

## 跨文化语用失误在口译中的意义

摘要: 中国加入世贸组织后,我国的对外贸易及对外经济、技术合作日益频繁。作为对外经济交流的重要手段-- 商务谈判,其作用及面临的挑战也就不言而喻了。要想在对外经济合作中成为真正的赢家,除了研究谈判策略等内容之外,尤其要研究口译中存在的问题。口译是一种面对面的跨文化交际活动,了解、避免跨文化语用失误对口译来说有特别重要的意义。

关键词: 商务谈判; 语用失误; 语音; 词汇; 句法

Abstract : Business negotiation faces new challenges after China's entry of WTO , particularly the interpretation of the negotiation across two languages. It is believed that business negotiation between two languages is also a negotiation between two cultures ,therefore , misunderstandings between the cultures will cause difficulties in the understanding of business negotiation. Based on

Thomas' pragmatic failure' theory , this paper analyses the pragmatic failures in the interpretation of business negotiation and points out some cross - cultural effects on the pragmatic failures. It is hoped that this analysis is helpful for avoiding misinterpretations and

promoting a better communication across cultures.

Key words : business negotiation , pragmatic failure , cross - cultural communication

随着经济全球化趋势的演进和中国加入世贸组织后经济领域中所发生的一系列变革,中国的工商企业、新闻出版、科教卫生等领域与世界发达国家的交往日益频繁,这意味着市场对驾驭两种语言起桥梁作用的口译员的需求数量将越来越大。

口译是通过口头表达,将信息由一种语言形式转换成另一种语言形式的语言交际行为,是人类在跨文化、跨民族的交往活动中所依赖的一种基本交际方式。口译工作极具挑战性。同笔译相比,口译的突出特点是一种即席性较强的语言符号转码活动。在进行口译时,译员没有反复推敲的时间,更没有时间去查阅词典或工具书。有时,译员可根据现场等情况预测到口译的相关内容,但却无法预测具体细节,尤其在商务谈判口译时,不可预测性则更为突出。这就要求口译员在商务谈判中,不仅要有扎实的语言功底、一流的双语表达能力和娴熟的翻译技巧,而且要有跨文化意识,通晓翻译的基本规律和技巧。目前,跨文化交际已成为全球化时代的一个突出特征。学者 L. S.Harms 认为,世界范围内的人类交际经历了五个阶段,第五个阶段为跨文化交际,我们现在正处于第五个阶段。所以,在源语与目的语的交替翻译中语言尤其要规范、得体,在翻译中要遵循人际规范、社会规约,不违背目的语特有的文化价值观,尤其要避免跨文化语用失误。

## 1 商务谈判口译与语用失误

商务谈判口译是口译中颇具代表性的呈双向式交流的语言交际行为。译出语和译入语交替成为来源语和目标语,译员在译码与编码时必须熟练、敏捷地转换语言符号。口译的语言特点是双语转换快、短句较多、句式由间接引语逐渐向直接引语过渡。译员如何在谈判中做到译得准、快、稳,如何在谈判桌上避免语用失误,从而圆满地完成口译任务,是每个口译员最关心的问题。因为,一旦口译员错误地理解话语、翻译得不到位或表达方式不妥而产生语用失误的话,其后果不堪设想。当然,造成谈判失败的原因有

多种。在此,笔者旨在从语音层面、词汇层面和句法层面剖析商务谈判中口译语用失误问题。所谓语用失误,是指说话人在言语交际中使用了符号关系正确的句子,但说话不合时宜,或者说话方式不妥、表达不合习惯等。具体来说,说话人不自觉地违反了人际规范、社会规约,或者不合时间、空间,不看对象,不顾交际双方的身份、地位、场合等,违背目的语特有的文化价值观,交际行为中断或失败,使语言交际遇到障碍,导致交际不能取得预期效果或达到完满的交际效果[1]。语言学家 Thomas 把语用失误分为语言语用失误和社交语用失误[2]。“语言语用失误指对语言语境把握不当导致的语用失误”[3],“社交语用失误指交际中因不了解或忽视谈话双方的社会、文化背景差异而出现的语言表达失误”[4]。本文主要侧重于语言语用失误的分析。

