

Corso di Laurea in Discipline della Mediazione Linguistica
Università di Macerata – Sede di Civitanova Marche

Lingua e traduzione – lingua inglese III

Modulo B: Interpretazione di trattativa

a.a. 2013-14

Prof.ssa Raffaella Merlini



– Dispensa per gli studenti –

PROGRAMMA

Semestre	II
Crediti	6
Ore	30
Programma	Alla trattazione teorica delle principali problematiche interlinguistiche e interculturali che contraddistinguono l'interpretazione dialogica in ambito commerciale da altre forme e contesti della traduzione orale (interpretazione di conferenza, interpretazione per i media, interpretazione in campo sociale, ecc.), si affiancherà la presentazione di trattative aziendali bilingui, sia autentiche sia simulate. In particolare verranno illustrate le dinamiche comunicative nelle diverse fasi di una trattativa commerciale. Attraverso lo studio di interazioni autentiche audio-registrate, si individueranno le finalità comunicative degli interlocutori e si evidenzieranno, con gli strumenti dell'Analisi Conversazionale, i meccanismi di coordinamento interazionale. Verranno altresì trattati alcuni aspetti del linguaggio non verbale che più specificamente incidono sull'andamento di un incontro mediato. Alla fine del corso gli studenti avranno non solo acquisito nozioni generali sulla configurazione triadica di un evento comunicativo interlinguistico e interculturale, ma avranno ampliato le loro conoscenze di specifici ambiti aziendali. Saranno inoltre in grado di interpretare da e verso l'inglese riconoscendo e trasmettendo le intenzioni comunicative degli interlocutori. Avranno sviluppato la capacità di usare registri formali della lingua orale, sia inglese che italiana, adeguati a situazioni professionali, e appreso le strategie necessarie per affrontare problemi traduttivi di natura sia linguistica sia culturale.
Bibliografia per l'esame	Katan, D. (2004) <i>Translating Cultures. An Introduction for Translators, Interpreters and Mediators</i>, Manchester, St. Jerome Publishing (pp. 228-254). Knapp, M. L., & Hall, J. A. (2006), <i>Nonverbal communication in human interaction</i>, Belmont, CA., Thomson Wadsworth (capitolo 7). Merlini, R. (2005) "Alla ricerca dell'interprete ritrovato", in M. Russo, G. Mack (Eds.) <i>Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale</i>, Milano: Hoepli; pp. 19-40. Merlini, R. (2007) "Teaching dialogue interpreting in higher education: a research-driven, professionally oriented curriculum design", in M.T. Musacchio, G. Henrot Sostero (Eds.) <i>Tradurre: formazione e professione</i>, Bologna, CLEUP; pp. 278-306. Merlino, S. (2009) "La mitigazione nell'attività dell'interprete. Il caso di una trattativa d'affari", in L. Gavioli (Ed.); pp.231-257. Nofsinger, R. E., (1991) <i>Everyday conversation</i>, Newbury Park, Calif., Sage (capitolo 4). Sandrelli, A. (2005) "La trattativa d'affari: osservazioni generali e strategie didattiche", in M. Russo, G. Mack (Eds.); pp.77-91.
Lettere consigliate	Gavioli, L. (Ed.) (2009), <i>La mediazione linguistico-culturale: una prospettiva interazionista</i>, Guerra Edizioni, Perugia. Russo, M., Mack, G. (Eds.) (2005), <i>Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale</i>, Milano: Hoepli. Rudvin, M., Tomassini E. (2011), <i>Interpreting in the Community and Workplace. A Practical Teaching Guide</i>, Palgrave MacMillan.
Modalità d'esame	<u>Parte propedeutica:</u> Stesura di un profilo aziendale (vedi pagina seguente). N.B. La mancata consegna comporta l'impossibilità di sostenere la prova orale. <u>Prova orale:</u> La prova orale, della durata di circa 20 minuti, comprende: 1. l'interpretazione tra l'italiano e l'inglese di una trattativa commerciale simulata; 2. domande sulle nozioni teoriche illustrate durante il corso.

PROFILO AZIENDALE

Indicazioni per la stesura

Il profilo aziendale descritto qui di seguito rappresenta parte integrante del programma del modulo di “Interpretazione di trattativa” e la sua presentazione entro la scadenza indicata è **obbligatoria** per poter essere ammessi a sostenere l’esame di profitto.

La stesura **in lingua italiana** del profilo aziendale comporta la **descrizione di un’immaginaria azienda italiana** appartenente a **uno** dei seguenti comparti produttivi:

- abbigliamento
- arredamento
- articoli per la casa

Il **profilo** dovrà contenere le seguenti informazioni:

- tipologia di azienda (sas, srl, ecc.)
- storia (dalle 500 alle 700 parole)
- sede ed eventuali filiali
- organigramma

Esso sarà corredato da un **catalogo bilingue** (italiano-inglese) di una nuova linea di vostra invenzione, da lanciare sul mercato. La linea, che può essere di un qualsiasi prodotto a vostra scelta all’interno del comparto produttivo selezionato, conterà di 5 modelli dal design originale. Accanto all’immagine disegnata di ogni modello dovranno essere indicati:

- il nome del modello (in italiano e inglese)
- il numero di codice dell’articolo
- i materiali (in italiano e inglese)
- i colori in cui è disponibile (in italiano e in inglese)
- il prezzo

Andrà infine redatto e accluso al catalogo un **glossario italiano-inglese** di una ventina di termini tecnici accompagnati dalle relative definizioni nelle due lingue e dalle fonti terminologiche.

N.B. I profili e i modelli palesemente ripresi da siti internet o da materiale informativo di aziende reali NON SARANNO APPROVATI. La qualità del disegno del modello NON è ovviamente oggetto di valutazione.

Gruppi di lavoro: Il profilo è un lavoro di gruppo; a tal fine, gli studenti possono formare gruppi composti da un minimo di 4 a un massimo di 6 persone. Solo in casi eccezionali, per gli studenti lavoratori non frequentanti o per gli studenti in Erasmus, è prevista la possibilità del lavoro individuale.

Termine per la consegna: 29 novembre 2013

Il profilo andrà consegnato in copia cartacea a lezione o durante il ricevimento della docente titolare. Gli studenti non frequentanti potranno anche inviarlo per posta alla Prof. Raffaella Merlini presso la sede del Corso di laurea a Civitanova Marche, previa comunicazione tramite e-mail (raffaella.merlini@unimc.it). NON saranno accettate copie elettroniche dell’intero profilo inviate per e-mail.

Il termine sopra indicato vale anche per gli studenti in scambio Erasmus. In caso di esigenze particolari, questi ultimi DEVONO CONTATTARE la docente titolare del corso per concordare tempi e/o modalità di consegna alternativi.