

达成学校编码: 10384
学号: X2009110030

分类号____密级____
UDC____

厦门大学

硕士学位论文

2016年某户外运动企业商务谈判口译

实践报告

Practice Report on Business Negotiation Interpretation for
an Outdoor Company in 2016

杜惠红

指导教师姓名: 苏伟 副教授

专业名称: 翻译硕士英语口语

论文提交日期: 2017 年 4 月

论文答辩时间: 2017 年 月

学位授予日期: 2017 年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2017 年 月

2016年某户外运动企业商务谈判口译实践报告

杜惠红

指导教师: 苏伟 副教授

厦门大学

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

1.经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

2.不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

Abstract

With China entering WTO and the rapid development of the global economy, the business exchanges between countries have become more and more frequent. The business negotiation has been the most important step for the enterprises to explore market and earn broader space of development. The business negotiation has to deal with not only the economic interests but also the differences on language, belief, life-style, values, and code of conduct, moral standard and psychological diversity. All these factors affect the negotiation process and outcome. How to effectively carry forward the whole negotiation process and promote both parties to reach agreement? An interpreter plays a very important role to advance the communication and opinion exchange.

Interpretation is a vital yet hard task with great uncertainty and challenges. The quality of the interpretation determines the result of the business negotiation to some extent. So it is necessary to study business negotiation interpreting. This thesis takes an outdoor company's 2016 business negotiation as an example. Based on the author's recording and recall, she cites some typical cases to analyze, and summarizes the workable coping strategies for business negotiation interpretation based on Skopos theory such as fuzzy expressions, logic explicitation and cross-culture communication. Meanwhile, it also offers suggestions on MTI education including curriculum provision, practice and assessment. But due to the limitation of the study, the effectiveness of these coping strategies in a larger sampling size is yet to be examined. The author is hoping to arouse the interests of more scholars to study the business negotiation interpretation and foster more talent to meet the demand of globalization process.

Keywords: Business negotiation interpreting; Skopos theory; Coping strategies; MTI education suggestions

摘 要

随着中国入世和全球化的迅猛发展，世界各国的经济往来和国际性的商务活动越来越频繁。在我国国民经济生产国际化、市场国际化和资本国际化的大环境下，商务谈判已经成为企业开拓市场、获取企业发展空间的重要举措。国际商务谈判过程中，涉及的不仅是双方各自的经济利益，还包括语言、信仰、生活习惯、价值观念、行为规范、道德标准甚至于谈判心理差异，而这些方面恰恰都是影响谈判进行和谈判结果的重要因素。如何有效地推进整个谈判过程并促进谈判双方达成协议，口译员在其中起着非常重要的促进沟通和交流的作用。

商务谈判口译是一项复杂而艰巨的工作，不确定因素多，极富挑战。口译的好坏从某种程度上直接决定了业务的成败。因此，有必要对商务谈判口译进行深入研究。本文以某户外运动企业（以下简称Y公司）2016年的商务谈判为例，根据笔者的口译录音和回忆，从中摘取典型的谈判口译材料进行分析、归纳，并以目的论为指导思想反思其中的翻译语句及效果，总结出商务谈判口译中实际可行且常用的策略，包括模糊语使用、逻辑显化、跨文化交际等策略。这些策略的应用能够提高商务谈判口译的质量，也更符合市场的需求。同时笔者还进一步延伸出MTI教学建议，从课程设置、教学实践、教学评估等三方面进行探讨。但是限于本文研究案例的有限性，这些策略广泛运用的有效性及其它策略运用的可行性，并未得到进一步的阐述。笔者希望通过本篇实践报告起抛砖引玉作用，能有更多学者进行商务谈判口译的实践研究，为适应全球化新形势培养更多的商务口译人才提供思路。

关键字：商务谈判口译；目的论；策略；MTI教学建议

目 录

摘 要.....	I
第一章 前 言	1
第二章 文献综述	5
2.1 目的论	5
2.1.1 基本理论.....	5
2.1.2 三大法则.....	6
2.1.3 目的论发展现状及在中国的运用.....	7
2.1.4 目的论指导下的翻译策略.....	9
2.2 商务谈判口译	10
2.2.1 商务谈判口译定义.....	10
2.2.2 商务谈判口译特点.....	10
2.3 目的论与商务谈判口译	11
第三章 任务描述	13
3.1 任务背景	13
3.2 与会人员	13
3.2.1 译员.....	13
3.2.2 采购方.....	14
3.2.3 供应商.....	14
3.2.4 战略咨询公司.....	15
3.3 任务目的	16
3.4 任务性质	16
3.5 译前准备	17
3.5.1 议题准备.....	17
3.5.2 地点熟悉.....	18
3.5.3 与会人员沟通.....	19
3.6 翻译过程	20

