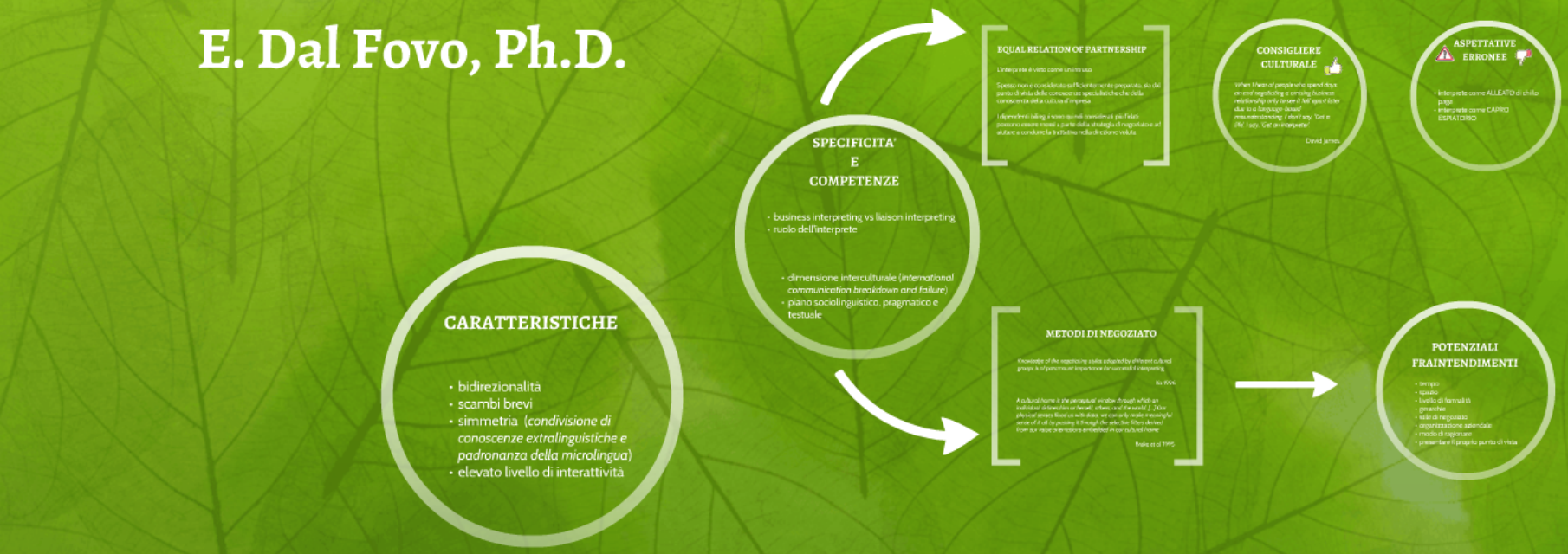
LA TRATTATIVA D'AFFARI (Sandrelli 2005)

E. Dal Fovo, Ph.D.



LA TRATTATIVA D'AFFARI (Sandrelli 2005)

E. Dal Fovo, Ph.D.

CARATTERISTICHE

- bidirezionalità
- scambi brevi
- simmetria (*condivisione di conoscenze extralinguistiche e padronanza della microlingua*)
- elevato livello di interattività

SPECIFICITA'
E
COMPETENZE

- business interpreting vs liaison interpreting
- ruolo dell'interprete

- dimensione interculturale (*international communication breakdown and failure*)
- piano sociolinguistico, pragmatico e testuale

I dipenden
possono e
aiutare a c

Kn

EQUAL RELATION OF PARTNERSHIP

L'interprete è visto come un intruso

Spesso non è considerato sufficientemente preparato, sia dal punto di vista delle conoscenze specialistiche che della conoscenza della cultura d'impresa

I dipendenti bilingui sono quindi considerati più fidati: possono essere messi a parte della strategia di negoziato e ad aiutare a condurre la trattativa nella direzione voluta

SPECIFICITA' E COMPETENZE

- business interpreting vs liaison interpreting
- ruolo dell'interprete

- dimensione interculturale (*international communication breakdown and failure*)
- piano sociolinguistico, pragmatico e testuale

punto di vista delle co
conoscenza della cult

I dipendenti bilingui s
possono essere mess
aiutare a condurre la t

M

Knowledge of th
groups is of par

METODI DI NEGOZIATO

Knowledge of the negotiating styles adopted by different cultural groups is of paramount importance for successful interpreting

Ko 1996

A cultural frame is the perceptual window through which an individual defines him or herself, others, and the world. [...] Our physical senses flood us with data; we can only make meaningful sense of it all by passing it through the selective filters derived from our value orientations embedded in our cultural frame.

Brake *et al* 1995

POTENZIALI FRAINTENDIMENTI

- tempo
- spazio
- livello di formalità
- gerarchie
- stile di negoziato
- organizzazione aziendale
- modo di ragionare
- presentare il proprio punto di vista

CONSIGLIERE CULTURALE

When I hear of people who spend days on end negotiating a omising business relationship only to see it fall apart later due to a language-based misunderstanding, I don't say, 'Get a life'. I say, 'Get an interpreter'.

David James

ASPETTATIVE ERRONEE

- interprete come ALLEATO di chi lo paga
- interprete come CAPRO ESPIATORIO

LA TRATTATIVA D'AFFARI (Sandrelli 2005)

E. Dal Fovo, Ph.D.