



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale

**IN INTERPRETARIATO E TRADUZIONE
EDITORIALE, SETTORIALE**

Tesi di Laurea

**Approcci metodologici del traduttore nella
trattativa commerciale internazionale**
Traduzione e commento di due articoli accademici

Relatore

Prof. Paolo Magagnin

Correlatore

Dott. Livio Zanini

Laureanda

Irene Di Monaco

Matricola 989727

Anno Accademico

2019 / 2020

*Ai miei genitori per il supporto costante,
A Constantin per l'amore profondo e incondizionato,
A me stessa per la tenacia e la determinazione.*

INDICE

ABSTRACT	9
摘要.....	10
PREFAZIONE	11
INTRODUZIONE	13
• Le origini del commercio e della traduzione interlinguistica	13
• L'importanza della traduzione nel commercio internazionale	15
• La trattativa commerciale internazionale.....	16
• Forma esplicita e implicita.....	18
• Il fattore culturale e il suo impatto sulla trattativa commerciale internazionale.....	19
• L'equivalenza dinamica di Eugene Nida e il concetto di valutazione in traduzione.....	21
• La valutazione e le diverse definizioni acquisite nel tempo	22
• Divergenze di opinioni riguardanti le espressioni idiomatiche	24
• Le principali strategie traduttive: l'addomesticamento e lo straniamento.....	25
• L'influenza della sfera emotiva in traduzione	28
• Riflessioni conclusive.....	29

CAPITOLO 1

STUDIO SULL'APPLICAZIONE DELLA TEORIA CRITICA NELLA TRADUZIONE NELL'AMBITO DELLA TRATTATIVA COMMERCIALE

1. Introduzione.....	31
2. La teoria della valutazione e le sue funzioni nella trattativa commerciale.....	32
2.1 Breve descrizione.....	32
2.2 Le funzioni della teoria della valutazione.....	33
3. Tecniche espressive e strategie traduttive nella trattativa commerciale.....	35
3.1 Utilizzo di espressioni in forma esplicita.....	36
3.2 Metodi per riprodurre l'approccio implicito: estrapolazione del contenuto semantico implicito in un significato metaforico e trasformazione della connotazione emotiva delle parole	37
4. Conclusioni.....	39

CAPITOLO 2

STUDIO SULL'ADDOMESTICAMENTO E LO STRANIAMENTO IN TRADUZIONE NELL'AMBITO DELLA TRATTATIVA COMMERCIALE

1. Strategie da adottare durante la trattativa commerciale	41
1.1 Dibattito sulle strategie dell'addomesticamento e dello straniamento	41
1.2 Le funzioni dell'addomesticamento e dello straniamento	42
2. Rapporto dialettico tra l'addomesticamento e lo straniamento in traduzione nell'ambito della trattativa commerciale	42
2.1 Diverse modalità di pensiero	43
2.2 Differenze tra sistemi di valori	44
2.3 Diverse modalità di negoziazione.....	45
3. Studio sull'addomesticamento e lo straniamento	45
3.1 Casi di studio	45
3.2 Espressioni idiomatiche	46
3.3 Traduzione libera	47
4. Il corretto utilizzo delle strategie dell'addomesticamento e dello straniamento	47
5. Conclusioni.....	48
Bibliografia	49

CAPITOLO 3

COMMENTO LINGUISTICO – TRADUTTOLOGICO

1. Tipologia testuale	51
2. Dominante di prototesto e metatesto	52
2.1 Flusso informativo	53
3. Sottodominante.....	54
4. Lettore modello	55
4.1 Lettore modello del prototesto	55
4.2 Lettore modello del metatesto.....	56
5. Macrostrategia traduttiva.....	56
5.1 Consultazione di testi paralleli e ricerche online	56
5.2 Coesione, coerenza e sistematicità.....	57
6. Microstrategie traduttive	59
6.1 Struttura grafica	59
6.2 Fattori lessicali.....	59

6.2.1 Nomi propri	59
6.2.2 Integrazioni lessicali	60
6.2.3 Lessico inglese.....	60
6.2.4 Lessico autoctono	63
6.3 Fattori grammaticali.....	65
6.3.1 Rielaborazione del testo.....	65
6.4 Fattori culturospecifici	70
CONCLUSIONI	72
GLOSSARIO	75
• Settore della linguistica.....	75
• Settore del commercio	76
• Settore della traduzione	78
BIBLIOGRAFIA	79

ABSTRACT

Translation and commentary of two articles on the translator's methodological approaches in cross-cultural business negotiation

This thesis is divided in three sections and is based on the translation of two academic articles focusing on the main aspects to which a translator should pay attention in cross-cultural business negotiation.

The first section includes the translation of an academic article written by Yuanhu Xuejing¹ which provides the translator with some guidelines to properly understand the speaker's mind during a cross-cultural business negotiation.

Therefore, the focus of the article is on evaluation theory and its functions, thanks to which the translator can achieve a clear and detailed translation, convey the speaker's message, and facilitate its comprehension.

The second section includes the translation of an academic article written by Yang Pan² which explains the connection existing between domestication and foreignization through some practical examples of business negotiation. It also illustrates the proper way for the translator to use these two strategies in order to convey both the speaker's message and the culture to which he/she belongs. With regards to this aspect, this section also illustrates the different values and negotiating practices of western and eastern cultures.

In the third section, a linguistic and translational commentary analyzes the main difficulties faced during the translation process through the detailed analysis of selected excerpts from the source text.

The conclusions explain to the reader the significance of this paper. In the final section, a glossary of the technical terms of the source text and a bibliography are also provided.

¹ YUANHU Xuejing 袁胡雪婧, "Pinglun lilun zai shangwu tanpan fanyi zhong de yingyong yanjiu" 评论理论

² YANG Pan 杨盼, "Shangwu tanpan fanyi zhong guihua yu yihua yanjiu" 商务谈判翻译中归化与异化研究 (Studio sull'addomesticamento e lo straniamento in traduzione nell'ambito della trattativa commerciale), *Hubei Di Er Shifanxueyuan Xuebao*, vol. 33, n. 10, pp. 122-125.

摘要

两篇跨文化商务谈判中译者方法论的翻译与评述

本文分为三个部分，以两篇学术论文的翻译为基础，论述了跨文化商务谈判中译者应注意的主要方面。

第一部分是袁胡雪婧的学术论文³的翻译，为译者在跨文化商务谈判中正确理解说话人的想法提供了一些指导。

因此，评价理论及其功能是本文的重点，有助于译者实现清晰、详实的翻译，传达说话者的信息及其理解。

第二部分是对杨盼的学术文章⁴的翻译，通过一些商务谈判的实例说明了归化与异化之间存在的联系。同时也说明了译者如何运用这两种策略来传达说话人的信息与其所属文化。在此方面，本节还阐述了东西方文化的不同价值观和谈判实践。

在第三部分中，通过对源文本部分的详细分析，语言学及翻译评论分析了翻译过程中面临的主要困难。

结语部分，向读者说明本文的意义。在最后一节中，还提供了源文本专业词汇术语表和参考文献。

³ YUANHU Xuejing 袁胡雪婧, “Pinglun lilun zai shangwu tanpan fanyi zhong de yingyong yanjiu” 评论理论在商务谈判翻译中的应用研究 (Studio sull’applicazione della teoria critica nella traduzione nell’ambito della trattativa commerciale), *Haiwai Yingyu*, n. 5, pp. 203-204, 222.

⁴ YANG Pan 杨盼, “Shangwu tanpan fanyi zhong guihua yu yihua yanjiu” 商务谈判翻译中归化与异化研究 (Studio sull’addomesticamento e lo straniamento in traduzione nell’ambito della trattativa commerciale), *Hubei Di Er Shifanxueyuan Xuebao*, vol. 33, n. 10, pp. 122-125.

PREFAZIONE

La fase preparatoria di un affare consente di selezionare la strategia adeguata da adottare nel corso di una trattativa commerciale al fine di instaurare un rapporto solido e duraturo tra i membri coinvolti e ottenere ottimi risultati; tuttavia, se la trattativa commerciale avviene tra persone di nazionalità diversa, il principale responsabile del successo dell'accordo è il traduttore.

Ho ritenuto molto interessante l'insegnamento di lingua cinese commerciale frequentato in questo percorso universitario, nel quale ho avuto la possibilità di apprendere le conoscenze comunicative specifiche del settore commerciale cinese e il lessico tecnico relativo alle diverse tematiche che si affrontano solitamente nel corso di una trattativa commerciale. Ho deciso, pertanto, di approfondire le mie conoscenze sull'aspetto pratico di questo tema, focalizzandomi sulle linee guida che un traduttore deve seguire nel corso di una trattativa commerciale internazionale.

Il presente elaborato si divide in tre capitoli, di cui i primi due comprendono le traduzioni di due articoli accademici riguardanti i principali aspetti a cui un traduttore deve prestare attenzione durante la trattativa.

In particolare, il primo capitolo comprende la traduzione di un articolo accademico della studiosa Yuanhu Xuejing, pubblicato nella prestigiosa rivista *Overseas English* di fama internazionale, che vanta un elevato numero di riferimenti bibliografici importanti. Il capitolo analizza i fattori che consentono al traduttore di comprendere l'approccio dell'oratore nel corso di una trattativa commerciale internazionale, con una particolare attenzione alla teoria della valutazione. Attraverso la valutazione, il traduttore può, infatti, analizzare l'approccio positivo o negativo dell'oratore nei confronti dell'ascoltatore. Con la premessa che naturalmente entrambe le parti devono assumere un comportamento educato e collaborativo, nel corso del primo capitolo vengono analizzate, inoltre, la forma esplicita e implicita come modalità per trasmettere un messaggio. In particolare, è risaputo che per mostrare soddisfazione è sufficiente utilizzare un'espressione in forma esplicita, mentre viene adottata la forma implicita per esprimere dispiacere e insoddisfazione. Nel secondo caso viene evidenziata la responsabilità del traduttore di esprimere il messaggio dell'oratore senza compromettere il buon esito della trattativa.

Il secondo capitolo comprende la traduzione di un articolo accademico dello studioso Yang Pan, pubblicato nella rivista mensile *Journal of Hubei University of Education*, nota a livello nazionale e internazionale, pubblicata e curata dalla Hubei Second Normal University.

Nel secondo capitolo vengono presentati alcuni esempi pratici della traduzione libera e letterale e il legame esistente tra le strategie traduttive dell'addomesticamento e dello straniamento, nonché il loro corretto utilizzo, al fine di trasmettere sia il messaggio dell'oratore che la cultura alla quale egli o ella appartiene, infatti, le popolazioni che appartengono a culture diverse hanno modalità di pensiero e di negoziazione differenti.

Nel corso di una trattativa commerciale internazionale, talvolta, si può far uso di espressioni idiomatiche che, sebbene rappresentino una buona soluzione per ridurre l'eventuale tensione venutasi a creare tra le parti di una trattativa internazionale, possono creare degli equivoci se il traduttore non riflette attentamente sulla strategia traduttiva più adeguata da adottare.

Il terzo capitolo comprende il commento linguistico-traduttologico che analizza le caratteristiche del prototesto e del metatesto e spiega le motivazioni delle decisioni effettuate nel processo traduttivo.

Il commento è seguito dal glossario, suddiviso in settori relativi alle categorie a cui appartengono le espressioni elencate e dalla bibliografia.

INTRODUZIONE

- **Le origini del commercio e della traduzione interlinguistica**

Le famiglie primitive producevano i principali beni di prima necessità, quali prodotti alimentari e tessuti per i capi di abbigliamento, pertanto, erano prevalentemente autosufficienti. Con la successiva divisione del lavoro, ciascun individuo era impegnato in una determinata attività, quindi, iniziarono gli scambi commerciali basati sul baratto.

Il commercio è un'attività economica fondata sullo scambio di merce con altra di valore equivalente, o con denaro.⁵

Tuttavia, gli scambi che avvenivano con il metodo del baratto erano vincolati dalla limitata divisibilità della merce scambiata⁶ e dai problemi causati dalla mancata coincidenza dei bisogni.⁷ Come strumenti di pagamento, vennero, pertanto, utilizzati diversi beni che non erano destinati ad essere consumati o usati per scopi produttivi, ma per essere spesi in affari successivi. Sebbene diversi per natura e caratteristiche, i generi monetari erano riconducibili a due tipologie: la moneta-merce e la moneta-segno.

La moneta-merce era costituita da un bene, prevalentemente di uso quotidiano, il cui valore era relativo alle sue caratteristiche fisiche e funzionali (ad esempio l'oro e altri metalli preziosi), mentre la moneta-segno era costituita da mezzi di scambio con valore nullo o inferiore al valore dei beni con i quali era scambiata.⁸

La moneta metallica, che risale al 640 a.C. e proviene dal regno di Lidia, un'antica regione storica dell'Asia Minore occidentale⁹, consentì di superare i limiti del baratto grazie alle sue tre funzioni principali: unità di conto, ovvero misura di valore ampiamente approvata; mezzo di scambio che eliminava gli elevati costi di ricerca relativi al baratto e riserva di valore, attributo fondamentale per i mezzi di scambio che, se fossero stati privi di valore, non sarebbero stati accettati.¹⁰

All'inizio del II millennio a.C., negli uffici dell'amministrazione delle corti imperiali che custodivano i testi corrispondenti agli attuali vocabolari, alcuni scribi specializzati già trascrivevano documenti dalle varie lingue dell'impero, e risalgono a quell'epoca anche i

⁵ BOSIO Roberto, *A misura d'uomo. Miniguia al commercio equo e solidale*, La Tortuga, 2005, p. 14.

⁶ DAS Abhijit; BASU Kalyan, *S. Chand's ICSE Economic Applications Book II for Class X*, S. Chand, 2010, p. 113.

⁷ DELLI GATTI Domenico; GALLEGATI Marco; GALLEGATI Mauro, *Macroeconomia. Fatti, teorie, politiche*, Giappichelli, 2013, p. 261.

⁸ FERRARI Andrea; GUALANDRI Elisabetta; LANDI Andrea; VEZZANI Paola, *Il sistema finanziario. Funzioni, mercati e intermediari*, Giappichelli, 2012, p. 52.

⁹ DAVIES Norman, *Storia d'Europa*, Mondadori Bruno, 2001, p. 122.

¹⁰ KRUGMAN R. Paul; OBSTFELD Maurice, *Economia internazionale, Volume 2*, Pearson, 2007, pp. 94-95.

glossari bilingui e multilingui conservati su tavolette di terracotta nell'Asia minore.¹¹ Si può notare, pertanto, che la ricca comunicazione interculturale sviluppatasi nel corso della storia ha richiesto la necessità di un processo fondamentale ma anche complesso da attuare, ovvero la traduzione.¹²

La traduzione interlinguistica ha origini antiche almeno quanto il commercio e coinvolse soprattutto le popolazioni impegnate nello scambio di merci nel Mar Mediterraneo e i fondatori di imperi multinazionali.¹³ In particolare, la traduzione è nota sin dall'epoca dei romani e nel rapporto tra Roma e la civiltà greca affiorò la differenza tra traduzione letterale e traduzione libera, al fine di non riportare la *lettera* del messaggio straniero ma il *sensu*. A partire da quel momento, la traduzione assunse le connotazioni di una riflessione che studia il rapporto esistente tra linguaggio e pensiero, poiché è il risultato della comprensione del messaggio nella lingua di partenza e della sua riproduzione nella lingua di arrivo.¹⁴

Nella metà del I secolo a.C., Cicerone tradusse i *Discorsi* di Demostene ed Eschine ed espose le proprie riflessioni metodologiche, ancora oggi preziose, sulla traduzione e sul compito del traduttore¹⁵:

Ho tradotto questi discorsi comportandomi non da semplice traduttore (*ut interpres*), ma da scrittore (*ut orator*), conservandone le frasi, con le figure di parola o di pensiero, ricorrendo a termini adatti alle abitudini latine. Non ho dunque pensato necessario rendere ogni parola con una parola (*verbo verbum reddere*), e ho conservato intatto il senso essenziale e il valore di tutte le parole. Al lettore, secondo me, doveva importare che di queste parole gli si offrisse non il numero, ma il peso (*non enim numerare, sed tamquam adpendere*).¹⁶

Si può, pertanto, affermare che, come verrà affermato nel corso del presente elaborato, nell'antichità, così come nell'epoca contemporanea, al fine di formare una traduzione coesa e coerente, è necessario che il traduttore consideri sia il contesto culturale della lingua di partenza che la cultura della lingua di arrivo, prestando maggiore attenzione alla corretta trasmissione del messaggio originale che all'elaborazione di una traduzione letterale.

Circa cinquant'anni dopo anche Orazio, che si occupò principalmente dell'adattamento artistico dal momento che il suo interesse era rivolto alla poesia e non alla prosa, espose le sue considerazioni sul problema della traduzione letteraria: “«Se vorrai essere un interprete fedele,

¹¹ FORESTI AIGNER Luciana; REALE Giovanni; SORDI Marta (a cura di), *Antichità classica*, Jaca Book, 1994, p. 169.

¹² RICCA Mario, *Oltre Babele. Codici per una democrazia interculturale*, Dedalo, 2008, p. 241.

¹³ FORESTI AIGNER Luciana; REALE Giovanni; SORDI Marta (a cura di), *Antichità classica, op. cit.*, p. 169.

¹⁴ RICCA Mario, *Oltre Babele. Codici per una democrazia interculturale, op. cit.*, p. 241.

¹⁵ FORESTI AIGNER Luciana; REALE Giovanni; SORDI Marta (a cura di), *Antichità classica, op. cit.*, p. 169.

¹⁶ *Ibid.*

non ti curerai di rendere ogni parola con una parola» (*nec verbam verbo curabis reddere fidus interpres*).¹⁷

San Gerolamo, oggi patrono dei traduttori, rielaborò le riflessioni espresse da Cicerone nell'operetta intitolata *De optimo genere interpretandi* (Sul miglior modo di tradurre): ««Non ti curerai di rendere parola per parola, ma esprimerai il senso dal senso» (*non verbum de verbo sed sensum exprimere de sensu*).¹⁸

Come San Gerolamo, molti altri studiosi ripresero le considerazioni espresse da Cicerone e Orazio, tra cui Evagro: ««Se la traduzione da un testo all'altro viene fatta letteralmente, cancella lo spirito del testo originale. Nulla deve mancare allo spirito, anche se qualcosa manca alle parole».¹⁹

- **L'importanza della traduzione nel commercio internazionale**

Sebbene si sia riscontrato un recente incremento della ricerca sul ruolo delle questioni linguistiche negli studi sul commercio internazionale, la traduzione è stata analizzata solo in modo limitato. Gli studi emergenti sul linguaggio divulgano, tuttavia, informazioni riguardanti gli aspetti della traduzione sufficienti a evidenziare l'esigenza e il valore potenziale di un'attenzione specifica all'attività della traduzione e alla sua influenza sul commercio internazionale.²⁰

Nella comunicazione tra popoli di nazioni e culture diverse, la traduzione e la comunicazione interculturale sono complementari, non interscambiabili poiché entrambe fondamentali per la corretta trasmissione del discorso e la sua comprensione: la traduzione evidenzia le somiglianze, mentre la comunicazione interculturale mostra le differenze.²¹

Nella linguistica funzionale tradizionale, la parola "interpersonale" indica un'interazione tra due parti nella comunicazione basata sullo scambio reciproco. Secondo Halliday "è più appropriato definire «interazione» l'azione del parlare, essendo una tipologia di scambio nel quale il «dare» (dell'oratore) corrisponde ad un «ricevere» da parte dell'interlocutore".²²

Attualmente, il mercato della traduzione viene, pertanto, analizzato in modo coscienzioso, con una particolare attenzione a tutte le componenti coinvolte nell'offerta e nella richiesta di

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ PIEKKARI Rebecca; WELCH E. Denice.; WELCH S. Lawrence, *Language in International Business: The Multilingual Reality of Global Business Expansion*, Edward Elgar Publishing, 2015, p. 26.

²¹ EOYANG C. Eugene, *Borrowed Plumage: Polemical Essays on Translation*, Rodopi, 2003, p. 38.

²² FANG Hongmei 房红梅, "Lun pingjia lilun dui xitong gongneng yuyanxue de fazhan" 论评价理论对系统功能语言学的发展 (L'impatto della teoria della valutazione nella linguistica sistemico-funzionale), *Xiandai Waiyu*, vol. 37, n. 3, 2014, p. 307.

traduzione, inoltre, con l'aumento delle richieste sono aumentati anche i prodotti di traduzione²³ e la traduzione nelle discussioni commerciali ha acquisito un elevato potenziale di mercato.²⁴ Ignorare il ruolo della traduzione come un'attività di prima scelta in attività commerciali internazionali di successo che coinvolgono svariate aree linguistiche può avere effetti dannosi per le aziende interessate²⁵, infatti, grazie all'importanza che la traduzione assume nella storia della civilizzazione mondiale²⁶, imprese e istituzioni come l'Unione Europea, non sono le uniche organizzazioni a contendersi traduttori professionisti altamente qualificati²⁷ che operano in una vasta gamma di situazioni.

Come affermato da Mary Snell-Hornby già alla fine del ventesimo secolo, il traduttore è una figura fondamentale nei numerosi fenomeni che contraddistinguono le società "globali" (dai Premi Nobel alle Olimpiadi e alle politiche internazionali).²⁸

In a world that is rapidly growing smaller, international communication across cultures and even between the remotest corners of earth is gradually being taken for granted, and that includes overcoming language barriers and cultural differences. Without translation the world of today with its rapid exchange of information would be unthinkable.²⁹

Con la crescente globalizzazione e l'aumento di attività commerciali e di legami professionali tra popoli di nazionalità diversa, la trattativa commerciale internazionale assume un ruolo ancora più importante per la conclusione di accordi internazionali. Il commercio internazionale coinvolge professionisti di tutti i settori per i quali, tra tutte le transazioni da gestire, la trattativa internazionale è una delle più ardue nell'ambito della gestione aziendale.³⁰

- **La trattativa commerciale internazionale**

I negoziatori rappresentano i protagonisti di una trattativa, pertanto, devono possedere una conoscenza approfondita non soltanto dei prodotti che intendono vendere o acquistare, ma

²³ PIEKKARI Rebecca; WELCH E. Denice.; WELCH S. Lawrence, *Language in International Business*, op. cit., p. 27.

²⁴ GAO Shengwen 高生文; YUAN Zengjin 袁增进, "Cong yuyu lilun shijiao kan guoji shangwu tanpan kouyi" 从语域理论视角看国际商务谈判口译 (Il registro linguistico nell'interpretazione in ambito della trattativa commerciale internazionale), *Beijing Keji Daxue Xuebao (Shehuikexue Ban)*, vol. 27, n. 4, 2011, p. 38.

²⁵ PIEKKARI Rebecca; WELCH E. Denice; WELCH S. Lawrence, *Language in International Business*, op. cit., p. 28.

²⁶ EOYANG C. Eugene, *Borrowed Plumage*, op. cit., p. 17.

²⁷ PIEKKARI Rebecca; WELCH E. Denice; WELCH S. Lawrence, *Language in International Business*, op. cit., p. 27.

²⁸ CANEPARI Michela, *Linguistica, lingua e traduzione. Vol. 1: I fondamenti*, Libreriauniversitaria.it Edizioni, 2016, p. 205.