## 2 在商务谈判中口译语用失误的表现形式

(1) 语音层面的语用失误 以往,语用失误常常出现在非语音领域里。但就商务谈判口译而言,在语音层面产生的语用失误为数并不少。在谈判桌上,口译员经常会遇到一些同化、连续、略读、弱读、失去爆破等变音现象,有时还伴有不规范的语法。另外,一些虚词、介词、连词、冠词等轻读词常一带而过,难以捕捉,为口译工作带来了一定的难度。笔者于 1992 年 11 月在中国某公司与美国 AES 输电公司关于融资电厂的谈判中任口译员。在座的中方谈判代表都是些资深的高级工程师,有一定的英语基础,外方主谈是一位美籍阿拉伯人。在谈到是否由外方派专家监督中方的项目工程时,外方主谈说 “We wanna send some experts to your bower (power) blant (plant)” (括号内表示变音),还没等我翻译过来,中方谈判代表均心领神会,摇头表示不同意。中方表示:“中方的项目工程已在后期扫尾阶段,工程质量没有问题。”外方主谈先是无可奈何地耸耸肩,随后声色严肃地说 “I don’ d (t) know whad (t) are you dalking (talking) about (about), we wanna send any berson (person) in your bower blant”。当时现场的气氛一下子凝重起来。中方认为,外方根本没有诚意跟中方合作,关于该条款的谈判只好暂时告一段落。在用餐时,外方主谈在谈到不喜欢吃的东西时说 “I wanna have id (t) because (because) my heavy stomachache”,我恍然大悟:“Wanna” 等同 “won’ t”。由于我的失误,差一点把谈判引入歧途。这次的教训是深刻的。

在谈判中,笔者只留意到了美式发音与英式发音特点的区别,如美式非正式口语 want to 读成 wanna 等,同时也留意了美籍阿拉伯人的发音特点,例如把 p 发成 b,把 t 发成 d 及把 r 发成颤音 r,却未曾注意到不同背景的个体发音竟有如此大的“错位”。值得注意的是,在口译时,对所译内容进行预测是必要的,是理解听力的重要一环,但对它运用不当会影响口译内容。预测的内容同时会波及到语音,先入为主有时会影响到对话的理解。在语用失误研究中,对因发音错误造成的语用失误探索得较少,这主要是由于语音语料库的建设跟不上语言发展的步伐。语言学家赵元任在 60 年代就指出,在实际的语言研究中,存在着语体的差异。在口语中,语音变化多端,这是困扰语言处理的一大难题。随着应用技术和相关理论的发展需求,自然口语的研究变得越来越重要了。在口语中,由于发音的问题而导致的语用失误的例子不少,例如,某些母语为非英语的人士在饭店里误把 menu 读成 manure、在酒店里误把 keys 读成 kiss,造成的影响极坏。母语为非英语的人士认为这是口误,但有些英语为本族语的人却不这么认为。他们认为是故意的或不怀好意的。Thomas 曾说过,在语言交际中,说话人没能根据标准的语法编码模式去遣词造句,他顶多被认为是“说得不好”,但若没有按照语用原则来处理话语,他就会被认为“表现不好”,是“不真诚的、存心欺骗的或居心不良的人”,很可能导致跨文化交际失败[5]。所以在口译中探讨由于语音导致语用失误的问题尤为重要,应给予高度重视。总之,口译员要想译得流畅、准确,非得攻克语音关(听说关)不可。Peter Roach 在《English Phonetics and Phonology: A Practical Course》中谈到,传统上对语音变异即不同口音的研究,仅

限于地理位置不同所产生的不同口音,称为方言学。最近社会语言学的研究考虑到变异的其他来源,如年龄、性别、社会阶级、教育背景、个性等,所以口译员在平时训练听力时,要有意识地选择一些背景、发音各不相同的带子。每次会谈结束后,如有现场录音,会后一定要反复听。如没有,就通过谈判记录回顾谈判中在语音方面出现的问题,并加以总结,再找一些难度相当的听力资料进行训练。再者,关于说的训练同时也要跟上,美音与英音要选择其中一种,不可两者混杂在一起使用,否则会给人一种不伦不类的感觉。用录音的方式自测口语不失为一种有效的办法。

## (2)词汇层面的语用失误

在跨文化交际中最容易出现语用失误的地方恰恰是口译员认为最不可能出现问题的环节。为了避免这种情况的发生,应该注意三方面问题。第一,望文生义。在一次技术贸易谈判中,外方主谈坚持进行第二次试验。他对负责该实验的中方工程师说“I can't bear to part with anything”。在场的译员随口译成“我不能容忍一知半解”(正确的翻译:我不能容忍放弃)。结果,中方工程师不肯参加第二次试验,理由是外方技术人员说他“一知半解”,而外方技术人员却蒙在鼓里,直问为什么。事实上,在正式会谈中,“一言既出,驷马难追”。译员如果曲解原意或词不达意,极易产生语用失误。语用失误一旦产生,极难消除。会后的解释,非但得不到谅解,反而会越弄越糟。

