

## 探讨商务合同翻译中语域的对应以及语域的三种意义

摘要:系统功能语言学认为,语言研究和语言的社会功能必须紧密联系。本文拟以系统功能语言学为基础,将韩礼德的语域理论与翻译实践相结合,从语场、语旨和语式三个不同层面来探讨商务合同翻译中语域的对应以及语域的三种意义——概念意义、人际意义和语篇意义在翻译中的传达,力求商务合同翻译的准确性,避免因合同翻译的不规范、不准确而引起贸易摩擦和争端,导致不必要的损失。

关键词:马尔罗;文化;文化政策

在世界经济全球化和一体化的今天,我国对外经济贸易日趋活跃,然而我国商务合同英语翻译的现状令人担忧。该领域的研究状况也不尽人意,一方面对商务合同翻译方面的科学研究目前还比较分散,另一方面也较少有人涉足适合商务合同翻译独特规律的探讨。商务合同涉及众多行业,贯穿经贸业务的诸多环节,种类繁多、程式各异,其语言特点和行文程式丰富多变,它独特的功用、多样化的文体特色和复杂的内涵,本该得到深入的探究。“然而对于文学翻译及其理论研究,我们似乎情有独钟,视之为阳春白雪,连篇累牍,不惜笔墨地再三研究,直至汗牛充栋。可是,对于商务合同翻译及其规律和原则的研究,我们却往往不屑一顾,视其为难登大雅之堂的雕虫小技。”商贸领域是“一块值得深入探讨的新领域”。[1]商务合同翻译研究“不仅有理论意义,而且有很大的实践意义”。[1]

## 二、韩礼德语域理论简介

关于语域的定义,不同的语言学家的解释不尽相同,本文采用目前被广为接受的 Halliday 对语域的界定。他认为语言将随功能的变化而发生变化,这种由用途区分的语言变体就是语域。他指出“语域是由与多种情景特征——特别是指语场、语旨和语式的意义——相联系的语言特征构成的”。[2] 语言特征的情景因素可归纳为三个变项(Variables),即语场(Field)、语旨(Tenor)和语式(Mode)。语场指的是正在发生的事情,包括语言发生的环境、谈话的话题以及参与讲话者的整个活动(如政治、科技和家庭事物等);语旨指参与讲话者之间的角色关系,包括它们的社会地位以及说话者的态度和想要实施的意图等,体现在语篇中就是指语言的正式程度(如亲密体和随便体等,实际是双方关系的反映);语式指的是语言的交际渠道以及语言所要达到的功能,包括修辞方式,可分为书面语体和口语体、正式语体和非正式语体等。从 Halliday 对语域要素的归纳可以看出,他是从实际使用语言的过程来观察语境的,这三个因素之间是相互联系的。如规模较大的学术会议这一话语范围决定了它必然是以口语方式进行的,而会议所使用的语言就应该是正式的,甚至是学究气很浓的语体。语域的这三种因素相互作用的结果规定,语域的这三个组成部分中任何一项的改变都会引起所交流的意义变化,从而引起语言的变异,产生不同类型的语域。如商业通信和亲朋好友之间通信虽然都属于书面交际,但由于通信双方的关系不同(即语旨的差异),后者的交际更接近于口语体。Halliday 认为,语域的这三个变项决定着意义系统的三个组成部分:概念意义(ideational)、交际意义(interpersonal)和语篇意义(textual)。

1.语场因素对译文的制约,寻求话语范围中概念意义的对等语场涉及交际活动中的话题和题材(topic and subject matter),它决定了话语的用语,即交际内容。由此,我们也可以说,语场指谈话的内容,或指在什么语境下谈论什么样的主题。语场决定交际的性质,构成话语的主要范围,并影响词汇和话语结构的选择和使用。译者必须熟悉源语和译语的相关语场在这方面的特点,才能做到准确的翻译。

2.语旨因素对译文的制约,寻求话语基调中人际意义的对等根据语域理论,交际过程中因参与者不同,以及参与者的性质、社会地位和角色的不同而可能产生新的语域。每个人交际时都要自觉地和有意识地构造自己的语言,探求适当的词句,寻找最富有表现力的句式和词序来传递信息和表达感情。而参与者之间的社会地位和关系不同,交流的态度、目的以及方式不同,都直接影响到句型和语气。