3.6.1 总体翻译概述.....	21
3.6.2 突发事件处理.....	21
3.6.2.1 会议超时.....	21
3.6.2.2 主题变化.....	22
3.7 质量评估	23
3.7.1 自我评价.....	24
3.7.2 供应商评价.....	24
3.7.3 第三方评价.....	24
第四章 案例分析	26
4.1 汉译英	26
4.1.1 阶梯报价.....	26
4.1.2 管销分摊.....	26
4.1.3 总成本核算.....	28
4.2 英译汉	29
4.2.1 最后通牒.....	29
4.2.2 价格生效日期.....	31
4.2.3 工时解释.....	32
第五章 译文反思	35
5.1 目的论指导下的商务谈判口译策略	35
5.1.1 模糊语运用.....	35
5.1.2 逻辑显化.....	36
5.1.3 跨文化交际.....	37
5.2 口译教学建议	38
5.2.1 课程设置	38
5.2.1.1 翻译理论学习.....	39
5.2.1.2 专业术语学习.....	39
5.2.1.3 提高跨文化交际能力.....	40
5.2.2 教学实践	40
5.2.2.1 校企合作.....	40

5.2.2.2 建立本地行业术语语料库.....	41
5.2.2.3 口译队模式.....	41
5.2.3 教学评估.....	42
第六章 结论.....	43
附录一 录音文本.....	45
附录二 词汇表.....	60
参考文献.....	61
致谢.....	64

厦门大学博硕

Table of Contents

ABSTRACT.....	I
CHAPTER 1 INTRODUCTION.....	1
CHAPTER 2 LITERATURE REVIEW.....	5
2.1 Skopos Theory.....	5
2.1.1 Basic concept	5
2.1.2 3 Rules	6
2.1.3 Application in China	7
2.1.4 Coping strategies under Skopos theory.....	9
2.2 Business negotiation interpretation.....	10
2.2.1 Definition	10
2.2.2 Features	10
2.3 Skopos theory in interpreting definition.....	11
CHAPTER 3 TASK REVIEW.....	13
3.1 Background.....	13
3.2 Participants	13
3.2.1 Interpreter.....	13
3.2.2 Buyer.....	14
3.2.3 Suppliers	14
3.2.4 Consultant company.....	15
3.3 Task's mission	16
3.4 Task's nature.....	16
3.5 Preparation work	17
3.5.1 Preparation on subject.....	17
3.5.2 Exploring meeting place	18
3.5.3 Pre-communication with participants	19
3.6 Interpreting process.....	20
3.6.1 General comments	21
3.6.2 Handling with emergency cases.....	21
3.6.2.1 Meeting overtime	21
3.6.2.2 Subject change	22

3.7 Interpreting assessment.....	23
3.7.1 Self-assessment	24
3.7.2 Suppliers	24
3.7.3 Consultant company.....	24
CHAPTER 4 CASE STUDY.....	26
4.1 Chinese-English interpretation.....	26
4.1.1 Tier pricing.....	26
4.1.2 Overhead amortization.....	26
4.1.3 Total cost calculation	28
4.2 English-Chinese Interpretation	29
4.2.1 Ultimatum	29
4.2.2 Effective date of the new pricing	31
4.2.3 Explanation on the labor hour	32
CHAPTER 5 REFLECTION ON THE INTERPRETATION.....	35
5.1 Coping strategies.....	35
5.1.1 Fuzzy expression application	35
5.1.2 Logic explicitation	36
5.1.3 Enhance cross-culture awareness.....	37
5.2 Suggestion on MTI education.....	38
5.2.1 Curriculum Provision.....	38
5.2.1.1 Translation theory study.....	39
5.2.1.2 Terminology study	39
5.2.1.3 Strengthen cross-culture communication capability.....	40
5.2.2 Practice	40
5.2.2.1 University-enterprise cooperation.....	40
5.2.2.2 Build up local terminology bank.....	41
5.2.2.3 Workshop model	41
5.2.3 Assessment.....	42
CHAPTER 6 CONCLUSION.....	43
APPENDIX 1 THE TRANSCRIPT	45
APPENDIX 2 THE VOCABULARY.....	60

