

RUOLO DELL'INTERPRETE IN UNA TRATTATIVA D'AFFARI - E. Dal Fovo

CONOSCENZA PRELIMINARE

Prima dell'incontro, l'interprete deve conoscere il contesto della trattativa, le parti coinvolte, gli obiettivi e le aspettative. Questo gli permetterà di intervenire in modo appropriato e di facilitare la comunicazione.

APPROCCIO

L'interprete deve adottare un approccio neutro e imparziale, evitando di influenzare la trattativa. Deve anche essere in grado di gestire le situazioni di conflitto e di mediare tra le parti.

INTERPRETARE LA TRATTATIVA

L'interprete deve tradurre le parole e le azioni delle parti, assicurandosi che siano compresi e che non ci siano fraintendimenti. Deve anche essere in grado di identificare le aree di accordo e di conflitto.

CONCLUSIONI

Alla fine della trattativa, l'interprete deve aiutare le parti a raggiungere un accordo o a chiarire le loro posizioni. Deve anche essere in grado di redigere un riassunto delle conclusioni.

VALUTAZIONE

Dopo la trattativa, l'interprete deve valutare il suo ruolo e l'efficacia della sua performance. Deve anche essere in grado di fornire feedback alle parti e di migliorare il suo servizio.

ATTUALITÀ

L'interprete deve essere aggiornato sulle ultime tendenze e sulle migliori pratiche della mediazione e della negoziazione. Deve anche essere in grado di utilizzare le tecnologie per facilitare la comunicazione.

“Buddhism teaches that a person should strive to attain a state of enlightenment by following the Eightfold Path. This path is a way of life that leads to the end of suffering. It is a path of wisdom, ethics, and meditation. The goal is to achieve a state of inner peace and harmony with the universe. This is the ultimate purpose of life according to Buddhism.”

[illegible]

- 1. IDENTIFYING & Educating donors
- 2. SHAPING THE STRATEGY
- 3. CARRYING OUT THE STRATEGY



- The 3rd step is to find the $\text{gcd}(a, b)$
- $\text{gcd}(24, 35) = 1$ (coprime)
- $\text{gcd}(24, 35) = 1 \Rightarrow \text{gcd}(24, 35) \mid 42$
- $\Rightarrow$ Yes! We can find the modular inverse of 24 modulo 35
- $\text{gcd}(24, 35) = 1$
- $\Rightarrow$ Yes! We can

RUOLO DELL'INTERPRETE IN UNA TRATTATIVA D'AFFARI - E. Dal Fovo

CONTESTO SOCIALE INTERATTIVO

"Interpretare significa per il nostro lavoro che si vuole
comunicare con persone di lingue diverse. Per questo
bisogna che per questo lavoro si veda che la lingua
è una lingua che si parla."

Francesca...

SITUAZIONE

INTERPRETAZIONE DI TRATTATIVA:
Interpretazione che avviene all'interno di una
transazione commerciale fra parlanti di lingue
diverse

INTERPRETE

CONCLUSIONI

- DISCUSSIONE ED AGENTI A
negotiation di conclusione del tutto
- Interpretazione di conclusione del tutto
negotiation di conclusione del tutto
- IN FINE dell'interpretazione
di conclusione del tutto
- Interpretazione di conclusione del tutto
- Interpretazione di conclusione del tutto

ANALISI

1. ANALISI SITUAZIONE di negoziazione di tutto
2. RUOLO DELL'INTERPRETE
3. CAMBIAMENTO DI RUOLO



STUDIO (Registrazione e Gacini 2004)

- TRATTATIVA COMMERCIALE
- METODI DI INTERPRETE
- METODI DI INTERPRETE
- IT - EN
- COLLETTA, analisi, analisi, analisi, analisi
- METODI DI INTERPRETE
- ANALISI

SITUAZIONE

INTERPRETAZIONE DI TRATTATIVA:
interpretazione che avviene all'interno di una
transazione commerciale fra parlanti di lingue
diverse

