

# 商务口译的语境语用等效研究

于文华

(上海建桥学院外语系, 上海, 201319)

**摘要:** 探讨商务口译的语境语用等效问题。根据关联理论, 通过笔者两年来的商务口译实践和实例, 从语境假设的角度分析商务口译, 透视如何达到语言的语用等效。旨在提高商务口译质量, 准确传文达意, 对于翻译和教学有一定的指导作用。

**关键词:** 商务口译; 关联理论; 语境; 转换; 语用等效

**中图分类号:** H059

商务口译是国际商务活动的一个重要组成部分, 是一种复杂的动态交际行为。两种语言之间的商务口译活动不可避免的要涉及语境, 语言的使用过程中会因语境的变化产生不同的含义, 商务口译的在场语境有别于笔译的不在场语境, 同时语境对人的表征能力很有影响, 它是人能够接触整个世界知识的基块。口译译员在理解和生成语篇时, 正是在各种语境资源的基础上逐渐构成自己的心理表征。对商务语境的观察理解、认知、假设、选择和阐释的程度决定商务口译的语用等效程度。随着中国加入世界贸易组织, 商务活动日益频繁, 翻译理论的发展, 使我们对商务口译的实践有了更深刻的认识。然而, 由于口译自身的灵活多变, 语境的特殊性, 时间要求上的即时性瞬时性, 在翻译理论界并未得到重视。对于口译的研究常局限在具体口译活动的评述或者某种翻译现象在口译中的处理方法等论题上。因此, 为避免语用失误, 为商务活动提供高质量翻译, 深入研究和拓展商务口译语用等效方面的最新标准和成果是十分有必要的。

## 一、商务口译中语境的本质和作用

语境一直是语用学研究的核心内容, 也是心理学、民俗学等众多领域共同关心的话题。语境这一概念最早由英国人类学家 B.Malinowski 在 1923 年提出来的。韩礼德在 1978 年提出语境资源可以划分为语场、语旨和语式三要素。语境不但包括言语事件的物理环境, 还包括了参加者的心理状态, 如说话人的交际意图、听者的期望和话语空间的知识以及他们之间的社会关系和感情。根据 Sperber 和 Wilson 的关联理论, 商务口译译者理解话语的过程中, 面临三个主要的问题: 说话者想要表达什么; 说话者想要暗示什么; 说话者对于已经表达和暗示的论点想要表示什么样的态度。很明显, 语境或者背景假设对于回答以上问题起至关重要的作用。传统意义上, 语境可以分为语言语境和社交语境。语言语境指的是交际过程中某一话语结构表达某种特定意义时所依赖的各种表现为言辞的上下文, 它既包括书面语中的上下文, 也包括口语中的前言后语; 社交语境指的是交流过程中某一话语结构表达某种特定意义时所依赖的各种主客观因素, 包括话语发生的整个环境、交际者的身份地位、交际目的方式内容所涉及的对象以及各种与话语结构同时出现的非语言符号(如姿势、手势)等。近年来, 随着国内对语言学的研究不断深入和发展, 非语言性语境的范围也拓宽了。诸如种族歧视、性歧视、年龄歧视、民俗交融、网络犯罪等社会现象被纳入其中。在关联理论中, 除了可以包含上述讨论的“语言语境”和“社交语境”, 还包含一组可以用来解释讲话人意图的语境假设(an appropriate set of contextual assumptions), 涉及交际双方的各种假设、信念、期待、记忆、心理情况等。Sperber 和

Wilson 认为“语境假设是一系列结构性的概念”，而依附于概念位置的是三类记忆储存信息：逻辑信息类、百科信息类、词汇信息类。在讲话者明示----推理输入（交际意图、语境假设、语境选择）----推理解译（寻找选择最佳关联性）----输出（最佳关联语境和信息）----受话者的口译过程中，译者居于中心地位，要在与讲话人和目的与听众的互动中寻求最佳的信息交际，需要根据讲话者的意图根据自己的已知信息和推理与认知环境相结合，进行语境假设，向听众提供关联性最大的语境和信息。译者的最佳语境假设和选择能力尤为重要。换言之，商务口译是特定商务语境的转换。例如，用关联理论的语境假设来分析这段讲话，

