

Collana
MANUALI PER TRADUTTORI

Luca Lovisolo

La «Nuova frontiera»
del traduttore

Cinque anni di dialogo con i traduttori,
sulle pagine di un *blog*

Collana

MANUALI PER TRADUTTORI

ARCHOMAI

ARCHOMAI

Casella postale 6029

Konsul KMi Sagl

CH-6901 Lugano

Versione 1.1-10.14

© 2014 Tutti i diritti riservati

Copertina: *Alpinistes sur une arête*

© Philippe Devanne - Fotolia.com

Grazie a tutti coloro che per cinque anni non hanno mai fatto mancare la loro fedeltà, il loro apprezzamento e la loro critica al blog Kommunika, dimostrando che, nelle iniziative editoriali, la sovranità continua ad appartenere al Lettore.

*Dedicato ai miei clienti,
ai quali ho venduto vent'anni di vita,
ricevendo in cambio molto più che denaro.*

Indice

Prefazione	9
I Alla fine di un ciclo.....	15
Il mercato è davvero saturo?.....	18
Domanda in aumento, offerta in calo... ..	20
Il ruolo delle agenzie.....	22
II Ordine professionale, sì o no?	26
Un dibattito acceso	26
E i giovani?.....	30
Hanno ancora senso le «lauree in traduzione?»	35
III Come accedere a mercati più redditizi?	40
La specializzazione.....	41
I programmi di traduzione assistita e altri strumenti	44
Il rapporto con le agenzie	47
Questioni «di sistema»	50
IV Nuove sfide per il traduttore	55
L'internazionalizzazione d'impresa.....	55
Traduttori e relazioni internazionali.....	59
Come dire al cliente che so dare di più?	61
Inchiesta: i portali per traduttori.....	64
V I clienti, croce e delizia del traduttore	72
Offerta, prezzo, sconto	72
A negoziare s'impara.....	75
«Facci un prezzo basso...»	80
Come aumentare i prezzi.....	88
La revisione come elemento negoziale.....	96
Più forza contrattuale per il traduttore	100
Il cliente ci lascia: che fare?	102

VI	Questioni di lavoro quotidiano.....	106
	Come acquisire una specializzazione	106
	Diventare traduttore giuridico	108
	Aprire un'agenzia di traduzioni in casa propria.....	112
	Traduttori italiani e clienti svizzeri.....	114
	Quanto distanziarsi dal testo d'origine? I «surrogati»	119
VII	Risposte, commenti, eventi	124
	Il lavoro del traduttore: in risposta a «l'Unità».....	124
	Lettera aperta al direttore de «La Stampa»	129
	«CoglioneNo:» luci e ombre d'una campagna	132
	IAB forum, Milano 2012.....	136
	IAB forum, Milano 2013.....	140
	Salone del libro, Torino 2013.....	144
	«Un traduttore onesto, 4 euro a cartella».....	146
	Appendice	149
	Saluto finale al Lettore di Kommunika	150

Prefazione

Ho pensato a lungo a come intitolare questo libro, che nasce dalla raccolta di contributi e pensieri sorti in tempi diversi, non da una sola idea originaria, facile da sintetizzare in un motto. Durante l'estate del 2014, in pieno conflitto russo-ucraino, mi trovavo in viaggio di ricerca a Odessa, sulla costa settentrionale, oggi ucraina, del Mar nero. Dalla cima della Scalinata *Potëmkin*, da dove lo sguardo abbraccia tutto il porto di quella grandiosa città, il pensiero correva d'istinto a un altro momento critico delle relazioni internazionali, simile, sotto molti aspetti, a quello odierno: la crisi dei missili di Cuba, del 1962. Proprio da Odessa, allora sovietica, salparono la *Groznyj*, che violò la linea di quarantena tracciata dagli Stati Uniti intorno all'isola, ma anche la *Poltava* e altre navi coinvolte in quella vicenda, che trascinò tutto il mondo sull'orlo di un'altra guerra, evitata per un soffio. Osservando dall'alto l'andirivieni del porto, i ricordi di storia oscillavano, come un pendolo, da un capo all'altro del pianeta, da un volto all'altro dei protagonisti d'allora: L'Avana, Fidel Castro, Mosca, Chruščëv, Washington, McNamara e J.F. Kennedy... già, quello della «Nuova frontiera...»