²⁹ *Ibid.*

³⁰ KHAN A. Mohammad; EBNER Noam (a cura di), *The Palgrave Handbook of Cross-Cultural Business Negotiation*, Palgrave Macmillan, 2019, p. 7.

anche della concorrenza sul mercato a livello internazionale. Una visione globale, l'ampliamento delle prospettive personali e un ragionamento critico sono solo alcune delle caratteristiche di un negoziatore di successo a livello internazionale.³¹ La personalità è un ulteriore fattore che incide notevolmente su una trattativa, infatti, un negoziatore di vedute ristrette, con capacità di negoziazione piuttosto rigide e focalizzato soltanto sui propri interessi ha scarse possibilità di concludere con successo un affare internazionale. Un negoziatore deve sviluppare capacità applicabili a livello internazionale.³²

La caratteristica che distingue la trattativa commerciale internazionale dalla trattativa che avviene tra popoli della stessa nazione è l'influenza di una vasta diversità di contesti che richiede alle parti coinvolte di ampliare le proprie prospettive per valutare la strategia più adeguata da adottare.³³

Nella fase preparatoria del piano d'azione bisogna considerare alcuni fattori importanti per non ostacolare il successo di una trattativa commerciale internazionale: il contesto in cui avviene la trattativa, le differenze culturali, sottoculturali e ideologiche, la burocrazia estera, leggi e governi stranieri, incertezza finanziaria dovuta a fattori monetari internazionali, instabilità politica e cambiamenti politici ed economici improvvisi.³⁴ Dopo aver esaminato questi fattori, si stabilisce una strategia commerciale che ha un ruolo cruciale per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.³⁵

Se la lealtà è un requisito specifico del traduttore (e non delle parti coinvolte nella comunicazione), la fiducia è un elemento fondamentale in questo contesto che deve appartenere a tutte le parti poiché, in assenza di una fiducia reciproca multidirezionale, la comunicazione fallisce. La fiducia è il valore che incentiva un comportamento leale, infatti, si è leali per non perdere la fiducia degli altri.³⁶ In particolare, nel presente elaborato verrà analizzato l'approccio adottato dagli interlocutori che il traduttore, figura essenziale in una trattativa commerciale internazionale, ha il compito di comprendere.

L'attività di traduzione è governata da quattro tipologie di norme fondamentali a cui il traduttore deve prestare attenzione:

³¹ *Ivi*, p. 8.

³² *Ivi*, p. 7.

³³ HENDON W. Donald; HENDON A. Rebecca; HERBIG A. Paul, *Cross-cultural Business Negotiations*, Quorum Books, 1996, p. 11.

³⁴ *Ivi*, p. 16.

³⁵ WEI Vivian 魏薇; SUN Huiling 孙慧玲, "Zhong xi guoji shangwu tanpan zhong de wenhua chongtu yu wenhua ronghe yanjiu" 中西国际商务谈判中的文化冲突与文化融合研究 (Studio sul conflitto e sulla compatibilità culturale sino-occidentale), *Haerbin Shangye Daxue Xuebao (Shehuikexue Ban)*, n. 6, 2015, p. 101.

³⁶ SNELL HORNBY Mary; JETTMAROVÁ Zuzana; KAINDL Klaus, *Translation as Intercultural Communication: Selected Papers from the EST Congress, Prague 1995*, John Benjamins, 1997, p. 153.

- *Aspettativa*: agire in modo tale da adattare la traduzione alle aspettative dei lettori o interlocutori.
- *Rapporto*: stabilire e mantenere una relazione appropriata tra il testo di partenza e quello di arrivo.
- *Comunicazione*: ottimizzare la comunicazione, come richiesto dalla situazione, tra tutte le parti coinvolte.
- *Affidabilità*: mostrarsi affidabile a tutte le parti coinvolte.³⁷

Il traduttore deve comprendere il legame esistente tra le varie parti del discorso, il tono emotivo del messaggio analizzato e adattare al contesto i messaggi espressi in forma implicita.

- **Forma esplicita e implicita**

Come riportato nei dizionari, la parola “esplicito” ha il significato di “precisamente, nel dettaglio, chiaramente espresso, che non lascia alcun dubbio”, mentre “implicito” significa “non direttamente espresso”. In particolare, la parola “esplicito” si riferisce ad un discorso che l’oratore espone in modo chiaro e diretto, mentre la parola “implicito” indica che l’oratore non espone in modo chiaro il proprio pensiero.³⁸

Un’informazione, per poter essere definita esplicita, deve, infatti, presentare nella sequenza verbale correlati concreti di essa e il suo scopo è richiamare direttamente alla mente dell’interlocutore l’immagine mentale riprodotta dall’informazione. L’informazione è detta implicita, invece, nel momento in cui non riporta direttamente nel testo il contenuto in questione, ma lascia all’interlocutore il compito di ricostruire, tramite le informazioni già note e le conoscenze personali, un’idea definita dell’argomento del testo.³⁹

I messaggi espressi in modo esplicito hanno solitamente maggiori possibilità di essere compresi in modo corretto rispetto ai messaggi in forma implicita. Il secondo dei venti principi de “Lo Zen di Python”, che prende il nome dal linguaggio di programmazione, infatti, afferma “l’esplicito è migliore dell’implicito”.⁴⁰

Nel processo comunicativo, tuttavia, sono molto spesso presenti uno o più elementi che necessitano dell’interpretazione dell’interlocutore, sulla base delle sue conoscenze linguistiche, della sua cultura e visione del mondo. Lo stesso testo può, infatti, essere interpretato in modi diversi in base alla tipologia del destinatario. Nella comunicazione, il

³⁷ *Ivi*, p. 149.

³⁸ LIASHCHOVA Liudmila (a cura di), *The Explicit and the Implicit in Language and Speech*, Cambridge Scholars Publishing, 2018, p. 1.

³⁹ JANSEN Hanne, *Densità informativa: Tre parametri linguistico-testuali, uno studio contrastivo inter- ed intralinguistico*, Museum Tusulanum Press, 2003, p. 42.

⁴⁰ LIASHCHOVA Liudmila (a cura di), *The Explicit and the Implicit in Language and Speech*, *op. cit.*, p. 1.

confine tra esplicito e implicito è indistinto e dipende dal contesto; talvolta, anche l'implicito può essere contenuto nell'esplicito e solo una mente scaltra può coglierlo.

Le espressioni “esplicito” e “implicito” non si riferiscono soltanto alla comunicazione ma a tutti gli aspetti dei fenomeni linguistici.⁴¹

The opposition *explicit/implicit* is also widely used in modern cognitive sciences investigating different types of knowledge, including language knowledge. It may be used in representation of various mental states, conceptual structures and components of language viewed as a cognitive ability, in discriminating between explicit and implicit types of learning and understanding relating them to consciousness and unconsciousness, to verbalization, cognitive development, the ability to reflect on the acquired knowledge, different techniques of transforming the implicit into the explicit, etc.⁴²

Nella filosofia e nella linguistica la ricerca dell'esplicito e dell'implicito ha un'antica tradizione, tuttavia, sono ancora numerosi i quesiti privi di risposta riguardanti quest'argomento e alcune tematiche rappresentano nuovi ambiti di ricerca: la descrizione delle strutture linguistiche, lessico-semantiche e mentali; l'identificazione della differenza tra il significato esplicito e implicito, dell'informazione implicita stessa e della sua origine; i meccanismi dell'interpretazione e svariate pratiche discorsive.⁴³

In realtà, l'approccio adottato dagli interlocutori nel corso di una trattativa commerciale internazionale dipende anche dalla cultura di appartenenza, poiché ciascuna cultura possiede modalità di pensiero diverse che incidono sulla personalità e sulle diverse modalità di gestire i problemi.⁴⁴

La sintassi e talvolta anche la grammatica emotiva di altri popoli incidono fortemente sulla costruzione di valori, fini, contesti, significati e, quindi, categorie linguistiche e concettuali. Per questo motivo l'interpretazione e la traduzione delle categorie culturali richiede la riproduzione, se non altro a livello immaginario, dei percorsi simbolici e delle esperienze emotive di chi appartiene a culture altre.⁴⁵

• Il fattore culturale e il suo impatto sulla trattativa commerciale internazionale

Geert Hofstede definisce la cultura “il software della mente” poiché influisce sui pensieri e sulle azioni dell'uomo. La cultura comprende un insieme di valori, credenze, norme, conoscenze, morali, leggi e comportamenti di una determinata società che definiscono il modo in cui ciascun individuo appartenente ad essa agisce, percepisce e osserva sé stesso e gli

⁴¹ *Ibid.*

⁴² *Ivi*, p. 2.

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ LI Mushi 李牧时, “Wenhua chayi yu kuawenhua shangwu jiaoliu” 文化差异与跨文化商务交流 (Le differenze culturali e la comunicazione commerciale interculturale), *Jingji Shi*, n. 3, 2008, p. 217.

⁴⁵ RICCA Mario, *Oltre Babele*, op. cit., p. 296.

altri. La cultura comprende le idee e i valori di una specifica nazione, che costituiscono le fondamenta del comportamento adottato da una persona nella vita quotidiana e nel lavoro.⁴⁶

La cultura di una società si tramanda di generazione in generazione e le sue caratteristiche specifiche possono trasparire nel modo in cui una persona conclude un affare, negozia un contratto o gestisce un eventuale rapporto d'affari, influenzando l'esito della trattativa.⁴⁷

Al fine di elaborare una strategia per concludere con successo una trattativa è, infatti, importante comprendere la mentalità e il contesto culturale da cui proviene un potenziale socio d'affari straniero o avversario.⁴⁸

Una cultura straniera può provocare un effetto intimidatorio, ma se di essa vengono analizzate le singole componenti, si possono comprendere le motivazioni di determinati comportamenti adottati dalla controparte in un rapporto di affari come la trattativa commerciale. Le tre principali componenti culturali nell'ambito della trattativa commerciale sono il linguaggio, la religione e gli approcci conflittuali.⁴⁹

Il linguaggio è il principale ostacolo nella comunicazione interculturale⁵⁰, tuttavia, va oltre la semplice esposizione orale e scritta, infatti, tra persone che non parlano la stessa lingua, il linguaggio del corpo rappresenta l'unico modo per comprendersi reciprocamente. Qualora non si comprenda il contesto culturale nel quale avviene questa comunicazione non verbale, non si rischia soltanto di non comprendere la controparte ma anche di trasmettere un messaggio completamente sbagliato, pertanto, la figura del traduttore è di fondamentale importanza.⁵¹

La traduzione comporta l'appropriazione del testo di partenza da parte della cultura ricevente, viene dunque elaborata sulla base degli interessi e delle caratteristiche culturali del destinatario e agisce in modo tale che ciò che è estraneo ad una cultura possa avvicinarsi a ciò che è ad essa peculiare, risultando maggiormente comprensibile. Mentre esiste un unico testo di partenza, svariati possono essere i testi di arrivo che si possono trarre da esso dal momento che ogni cultura riceve un testo straniero in modo diverso.⁵²

⁴⁶ LI Mushi, "Wenhua chayi yu kuawenhua shangwu jiaoliu", *op. cit.*, p. 217.

⁴⁷ ZHENG Zhiwei 郑志炜; WU Ronglan 吴荣兰, "Qianxi guoji shangwu tanpan zhong de wenhua chayi yu duice" 浅析国际商务谈判中的文化差异与对策 (Breve analisi delle differenze e contromisure culturali nella trattativa commerciale internazionale), *Xiandai Yingxiao (Jingying Ban)*, n. 5, 2019, p. 62.

⁴⁸ MITCHELL Charles, *A Short Course in International Business Culture*, World Trade Press, 1999, p. 4.

⁴⁹ *Ivi*, p. 5.

⁵⁰ LI Mushi, "Wenhua chayi yu kuawenhua shangwu jiaoliu", *op. cit.*, p. 217.

⁵¹ MITCHELL Charles, *A Short Course in International Business Culture*, *op. cit.*, p. 5.

⁵² SNELL HORNBY Mary; JETTAROVÁ Zuzana; KAINDL Klaus, *Translation as Intercultural Communication*, *op. cit.*, p. 99.

La filosofia religiosa appartenente ad una determinata cultura può influire più di quanto si possa immaginare sull'approccio adottato nel corso di una trattativa, anche nel caso in cui l'individuo non sia legato a nessuna religione in particolare.⁵³

Nel momento in cui non si comprendono le basi culturali della controparte, una trattativa può fallire ancor prima di iniziare. In particolare, le principali differenze più comuni tra le parti coinvolte in una trattativa riguardano la tendenza di una cultura a valorizzare l'individualismo o il collettivismo e l'obiettivo prefissato o il consolidamento di un rapporto collaborativo.⁵⁴

- **L'equivalenza dinamica di Eugene Nida e il concetto di valutazione in traduzione**

Nel 1964 Eugene Nida affermò che già da almeno mezzo secolo non si ricercavano nella traduzione equivalenze formali, ma piuttosto equivalenze dinamiche e considerò l'equivalenza dinamica in traduzione un'operazione nella quale “il centro dell'attenzione è diretto non tanto verso il messaggio di partenza [*source message*] quanto verso la ricezione [*receptor response*]”, al fine di rendere la traduzione “naturale” nella lingua di arrivo (la *fluency* di Venuti).⁵⁵ L'equivalenza dinamica richiede al traduttore di immaginare l'oratore nel contesto di partenza e utilizzare la lingua di arrivo per esprimere nel modo più efficace il suo messaggio. A questo scopo, il traduttore deve eseguire tre operazioni: *analisi* che consente di comprendere il discorso originale, *trasmissione* (del messaggio) selezionando espressioni appropriate della lingua d'arrivo e, infine, *riorganizzazione* del discorso per esprimere in modo efficace il messaggio nella lingua di arrivo ad un pubblico specifico.⁵⁶ Quest'ultima fase può variare sulla base della tipologia di persona che riceve il messaggio e rappresenta un passaggio cruciale perché, qualora si verificano problemi, il traduttore deve ripetere i procedimenti di analisi e trasmissione per individuare l'errore e risolverlo.⁵⁷

Se si mira ad un'equivalenza dinamica, oltre ad adattare la traduzione di un discorso al contesto di destinazione, è anche fondamentale trasmettere in modo corretto il tono emotivo che riflette il punto di vista dell'interlocutore, inoltre, tutti i partecipanti all'atto comunicativo

⁵³ MITCHELL Charles, *A Short Course in International Business Culture*, op. cit., p. 5.

⁵⁴ *Ivi*, p. 6.

⁵⁵ MORINI Massimiliano, *La traduzione: teorie, strumenti, pratiche*, Sironi, 2007, p. 68.

⁵⁶ SMALLEY A. William, *Translation as Mission: Bible Translation in the Modern Missionary Movement*, Mercer University Press, 1991, p. 113.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 119.

devono essere rappresentati accuratamente, in modo tale che siano ben chiare determinate caratteristiche, quali la classe sociale di appartenenza e la provenienza.⁵⁸

- **La valutazione e le diverse definizioni acquisite nel tempo**

La valutazione rappresenta un elemento chiave della comunicazione così come della traduzione. Come afferma il linguista Volosinov del circolo di Bachtin:

Non si può creare nessuna espressione senza un giudizio di valore. Ogni espressione è prima di tutto una *tendenza valutativa*. Perciò ciascun elemento di un'espressione non possiede solo un significato ma anche un valore.⁵⁹

La valutazione è un procedimento che consiste nel sintetizzare l'evidenza rappresentata in situazioni riguardanti un oggetto o una persona. Le conclusioni tratte dalle valutazioni comprendono sia l'aspetto empirico che normativo, poiché riguardano sia il verificarsi di qualcosa che il giudizio riguardante il suo valore. L'elemento che differenzia la valutazione da altri tipi di indagini è il valore.⁶⁰

Volosinov ritiene che il procedimento valutativo non si limiti alla sola analisi della connotazione di una parola o ad un commento sui contenuti proposizionali, ma caratterizzi ogni ambito della comunicazione: la scelta delle parole, l'intonazione che le accompagna nella preparazione di un discorso, la sintassi, la scelta del genere, della tipologia di linguaggio o di dialetto.⁶¹

Già nel 2005 Martin and White osservano che:

Se spostassimo l'attenzione dalla linguistica funzionale ad una visione più ampia della sociosemiotica, le risorse non verbali quali gesti, espressioni facciali e sfumature timbriche e i simboli non verbali quali l'immagine e la musica sarebbero il fulcro della ricerca valutativa.⁶²

Hood, inoltre, afferma: “Considerando la sua complessità, la costruzione del significato valutativo si basa inevitabilmente su una vasta gamma di risorse linguistiche e non linguistiche”.⁶³

⁵⁸ NIDA E. Albert, *Toward a Science of Translating: With Special Reference to Principles and Procedures Involved in Bible Translating*, E. J. Brill, 1964, p. 170.

⁵⁹ MUNDAY Jeremy, *Evaluation in Translation: Critical Points of Translator Decision-making*, Routledge, 2012, p. 11.

⁶⁰ MERTENS M. Donna; WILSON T. Amy, *Program Evaluation Theory and Practice: A Comprehensive Guide*, The Guilford Press, 2012, p. 5.

⁶¹ MUNDAY Jeremy, *Evaluation in Translation*, *op. cit.*, p. 11.

⁶² FENG Dezheng 冯德正; QI Yujie 齐玉杰, “Taidu yi yi de duo motai jiangou – jiyu renzhi pingjia lilun de fenxi moshi” 态度意义的多模态建构 – 基于认知平价理论的分析模式 (Costruzione multimodale di un approccio – modello analitico basato sulla teoria della valutazione cognitiva), *Xiandai Waiyu*, vol. 37, n. 5, 2014, p. 585.

Il concetto di valutazione può essere espresso in numerose espressioni teoriche:

- Stance;
- Evaluation;
- Appraisal;
- Metadiscourse;
- Evidentiality;
- Subjectivity.⁶⁴

Con il diversificarsi degli approcci al concetto di valutazione adottati nel corso degli anni, anche le definizioni della parola “valutazione” hanno subito determinate modifiche. In passato, ad esempio, alludeva alla valutazione dei risultati sulla base di specifici obiettivi, o delle verifiche in ambito scolastico e universitario, oppure agli esperimenti controllati condotti nell’agricoltura o nella psicologia sperimentale. Soprattutto negli anni ‘70, le valutazioni erano prevalentemente relative a giudizi professionali, pertanto, le principali valutazioni ritenute utili erano quelle contenenti informazioni utili al processo decisionale.⁶⁵

Sulla base di quanto emerge dalla storia della valutazione, è curioso osservare che i valutatori non dimenticano il loro passato, ma conservano i numerosi strumenti teorici e pratici utilizzati nei loro primissimi anni, nonostante la consapevolezza degli sviluppi che si sono verificati nel corso del tempo.⁶⁶

The relevance of appraisal as “the only systematic, detailed and elaborate framework of evaluative language” has earned it recognition in the study of translation.⁶⁷

Nella fase di valutazione, il traduttore può incontrare elementi “critici” che necessitano di essere riportati nella lingua di arrivo, ma richiedono un suo intervento parziale o sostanziale per non alterare il messaggio nella lingua di arrivo. Questi elementi critici hanno delle caratteristiche comuni ai “punti ricchi” definiti da Michael Agar, ovvero “le aree del discorso in cui sono evidenziate le principali differenze culturali”.⁶⁸

Tra gli elementi difficili da tradurre ma che necessitano di essere riportati nella lingua di arrivo è importante citare le espressioni idiomatiche.

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ MUNDAY Jeremy, *Evaluation in Translation*, *op. cit.*, p. 20.

⁶⁵ STUFFLEBEAM L. Daniel; CORYN S. L. Chris, *Evaluation Theory, Models, and Applications*, Jossey-Bass, 2014, p.6.

⁶⁶ MERTENS M. Donna; WILSON T. Amy, *Program Evaluation Theory and Practice*, *op. cit.*, p. 37.

⁶⁷ KOLETNIK Melita; FROELIGER Nicolas (a cura di), *Translation and Language Teaching: Continuing the Dialogue*, Cambridge Scholars Publishing, 2019, p. 193.

⁶⁸ MUNDAY Jeremy, *Evaluation in Translation*, *op. cit.*, p. 2.

- **Divergenze di opinioni riguardanti le espressioni idiomatiche**

L'espressione *idiom* deriva dal lessema greco *idios* che ha il significato di "proprio, privato, peculiare". Le espressioni *idiom* e *idiomatic* venivano inizialmente utilizzate in greco e in francese per indicare una varietà dialettale, ovvero una particolarità, mentre attualmente possono riferirsi a peculiarità appartenenti a qualsiasi ambito.⁶⁹ Come sostenuto da Fernando & Flavell, data la complessità del fenomeno, non si può attribuire all'idiomaticità un'unica definizione. Risulta, infatti, che gli svariati tentativi eseguiti da studiosi e non studiosi di definire l'idiomaticità sulla base di un unico criterio non abbiano condotto ad alcuna soluzione, tuttavia, il sempre maggiore desiderio di linguisti e non linguisti di apportare il proprio contributo in quest'ambito rappresenta la dimostrazione di alcuni sviluppi significativi: la consapevolezza dell'ubiquità delle espressioni idiomatiche nel linguaggio, delle nuove conoscenze che un approccio interdisciplinare all'analisi delle espressioni idiomatiche può apportare in quest'ambito, l'utilizzo di queste conoscenze anche in altri settori dell'analisi linguistica e soprattutto l'elaborazione di delucidazioni sui dibattiti riguardanti la comprensione, la gestione e la traduzione delle espressioni idiomatiche.⁷⁰

Sebbene gli studiosi abbiano pareri differenti riguardanti le espressioni idiomatiche, l'esistenza di quattro importanti caratteristiche risulta essere un'opinione comune: l'*istituzionalizzazione* è l'unica qualità delle espressioni idiomatiche che Nunberg, Sag e Wasow ritengono importante, considerando la mutevolezza delle altre caratteristiche e che le classifica come espressioni convenzionali riconosciute e approvate dall'utilizzo della lingua; poiché il significato di un'espressione idiomatica non è il risultato dell'insieme delle sue parti costituenti si manifesta l'*opacità semantica*, seconda proprietà delle espressioni idiomatiche; la terza caratteristica è la *rigidità formale*, anche denominata "rigidità lessico-grammaticale" da Moon, che implica alcuni difetti lessico-grammaticali delle espressioni idiomatiche in questione; infine, la *componibilità* è la proprietà che le classifica come espressioni costituite da più parole, sebbene studiosi quali Hockett abbiano definito espressioni idiomatiche anche i singoli morfemi.⁷¹

La risposta al quesito sulla tipologia di interpretazione da adottare per la comprensione delle espressioni idiomatiche sconosciute, poco familiari o difficili da ricordare è stata individuata in uno degli esperimenti di Flores d'Arcais, in cui i parlanti nativi adottavano quattro principi per parafrasare le espressioni idiomatiche sconosciute: l'analogia ad

⁶⁹ PANOU Despoina, *Idiom Translation in the Financial Press: A Corpus-based Study*, Cambridge Scholars Publishing, 2014, p. 12.

⁷⁰ *Ivi*, p. 13.