The number of H1N1 flu cases in Australia has doubled in the past day to 59. The federal government has warned that the H1N1 influenza A virus is spreading fast. Health experts say its rapid transmission coincides with the southern hemisphere's traditional winter flu season. The H1N1 flu has been confirmed in most Australian states and territories. The epicenter of the outbreak is in Victoria, where a group of children are among those being treated. (voa news, 28/5/2009)

在澳大利亚，H1N1 流感病例在过去的一天里新增一倍至 59 人。联邦政府警告 H1N1 流感病毒的传播迅速。健康专家说它快速传播同时发生于南半球历年的冬季流感高发季节。在澳大利亚的多数州和领土都有确认 H1N1 流感病例。发病中心是维多利亚，很多患病孩子正在那里接受治疗。

当译者听到“H1N1 flu cases in Australia...doubled...59”，可语境假设为 H1N1 流感病例在澳大利亚的蔓延情况，在话语的不断延续中，发现对话语意义的推测也不断推进。再听到“...spreading fast”，可得知上一句的假设和预测为真，并推理出传播的速度很快，新的一句又成为下一句的新的语境假设，并且对新的预测活动提供帮助。

“...coincides ...winter flu season”，发现上句的速度和这句的发病季节没有联系，再听到“...confirmed...states and territories”，是在澳大利亚确认病例所在地区的语境描述，听完这句，可以发现，刚刚听到的上述三句是产生了微妙的语境联系，利用自己的认知能力，可得到这是关于疾病的新闻报道的必要要素，疾病的传播情况、发病主要时间、发病地点。这时候可以对后面将听到的内容做出语境假设和预测，猪流感病毒在澳大利亚的首站、人群和原因，再听到“The epicenter ...outbreak...Victoria, ...children... treated”，推理出，爆发源头在维多利亚，孩子在治疗中。到此，可以大胆地进行语境假设，预测后面讲话者的主体部分会重点分析发病原因，在澳大利亚传播的原因、政府对策等等。因此，通过对语境假设的推理和预测，能够了解到讲话者的交际意图，让听众付出很小的心理认知努力就能理解这句话的深层含义，使译者在很短时间内有效完成了意义的传递。从关联理论看来，通过语境假设和推理口译译员完成了讲话者所要传达的流感病毒传播情况概述的交际意图，给目的语听众转换并再现了原语的语境。

从以上讨论，可见，在商务口译过程中，商务语境既是已知的、静态的，又是不断扩大的、动态的；商务语境因素不但包含商务语言语境和商务情景语境，还囊括了语用预设。能否把特定的商务语境进行最佳转换是口译译员能否准确传达交际意图的关键。

## 二、寻求商务口译最佳关联语境等效

尤金·奈达 1986 年，提出了“功能对等”这一概念。翻译研究出现了语境研究与翻译研究结合的现象，在特定语境下，尤其是文化语境背景下，研究翻译，“等效理论”又得

到了发展,本质上,如何实现语用对等。奈达在2001年出版的《语言与文化》中强调,所谓“对等”分为“最高层次对等”(maximal equivalence)和“最低层次对等”(minimal equivalence)。最高层次的对等是指译文达到高度的对等,使目的语的听众在理解和欣赏译文时所作出的反应和原文的听众对原文的理解和欣赏作出的反应基本一致。但是在商务口译过程中达到目的语与源语在意义、内容、形式、风格等达到完全等效也是两难之事。于是,口译研究进入了心理科学的领域。从语用推理和认知语用学角度来解释语境的学者更注重语境的动态性,关联理论把口译看做是一个涉及大脑机制的推理过程。Sperber和Wilson认为“语境是一种心理建构体”。语言的交际是一个明示-推理过程,而非传统交际理论的编码-解码过程。明示-推理交际具有相容性和同一目的性。在口译过程中,源语讲话者要明示,译者需根据讲话者的明示推理,目的语受话人再根据译者的明示再推理,这一过程中译者从讲话者的交际行为中找到最佳关联,之后将这一关联性传递给目的语受话人。而话语的关联性体现在人们通过非论证性推理(non-demonstrative inference)和互明(mutual manifestness)过程为获取语境效果所付出的人心理努力上,二者成反比关系,即话语交际中人们付出认知心理努力越多,话语的关联性越弱;付出的认知心理努力越少,则话语的关联性越强。“成功的交际活动取决于对恰当的语境假设的选择”(Blackmore,1992)。口译的过程就是寻找最佳关联的过程。为了达到最佳关联语境语用等效,可以采用,用Daniel Gile的话来说,即语言系预测和非语言系预测。

