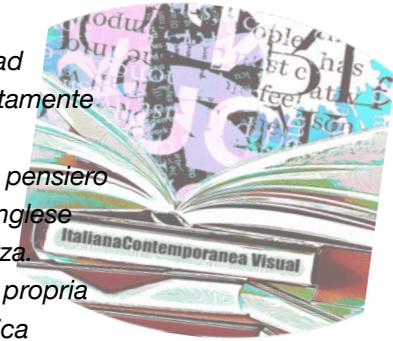


In alcuni studi legali e commerciali viene fatto praticare ai novellini un esercizio che aiuta ad acquisire uno stile succinto: la traduzione in un'altra lingua. Qui vi proponiamo a fare esattamente l'inverso: tradurre dall'inglese all'italiano la lettera in questione.

La traduzione infatti (sia da che in un'altra lingua) obbliga a una riformulazione del proprio pensiero che stimola soprattutto le nostre capacità di scrittura nella lingua materna. Nel caso dell'inglese poi l'uso assai meno diffuso dei nomi che indicano concetti astratti obbliga alla concretezza.

Questo non vuol dire che l'italiano rispetto ad altre lingue ponga dei limiti alla concisione, propria dell'inglese, che viene spesso indicato a modello di chiarezza in ambito di scrittura pubblica (manifesti, avvisi, circolari, bollettini, ecc.).

Si tratta solo di pregiudizi. I motivi dell'oscurità della nostra prosa burocratica (e non solo) derivano solo da malcostume linguistico e da scarso o inesistente addestramento.



La scrittura
professionale

La lettera
d'affari

Esercizio 4 **Traduzione**

Tradurre in italiano

Dear Sir,

For many years our firm has been promoting successfully marketing and merchandising activities within the world of European Basketball. In particular, we have been consultants of the Ringo Basketball Club and Ringo Sport Limited, the latter being the company that manages the Ringo shops in the Veneto Italian region. Thanks to this experience, we have created an original model of national/regional sales network based upon the affiliation and/or franchising techniques.



La scrittura
professionale

La lettera
d'affari

Esercizio 4 **Traduzione**

As the Italian press has readily recognised, this technique enabled us to be the first to introduce franchising in the world of Basketball. Notably, our franchising system requires no investments or expenses from the club, and ensures the company remarkable revenues. This profit-only system can also be synergetically applied through club-related companies in other areas of production, such as food brands, TV companies, services, etc. -- as demonstrated in a report for a similar project we carried out in 1992 targeting a company-owned Basketball club.

Our technique is potentially suitable for every sport club, and we would be glad to meet you in person in order to explain this innovative approach to franchising applied to the sporting business.

Looking forward to your reply.

Kind regards

