

探讨谈判口译的特点

摘要:本文从口语基本特征入手,结合技术谈判的性质,探讨了谈判口译的即兴性、紧迫性、专业性、复杂性、准确性、灵活性等主要特点。

关键词 技术谈判口译 主要特点 口语 技术谈判

Abstract: Based on the characteristics of spoken language and the nature of technical negotiation, this paper discusses the main characteristics of oral interpretation for technical negotiation.

Key words: oral interpretation for technical negotiation characteristics spoken language technical negotiation

随着我国加入 WTO,与世界各国科技交流活动势必更加频繁,各种各样的技术谈判工作也会日益增多。口译在这些活动中起着举足轻重的作用,因为技术谈判口译是技术谈判的中介,谈判成败与口译质量的好坏息息相关。技术谈判口译既有与其他类口译相通的普遍特征,又有其特殊性。对技术谈判口译特点的研究有助于口译质量提高,笔者从口语的基本特征入手,结合技术谈判的性质,谈谈技术谈判口译的几个主要特点。

1 即兴性

即兴性是各种口译普遍具有的一个特征,它由口语的即兴性特点所决定。口译的载体是口语,而口语区别于笔译的根本特征是“口语言语计划的即兴性特点”。[1]译员对于原语内容事先不得而知,随着发言人话语的展开,译员才逐渐理解原语的信息,译员口译时是边听、边分析整理、边组织、边表达,所以,译语也具有“即兴性”。由于口译的即兴性特点,译员的译语必然有一定的松散性。但是,只要译员平时多训练语言表达能力,就可以使译语做到表达清晰、流畅、有层次感,语音、语调和节奏控制得当。

2 紧迫性

口语还有两个特点对口译的影响很大:一个是口语“发布上的相对迅速性”,语言的正常语速大概为 14 音素/秒上下,但最快竟超出 30 音素/秒;另一个是“口语暂留性”,[1]口语转眼即逝,很难捕捉,更不可能给译员留下思考的时间。由于口语发布的速度快,转瞬即逝,且口译时又不能出现停顿和冷场(译员应在发言人讲话结束后 2~3 秒内立即开始翻译),所以,口译人员接收信息的时间、分析理解信息的时间和信息整理表达的时间都很短暂。另外,技术谈判口译涉及各种专业知识、专业术语,译员要在短时间内准确地译出这些专业知识和专业术语,如果遇到问题还无法推敲查询,压力很大。如果要缓解口译工作的紧迫性,译员应在译前做好主题准备和术语准备。主题准备过程是理解的过程,也是熟悉推理和分析的过程。在口译中,认知知识同辨析、理解和记忆的压力成反比,即认知知识越丰富,对主题越了解,翻译中各种压力越小。[2]主题准备包括谈判双方基本情况、谈判技术内容、谈判预期目标等等。术语准备不是简单的词汇准备,更不是只在字典里查出两种语言的对应词,而是对相关概念的理解。

3 专业性

技术谈判总是围绕着一定的技术问题和相关事宜展开商讨,所以技术谈判口译涉及大量的专业知识和专业术语,译员如果对所译专业了解不够甚至一无所知,即使双语水平再高,也很难准确无误地把双方关于技术方面的问题和事宜翻译清楚,使谈判活动顺利进行,甚至会导致谈判中断。笔译时遇到困难可以查字典、找参考资料、与同事商讨,可以反复推敲、琢磨。而口译时根本就没有推敲查询时间,这就要求译员必须具备大量的专业知识,积累相关专业词汇,以便口译时可以信手拈来。因此,口译人员平时要博览群书,刻苦学习,通过各种渠道积累掌握较全面的基础专业知识和专业术语,为口译工作打好基础,做到有备无患。现在,随着科技的高速发展,新的专业知识和专业术语层出不穷,口译人员应该不断丰富自己的专业知识,跟上时代潮流。

4 复杂性

技术谈判口译的复杂性主要体现在谈判内容复杂多变、谈判对象的社会文化背景不同和谈判人员的讲话风格各异等三个方面。首先,技术谈判涉及诸多领域,谈判内容可能是科技成果转让,可能是汽车出口,也可能是环保设备的进口。因此,口译内容变化很大,除少数译员长期从事较为单一的专业口译外,一般译员都可能担任涉及不同专业的口译工作。其次,谈判对象来自不同国家和地区,每个国家和地区都有自

