

Giuseppe Trovato

**A PROPOSITO DELLA MEDIAZIONE LINGUISTICA ORALE.
LA TRATTATIVA IN AMBITO FIERISTICO-COMMERCIALE COME
EVENTO COMUNICATIVO.
VERSO UNA PROPOSTA DI INTERPRETAZIONE DEL CONTESTO**

ABSTRACT: Il presente contributo si propone di analizzare l'importanza del contesto nell'ambito di una particolare tipologia di mediazione linguistica orale, considerando l'interpretazione di trattativa come un evento che si svolge all'interno di un contesto comunicativo concreto e specifico. In particolare, verrà presa in esame l'interpretazione di trattativa effettuata nell'ambito di una manifestazione fieristica, in quanto si tratta di un tema poco esplorato. Per raggiungere i nostri obiettivi, faremo riferimento alla trattativa d'affari o commerciale, nozione meglio conosciuta nel panorama internazionale come *business interpreting* (Ko, 1996; 1997) e avizzeremo successivamente una proposta di interpretazione dell'evento "trattativa" seguendo l'impostazione formulata dall'etnografo ed etnometodologo Dell Hymes.

1. L'interpretazione di trattativa in ambito commerciale o *business interpreting*

In termini molto generali, la modalità di interpretazione a cui viene generalmente attribuita l'etichetta di *business interpreting* è quel tipo di interpretazione di trattativa¹ in cui sono coinvolte due parti (rappresentanti di due o più aziende o attività commerciali), le quali necessitano di una figura professionale – l'interprete – per raggiungere un accordo di natura commerciale, per stipulare un contratto o concludere una trattativa d'affari.

Numerosi studi (Gentile, 1995; Del Rosso, 1997; Wadensjö, 1998) hanno messo in luce che non sempre viene operata una netta distinzione tra i *business interpreters* e

¹ Il presente contributo non affronterà nello specifico il tema dell'interpretazione di trattativa, in quanto abbiamo a disposizione studi interessanti e completi in materia che chiariscono caratteristiche e ambiti di intervento di questa modalità di mediazione linguistica orale. Per un quadro generale, cfr. Collados Aís & Fernández Sánchez (a cura di) (2001), Russo & Mack (2005), Trovato (2011; 2012).

altri tipi di interpreti, come per esempio quelli che operano in ambito medico/sanitario, legale/giuridico o presso strutture sociali. Quando nel 1998 fu introdotto per la prima volta in Australia un corso di *business interpreting*, le opinioni circa la necessità di corsi molto specialistici erano discordanti:

Those who disagreed argued that there were already well-established interpreting courses that trained community interpreters [...]. So, could these interpreters work in the business area as well? Was business interpreting really different from community interpreting? These arguments are still in existence today, but more and more people now agree that business interpreting differs from community interpreting in the domain of work as well as in some interpreting skills involved.

(Ko, 1997: 192)

Non sono solo i diversi ambiti di lavoro a giustificare la distinzione tra *business interpreters* e altri tipi di interpreti di trattativa, ma vanno considerati altresì i prerequisiti e le conoscenze di base necessarie per operare efficacemente in questi settori:

Business interpreting covers a very broad area. It involves, in the broader terms, knowledge of international relations, legislation, infrastructure, business culture of different countries, and in a narrow sense, specific activities and procedures such as import and export trade, manufacture and management, feasibility studies, finance and accounting, domestic and international business trips, and last but not least, dinners and banquets.