⁷¹ *Ivi*, pp. 13-14.

un'espressione idiomatica conosciuta, l'utilizzo delle proprietà semantiche di una delle parole ad essa appartenenti, l'estensione metaforica dell'azione o dello stato descritto nell'espressione e il significato letterale. L'ampio utilizzo di queste strategie per la comprensione delle espressioni idiomatiche sconosciute dimostra che sono unità che possono essere analizzate e che possiedono una struttura semantica e sintattica.⁷²

Il contesto solitamente favorisce la corretta comprensione di un'espressione idiomatica evidenziandone l'idiomaticità (fase di riconoscimento) e fornendo suggerimenti sul suo probabile significato (fase inferenziale), tuttavia, se viene letta o ascoltata da parlanti non nativi, il contesto ha scarse possibilità di agevolarne la comprensione.⁷³ Se, inoltre, il contesto in cui avviene la comunicazione è una trattativa commerciale internazionale, è fondamentale che il traduttore riproduca correttamente l'espressione idiomatica del discorso di partenza nella lingua di arrivo.

Nel caso in cui la traduzione letterale di un'espressione idiomatica trasmetta in modo corretto il messaggio, il traduttore prende in considerazione il suo utilizzo sebbene non appartenga alla lingua di arrivo: se compresa correttamente può apportare vivacità e vividezza alla traduzione, ma se produce un risultato straniante può risultare fastidiosa. La migliore soluzione è scegliere un'espressione idiomatica utilizzata nella lingua di arrivo con un significato equivalente poiché la traduzione diretta può indebolire il messaggio.⁷⁴ Nella traduzione letterale, il significato denotativo delle parole è esattamente quello riportato sul dizionario, mentre la traduzione libera prevede solo una corrispondenza generale tra l'unità testuale di partenza e quella di arrivo. Nella traduzione letterale, tuttavia, viene rispettata la grammatica della lingua di arrivo, pertanto, spesso è necessaria la trasposizione grammaticale, ovvero il rafforzamento o la sostituzione di parti del discorso di partenza con espressioni del testo di arrivo.⁷⁵

- **Le principali strategie traduttive: l'addomesticamento e lo straniamento**

Uno dei motivi principali per il quale i concetti di addomesticamento e straniamento sono stati spesso affrontati nelle discussioni sulla traduzione riguarda la possibilità di essere applicati a molte delle principali modalità di comprendere gli aspetti più importanti della traduzione: il rapporto tra testo di partenza e di arrivo, le scelte del traduttore, la reazione del

⁷² SZCZEPANIAK Renata, *The Role of Dictionary Use in the Comprehension of Idiom Variants*, De Gruyter, 2006, pp. 40-41.

⁷³ *Ivi*, p. 42.

⁷⁴ SMALLEY A. William, *Translation as Mission*, *op. cit.*, p. 118.

⁷⁵ DICKINS James; HERVEY Sándor; HIGGINS Ian, *Thinking Arabic Translation. A Course in Translation Method: Arabic to English*, Routledge, 2002, pp. 16-17.

lettore e le culture contrastanti. Inoltre, sono due concetti che scatenano emozioni positive dal momento che contribuiscono a concepire la posizione nell'ambiente in cui si vive e i contesti stranieri.⁷⁶

L'addomesticamento e lo straniamento sono spesso visti come due strategie traduttive opposte: l'una sostituisce gli elementi sconosciuti per consentire al lettore di avvicinarsi al testo con facilità e familiarità, mentre l'altra non apporta modifiche al testo di partenza, ignorando le eventuali difficoltà di comprensione.

Indipendentemente dalla strategia traduttiva, tuttavia, ciascun individuo si pone nei confronti di una traduzione in modo positivo o negativo sulla base delle proprie tendenze, preferenze ed esperienze di vita passata. La distanza emotiva, pertanto, non ha legami con la distanza culturale e ogni strategia può essere ricevuta in modo diverso in base all'approccio emotivo del lettore verso la strategia, il testo e il contesto in cui si legge.⁷⁷

La figura di maggior rilievo e molto spesso citata in quest'ambito è sicuramente Lawrence Venuti, traduttore letterario e professore di letteratura che espone idee simili a quelle di studiosi francofoni quali Antoine Berman. Questi contributi, che divennero la tematica principale degli studi sulla traduzione, rispecchiavano un ritorno al Romanticismo Tedesco, un movimento che vide studiosi quali Goethe, Schleiermacher e Humboldt esprimere la loro preferenza per la strategia traduttiva che avvicina il lettore allo scrittore (traduzione straniante) e non avvicina lo scrittore al lettore (traduzione addomesticante). Da allora, le espressioni addomesticamento e straniamento vennero utilizzate per definire le strategie traduttive.⁷⁸

In particolare, l'addomesticamento prevede una traduzione basata sulla modalità di pensiero e sullo stile linguistico del Paese dal quale proviene il lettore o l'interlocutore e l'eliminazione del fattore culturale che caratterizza il prototesto, mentre il perno dello straniamento è il rispetto della cultura di partenza.⁷⁹

Venuti preferisce lo straniamento perché “mette in discussione l'estetica dominante” (caratteristica presente nella strategia adottata per tradurre il poeta italiano Milo De Angelis), mentre l'addomesticamento è “conforme ai valori culturali dominanti”. Inoltre, la traduzione straniante “evidenzia le differenze linguistiche e culturali del testo straniero” e “mira a limitare la violenza etnocentrica della traduzione”. È interessante notare, tuttavia, che Venuti

⁷⁶ KEMPPANEN Hannu; JÄNIS Marja; BELIKOVA Alexandra (a cura di), *Domestication and Foreignization in Translation Studies*, Frank & Timme, 2012, pp. 7-8.

⁷⁷ Ivi, pp. 13-14.

⁷⁸ Ivi, p. 14.

⁷⁹ NIE Wen 聂雯; WANG Wenyan 王文彦, “Jiyu guihua yu yihua lilun de jingqu fanyi celüe yanjiu” 基于归化与异化理论的景区翻译策略研究 (Studio dell'addomesticamento e dello straniamento in qualità di strategie per la traduzione dei luoghi panoramici), *Shandong Nongye Gongcheng Xueyuan Xuebao*, vol. 36, n. 2, 2019, p. 78.

nega il suo interesse in ciò che è straniero sottolineando che utilizza “l’estraneità” soltanto come strategia traduttiva.⁸⁰

Da una prima considerazione, si può osservare che l’addomesticamento è prevalentemente orientato al lettore, mentre lo straniamento non si distacca dal testo di partenza.

Dalle parole di Venuti, tuttavia, si può dedurre che il ragionamento riguardante queste due strategie è più complesso. In Finlandia si diffuse un’idea dell’addomesticamento non propriamente corretta a causa di un errore di traduzione. “Domesticazione”, tradotta con la parola *kotouttaa*, indica sia l’azione di portare qualcosa a casa che il processo di integrazione degli immigrati nel sistema e nella cultura finlandese. Sebbene questa sia una traduzione valida, nelle opere di Venuti compare ripetutamente l’espressione *fluency*, pertanto, si considera *kesyttää* una traduzione più adeguata al contesto di Venuti, che ha il significato di “addomesticamento”, riferito anche agli animali domestici. Una traduzione addomesticante non turba in alcun modo il lettore, ma è necessario sottolineare che l’espressione *fluency* ha un’accezione che va oltre l’utilizzo esclusivo di espressioni familiari alla cultura di partenza e l’eliminazione degli elementi ad essa sconosciuti, pertanto, l’addomesticamento indica l’intento di non assumere un approccio provocatorio individuando la soluzione più conveniente.⁸¹

Alcune strategie traduttive sono intenzionalmente addomesticate nel momento in cui si opera sul testo di arrivo, mentre altre valorizzano le differenze linguistiche e culturali ignorando i principi dell’addomesticamento.⁸²

Sebbene Venuti non fornisca suggerimenti per elaborare una traduzione straniante, strategia altrettanto complessa, è possibile dedurre alcune linee guida dai suoi esempi e aneddoti.⁸³ Anche lo straniamento in realtà si basa sull’addomesticamento poiché la strategia straniante è destinata alla cultura e alla lingua di arrivo e il sistema di arrivo stesso ha il compito di regolare il processo attraverso il quale l’origine straniera viene resa visibile.⁸⁴

Osservando la tematica da un’altra prospettiva, si può affermare che ogni metodo traduttivo che turba il lettore può essere considerato straniante, tra cui espressioni lessicali sconosciute, strutture complesse difficili da comprendere, convenzioni trasgredite e

⁸⁰ CHESTERMAN Andrew; GALLARDO SAN SALVADOR Natividad; GAMBIER Yves, *Translation in Context: Selected Contributions from the EST Congress, Granada, 1998*, John Benjamins, 2000, p. 374.

⁸¹ KEMPPANEN Hannu; JÄNIS Marja; BELIKOVA Alexandra (a cura di), *Domestication and Foreignization in Translation Studies*, op. cit., pp. 14-15.

⁸² LEWANDOWSKA TOMASZCZYK Barbara (a cura di), *Cultural Conceptualizations in Translation and Language Applications*, Springer, 2020, p. 55.

⁸³ KEMPPANEN Hannu; JÄNIS Marja; BELIKOVA Alexandra (a cura di), *Domestication and Foreignization in Translation Studies*, op. cit., p. 15.

⁸⁴ *Ibid.*

anacronismi. Spesso ci si dimentica, tuttavia, che questi elementi non devono necessariamente avere uno stimolo diretto nel testo o nella cultura di partenza per svolgere la loro funzione straniante. Il concetto di straniamento di Venuti presenta, infatti, molte somiglianze con il cosiddetto *ostranenie* o defamiliarizzazione, un effetto di alienazione creato intenzionalmente, infatti, la parola “alienazione” ricorre spesso nelle opere di Venuti.⁸⁵ Si può, pertanto, affermare che nei testi di Venuti, l’addomesticamento e lo straniamento non sono due concetti opposti, ma Venuti sostiene che tutta la traduzione è addomesticante, anche le strategie stranianti richieste e definite dal contesto addomesticante. Ciononostante, se una strategia particolare viene utilizzata in diverse circostanze, può essere considerata sia addomesticante che straniante e i dialetti ne rappresentano un esempio.⁸⁶ La definizione dell’addomesticamento come una strategia che avvicina il testo al lettore e della strategia straniante come un distanziamento del testo dal lettore si potrebbe, pertanto, considerare un’eccessiva semplificazione, poiché questa distanza *fisica* si concentra su un’affinità culturale trascurando l’affinità emotiva.⁸⁷

Instead of the concepts of domesticating and foreignizing it might be more accurate to talk about affinity versus estrangement, familiarity versus strangeness, or naturalness versus unnaturalness, or, in very simple terms, liking versus not liking, that is, affection versus aversion.⁸⁸

- **L’influenza della sfera emotiva in traduzione**

L’uomo prova determinate emozioni per ciò che stimola il suo interesse o a cui è legato dal punto di vista affettivo, mentre allontana ciò che non è di suo gradimento, pertanto, piuttosto che, o in aggiunta ad una distanza culturale o geografica, è più appropriato parlare di una distanza che riguarda la sfera emotiva la quale non è legata ad un ambito disciplinare ma si riferisce alla reazione agli stimoli proveniente dal subconscio personale.⁸⁹ La sfera emotiva traspare, pertanto, attraverso i segnali “rivelatori” dei sintomi fisiologici, grazie ai quali può essere valutata attraverso espressioni facciali, battito cardiaco, sudorazione, respirazione, dilatazione delle pupille, e così via.⁹⁰ La sfera emotiva, infatti, può ostacolare la comunicazione quando l’individuo, a causa di stati d’animo o emozioni molto forti, riscontra difficoltà verbali e motorie che possono condurre anche ad attacchi di panico, creando

⁸⁵ *Ivi*, p. 16.

⁸⁶ *Ivi*, p. 17.

⁸⁷ *Ibid.*

⁸⁸ *Ibid.*

⁸⁹ *Ivi*, pp. 17-18.

⁹⁰ *Ivi*, p. 19.

situazioni di disagio.⁹¹ Da questo punto di vista, la sfera emotiva indica anche causalità dal momento che gli stimoli esterni possono produrre diverse reazioni al corpo umano, ma la sfera emotiva è anche un fenomeno contestuale e interattivo poiché le emozioni alle quali è collegata provengono anche dai tratti comportamentali e dalle esperienze sociali individuali. L'uomo associa ad un particolare evento un determinato sentimento, pertanto, la "causalità" può essere preventiva quando si prevede di provare determinate emozioni in una determinata circostanza o retrospettiva se nel momento in cui si prova un'emozione, la si associa in modo retrospettivo ad un particolare stimolo.⁹² Il sentimento diventa conscio attraverso stati d'animo quali paura, desiderio, gioia, tristezza, speranza, e tradurre un'emozione significa che ciò che suscita interesse o piacere svolge il ruolo di amplificatore positivo, mentre un testo che provoca angoscia, disgusto o vergogna (ad esempio nel caso in cui il testo risulta difficile da comprendere o contiene elementi tabù) ha un effetto negativo. Ciò che crea stupore allerta il lettore ma non prestabilisce se la reazione sarà positiva o negativa. Alla luce di queste riflessioni, si può affermare che la sfera emotiva rafforza l'esperienza del lettore, e la trasposizione di un messaggio che non suscita alcuna emozione lascia il lettore disinteressato a tal punto da non avere, talvolta, alcun motivo nel proseguire la lettura.⁹³ Il traduttore deve, pertanto, impegnarsi sia nel comprendere correttamente l'approccio emotivo dell'oratore che nel suscitare l'interesse del lettore.

La strategia addomesticante può adempiere a questo compito collegando il nuovo a ciò che è già conosciuto, creando in tal modo soluzioni estetiche che risultino familiari e che non provochino emozioni negative. Lo straniamento può avere un impatto sul lettore (sia positivo che negativo) in svariati modi e, nonostante abbia un rischio maggiore di suscitare un'emozione negativa, vi sono meno possibilità di lasciare il lettore completamente indifferente. La principale reazione che può provocare la strategia straniante nel lettore è senza dubbio lo stupore, poiché mira a creare esperienze inaspettate.⁹⁴

- **Riflessioni conclusive**

La presente introduzione è stata creata con lo scopo di agevolare la comprensione da parte del lettore delle tematiche che verranno analizzate nel presente elaborato. Questi argomenti,

⁹¹ MECONCELLI Elena; PARENTI Antonella; PATRIARCHI Fosco, *Viaggio nella comunicazione*, Aldenia Edizioni, 2009, p. 12.

⁹² KEMPPANEN Hannu; JÄNIS Marja; BELIKOVA Alexandra (a cura di), *Domestication and Foreignization in Translation Studies*, op. cit., p. 19.

⁹³ *Ivi*, pp. 19-21.

⁹⁴ *Ibid.*

infatti, non sono stati analizzati in modo diretto ma, al fine di garantire la chiarezza dei concetti espressi, sono stati studiati partendo dai rispettivi principi generali.

Il primo capitolo è costituito dalla traduzione di un articolo accademico della studiosa Yuanhu Xuejing, pubblicato nella rivista *Overseas English*, che analizza il modo in cui un traduttore può comprendere, attraverso la teoria della valutazione, l'approccio adottato dall'oratore. Un messaggio può essere espresso in diverse modalità, pertanto, è fondamentale riprodurlo correttamente senza compromettere il successo della trattativa commerciale.

Il secondo capitolo, costituito dalla traduzione di un articolo accademico dello studioso Yang Pan e pubblicato nella rivista *Journal of Hubei University of Education*, analizza le principali strategie traduttive, con una particolare attenzione all'addomesticamento e allo straniamento, e l'utilizzo delle espressioni idiomatiche nel corso di una trattativa commerciale internazionale.

Nella presente introduzione, pertanto, si è ritenuto opportuno chiarire dapprima le tematiche affrontate nel corso del primo capitolo e, successivamente, gli argomenti presentati nel secondo capitolo, eccetto in un determinato caso in cui è stato anticipato un concetto del secondo capitolo per non compromettere la fluidità del filo logico del discorso.

Vengono, pertanto, analizzati gli sviluppi nel corso della storia del commercio e della traduzione interlinguistica per dimostrare il ruolo cruciale che la traduzione svolge in una trattativa commerciale internazionale. Sono state, inoltre, presentate la forma esplicita e implicita quali modalità per comunicare un messaggio e viene anticipata l'influenza che, come si evincerà dal secondo capitolo, il fattore culturale esercita sulle modalità di pensiero e di negoziazione individuali. Inoltre, prima di analizzare il concetto di valutazione, viene presentata l'equivalenza dinamica di Eugene Nida per dimostrare l'importanza di una corretta ricezione del messaggio di partenza.

Infine, vengono affrontate le principali tematiche appartenenti al secondo capitolo, pertanto, sono state descritte le somiglianze e le differenze esistenti tra le opinioni degli studiosi in merito alle espressioni idiomatiche; le strategie traduttive dell'addomesticamento e dello straniamento, nonché le opinioni di Lawrence Venuti a tal riguardo e l'influenza della sfera emotiva nella comunicazione e nella ricezione del messaggio di partenza nella lingua di arrivo.

CAPITOLO 1

STUDIO SULL'APPLICAZIONE DELLA TEORIA CRITICA NELLA TRADUZIONE NELL'AMBITO DELLA TRATTATIVA COMMERCIALE

Yuanhu Xuejing

(Istituto Politecnico di Nanchang, Jiangxi, 330044)

Abstract: La trattativa rappresenta una componente delle attività commerciali estremamente importante per la conclusione di uno scambio bilaterale. Inoltre, trattandosi di un processo con un elevato valore relazionale, durante la traduzione in ambito di trattativa il traduttore deve prestare attenzione alle funzioni modali. In particolare, deve comprendere in modo corretto l'atteggiamento soggettivo dell'oratore, trasmettere il messaggio in base ai principi di cortesia, essere pertinente e realizzare una traduzione accurata. La teoria della valutazione si basa principalmente sull'analisi della personalità e della mentalità dell'oratore tramite il lessico da lui utilizzato che sarà di grande aiuto nella traduzione in ambito di trattativa commerciale. Un'analisi accurata dell'oratore può, infatti, migliorare la qualità della traduzione e favorire il buon esito della trattativa.

Parole chiave: teoria critica; trattativa commerciale; valore relazionale; strategie traduttive.

CLC: H0

Codice documento: A

Numero articolo: 1009-5039(2018)05-0203-02

1. Introduzione

Negli ultimi anni, con il pressante richiamo del Presidente Xi Jinping a “realizzare il grande rinvigorismento della nazione cinese” e con il piano per la realizzazione del progetto “*One Belt One Road*”, la Cina ha suscitato l'interesse e l'attenzione di tutto il mondo. Anche i rapporti economici e commerciali della Cina con il resto del mondo sono diventati sempre più stretti. In queste attività commerciali internazionali di successo la trattativa commerciale è indispensabile. Tuttavia, se la trattativa rappresenta un elemento essenziale per il successo di un affare, la sua traduzione ne è allora la garanzia. Si può constatare, infatti, che la traduzione in ambito di trattativa svolge un ruolo estremamente importante sia nelle attività commerciali internazionali che nella rapida crescita della Cina. È stata attentamente analizzata dagli studiosi cinesi, diventando così una tematica emergente negli studi sulla traduzione. Come i

numerosi studi del passato riguardanti approfondimenti sulla traduzione, sulle capacità di negoziazione e sulla raccolta di materiali da consultazione, anche negli ultimi anni alcuni studiosi hanno condotto delle ricerche iniziando ad utilizzare la teoria della valutazione, formulata nell'ambito della linguistica funzionale, per esplorare i metodi comportamentali e l'importanza dei rapporti interpersonali nelle trattative commerciali. Alcuni esempi sono “Studio sulla traduzione commerciale dalla prospettiva del sistema comportamentale secondo la teoria della valutazione⁹⁵” del 2014, di Chen Xirong, e “Studio sull'importanza dei rapporti umani nella trattativa commerciale internazionale secondo la teoria della valutazione⁹⁶” di Yang Jiayin, sempre del 2014. In breve, la teoria della valutazione è una teoria linguistica sistemico-funzionale composta dai tre sottosistemi, ovvero approccio, partecipazione e gradazione, e si basa principalmente sul modo in cui l'autore si pone nel discorso.⁹⁷ Quest'articolo si propone, pertanto, di utilizzare la teoria della valutazione per analizzare e verificare il modo in cui comprendere correttamente l'emotività dell'oratore nella traduzione nell'ambito della trattativa commerciale. Inoltre, questo contributo propone una strategia traduttiva in grado di assicurare una traduzione chiara e precisa, rispecchiare quanto detto dall'oratore e soddisfare le esigenze di comprensione dell'interlocutore. È con il miglioramento della qualità della traduzione che si favorisce l'esito ottimale della trattativa commerciale.

2. La teoria della valutazione e le sue funzioni nella trattativa commerciale

2.1 Breve descrizione

La teoria della valutazione (*evaluation theory*) appartiene alla categoria della linguistica sistemico-funzionale. In linea di massima, la linguistica sistemico-funzionale è costituita da tre principali metafunzioni: idea iniziale, rapporto interpersonale e discorso. Tra queste, il rapporto interpersonale riguarda quelle persone che utilizzano il linguaggio per esprimere la loro opinione, valutare, condannare o astenersi dal giudicare qualcosa, oppure influenzano le altre persone attraverso il tono, l'intonazione e l'umore: è così che si instaura e mantiene il

⁹⁵ CHEN Xirong 陈曦蓉, “Pingjia lilun taidu xitong shi yu xia de shangwu fanyi yanjiu” 评价理论态度系统视域下的商务翻译研究 (Studio sulla traduzione commerciale dalla prospettiva del sistema comportamentale secondo la teoria della valutazione), *Longyan Xueyuan Xuebao*, vol. 32, 2014, p. 5.

⁹⁶ YANG Jiayin 杨佳音, “Pingjia lilun shijiao xia guoji shangwu tanpan de renji yiyi yanjiu” 评价理论视角下国际商务谈判的人际意义研究 (Studio sull'importanza dei rapporti umani nella trattativa commerciale internazionale secondo la teoria della valutazione), *Shenyang Shifan Daxue*, vol. 22, 2014, p. 1.

⁹⁷ FU Lihua 扶丽华, “Cong pingjia lilun kan shangwu yupian taidu de biaoda ji fanyi” 从评价理论看商务语篇态度的表达及翻译 (Esprimere e tradurre l'approccio discorsivo nei dialoghi di natura commerciale secondo la teoria della valutazione), *Zhongguo Keji Fanyi*, vol. 1, 2010, pp. 28-30.

rapporto interpersonale. In altre parole, il sistema tonale e quello modale rappresentano gli aspetti basilari per il funzionamento dei rapporti interpersonali. In particolare, il sistema modale varia da persona a persona in base alle opinioni, i punti di vista e l'atteggiamento. La teoria della valutazione degli studiosi Martin (2000) e Martin & White (2005) e altri rappresenta uno sviluppo dello studio sui rapporti interpersonali della linguistica sistemico-funzionale di Halliday, il quale si concentra sulla grammatica, mentre Martin presta maggiormente attenzione alla valutazione del vocabolario. Inoltre, tale teoria studia il modo in cui l'autore crea dei comportamenti soggettivi attraverso il lessico, i dialoghi e la semantica.⁹⁸ Secondo Martin, "la teoria della valutazione riguarda la valutazione stessa delle componenti del discorso: l'intensità dei sentimenti coinvolti e i vari modi per evidenziare valori o avvicinarsi al lettore".⁹⁹ La teoria della valutazione si suddivide in tre sottosistemi: approccio (*attitude*), partecipazione (*engagement*) e gradazione (*graduation*). Il primo è il sottosistema principale: comprende l'approccio all'argomento trattato dell'autore (oratore) e del lettore (ascoltatore). L'approccio è costituito a sua volta da altri tre sottosistemi che si intrecciano tra loro: il sentimento (*affect*), la valutazione (*judgment*) e la gratitudine (*appreciation*).¹⁰⁰ Il sentimento, sottosistema principale dell'approccio, riguarda principalmente la reazione della persona che parla alle azioni, ai testi, agli eventi e ai fenomeni. I sentimenti possono essere positivi (*positive*) e negativi (*negative*) e comprendono due tipi di espressioni: dirette (*direct*) e indirette (*indirect*). Sulla base della definizione e della connotazione della teoria della valutazione e di alcuni studi precedenti, l'autore ritiene che la valutazione sia un sistema testuale semantico e venga utilizzata per evidenziare l'approvazione, il dissenso, la felicità, la rabbia, la soddisfazione o l'odio che l'oratore trasmette all'ascoltatore attraverso il discorso e ha un'importanza sistemico-relazionale. Essa, inoltre, presenta tre funzioni principali: 1) stabilire e mantenere una comunicazione bilaterale; 2) esprimere il punto di vista e i valori dell'autore o oratore; 3) formare il discorso.

