

Remarks on the Tone Transfer in Business Negotiations

Huizhen Zhao, Xiaodong Wang*

School of Foreign Languages, Central South University, Changsha Hunan
Email: *cstdxy2008@126.com

Received: Aug. 5th, 2020; accepted: Aug. 21st, 2020; published: Aug. 28th, 2020

Abstract

Tone is an essential element in business negotiations yet it is often neglected by interpreters. A successful business negotiation requires appropriate transfer of tones. The identification of tones is the premise of transferring them properly. This article will firstly get down to three types of tones in business negotiations and discuss the proper transfer of tone from the aspects of stylistic awareness, sense propriety, contextual analysis and pragmatic equivalence.

Keywords

Business Negotiation, Tone, Identification, Transfer

商务谈判中的口吻传译

赵会珍, 王晓东*

中南大学外国语学院, 湖南 长沙
Email: *cstdxy2008@126.com

收稿日期: 2020年8月5日; 录用日期: 2020年8月21日; 发布日期: 2020年8月28日

摘要

口吻的准确传译在商务谈判中至关重要, 但却往往容易被译者所忽略, 恰当地传译商务谈判中的口吻能在很大程度上促进谈判各方的友好合作。本文将就商务谈判中的常见的三种口吻类型进行归纳, 并从语体意识、语感分寸、语境分析和语用等效四个方面探讨商务谈判中口吻的再现方式。

*通讯作者。

关键词

商务谈判, 口吻, 识别, 传译

Copyright © 2020 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

谈判是有关方面就共同关心的问题交换意见, 相互协商, 寻求解决的方法和最终达成协议的过程。谈判的目的是实现利益最大化, 谈判过程则展现了谈判各方的态度和立场, 因此在国际商务谈判中, 恰当传译谈判各方的态度有利于提升谈判效率, 促进友好合作。体现谈判态度的语言往往具有丰富的感情色彩和极强的语言表现力, 这就要求译员在翻译过程中不仅需要翻译出说话人的字面意思, 即“言内意义”, 还需要翻译出说话人的“言外之意”, 即“语用意”。正如俗语所云: 听话听音, 听音辨情。这里听的“情”, 就是说话人的音外之情、弦外之音, 即“言外之意”, 换言之, 就是说话人的“口吻”。毛荣贵曾说“翻译最难是口吻”[1]。口吻, 是译者在翻译过程中不可忽视的言外之意[2]。这就要求译者能够准确识别说话人的口吻, 同时将其巧妙地于译文中再现出来。

2. 商务谈判中的口吻及其辨识

每一位谈判人的语言风格不尽相同, 这就需要译者能够准确抓住说话人的真正意图, 比如, 有的人说话直白坦率、甚至唐突; 有的人说话言语犀利、尖酸刻薄; 还有些人说话幽默诙谐。译员翻译时应准确理解说话人的弦外之音, 根据语境恰当传译出说话人的口吻, 翻译出说话人的语气、气势和力量。

商务谈判中的口吻或隐或显, 一方面可以直接从说话人说话时声调的抑扬顿挫、面部表情以及举手投足之间直接体现出来, 另一方面可通过语法、句式、情态词等间接传达出来。笔者在此将着重分析归纳商务谈判中常见的隐性口吻类型:

2.1. 模糊性口吻

在商务谈判过程中, 谈判人的认知与情感有时候并不一定是一致的。这时候使用准确的语言可能不太容易被对方诚心接纳, 甚至出现激烈争论, 各方僵持不下的局面。此时, 为了使谈判获得成功, 缓解紧张气氛, 说话人就会运用一些模糊性口吻, 从而不把话说得太死。译者在处理这类不宜明说、不便直说的情况时, 也需要适当笼统语义、模糊表达, 给谈判双方留下回旋的余地。如:

例 1: Aa a gesture of good will, we can cooperate **when opportunity arises**.

译文: 为表善意, 将来有机会, 我们可以合作。

分析: 上面这句话常出现在谈判双方就货物价格进行争论的时候, 该句运用了“when opportunity arises”(将来有机会)的模糊性口吻, 而非确切的否定, 通过一种有先决条件的许诺, 使整个句子语气变得委婉, 给双方留足了脸面, 有利于增加对方的好感及谈判的信心, 进而使谈判继续进行下去。

例 2: I'm afraid that the price you quoted just now **isn't up too much**.