«Siamo sulla soglia d'una nuova frontiera, la frontiera degli anni Sessanta. Una frontiera d'opportunità sconosciute e pericoli ignoti, di speranze incompiute e minacce. Ma la nuova frontiera della quale parlo non è fatta di promesse, è fatta di sfide. [...] Ebbene, vi dico che la nuova frontiera è già qui, che la cerchiamo o no. [...] Sarebbe più facile arretrare, da questa frontiera,

guardare alla rassicurante mediocrità del passato, cullati dalle buone intenzioni e dalle belle parole. [...] Io credo, però, che i tempi richiedano inventiva, innovazione, immaginazione.»

Eccolo, il titolo del libro. Anche i traduttori, oggi, sono alle porte d'una «nuova frontiera.» Per chi lavora con le lingue straniere, spostare le proprie frontiere è naturale, come lo era per i pionieri del *Far west*. La frontiera d'oggi, però, non si sposta in orizzontale: obbliga a guardare in alto, oppure in profondità, proprio come la «Nuova frontiera» degli anni Sessanta, dentro la quale ci furono i primi passi dell'Uomo sulla Luna e l'inaudito progresso sociale e scientifico di quella magica stagione di Storia recente. Tutta la breve citazione dello storico discorso che J.F. Kennedy tenne a Los Angeles il 15 luglio 1960, alla *Convention* democratica, sembra scritta apposta per le sfide che deve affrontare oggi la professione di traduttore, un mestiere antichissimo, eppure mai così strategico, per il dialogo e lo sviluppo dei popoli.

Per mettere, virtualmente, «nero su bianco» qualche pensiero sulla trasformazione del lavoro di traduttore, nel 2009 aprii, quasi per gioco, il *blog* in lingua italiana «Kommunika,» rivolto agli aspiranti traduttori. V'erano due linee editoriali possibili, per parlare al mondo della traduzione: «guardare alla rassicurante mediocrità del passato, cullati dalle buone intenzioni e dalle belle parole,» per riprendere, immodestamente, le espressioni di J.F. Kennedy, oppure, quella che scelsi: una linea trasversale, che rimescolasse le carte fra il mondo della traduzione e le esperienze che avevo raccolto sul campo, lavorando come consulente aziendale, a fianco della mai interrotta pratica di traduttore. I lettori cominciarono a crescere oltre ogni aspettativa: in breve i visitatori toccarono

le migliaia, nei mesi più fortunati sfiorarono i diecimila; la stessa curva seguirono i «mi piace» della pagina *Facebook* e i lettori della *newsletter*. I contatti non provenivano solo dall'Italia e dalla Svizzera italiana, destinatarie naturali del *blog*, ma da una ventina di Paesi nei cinque continenti. Nella casella di posta di Kommunika cominciarono ad arrivare i commenti e i messaggi di traduttori più e meno giovani. Gli articoli si moltiplicarono ben oltre le intenzioni, dall'uscita mensile si passò all'articolo settimanale, intorno al *blog* nacquero iniziative di formazione, la guida «Tredici passi verso il lavoro di traduttore,» dibattiti dentro e fuori Rete. I seminari gratuiti via *Internet* promossi dal *blog* contarono, complessivamente, più di duemila partecipanti.

Si toccava con mano, in quel proficuo scambio via *Internet*, la «nuova frontiera» della professione di traduttore: i delusi e scoraggiati, ma anche gli entusiasti e coraggiosi; chi sperimentava nuove strade, chi si confrontava con problemi commerciali, tecnici e legali inediti; chi, amareggiato dalla malizia dei tempi, abbandonava il campo. Gran parte degli articoli del *blog* sorgeva, direttamente o indirettamente, dagli spunti dei lettori, mai venuti meno.