#### 1. 商务口译的语言语境语用等效

语言语境语用等效主要涉及译者对所使用的双语或者多语的把握,与语言内部系统有关,即微观语境作用的结果,但语言外知识也不应该被绝对排斥在外。这是因为(1)在任何一种已知的语言系统里,词的前后排列非随机的,而是有着高度的概率分布(Daniel, 1995: 176)。也就是,词汇的排列是有规律可循。(2)语言的内部系统存在大量的冗余现象,上下文的关键词足以表达尚未结束部分的意义。(3)在特定语境里,被唤起的或者被激活的认知知识含有尚未结束的句子意思。(4)语言表达有前置主题语境,讲话者的语篇结构会有主题针对性和提示性。所以,在特定商务语境中,译员能够在语段的某个词还未出现或者某语言形式完整表达完毕之前便能预测并准确口译出该词的含义或者该语言形式要传达的信息。笔者在2008年在某公司供职期间,经常与德国美国供应商和客户进行电话谈判会议。以下是由于德国机械供应商机械手的工作情况低于预期,想要德方再次派专家维修,德方回答道:

If we manage this time schedule we have tested both molds only once in our machine, but still had no chance to optimize anything, especially on the automation side. This could mean, that we deliver a cell, that is not tested fully and it might be necessary to send a German specialist to China to solve "normal problems" which always may occur with such complex projects. This is the reason why D Company insisted to have complete trials with moulds ready for serial production. If D Company will have to send a specialist from Germany to China, the additional cost are not covered with the total contract value. Additional cost we will charge seperately to T Company.

如果我们能够做到上面的时间进度,我们在我们的机器上只能一次性试两个模具,但是仍然没有机会来对任何东西进行优化,特别是自动化方面。这可能意味着,我们交付的这个单元没有得到充分地测试。也可能有必要派遣一个德国的专家到中国解决“常见问题”---总是发生在这种复杂的工程中。这也是D公司坚持在批量生产前完成所有模具测试的原因。如果D公司不得不派专家从德国到中国的话,额外的费用不包含在合同费用中。对于额外

费用我们会向 T 公司单独收取。

以下关键词足以激活译员的语言语境预设以及找到最佳语境关联的能力，准确传词达意：“If …… manage ……schedule …… tested both molds …… once …… , but ……no chance …… optimize …… , …… automation …… a cell, …… tested fully and …… necessary …… German specialist to China to solve "normal problems" …… always …… occur …… complex projects. …… reason why D Company …… complete trials ……for serial production. If D Company …… a specialist from Germany …… , the additional cost …… not covered …… . …… we will charge seperately …… ”首先本段的词汇和语法结构完全按照英文规律，再次加上笔者对于其他省略部分的语境预设，如 *with the total contract value*，最后笔者对于自己所处的行业背景的准确认知，所以语段中的很多词汇都“成为超前部分”（塞莱斯科维奇 1992: 273），用很少的努力就能够实现语境语用等效。

## 2. 商务口译的非语言语境语用等效

话语的口译强烈依赖语境，因此话语的相似也是依赖语境的，即在某一语境内相似的话语在其他语境未必相似，因此要获得语用等效，译者必须对听话人的认知能力和可用的其他非语言语境资源作出正确的假设。Gutt (1991) 指出，最佳关联性是译者达到的目标。根据商务语境和意义的互变关系，译者要努力在说话人所提供的信息和自己的认知环境之间寻找关联信息，进行推理判断，或者语境语用等效，达到交际成功的目的。例如，笔者在 2008 年在某公司供职期间，参与西班牙一家公司合作意向 (*Intent for JV*) 的商务谈判，西班牙的代表提出：

In the third week of each month there are a enlarged meeting between the “group” and the Management ant Technical Supervisors.

Each Party will nominate a commercial representative to define quotation method and calculation process; Establish the price of Parties resources use for the JV; Define the procedure of to get prices for materials, components, tools; Define the procedure of to define where and how to produce.