译文 1: 您刚才的报价, 恐怕令人难以接受。

译文 2: 您刚才的报价, 恐怕需进一步商议。

分析: 该句原文, 谈判人并没有确切展露出自己的态度, 只是运用了“isn't up too much”, 语言表达非常委婉, 译文 1 则将说话人的内心意思直接展现出来, 可能会将谈判推向白热化, 相反, 译文 2 保留了原文的模糊口吻, 使得双方的脸面得以保全, 让谈判能够继续进行下去。

2.2. 暗示性口吻

“暗示”的意思是用含蓄的话或动作使人领会。模糊性口吻强调信息的“回避”, 而暗示性口吻则侧重的是信息的“会意”, 强调“言有尽而意无穷, 余意尽在不言中”[3]。

暗示性口吻可通过情态词、语气词、句式、语法来体现。比如, 汉语中的语气词“吧”、“呢”、“啊”、“呀”、“啦”以及英语中的情态动词、情态附加语 please, perhaps, just, I doubt, I hope, I suppose 都可以在一定程度上传达出说话人的态度; 暗示性口吻还可通过句式来体现, 比如, 陈述句、疑问句、祈使句和感叹句可以分别表达陈述、疑问、祈使和感叹四种语气; 同时, 暗示性口吻还可以通过一些语法手段来体现, 比如用虚拟语气来委婉传达说话人的态度, 再比如英语中的现在进行时并非仅仅具有传达时间的功能, 还别具口吻意味。如:

例 3: Your price makes me feel a little too...you know what I mean.

译文: 我觉得你的报价有点.....你明白我的意思。

分析: 该句用了典型的暗示性口吻, 没有直接表明“报价高”, 而是通过“you know what I mean”来暗示对方做出让步, 译文也保留了原文的暗示性口吻。

例 4: If you can reduce the price, we might place a larger order.

译文: 如果你能降点价, 我们或许可以加大订单。

分析: 该句使用了“If 条件句”表明说话人的让步, 使用情态动词“might”抛出谈话人的橄榄枝, 委婉建议对方降价, 同时暗示对方会加大订单进而对方可以获得更大利润。

例 5: As you know India is still a developing country and its principal demand is for articles in the medium price range.

译文: 你也知道, 印度是个发展中国家, 其主要需求在中档次价位的产品。

分析: 以上这句话摘取自一封国际贸易中的还盘信。信中运用了很多暗示性口吻, 比如“appear to be on the high side”, “leave us little or no margin of profit on our sales”, “principal demand is in the medium price range”, 分别与其他厂家对比, 自身盈利情况以及印度的需求情况, 暗示厂家给予降价, 译文也保留了原文的暗示口吻, 同时语言表达委婉有礼, 有助于促成谈判双方的合作。

2.3. 幽默性口吻

“幽默是最高级的智慧”, 幽默诙谐的语言能给人带来轻松愉悦的感受, 给人留下亲切友善的印象。在商务谈判中, 恰当地使用幽默口吻可以有效缓和谈判过程中紧张激烈的气氛, 增加对方的好感和谈判的信心, 促进谈判继续进行。相比于激烈的唇枪舌剑和据理力争, 有时候幽默诙谐的言语更能有效地说服对方[3]。高尔基说过: “愉快能让人出高价”; 中国也有古语云: “善为笑言, 然合乎大道”。因此, 幽默的语言对于谈判双方尽快达成共识, 促成合作有着重要推动作用, 译者在翻译时应尽量避免这种幽默口吻的流失, 尽可能还原说话人的幽默, 实现说话人的意图。如:

例 6:

买方 A: 贵公司的产品很优质。只不过这个价格, 让我有点儿疑虑。[4]

译文: Your products are very good. But I'm a little worried about the price you are asking.

卖方 B: You think we should be asking for more? (laughs)

译文: 你觉得我们卖得太便宜了吗? (笑)

买方 A: (笑)我可没这么说哦。

译文: (chuckles) That's not exactly what I had in mind.

分析: 这个例子是典型的商务谈判对话, 在面对买方 A 所暗示的降价要求时, 卖方 B 巧妙地通过幽默的口吻加以回应, 同时侧面暗示了降价的困难, 但这个 A 的幽默有效地缓和了气氛, 让双方的谈判进一步进行。译者在处理卖方 B 的幽默言语中, 也巧妙地还原了说话人的幽默, 同时还还原了说话人的语气, 译为“你觉得我们卖得太便宜了吗?”而不是直接按照原文翻译为“我们是不是应该再要高一些?”如果直接按照后者这种字面直译, 则会产生一种威胁的感觉, 使原说话人的情感意图适得其反, 最终导致谈判失败, 双方不欢而散。

3. 商务谈判翻译中口吻的再现

在准确识别商务谈判中谈判人员口吻的基础上, 译者在商务谈判的口吻传译过程中还需考虑到商务英语的语体色彩、恰当把握语感分寸、正确进行语境分析、努力实现语用等效。

3.1. 注重语体色彩

“语贵适境, 文贵适体” [5]。不同文体中的语言表达方式存在着很大的差异。译者在翻译中, 应该充分考虑到文体的差异, 根据不同文体的语言特点和表现形式进行传译。一般认为, 商务谈判语言具有正式、严谨、灵活、简洁的特点。如:

例 7: 我们的报价是以合理利润为依据的, 不是漫天要价 [6]。

译 1: Our offer is based on reasonable profit, and we don't overcharge you.

