

学校编码: 10384

分类号 _____ 密级 _____

学号: 12020101152608

UDC _____

从语域理论看商务谈判口译

厦门大学

硕士学位论文

从语域理论的角度看商务谈判口译

A Study of Business Negotiation Interpreting from the Perspective of Register Theory

张航

张航

指导教师: 纪玉华教授

指导教师姓名: 纪玉华 教授

专业名称: 翻译硕士英语口语译

论文提交日期: 2013 年 月

论文答辩日期: 2013 年 月

学位授予日期: 2013 年 月

厦门大学

答辩委员会主席: _____

评阅人: _____

2013 年 月

厦门大学博硕士学位论文摘要库

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

厦门大学博硕

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

This thesis presents a study of business negotiation interpreting from the perspective of Register Theory, a fundamental theory within the field of Systemic-Functional Linguistics. It attempts to look into business negotiation interpreting from a brand new angle, i.e., to investigate the influence of the three variables involved in register on business negotiation interpreting. The thesis presents a brief introduction to the background, importance and the objective of the present study. It discusses the definition, history and features of business negotiation interpreting. A review on previous studies of business negotiation interpreting is provided as well. The study elucidates the essence of Register Theory with an emphasis on field, tenor and mode as well as their relations with three meta-functions of language. Register Theory was introduced into translation studies in the 1990s. This thesis argues that it is plausible and reasonable to introduce Register Theory into the study of business negotiation interpreting since interpreting shares the same nature with translation, which is to reproduce messages in one language through another language. It is argued that in order to achieve register equivalence in business negotiation interpreting, the equivalence of the three variables needs to be taken into account respectively. By analyzing numerous examples from business negotiations, the thesis investigates the manifestation of them one by one, which is the key to equivalence of each variable. At last, this thesis presents a summary of the importance of applying Register Theory to the study of business negotiation interpreting. In addition, it points out the limitations of this study and proposes a few suggestions for further study.

Key Words: business negotiation interpreting; register theory; field; tenor; mode

摘要

本文从系统功能语言学的一个重要理论——“语域理论”的视角研究商务谈判口译，尝试从全新的角度对商务谈判口译进行深入的研究，探讨语域因素对于商务谈判口译的影响。本文首先简述本研究的背景、重要性和研究目标，然后讨论商务谈判口译的定义、发展历史和特点，并对前人在该领域的研究成果进行述评。本研究讨论语域理论的基本内涵，重点讨论了“语场”、“语旨”和“语式”及其与语言三大元功能之间的关系。语域理论在上个世纪 90 年代被引入笔译研究，笔者认为：笔译与口译的本质相同，都是把一种语言表达的信息通过另一种语言再现出来，因此，把语域理论引入商务谈判口译研究中是合理可行的。在商务谈判口译中，要实现语域对等就要分别考虑其三个要素的对等，即语场、语旨和语式。本文结合实例，逐一分析语域的三要素在商务谈判口译中的表现形式，这些表现形式正是实现各要素对等的关键。本文最后对语域理论在商务谈判口译研究中的重要作用进行总结，同时指出本研究的不足之处并为今后的研究提出了几点建议。

关键词： 商务谈判口译； 语域理论； 语场； 语旨； 语式

Table of Contents

Abstract.....	1
List of Figures.....	IX
Chapter One Introduction	1
1.1 Background of This Study	1
1.2 Importance and Objective of This Study	2
Chapter Two Literature Review	4
2.1 The classification of Interpreting.....	4
2.1.1 Simultaneous Interpreting	4
2.1.2 Consecutive Interpreting	5
2.2 The Definition of Business Negotiation Interpreting	6
2.2.1 The Definition of Interpreting.....	6
2.2.2 The Definition of Business Negotiation Interpreting.....	8
2.3 The Evolution of Business Negotiation Interpreting	9
2.3.1 Retrospection on the Evolution of Interpreting	9
2.3.2 Emergence and Popularization of Business Negotiation Interpreting ..	11
2.4 The Features of Business negotiation Interpreting.....	12
2.4.1 General Features of Interpreting	12
2.4.2 Features of Business Negotiation Interpreting.....	14
2.5 Previous Studies of Business Negotiation Interpreting.....	16
Chapter Three Theoretical Framework	20
3.1 The Concept of Register	20
3.2 The Development of Register Theory.....	21
3.2.1 Malinowski's Contribution to the Study of Context.....	22
3.2.2 Firth's Theoretic Study of Context.....	23
3.2.3 Halliday's Register Theory	24