(*Ibidem*)

Da quanto esposto finora, si evince che la figura del *business interpreter* presenta caratteristiche e, in buona misura, deve possedere competenze diverse rispetto ad altri tipi di interpreti. Inoltre, se consideriamo il fenomeno della globalizzazione, che oggi più che mai investe aziende e multinazionali, è facile intuire che la figura più idonea a collaborare con le imprese per consentire loro di avviare, mantenere e consolidare i rapporti commerciali con altre aziende, istituzioni economiche e finanziarie o agenti economici stranieri, è proprio quella del *business interpreter*. Tuttavia, l'intervento dell'interprete si vede spesso ostacolato dall'interazione con le parti per le quali presta il proprio servizio di intermediazione linguistica. Difatti, uno dei problemi maggiormente riscontrati ha a che vedere con la sua "auspicabile" neutralità. A questo proposito, Sandrelli (2005: 81) argomenta che:

[...] nelle trattative il ruolo dell'interprete non è sempre chiaro ai clienti che possono avere delle aspettative erranee sul suo conto. Per esempio, chi paga la parcella spesso tende a considerare l'interprete un suo alleato, e sulla base di questa convinzione potrebbe chiedergli la sua opinione sulla sincerità dell'altro interlocutore.

La questione della neutralità dell'interprete è, a nostro avviso, tra quelle che suscitano maggiore interesse nell'ambito degli studi sull'interpretazione dialogica. Poiché l'interprete si profila come una figura "ponte", atta a facilitare la comunicazione tra due parti che differiscono in termini di lingua e cultura, il suo ruolo dovrebbe limitarsi alla fedele trasposizione degli interventi che si susseguono e

che caratterizzano lo scambio comunicativo. Ciononostante, la pratica professionale² smentisce quanto appena illustrato, in quanto durante una trattativa d'affari l'interprete tende a "parteggiare" a favore di una delle due parti, vale a dire quella che lo ha ingaggiato e che pagherà la sua parcella.

2. La trattativa commerciale: caratteristiche generali

Nell'ampio panorama delle interazioni linguistiche umane, una trattativa commerciale può essere concepita come una conversazione con aspetti rituali specifici: la consegna del biglietto da visita, la presentazione dell'azienda, l'offerta di doni ecc. Questo evento è caratterizzato da un forte interesse a raggiungere un obiettivo finale, ovvero un accordo che porti al miglior risultato economico possibile per entrambe le parti. Il perseguimento di tale obiettivo da parte di entrambi gli interlocutori li colloca automaticamente in una posizione di competizione, e comporta inevitabilmente la creazione di tensioni e attriti più o meno percepibili: questa situazione è perfettamente naturale ma, se non gestita adeguatamente, può alle volte compromettere la comunicazione. In altri tipi di trattativa, il desiderio comune di giungere a un accordo può costituire un vantaggio per raggiungere una soluzione comune, ma nella trattativa commerciale ogni parte persegue il proprio interesse

² Nella mia esperienza come interprete di trattativa in ambito fieristico, ho avuto modo di toccare con mano questa realtà: l'imprenditore o il rappresentante dell'azienda che richiede il mio servizio di interpretariato, avrà determinate aspettative, prima tra tutte quella di favorire la sua posizione nel corso dell'incontro aziendale.

economico, che nella maggior parte dei casi va a scapito dell'altra parte. L'ideale sarebbe indurre l'interlocutore ad abbassare le proprie aspettative al minimo, ma quando questo non è possibile – e ciò accade con particolare frequenza per via della sempre maggiore diffusione non solo del commercio, ma anche della consapevolezza riguardo alle leggi che lo governano – è necessario raggiungere un compromesso, cercando di tutelare nel miglior modo possibile il proprio interesse. In questo contesto, il compito di mediare tra due parti aventi interessi e “agende” divergenti, se non addirittura confliggenti, è complesso e delicato e richiede pertanto particolari competenze e capacità, specie se un interprete si pone come obiettivo quello di salvaguardare gli interessi delle due parti, senza favorirne una a scapito dell'altra.

