphors of Interpreters*, cit.; Schwedler, *Gesprächsdolmetschen Deutsch-Italienisch und DaF: ein didaktischer Ansatz*, cit.; Id., *Dialogue Interpreting and the Distribution of Responsibility*, cit.; Id., *The Double Role of a Dialogue Interpreter*, cit.
75. Cfr. Angelelli, *A Glimpse into the Socialization of Bilingual Youngsters as Interpreters: The Case of Latino Bilinguals Brokering Communication for Their Families and Immediate Communities*, cit.