3.3 Three Variables of Register	26
3.3.1 Field of Discourse	26
3.3.2 Tenor of Discourse	27
3.3.2.1 Personal Tenor.....	28
3.3.2.2 Functional Tenor	28
3.3.3 Mode of Discourse.....	29
3.4 The Relationship among the Three Variables	31
3.5 The Three Variables and Meta-functions of Language	32
3.6 Register Theory and Interpreting.....	34
3.6.1 The Communicative Nature of Interpreting.....	34
3.6.2 The Application of Register Theory to Interpreting.....	36
Chapter Four Register Analysis in Business Negotiation Interpreting	38
4.1 Realization of Field Equivalence	38
4.1.1 Lexical Choices.....	39
4.1.1.1 Technical Expressions.....	39
4.1.1.2 Non-technical Words with Technical Meaning.....	41
4.1.2 Transitivity Pattern.....	43
4.1.3 Nominalization.....	51
4.2 Realization of Tenor Equivalence	54
4.2.1 Mood	55
4.2.2 Modality	58
4.2.2.1 Modal Verbs	58
4.2.2.2 Mood Adjuncts.....	59
4.2.2.3 Comment Adjuncts.....	60
4.3 Realization of Mode Equivalence	61
4.3.1 Theme-Rheme Pattern	61
4.3.1.1 Theme-Rheme Pattern within a Clause.....	62
4.3.1.2 Thematic Progression among Clauses	63
4.3.2 Cohesion	67
4.3.2.1 Grammatical Cohesion.....	68

4.3.2.2 Lexical Cohesion	73
Chapter Five Conclusion.....	74
5.1 Findings of This Study	74
5.2 Limitations of This Study and Suggestions for Further Study	75
References	77
Acknowledgments	82

廈門大學博碩

目 录

摘要.....	错误！未定义书签。
图列表.....	IX
第一章 引论	错误！未定义书签。
1.1 本课题的研究背景	错误！未定义书签。
1.2 本课题的重要性和研究目标	错误！未定义书签。
第二章 文献综述	错误！未定义书签。
2.1 口译的分类	错误！未定义书签。
2.1.1 同声传译.....	错误！未定义书签。
2.1.2 交替传译.....	错误！未定义书签。
2.2 商务谈判口译的定义	6
2.2.1 口译的定义.....	6
2.2.2 商务谈判口译的定义.....	错误！未定义书签。
2.3 商务谈判口译的发展历程	错误！未定义书签。
2.3.1 回顾口译的发展历程.....	9
2.3.2 商务谈判口译的出现和普及.....	错误！未定义书签。
2.4 商务谈判口译的特点	错误！未定义书签。
2.4.1 口译的普遍特点.....	错误！未定义书签。
2.4.2 商务谈判口译的特点.....	错误！未定义书签。
2.5 商务谈判口译的早前研究	错误！未定义书签。
第三章 理论框架	错误！未定义书签。
3.1 语域的概念	错误！未定义书签。
3.2 语域理论的发展	错误！未定义书签。
3.2.1 马林诺夫斯基对语境研究的贡献.....	错误！未定义书签。
3.2.2 弗斯对于语境的理论研究.....	错误！未定义书签。
3.2.3 韩礼德的语域理论.....	错误！未定义书签。

3.3 语域的三个变量	错误! 未定义书签。
3.3.1 语场.....	错误! 未定义书签。
3.3.2 语旨.....	错误! 未定义书签。
3.3.2.1 个人语旨.....	错误! 未定义书签。
3.3.2.2 功能语旨.....	错误! 未定义书签。
3.3.3 语式.....	29
3.4 三变量之间的关系	错误! 未定义书签。
3.5 三变量和语言的三大元功能	错误! 未定义书签。
3.6 语域理论和口译	错误! 未定义书签。
3.6.1 口译的交际本质.....	错误! 未定义书签。
3.6.2 语域理论在口译中的应用.....	错误! 未定义书签。
第四章 商务谈判口译中的语域分析	错误! 未定义书签。
4.1 实现语场对等	错误! 未定义书签。
4.1.1 词语的选择.....	39
4.1.1.1 专业术语.....	错误! 未定义书签。
4.1.1.2 具有专业意义的非专业词汇.....	错误! 未定义书签。
4.1.2 及物性型式.....	错误! 未定义书签。
4.1.3 名词化.....	错误! 未定义书签。
4.2 实现语旨对等	错误! 未定义书签。
4.2.1 语气.....	错误! 未定义书签。
4.2.2 情态.....	错误! 未定义书签。
4.2.2.1 情态动词.....	错误! 未定义书签。
4.2.2.2 语气附加语.....	59
4.2.2.3 评论附加语.....	错误! 未定义书签。
4.3 实现语式对等	错误! 未定义书签。
4.3.1 主述位模式.....	错误! 未定义书签。
4.3.1.1 句子内的主述位模式.....	错误! 未定义书签。
4.3.1.2 句子间的主位推进模式.....	错误! 未定义书签。
4.3.2 衔接.....	错误! 未定义书签。
4.3.2.1 语法衔接.....	错误! 未定义书签。
4.3.2.2 词汇衔接.....	错误! 未定义书签。

第五章 结论 错误！未定义书签。

 5.1 本课题的研究发现 错误！未定义书签。

 5.2 本研究的不足之处以及对今后研究的建议 错误！未定义书签。

参考文献 错误！未定义书签。

致谢..... 错误！未定义书签。

厦门大学博硕

List of Figures

Figure 3.1 Classification of language as medium

Figure 3.2 Relationship between variables and meta-functions of language

Figure 3.3 Communication process of interpreting

廈門大學博碩

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