Dopo cinque anni, anche Kommunika ha compiuto il suo cammino e ha cessato le pubblicazioni. Questo libro nasce dai contenuti di quel *blog*, ricomposti e aggiornati, a formare un insieme che tocca alcune problematiche focali della professione di traduttore, ma anche dell'attività delle agenzie. Cambiare è possibile, crescere si può, se si guarda fuori dal giardino di casa, anche se tutto, dal mutamento tecnologico alla crisi globale, sembra remare contro. Rileggendo gli articoli scritti in cinque anni di pubblicazioni, non è difficile scorgervi proprio questo tratto comune: cambiare, superare

le barriere, approfondire le visioni costa fatica, ma è l'unica via verso la riqualificazione, l'unica possibilità di fuga dai terreni consolidatisi negli ultimi venticinque anni nel mondo accademico, nei circoli professionali, nelle nostre stesse menti, avvezze a una quotidianità dalla quale fatichiamo a distaccarci.

Desidero affidare al lettore, in queste pagine, qualcosa in più della memoria di un'esperienza editoriale, a mio giudizio, unica nel suo genere: mi auguro che da questa raccolta riemerga, almeno in parte, il senso del confronto, d'un dialogo che non si accontenta di lamentare la difficoltà contingente d'una stagione, ma prova, per tornare alla citazione iniziale, a cambiare prospettiva, per guardare a nuove frontiere.

L.L.

La «Nuova frontiera» del traduttore

Cinque anni di dialogo con i traduttori,
sulle pagine di un *blog*

Collana

MANUALI PER TRADUTTORI

I Alla fine di un ciclo

Affermare che il servizio di traduzione, come l'abbiamo conosciuto negli ultimi decenni, è alla fine del proprio ciclo di vita, non significa intonare un *Requiem* per la professione di traduttore, ma constatare un dato di fatto che può aiutare a interpretare meglio la situazione del mercato e del lavoro del traduttore oggi. Ogni prodotto e ogni servizio, anche la traduzione, vive sul proprio mercato secondo un ciclo preciso, suddiviso normalmente in quattro fasi: l'introduzione, la crescita, la maturità e il declino. Descrivo brevemente queste fasi, per illustrare, poi, quale utilità queste osservazioni possono avere per il nostro settore, concentrandomi in particolare sulla fase di declino. Per semplicità d'esposizione utilizzo l'espressione «prodotto,» anche se qui si parla d'un «servizio.» Le considerazioni non cambiano.

Nella fase di *introduzione*, il prodotto è nuovo. Il produttore investe energeticamente nel marketing, per farlo conoscere ai potenziali compratori, beneficia d'un sostanziale monopolio e può praticare prezzi più alti, ma soffre d'una distribuzione ancora difficile e di scarse economie di scala, poiché le quantità vendute sono ancora scarse e il prodotto può non essere tecnologicamente maturo. Nella fase di *crescita*, le vendite aumentano, mentre iniziano a calare i costi di produzione, grazie all'ottimizzazione dei processi. Crescono i profitti, ma cominciano ad affacciarsi sul mercato i concorrenti, che cavalcano l'onda del successo e offrono prodotti simili a costi inferiori, poiché non hanno dovuto sopportare i costi di sviluppo e dell'introduzione sul mercato. Nella fase di *maturità*,

«di traduzione,» o uno dei mille nomi che hanno preso, anziché imparare innanzitutto la materia in questione. Se si conosce una materia e una lingua straniera, non si è *ipso facto* traduttori, ma la strada per diventarlo si accorcia enormemente, ci si profila meglio sul mercato del lavoro e ci si apre a un più vasto spettro d'opportunità d'impiego. Non molto tempo fa, in un *forum* per traduttori, leggevo le domande poste da una traduttrice che si presentava, sul proprio sito *Internet*, come specializzata in mezza dozzina di materie, fra le quali, al secondo posto, il settore legale. Ebbene, poneva al *forum* delle richieste di chiarimento giuridico che, lette da chi conosce la materia legale, erano di un'imbarazzante ingenuità. Il caso non è generalizzabile, ma le situazioni analoghe purtroppo sono frequentissime, non solo nel settore giuridico. I committenti sono stufi di queste ipocrisie.