PROSPETTIVA

STUDIO LINGUISTICO DELLA LINGUA PRODOTTA
SPONTANEAMENTE COME BASE DI
OSSERVAZIONE PER DESCRIVERE **REGOLARITA'**
DI USO LINGUISTICO

PROSPETTIVA

STUDIO LINGUISTICO DELLA LINGUA PRODOTTA
SPONTANEAMENTE COME BASE DI
OSSERVAZIONE PER DESCRIVERE **REGOLARITA'**
DI USO LINGUISTICO

CONTESTO SOCIALE INTERATTIVO

"Interpreters interpret *for a reason*, because there is some communicative or social goal that needs to be met; they do not simply wander upon two speakers shouting at each other in different languages and offer their services"

Davidson 2000

PREMESSE

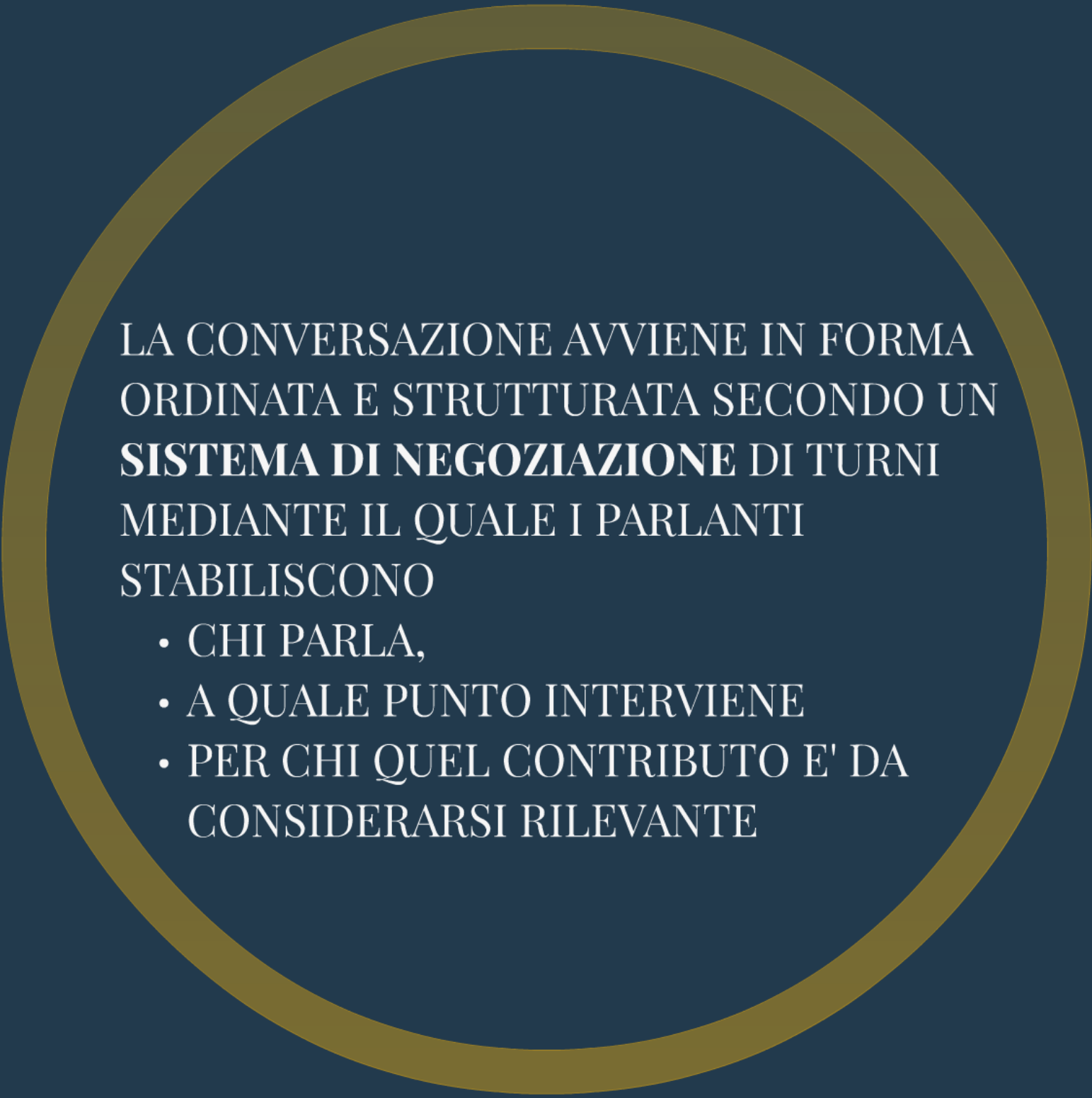
- EVENTI ISTITUZIONALI
- RUOLI PRECISI DEI PARLANTI LEGATI ALL'ISTITUZIONE
- COSTRUZIONE DI DINAMICHE SOGGETTA AD UN CERTO GRADO DI NEGOZIAZIONE