在此后的每月第三周，将会有集团和管理层以及技术专家的扩大会议：双方指定一名商务代表来确定报价方法和计算过程，建立合资公司的双方资源使用的价格，确定得到材料、成分、模具的价格的过程，确定什么地方和怎样生产的过程

发生在商务口译交际过程中的预测是语言和非语言语境知识综合作用的结果。本次商务谈判围绕两家公司的合作意向展开，可以预测到以下内容：（1）合资公司的名称、注册地、注入资本的股份比例及利益划分；（2）合资公司的未来主要经营业务和领域；（3）两家公司具体的权利和义务的划分；（4）如何管理；（5）分歧的解决方法等，通过非语言语境预测，“为可能达到的交际目的和可能出现的交际结果提供信息”（何兆熊、蒋艳梅，1997）。而上面这个段落主要以严密精准的语言在商谈公司管理的一个方面，在语境预测之中，在口译过程中也要以精密的语言传达信息。

## 结语

关联理论从本质上阐释了口译动态的明示—推理过程。语境假设或者预测是商务口译非常重要的内容和技巧之一。译员要把动态语境假设和分析运用到这一实践性非常强的双语交际活动中既要具备良好的语言语境知识和非语言语境知识，又要具备话语推理能力。在忠诚

于讲话者的交际意图的前提下, 参与到原语讲话者和目的语受众的语境假设互动中, 有效地实现口译的语用等效。本文关于语境在商务口译中进行假设达到语用等效的探讨, 期望能对商务口译和口译实践和教学起到一定的指导作用, 促进口译教学对相关知识和技巧的重视。

### 参考文献

1. Boxer, D. *Discourse issues in Cross-cultural Pragmatics* [J]. *Annual Review of Applied Linguistics*, 2002(22): 150-167.
2. Brown, Gillian & George Yule. *Discourse Analysis* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
3. Brown, P. & S. Levison. *Politeness: Some Universals in Language Usage* [M] Cambridge: Cambridge University Press. 1987.
4. Gile, Danile. *Basic Concepts and Models for Interpreter and Translator Training* [M]. Amsterdam: John Benjamins, 1996.
5. Nida, Eugene A. *Language and Culture: Context in Translating* [M]. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education Press, 2001.
6. Sperber, D & Wilson. *Relevance: Communication and Cognition* [M]. Oxford: Basil Blackwell Ltd. , 1986.
7. Wilson, Deirdre. *Relevance and understanding* [A]. In G. Brown et al. (eds.). *Language and understanding* [C]. Oxford; OUP, 1994.
8. Yule, George. *Pragmatics* [M]. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education Press, 2000.
9. (英) 莱文逊. 《语用学与翻译》[M]. 外语教学与研究出版社. 2005.
10. 何自然主编, 谢朝群、陈新仁编著. 《语用三论: 关联论·顺应论·模因论》[M], 上海教育出版社, 2007.
11. 何兆熊. 语用学文献选读 [M]. 上海外语教育出版社, 2003.
12. 莫爱屏. 交传与明示—推理交际—口译的理性思考[J]. 语言与翻译. 2003(2).
13. 姜望棋. 《当代语用学—综括》[M]. 北大出版社. 2002-10-01.
14. 郑凌茜. 关联语境与交替传译的最佳语境选择[J]. 集美大学学报(哲学社会科学版), 2008(3).
15. 仲伟合. 《语用学翻译研究》[M], 武汉大学出版社, 2007.
16. 曾文雄. 语用学对口译的解释力[J]. 宜宾学院学报. 2004(5).

Yu Wenhua  
(Shanghai Gench College, Shanghai, 201319)

**Abstract**

This thesis attempts to analyze the contextual pragmatic equivalence in business interpretation. According to Relevance Theory and the author's own practice and examples in business interpretation, this thesis analyzes Business interpretation from contextual presumption view to have a clairvoyance of how to reach pragmatic equivalence. The thesis aims to be helpful for improving the quality of business interpretation, precisely express intentions, and be instructive in translation and teaching.

Keywords: business interpretation; Relevance Theory; contextual presumption; pragmatic equivalence

**作者简介（可选）**

于文华，女，1981年11月生，籍贯：山东，上海建桥学院外语系助教；硕士，主要从事口译理论和实践、认知语用学研究。

电话：13774227376，居住地：上海，联系地址：上海康桥镇川周公路2928弄27号301，邮编：201319

**注：请按本格式添加页眉（网站**

**logo）**