Il sistema scolastico non offre molti percorsi preconfezionati. Crearsi un piano di studi *ad hoc*, però, non è difficile, anche se richiede coraggio, non v'è dubbio. Tralasciando le incognite dell'istituzione d'improbabili ordini professionali, l'unica strada percorribile, in tempi di crisi e di trasformazione, è scommettere su se stessi. Il successo non è garantito, ma... *nostra aetas incidit in tempora difficilia* (Cicerone).

III Come accedere a mercati più redditizi?

Sono una traduttrice freelance da molti anni. Stando alla Sua descrizione, devo tristemente ammettere di collocarmi nella fascia di «reddito basso.» All'inizio, le condizioni di lavoro erano migliori, ma poi le tariffe si sono abbassate e la qualità dei progetti è andata progressivamente peggiorando: bisogna dotarsi del maggior numero possibile di tool di traduzione, la professionalità richiesta, pur in questa fascia di mercato di reddito basso, resta molto alta, ma non è riconosciuta. Come si fa a passare alla fascia di reddito più alto? Tutti gli anni che ho impiegato ad assimilare in tempi brevissimi pagine e pagine di style guide, a volte anche contraddittorie fra loro, per svolgere progetti di clienti differenti, garantire disponibilità alle agenzie, offrire la mia collaborazione, perché non mi hanno portato a fare il «salto?» Sarà perché, di mezzo, tra il freelance e il cliente, si colloca l'agenzia, che impedisce al primo d'approfondire la conoscenza del secondo e al secondo di capire quanto sia importante il primo? Io mi chiedo, davvero, se sia possibile che i traduttori possano collocarsi in una fascia di professionalità pari a quella d'altri consulenti. Per la mia esperienza, al traduttore, che vive in isolamento e ha contatti solo con le agenzie, questa possibilità è preclusa. Ammetto che un traduttore esperto possa passare all'insegnamento, non capisco invece il lavoro nella ricerca: potrebbe fare un esempio concreto? Aggiungo che non sono sicura che una specializzazione in un altro campo non linguistico possa essere

del mondo come l'Italia, purché i suoi cittadini si rendano conto che il loro successo professionale individuale dipende in modo determinante anche dalle loro scelte collettive, oltre che da una profonda revisione dei propri obiettivi personali.

Il senatore a vita italiano Renzo Piano, architetto di notorietà mondiale, interrogato da un noto intervistatore TV, poco dopo la sua nomina, su cosa consigliare ai giovani architetti per il loro futuro, ha risposto: «Non accontentarsi della mediocrità.» Non vale solo per gli architetti e neppure solo per i giovani. Ciò che, nel lavoro del traduttore, dieci anni fa era ancora accettato come ben fatto, oggi è diventato mediocre e mal pagato. Dobbiamo riconoscere che non è più di nostra competenza e cercare di volare alto, al di sopra di modelli professionali che sembravano incrollabili. La laurea, l'adesione a un'associazione professionale, il *master*, il «corso di specializzazione» dal quale tornare a casa con un glossario pieno di segreti di Pulcinella, oggi svelati a tutti da *Internet*: il primo requisito per accedere alla «fascia alta» di reddito, per tornare al quesito dal quale siamo partiti, è alzare di molto l'asticella delle nostre pretese verso noi stessi, puntando ben più in alto degli obiettivi appartenenti a un vicino passato. In questo, non ci sono alibi «di sistema:» sono determinanti le scelte individuali.

IV Nuove sfide per il traduttore

L'internazionalizzazione d'impresa

Vi sono opportunità inesplorate, per valorizzare le competenze d'un traduttore nella catena di creazione del valore. Non v'è dubbio che l'internazionalizzazione d'impresa comprenda una serie di processi nei quali il traduttore può inserirsi con grande efficacia, proprio grazie alle sue competenze linguistiche e interculturali. L'espressione «internazionalizzazione d'impresa» è sulla bocca di tutti: ma cosa significa veramente? L'internazionalizzazione d'impresa non si riassume in un processo unico: è, piuttosto, un insieme di processi di sviluppo tendenti a estendere su più Paesi la catena di generazione del valore di un'impresa, ossia le sue attività di produzione, amministrazione, vendita. L'internazionalizzazione va distinta dalla mera «delocalizzazione:» quest'ultima indica il solo trasferimento d'unità o processi produttivi in altri Paesi, di solito contraddistinti da un minor costo della manodopera. L'internazionalizzazione, poi, non riguarda solo i mercati di vendita, come si pensa più istintivamente. Concerne anche la catena di fornitura (*supply chain*), ossia l'utilizzo di fornitori esteri, anche qui, di norma, per ottimizzare i costi d'approvvigionamento, ma anche per acquistare semilavorati di qualità non reperibile sul proprio territorio, senza per questo insediare stabilimenti produttivi all'estero. L'internazionalizzazione sottopone un'impresa a notevoli sollecitazioni: i processi interni devono adeguarsi alle normative internazionali e a quelle nazionali d'altri Paesi, la logistica dev'essere adattata a nuove esigenze di movimentazione delle