第二,概念模糊。在商务谈判时,口译员尤其要注意对模糊句的处理,对译出语和译入语要有清晰、明确的概念,不可含糊不清,否则在签订的合同中会出现麻烦。例如:中方说“如原材料价格为每吨600法郎,我们就购买150吨”。译员译为“if the price of raw material is 600 francs per ton, we will order 150 ton”。正确的翻译为“if the price of raw material is 600 Swiss Franc per (metric) ton, we will order 150 metric ton”。译文有两点是模糊的,首先“吨”作为重量单位,在美制中,1长吨=1.016公吨、1短吨=0.9072公吨;在英制中,1长吨=2240英磅。在公制重量单位中,1公吨=1000公斤。经过现场核对,译文应为metric ton。文中的法郎,译员翻译为franc欠妥,因为franc在英语中并不仅仅表示“法国法郎”,瑞士、比利时、布隆迪、卢森堡等国的货币都以franc为单位。经核对,瑞士法郎为中方的原意,译为“Swiss Franc”(SF)为正确。

第三,政治经济习俗语的表达。在商务谈判口译中要注意对汉语既定俗成语的翻译,例如:中方说“我们不会给你们打白条子,我们会按时付款的”。译员译为“Weshall not issue blank paper to you, we will pay you on time”。这里的“打白条”是中国人的说法,老百姓深悟其意,而外国人却听不懂。其实,它与英语的通俗说法IOU(I owe you的谐音)的意思极其相近。如译为“we shall not issue IOUs to you”,外方才能知道对方的真实意图。又如:中方说“建立‘一站式’服务中心,为外国投资者提供审批业务‘一条龙’服务”。译员译为“Set up the ‘One - Stop’ Service Center to provide a coordinated process service for foreign investors in obtaining approval”。“一站式”可按字面意思直译,但“一条龙”如译成“one dragon”则会令外方不知所云,另外“龙”在西方表示邪恶的东西,在中国则表示“吉祥”,如不了解这一情况极易产生误解。

## (3)句法层面的语用失误

句法层面的语用失误往往是因为口译员不懂得英语的表达方式、套用母语的表达结构、滥用完整句、忽视完整句在特定场合下可能带来的特殊含义、混淆同义结构的不同使用场合而造成的。例如:外方说

“Could you tell us your terms of delivery”。译员译为“你们能告诉我们交货方式吗”。中方说“我们可以告诉你们交货方式”。译员译为“we could tell you our terms of delivery(译员缓慢而清晰地)”。

外方说“we don't think we could reach agreement(非常严肃)”。通过这段对话,我们看到外方发火的原因是口译员用完整句一五一十地回答了外方的提问。这种完整句在特定场合下往往表示不耐烦、不愿意、很讨厌问话人的意思。这位译员并没有料到她缓慢而清晰的发音竟会导致外方的“误解”。因此,译员在商务谈判桌上一定要留意个别完整句在不同场合的特定含义,尽量避免语用失误的产生。

### 3. 语用失误的原因

总结在商务谈判中的口译语用失误,我们不难发现,造成这些失误的原因是多方面的。首先在语音层面,口译员在听力方面的训练不足,听的内容不够“杂”、不够“泛”,所以在商务谈判中,因听力障碍而无法顺利沟通,语用失误的产生也就在所难免。其次,在商务谈判中,口译员应避免望文生义、误将汉英词汇一一对等、对所译内容概念模糊、误将汉语使用习惯带入相应的跨文化交际情景等问题的产生,在大脑中译出语及译入语要有明确的概念,对中西方文化差异要清楚、敏感,在外事活动中要随时留意某些完整句在某些场合的特定含义。再者,商务谈判是一种思维要求较高的活动,是对谈判人员知识、智慧、勇气、耐力等的测验,是谈判人员间才能的较量,所以口译员要加强学习,学习语用学、谈判心理学、美学、跨文化交际学等课程,从总体上把握谈判的节奏与速度,出色地完成口译任务。就语言的本质而言,我们使用语言的过程就是选择语言的过程。选择是以高度灵活的语用原则和语用策略为基础的。我们之所以能进行选择,是因为语言具有变通性,这也是交际中会产生语用失误的根本原因。

### 参考文献

[1] [4] 何自然. 语用学与英语学习[M]. 上海:上海外语教育出版社, 1997. 205 - 206, 207.

[2] [5] Thomas J. Cross - Cultural Pragmatic Failure [J]. Applied Linguistics, 1983, (4).

[3] 张巨文. 语用失误与外语教学[J]. 郑州大学学报, 2000, (7).

51lunwen.org