

文章编号: 1005-0523(2007)03-0136-04

论交际策略在英汉口译中生词翻译的运用

刘庆雪

(华东交通大学 外国语学院, 江西 南昌 330013)

摘要: 口译是指用口头表达方式将原语信息转换为译语信息的一种即席翻译活动。口译活动的即席性决定了译员必须在较短的时间内完成解码、编码的全过程。在口译的过程中, 译员常会遇到因为生词而一时无法准确翻译继而影响整个翻译的情况, 文章探讨了交际策略在英汉口译中生词翻译的运用, 分析了基于交际策略的口译词汇翻译卡壳时的应急策略。

关键词: 交际策略; 生词; 口译

中图分类号: H059

文献标识码: A

1 引言

口译是不同母语的人们进行商业交往的主要桥梁, 对一个国家和地区的经济起到非常重要的作用。随着我国对外交往、国际交流合作的日益增多, 对具有一定水平的实用能力较强的口译人才的需求越来越大了。对外贸易和交流的发展, 使口译人才出现严重短缺, 目前国内市场需求量较大、比较紧缺的专业口译人才主要是会议口译、法庭口译、商务口译、联络陪同口译等。口译是一项技能性很强的“技术工作”, 而口译人才的培养并非一朝一夕所能完成的, 口译技术需要通过一定的专业培训及大量的口译实践方能习得。本文在此主要探讨了基于交际策略的口译词汇翻译卡壳时的应急策略。

口译是指用口头表达方式将原语信息转换为译语信息的一种即席翻译活动。译者主要以语言为工具, 在不同的语言交流者之间起媒介作用, 帮助双方克服语言障碍进行交流(王绍祥, 2006)。在口译交际中, 词汇起着重要的作用, 没有经验的译者容易对生词放大, 一段原语中往往总会有一些词对译者来说是陌生的, 有些译者容易就此“卡”住, 不会跳过去听完全文, 而继续停留在这一个词上, 有时会因此而无法听完其余剩下的内容, 更何况去做翻译。因此口译

译员需要的不仅仅是坚实的中英文基础, 更需要具备临场应变的能力以及稳定扎实的心理素质。

口译是需要当场即时完成的, 口译活动的即席性决定了译员必须在较短的时间内完成解码、编码的全过程。与笔译相比, 口译不象笔译那样有工具书可查, 译员必须靠词语, 知识、经验三合一的即时发挥, 译员必须有扎实的语言基础, 丰富的知识, 只有经过事前的充分准备, 积累丰富的经验, 才能做到口若悬河, 应付自如。口译的标准可以定为“准确、通顺、及时”(李越然, 1999: 10), 简单一点说就是“准、顺、快”三个字。“准”指的是忠实于原语的思想内容及特定情境下的感情; “顺”指语言顺畅, 符合中外语言的规范; “快”指的是译员必须在非常短暂的时间内把说话者讲话的重要信息传达给对方。然而即使事前准备得再充分, 有时候译员还是会遇到由于生词而一时反应不过来从而无法准确翻译的情况。在不影响原语主要信息, 不影响说话者主要意图的基础上, 译者可以采用交际策略来应对口译中由于生词所产生的交际困难, 从而提高口译质量, 使交际顺利地顺利进行。

2 交际策略的界定与模式

收稿日期: 2007-01-16

(作者简介) 刘庆雪(1969-)女, 山东沂水人, 副教授, 研究方向: 英语语言文学及应用语言学。http://www.cnki.net

交际策略 (communication strategy), 是学习者在第二语言或外语掌握有限的情况下, 为达到交际目的, 弥补其语法或词汇知识的贫乏而采用的方法。交际策略的概念是由 Selinker 于 1971 年首次提出的, 是一种语言使用策略, 属于认知策略的范畴。从交际的角度对交际策略加以界定, 交际策略是为了弥补实际交际情景中学习者和对话者语言知识的差异所采取的方法 (王立非, 2004: 200-201)。Bachman (1990) 认为人的交际能力包括三大部分: 语言能力 (language competence) 策略能力 (strategic competence) 和心理-生理机制 (psychological mechanisms)。从这模式中我们可以看出策略能力是交际能力的一部分。策略能力的研究有助于我们更全面地了解交际能力, 包括口头将原语信息转化为译语信息的即席翻译的能力。所谓的交际策略具体指的是在交际某一刻因找不到准确的语言形式而有意识地运用语言或非语言手段交流某个观点 (Brown, 1987)。在口译过程中由于时间和心理的巨大压力, 译员可能会由于某些生词而卡壳, 从而导致口译不连贯甚至中断, 针对这种情况, 译员可以通过运用交际策略来进行弥补, 从而克服口译中的交流困难和障碍, 帮助双方进行交流。