2.2 Le funzioni della teoria della valutazione

La trattativa commerciale rappresenta una parte importante delle attività commerciali e, come avviene in tutte le transazioni, il successo di un affare è strettamente legato alla

⁹⁸ WANG Zhenhua 王振华; CHENG Wei 程微, "Pingjia lilun zongheng guan" 评价理论纵横观 (Analisi approfondita della teoria della valutazione), in Huang Guowen 黄国文 (a cura di), *Gongneng yuyanxue yu yupian fenxi yanjiu* 功能语言学与语篇分析研究 (Linguistica funzionale e analisi del discorso), Gaodeng jiaoyu chubanshe, 2010, pp. 180-182.

⁹⁹ MARTIN J. Robert; ROSE David, *Working with Discourse: Meaning Beyond the Clause*, Continuum, 2003, p. 23.

¹⁰⁰ MARTIN J. Robert; WHITE R.R. Peter, *The Language of Evaluation: Appraisal in English*, Palgrave Macmillan, 2005, p. 42.

collaborazione tra le due parti. Soprattutto nella trattativa commerciale è necessario utilizzare un'ampia gamma di mezzi linguistici modali e funzionali che esprimano soddisfazione, gratitudine, piacere o dispiacere per mostrare educazione, cordialità e disponibilità a collaborare: è così che si può instaurare e mantenere un rapporto commerciale favorevole. Si può affermare che l'essenza della trattativa commerciale è proprio il processo interpersonale, che presenta una chiara componente relazionale. Secondo l'analisi della definizione e della connotazione della teoria della valutazione di cui sopra, è chiaro che si tratta di una risorsa linguistica che si concentra sul comportamento adottato, nonché una teoria che studia la funzione linguistica nei rapporti interpersonali. Inoltre, nel corso della trattativa commerciale, le due parti assumono un comportamento educato, cordiale e cooperativo, favorevole alla riuscita della collaborazione commerciale. Per queste ragioni verrà adottata sia la forma esplicita che implicita: quando si comunica un'informazione positiva, il cui contenuto è piacevole, viene solitamente adottata la forma esplicita, come nel primo esempio; nel caso di una notizia negativa con un contenuto sgradevole, invece, si utilizza la forma implicita, come nel secondo esempio:

Es. 1: It is with pleasure that we have reached an agreement.

È stato un piacere concludere l'accordo.

Es. 2: We will appreciate it if you replace the damaged goods.

Le saremmo grati se sostituisse la merce danneggiata.

Alla base della teoria della valutazione vi è un sistema comportamentale che studia risorse linguistiche quali reazioni emotive, giudizi di valore e comportamenti. Ciò vale a dire che, prestando attenzione al lessico, possono essere studiati l'approccio emotivo utilizzato dall'oratore nel discorso e la valutazione esplicita ed implicita. In questo modo, si può avere un quadro più completo ed esaustivo di queste risorse linguistiche rispetto agli studi intrapresi. Ad esempio, in merito alle versioni tradotte degli esempi 1 e 2, nel primo caso è stato adottato un approccio esplicito e diretto. Il secondo caso, invece, è caratterizzato da un tono diplomatico che non solo è in linea con il principio di educazione delle trattative commerciali, ma che espone anche il parere e la posizione di colui che parla. Da ciò si può notare come l'introduzione della teoria della valutazione nella traduzione in ambito della trattativa commerciale abbia favorito la condivisione delle opinioni personali, rappresentando, inoltre, una guida sia per il raggiungimento di una comunicazione favorevole che per il buon esito della collaborazione. Oltretutto, la trattativa commerciale, quale importante ramo delle attività commerciali, così come la traduzione nell'ambito della trattativa commerciale come categoria

delle traduzioni commerciali e il presente articolo come “studio della traduzione commerciale dal punto di vista della teoria della valutazione” costituiscono risultati ottenuti grazie a uno studio graduale. L'utilizzo della teoria della valutazione nella traduzione in ambito della trattativa commerciale consente un'analisi e un'indagine, nonché uno studio più approfondito e meticoloso che rappresentano le basi per avere un quadro completo della questione.

3. Tecniche espressive e strategie traduttive nella trattativa commerciale

La traduzione commerciale è ancora un ramo emergente nell'ambito della traduzione e non è ancora definita in modo uniforme da parte dei circoli accademici. Tuttavia, sono da sempre riconosciuti i suoi legami con il commercio, l'ambito giuridico, il giornalismo, la scienza, la tecnologia, la medicina, il turismo e molti altri settori. La traduzione in ambito di trattativa, in qualità di ramo della traduzione commerciale, appartiene anch'essa a quest'ambito. Come afferma Fang Meng, gli studi di traduzione rappresentano un campo di ricerca multidisciplinare e l'impulso di indagare arriva proprio con la nascita e lo sviluppo di discipline affini: quando ci sono nuovi sviluppi in tali discipline, infatti, i loro principi o metodi vengono spesso introdotti negli studi di traduzione.¹⁰¹ Gli studi di linguistica sistemico-funzionale di Halliday si basano principalmente sulle strutture grammaticali, mentre la teoria della valutazione di Martin ed altri studiosi ha fatto passi avanti per quanto riguarda la struttura dei rapporti interpersonali nella linguistica sistemico-funzionale. Come afferma Thompson, quando si parla di valutazione si va oltre lo stile grammaticale. Molte valutazioni vengono operate sulla base delle scelte lessicali, mentre poche si basano sulle strutture grammaticali.¹⁰² I vantaggi della trattativa commerciale stanno nell'evidenziare in modo chiaro e preciso la propria opinione e i propri valori, rispettando i principi di educazione, adeguatezza e collaborazione: è così che si favorisce il buon esito della collaborazione commerciale. Tuttavia, nelle trattative commerciali si può mostrare educazione e collaborazione sia in forma esplicita che implicita. Dal momento che la valutazione è strettamente legata al sistema valoriale, lo studio dei mezzi di valutazione di ogni categoria linguistica ci permette di analizzare e comprendere meglio le forme di pensiero espresse in un discorso.¹⁰³ La teoria della valutazione presta principalmente attenzione al lessico (soprattutto agli aggettivi) che rivela l'approccio adottato e con il quale si analizza sia la valutazione

¹⁰¹ FANG Mengzhi 方梦之, *Yixue cidian* 译学辞典 (Manuale di studi sulla traduzione), Shanghai Waiyu Jiaoyu Chubanshe, 2004, p. 1.

¹⁰² THOMPSON Geoff, *Introducing Functional Grammar*, 2nd ed., Hodder Arnold, 2004, p. 75.

¹⁰³ HU Zhuanglin 胡壮麟; ZHU Yongsheng 朱永生; ZHANG Delu 张德禄; e altri, *Xitong gongneng yufa gailun* 系统功能语法概论 (Analisi della grammatica sistemico-funzionale), Beijing Daxue Chubanshe, 2005, p. 318.

esplicita che implicita. Essa, inoltre, si sofferma sulla comunicazione delle informazioni, sulla trasmissione dei sentimenti e sui valori personali. Per aiutare, pertanto, il traduttore a trasmettere in modo più accurato l'approccio adottato da entrambe le parti in una trattativa, nella traduzione in ambito di trattativa commerciale si deve innanzitutto utilizzare la teoria della valutazione per analizzare la scelta delle espressioni utilizzate nel discorso dall'oratore. In un secondo momento, poi, si può procedere alla traduzione riproducendo comportamenti impliciti tramite l'utilizzo di un lessico corrispondente o attraverso strategie di ricreazione dei comportamenti impliciti quali l'estrapolazione del contenuto semantico implicito in un significato metaforico, la trasformazione della connotazione emotiva delle parole, ecc.

3.1 Utilizzo di espressioni in forma esplicita

Al fine di instaurare e mantenere un rapporto commerciale favorevole e per la riuscita della collaborazione commerciale stessa, durante una trattativa entrambe le parti adottano solitamente un comportamento educato e cordiale attraverso la manifestazione esplicita di emozioni rassicuranti e positive, quali soddisfazione, piacere e gratitudine. Di seguito vengono riportati alcuni esempi:

Es. 3: We shall be glad to fill your order as soon as possible.

Avremmo piacere di completare il suo ordine quanto prima.

Es. 4: We thank you for your interest in our chinaware.

Siamo onorati del vostro interesse per le nostre porcellane.

Quando si verificano manifestazioni esplicite di emozioni rassicuranti e positive, come negli esempi sopra riportati, la soluzione più semplice è utilizzare un'espressione corrispondente all'approccio esplicito originale riprodotto dall'oratore. Al fine di salvaguardare gli interessi di una parte in un affare, talvolta, è possibile, però, mostrare dispiacere e delusione nelle risposte negative, evitando così approcci eccessivamente espliciti. È compito del traduttore, pertanto, capire come riprodurre correttamente in traduzione un'espressione o un approccio negativo della lingua di partenza, prestando attenzione a mantenere un rapporto commerciale favorevole, come nei seguenti esempi:

Es. 5: We are disappointed to find that the products delivered are not in conformity with the samples.

Siamo delusi nel constatare che i prodotti fornitici non sono conformi ai campioni.

Es. 6: We regret to inform you that our company is unable to supply such a large demand.

Ci duole comunicarle che non siamo in grado di soddisfare una così ampia richiesta.

Es. 7: We are very sorry to say that the cargo has not turned out to our satisfaction.

Ci rincesce comunicarle che la merce non soddisfa le nostre aspettative.

È evidente che i tre esempi sopra riportati rappresentano delle espressioni volte a comunicare informazioni spiacevoli all'interlocutore: l'esempio 5 esprime delusione, il 6 dispiacere e il 7 insoddisfazione. Nel corso della traduzione, il traduttore seleziona accuratamente le espressioni che possano riprodurre in modo autentico e appropriato l'insoddisfazione o il dispiacere presenti nel discorso di partenza.

3.2 Metodi per riprodurre l'approccio implicito: estrapolazione del contenuto semantico implicito in un significato metaforico e trasformazione della connotazione emotiva delle parole

Nella trattativa commerciale il principale metodo per esprimere un approccio implicito (*invoked*) è quello di avvalersi (*provoke*) delle metafore lessicali (*lexical metaphor*). Nel corso di una traduzione nell'ambito della trattativa commerciale si dovrebbe, pertanto, utilizzare la teoria della valutazione per analizzare e interpretare l'approccio implicito delle metafore lessicali presenti nel discorso formulato dall'oratore nella lingua di partenza, capire il loro significato implicito e tradurlo nella lingua di arrivo. Riflettendo sulla modalità della valutazione, Zhu Yongsheng afferma che essa non è collegata solo a quei marcatori del discorso con un'evidente (*explicit*) funzione valutativa, ovvero verbi come *like*, *please*, aggettivi come *happy*, *lawful* o avverbi come *viciously*, *normally*, poiché la funzione valutativa si può esprimere anche in modo implicito. Per modalità implicita non si intende l'utilizzo di espliciti marcatori del discorso con funzione valutativa, ma l'utilizzo di quei marcatori del discorso che, anche se apparentemente potrebbero risultare neutrali (*neutral*), in realtà contengono componenti e strutture sintattiche con funzione valutativa.¹⁰⁴

Es. 8: This project is an economic albatross from the start.

Questo progetto è stato un peso finanziario fin dal principio.

In quest'esempio *albatross* (albatross), utilizzato dal poeta inglese Coleridge ne "La ballata del vecchio marinaio" per indicare un "problema di lunga durata", ha il significato implicito di "una questione che provoca preoccupazione". Sebbene nel brano non sia presente alcun indicatore evidente, un traduttore scaltro individua la metafora lessicale *albatross* e

¹⁰⁴ ZHU Yongsheng 朱永生, "Gainian yiyi de yinxing pingjia" 概念意义的隐性评价 (Valutazione implicita del valore concettuale), in Huang Guowen 黄国文 (a cura di), *Gongneng yuyan xue yu yupian fenxi yanjiu* 功能语言学 与 语篇分析研究 (Studio sulla linguistica funzionale e sull'analisi del discorso), Gaodeng Jiaoyu Chubanshe, vol. 5, 2010, p. 16.

traduce in modo efficace la funzione valutativa implicita, riuscendo così a spiegare il sentimento di preoccupazione presente nella lingua di partenza.

Dal momento, inoltre, che ogni lingua può essere considerata come simbolo specifico di un particolare contesto, anche la trattativa commerciale può essere osservata da questa prospettiva. Lo scopo della trattativa commerciale è, infatti, porre sullo stesso livello le due lingue diverse (simboli specifici) utilizzate dalle due parti. Tuttavia, grazie alle caratteristiche linguistiche diverse, la lingua di partenza e la lingua di arrivo possono utilizzare diverse risorse linguistiche per adottare un approccio identico. In particolare, nella traduzione nell'ambito della trattativa commerciale, in cui vengono trattati temi quali la medicina, la scienza, la tecnologia, l'ambito giuridico, il giornalismo e il turismo, emergono spesso espressioni tecniche nel senso letterale con connotazioni positive o negative con un forte impatto emotivo. Alla luce di ciò, per riprodurre in modo autentico l'approccio valutativo della lingua di partenza, nel corso della traduzione è necessario apportare alcune modifiche all'impatto emotivo del lessico. È possibile, ad esempio, trasformare una connotazione positiva in connotazione negativa e viceversa, oppure rendere neutrale una connotazione positiva o negativa.

Es. 9: By irritability we mean the ability of a living thing to respond to stimuli.

Per stress si intende la capacità dell'essere vivente di rispondere agli stimoli.

Es. 10: China is a country jealous of its heritage.

La Cina è un Paese ricco di tradizioni.

L'espressione *irritability*, presente nell'esempio 9, ha la connotazione negativa di "irritabilità, ipersensibilità". Le parole tecniche presenti nell'esempio, tuttavia, non dovrebbero riflettere l'approccio valutativo, perciò, si dovrebbe rendere neutrale la connotazione negativa dell'espressione tramite l'utilizzo della parola "stress". Nell'esempio 10, *jealous of*, che in generale assumerebbe la connotazione negativa di "essere geloso", acquisisce la connotazione positiva di *proud of*, tradotta con l'aggettivo "ricco".

È opportuno sottolineare che nella traduzione in ambito della trattativa commerciale il metodo della valutazione implicita per mezzo di metafore lessicali non è utilizzato solo per esprimere un approccio negativo, ma anche per trasmettere approcci positivi e rassicuranti.

Es. 11: The decline of the dollar does, however, have a silver lining. U.S. exports will become cheaper and this will not only help to restrain the deterioration in the trade balance over the next two years but will also help to boost the U.S. economy as a whole.

Un risvolto positivo del declino del dollaro è l'abbassamento dei prezzi delle esportazioni americane che, non solo contribuirà a ridurre il peggioramento del deficit commerciale nei due anni successivi, ma promuoverà anche l'economia americana nel suo insieme.

L'espressione *silver lining* dell'esempio sopra riportato trae le sue origini dal proverbio *every cloud has a silver lining* (c'è sempre un lato positivo). Sebbene questa sia un'espressione implicita, racchiude l'approccio ottimistico dell'autore riguardante "gli effetti vantaggiosi che il declino del dollaro comporta sull'economia americana".

4. Conclusioni

Grazie alla globalizzazione economica attuale, la trattativa commerciale è già diventata una componente importante degli affari commerciali internazionali, fungendo da "ponte" per gli scambi commerciali di prodotti e servizi. L'obiettivo della trattativa commerciale è instaurare e mantenere rapporti interattivi favorevoli per ottenere benefici commerciali, pertanto, nella traduzione in ambito della trattativa commerciale i rapporti interpersonali svolgono un ruolo molto importante. La teoria della valutazione è una componente della linguistica sistemico-funzionale che studia principalmente la modalità in cui utilizzare le risorse lessicali per esprimere un approccio e si avvale sia della forma esplicita che della forma implicita. Per riprodurre la forma esplicita si può utilizzare direttamente un'espressione analoga a quella originale, mentre, per riprodurre un'espressione implicita si estrapola l'approccio adottato da un significato metaforico. Nel momento in cui i valori dell'inglese e del cinese sono incompatibili, l'approccio e la valutazione della lingua di partenza si comunicano servendosi di metodi quali la trasformazione della connotazione emotiva delle parole. È necessario sottolineare che il rapporto tra la scelta della forma esplicita o implicita per esprimere un approccio durante la trattativa commerciale e la tipologia delle informazioni (positive o negative) comunicate in un discorso non è invariabile: la forma implicita, infatti, può essere utilizzata anche per esprimere approcci positivi e rassicuranti. Ad ogni modo, indipendentemente dal metodo traduttivo utilizzato, l'obiettivo della traduzione in ambito della trattativa commerciale è quello di comprendere correttamente l'approccio emotivo adottato nella lingua di partenza per riprodurlo nella lingua di arrivo, mostrando sincera gratitudine, soddisfazione e piacere, oppure esprimendo in modo diplomatico insoddisfazione, delusione e dispiacere: è così che si favorisce il successo della trattativa e la riuscita di un affare, rispettando i principi di educazione e collaborazione. L'utilizzo della teoria della valutazione svolge, pertanto, un ruolo guida nella traduzione in ambito della trattativa commerciale.

CAPITOLO 2

STUDIO SULL'ADDOMESTICAMENTO E LO STRANIAMENTO IN TRADUZIONE NELL'AMBITO DELLA TRATTATIVA COMMERCIALE

Yang Pan

(Dipartimento di Lingue Straniere dell'Università di Scienze e Tecnologie dello Henan,
Luoyang 471023)

Abstract: La traduzione in ambito della trattativa commerciale è un tipo di comunicazione culturale. Dal momento che fattori quali la differenza dei sistemi valoriali ostacolano una traduzione conforme al testo di partenza, è necessario che il traduttore abbia una conoscenza approfondita sia della cultura della lingua di partenza che della cultura della lingua di arrivo. La lingua rappresenta il supporto di culture diverse, mentre la traduzione costituisce il trasferimento di informazioni culturali da una lingua all'altra. Dal momento che funge da intermediario tra culture diverse, il metatesto dev'essere, pertanto, non solo compreso dai lettori della lingua di arrivo, ma dev'essere anche in grado di trasmettere la cultura della lingua di partenza. Partendo dal fattore culturale e dalle modalità comportamentali adottate nella traduzione in ambito della trattativa commerciale, il presente articolo illustra i legami e le differenze che intercorrono tra l'addomesticamento e lo straniamento, attraverso alcuni esempi pratici di trattativa commerciale. L'articolo spiega, inoltre, il modo corretto in cui utilizzare le due strategie traduttive, con lo scopo di apportare un contributo agli studi sulla traduzione nell'ambito della trattativa commerciale. Negli studi sull'utilizzo dell'addomesticamento e dello straniamento in traduzione nell'ambito della trattativa commerciale, non ci si deve limitare soltanto ad analizzare i vantaggi e gli svantaggi delle due strategie, utilizzando l'una o l'altra senza alcuna logica, ma le due strategie devono essere esaminate da un punto di vista dialettico.

Parole chiave: trattativa commerciale; traduzione; addomesticamento; straniamento.

CLC: H319

Codice documento: A

Numero articolo: 1674-344X(2016) 10-0122-04

La traduzione in ambito della trattativa commerciale rappresenta un modo efficace per facilitare la conclusione di un affare e un'attività indispensabile nei rapporti commerciali tra i vari Paesi. È un lavoro certosino, infatti, nel corso di una traduzione in ambito della trattativa

commerciale, è fondamentale che il traduttore non presti attenzione soltanto alla lingua di partenza e alla lingua di arrivo, ma deve anche comprendere le differenze che intercorrono tra le due lingue, utilizzando l'addomesticamento e lo straniamento nelle circostanze appropriate. Dal momento che un numero sempre maggiore della popolazione si interessa agli scambi culturali, la traduzione in ambito della trattativa commerciale non è più considerata l'utilizzo di una qualsiasi strategia per trasmettere un messaggio, ma l'uso delle strategie dell'addomesticamento e dello straniamento è più equilibrato. Durante la traduzione, però, il traduttore non integra ancora le due strategie, infatti, non è ancora ben chiara la complementarità dell'addomesticamento e dello straniamento. Attraverso alcuni esempi concreti di trattativa commerciale, il presente articolo si propone di trasmettere al traduttore l'importanza del fattore culturale.

1. Strategie da adottare durante la trattativa commerciale

Le espressioni addomesticamento e straniamento furono formulate nel 1995 ne *L'invisibilità del traduttore* da Lawrence Venuti, un famoso teorico della traduzione americano. Traduttori e studiosi hanno punti di vista opposti sulle strategie traduttive dell'addomesticamento e dello straniamento. Venuti promuove lo straniamento poiché, dal suo punto di vista, contribuisce alla comprensione delle differenze culturali esistenti tra due lingue e la sua opinione è stata fonte di ispirazione nel campo della traduzione interculturale contemporanea.

1.1 Dibattito sulle strategie dell'addomesticamento e dello straniamento

La traduzione è considerata un'attività multilingue, infatti, pone l'accento sulla trasformazione delle forme linguistiche. Quando gli studi sulla traduzione presteranno particolare attenzione all'aspetto culturale, la traduzione letterale e libera cederanno sicuramente il posto allo straniamento e all'addomesticamento. Sun Zhili ritiene che, se generalmente si considerasse la traduzione letterale come straniamento e la traduzione libera come addomesticamento, si scoprirebbe che, per più di duemila anni, la storia della traduzione in Cina, così come in altri Paesi, è stata parte integrante della storia dello straniamento e dell'addomesticamento, due strategie traduttive in competizione tra di loro verificatesi l'una dopo l'altra. Secondo Guo Jianzhong, lo straniamento potrebbe essere ampiamente utilizzato anche in futuro, indipendentemente dalla quantità di tempo in cui l'addomesticamento e lo straniamento coesisteranno e si svilupperanno.

1.2 Le funzioni dell'addomesticamento e dello straniamento

Attualmente, la cultura è un elemento importante ed è necessario che l'uomo viva in un ambiente ricco di scambi culturali. La traduzione, in quanto attività interculturale, funge da importante intermediario che mette in contatto culture diverse e promuove gli scambi culturali, tuttavia, le numerose differenze riguardanti costumi sociali, religioni e altri aspetti ostacoleranno la diffusione della cultura. La traduzione, in qualità di "intermediario", mira, pertanto, a ridurre le differenze culturali e a realizzare una comunicazione efficace attraverso l'addomesticamento e lo straniamento. Nell'ambito della traduzione, i traduttori hanno opinioni diverse in merito alla strategia traduttiva più adatta da utilizzare e che sia in grado di favorire in modo efficace la riuscita della trattativa.