2.1. Similitudini tra il *business interpreter* e l'interprete in ambito fieristico

Per certi versi, è possibile assimilare la figura del *business interpreter* a quella dell'interprete in ambito fieristico. Se, da un lato, non si può negare che in ambito fieristico l'interprete si troverà a condurre delle trattative commerciali, d'altro canto, va anche sottolineato che una manifestazione fieristica, in genere, rappresenta l'occasione ideale per dare visibilità all'azienda affinché sia conosciuta da parte del grande pubblico: da questo punto di vista, l'interprete non si sentirà investito di tutte quelle responsabilità che potrebbe, invece, comportare una vera e propria trattativa d'affari che si svolge all'interno di un'azienda e che deve, con molta probabilità,

portare al raggiungimento di un accordo o alla stipula di un contratto. Inoltre, nel contesto fieristico, entrano in gioco diversi aspetti (allestimento dello stand, attuazione di strategie miranti a valorizzare l'azienda, consegna di gadgets e articoli promozionali relativi all'azienda) che lo rendono peculiare e non accostabile ad altre realtà, quali per esempio la trattativa commerciale che il *business interpreter* effettua in occasione di un incontro bilaterale tra due manager, vale a dire, un contesto più chiuso e con regole più definite.

3. L'interpretazione di trattativa in ambito fieristico: quadro generale e ruolo dell'interprete

L'organizzazione sempre più frequente di manifestazioni fieristiche, in ambito nazionale e internazionale, è oggi un fenomeno diffuso e che consente di intraprendere contatti di natura aziendale e commerciale in diversi settori dell'economia mondiale. Come già accennato, è possibile collocare l'interpretariato in ambito fieristico all'interno del più vasto panorama dell'interpretazione di trattativa in quanto tale attività di intermediazione linguistica risponde alle caratteristiche e alle regole di un evento comunicativo che si svolge in un contesto dialogico, nel quadro del quale due parti – che non parlano la stessa lingua – necessitano della mediazione di un interprete per raggiungere i loro scopi comunicativi. Come puntualizza Carraro-Tomanek (2001: 64-67), l'interpretazione di trattativa in occasione di fiere, e le eventuali traduzioni a essa correlate, vengono

spesso effettuate dal personale dell'azienda, che deve pertanto svolgere occasionalmente il ruolo dell'interprete "self-made". Altrimenti, come spesso accade durante le manifestazioni fieristiche, sono in buona misura studenti universitari a fungere da interpreti³. Quanto appena esposto trova conferma anche presso altri autori: «it is clear that most of the world's interpreting is done by quasi- or non professional interpreters» (Bruce & Anderson, 1978: 227), e la conseguenza che ne deriva è stata espressa dagli stessi autori nei seguenti termini: «What is not clear is how well they succeed or how, if at all, their skill as interpreters is associated with their self identification» (*op. cit.*, 227).

È tuttavia importante sottolineare che l'ambiente fieristico si caratterizza per la sua eterogeneità: in alcuni casi la presenza di un interprete professionista sarebbe pressoché superflua, come nel caso in cui chi partecipa alla fiera come espositore abbia una conoscenza delle lingue straniere sufficientemente buona da potere fare a meno di un interprete, o nel caso in cui l'azienda partecipi all'evento limitandosi ad allacciare nuovi rapporti commerciali con clienti e fornitori esteri, e rimandi a un secondo momento colloqui più approfonditi e dettagli di natura più tecnica.

Non raramente, tuttavia, all'interprete – professionista o "improvvisato" – sono richieste interpretazioni di lunghe e delicate negoziazioni, o anche spiegazioni

³ La realtà è che sono molte le aziende che, in occasione di eventi fieristici, non si avvalgono di interpreti professionisti, e preferiscono avvalersi della collaborazione di interpreti che non hanno ricevuto una formazione specifica, vale a dire persone che conoscono più o meno approfonditamente una lingua straniera, ma che normalmente svolgono un altro tipo di occupazione o che devono ancora concludere il ciclo di studi.

tecniche riguardo le caratteristiche di determinati prodotti, servizi o macchinari. Ciò avviene quando il cliente si reca presso lo stand espositivo, in quanto realmente interessato ai prodotti e/o servizi dell'azienda e manifesta la volontà di intavolare rapporti commerciali diretti, che conducano alla conclusione di vere e proprie trattative d'affari. È proprio in situazioni di questo genere che l'interprete senza una formazione *ad hoc* riscontra non poche difficoltà, e non solo di natura linguistica ma anche pragmatica, in quanto non dispone di una preparazione che gli permetta di gestire efficacemente la comunicazione mediata.