Iscriversi a un portale dev'essere una decisione ponderata, da non prendere solo in base al prezzo («mi iscrivo, tanto non costa nulla»). Comparire su un portale significa pubblicare se stessi, come professionisti, in un contesto determinato. Prima di farlo, è bene valutare anche la tipologia e la qualificazione degli altri iscritti, oltre al *target* di visitatori del portale. Può essere utile avere una propria presenza ben curata su una o due piattaforme, adatte al proprio profilo professionale, ma sembra piuttosto sconsigliabile iscriversi in modo indifferenziato a ogni sito del settore. Infine, la presenza sui portali per traduttori può integrare, ma certo non sostituire le attività di marketing che ogni professionista deve svolgere regolarmente, per la cura del proprio portafoglio clienti.

V I clienti, croce e delizia del traduttore

Offerta, prezzo, sconto

Sono stata contattata da un'azienda che mi ha chiesto un preventivo per una traduzione. Ho inviato un'offerta forfetaria, con una tariffa medio-alta. Per il momento non ho ricevuto alcuna risposta. E' un cliente per il quale vorrei lavorare, perché corrisponde alla mia specializzazione. L'azienda mi ha chiamata perché conosco il direttore. Come posso rispondere, se il cliente ritiene che il mio prezzo sia troppo alto? Sono disposta a fare sconti, ma sino a che punto ha senso arrivare?

Una situazione molto comune, per i traduttori. Dal quesito di questa lettrice si possono cogliere elementi utili per i traduttori che scelgono di rivolgersi ai clienti diretti, in particolare per il delicato momento dell'acquisizione.

*Ho inviato un'offerta forfetaria,
con una tariffa medio-alta.*

Il vecchio motto: «Offro un prezzo basso per “entrare,” poi vedremo» è foriero di molte disgrazie. Bene ha fatto la lettrice, perciò, a presentarsi con un'offerta medio-alta. Il prezzo forfetario può essere una buona strategia, ma, in questo caso, sarebbe bene allegare sempre un listino prezzi chiaro, a riga o a cartella. Non dimentichiamo che, da un prezzo forfetario, il cliente non può farsi un'idea delle tariffe di traduzione. L'offerta può apparirgli poco trasparente e non convincerlo.

Oltre ogni sforzo per trattenere un committente intenzionato ad andarsene, la miglior azione di contrasto è tenere costantemente vivo il portafoglio clienti, svolgendo una regolare attività di marketing. La migrazione dei clienti da un fornitore all'altro, a volte, è scomoda, ma è anche indice di un'economia sana. Se nessun cliente cambiasse mai fornitore, neppure noi avremmo la possibilità di trovare nuovi committenti. La reticella acchiappafarfalla delle nostre attività d'acquisizione, grandi o piccole che siano, deve sempre essere in movimento. Un tempo, il marketing era costoso e riservato a pochi. Oggi, *Internet* offre strumenti per raggiungere il mondo intero con attività che possono toccare un'elevatissima qualità di comunicazione, anche a costi pressoché nulli. Iniziare le azioni d'acquisizione solo quando si sente il bisogno di ricercare uno o più nuovi clienti è una strategia di scarsa lungimiranza. L'attività di marketing, al contrario, deve rappresentare un impegno quotidiano per ogni professionista o imprenditore.