2. Rapporto dialettico tra l'addomesticamento e lo straniamento in traduzione nell'ambito della trattativa commerciale

Nella trattativa commerciale, la principale strategia traduttiva è l'addomesticamento, poiché garantisce non solo una buona padronanza della lingua, ma anche l'ottima comprensione di ciò che viene detto, infatti, è ampiamente utilizzata dai traduttori. Attraverso un'analisi più approfondita, tuttavia, si può constatare che l'addomesticamento altera in una certa misura le caratteristiche culturali originali. Il principio di "equivalenza funzionale" può essere spiegato con l'immagine del "riflesso della luna nel mare": lo confermano le differenze culturali e il rapporto reciproco tra lingua e cultura. D'altro canto, per tradurre opere straniere, è preferibile utilizzare la strategia traduttiva dello straniamento. Dal momento che tra i punti di forza della traduzione vi è sia il fornire al lettore modalità di pensiero nuove e, talvolta, singolari che il favorire una comunicazione efficace, è importante salvaguardare quanto più possibile le caratteristiche del testo di partenza. Il requisito fondamentale della traduzione è la fedeltà, quindi, è importante che nel processo di diffusione della cultura straniera non interferiscano fattori soggettivi.

Lo straniamento e l'addomesticamento sono considerate due strategie traduttive diverse, ma in realtà sono compatibili e complementari tra loro. La scelta dell'una o dell'altra strategia dipende da numerosi fattori, tra i quali le circostanze in cui avviene la comunicazione interculturale, il contenuto della trattativa e il retroscena della controparte. Il traduttore non può utilizzare una sola strategia traduttiva per tradurre una guida al prodotto o i dettagli di un contratto, ma deve avere una flessibilità tale da evitare episodi imbarazzanti e spiacevoli,

combinando le due strategie per salvaguardare l'originalità di entrambe le culture e consentire la comprensione efficace del contenuto tradotto.

2.1 Diverse modalità di pensiero

La cultura si è formata e sviluppata nel corso di un lungo periodo di tempo influenzando il comportamento e la modalità di pensiero delle persone. A tale proposito, la cultura cinese e quella occidentale presentano alcune differenze: in primo luogo, la cultura cinese presta maggiore attenzione al pensiero deduttivo e, da esso, trae le conclusioni generali; mentre la cultura occidentale pone enfasi sul ragionamento induttivo, ovvero il tentativo di esplorare il carattere di ogni individuo. In secondo luogo, la cultura cinese è più propensa ad adottare il pensiero olistico, mentre la cultura occidentale tende ad usare il pensiero analitico. La cultura cinese, inoltre, presta attenzione ad una visione d'insieme, mentre la cultura occidentale si concentra sull'approfondimento. Si può, pertanto, affermare che la modalità di pensiero tipica occidentale è lineare, mentre la modalità di pensiero cinese è chiamata circolare. Nel corso della traduzione in ambito della trattativa commerciale, quindi, a causa delle restrizioni dovute alle diverse modalità di pensiero, si riscontrano differenze tra i negoziatori cinesi e occidentali nelle abilità di comprensione, nei metodi utilizzati per la risoluzione dei problemi e negli stili linguistici.

Es. 1: C'è un errore nell'indirizzo di consegna.

- (1) You made a mistake in shipping address.
- (2) A mistake was made in shipping address.

Es. 2: Non abbiamo ricevuto alcuna assistenza per quanto riguarda il trasporto e la dichiarazione doganale.

- (1) You did not provide any assistance in matters concerning transportation and custom declaration.
- (2) No assistance is provided in matters concerning transportation and custom declaration.

La seconda versione di ciascun esempio migliora in modo efficace l'andamento della trattativa poiché, attraverso l'attenzione posta alle questioni esposte dalla controparte, rivela una predisposizione positiva a soddisfare le sue aspettative. La studiosa Jenny Thomas afferma che un utilizzo scorretto delle strategie di traduzione dal cinese all'inglese o viceversa è una causa comune degli errori relativi al linguaggio e al suo utilizzo. Si può notare, inoltre, che gli americani tendono ad adottare un approccio diretto, mentre i cinesi solitamente adottano un approccio indiretto.

Es. 3: We will do our best to render your technical assistance at your request.

Se l'affermazione sopra riportata è espressa della parte occidentale, indica che quest'ultima si adopererà con il massimo impegno per aiutare la controparte, se, invece, questa risposta proviene dalla controparte cinese significa che verrà messo in atto solo un tentativo. È, pertanto, necessario comprendere perfettamente la cultura della controparte per vincere la trattativa.

Un esempio per descrivere le differenze culturali è la tendenza degli asiatici a valorizzare maggiormente i rapporti collaborativi duraturi che gli accordi da poco tempo pattuiti. Ciò, tuttavia, può danneggiare gli occidentali che prestano molta attenzione ai dettagli. Gli occidentali, infatti, dopo rapidi convenevoli, preferiscono andare direttamente al nucleo della questione e ciò potrebbe infastidire un asiatico, creando, così, delle barriere dovute alle differenze culturali. Il famoso antropologo Edward Hall afferma che la cultura occidentale è dotata di un basso livello di integrazione degli individui in gruppi e la comunicazione avviene in modo diretto, mentre la cultura cinese è caratterizzata da un alto livello di integrazione e la comunicazione avviene in modo implicito e indiretto.

2.2 Differenze tra sistemi di valori

I valori rappresentano il punto di partenza per determinare l'approccio e il comportamento delle persone, inoltre, influenzano il metodo di apprendimento individuale producendo un forte impatto emotivo. Il sistema di valori varia in base alla cultura a cui si appartiene: ad esempio, nella cultura occidentale si valorizzano l'indipendenza, la libertà e l'uguaglianza, inoltre, durante una trattativa gli occidentali si rivelano allegri e allo stesso tempo concreti e pragmatici, mentre in Cina prevale lo spirito collettivo.

Es. 1: I think you've studied the sample. I guarantee that the quality of the goods is about to the sample.

Avrete probabilmente già analizzato il campione e possiamo assicurarvi che la qualità dei prodotti è la medesima.

Dalla versione inglese dell'esempio summenzionato risulta ben chiara la tendenza dei negozianti a preferire espressioni monosillabiche quali "I" a "We" o "Our company": questa particolarità mette in luce la modalità di espressione degli inglesi e degli americani. Nella versione cinese si nota lo spirito collettivo del popolo cinese, poiché "I" corrisponde a "l'azienda (My company)"; inoltre, nell'esempio è presente una parola particolarmente interessante, "you": sebbene in questo caso sia utilizzata nella forma singolare, la traduzione corretta dovrebbe essere "la vostra azienda (Your company)", in modo tale da rispettare i valori della cultura cinese.

2.3 Diverse modalità di negoziazione

Lo stile della negoziazione riflette direttamente la personalità e le caratteristiche del negoziatore. In alcuni casi, lo stile di negoziazione è una chiara manifestazione delle caratteristiche culturali personali. La differenza tra le culture non crea soltanto valori morali diversi nei negoziatori, ma anche diverse modalità di pensiero e di approccio.

È risaputa, ad esempio, l'autostima e la determinazione degli americani e la scarsa flessibilità nell'approccio tedesco, infatti, di rado i tedeschi accettano compromessi. Gli inglesi, invece, sono più prudenti e riflessivi, prestano la massima attenzione ai documenti scritti e hanno uno stile elegante di rapportarsi con la società. Tre espressioni tipiche sono: *inshallah* (sia fatta la volontà di Allah), *bugllah* (indomani) e *malesh* (non c'è problema). I giapponesi hanno un forte senso del tempo e del successo e spesso, in qualità di parte debole, ottengono il favore della controparte durante una trattativa commerciale. Grazie all'influenza del pensiero razionale e analitico, gli occidentali attribuiscono importanza alla relazione logica tra gli oggetti, focalizzandosi particolarmente sugli oggetti concreti. La modalità di pensiero cinese, invece, analizza a partire dalla totalità la parzialità, dal grande al piccolo, dall'indefinito al particolare.

Nel corso di una trattativa commerciale interculturale i membri esprimono le idee personali attraverso il linguaggio, al fine di raggiungere un accordo. Per comprendere le reali intenzioni dei negoziatori, è bene prestare attenzione non solo al diverso retroscena culturale, ma anche alle diverse preferenze linguistiche, così come al modo in cui vengono formate le frasi e al messaggio che i negoziatori vogliono comunicare.

3. Studio sull'addomesticamento e lo straniamento

Le parti di una trattativa hanno un diverso retroscena storico, così come diverse sono le tradizioni e le modalità di pensiero, pertanto, utilizzano la loro cultura per esprimere pensieri ed emozioni. Molto spesso, un argomento o espressione comune ad una cultura può essere considerata inappropriata o perfino un tabù all'interno di un'altra cultura, poiché eccessivamente diretta o diplomatica, perciò, le differenze culturali possono creare difficoltà a comprendersi e relazionarsi. Di seguito sono elencati alcuni casi riportati da aziende e materiali didattici.

3.1 Casi di studio

L'inglese commerciale è una lingua facilmente comprensibile e le sue caratteristiche sono la formalità e la concisione. Da un lato, il traduttore dovrebbe usare, per quanto possibile, un linguaggio comune, cosicché tutti i discorsi vengano compresi correttamente. D'altra parte, però, il linguaggio non dovrebbe essere eccessivamente colloquiale, così come la traduzione di ciò che viene detto nel corso di una trattativa commerciale non dovrebbe essere superficiale. Di seguito vengono riportati alcuni esempi.

Versione originale: Il capitale registrato da un'azienda associata è generalmente stimato in RMB o in una valuta estera stabilita di comune accordo dalle parti.

Versione tradotta: The registered capital shall generally be represented in RMB, or may be in a foreign currency agreed upon by the parties to the joint venture.

Versione originale: The goods should be shipped by a steamer at port on the West Coast as per a bill of lading to be dated not later than April 12, 2014.

Versione tradotta: La merce dovrebbe essere spedita tramite una nave da un porto della costa occidentale. La polizza di carico ha scadenza in data 12 aprile 2014.

3.2 Espressioni idiomatiche

Le espressioni idiomatiche mostrano l'essenza delle conoscenze culturali personali, così come il loro utilizzo manifesta il grado di saggezza delle persone. Le espressioni idiomatiche possono, inoltre, ridurre la tensione nel corso di una trattativa commerciale, pertanto, vengono usate di frequente. I prestiti culturali, tuttavia, possono causare il verificarsi di errori, come negli esempi di seguito riportati che sono accaduti durante la preparazione di una trattativa.

Es. 1: Andiamo dritti al punto, qual è il costo dell'imballaggio?

- (a) Let's open door and watch mountain! How much will you charge for packaging?
- (b) Let's straight to the point. How much will you charge for packaging?

Negli esempi di cui sopra si può notare che (b) è corretto perché adempie allo scopo pragmatico dell'espressione di partenza ed è equivalente alla versione originale anche dal punto di vista semantico. La versione (a), invece, è assolutamente inaccettabile e necessita di essere perfezionata al fine di rafforzare l'efficacia dell'espressione idiomatica. Sebbene le persone di madrelingua inglese siano le più ricettive, "andare dritti al punto" è un *chengyu* tipico della lingua cinese e la sua traduzione letterale può causare problemi di comprensione.

Es. 2: We stand well in the market with abundant capital. That sum is a piece of cake.

- (a) La nostra azienda vanta una solida posizione nel mercato e possiede un importante capitale. L'ammontare di tutto ciò equivale ad un pezzo di torta.

- (b) La nostra azienda vanta una solida posizione nel mercato e possiede un importante capitale. Tutti questi fattori rendono l'impresa attraente.

Nell'esempio (a) summenzionato la traduzione letterale "l'ammontare di tutto ciò equivale ad un pezzo di torta" appare insolita e risulta curiosa all'udito di un cinese, creando, pertanto, confusione e non trasmettendo il significato originale. La versione (b), invece, è analoga all'originale, e richiede al pubblico una difficoltà minore per comprenderla correttamente. Un'adeguata strategia traduttiva consente, quindi, al traduttore di comprendere il discorso e in particolare il significato delle espressioni idiomatiche utilizzate nel corso di una trattativa commerciale.

3.3 Traduzione libera

Es. 1: Exporting to a certain number of countries is made difficult by the quantity of red tape.

Le formalità burocratiche ostacolano l'esportazione verso alcuni Paesi.

Se "red tape" venisse tradotto letteralmente, la traduzione "nastro rosso" confonderebbe il lettore che non riuscirebbe ad afferrarne il significato reale. Necessitano, perciò, ulteriori sforzi per il perfezionamento della lingua d'arrivo. In Inghilterra, ad esempio, i documenti legali venivano rilegati con il nastro rosso che, successivamente, diventò il simbolo delle regole formali superflue, per cui la traduzione "formalità burocratiche" è assolutamente accettata dai cinesi.

Es. 2: Earnings per share have mushroomed at 4.5% annual compounded rate.

L'utile per azione è aumentato rapidamente del 4,5% del tasso annuo composto.

Il sostantivo "fungo" viene utilizzato in espressioni quali "spuntare come funghi", soprattutto quando si riferisce a qualche cosa che si diffonde rapidamente e in grandi quantità. Ma in questa circostanza, è più adeguato adottare la strategia della traduzione libera utilizzando l'espressione "aumentare rapidamente", poiché per "funghi" si intende il rapido aumento degli interessi, non l'aumento della quantità.

4. Il corretto utilizzo delle strategie dell'addomesticamento e dello straniamento

Non esiste una regola assoluta applicabile a tutte le attività di traduzione, ma ciò non significa che i traduttori possono tradurre senza alcuna restrizione. Questo studio si basa su due tipi di strategie traduttive, le cui caratteristiche differenti consentono al traduttore di operare la scelta più appropriata durante il processo traduttivo. La traduzione coinvolge le

culture diverse di due tipologie di lingue, per cui è impossibile tradurre l'esatto equivalente del testo di partenza. A prescindere da quale sia la scelta del traduttore, ovvero la decisione di "adeguarsi al contesto della lingua d'arrivo" o "preservare quanto più possibile lo stile del testo di partenza", almeno una parte delle informazioni del testo di partenza andrà in ogni caso perduta. Prima di scegliere una strategia traduttiva, il traduttore deve prestare attenzione ad alcuni aspetti, tra cui la comprensione della natura della lingua di partenza. Aldilà dell'addomesticamento e dello straniamento, il fine ultimo della traduzione è garantire il successo della comunicazione interculturale. L'addomesticamento e lo straniamento hanno le proprie caratteristiche e i propri principi di utilizzo ma, a causa di una situazione via via sempre più complessa riguardante l'accettabilità sociale e il pubblico di riferimento, il traduttore deve conciliare il rapporto tra le due strategie. Entrambe le strategie hanno dei vantaggi e degli svantaggi che devono essere attentamente presi in considerazione al momento della scelta, tra cui ad esempio il sistema valoriale delle due strategie. Si deve, inoltre, prestare attenzione alla tipologia della trattativa, alle competenze del pubblico e alle intenzioni dell'oratore. Da un punto di vista contemporaneo, una strategia traduttiva flessibile favorisce l'arricchimento degli studi sulla traduzione e consente di trovare un giusto equilibrio in traduzione.

5. Conclusioni

Il presente articolo è volto a studiare ed esporre l'utilizzo dell'addomesticamento e dello straniamento, tematica già analizzata dagli studiosi. Nella traduzione in ambito della trattativa commerciale si deve considerare il fattore culturale. La lingua è, infatti, un'importante componente della cultura, una vera forma di espressione culturale, e la traduzione è un tipo di comunicazione interculturale che promuove lo scambio di informazioni tra due o più Paesi nel corso di una trattativa commerciale internazionale. Si può, pertanto, condurre con successo una trattativa solo migliorando la sensibilità del traduttore nei confronti delle differenze culturali, arricchendo la sua conoscenza sulle culture straniere in modo tale da padroneggiare le giuste abilità traduttive, evitando errori ingiustificati. La traduzione non si concentra soltanto su una delle due parti, ma le coinvolge entrambe. Un utilizzo corretto delle strategie traduttive dello straniamento e dell'addomesticamento fornisce equilibrio e armonia alla traduzione.

Bibliografia

- [1] BASSNETT Susan; LEFEVERE André, *Constructing Cultures*, Shanghai Foreign Language Education Press, 2001.
- [2] SAMOVAR L. Allen et al., *Communication between Cultures*, Foreign Language Teaching and Research Press, 2010.
- [3] HU Gengshen 胡庚申, “Guoji keji shangwu tanpan: yuyan tedian yu yuyan jiqiao” 国际科技商务谈判: 语言特点与语言技巧 (Trattativa commerciale internazionale in ambito scientifico e tecnologico: caratteristiche e abilità linguistiche), *Xiandai Waiyu*, vol. 4, 1990, pp. 1-8.
- [4] SUN Xuewei 孙雪薇, “Fanyi de guihua yu yihua celüe” 翻译的归化与异化策略 (Le strategie traduttive dell’addomesticamento e dello straniamento), tesi di laurea magistrale, *Shanghai Waiguoyu Daxue*, 2009.
- [5] GUO Jianzhong 郭建中, *Wenhua yu fanyi* 文化与翻译 (Cultura e traduzione), Zhongguo Duiwai Fanyi Chuban Gongsi, 2000.
- [6] SUN Zhili 孙致礼, “Zhongguo de wenzue fanyi: cong guihua quxiang yihua” 中国的文学翻译: 从归化趋向异化 (La traduzione letteraria cinese: dall’addomesticamento allo straniamento), *Zhongguo Fanyi*, vol. 1, 2002, pp. 40-44.
- [7] LIU Yanli 刘艳丽, “Ye tan ‘guihua’ yu ‘yihua’” 也谈《归化》与《异化》 (Tutto su “addomesticamento” e “straniamento”), *Zhongguo Fanyi*, vol. 11, 2002, pp. 20-24.
- [8] DI Qiangyu 狄强羽, “Fanyi zhong guihua yu yihua de zui shidu yuanze” 翻译中归化与异化的最适度原则 (I principi dell’addomesticamento e dello straniamento più appropriati in traduzione), *Tonghua Shifan Xueyuan Xuebao*, vol. 1, 2013, pp. 77-79.
- [9] LI Tianxin 李田心, “‘Guihua’ fanyi celüe xinjie” 《归化》翻译策略新解 (Un nuovo approccio alla strategia traduttiva de “l’addomesticamento”), *Luoyang Shifan Xueyuan Xuebao*, vol. 1, 2015, pp. 76-81.

Redattore: Chen Jundan

Study on Foreignization and Domestication in Business Negotiation Translation

YANG Pan

(Foreign language school, Henan University of Science and Tecnology, Luoyang Henan 471023, China)

Abstract: As is known to all, business negotiation is becoming frequent, and business negotiations translation works as a cultural communication activity. Due to differences in values, conveying the original flavors becomes increasingly difficult, so translators need to deeply understand the source language culture. Also, translators should be familiar with the target language culture. Language is a bridge between different cultures and translation is the transformation of different languages. Hence, the transformation of culture is indispensable in translation. As a bridge of cultural transmission, translation should not only be accepted by the target language readers, but also be able to transfer the culture of source language. This paper chooses practical examples to illustrate the differences and connections between the foreignization and domestication from the perspective of culture factors, and how to use the two strategies. In the hope of benefiting future studies, we should not focus on the advantages and disadvantages or adopt blindly either strategy. Instead, we should dialectically treat at two strategies.

Key words: business negotiation; translation; foreignization; domestication

CAPITOLO 3

COMMENTO LINGUISTICO – TRADUTTOLOGICO

Lo scopo del presente elaborato è stato fornire al lettore una spiegazione approfondita di ciascun aspetto che il traduttore deve considerare nell'ambito della trattativa commerciale internazionale. Al fine di creare un elaborato chiaro e completo della tematica analizzata, è stata necessaria un'accurata ricerca per la scelta degli articoli da tradurre più adeguati ad adempiere all'obiettivo prefissato. Il primo articolo si focalizza sullo studio dell'approccio dell'oratore nel corso della comunicazione attraverso la teoria della valutazione, mentre il secondo articolo analizza nel particolare le strategie che il traduttore può adottare al fine di trasmettere in modo corretto il messaggio comunicato, pertanto, i due articoli affrontano aspetti diversi completandosi l'un l'altro. Gli articoli adempiono così ai requisiti di chiarezza e completezza necessari per fornire al lettore una spiegazione lineare della tematica analizzata e suscitare il suo interesse nella lettura. Ciascun capitolo è, infatti, costituito da un abstract che riassume accuratamente l'articolo, dai paragrafi e i relativi sottoparagrafi che spiegano nel dettaglio il contenuto dei paragrafi a cui fanno riferimento. Inoltre, attraverso alcuni esempi pratici tratti da trattative commerciali e materiali didattici, il testo fornisce al lettore conoscenze pratiche e non soltanto teoriche riguardanti la tematica analizzata. Sin dal principio, il presente elaborato è stato ideato come un insieme omogeneo in modo tale che non si avverta la distinzione dei singoli articoli, pertanto, nel commentare le strategie traduttive adottate, non si ripeterà il riferimento "Articolo 1" o "Articolo 2", ma per evitare ridondanze superflue si indicherà il numero del capitolo seguito dal numero del paragrafo o sottoparagrafo che contiene l'elemento analizzato (es. 1.1: Capitolo 1, Paragrafo 1 oppure 1.2.1: Capitolo 1, Sottoparagrafo 2.1).

1. Tipologia testuale

La principale caratteristica che accomuna i due articoli selezionati è la tipologia testuale di appartenenza: entrambi gli articoli sono, infatti, identificabili come testi informativo-espositivi dal momento che illustrano i fattori ai quali un traduttore deve prestare una scrupolosa attenzione nel corso di una traduzione in ambito della trattativa commerciale internazionale.

Nei due articoli selezionati vi è un ricorrente utilizzo di espressioni specifiche dei settori della linguistica, della traduzione e del contesto commerciale, tuttavia, il vocabolario tecnico

utilizzato non è particolarmente ricercato ma è noto anche ad un lettore non specializzato nei settori summenzionati; soltanto in pochi casi sono state necessarie ricerche online per risalire ai significati di determinate espressioni. La lingua cinese ha un andamento paratattico, infatti, gli articoli selezionati sono costituiti da proposizioni lunghe e dalla scarsa presenza di connettivi che legano le porzioni di testo ma, attraverso questa struttura sintattica, il testo risulta maggiormente incisivo al lettore, caratteristica importante in un testo informativo.

La componente bilingue che caratterizza il prototesto per la ricorrente presenza di espressioni ed esempi tradotti in lingua inglese adempie alla funzione informativa del testo dal momento che, come verrà osservato in seguito, per il lettore modello è molto utile conoscere la traduzione in lingua inglese della terminologia specifica, delle informazioni fornite e soprattutto degli esempi pratici riportati. La completezza espositiva è, infatti, come già precedentemente affermato, un fattore fondamentale in un testo al fine di rendere il lettore maggiormente interessato alla tematica analizzata.