PREMESSE

- EVENTI ISTITUZIONALI
- RUOLI PRECISI DEI PARLANTI LEGATI ALL'ISTITUZIONE
- COSTRUZIONE DI DINAMICHE SOGGETTA AD UN CERTO GRADO DI NEGOZIAZIONE

LA CONVERSAZIONE AVVIENE IN FORMA
ORDINATA E STRUTTURATA SECONDO UN
SISTEMA DI NEGOZIAZIONE DI TURNI
MEDIANTE IL QUALE I PARLANTI
STABILISCONO
• CHI PARLA
• A QUALE PUNTO INTERVIENE
• PER CHI QUEL CONTRIBUTO È DA
CONSIDERARSI RILEVANTE



LA CONVERSAZIONE AVVIENE IN FORMA
ORDINATA E STRUTTURATA SECONDO UN
SISTEMA DI NEGOZIAZIONE DI TURNI
MEDIANTE IL QUALE I PARLANTI
STABILISCONO

- CHI PARLA,
- A QUALE PUNTO INTERVIENE
- PER CHI QUEL CONTRIBUTO E' DA
CONSIDERARSI RILEVANTE

STUDIO (Fogazzaro & Gavioli 2004)

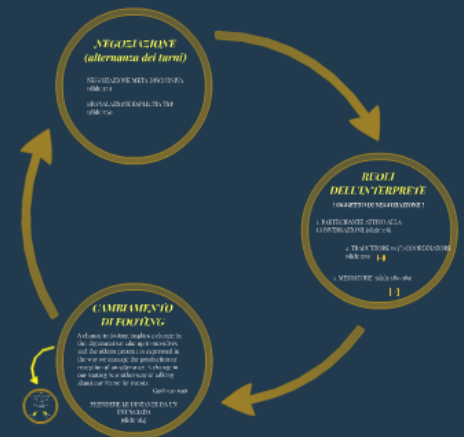
- TRATTATIVA COMMERCIALE
- MEDIATA DA INTERPRETE
- DURATA: 5 H (3 H INTERPRETAZIONE)
- IT <> EN
- OGGETTO: azienda svedese rileva azienda italiana
- SEDE: NORD ITALIA
- ANNO: 1997