3.语式对译文的制约,寻求话语方式中语篇意义的对等语式是指语言交际的形式。语式主要区分为书面语与自然口语。应该说,书面语与自然口语之间是有很大区别的,属于正式书面语的原文不可译为口语,反之亦然。

### 三、商务英语语篇的语域特征分析

商务合同英语翻译正是在探寻两种语言在同一商务语篇在同一语境中功能上的对等,因此,汉译文必须反映商务合同英语原文的语域特征,使其能恰当地表现原文所赖以产生的情景语境。商务合同英语翻译必须体现商务英语的专业性,理解方式要符合合同惯例,意义和形式要完整无损,表达方式要富有专业生气和特色,文字要有条理并保持前后一致。语场必须清晰、明确;语旨必须恰当、得体;语式必须地道、贴切。为此,必须有理论性的指导原则和科学的方法和技巧。

#### 1.必须寻找语场中概念意义的对等

应精确再现商务专业内容,特别是事实细节,表达要符合商业惯例。选词要不折不扣地反映出英文的语言面貌和内涵。商务合同英语有一整套专业词汇和习语,如最基本的价格术语 FOB/ CIF/ CFR,最基本的险别如 FPA/ WPA/ ALLRISKS 等。进行商务合同翻译必须具备一定的业务知识,熟悉商务合同用语,勤查工具书,做到翻译内容的“信”,尤其要注意专业词汇在不同领域、不同语境中的特定含义,如 bill of lading 海运、提货单,insurance policy 保(险)单,material list 材料清单,cover note 投保通知单,delivery order 提货单,make an firm offer 发实盘,negotiation by draft 汇票交易(谈判),negotiation of draft 汇票议付,principal 货主,retirement 赎单 collect on delivery 交货收款,collect on document 跟单托收。翻译中要选用商务合同专业术语,不得盲目搭配或随意创造,而应该根据专业理论、业务知识和英语语言知识,译出其特定内容,消除含混和曲解。

#### 2.必须寻找语旨中人际意义的对等

应贴切、生动、原汁原味地再现原文的语气(tone)和情态的语域特征,真实复现言语行为中的感情色彩和交际功能。商务合同英语虽有呈平易化发展的趋势,但总体上较正式拘谨;情态虽有变化,但表述一般较婉转,翻译时要掌握分寸,特别要注意其中的情态(modality),力求再现原文的语气和风格。

#### 3.必须寻找语式中语篇意义的对等

应巧妙地再现原文的总体的语篇和文体风格,通过得体的遣词造句、相仿的口吻语调,复现原文的总体风貌,做到主题传达简明、严谨、准确、清楚、全面;行文程式地道、贴切、统一、和谐,符合商业文牍的模式。对商务英语翻译而言,更要遵循 Correctness (正确)等 7C 原则,准确把握语篇,尽量使译文精确、简练、全面,体现其开门见山、层次分明、语言简洁的语篇特色。就商务合同英语翻译而言,除以上要求外,尚需表现其严谨性、规范性、合法性,避免结构松散、条文粗糙、表述含混等弊端。综上所述,商务合同英语语篇翻译意义对等的转换必须在英汉两种语言在语篇层面上的对比分析的基础上进行,除援用传统的翻译理论和技巧来翻译句子、词汇外,更重要的是在语域理论的指导下,对语篇的三种语言情境和意义进行分析,使整个语篇语义连贯,符合语篇本身的论题结构和逻辑结构,做到概念意义、人际意义和语篇意义的对等,努力使译文与原文在同一商务语境中发挥相同的功能。

参考文献:

[1]陈晓勇. 语域理论与商务英语篇章翻译[J]. 湖南商学院学报, 2001 (3).

[2]Halliday, M. A. K. Halliday: System and Function in Language[M]. G. R.Kress(ed.) London: Oxford University Press, 1976.

[3]Halliday, M. A. K. The Linguistic Sciences and Language Teaching [M].London: Longmans, 1964.

[4]郭玉梅. 评述语域理论及翻译中的语域对应[J]. 山西广播电视大学学报,2002 (4).

[5]孙会军, 郑庆珠. 系统功能理论与翻译理论研究[J].外语与外语教学, 2000(10).

51lunwen.org

英语论文网

51lunwen.org