2. Dominante di prototesto e metatesto

La funzione dell'analisi traduttologica è l'individuazione della dominante, di quel livello o elemento al quale prima di tutto si consegue l'unità del testo.¹⁰⁵

Dopo aver analizzato il prototesto e aver considerato la ricchezza di contenuti organizzati in una struttura sintattica piana e scorrevole che caratterizza il testo, si è individuato come fulcro del discorso una dominante che coincide con la dominante del metatesto: la funzione informativa. Gli aspetti che il traduttore deve considerare nel contesto di una trattativa e che sono stati analizzati nel prototesto, infatti, non sono pochi e sono racchiusi in diverse macroaree, le cui principali sono la teoria della valutazione, le strategie traduttive e le diverse modalità di pensiero e di negoziazione: macroaree di cui vengono spiegati nel dettaglio i relativi particolari.

La linearità dei discorsi e la completezza espositiva che creano un flusso informativo fluido dei messaggi presentati si evincono dalla presenza ricorrente di numerose espressioni chiave utilizzate per catturare l'attenzione del lettore sui concetti più importanti da considerare.

¹⁰⁵ OSIMO Bruno, *Manuale del traduttore: Guida pratica con glossario*, Hoepli, 2004, p. 106.

2.1 Flusso informativo

Il flusso comunicativo e informativo fluido è conferito al testo da numerosi elementi, tra cui le espressioni poste all'inizio dei periodi con lo scopo di legare le varie parti del testo e non distogliere l'attenzione del lettore e che, qualora presenti più di una volta all'interno del discorso, sono tradotte con espressioni sinonimiche sulla base del contesto a cui appartengono oppure omesse. Ricorrono, inoltre, i suggerimenti rivolti al traduttore al fine di contribuire al successo della trattativa e gli errori da evitare che, grazie alla presenza degli esempi pratici, mezzi di prova per dimostrare che ciò che viene detto è reale, stimolano la fiducia del lettore nei concetti presentati. Infine, alcune espressioni mostrano l'approccio ostile da non assumere nel corso di una trattativa.

- **Espressioni introduttive**

(1.1; 1.2.2; 1.4) 由此可见。Si può constatare, da ciò si può notare, pertanto.

(2.3.2) 与之相反的是。Invece.

Dal momento che la prima espressione ricorre diverse volte nel testo, nel corso del processo traduttivo sono stati utilizzati alcuni sinonimi ad essa corrispondenti.

Per riprodurre la seconda espressione, invece, è stato ritenuto opportuno l'utilizzo di un'espressione breve al fine di trasmettere in modo rapido e incisivo il messaggio espresso nella frase (2.3.2) *Yu zhi xiangfan de shi, banben* (b) *yu yuan wenben you leisi de xiaoguo* 与之相反的是, 版本(b) 与源文本有类似的效果, la cui traduzione proposta è “La versione (b), invece, è analoga all'originale”.

- **Suggerimenti per il traduttore**

(2.4) 在翻译中建立桥梁找到正确的平衡位置。

Trovare un giusto equilibrio in traduzione.

Sebbene la traduzione della frase sopra citata sarebbe “Creare un ponte per trovare il giusto equilibrio in traduzione”, si è ritenuto che la prima parte della frase potesse essere sacrificata al fine di rendere più chiaro e immediato il messaggio.

- **Errori che un traduttore non deve commettere**

(2.3.3) 读者会感到困惑。

Confondere il lettore.

La traduzione letterale della frase summenzionata è “il lettore si sentirebbe confuso”, tuttavia, si è ritenuto adeguato apportare una leggera modifica per rendere più scorrevole il periodo (2.3.3) *Ruguo zhiyi “red tape” de zimian yisi jiushi “hong daizi”, duzhe hui gandao kunhuo he wufa buzhuo de shiji yiyi* 如果直译 “red tape” 的字面意思就是 “红带子”，读者会感到困惑和无法捕捉的实际意义 proponendo la seguente traduzione: “Se «red tape» venisse tradotto letteralmente, la traduzione «nastro rosso» confonderebbe il lettore che non riuscirebbe ad afferrarne il significato reale”.

- **Espressioni utilizzate per mostrare l’approccio ostile da non adottare nella trattativa**

(2.2.1) 感到不舒服。Infastidire.

La traduzione proposta per la frase sopra riportata rappresenta un ulteriore esempio del tentativo di rendere un messaggio chiaro e scorrevole. Una traduzione letterale avrebbe prodotto il seguente risultato: “non sentirsi bene”, ma è stato ritenuto più adeguato il verbo “infastidire” per mostrare la reazione emotiva espressa nel periodo (2.2.1) *Tamen xihuan zai jiandan de wenhou zhihou jiu kaishi zhiben zhuti. Zai zhezhong qingkuang xia, yazhouren keneng hui gandao bushufu* 他们喜欢在简单的问候之后就开始直奔主题。在这种情况下，亚洲人可能会感到不舒服，la cui traduzione proposta è “Gli occidentali, infatti, dopo rapidi convenevoli, preferiscono andare direttamente al nucleo della questione e ciò potrebbe infastidire un asiatico”.

3. Sottodominante

Seppur secondaria rispetto alla dominante, la sottodominante assume un’importanza rilevante.

Nel prototesto si è individuata una sottodominante che coincide con la sottodominante selezionata nel metatesto e identificata nel requisito principale e imprescindibile che il traduttore deve possedere per svolgere il proprio lavoro nel contesto di una trattativa commerciale internazionale: la conoscenza delle differenze culturali. Nel corso del testo viene, infatti, evidenziato che in una comunicazione tra persone di nazionalità diversa le differenze culturali incidono su una moltitudine di aspetti: il linguaggio, il principale ostacolo in una comunicazione interculturale; la modalità di pensiero che produce diversi modi di gestire una situazione; i valori, tipologie di criteri utilizzati per distinguere ciò che è giusto da ciò che è

sbagliato e che rappresentano le fondamenta di una cultura e di una società; le norme legali, diverse nei vari Paesi; gli usi e costumi che caratterizzano la storia di ciascun Paese e rappresentano codici di comportamento che, seppur non emanati dalle leggi, vengono seguiti da un vasto numero della popolazione.¹⁰⁶ Come viene, infatti, spiegato nel testo, per creare una buona comunicazione all'interno di una trattativa commerciale internazionale e per il successo della trattativa stessa, è necessaria una buona conoscenza da parte del traduttore di ciò che concerne la cultura di ciascuna parte coinvolta.

4. Lettore modello

L'autore deve prevedere un modello del lettore possibile (da qui in poi Lettore Modello) che suppone sia in grado di affrontare interpretativamente le espressioni nello stesso modo in cui l'autore le affronta generativamente.¹⁰⁷

Il lettore modello di Eco non coopera soltanto con il testo ma risulta il fulcro della sua strategia interpretativa.¹⁰⁸ Sulla base del destinatario al quale rivolgere il testo, il traduttore regola, infatti, la sua traduzione.

Il lettore modello del prototesto e del metatesto non necessariamente coincidono ma possono presentare differenze più o meno sostanziali. Il lettore modello del prototesto del presente elaborato si differenzia soltanto parzialmente dal lettore modello del metatesto e le analogie e le differenze che li caratterizzano verranno analizzate nei sottoparagrafi seguenti.

4.1 Lettore modello del prototesto

L'individuazione del lettore modello al quale è destinato il prototesto rappresenta il risultato dell'analisi di diversi elementi che caratterizzano il discorso. Innanzitutto, si è considerata la ricorrente presenza del bilinguismo nel testo data dalla traduzione in inglese di determinati vocaboli, espressioni ed esempi pratici, che lascia supporre che il lettore modello abbia studiato e stia ancora studiando le lingue straniere per interesse personale e che sia anche particolarmente interessato alla conoscenza di espressioni specifiche in lingua inglese dei settori analizzati nel presente elaborato. Da queste osservazioni e considerando che la tematica analizzata nell'elaborato è particolarmente specifica, essendo incentrata sulla traduzione in ambito della trattativa commerciale, si suppone che il lettore modello sia interessato a questo particolare argomento, ma l'interesse non sia l'unico elemento che lo

¹⁰⁶ LI Mushi 李牧时, "Wenhua chayi yu kuawenhua shangwu jiaoliu" *op. cit.*, p. 217.

¹⁰⁷ OSIMO Bruno, *Manuale del traduttore: Guida pratica con glossario*, *op. cit.*, p. 69.

¹⁰⁸ CAMELLINI Agnese, *Dal romanzo alle reti, la scrittura digitale come forma romanzo*, Aracne, 2007, p. 54.

spinge alla lettura. Il lettore modello desidera, infatti, apprendere istruzioni specifiche sul ruolo del traduttore in una trattativa commerciale internazionale. Quest'ultima supposizione lascia, pertanto, dedurre che il lettore modello non prova soltanto un forte interesse verso lo studio delle lingue straniere ma studia anche traduzione. Si presume, inoltre, che il suo corso di studi non sia ancora giunto al termine o sia da poco terminato, pertanto, ha un'età giovane tra i venti e i trent'anni circa e, sebbene abbia studiato traduzione, non ha ancora acquisito una conoscenza terminologica approfondita del settore, ma considerando la facile comprensibilità del lessico specifico utilizzato, non riscontra difficoltà nella lettura. Probabilmente il lettore non ha ancora esperienze lavorative in questo settore oppure, in seguito alle prime esperienze svolte, sente il bisogno di approfondire le proprie conoscenze.

4.2 Lettore modello del metatesto

Come si evincerà dalla macrostrategia adottata, nel processo traduttivo non sono state apportate modifiche sostanziali al prototesto, pertanto, il metatesto presenta caratteristiche molto simili all'elaborato originale, infatti, il lettore modello a cui è destinato il presente elaborato si differenzia solo parzialmente dal destinatario del prototesto. Anche il lettore modello del metatesto studia traduzione e le lingue straniere, tuttavia, è importante osservare che nel presente elaborato sono presenti alcune espressioni specifiche relative alla storia e alla cultura cinese tra cui *Yidai Yilu* 一帶一路 “*One Belt One Road*” e *chengyu* 成语, che non sono accompagnate dalle note del traduttore che avrebbero potuto descrivere nello specifico il loro significato e, nel secondo esempio riportato, l'espressione non è nemmeno stata tradotta, ma presenta soltanto la trascrizione fonetica *chengyu*. Alla luce di ciò, si suppone che il lettore modello non solo dimostra una spiccata attitudine verso l'apprendimento delle lingue, ma si documenta anche sulla cultura, la storia e le tradizioni delle nazioni di suo interesse e, nel presente caso, della Cina.

5. Macrostrategia traduttiva

5.1 Consultazione di testi paralleli e ricerche online

Sebbene gran parte del lessico tecnico utilizzato nel testo non sia particolarmente ricercato, si è ritenuto opportuno consultare libri e articoli di giornale che spiegano nel dettaglio le tematiche presentate nell'elaborato. È stato importante documentarsi non soltanto per riprodurre correttamente il lessico specifico presente nel prototesto, ma anche per comprendere nel dettaglio il processo di negoziazione e la comunicazione interculturale,

offrendo così al lettore modello una traduzione curata e consapevole. Verranno riportati di seguito i principali materiali consultati che hanno contribuito alla creazione del metatesto. Una particolare attenzione è stata posta sulle dinamiche che precedono e regolano una trattativa bilaterale e sulle tecniche più adeguate da applicare per condurre un negoziato, che vengono descritte ne “Il negoziato diplomatico bilaterale”¹⁰⁹ di Fragnito. Si è voluto, inoltre, comprendere nel dettaglio il concetto di comunicazione interculturale, nonché gli aspetti che il contatto tra popoli di diversa nazionalità coinvolge, tra cui l’insieme di valori e la religione, e l’importanza che il linguaggio assume in questo specifico contesto, come spiegato nel presente elaborato e, più nel dettaglio, negli articoli “Comunicazione interculturale e analisi sociologica: Come e perché?”¹¹⁰ di Baraldi e “Multiculturalismo”¹¹¹ di Gaiffi. Un altro aspetto analizzato nel libro *Traduzioni e traduttori: Gli specchi dell’originale*¹¹² di Calvani è l’importanza dell’avvenuta ricezione di un messaggio da parte del traduttore il quale, in qualità di interprete, di fronte al testo svolge anche il ruolo di lettore, mentre nel contesto di una trattativa svolge il ruolo di ascoltatore, o meglio, come osservato nel presente elaborato, di colui che deve comprendere correttamente il messaggio di partenza per riprodurlo nella lingua di arrivo.

In un particolare caso è stata, invece, necessaria una ricerca online, ovvero nella frase (2.3.3) *Ruo yi fuli jisuan, ze mei gu de liyi meinian jizeng 4.5%* 若以复利计算，则每股的利益每年激增 4.5%，la cui traduzione proposta è “L’utile per azione è aumentato rapidamente del 4,5% del tasso annuo composto”, in cui si è presentata la necessità di comprendere innanzitutto il significato dell’espressione “utile per azione” per tradurre al meglio l’intero periodo.

5.2 Coesione, coerenza e sistematicità

Come già precedentemente osservato, la lingua cinese ha un andamento paratattico e la riproduzione delle sue lunghe proposizioni e della sua scarsa presenza di connettivi nella lingua italiana deve essere regolata attraverso opportune modifiche. In un testo informativo, come nel presente elaborato, inoltre, la chiarezza espositiva riveste un’importanza

¹⁰⁹ FRAGNITO Giorgio, “Il negoziato diplomatico bilaterale”, *Rivista di Studi Politici Internazionali*, vol. 38, n. 2, 1971, pp. 273-281.

¹¹⁰ BARALDI Claudio, “Comunicazione interculturale e analisi sociologica: Come e perché?”, *Studi di Sociologia*, vol. 44, n. 2, 2006, pp. 241-265.

¹¹¹ GAIFFI Francesco, “Multiculturalismo”, *Rivista di Filosofia Neo-Scolastica*, vol. 97, n. 2, 2005, pp. 321-336.

¹¹² CALVANI Alessandra, *Traduzioni e traduttori: Gli specchi dell’originale*, Libreriauniversitaria.it Edizioni, 2012, pp. 18-27.

fondamentale, pertanto, l'intento del presente lavoro di traduzione è stato rispettare le principali caratteristiche che sono fondamentali in un testo: la coesione e la coerenza.

La coesione è costituita da una rete di legami morfologici, grammaticali e sintattici che collegano le varie parti del testo e contribuiscono a conferire un significato al testo¹¹³, pertanto, nel processo traduttivo, al fine di rendere il testo coeso, sono state necessarie parziali modifiche della sintassi e, talvolta, l'aggiunta di connettivi che agevolano la lettura.

La coerenza testuale prevede, invece, un nucleo semantico principale a cui fanno riferimento le informazioni del testo sulla base di un determinato ordine.¹¹⁴

La coerenza è il risultato dell'organizzazione semantica del testo in un sistema in cui, in direzione orizzontale, un singolo significato si collega e si giustifica dal punto di vista logico con un altro significato e, in direzione verticale, i diversi significati si connettono all'interno del significato globale del testo stesso.¹¹⁵

La coerenza terminologica assume, pertanto, un'importanza fondamentale nell'elaborazione di una traduzione, infatti, mentre si è fatto ricorso all'utilizzo di sinonimi per tradurre parole di uso comune, è stato rispettato, invece, un determinato rigore nella traduzione di espressioni specifiche, ciascuna delle quali è stata inserita nella propria macroarea di appartenenza.

Nel glossario sono state create, infatti, tre macroaree lessicali, ovvero linguistica, commercio e traduzione, che fanno riferimento alla tematica principale analizzata, la traduzione nell'ambito della trattativa commerciale. Considerando la ricorrente presenza della lingua inglese nel testo, si è ritenuto opportuno, nonché coerente, affiancare ai vocaboli riportati nel glossario la traduzione corrispondente in lingua inglese.

Un ulteriore aspetto a cui è stata dedicata una scrupolosa attenzione è la sistematicità del testo, infatti, al fine di agevolare la lettura e rendere l'elaborato più ordinato, sono state apportate modifiche parziali ad alcune porzioni di testo, che verranno analizzate nello specifico nelle microstrategie adottate.

¹¹³ BARBIERI G. Luca, *Tra testo e inconscio. Strategie della parola nella costruzione dell'identità*, Franco Angeli, 2007, p. 24.

¹¹⁴ *Ibid.*

¹¹⁵ *Ibid.*

6. Microstrategie traduttive

6.1 Struttura grafica

Il presente elaborato presenta delle parziali modifiche riguardanti la struttura grafica del metatesto rispetto al prototesto che sono state ritenute opportune, laddove possibile, per conferire sistematicità all'elaborato, rendendolo maggiormente ordinato e scorrevole.

Le norme redazionali della lingua di partenza sono naturalmente diverse dalle norme della lingua di arrivo, pertanto, è stato necessario curare con attenzione la numerazione dei paragrafi e dei sottoparagrafi.

Nel primo articolo del prototesto, i paragrafi e i sottoparagrafi sono stati ordinati con il sistema numerico decimale, ma nel secondo articolo soltanto i sottoparagrafi seguono la stessa struttura, mentre i paragrafi sono ordinati con il sistema di numerazione cinese. Per rispettare, pertanto, le norme redazionali della lingua italiana nel metatesto, sia i paragrafi che i sottoparagrafi sono numerati con il sistema numerico decimale, seguendo un determinato schema (ad esempio, se ci si riferisce al primo paragrafo e al suo sottoparagrafo, 1 indica il primo e 1.1 il secondo). Il presente elaborato comprende, quindi, paragrafi e sottoparagrafi numerati, eccetto nei casi in cui gli autori dei due articoli hanno preferito applicare decisioni diverse, come si può osservare nel paragrafo introduttivo e finale del primo capitolo, nei quali non sono presenti sottoparagrafi, e nel paragrafo introduttivo del secondo capitolo, non numerato e non contenente sottoparagrafi.

Anche gli esempi seguono una determinata struttura numerica che è stata rispettata nel metatesto.

Nel metatesto sono stati rispettati tutti i capoversi che nel prototesto sono frequenti particolarmente all'inizio di ciascun paragrafo per garantire la chiarezza espositiva dei messaggi comunicati e offrire una struttura che risulti schematica non soltanto dal punto di vista concettuale, ma anche visivo, con lo scopo di agevolare la lettura.

Si osservi, tuttavia, che l'abstract in inglese presente nel secondo capitolo non è, invece, stato inserito dall'autore del primo articolo.

6.2 Fattori lessicali

6.2.1 Nomi propri

Nel prototesto sono presenti alcuni nomi propri di persona di cui nel metatesto è stata riportata la trascrizione fonetica corrispondente:

- (1.1) 习近平。Xi Jinping;
陈曦蓉。Chen Xirong;
杨佳音。Yang Jiayin.

I titoli di articoli accademici, studi di ricerca, poesie e libri sono, invece, accompagnati nei primi due casi dalla traduzione del traduttore e negli ultimi due casi dalla traduzione ufficiale:

- (1.1) 评价理论态度系统视域下的商务翻译研究。
Studio sulla traduzione commerciale dalla prospettiva del sistema comportamentale secondo la teoria della valutazione.
评价理论视角下国际商务谈判的人际意义研究。
Studio sull'importanza dei rapporti umani nella trattativa commerciale internazionale secondo la teoria della valutazione.
- (1.3.2) 古舟子咏。
La ballata del vecchio marinaio.
- (2.1) 译者的隐身。
L'invisibilità del traduttore.

6.2.2 Integrazioni lessicali

Talvolta, è stato ritenuto opportuno riportare nella lingua di arrivo determinati dettagli omessi nella lingua di partenza per attribuire una maggiore chiarezza al filo logico del discorso:

- (1.3) [...] 为了帮助译者更准确地传递谈判双方的态度意义，在进行商务谈判翻译时，必须首先运用评价理论 [...].

La traduzione del periodo sopra citato, infatti, sarebbe:

- (1.3) [...] Per aiutare, pertanto, il traduttore a trasmettere in modo più accurato l'approccio di entrambe le parti in una trattativa, nella traduzione in ambito di trattativa commerciale si deve innanzitutto utilizzare la teoria della valutazione [...].

Ma si è ritenuto opportuno inserire il verbo “adottato” dopo “approccio”.

6.2.3 Lessico inglese

La ricorrente presenza della lingua inglese nel prototesto contribuisce alla sua funzione informativa, inoltre, come già osservato nella prefazione, i due articoli selezionati sono stati pubblicati in due riviste internazionali particolarmente prestigiose, pertanto, la lingua inglese

rappresenta un valore aggiunto molto importante, essendo una delle lingue più conosciute al mondo. È stato, inoltre, già dimostrato che questa completezza espositiva data dal bilinguismo assume un'importanza fondamentale sia per il lettore modello del prototesto che del metatesto che conoscono la lingua inglese, pertanto, i vocaboli, i nomi propri, le espressioni e gli esempi pratici in inglese sono stati naturalmente riportati anche nel presente elaborato.

Tuttavia, al fine di evitare un'eccessiva prolissità e favorire l'essenzialità, di seguito si riportano soltanto alcuni degli esempi pratici tradotti in lingua inglese dagli autori degli articoli, che descrivono alcune delle situazioni più comuni che un traduttore deve interpretare in ambito commerciale. In merito al lessico straniero contenuto negli esempi, si commenterà soltanto quello appartenente agli esempi selezionati.

➤ **Esempi pratici**

Di seguito sono riportati alcuni esempi pratici che descrivono le situazioni positive e negative che possono verificarsi in contesti commerciali. Gli esempi del prototesto sono accompagnati dalle versioni corrispondenti in lingua inglese e dalle rispettive traduzioni proposte nel presente elaborato:

(1.3.1) 例 3: We shall be glad to fill your order as soon as possible.

译文: 我方很乐意尽快执行贵方订单。

例 4: We thank you for your interest in our chinaware.

译文: 很高兴贵方对我方的瓷器感兴趣。

(1.3.1) Es. 3: We shall be glad to fill your order as soon as possible.

Avremmo piacere di completare il suo ordine quanto prima.

Es. 4: We thank you for your interest in our chinaware.

Siamo onorati del vostro interesse per le nostre porcellane.

Gli esempi sopra riportati manifestano un approccio adottato cordiale e disponibile, pertanto, nel processo traduttivo è stato sufficiente trasportare il messaggio con lo stesso tono emotivo positivo.

(1.3.1) 例 5: We are disappointed to find that the products delivered are not conformity with the samples.

译文: 所交的产品与样品不符, 令我方感觉失望。

例 6: We regret to inform you that our company is unable to supply such a large demand.

译文: 非常抱歉地通知您, 我方公司无法供应如此大的需求。

例 7: We are very sorry to say that the cargo has not turned out to our satisfaction.

译文：很遗憾，货物仍然不能令我方满意。

(1.3.1) Es. 5: We are disappointed to find that the products delivered are not in conformity with the samples.

Siamo delusi nel constatare che i prodotti fornitici non sono conformi ai campioni.

Es. 6: We regret to inform you that our company is unable to supply such a large demand.

Ci duole comunicarle che non siamo in grado di soddisfare una così ampia richiesta

Es. 7: We are very sorry to say that the cargo has not turned out to our satisfaction.

Ci rincresce comunicarle che la merce non soddisfa le nostre aspettative.

Gli esempi 5, 6 e 7 di cui sopra, invece, esprimono delusione per determinate situazioni verificatesi, pertanto, è stato necessario riflettere accuratamente sul lessico da utilizzare al fine di trasmettere ciascun messaggio in modo cortese ed educato.

(2.3.2) E.g. 2: We stand well in the market with abundant capital. That sum is a piece of cake.

(a) 我们公司资金雄厚、销售市场大。那笔数目是块蛋糕。

(b) 我们公司资金雄厚，销售市场大。那笔数目是小菜一碟。

(2.3.2) Es. 2: We stand well in the market with abundant capital. That sum is a piece of cake.