La limitata consapevolezza circa l'importanza di un interprete preparato in occasione di eventi fieristici ha diverse ragioni: prima tra tutte che una manifestazione fieristica, indipendentemente dal suo respiro internazionale, non raggiungerà mai il livello di prestigio che in genere viene attribuito a una conferenza o congresso internazionale. D'altra parte, è estremamente raro che un interprete di conferenza venga ingaggiato per un servizio di interpretariato fieristico.

Inoltre, vi è una tendenza generalizzata a ritenere che i livelli di tecnicismo presentati da un evento fieristico non implicino particolari difficoltà e che, di conseguenza, una conoscenza approfondita della lingua straniera non sia di vitale importanza.

Va altresì riconosciuto che la mancanza di legislazione in materia o di un albo professionale sono fattori che contribuiscono in maniera determinante allo scarso riconoscimento del ruolo dell'interprete: conseguenza di ciò è non solo l'impiego di

persone non adeguatamente preparate come interpreti, ma anche una generale insicurezza del cliente riguardo a quali mansioni assegnare al professionista e cosa aspettarsi da lui/lei (Gentile *et al.*, 1996). È frequente che il committente identifichi l'interprete come una sorta di traduttore automatico, che svolge, tutto sommato, un lavoro scarsamente qualificato. Tale concezione è indubbiamente frutto – va ripetuto – di una gravissima sottovalutazione della complessità della formazione e della preparazione dell'interprete⁴.

Può accadere, per contro, che un committente che non abbia esperienza diretta di lavoro con interpreti, non sappia esattamente in cosa consisterà l'attività interpretativa, con il rischio che si crei un'atmosfera di diffidenza. Tale diffidenza è motivata anche dal fatto che l'interprete, se poco professionale, potrebbe venire meno al dovere di riservatezza, ovvero non conservare il segreto sull'attività prestata e non mantenere il riserbo sugli affari trattati. Tutte queste motivazioni, a nostro avviso, inficiano e complicano i compiti e le attività di intermediazione linguistica svolti dall'interprete e lo collocano spesso in una posizione scomoda.

⁴ È bene precisare che le riflessioni offerte sono frutto dell'esperienza che l'autore del presente studio ha maturato tanto come interprete di conferenza quanto come interprete di trattativa in ambito fieristico.

4. L'importanza del contesto nell'interpretazione di trattativa in ambito fieristico

Dopo questa breve panoramica, tesa a inquadrare la questione in un'ottica teorico-pratica, è opportuno concentrarsi sull'importanza che assume il contesto nell'ambito dell'interpretazione in ambito fieristico. Trattandosi, difatti, di un contesto dialogico, conviene operare alcune precisazioni e porre l'accento su determinati aspetti.

Il contributo forse più esauriente alla definizione delle componenti del contesto deriva dal modello elaborato dall'etnometodologo Dell Hymes (1964): lo studioso considera come unità di riferimento per l'interpretazione del discorso l'evento comunicativo nella sua globalità piuttosto che una specifica unità linguistica⁵. Per questo motivo, tale contributo sembrerebbe particolarmente utile e accessibile all'analisi dell'interprete, che non può soffermarsi soltanto sulla valutazione delle singole unità linguistiche ma deve disporre di un quadro di riferimento ampio e complessivo. Hymes, che può essere considerato come uno dei maggiori etnografi e antropologi a livello internazionale, imposta la sua interpretazione dell'evento sulla base di alcune categorie definite a livello culturale e la cui disamina risulta significativa per qualunque interpretazione di tipo sociolinguistico. Egli è l'ideatore