ANALISI

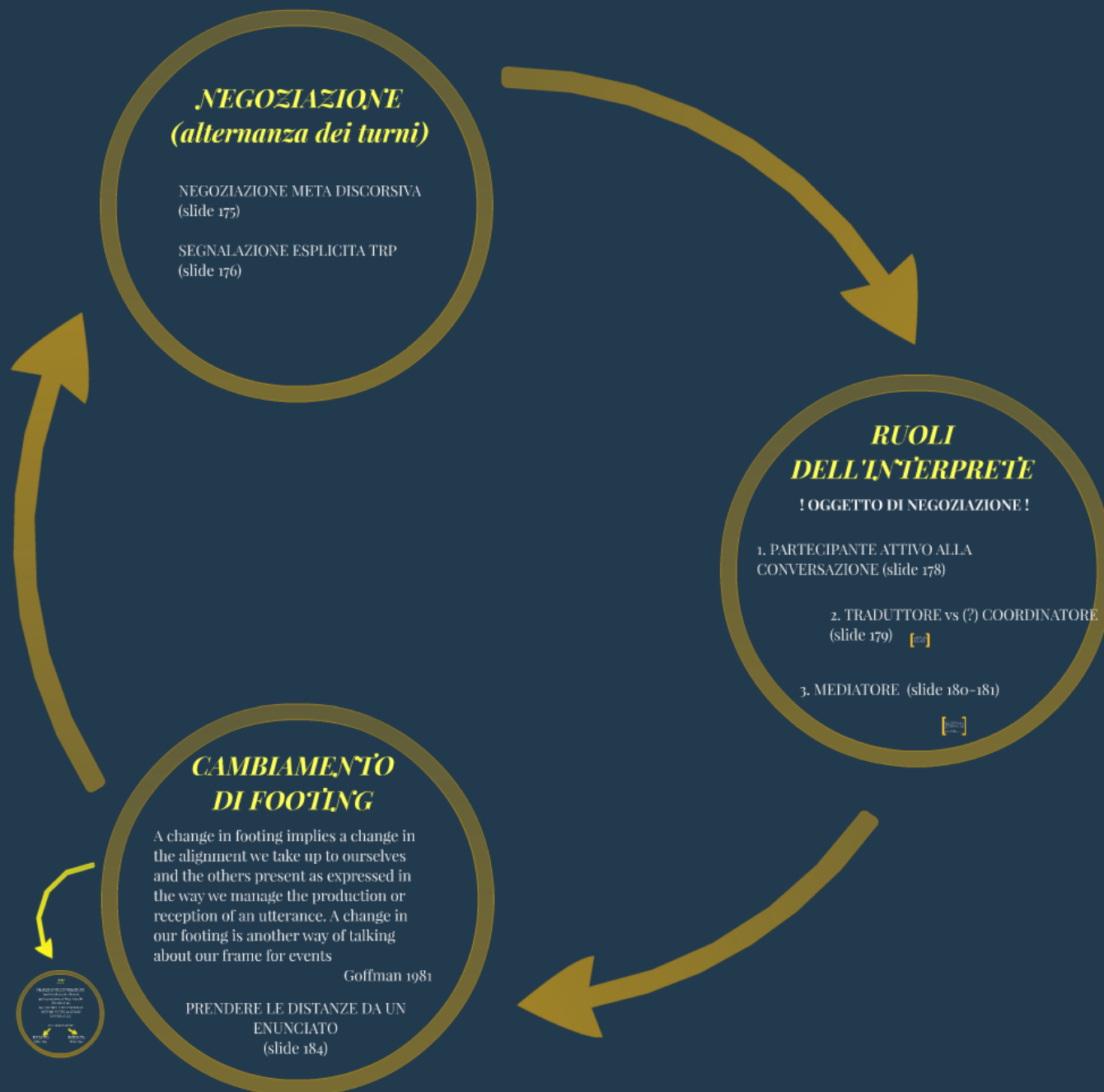
1. NEGOZIAZIONE dell'alternanza di turni

2. RUOLI DELL'INTERPRETE

3. CAMBIAMENTO DI FOOTING



turni



NEGOZIAZIONE

(alternanza dei turni)

NEGOZIAZIONE META DISCORSIVA
(slide 175)

SEGNALAZIONE ESPLICITA TRP
(slide 176)

RUOLI DELL'INTERPRETE

! OGGETTO DI NEGOZIAZIONE !

1. PARTECIPANTE ATTIVO ALLA
CONVERSAZIONE (slide 178)

2. TRADUTTORE vs (?) COORDINATORE
(slide 179) 

3. MEDIATORE (slide 180-181)



In dialogue interpreting, the translating and coordinating aspects are simultaneously present, and the one does not exclude the other. As a matter of fact, these aspects condition each other. Seen like this, it is not an empirical question whether interpreters are translators or mediators – they cannot avoid being both.