(a) La nostra azienda vanta una solida posizione nel mercato e possiede un importante capitale. L'ammontare di tutto ciò equivale ad un pezzo di torta.

(b) La nostra azienda vanta una solida posizione nel mercato e possiede un importante capitale. Tutti questi fattori rendono l'impresa attraente.

Attraverso un tono vocativo incentrato sul lettore, le versioni originali dell'esempio sopra citato in lingua inglese mostrano i punti di forza di una determinata azienda ai quali si è tentato di porre enfasi nel presente elaborato.

(1.3.2) 例 11: The decline of the dollar does, however, have a silver lining. U.S. exports will become cheaper and this will not only help restrain the deterioration in the trade balance over the next two years but will also help boost the U.S. economy as a whole.

译文：然而，美元的贬值也折射出一线光明。美国的出口将变得更便宜，这将不仅有助于抑制未来两年内贸易逆差的进一步恶化，还有助于推动整体美国经济的发展。

(1.3.2) Es. 11: The decline of the dollar does, however, have a silver lining. U.S. exports will become cheaper and this will not only help to restrain the deterioration in the trade balance over the next two years but will also help to boost the U.S. economy as a whole.

Un risvolto positivo del declino del dollaro è l'abbassamento dei prezzi delle esportazioni americane che, non solo contribuirà a ridurre il peggioramento del deficit commerciale nei due anni successivi, ma promuoverà anche l'economia americana nel suo insieme.

L'esempio sopra riportato comunica un risvolto positivo del declino del dollaro e le conseguenze positive da ciò scaturite.

- (2.3.3) E.g. 1: Exporting to a certain number of countries is made difficult by the quantity of red tape.
 政府部门的繁文缛节使得向某些国家的出口贸易困难重重。
- (2.3.3) Es. 1: Exporting to a certain number of countries is made difficult by the quantity of red tape.
 Le formalità burocratiche ostacolano l'esportazione verso alcuni Paesi.

Con l'esempio di cui sopra, l'autore ha voluto, invece, dare una dimostrazione delle difficoltà che si possono riscontrare nel settore commerciale. L'espressione *Shide [...] kunnan zhongzhong* 使得 [...] 困难重重 che ha il significato di “rendere [...] difficile” è stata tradotta con il verbo “ostacolare”.

- (2.3.1) 原文: 合资企业的注册资本一般以人民币表示, 也可以用合营各方约定的外币表示。
 译文: The registered capital shall generally be represented in RMB, or may be in a foreign currency agreed upon by the parties to the joint venture.
- 原文: Without allowing partial shipments, the goods should be shipped by a steamer at port on the West Coast as per a bill of lading to be dated not later than April 12, 2014.
 译文: 货物应从西海岸的一个港口由一艘轮船装运, 其提单日期不得迟于 2014 年 4 月 12 日。
- (2.3.1) Versione originale: Il capitale registrato da un'azienda associata è generalmente stimato in RMB o in una valuta estera stabilita di comune accordo dalle parti.
 Versione tradotta: The registered capital shall generally be represented in RMB, or may be in a foreign currency agreed upon by the parties to the joint venture.
- Versione originale: The goods should be shipped by a steamer at port on the West Coast as per a bill of lading to be dated not later than April 12, 2014.
 Versione tradotta: La merce dovrebbe essere spedita tramite una nave da un porto della costa occidentale. La polizza di carico ha scadenza in data 12 aprile 2014.

Infine, si riportano gli esempi summenzionati per mostrare due modelli di accordi commerciali.

6.2.4 Lessico autoctono

- **Espressioni idiomatiche e proverbi**

Le espressioni idiomatiche sono espressioni o frasi brevi utilizzate dagli abitanti di una determinata nazione che rispecchiano la loro saggezza e rappresentano il fulcro e l'essenza di una lingua. Un esempio di espressione idiomatica cinese è il *chengyu* 成语 di cui si

riporteranno alcuni esempi e che verrà presentato successivamente in qualità di fattore culturospecifico.¹¹⁶

L'elaborato è, infatti, arricchito dalla presenza di espressioni idiomatiche che in alcuni casi sono utilizzate nel discorso, mentre in altri casi sono presenti negli esempi pratici tratti da trattative commerciali e materiali didattici, infatti, nell'elaborato viene osservato che l'utilizzo di un'espressione idiomatica nel corso di una trattativa commerciale può ridurre un'eventuale tensione venutasi a creare, tuttavia, la sua traduzione errata può compromettere il risultato della trattativa.

Di seguito vengono riportate le espressioni idiomatiche presenti nel discorso con la traduzione corrispondente:

- (1.3) 众所周知。È risaputo.
- (1.4) 一成不变。Invariabile.
- (2.4) 三思而后行。Riflettere attentamente prima di agire.

Le seguenti espressioni idiomatiche sono, invece, presenti negli esempi pratici:

- (2.3.2) 让我们开门见山。Andare dritti al punto.
那笔数目是块蛋糕。L'ammontare di tutto ciò equivale ad un pezzo di torta.
那笔数目是小菜一碟。Tutti questi fattori rendono l'impresa attraente.
- (2.3.3) 如雨后春笋般涌现。Spuntare come funghi.

Molto spesso la traduzione letterale di un'espressione idiomatica non produce un buon risultato. Ciò è, infatti, particolarmente evidente nelle seguenti espressioni idiomatiche per le quali è stata necessaria una riproduzione adeguata alla cultura ricevente (2.3.2) *Rang women kaimenjianshan* 让我们开门见山, *Na bi shumu shi xiaocaiyidie* 那笔数目是小菜一碟 e (2.3.3) *Ru yuhouchunsun ban yongxian* 如雨后春笋般涌现, le cui traduzioni letterali sarebbero rispettivamente “Apriamo le porte e osserviamo la montagna”, “L'ammontare di tutto ciò equivale ad uno spuntino” (l'espressione “spuntino” indica l'appetibilità dell'azienda) e “Spuntare in grandi quantità dopo una pioggia come accade per i germogli di bambù in primavera”.

Un proverbio è “una breve espressione famosa utilizzata per comunicare una verità o un suggerimento” e “per raccontare le proprie esperienze di vita”.¹¹⁷

¹¹⁶ JIANG Weiping 蒋伟平, “Guanlian lilun zai yingyu xiyu fanyi zhong de yunyong” 关联理论在英语习语翻译中的运用 (L'utilizzo della teoria della pertinenza nella traduzione delle espressioni idiomatiche inglesi), *Haerbin Xueyuan Xuebao*, vol. 39, n. 8, 2018, p. 125.

Nel prototesto è presente il proverbio (1.3.2) *Heian zhong zongyou yixian guangming* 黑暗中总有一线光明 di cui, per un adattamento adeguato alla cultura ricevente, si è riportato nel metatesto soltanto la seconda parte eliminando *Heian zhong* 黑暗中 che ha il significato di “nell’oscurità.” Di seguito si riporta la traduzione proposta:

(1.3.2) 黑暗中总有一线光明。C’è sempre un lato positivo.

6.3 Fattori grammaticali

6.3.1 Rielaborazione del testo

Durante il processo traduttivo sono state apportate alcune modifiche al prototesto al fine di adeguare il discorso alla cultura ricevente e contribuire allo scopo di coesione e di chiarezza espositiva del presente elaborato.

- **Ridondanze**

Alcuni periodi del prototesto sono costituiti dalla ridondanza di determinate espressioni che vengono riportate di seguito sottolineate nei periodi di riferimento. I periodi sono accompagnati dalle traduzioni rielaborate corrispondenti in cui le ripetizioni sono state eliminate oppure modificate facendo ricorso ai sinonimi:

- (1.2.2) 另外，商务谈判作为商务活动中的重要环节，商务谈判翻译作为商务翻译中的一个范畴，本文作为《评价理论视角下商务翻译研究》社科规划课题的阶段性研究成果。
- (1.2.2) Oltretutto la trattativa commerciale, quale importante ramo delle attività commerciali, così come la traduzione nell’ambito della trattativa commerciale come categoria delle traduzioni commerciali e il presente articolo come “studio della traduzione commerciale dal punto di vista della teoria della valutazione” costituiscono risultati ottenuti grazie a uno studio graduale.
- (1.3.1) 以上三个例句，例 5 表达失望，例 6 表达道歉，例 7 表达不满。很显然，都是在向对方表达失望、不满或道歉等令人不愉快的信息。
- (1.3.1) È evidente che i tre esempi sopra riportati rappresentano delle espressioni volte a comunicare informazioni spiacevoli all’interlocutore: l’esempio 5 esprime delusione, il 6 dispiacere e il 7 insoddisfazione.
- (2.2.1) 我们很容易发现美国人往往采取直接行为，然而中国人往往采取间接行为。

¹¹⁷ CHEN Xinren 陈新仁, “Jiyu yanyu lijie de yu yong chongshi xin tan” 基于谚语理解的语用充实新探 (Nuovo studio dell’arricchimento pragmatico basato sulla comprensione dei proverbi), *Waiyu Jiaoxue Yu Yanjiu*, vol. 49, n. 6, 2017, p. 893.

(2.2.1) Si può notare, inoltre, che gli americani tendono ad adottare un approccio diretto, mentre i cinesi solitamente adottano un approccio indiretto.

(2.3) 往往是一种文化中的话题在另一种文化中被认为不适合, 甚至是禁忌; 在一种文化中, 它是一种正常的表达方式。然而, 在另一种文化可能显得过于直接或委婉。

(2.3) Molto spesso, un argomento o espressione comune ad una cultura può essere considerato inappropriato o perfino un tabù all'interno di un'altra cultura, poiché eccessivamente diretto o diplomatico.

Nel primo esempio la traduzione è stata modificata soltanto in una delle tre ripetizioni, mentre, nel secondo esempio le espressioni ripetute una seconda volta nel prototesto sono state utilizzate una sola volta nel metatesto. Nel terzo esempio l'espressione ripetuta una seconda volta è stata tradotta nella prima occorrenza con un verbo e nella seconda con un avverbio. Il quarto esempio, invece, comprende non soltanto la presenza frequente di una determinata espressione, ma anche la ripetizione parziale del concetto stesso, pertanto, nel metatesto il concetto è stato espresso soltanto una volta e alcune ripetizioni sono state eliminate.

• Traduzione dei titoli

Uno dei principali elementi che merita una particolare attenzione nel processo traduttivo è il titolo principale così come i titoli secondari di paragrafi e sottoparagrafi perché per primi catturano l'occhio del lettore, pertanto, è necessario che siano chiari, diretti e non ripetitivi. Si è, infatti, ritenuto opportuno applicare determinate modifiche ad alcuni titoli che vengono riportati di seguito, accompagnati dalle traduzioni proposte e dalle motivazioni delle scelte traduttive adottate:

(1.2.1) 理论简述。Breve descrizione.

(2.2.2) 运用意义。Le funzioni della teoria della valutazione.

Nel sottoparagrafo (1.2.1) non si è ritenuto necessario ripetere il riferimento alla teoria della valutazione già menzionata nel titolo del paragrafo di riferimento, mentre nel sottoparagrafo (2.2.2) è stato necessario menzionarla, sebbene non presente nel prototesto, al fine di non lasciare incompleto il titolo.

(1.3.1) 采取使用对应表态词汇再现显性态度。Utilizzo di espressioni in forma esplicita.

(2.3.1) 案例对比研究。Casi di studio.

In entrambi i due esempi sopra riportati si può osservare che sono state sacrificate parti di testo per rendere più incisivi i titoli.

- **Enfasi**

Al fine di contribuire alla funzione informativa dell'elaborato e suscitare un maggiore coinvolgimento del lettore, è stato ritenuto opportuno, laddove possibile, fare ricorso all'enfasi attraverso due modalità: utilizzando i due punti e rendendo enfatiche determinate espressioni grazie all'utilizzo di strutture marcate. Si può osservare che i principali periodi sui quali è stata posta l'enfasi sono introdotti dall'espressione *cong er 从而* che ha il significato di "in tal modo", quindi, come si può osservare dagli esempi di seguito riportati, l'aggiunta del tono enfatico non ha modificato il suo significato. Nel periodo (1.1) l'espressione "È con [...]" evidenzia l'importanza del miglioramento della qualità della traduzione e l'espressione "È così che [...]" attribuisce un tono enfatico ai periodi (1.2.2) e (1.2.1) e, in entrambi gli esempi, fa riferimento ai periodi che la precedono.

- **Espressioni enfatiche**

(1.1) 从而达到通过提高翻译质量促进商务谈判达成的最佳效果。

(1.1) È con il miglioramento della qualità della traduzione che si favorisce l'esito ottimale della trattativa commerciale.

(1.2.2) 尤其在商务谈判过程中，需要运用大量表示满意、感谢、快乐或道歉、不满的情态功能语言手段以示礼貌、友善和体谅、从而建立和维持良好的贸易关系。

(1.2.2) Soprattutto nella trattativa commerciale è necessario utilizzare un'ampia gamma di mezzi linguistici modali e funzionali che esprimano soddisfazione, gratitudine, piacere o dispiacere per mostrare educazione, cordialità e disponibilità a collaborare: è così che si può instaurare e mantenere un rapporto commerciale favorevole.

- **Espressioni enfatiche e i due punti**

(1.2.1) 人际功能是指人们 [...] 通过语言的语气、语调、情态等去影响他人，从而建立和保持人际关系。

(1.2.1) Il rapporto interpersonale riguarda quelle persone che [...] influenzano le altre persone attraverso il tono, l'intonazione e l'umore: è così che si instaura e mantiene il rapporto interpersonale.

- **Sintassi**

Nel presente elaborato la punteggiatura ha subito alcune variazioni in determinate occasioni: nell'unione e divisione di determinati periodi e nelle modifiche apportate all'ordine strutturale delle proposizioni.

➤ **Unione di periodi**

Gli esempi di seguito riportati mostrano alcuni periodi che, sebbene nel prototesto risultino divisi dal punto, nel metatesto sono stati uniti per collegare i messaggi che appartengono allo stesso discorso, rendendo così i periodi coesi e scorrevoli.

(1.2.2) 在具体的表现方式上会采用显性和隐性两种方式。在传达含义积极、内容令人愉快的信息时，多采用显性的表达态度。

(1.2.2) Verrà adottata sia la forma esplicita che implicita: quando si comunica un'informazione positiva, il cui contenuto è piacevole, viene solitamente adottata la forma esplicita.

(1.3) 研究的脉搏随着相邻学科的发展而跳动。相邻学科凡有新发展，其原理或方法往往引进到翻译研究中来。

(1.3) L'impulso di indagare arriva proprio con la nascita e lo sviluppo di discipline affini: quando ci sono nuovi sviluppi in tali discipline, infatti, i loro principi o metodi vengono spesso introdotti negli studi di traduzione.

➤ **Divisione di periodi**

I seguenti periodi, invece, essendo piuttosto lunghi, sono stati divisi dal punto fermo una e, nel secondo esempio, due volte. In realtà, l'ultima proposizione del secondo esempio rappresenta un'affermazione scaturita dal ragionamento elaborato che la precede, pertanto, è stata staccata dalla porzione di testo restante per renderla più incisiva al lettore.

(1.1) 本文尝试运用评价理论分析和探讨商务谈判翻译中如何准确把握话语者的主观情感表达，并拟定相应的翻译策略，以做到商务谈判翻译的传神和移情而又得体准确。

(1.1) Quest'articolo si propone, pertanto, di utilizzare la teoria della valutazione per analizzare e verificare il modo in cui comprendere correttamente l'emotività dell'oratore nella traduzione nell'ambito della trattativa commerciale. Inoltre, questo contributo propone una strategia traduttiva in grado di assicurare una traduzione chiara e precisa, rispecchiare quanto detto dall'oratore e soddisfare le esigenze di comprensione dell'interlocutore.

(1.3) 商务翻译虽然是一个目前学界尚未有统一定义的新兴翻译研究领域，但一直认可其涉及商贸、法律、新闻、科技、医学、旅游等多个领域，商务谈判翻译作为商务翻译的一个分支，亦同属于应用范畴。

- (1.3) La traduzione commerciale è ancora un ramo emergente nell'ambito della traduzione e non è ancora definita in modo uniforme da parte dei circoli accademici. Tuttavia, sono da sempre riconosciuti i suoi legami con il commercio, l'ambito giuridico, il giornalismo, la scienza, la tecnologia, la medicina, il turismo e molti altri settori. La traduzione in ambito di trattativa, in qualità di ramo della traduzione commerciale, appartiene anch'essa a quest'ambito.

➤ **Il terzo periodo diventa primo:**

Al fine di garantire la coerenza logica del discorso nella lingua di arrivo, nel primo esempio di seguito riportato la proposizione subordinata dell'ultimo periodo è stata anteposta alla principale da cui dipende, dopodiché è stato attuato lo spostamento summenzionato, mentre nel secondo esempio è stato spostato il terzo periodo in posizione iniziale ed eliminata la seconda ripetizione del *chengyu Kaimenjianshan* 开门见山 “Andare dritti al punto”.

- (2.2.3) 除了不同的文化背景知识外，还应注意不同的语言偏好。句子是如何组织的？谈判者隐含意思是什么？所有这些都应考虑进去，以便更好地理解谈判代表的真正意图。
- (2.2.3) Per comprendere le reali intenzioni dei negoziatori, è bene prestare attenzione non solo al diverso retroscena culturale, ma anche alle diverse preferenze linguistiche, così come al modo in cui vengono formate le frasi e al messaggio che i negoziatori vogliono comunicare.
- (2.3.2) 母语为英语的群体最容易接受。“开门见山”是中国经典成语，若直译“开门见山”可以带来理解上的问题。版本(a)是绝对不被接受的，它需要更多的处理从而增强习语的力量。
- (2.3.2) La versione (a), invece, è assolutamente inaccettabile e necessita di essere perfezionata al fine di rafforzare l'efficacia dell'espressione idiomatica. Sebbene le persone di madrelingua inglese siano le più ricettive, “andare dritti al punto” è un *chengyu* tipico della lingua cinese e la sua traduzione letterale può causare problemi di comprensione.

• **Gestione degli avverbi**

In riferimento agli avverbi, durante il processo traduttivo è stata adottata la strategia ritenuta più opportuna sulla base della loro maggiore o minore presenza e del contesto nel quale essi sono utilizzati.

Talvolta, anche un'espressione che indica la frequenza con la quale si verifica una determinata azione può essere trasformata in un avverbio, come nell'esempio di seguito riportato in cui (1.3.1) *Daduoshu qingkuang xia* 大多数情况下 ha il significato di “nella gran parte dei casi”:

- (1.3.1) 大多数情况下。Solitamente.

In merito alle strategie traduttive adottate per la riproduzione degli avverbi, di seguito si riportano alcuni esempi in cui è stato ritenuto opportuno applicare la traduzione diretta.

➤ **Traduzione diretta:**

(2.1.1) 笼统地。Generalmente.

自然地。Sicuramente.

Si osservi che mentre per il primo esempio non è stato necessario apportare alcuna modifica nel corso del processo traduttivo, la traduzione diretta del secondo esempio sarebbe stata “naturalmente”, ma per enfatizzare la certezza che “la traduzione letterale e libera cederanno il posto allo straniamento e all’addomesticamento”, come espresso dalla frase originale (2.1.1) *Zhiyi yu yiyi hen zirande hui rangbu yihua he guihua* 直译与意译很自然地会让步异化和归化, è stato utilizzato l’avverbio “sicuramente”.

• **Trasformazione del nome in verbo**

Per riprodurre il messaggio nella lingua di arrivo in modo chiaro e fluido, nell’abstract del secondo capitolo, in un caso, è stato ritenuto opportuno intervenire sulle categorie grammaticali, trasformando il sostantivo *zhangai* 障碍 ”ostacolo” nel verbo “ostacolare”:

由于价值观念等因素的不同, 给忠实传达原文的翻译造成了很大的障碍, 因此必然要求译者一方面要深入了解原语文化, 另一方面还得深入了解译语文化。

Dal momento che fattori quali la differenza dei sistemi valoriali ostacolano una traduzione conforme al testo di partenza, è necessario che il traduttore abbia una conoscenza approfondita sia della cultura della lingua di partenza che della cultura della lingua di arrivo.

6.4 Fattori culturospecifici

Il presente elaborato presenta alcuni riferimenti alla cultura e alla storia cinese che vengono di seguito elencati:

(2.3.3) 红带子。 “Nastro rosso” (traduzione letterale).

Nel metatesto l’espressione *hong daizi* 红带子 è stata tradotta letteralmente perché inserita nella frase (2.3.3) *Ruguo zhiyi “red tape” de zimian yisi jiushi “hong daizi”, duzhe hui gandaokunhuo he wufa buzhuo de shiji yiyi* 如果直译 “red tape” 的字面意思就是 “红带子”, 读者会感到困惑和无法捕捉的实际意义, che ha il seguente significato: (2.3.3) “Se «red

tape» venisse tradotto letteralmente, la traduzione “nastro rosso” confonderebbe il lettore che non riuscirebbe ad afferrarne il significato reale”. Tuttavia, nella cultura cinese *hong daizi* 红带子 ha un’accezione diversa dal “nastro”, poiché si riferisce ad un accessorio utilizzato come cintura che veniva indossato dagli eredi dei fratelli di Taksi, padre di Nurhaci, il fondatore della dinastia Qing.

(2.2.1) 问候 “Convenevoli”

Dal momento che il contesto in cui è presente l’espressione (2.2.1) *Wenhou* 问候 è una trattativa commerciale, si è scelta come traduzione una parola più formale rispetto alla traduzione letterale “saluti”, ovvero “convenevoli”.

Quest’espressione ha un’importanza rilevante nella cultura cinese, poiché per la popolazione è fondamentale porgere i propri saluti in modo adeguato al fine di non offendere l’interlocutore. Tra conoscenti, estranei o in occasioni formali è molto importante, infatti, informarsi sulla salute e lo stato d’animo della persona con la quale si sta parlando.¹¹⁸

(1.1) 一带一路 “*One Belt One Road*”

Per riprodurre l’espressione sopra riportata si è ritenuto opportuno utilizzare la traduzione “*One Belt One Road*”, essendo la definizione ufficiale della strategia di sviluppo globale adottata dal Presidente Xi Jinping nel 2013.¹¹⁹

(2.3.2) 成语 “*Chengyu*”

Il *chengyu* 成语 è un’espressione idiomatica tipica della lingua cinese utilizzata solitamente per offrire un insegnamento morale. Come precedentemente affermato, non si è ritenuto necessario affiancare alla trascrizione fonetica *chengyu* la traduzione corrispondente, poiché il lettore modello del metatesto ha una buona conoscenza della cultura cinese.

¹¹⁸ XU Hongzhen 许洪珍, “Zhongguo wenhua zhong de wenhou xisu” 中国文化中的问候习俗 (Il rito dei saluti nella cultura cinese), *Daxue Yingyu*, n. 3, 2001, p. 15.

¹¹⁹ LI Junjiu 李俊久, “«Yidai Yilu» yu zhongguo diyuanzhengzhi jingji zhanlue de chonggou” “一带一路” 与中国地缘政治经济战略的重构 (“One Belt One Road” e la ricostruzione della strategia geopolitica ed economica della Cina), *Shijie Jingji Yu Zhengzhi*, n. 10, 2015, p. 31.