⁵ Nell'ambito dell'interpretazione di conferenza, Russo (1999) offre un interessante contributo che esamina la conferenza come evento comunicativo.

dell'acrostico **S P E A K I N G**⁶, in cui ogni lettera esplicita una componente contestuale:

- **Setting** o **Scene** (situazione o scena): dove e quando si svolge l'evento.
- **Participants** (partecipanti): chi prende parte all'evento: parlante, mittente, destinatario, ascoltatori.
- **End, goals** o **outcomes** (risultati): gli obiettivi che si propongono di raggiungere i partecipanti.
- **Act sequence** (atti): forma e contenuto del messaggio; cosa viene detto e fatto.
- **Key**, o **tonal coloring and manner of speech** (chiave): qual è il tono emozionale (serio, leggero, ironico, allegro, ecc.)
- **Instruments**, o **channels** (agenti strumentali): quale canale (scritto o parlato), quale codice linguistico (inglese, spagnolo, ecc.), quale sottocodice (dialetto, varietà diastratiche o diafasiche, ecc.) vengono adottati.
- **Norms of interaction and interpretation** (norme di interazione e di interpretazione): specifici comportamenti che possono accompagnare atti linguistici, e regole condivise per comprendere il significato degli atti linguistici, ovvero come e perché gli interlocutori dovrebbero agire in un certo modo.
- **Genre**, o **larger textual categories** (tipologie testuali): categorie o tipi di atti ed eventi linguistici (preghiera, conversazione, lezione, etc.), ovvero di che tipo di evento comunicativo si tratta.

⁶ Per la definizione del modello, cfr. Angelelli (2000).

4.1. Adattamento del modello di Hymes al contesto dell'interpretazione di trattativa in ambito fieristico

In questo spazio, ci proponiamo di applicare l'interpretazione dell'evento comunicativo proposta da Hymes all'interpretazione di trattativa in generale e alle sue modalità di svolgimento in seno a un evento fieristico. È bene precisare che quella che noi avanziamo è soltanto una proposta di interpretazione, suscettibile di modifiche e/o integrazioni.

Setting/scene: il contesto il cui si svolge la trattativa vede il totale coinvolgimento tanto dell'interprete quanto degli individui per i quali egli presta la sua opera di intermediazione linguistico-culturale. Ciò significa automaticamente che l'interazione tra tutte le parti sarà immediata e diretta e senza filtri. A proposito del contesto fisico in cui si svolge l'evento, trattandosi di una manifestazione fieristica, lo stand espositivo e il complesso fieristico costituiscono l'ambito d'azione privilegiato.

Participants: in termini generali, coloro che prendono parte all'evento comunicativo rappresentato dalla trattativa sono l'interprete per l'appunto e le due parti che egli mette in comunicazione attraverso il suo ruolo di mediatore. Oltre a queste tre figure, senza le quali non si svolgerebbe l'evento, è talora possibile riscontrare la presenza di altri soggetti che possono intervenire attivamente nell'interazione in quanto chiamati in causa oppure possono limitarsi a svolgere un ruolo di ascoltatori. L'interazione può avere luogo tra i rappresentanti di due o più aziende che intendono avviare rapporti commerciali, oppure, da un lato l'azienda che

offre determinati prodotti e dall'altro il potenziale cliente, interessato al loro acquisto e/o commercializzazione.

End/goals/outcomes: l'interprete non può svolgere appieno il proprio ruolo di mediatore se non è a conoscenza degli obiettivi che si intendono raggiungere attraverso la sua mediazione. La sua attività di negoziazione deve portare al raggiungimento di particolari scopi: avvio di rapporti commerciali, stipula di un contratto o conclusione di una trattativa d'affari. Il margine di manovra di cui dispone l'interprete è ampio, in quanto questi può intervenire nell'interazione tutte le volte che riterrà necessario e ottenere maggiori chiarimenti ai fini del raggiungimento dell'obiettivo prefissato. La trattativa in ambito fieristico non risponderà a regole fisse e serrate come in un contesto prettamente aziendale. L'interprete potrà, pertanto, operare con maggiore flessibilità ai fini della conclusione dell'accordo.