REFERENCES.....	61
ACKNOWLEDGEMENTS	64

厦门大学博硕

第一章 前言

自从有了语言，不同语言群体之间有了交流的需求，就有了口译。口译本身就是一项复杂的语言交际活动。随着经济全球化进程的不断推进，不同国家之间在政治、经济、社会文化等各方面的交流活动也日益扩大，口译如何有效地服务于这一经济新现象越来越得到学术界的重视，对口译理论研究的需求也越发紧迫。口译“是在人们跨文化、跨语言的交往活动中，为消除语言障碍，由能运用交流各方所使用的语言的人，采用口语表达方式，将一种语言所表达的思想内容以别种语言做出转述的即时翻译过程”（张文，韩常慧，2006：7）。

口译区别于笔译最主要的特点为即时性。即时性即要求译员在听到原文后快速做出反应。由于口译的个性操作性非常强，同时即时性也决定了译者没有多余的时间像笔译一样查阅字典或其它辅助资料，因此会给译员造成较大的心理压力，甚至可能影响译员口译水平的正常发挥，影响译文质量。因此口译员必须具有高超的即时反应能力和语言综合能力。一名优秀的口译员必定是听、说、读、写、译各方面综合能力突出之人。口译的另一个特点是信息交流广泛性。口译范围没有界限，无所不涉，无所不包。按口译内容及发生的场合，口译分为外交口译（diplomatic interpretation）、军事口译（military interpretation）、导游口译（guide interpretation）、会议口译（conference interpretation）、法庭口译（court interpretation）、媒体口译（media interpretation）、商务口译（business interpretation）、医疗卫生口译（healthcare/medical/hospital interpretation）等等（张文，韩常慧，2006：7）。

在上述几类口译类别中，商务谈判口译作为商务口译的一个分支，面临的情况往往最为复杂，是本论文主要的讨论对象。商务谈判是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动，是指企业为了实现自己的经济目标和满足对方的需求，运用书面或口头的形式说服、劝导对方接受所推销的产品与服务的协调过程（戴文飞，2005：18）。谈判当事人都是平等个体，为了追求自身的利益自愿参与到谈判中。每个置身于其中的人都希望战胜对方，实现自己的目标，这是谈判的矛盾所在；但是接受谈判请求也代表着双方的经济利益有可协调的部分，具有弹性。如果能在谈判中积极引导对方的看法，正确理解对方

的观点，那么任何矛盾都是可以协调的，因为一切谈判都以获得利益为目的。充分的交流是商务谈判成功的前提。因此，在商务谈判口译中，译者应承担起尽力消除双方的理解障碍的作用，口译的目的必须服务于谈判者的目的——利益最大化。

商务谈判口译作为一种企业间的经济交往，其交际目的可谓是“立竿见影”。一场谈判下来，交易是否达成基本已成定局。口译是否很好地服务于这一经济过程，传统理论的“信、达、雅”（严复）质量标准并不能完全地概括这一现象。一项商务谈判口译工作结束后，企业往往并不会对此次口译过程中的所有语句进行一一核对以确定“准确”程度，而是将谈判的结果与预期想要达到的目标进行对比，以此给出评价。因此，本文认为，在商务谈判口译中，效果上的对等才是翻译的真正到位。商务谈判口译更重“结果”，而非“过程”。由此可见，商务谈判口译注重促进谈判的顺利进行。译员在这个过程中必须充分发挥自身的主体性意识，积极地参与整个过程，担任双方沟通的桥梁，尽可能理解双方的需求，找到双方的契合点，并利用适合对方个性、语言风格的文字传达出合作的倾向，促进谈判朝着达成的方向进行。商务谈判中，数量和价格的谈判很关键。口译员必须融入这一背景才能准确判断翻译的时机和确定合适的语音语调。商务谈判口译过程中，应注意不能频繁打断双方的对话，急于翻译，这会严重影响双方的谈判思路。译员要善于思考分析，理解话语的用意，准确地运用自己的双语知识辅助双方明白对方的真实意图。只有以这样的“目的”为核心，译员才能在商务谈判口译过程中根据谈判的不同阶段和侧重点，灵活选择不同的翻译策略，将记忆中存储的信息根据语音、语法、言语结构进行整合、联想和逻辑推理，最后形成主动性的表达。

商务谈判口译虽然目的明确，但也面临诸多挑战，如进程具有强烈的不可预测性，议题和方案根据谈判的深入可能随时更新，译员无法提前做任何准备等。不论是何种情况，口译人员都必须在准备有限的情况下，即刻进入双语语码切换状态，进行现时现场的口译操作。译员所面对的各种挑战难以预测，一旦开始工作就如同一台高速运作的机器，必须聚精会神地对接收到的信息进行理解、整理并输出。商务谈判所代表的巨大经济利益也让译员承受着比其它口译场景更大的心理压力。口译的全过程，从讲话人语言信息的接收、解码、记

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

廈門大學博碩