

随着全球经济一体化的日益加深、中国国际地位的提高和整体实力的加强,我国在国际舞台上所扮演的角色也日益重大和多元化,从而使我国贸易公司与国外公司的交往大大增加。在经济交往和国际商务洽谈中,翻译起到了交流中介和桥梁的作用。然而,国际商务洽谈因其专业性、跨文化性、多层次性的要求而不同于日常的笔/口译,交流层次的高档次也要求更大程度的精确性、得体性和灵活性。

本来,翻译人员经过专门培训,可以胜任多种性质和场合的意义传达。但不得不承认,这种翻译是动态的、多层次、多方面的。动态性—既有日程安排的既定内容,也有洽谈者的临时发挥,同时翻译的整个过程的完整性推动着洽谈双方按照流程步步展开,走向终点。多层次性—既牵涉表层的浅显表达,也包含其深层的推理、分析、隐含意义等。多方面性—日常的寒暄、传统与文化、专业性探讨、习语的运用等等。商务翻译的诸般特点要求其应有一个基本原则:抓大放小,即把握整体性内容和大方面,灵活处理过渡性词句和小方面。

1. 基本原则:抓大放小。洽谈一般大都可以分为几个阶段—客套和接触性阶段、实质性内容和尾声。在客套和接触性阶段,不同的文化圈表达问候和寒暄的原则相同,都表达良好的祝愿和善意的问候,内容和方式有时却大相径庭—或问旅途劳累、愉快,或问本国感受、印象,翻译需要注意的是文化背景不同的人表达思想感情方式的差异并用适当的方式传达过去,而不是照搬源语的表达方式。否则会闹出笑话,此前“你夫人真漂亮”—“哪里哪里?”“Where? Where?”式的翻译应该令我们引以为戒。所以说,翻译时应注意需要传递话语的整体意思,注意事务进展的阶段特点进行传译,而不是从表层到表层,字面对应,否则难以完成传情达意的任务。实质性阶段是需要十分注意的主体性内容,涉及行话、术语、习惯表达法等语言和技术性内容,译者对此应精心准备,做到熟悉本领域的内容,掌握行话、术语等的表达,不赘。但在洽谈过程中,有时洽谈者口若悬河、长篇大论,为了对话语要点无一遗漏的传递过去,需要对其话语要点做好记录,大小要点分层次排列,弄清其中的逻辑关系,以便在翻译时做到清晰、条理。在洽谈进行过程中,译者应思路清晰,对于洽谈的进程敏感,注意节奏、语气等与洽谈内容相吻合。待洽谈接近尾声时,这时洽谈已进入倦怠期,一切似乎水到渠成,容易造成麻痹思想,译者应注意洽谈者的措辞与口气,尽量避免口误、口吃、选词不准等失误。具体技巧分述如下。

2. 数字的翻译。商务翻译一个基本要求就是对于数字翻译的准确性,数量、报价、日期、金额等内容在商务活动中至关重要,数字的差错会导致交易结果天壤之别,应特别注意。但是,因数字比较简单、容易,译者往往不甚在意,而将主要精力集中在洽谈人员的用词、术语和表达方法上,而导致容易翻译的数字出现差错,并影响到最终交易结果。因此,在翻译过程中,应提高对数字的敏感性,做好记录,将数字准确无误地传达过去。

3. 习语隐含的文化性。商务翻译有时遇到如何传译源语中饱含文化内容的习语、俗语、俚语和习惯性表达等问题。其选择有二:直译利于保留原文的意象,较为传神,而不利于译语的理解;意译便于理解,但可能要丧失意象或原文中所拥有的神韵,失掉语言的部分力量。尤其是在声落意定的翻译现场,容不得你费时权衡,译者只有根据当时的形势判断采用何种译法。在“经济、清晰”的基础上,应使译文贴切、自然地融会到上下文语境中,尽量多地传达习语本身的含义,做到翻译的“信、达、雅”。然则,当内容和意象难以兼顾的时候,就应考虑翻译所要服从的目的,只要能够做到符合“经济、清晰”的原则,把主要和核心意思传递过去就算是成功,难以苛求。另一方面,一名优秀的译员应时刻注意提高自己的艺术修养,精雕细琢、精益求精,精研翻译原理,历练翻译实务,钻研富含汉英语言文化内涵的成语、典故等内容的翻译,以便达到最佳传译效果。

4. 文体问题。商务翻译所涉范围广泛,除了洽谈、函电、报告之外,还有诸如游览、交游等交际活动,其场合、气氛、语境等的不同对翻译有相应要求,翻译时应注意其文体特点。文体是任何从事文字工作的人应当重视的问题,语境、人员、交际目的等都影响到文体及其运用,而运动得当也可使语言增色。

5. 应避免传译误区。在国际商务翻译中有一个认识误区,即力求准确和精确。的确,翻译应准确而恰当地传递原文/语,注意翻译信息量,尽量避免差额翻译和过额翻译。但商务翻译是为商务活动服务的,它有外部的制约因素和制约环境,服务于商务活动这个大的范畴,而且翻译的时限性极强,要求彼既声落、翻译声起,没有多少思考时间。此情形要求商务翻译原则服从于经济性和清晰性的原则,避免在细节上纠缠不清。

## 6. 结束语

翻译是商务活动中极为重要的一个环节，中国企业走向国际舞台离不开翻译。具体翻译工作是由译员承担的，商务翻译有其规律：抓大放小，在实务中应注意数字的翻译、习语的文化性以及文体的运用，并避免传译的误区。总之，商务翻译应服从于经济性和清晰性的商界原则。

(作者单位：东营职业学院)

### 相关链接

基于KBP模型的员工知识能力指标体系构建  
会计价值链与企业价值链的关系分析  
国际商务英汉翻译技巧  
用平衡计分卡建构企业竞争力  
业绩评价新工具：平衡记分卡  
大学生就业成本的微观经济分析  
知识员工价值观对心理契约特征的影响  
模糊综合评价法在企业竞争力分析中的应用  
基于知识管理循环体系的企业知识管理绩效评估方法研究

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：(010) 65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心