Act sequence: qui il ruolo dell'interprete viene ad assumere particolare rilevanza dal momento che questi viene a contatto con il modo di esprimersi delle due parti per le quali traduce. In quest'ottica, le modalità di espressione dei suoi interlocutori possono variare in maggiore o minore misura, in base alla lingua e alla cultura di appartenenza. In genere, l'interprete ha familiarità e dimestichezza con le modalità di espressione di una delle due parti, quella cioè con cui condivide la lingua e la cultura. Il suo compito, pertanto, sarà quello di avvicinare le due parti mediando non solo a livello linguistico ma anche a livello culturale e pragmatico, tentando di appianare le differenze che emergono nel corso dell'interazione.

Key: questo elemento contestuale riguarda quelle sfumature culturali che all'atto pratico si manifestano nel modo di esprimersi, interagire, nel tono adottato o in aspetti come l'ironia, il sarcasmo, i doppi sensi. Nel corso dell'interazione, la funzione dell'interprete sarà quella di concentrarsi su questi aspetti, contribuendo fattivamente alla comunicazione ed evitando certi imbarazzi o fraintendimenti che potrebbero mettere a repentaglio il raggiungimento di un accordo tra le due parti.

Instruments/channels: l'unico canale di cui dispone l'interprete per facilitare la comunicazione è quello orale; quindi il contatto immediato e diretto con entrambe le parti assume particolare rilievo: la comunicazione verbale conferisce all'interprete un ampio margine di manovra che si traduce nella richiesta di informazioni aggiuntive, chiarimenti e delucidazioni. È scontato parlare della conoscenza di almeno due lingue straniere da parte dell'interprete, vale a dire le lingue dei due interlocutori. A ciò va aggiunto che l'interprete deve avere acquisito una buona familiarità con diversi tipi di registri linguistici, dialetti o pronunce particolari che potrebbero manifestarsi durante l'atto comunicativo: è opportuno che l'interprete riesca ad aggirare bene questi ostacoli e solamente un adeguato *background* linguistico e culturale agevolerà questo compito.

Norms of interaction and interpretation: il modello proposto da Hymes si rivela efficace nella valutazione di aspetti interculturali in incontri mediati dall'interprete, poiché ciascuna categoria è definibile in relazione a una specifica cultura. Per l'interprete diventa fondamentale la conoscenza delle "Norms of interaction and

interpretation”, dato che trattandosi di norme che variano da cultura a cultura e che possono quindi essere definite come *culture-specific*, saranno proprio queste a stabilire e modellare i comportamenti verbali e paralinguistici degli interlocutori, e dunque a influire sull’andamento dell’interazione nel suo complesso. Tra le norme di interazione si possono annoverare, fra le altre, quelle relative alla sfera comportamentale delle parti coinvolte, cioè il modo di usare il proprio corpo, il comportamento non-verbale e le caratteristiche prossemiche quali risorse comunicative volte a strutturare e organizzare la conversazione: tutti questi aspetti assumono particolare rilievo nel contesto dialogico in cui l’interprete interagisce direttamente con i suoi interlocutori. La valutazione contestuale oltrepassa dunque il semplice riconoscimento delle componenti del contesto, poiché permette di valutare i meccanismi interpretativi e le norme interazionali degli interlocutori. Conoscere le norme di interpretazione valide in una certa cultura, per esempio, equivale ad anticipare il processo interpretativo e inferenziale di un parlante e, nel caso concreto dell’evento fieristico, consente di non commettere errori che potrebbero pregiudicare l’avvio di buoni rapporti economico-commerciali.