In tempi di difficoltà economiche e di forti pressioni sui costi, l'attenzione verso il cliente dev'essere ancora più grande. Se un cliente ci lascia perché ha trovato chi può fare il nostro lavoro a un prezzo inferiore, è possibile che altri potenziali committenti, che ancora non conosciamo, siano disponibili a pagare anche cifre superiori, se offriamo loro una maggiore qualificazione o un tipo di servizio diverso. La perdita d'un cliente, in questi casi, può stimolare un salto di qualità: i presupposti sono una continua attività di ricerca di mercato e un'osservazione costante delle esigenze dei committenti, alle quali deve accompagnarsi un ininterrotto sviluppo delle nostre qualificazioni.

VI Questioni di lavoro quotidiano

Come acquisire una specializzazione

Mi interessa molto la specializzazione in medicina. In che modo, concretamente, ci si specializza in un campo come questo? Si studia autonomamente? Ci sono dei corsi appositi?

Acquisire una vera specializzazione di merito (ossia, non solo linguistica) richiede un po' di talento nell'organizzarsi da soli. In certi casi è importante saper uscire dalla gabbia psicologica dei «percorsi di studio» e dei titoli accademici, per cercare delle strade proprie, che portino sì a un titolo da spendere nella costruzione della propria carriera, ma che contengano anche qualche elemento d'originalità. Ci sono ottime scuole per interpreti e traduttori: i giovani laureati che escono da queste istituzioni hanno spesso ottimi profili di preparazione, al punto che ormai si distinguono pochissimo l'uno dall'altro. Pur nelle differenze di personalità e di talento individuale, i traduttori usciti dalle facoltà per traduttori hanno, oggi, tutti più o meno gli stessi punti di forza (buona attitudine alla ricerca terminologica, una certa cura della scrittura, buona conoscenza della lingua straniera) e gli stessi punti deboli, il più comune dei quali resta l'eccessiva distanza dalle esigenze concrete. Ricevo spesso incarichi di revisione di traduzioni giuridiche verso l'italiano, fatte davvero bene, anche nelle parti di maggiore difficoltà: il livello crolla, purtroppo, in quelle parti, che spesso sono fondamentali, dove il testo si addentra nei dettagli tecnici, rivelando che il traduttore ha

inaccettabili per un professionista, frutto della voglia d'assecondare l'ingenuità del committente? Niente affatto. Basta ricordare come funziona la mente di tutti noi, quando è costretta a decidere su qualcosa che non conosce. Allora, anche queste e altre piccole accortezze diventano elementi di professionalità e di servizio consapevole.

VII Risposte, commenti, eventi

Il lavoro del traduttore: in risposta a «l'Unità»

Il 28 giugno 2010 usciva, sul quotidiano nazionale italiano «l'Unità», un articolo dedicato ai problemi dei traduttori sul mercato del lavoro. L'autore tracciava un parallelo fra la condizione dei traduttori e le polemiche sorte in quei giorni intorno al sito produttivo FIAT di Pomigliano d'Arco (Italia meridionale), dove un sindacato contestava la condotta dell'impresa nell'ambito d'una riorganizzazione aziendale. Secondo l'estensore dell'articolo, i traduttori, a causa della loro «nebulosa» identità professionale, si troverebbero di fatto in una condizione paragonabile a quella degli operai di quello stabilimento e, pertanto, dovrebbero tutelarsi utilizzando gli stessi strumenti dei lavoratori subordinati, rivendicando gli stessi diritti. La risposta a quell'articolo puntualizza alcuni importanti aspetti giuslavoristici dell'attività del traduttore indipendente.

Il problema dal quale prende le mosse l'articolo a cui qui si risponde, concernente il lavoro dei traduttori, è reale: lo strapotere contrattuale della committenza rispetto alla debolezza del singolo traduttore. Per questo, dispiace che il tema venga proposto a un largo pubblico di lettori da un'ottica che può aggravarlo, anziché contribuire a risolverlo. Il difetto di forma e di sostanza che vizia l'articolo nasce da una svista giuslavoristica: i traduttori non sono lavoratori dipendenti, che stipulano un contratto di lavoro subordinato. Sono lavoratori autonomi, che operano sulla base di contratti d'opera,