对于交际策略的分类有不同的看法, 其中比较完整的 Faerch 和 Kasper 分类 (戴炜栋, 束定芳, 2004: 194) Faerch 和 Kasper 首先将交际策略分为减缩策略和成就策略。当交际者遇到表达困难时, 可能会采取减缩策略来绕开障碍, 回避困难, 包括形式减缩和功能减缩。在口译中遇到生词, 难词或突然忘记的词语时, 不要卡壳儿停在那里, 有时可以简译, 少译甚至不翻, 跳过去, 采取减缩策略。交际者也有可能采取成就策略来寻找途径设法解决问题。Faerch 和 Kasper 认为成就策略包括两类, 一类是补偿策略, 另一类是检索策略。检索策略指的是学习者通过如通过等待或是回忆语义场中相关的词等某些手段来回忆某些外语项目。补偿策略又可分出两种不同的类型: (1) 非合作性策略, 如语码转换, 学习者借用母语来表达意思。替代、转述, 学习者对某种适当的表达形式不知道或尚未在过度语中稳定而选用目标语中的另一种可以接受的尝试其它的语言表达方式形式来表达意思。在口译遇到生词困难时, 译者可以采用原语复读, 替代, 释义等策略来积极地解决交流上的困难。此外, 非合作性策略还包括用形体语言等非语言形式来表达意思。在实际交际过程中, 形象思维的作用往往要大于抽象思维, 往往更有助于理解错综

复杂的概念 (王绍祥, 2004)。(2) 合作策略, 即通过求助交际另一方而达到交际的目的, 包括直接求助和间接求助。直接求助是指直接提出求助: “What does this mean?”, 间接求助是指通过停顿、眼神等表示需要帮助。在口译过程中, 译员在遇到生词又必须翻译的情况下, 有时可以通过求助交际的另一方或第三方, 这样才能避免信息的流失。

3 基于交际策略的口译中的生词翻译策略

口译表达要准确、迅速、通顺, 具有很强的时限性和现场性, 译员一方面承受着巨大的心理和时间压力, 另一方面又无法查阅资料、词典或询问他人, 在口译中难免会碰到生词, 如何避免陷入沉默或慌乱就显得尤为重要。这时可以通过采用交际策略予以应付。交际策略的重要性体现在它能帮助学习者保证交际的持续进行和交际渠道的畅通。本文主要按照交际策略进行阐述具体可以实施的应变策略。这里指的生词既包括在英译汉中的无法准确判断其意思的英语单词, 也包括在汉译英中无法用一个准确的英语单词来表达相应概念的汉语词语。具体策略如下:

3.1 减缩策略

所谓缩减策略就是通过被动地放弃、简化或回避用译入语无法表达概念的词。在口译中遇到生词时, 应尽量根据上下文猜测其词义或采取成就策略加以翻译, 但如果遇到一些实在没有把握的词汇, 可以尝试简化, 少译或不译, 用“等等”, 一类这样的词进行省略。比如说“ABB, Credit Lyonnais, IBM”在对“Credit Lyonnais”一词无法翻译时, 可以跳过不翻, 就翻译成“ABB, IBM 等企业”。

在口译过程中, 讲话人提到的某个姓名往往转瞬即逝, 译员很难在极短的时间内记忆或记录下全名, 特别是音节较多的比较陌生的英文姓名, 如果姓名前后还冠有头衔的话, 比较难翻译。在这种情况下, 不如只翻译姓, 而省去名 (任文, 2006)。

由于文化差异, 汉语中常有些冗余的修饰语, 很难在英语中找到相应的翻译, 即使直译出来也仅仅是起了堆砌词藻的作用, 非但与事无补, 反倒可能破坏译语结构。因此, 为了确保译语准确、流畅, 不如适当地把这些修饰语加以省略。如“矗立在苏州新区的依莎中心目前正在如火如荼地兴建。”在本句中, “如火如荼”完全就是一种修饰语, 在口译时, 我们可以将其淡化, 只译主要内容: Situated at the gate of

Suzhou New District, the Ever Success Center is well under construction. (王绍祥, 2004). 但在使用这种策略时, 要注意这类省略的词汇不要影响主要交际的目的, 否则就应该采取成就策略.

3.2 成就策略

Faerch 和 Kaser 认为成就策略包括两类, 一类是补偿策略, 另一类是检索策略. 检索策略指的是学习者通过如通过等待或是回忆语义场中相关的词等某些手段来回忆某些外语项目. 因为口译表达受时间的限制, 所以本文只探讨补偿策略的运用. 并将其非合作策略和合作策略合并一起进行口译应变策略讨论.

(1) 原语复读策略

对于某些生词或术语, 译员如果由于时间关系, 或由于不知道对应的译文表达, 或由于根本不理解原语意义以致无法给出译文时, 但是又是必须翻译的关键词, 便可采用原语复读的做法, 为避免风险, 可以机械地模仿原语读音将信息传给听者, 如原语复读“旗袍”“IOU”“Mr. Montgomery”“Ohio”等词. 尤其遇到不熟悉的英语名字和英语术语时, 很多都是音译. 对于术语如果机械地重复该词, 有可能会有相关人员懂得. 原语复读策略在技术性强的会议上尤其实用. 对具体词汇使用原语复读的形式, 可增加可译度, 虽不能至善至美, 但提高了口译质量.