Genre: è alquanto difficile stabilire con esattezza la tipologia di evento comunicativo rappresentata dal genere “interpretazione di trattativa” declinata in ambito fieristico-commerciale. In base alle indicazioni fornite da Hymes, non si tratta né di una conversazione, né di una lezione, né di una preghiera. Ciò che tuttavia risulta chiaro è che la trattativa può essere considerata come un evento comunicativo

esemplificabile in un'interazione tra due parti, che come abbiamo visto nel corso della trattazione, presentano determinate differenze a livello linguistico e culturale e che vede la presenza di una figura, nota come interprete, che funge da mediatore e organizzatore della comunicazione.

5. Conclusioni

In questo breve contributo, ci siamo proposti di offrire un'interpretazione personale circa l'interpretazione di trattativa considerata come evento comunicativo, dotato di una sua specificità. A questo fine, ci siamo rifatti alle preziose indicazioni fornite dall'etnografo e antropologo Dell Hymes, in quanto riteniamo che il suo contributo in questo ambito sia stato tra i più illuminanti ed efficaci. Dopo avere esaminato l'interpretazione di trattativa in ambito economico-commerciale, abbiamo focalizzato l'attenzione sull'attività di mediazione interlinguistica condotta nell'ambito di manifestazioni fieristiche, allo scopo di offrire al lettore una visione – ci auguriamo chiara – della questione affrontata.

Alla luce di quanto illustrato nel corso della trattazione, appare in maniera assolutamente evidente che il contesto in cui si svolge un evento comunicativo gioca un ruolo primordiale e ogni volta che ci si propone di analizzare un'interazione tra due individui o tra due diversi gruppi di interlocutori che si differenziano per fattori linguistici e culturali, si rivelerà sempre necessario prendere in esame le componenti esposte precedentemente, allo scopo di ottenere un quadro chiaro ed esauriente della

situazione comunicativa, di coloro che prendono parte all'evento e degli obiettivi che si intendono raggiungere. Vorremmo chiudere queste pagine con le significative considerazioni di Russo (1999: 102), il cui contributo analizza la conferenza come evento comunicativo. Tuttavia, con un piccolo sforzo di trasposizione e flessibilità da parte del lettore, è possibile adattare le argomentazioni esposte dall'autrice all'interpretazione in ambito dialogico⁷, in quanto la conferenza come evento comunicativo viene concepita come:

[...] “fatto” che lega un testo all'occasione in cui viene pronunciato, ovvero un autore a una situazione comunicativa. Il suo svolgimento consente un accesso privilegiato all'autore e l'interazione dei partecipanti, in un crescendo di *feedback*, aspettative, inferenze e deduzioni in base a conoscenze individuali e condivise. [...] In questo contesto, la presenza dell'interprete non deve essere un elemento di interferenza tra i due poli di questo processo dialettico: il suo ruolo di partecipante non protagonista è, infatti, quello di rendere il più fluido possibile il flusso della comunicazione.

Per concludere, nel contesto dell'interpretazione di trattativa, contrariamente all'interpretazione di conferenza, la figura dell'interprete acquisisce senza dubbio un

⁷ La conferenza presenta peculiari caratteristiche che la collocano, a giusto titolo, all'interno di un contesto monologico, in cui la comunicazione è unidirezionale: basti pensare al fatto che un interprete di simultanea che lavora in cabina traduce da una lingua a un'altra, senza la possibilità di interagire con i partecipanti all'evento e, quindi, non riceve nessun *feedback* sul suo intervento comunicativo se non al termine della conferenza. L'interpretazione di trattativa, in generale, si espleta in un contesto dialogico, dove la presenza di tre parti (interlocutore A, interlocutore B e interprete) consente un'interazione costante e rappresenta il tratto distintivo di questo tipo di mediazione linguistica orale.

ruolo da protagonista, in quanto facilitatore e orientatore della comunicazione e della veicolazione delle informazioni (Katan, 1996).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

ANGELELLI, C. (2000). “Interpretation as a communicative event: a Look through Hymes’ lenses”, in *Meta*, vol. 45, n° 4, pp. 580-592. Disponibile al link: <http://www.erudit.org/revue/meta/2000/v45/n4/001891ar.pdf> [Consultato il 25/01/2013]

BRUCE, R. & ANDERSON, W. (1978). “Interpreter roles and interpretation situations: cross-cutting typologies”, in GERVER, D. & SINAIKO, H. W. (a cura di). *Language, Interpretation and Communication*. New York: Plenum Press.