CONCLUSIONI

Alla conclusione del lavoro svolto seguono alcune considerazioni finali volte a produrre un resoconto complessivo dell'elaborato, ma in primo luogo si desidera riportare di seguito una citazione che rispecchia l'approccio adottato dalla sottoscritta nella stesura del presente lavoro:

Tradurre vuole necessariamente dire compenetrarsi con l'autore, "coesistere" in uno stesso laboratorio poetico.¹²⁰

Prima di iniziare il processo traduttivo e la composizione, pertanto, dell'elaborato, è stata, infatti, curata l'analisi testuale del prototesto al fine di comprendere le scelte stilistiche degli autori degli articoli selezionati e il ragionamento attuato per la composizione dei testi. Successivamente, sono stati analizzati gli articoli nel dettaglio, tentando di riportare nel miglior modo possibile il discorso nella lingua di arrivo e cercando di conferire valore ai punti cardine del prototesto.

La questione fondamentale della teoria della traduzione può essere sintetizzata nella seguente domanda: com'è possibile esprimere in una lingua diversa gli *stessi* pensieri, gli *stessi* significati espressi originariamente in un'altra lingua?¹²¹

La strategia attuata nel presente elaborato prevede il rispetto dell'impronta stilistica conferita agli articoli dagli autori e, sulla base delle norme redazionali della cultura ricevente e di un ragionamento ponderato sui metodi più efficaci (le strategie traduttive analizzate e motivate nel commento) attraverso i quali riportare il testo nella lingua di arrivo, si è tentato di creare un elaborato coeso caratterizzato da una struttura piana e scorrevole, in modo tale da stimolare l'interesse del lettore nella lettura.

Si tratta dunque di un'operazione di appropriazione del testo da tradurre che sia prima di tutto un'appropriazione emotiva e intuitiva, "affettiva". Riuscire cioè a "sentire" l'opera anche nella propria lingua, trasferirla *emotivamente* nell'altra nostra lingua, comunicarla all'altra parte di noi stessi, quella parte di noi che sente e parla diversamente dall'autore che si traduce.¹²²

Il presente elaborato presenta i principali fattori a cui un traduttore deve prestare attenzione nel corso di una trattativa commerciale internazionale che coinvolgono la sfera emotiva e la sfera pratica. Un traduttore deve, infatti, analizzare l'approccio positivo o

¹²⁰ ZIMBONE Anna (a cura di), *Del tradurre. Dal greco moderno alle altre lingue*, Rubbettino, 2003, p. 16.

¹²¹ RICCA Mario, *Oltre Babele*, op. cit., p. 241.

¹²² ZIMBONE Anna (a cura di), *Del tradurre*, op. cit., p. 16.

negativo dell'oratore attraverso la teoria della valutazione e stabilire la strategia traduttiva più adeguata da adottare, le cui principali sono l'addomesticamento e lo straniamento. Nel testo vengono, inoltre, presentate le differenze tra la modalità di negoziazione occidentale e orientale, senza, tuttavia, analizzare nello specifico le particolarità di nessuna delle due al fine di fornire al lettore un quadro ampio dell'eventuale contesto che si può creare in ambito lavorativo.

In qualità di laureanda magistrale in Interpretariato e Traduzione e di studentessa in costante ricerca di materiali didattici o fonti di altro tipo che possano fornire conoscenze utili al mio futuro mondo del lavoro, ritengo importante la divulgazione di tecniche traduttive, talvolta, anche relative a specifici settori come nel caso del presente elaborato. L'interesse per la tematica analizzata mi ha, infatti, spinto a comprendere nel dettaglio le conoscenze pratiche della traduzione in ambito della trattativa commerciale internazionale, pertanto, il tentativo è stato quello di selezionare gli articoli con maggiori informazioni pratiche utili al fine di creare un elaborato quanto più completo possibile. La realizzazione di questa traduzione mi ha, inoltre, spinto, come già precedentemente affermato, a ricercare informazioni specifiche riguardanti le tematiche analizzate attraverso la lettura di testi paralleli agli argomenti presentati: una lettura che si è rivelata fondamentale non soltanto per l'elaborazione di una traduzione consapevole, ma anche per l'arricchimento delle mie conoscenze teoriche e pratiche in merito. Il traduttore ha il compito di essere l'intermediario di due culture e non soltanto di due lingue¹²³, pertanto, in aggiunta alle conoscenze apprese riguardanti le competenze specifiche che un traduttore deve possedere per offrire la sua prestazione in una trattativa commerciale internazionale, le ricerche attuate sulla traduzione interculturale nel senso più ampio saranno utili nel mio futuro mondo del lavoro in svariati contesti, dal momento che il ruolo del traduttore è innanzitutto comprendere due culture diverse e trasferire i messaggi comunicati da una cultura all'altra.

Come il presente elaborato rappresenta una risorsa importante per la mia formazione professionale, ritengo che sia altrettanto utile per il lettore modello al quale ci si rivolge che, come precedentemente osservato, studia traduzione ed è particolarmente interessato all'argomento trattato. L'importanza, ritenuta tale, risiede nell'occasione offerta al lettore di affiancare alle conoscenze teoriche acquisite durante il corso di studi le principali competenze pratiche richieste dal lavoro del traduttore in generale, nonché i metodi attraverso i quali si può contribuire al successo di una trattativa commerciale internazionale. In riferimento al

¹²³ MORINI Massimiliano, *La traduzione: teorie, strumenti, pratiche*, op. cit., p. 224.

buon esito della trattativa, il presente elaborato consente al lettore di comprendere il ruolo cruciale che il traduttore svolge in quel determinato contesto e l'importanza decisiva della sua preparazione e della sua professionalità. La presenza degli esempi pratici consente, inoltre, la comprensione di alcune delle dinamiche che regolano il commercio internazionale in generale. Attraverso questi esempi, il lettore, che non ha ancora esperienza nel settore, riceve una dimostrazione concreta del processo di una trattativa commerciale oppure, nell'eventualità in cui abbia già lavorato in quest'ambito, un riscontro delle situazioni piacevoli o spiacevoli che possono verificarsi e che dipendono dal comportamento corretto e dalla collaborazione reciproca delle parti o, viceversa, dalle difficoltà provocate da una o entrambe le parti della trattativa.

Con il presente lavoro di traduzione si è tentato, con l'auspicio di raggiungere l'obiettivo prefissato, di creare un elaborato che possa non soltanto arricchire le conoscenze e competenze del lettore modello, ma anche rappresentare un valore aggiunto agli studi sulle tecniche che un traduttore deve applicare nel contesto di una trattativa commerciale internazionale.

La conclusione della stesura della mia tesi magistrale rappresenta una soddisfazione per l'obiettivo raggiunto che porta, tuttavia, con sé una leggera malinconia per gli anni di studio trascorsi che, tra alti e bassi, hanno sviluppato un mio crescente interesse per le lingue straniere. Concludo, pertanto, questo cammino con la consapevolezza che la formazione del traduttore e dell'interprete, così come la passione per questo mestiere maturata in me già da diversi anni e il mio desiderio di crescita formativa e professionale, non terminano con l'ultima pagina della mia tesi, ma la fine di questo percorso universitario rappresenta soltanto un auspicato nuovo inizio.

GLOSSARIO

- Settore della linguistica

<i>Pinyin</i>	Cinese (中文)	Italiano	Inglese (English)
<i>Baoyi</i>	褒义	Connotazione positiva	Positive connotation
<i>Bianyi</i>	贬义	Connotazione negativa	Negative connotation
<i>Biaoda xingshi</i>	表达形式	Forma di espressione	Way of expressing
<i>Biaotai</i>	表态	Espressione	Expression
<i>Cihui</i>	词汇	Lessico	Vocabulary
<i>Cihui yinyu</i>	词汇隐喻	Metafora lessicale	Lexical metaphor
<i>Danshu xingshi</i>	单数形式	Forma singolare	Singular form
<i>Danyinjie ci</i>	单音节词	Espressione monosillabica	Monosyllabic expression
<i>Dingyi</i>	定义	Definizione	Definition
<i>Gongneng yuyan shouduan</i>	功能语言手段	Metodi linguistici e modali	Linguistic and modal methods
<i>Huayu biaoji</i>	话语标记	Marcatori del discorso	Discourse markers
<i>Jushi</i>	句式	Struttura sintattica	Sentence structure
<i>Kouyu hua de yuyan</i>	口语化的语言	Linguaggio colloquiale	Colloquial language
<i>Kua yuzhong de huodong</i>	跨语种的活动	Attività multilingue	Multilingual activity
<i>Lizi/ Liju</i>	例子/例句	Esempio	Example
<i>Mingque de biaoda fangshi</i>	明确的表达方式	Espressione diretta	Direct expression
<i>Mingxian/Xianxing</i>	明显/显性	Esplicito	Explicit
<i>Muyu</i>	母语	Madrelingua	Native speaker
<i>Neihan</i>	内涵	Connotazione	Connotation

<i>Pingjia lilun</i>	评价理论	Teoria della valutazione	Evaluation theory
<i>Putong de cihui</i>	普通的词汇	Lessico di uso comune	Common vocabulary
<i>Shuyu</i>	术语	Termine	Term
<i>Xianxing biaoda</i>	显性表达	Forma esplicita	Explicit form
<i>Xitong gongneng yuyanxue</i>	系统功能语言学	Linguistica sistemico-funzionale	Systemic functional linguistics
<i>Xiyu</i>	习语	Espressione idiomatica	Idiom
<i>Yinhan de biaoda fangshi</i>	隐含的表达方式	Espressione indiretta	Indirect expression
<i>Yinxing biaoda</i>	隐性表达	Forma implicita	Implicit form
<i>Yulei</i>	语类	Categoria linguistica	Linguistic category
<i>Yufa de bianyuan</i>	语法的边缘	Stile grammaticale	Grammar style
<i>Yupian</i>	语篇	Discorso	Discourse
<i>Yuyan fengge</i>	语言风格	Stile linguistico	Linguistic style
<i>Yuyan xingshi</i>	语言形式	Forma linguistica	Linguistic form
<i>Yuyan ziyuan</i>	语言资源	Risorsa linguistica	Language resource
<i>Yuyi</i>	语义	Semantica	Semantics
<i>Zimian yiyi/yisi</i>	字面意义/意思	Significato letterale	Literal meaning
<i>Zixitong</i>	子系统	Sottosistema	Subsystem

- **Settore del commercio**

<i>Pinyin</i>	Cinese (中文)	Italiano	Inglese (English)
<i>Chanpin zhinan</i>	产品指南	Guida al prodotto	Product guide
<i>Duishou</i>	对手	Rivale	Competitor
<i>Huayuzhe/Shuohuazhe/Jianghuazhe</i>	话语者/说话者/讲话者	Oratore	Speaker
<i>Jiaoyi</i>	交易	Accordo	Agreement

<i>Liyi</i>	利益	Interessi	Interests
<i>Maoyi/Shangwu huodong</i>	贸易/商务活动	Attività commerciale	Business activity
<i>Maoyi guanxi</i>	贸易关系	Rapporto commerciale	Business relationship
<i>Maoyinicha</i>	贸易逆差	Deficit commerciale	Trade deficit
<i>Maoyi wanglai</i>	贸易往来	Scambi commerciali	Commercial exchanges
<i>Ruozhe de yifang</i>	弱者的一方	Parte debole	Weaker party
<i>Shangwu hezuo</i>	商务合作	Collaborazione commerciale	Business collaboration
<i>Shangwu maoyi</i>	商务贸易	Affare commerciale	Business deal
<i>Shangwu tanpan de taidu xitong</i>	商务谈判的态度系统	Metodi comportamentali nella trattativa commerciale	Behavioural methods in business negotiation
<i>Shangye huoli</i>	商业获利	Benefici commerciali	Trade benefits
<i>Shuangfang de hezuo</i>	双方的合作	Collaborazione tra le parti	Collaboration between the parties
<i>Tanpan de zuijia xiaoguo</i>	谈判的最佳效果	Risultato ottimale della trattativa	Optimum result of the negotiation
<i>Tanpan jiqiao</i>	谈判技巧	Capacità di negoziazione	Negotiation skills
<i>Tanpan ren yuan</i>	谈判人员	Membri della trattativa	Negotiation members
<i>Tanpanzhe</i>	谈判者	Negoziatore	Negotiator
<i>Tuoxie</i>	妥协	Accettare compromessi	To compromise
<i>Yewu</i>	业务	Affare	Business
<i>Yewu de dacheng</i>	业务的达成	Successo di un affare	Business success

- **Settore della traduzione**

<i>Pinyin</i>	Cinese (中文)	Italiano	Inglese (English)
<i>Fanyi celüe</i>	翻译策略	Strategia traduttiva	Translation strategy
<i>Fanyi jiqiao</i>	翻译技巧	Abilità traduttive	Translation skills
<i>Fanyi shi</i>	翻译史	Storia della traduzione	History of translation
<i>Guihua</i>	归化	Addomesticamento	Domestication
<i>Mubiao shouzhongzhe</i>	目标受众者	Pubblico di riferimento	Target audience
<i>Mubiao yuyan/Yiyu</i>	目标语言/译语	Lingua di arrivo	Target language
<i>Suibian de fanyi</i>	随便的翻译	Traduzione superficiale	Superficial translation
<i>Xinxing fanyi yanjiulingyu</i>	新兴翻译研究领域	Ramo emergente nell'ambito della traduzione	Emerging area in the field of translation
<i>Yihua</i>	异化	Straniamento	Foreignization
<i>Yiwen</i>	译文	Metatesto	Translated text
<i>Yiyi</i>	意译	Traduzione libera	Free translation
<i>Yizhe/Yiyuan</i>	译者/译员	Traduttore	Translator
<i>Yuan wenben</i>	源文本	Prototesto	Source text
<i>Yuanyu</i>	源语	Lingua di partenza	Source language
<i>Zhiyi</i>	直译	Traduzione letterale	Literal translation

BIBLIOGRAFIA

BARALDI Claudio, “Comunicazione interculturale e analisi sociologica: Come e perché?”, *Studi di Sociologia*, vol. 44, n. 2, 2006, pp. 241-265.

BARBIERI G. Luca, *Tra testo e inconscio. Strategie della parola nella costruzione dell'identità*, Franco Angeli, 2007.

BOSIO Roberto, *A misura d'uomo. Miniguia al commercio equo e solidale*, La Tortuga, 2005.

CALVANI Alessandra, *Traduzioni e traduttori: Gli specchi dell'originale*, Libreriauniversitaria.it Edizioni, 2012.

CAMELLINI Agnese, *Dal romanzo alle reti, la scrittura digitale come forma romanzo*, Aracne, 2007.

CANEPARI Michela, *Linguistica, lingua e traduzione. Vol. 1: I fondamenti*, Libreriauniversitaria.it Edizioni, 2016.

CHEN Xinren 陈新仁, “Jiyu yanyu lijie de yu yong chongshi xin tan” 基于谚语理解的语用充实新探 (Nuovo studio dell'arricchimento pragmatico basato sulla comprensione dei proverbi), *Waiyu Jiaoxue Yu Yanjiu*, vol. 49, n. 6, 2017, pp. 890-899, 960.

CHESTERMAN Andrew; GALLARDO SAN SALVADOR Natividad; GAMBIER Yves, *Translation in Context: Selected Contributions from the EST Congress, Granada, 1998*, John Benjamins, 2000.

DAS Abhijit; BASU Kalyan, *S. Chand's ICSE Economic Applications Book II for Class X*, S. Chand, 2010.

DAVIES Norman, *Storia d'Europa*, Mondadori Bruno, 2001.

DELLI GATTI Domenico; GALLEGATI Marco; GALLEGATI Mauro, *Macroeconomia. Fatti, teorie, politiche*, Giappichelli, 2013.

DICKINS James; HERVEY Sándor; HIGGINS Ian, *Thinking Arabic Translation. A Course in Translation Method: Arabic to English*, Routledge, 2002.

- EOYANG C. Eugene, *Borrowed Plumage: Polemical Essays on Translation*, Rodopi, 2003.
- FANG Hongmei 房红梅, “Lun pingjia lilun dui xitong gongneng yuyanxue de fazhan” 论评价理论对系统功能语言学的发展 (L’impatto della teoria della valutazione nella linguistica sistemico-funzionale), *Xiandai Waiyu*, vol. 37, n. 3, 2014, pp. 303-311, 437.
- FENG Dezheng 冯德正; QI Yujie 齐玉杰, “Taidu yiyi de duo motai jiangou – jiyu renzhi pingjia lilun de fenxi moshi” 态度意义的多模态建构 – 基于认知平价理论的分析模式 (Costruzione multimodale di un approccio – modello analitico basato sulla teoria della valutazione cognitiva), *Xiandai Waiyu*, vol. 37, n. 5, 2014, pp. 585-596, 729.
- FERRARI Andrea; GUALANDRI Elisabetta; LANDI Andrea; VEZZANI Paola, *Il sistema finanziario. Funzioni, mercati e intermediari*, Giappichelli, 2012.
- FORESTI Aigner Luciana; REALE Giovanni; SORDI Marta (a cura di), *Antichità classica*, Jaca Book, 1994.
- FRAGNITO Giorgio, “Il Negoziato Diplomatico Bilaterale”, *Rivista di Studi Politici Internazionali*, vol. 38, n. 2, 1971, pp. 273-281.
- GAIFFI Francesco, “Multiculturalismo”, *Rivista di Filosofia Neo-Scolastica*, vol. 97, n. 2, 2005, pp. 321-336.
- GAO Shengwen 高生文; YUAN Zengjin 袁增进, “Cong yuyu lilun shijiao kan guoji shangwu tanpan kouyi” 从语域理论视角看国际商务谈判口译 (Il registro linguistico nell’interpretazione in ambito della trattativa commerciale internazionale), *Beijing Keji Daxue Xuebao (Shehuikexue Ban)*, vol. 27, n. 4, 2011, pp. 37-41.
- HENDON W. Donald; HENDON A. Rebecca; HERBIG A. Paul, *Cross-cultural Business Negotiations*, Quorum Books, 1996.
- JANSEN Hanne, *Densità informativa: Tre parametri linguistico-testuali, uno studio contrastivo inter-ed intralinguistico*, Museum Tusulanum Press, 2003.
- JIANG Weiping 蒋伟平, “Guanlian lilun zai yingyu xiyu fanyi zhong de yunyong” 关联理论在英语习语翻译中的运用 (L’utilizzo della teoria della pertinenza nella traduzione delle espressioni idiomatiche inglesi), *Haerbin Xueyuan Xuebao*, vol. 39, n. 8, 2018, pp. 125-127.

KEMPPANEN Hannu; JÄNIS Marja; BELIKOVA Alexandra (a cura di), *Domestication and Foreignization in Translation Studies*, Frank & Timme, 2012.

KHAN A. Mohammad; EBNER Noam (a cura di), *The Palgrave Handbook of Cross-Cultural Business Negotiation*, Palgrave Macmillan, 2019.

KOLETNIK Melita; FROELIGER Nicolas (a cura di), *Translation and Language Teaching: Continuing the Dialogue*, Cambridge Scholars Publishing, 2019.

KRUGMAN R. Paul; OBSTFELD Maurice, *Economia internazionale, Volume 2*, Pearson, 2007.

LEWANDOWSKA TOMASZCZYK Barbara (a cura di), *Cultural Conceptualizations in Translation and Language Applications*, Springer, 2020.

LI Junjiu 李俊久, “«Yidai Yilu» yu zhongguo diyuanzhengzhi jingji zhanlue de chonggou” “一带一路”与中国地缘政治经济战略的重构 (“One Belt One Road” e la ricostruzione della strategia geopolitica ed economica della Cina), *Shijie Jingji Yu Zhengzhi*, n. 10, 2015, pp. 30-59, 156-157.

LI Mushi 李牧时, “Wenhua chayi yu kuawenhua shangwu jiaoliu” 文化差异与跨文化商务交流 (Le differenze culturali e la comunicazione commerciale interculturale), *Jingji Shi*, n. 3, 2008, p. 217.

LIASHCHOVA Liudmila (a cura di), *The Explicit and the Implicit in Language and Speech*, Cambridge Scholars Publishing, 2018.

MECONCELLI Elena; PARENTI Antonella; PATRIARCHI Fosco, *Viaggio nella comunicazione*, Aldenia Edizioni, 2009.

MERTENS M. Donna; WILSON T. Amy, *Program Evaluation Theory and Practice: A Comprehensive Guide*, The Guilford Press, 2012.

MITCHELL Charles, *A Short Course in International Business Culture*, World Trade Press, 1999.

MORINI Massimiliano, *La traduzione: teorie, strumenti, pratiche*, Sironi, 2007.

MUNDAY Jeremy, *Evaluation in Translation: Critical Points of Translator Decision-making*, Routledge, 2012.

NIDA E. Albert, *Toward a Science of Translating: With Special Reference to Principles and Procedures Involved in Bible Translating*, E. J. Brill, 1964.

NIE Wen 聂雯; WANG Wenyan 王文彦, “Jiyu guihua yu yihua lilun de jingqu fanyi celüe yanjiu” 基于归化与异化理论的景区翻译策略研究 (Studio dell’addomesticamento e dello straniamento in qualità di strategie per la traduzione dei luoghi panoramici), *Shandong nongye gongcheng xueyuan xuebao*, vol. 36, n. 2, 2019, pp. 78-79.

OSIMO Bruno, *Manuale del traduttore: Guida pratica con glossario*, Hoepli, 2004.

PANOU Despoina, *Idiom Translation in the Financial Press: A Corpus-based Study*, Cambridge Scholars Publishing, 2014.

PIEKKARI Rebecca; WELCH E. Denice.; WELCH S. Lawrence, *Language in International Business: The Multilingual Reality of Global Business Expansion*, Edward Elgar Publishing, 2015.

RICCA Mario, *Oltre Babele. Codici per una democrazia interculturale*, Dedalo, 2008.

SMALLEY A. William, *Translation as Mission: Bible Translation in the Modern Missionary Movement*, Mercer University Press, 1991.

SNELL HORNBY Mary; JETTMAROVÁ Zuzana; KAINDL Klaus, *Translation as Intercultural Communication: Selected Papers from the EST Congress, Prague 1995*, John Benjamins, 1997.

STUFFLEBEAM L. Daniel; CORYN S. L. Chris, *Evaluation Theory, Models, and Applications*, Jossey-Bass, 2014.

SZCZEPANIAK Renata, *The Role of Dictionary Use in the Comprehension of Idiom Variants*, De Gruyter, 2006.

WEI Vivian 魏薇; SUN Huiling 孙慧玲, “Zhong xi guoji shangwu tanpan zhong de wenhua chongtu yu wenhua ronghe yanjiu” 中西国际商务谈判中的文化冲突与文化融合研究

(Studio sul conflitto e sulla compatibilità culturale sino-occidentale), *Haerbin Shangye Daxue Xuebao (Shehuikexue Ban)*, n. 6, 2015, pp. 100-109.

XU Hongzhen 许洪珍, “Zhongguo wenhua zhong de wenhou xisu” 中国文化中的问候习俗 (Il rito dei saluti nella cultura cinese), *Daxue Yingyu*, n. 3, 2001, p. 15.

ZHENG Zhiwei 郑志炜; WU Ronglan 吴荣兰, “Qianxi guoji shangwu tanpan zhong de wenhua chayi yu duice” 浅析国际商务谈判中的文化差异与对策 (Breve analisi delle differenze e contromisure culturali nella trattativa commerciale internazionale), *Xiandai Yingxiao (Jingying Ban)*, n. 5, 2019, pp. 62-63.

ZIMBONE Anna (a cura di), *Del tradurre. Dal greco moderno alle altre lingue*, Rubbettino, 2003.