译 2: You know our offer is based on reasonable profit, and **not on wild speculation.**

分析: 这句话常出现在谈判双方就价格进行争议的时候, 译文 1 虽然完整传递出说话人的意思, 但整个句子的感觉像是马路边的顾客和小贩在讨价还价, 语体随意, 不够规范。其实在商务英语中, 关于“漫天要价”有固定说法: on wild speculation, 译者在翻译时, 应尽量使用领域内的已有的一些“固定用法”、“行话”, 保留该领域的语体色彩, 展现出专业性。

例 8: 为什么要这么长的交货期呢?

译 1: Why is takes such a long delivery period?

译 2: How do you **justify** such a long delivery period?

分析: 在口吻传译时, 译者应首先准确把握原文的口吻, 原文中使用了“呢”这个很弱的语气词, 说明说话人在说这句话的时候是心平气和的, 并未表现出任何的愤怒抱怨, 若使用译 1, 则会无中生有出一种抱怨难以置信的口吻, 不利于谈判的有效进行; 同时商务谈判具有庄重性和正式性, 该句的译文 2 使用了正式严谨的词汇“justify”, 语气中立, 不褒不贬, 再现了原句的语体色彩。

3.2. 把握语感分寸

在进行商务谈判口吻传译过程中, 译者须知原文语气轻重, 认真把握语感分寸。英语的词形式意义多变, 相同意义的词和句子, 通过不同的方式传达出来, 则可能体现出不同的口吻, 表明不同的态度。如:

例 9: 这些引擎都被摔坏了, 外壳已经四分五裂。

译 1: You must have dropped the engine. The housing is badly cracked.

译 2: The badly cracked housing suggests that the engine must have fallen onto a hard surface from some height. [7]

分析: 两个译文所含的信息都是一致的: 摔坏, 外壳四分五裂; 但是两个译文所蕴含的情感色彩大相径庭。译文 1 直接以第二人称“你”开头, 语气强烈, 属于一种谴责控诉的口吻; 译文 2 使用了“*The badly cracked housing*”这个物称作主语, 语气中立, 意在陈述客观事实, 寻求进一步解决方案。返回去看原文, 我们会发现原文也侧重于陈述客观事实, 是一种“中立委婉”的口吻, 因而译文 2 对原文口吻传译得更加贴切。这也说明译者在口吻传译时要把握好语气轻重, 语气太轻会难以达意, 语气过重则可能言过其实。

例 10: 这些零部件需要两个月才能发出? 你以为你是谁啊? 邮政局吗? [7]

译 1: You'll need two months to deliver these parts? Who do you think you are, the post office?

译 2: Surely you would find a two-month delay for the delivery of parts unacceptable in your business. That's how I feel, too.

分析: 可以看出, 译 1 和译 2 所传译出的口吻大相径庭, 译 1 呈现出的是一种“讽刺生气”的口吻, 而译 2 则以一种委婉的口吻表达出了说话人的态度。原模原样再现原文的口吻就会是好的翻译吗? 若译者采用译文 1, 也就是完全传译说话人的讽刺口吻, 我们可想而知, 接下来的谈判无疑就是走向新一轮的唇枪舌剑, 谈判双方永远无法达成共识, 谈判的目的就是促成交易, 解决买卖双方的争端。在这种情况下, 采用译文 2 可能更加恰当一些。

3.3. 加强语境分析

语境是限制一个对象或者事件的环境参数的集合。而语境可以小到句子, 大到交际情景和文化背景。脱离语境的翻译, 容易造成字当句对, 然而内容却失之千里[8]。在商务谈判中, 如果译者只注重信息传译的字当句对, 而不考虑说话人和听话人在认识环境和文化语境上的差异, 就会造成原文信息的流失或者“无中生有”的情况, 最终导致原文意思被曲解或者译文不被理解。

例 11: Quality is something we never neglect. We are not in business for “a quick killing”.

译文: 我们一直十分重视质量。我们不做那种“赶风头, 捞一票”的生意。

分析: 若单独把“a quick killing”放在那儿, 相信大部分人都会觉得摸不着头脑。这也表明一些语义是依赖于语境而存在的。若不考虑上下文语境, 只凭字面意思字当句对的翻译, 就无法实现有效的语义传达。这句话通过前后语境分析, 我们知道说话人真正的意图在于说明“注重品质”, 这就不难判断出“a quick killing”的意思就是“快速获利而不顾质量”。

例 12: They are comfortable; you don't need to “break them in”. By the way, Mr. Orwell, isn't there room for lower grade shoes in your market?