CARRARO-TOMANEK, A. (2001). *Manuale dell’interprete di trattativa*. Milano: Arcipelago Edizioni.

COLLADOS AÍS, A. & FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, M.M. (a cura di) (2001). *Manual de interpretación bilateral*. Granada: Comares.

FALBO, C., RUSSO, M., STRANIERO SERGIO, F. (a cura di) (1999). *Interpretazione simultanea e consecutiva. Problemi teorici e metodologie didattiche*. Milano: Hoepli.

DEL ROSSO, G. (1997). “L’interprete di trattativa”, in GRAN, L. & RICCARDI, A. (a cura di) *Nuovi orientamenti negli studi sull’interpretazione, Giornata di Studi, 19 aprile 1996*, Università degli Studi di Trieste, Scuola Superiore di Lingue Moderne per Interpreti e Traduttori, pp. 237-249.

GENTILE, A. (1995). “Community Interpreting or Not? – Practices, Standards and Accreditation”. In S.E. Carr *et al.* *The critical link: interpreters in the community. Papers from the First International Conference on interpreting in legal, health, and social settings, Geneva Park (Ont.), June 1-4, 1995*, Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, (1997), pp. 109-118.

GENTILE, A., OZOLINS, U., VASILAKAKOS, M. (a cura di) (1996). *Liaison interpreting. A Handbook*. Melbourne: Melbourne University Press.

HYMES, D. (1964). *Language in Culture and Society*. London: Harper.

KATAN, D. M. (1996). *Translating Across Cultures: An Introduction for Translators, Interpreters and Mediators*. Trieste: Università degli Studi di Trieste.

KO, L. (1996). “Business settings”, in GENTILE, A., OZOLINS, U., VASILAKAKOS, M. (a cura di). *Liaison interpreting. A Handbook*. Melbourne: Melbourne University Press, pp. 116-124.

KO, L. (1997). “Teaching business interpreting in Australia”, in *Transfere necesse est, Proceedings of the 2nd International Conference on current trends in studies in translation and interpreting, 5-7 September 1996, Budapest, Hungary*, in K. KLAUDY & J. KOHN (a cura di), pp. 192-199.

RUSSO, M. (1999). “La conferenza come evento comunicativo”, in FALBO, C., RUSSO, M., STRANIERO SERGIO, F. (a cura di) (1999). *Interpretazione simultanea e consecutiva. Problemi teorici e metodologie didattiche*. Milano: Hoepli, pp. 89-102.

RUSSO, M. & MACK, G. (a cura di) (2005). *Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale*. Milano: Hoepli.

SANDRELLI, A. (2005). “La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche”, in RUSSO, M. & MACK, G. (a cura di) (2005). *Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale*. Milano: Hoepli, pp. 77-89.

TROVATO, G. (2012). “La interpretación bilateral: algunas reflexiones metodológicas en torno a la combinación lingüística español-italiano”, in *redELE*, 23. Disponibile al link: <http://www.mecd.gob.es/redele/revistaRedEle/2011/tercera.html>. [Consultato il 14/01/2013]

TROVATO, G. (2012). “L'interpretazione di trattativa: cenni storici, caratteristiche e problematiche terminologiche”, in *ILLUMINAZIONI*, 19, pp. 70-89. Disponibile al link: <http://compu.unime.it/illuminazioni/numero19/3.pdf>. [Consultato il 10/01/2013]

WADENSJÖ, C. (1998). *Interpreting as interaction*. London/New York: Longman.