Wadensjö 1998

DELL'INTERPRETE

! OGGETTO DI NEGOZIAZIONE !

1. PARTECIPANTE ATTIVO ALLA
CONVERSAZIONE (slide 178)

2. TRADUTTORE vs (?) COORDINATORE
(slide 179) 

3. MEDIATORE (slide 180-181)



L'intervento dell'interprete viene richiesto in misura maggiore per quelle parti che i parlanti identificano come PIU' PROBLEMATICHE non solo per la trasmissione di messaggi difficili da comprendere, *ma anche per la negoziazione dei punti più delicati e su cui c'è maggiore disaccordo.*

OSCILLAZIONE TRA FUNZIONE
INFORMATIVA E FUNZIONE RELAZIONALE

CAMBIAMENTO DI FOOTING

A change in footing implies a change in the alignment we take up to ourselves and the others present as expressed in the way we manage the production or reception of an utterance. A change in our footing is another way of talking about our frame for events

Goffman 1981

PRENDERE LE DISTANZE DA UN
ENUNCIATO
(slide 184)

!!!!

PROBLEMI NELL'INTERAZIONE:
non implica solo diversa
partecipazione critica rispetto
all'enunciato,
MA ANCHE LA SELEZIONE DI
DIVERSI INTERLOCUTORI
DESTINATARI,

con negoziazione

ESPLICITA
(slide 185)

IMPLICITA
(slide 186)



PROBLEMI NELL'INTERAZIONE:
non implica solo diversa
partecipazione critica rispetto
all'enunciato,
MA ANCHE LA SELEZIONE DI
DIVERSI INTERLOCUTORI
DESTINATARI,

con negoziazione



ESPLICITA
(slide 185)



IMPLICITA
(slide 186)

CONCLUSIONI

- DINAMICHE RICORRENTI di negoziazione di costituzione del turno
- l'interprete viene chiamato a rivestire vari ruoli a seconda del passaggio
- le PAUSE nell'interazione indicano punti di potenziale conflittualità dove l'interprete è chiamato a intervenire
- fenomeni di cambiamento di footing che modificano la selezione

RUOLO DELL'INTERPRETE IN UNA TRATTATIVA D'AFFARI – E. Dal Fovo

CONTESTO SOCIALE INTERATTIVO

"Interpretare significa per il nostro lavoro che si vuole
comunicare con persone di lingua diversa. Per chi non parla
la nostra lingua, per questo abbiamo in mente la differenza
tra le lingue e le culture".

Francesca, 2010

SITUAZIONE

INTERPRETAZIONE DI TRATTATIVA:
Interpretazione che avviene all'interno di una
transazione commerciale fra parlanti di lingue
diverse

PROF. E. DAL FOVO
"L'interprete è un mediatore che facilita la comunicazione
tra persone di lingue diverse. Il suo ruolo è quello di
tradurre non solo le parole, ma anche il contesto
culturale e sociale".

CONCLUSIONI

- L'INTERPRETE È UN AGENTE DI
negotiation di costruzione del suo
ruolo e di costruzione del processo
di negoziazione
- IL PAESE DELL'INTERPRETE INDICA I
punti di partenza e di arrivo della
negotiation
- L'INTERPRETE È UN AGENTE DI
negotiation di costruzione del suo
ruolo e di costruzione del processo
di negoziazione

ANALISI

1. ANALISI SITUAZIONE di negoziazione di beni
2. RUOLO DELL'INTERPRETE
3. CAMBIAMENTO DI RUOLO



STUDIO (Registrazione e Gacini 2004)

- TRATTATIVA COMMERCIALE
- MEDIAZIONE INTERCULTURALE
- TRATTATIVA INTERCULTURALE
- IL COME
- COLLETTIVE, aziende, industrie, uffici, enti pubblici
- RUOLO NELLA TRATTATIVA
- ANALISI SITUAZIONE