译文: 这种鞋很舒服, 一穿上就合脚。顺便问一下, 奥韦尔先生, 比较低档的鞋在你们那儿有销路吗?

分析: 这句话翻译的难点在于“break them in”, 因为“break in”含有多个意思: 1. 破门而入(If someone, usually a thief, breaks in, they get into a building by force.) 2. 打断(谈话、活动)(If you break in on someone's conversation or activity, you interrupt them.) 3. 磨合(If you break in something new, you gradually use or wear it for longer and longer periods until it is ready to be used or worn all the time.)这里根据上下文可知与“鞋”相关, 故应该是“磨合”的意思, 译文将其处理为“一穿上就合脚”, 准确地传达出说话人赞扬的口吻; 同时, 后半句的“room”也不是房间或者空间, 译者根据上下文将其翻译为“销路”, 准确地译出了说话人的意思。

3.4. 实现语用等效

所谓的“语用等效”, 就是在翻译过程中追求最大限度的完美效果, 这也是双语转换的终极目标。

要实现语用等效, 要求译者在翻译过程中不能仅仅注重词汇、语法、句法、语义上的对等, 而应当在准确把握原语言内涵的基础上, 结合说话人所处的情景语境, 用最贴切自然的语言将内容表达出来, 使译文读者与原文读者获得相同的感受。商务谈判中口吻传译的最终目的就是实现语用等效。

例 13: You know, good quality, competitive prices, all would mean nothing if goods could not be put on the market on time. [6]

译文: 你也知道, 如果货物不能及时投放市场, 那么不管质量再上乘, 价格再有竞争力也没用。

分析: 该句话主要体现了说话人对于货物送达时间的重视。译者将后半句“You know, good quality, competitive prices, all would mean nothing if goods could not be put on the market on time.”翻译为“你也知道, 如果货物不能及时投放市场, 那么不管质量再上乘, 价格再有竞争力也没用。”在最大程度上还原了说话人的态度, 译者将原文传译为短小有力的短句, 明确表明了“货物送达时间上”不可让步, 传译出了说话人坚决的口吻, 实现了与原文相同的语用效果。

4. 结语

翻译难在“传神”, 难在口吻[9]。口吻的恰当传译在国际商务谈判中起着至关重要的作用, 商务谈判中的口吻多以“隐性口吻”为主, 这也增加了译者进行口吻传译的难度, 译者必须具备敏锐的口吻辨识能力, 在准确理解说话人的“言外之意”的基础上, 充分考虑到商务英语的语体色彩、恰当把握语感分寸、正确进行语境分析, 努力实现语用等效, 将说话人隐藏的口吻“化隐为显”。口吻的辨识能力和传译能力的培养不是一蹴而就的, 需要译者在日常练习中多加体悟总结, 不断提升自己的翻译能力, 朝着“传神”的最高境界努力。

基金项目

湖南省学位与研究生教育改革研究项目“团队化跨学科国际研究生培养模式研究”, 课题编号: 2019JGYB047。湖南省哲学社会科学基金项目“内地与港台地区汉英翻译能力培养比较研究”, 课题编号: 18JD71。中南大学深化创新创业教改项目“《中国英语能力等级量表》背景下大学英语汉英翻译能力培养目标研究”, 课题编号: 2019CG053。

参考文献

- [1] 毛荣贵. 翻译最难是口吻[J]. 中国翻译, 2002, 23(2): 29-30.
- [2] 张大群. 口吻——译者不可忽视的言外之意[J]. 晋中学院学报, 2011, 28(2): 94-97.
- [3] 胡庚申. 国际科技商务谈判: 语言特点与言语技巧[J]. 现代外语, 1990(4): 1-8.
- [4] 许婉亭. 国际商务谈判中言语交际策略的跨文化对比研究[D]: [硕士学位论文]. 哈尔滨: 黑龙江大学, 2010.
- [5] 范武邱, 信萧萧. 外交翻译中的口吻传译[J]. 上海翻译, 2017(6): 16-20.
- [6] 朱慧萍, 徐雅琴, 鲁瑶. 国际贸易英语谈判[M]. 上海: 上海科学技术出版社, 2016.
- [7] Markel, M. (2016) *Technical Communication*. Macmillan Education, New York.
- [8] 王晓东. 从汉英词典词条翻译看口吻传递能力培养——以外研社《汉英词典·第三版》为例[J]. 外语与翻译, 2017(3): 25-30.
- [9] 刘晓燕. 科技翻译中的“口吻”传递[J]. 中国科技翻译, 2014, 27(1): 12-15.