己的文化传统、风俗习惯和思维方式,而这些因素都会在谈判的语言、方式中有所体现。比如,受以儒家思想为核心的传统文化的浸润,中国人生性谦虚慎言、含蓄,常用婉言强调客体,比较喜欢用虚饰、模糊用语表达概念;而清晰、明白、富有逻辑的表达一直是西方交往传统最显著的特点。[3] 由于各种原因,中国人往往能接受西方思维方式,但西方人却难以理解中国人的思维方式。因此,为了双方能有效地交流,译员的译语要符合双方的思维、表达习惯,做到条理清楚、层次分明。另外,技术谈判口译的内容并不仅仅是某一专业技术,还包括政治、经济、文化、法律等诸多领域的知识。口译工作要取得成功,译员除了要具备全面的专业知识外,社会文化知识也是必不可少的。因为对双语社会、文化等背景知识的感知可以帮助译员正确理解并表达原语整体意义。最后,口译的对象是发言人的话语。人们讲话时往往带有口音,讲话的风格又各不相同。有的喜欢用简单明了的短语,有的喜欢用从句套从句的复合句;有的口齿伶俐、发音清楚,有的则发音含混不清;有的说话慢条斯理、有板有眼,有的则语速很快、很少停顿;有的讲话条理清楚、富有逻辑,有的讲话结构松散、逻辑混乱。这些不同的话语风格增加了口译工作的复杂性。因此,口译是一项复杂的、高智能的脑力劳动,要求译员听力好、理解力强、反应快。

5 准确性

技术谈判口译必须准确传译原语信息,尤其是专业术语、专有名词和数字等。谈判双方在谈判时往往都是字斟句酌,其语言的信息承载量很大。如果翻译时误译、漏译了某一个词、某一句话,最终的结果可能就会南辕北辙,所以技术谈判口译的准确性非常重要,准确传译原语信息是技术谈判交流活动得以顺利进行的前提条件。比如,在技术谈判时,如果将数字译错,就会差之毫厘,失之千里,其后果不堪设想。由于口语的即席性、暂留性、迅速性等特点的制约,译员不可能记住并翻译出原语的每个词、每句话,只能传译出原语的整体意义,即准确传译出原语内容要点。但是,译员必须准确无误地传译出原语的关键词包括专业术语、专有名词和数字等,如 752 亿,译成英语就必须是 75 billion and 200 million,而不能是 about 75 billion。口译的准确性体现在译员的口头表达必须准确、清晰、流畅。译员工作的工具是口语,译员的语言表达直接影响谈判活动的顺利进行。即使译员复述全面,用词准确,一旦在译语表达方面发生磕碰,或发生语音、音量控制失常等情况,那么最终的效果也必然非常不好。[1]在技术谈判过程中,谈判双方一般都很注意语气、手势等副语言信息的调动,译员要准确地传递这些副语言信息,才能准确地传递谈判双方的意见和看法。所以,口译人员在表达时应力求做到译语清晰;语调、语气准确;发音标准,包括单词重音、句子重音、停顿等。

6 灵活性

技术谈判口译的准确性并不意味着口译就是机械的双语转换,译员在原则上应完整准确地传译原语所有内容要点和关键词,但在有些情况下还要灵活处理。技术谈判双方在谈判过程中都会为本方争取最大利益空间,如果双方都坚持自己的意见,而口译人员不灵活处理语言以外的技巧问题,双方怎么讲就怎么译,谈判就可能出现僵局。技术谈判中,如果双方语言过激,译员要起“过滤”作用,以免谈判气氛紧张。万一遇到双方僵持不下的情况,译员可从中调解,做好安抚解释工作,缓和僵持的气氛,帮助双方达成谅解。

综上所述,鉴于口语的发布速度快、存留时间短以及技术谈判的专业性强等原因,故以口语为载体、以技术谈判为对象的技术谈判口译自然就具有了即席性、紧迫性、专业性、复杂性、准确性和灵活性等主要特点。

7 参考文献

- 1 鲍刚 1 口译理论概述 1 北京:旅游教育出版社,1998,32、25、257
- 2 刘和平 1 口译技巧——思维科学与口译推理教学法 1 北京:中国对外翻译出版公司,2001,40
- 3 杜云辉 1 论口译人员的综合素质 1 中国科技翻译 12000(1)