对于那些并不为大多数中国人知晓的外国人姓名在译成中文时往往可以不作翻译, 直接将姓名的发音重复一遍或模仿出来即可, 译员在认知负荷很大的口译过程中可重复不熟悉的人名, 参加会议的来宾大多有一些专业背景知识, 对会议主题有相当程度的了解, 所涉及领域的重要人名, 译员对姓名只进行原语复读, 他们也许也能知道说的是谁; 即便不知道, 一般也不会对整体信息的传达和理解造成很大的障碍(任文, 2006).

(2) 转述策略

在一时无法找到确切的译语表达时, 可通过释义的办法将信息传达给听者. 释义是口译中一种重要的语言重组技巧. 这种变通能够帮助译员避免因为无法找到对应的译文而卡壳, 避免导致口译不连贯甚至中断. 比如说, 如果译者不知道或者突然想不起佛教中的《金刚经》用英语怎么说时, 可以用“the scriptures of Buddhism.”代替《金刚经》. Scripture 的意思是“经文”, 包括所有的宗教经典. 这种用“上义词”涵盖“下义词”的处理可以达意, 但缺点就是不够精确.

在遇到生词时, 可以设法用同属一个集合的一个更概括性的词语来指代所提到的词汇或用上义词来替代下义词, 举个最简单的例子, 比如译者不知道如何翻译草鱼, 又必须翻译的时候就只能模糊处理为“a kind of fish”. 又如在翻译“海南的石墨的储量”时, 译员当时不知道“石墨”的英语名称, 现场也没有别的中国人懂得它的英文, 在场的外国客人也不懂这个中文字, 译员反应很快, 知道是种非金属矿, 可以作铅笔芯的原料后, 译员立刻将“石墨”翻译为“a kind of mineral used for the core of pencil”, 接着, 一个美国人就反应过来了: “That 's graphite” (方凡泉, 2000)

(3) 求助策略

在遇到关键的词汇没有听懂, 口译无法继续的情况时, 译者可以通过停顿、眼神等表示需要帮助或者直接向讲话人或第三方求助, 再进行口译. 比如说, 译者在翻译“某车站的股道”时, 不知道股道为何物, 只好请教中文的主谈人, 他解释为“股道就是铁路的侧线.” 译者无法找到相应此术语的英语对应词, 在勉强翻译为“lines running parallel to the main line”后, 对方的英国主谈人还是摇头不明白, 译者想到对方有懂中文的铁道、公路专家, 随即求助: “请问哪位知道‘股道’的英语, 对方一位华人专家终于开口: “We call it siding.” (方凡泉, 2000). 对于专业性极强的术语, 可以求助于现场的中外技术人员. 有一次, 中方技术员在现场说“励磁电流出故障了”, 而译者却忘了“励磁电流”怎么讲, 于是译者便对着现场的设备, 告诉外宾“There 's some trouble with 'here'. What do you call this?” 外宾讲道: “field current”. (谢碧霞, 冯粉翠). 当然, 这种方法不宜使用过于频繁, 以免造成听众对译者的不信任. 在条件不允许的情况下, 在更多的时候只能根据自己对口译任务和讲话人背景的了解, 结合前后说的话, 即语境进行合理猜测.

(4) 非语言策略

语言是信息的载体, 但不是唯一的载体, 图像手势等各种非语言符号也都是传递信息的手段, 在口译活动中可以借用符号, 公式或画图等非语言策略将难以用言语表达清楚的概念或程序表示清楚. 比如说化学元素, 就可以用符号加以表示, 避免生硬的字字对译. 在上一个例子中, “股道”这一术语也可以最终通过画图来表示. 现在国际科技研讨会的多为相关领域的专家、学者, 很多会场都设在多媒体会议室, 因此, 译者在了解说话者所谈的内容之后, 完全

可以借助现代化多媒体手段,将说话者提及的难点用图表或公式直观地表示出来使口译活动得以顺利进行。一幅图表、一个公式有时可能比千言万语、反复讲解更为直观,更具说服力。即使在不具备这些设施的地方,译者也可在必要时要求说话者将费解的话用简约的公式表示。例如对于 B⁻ to - Bto - C (即商家对商家对客户的电子商务)知之甚少的听众,与其将生词对应翻译,不如利用 PowerPoint 将电子商务网站的运营模式加以描绘,再辅以口译,使整个运营模式清晰可辨,这样更有利于这一术语的理解(王绍祥,2004)。

4 结语

交际策略的重要性体现在它能帮助译者保证交际的持续进行和交际渠道的畅通。对于译者的口译训练除了语言和社会文化外还必须包括策略知识与方法的培养。交际策略的使用可以增强他们对不同的交际情景的应变能力。诚然,策略培训的目的并不是让译者在口译交际中频繁使用策略。它的目的应该在于提高译者在口译出现困难时使用策略的能力,以及帮助译者决定在何种情况下应该使用何种策略。当然本文必须指出的是要真正提高口译水平还是要靠平时的积累,这种策略只能是作为应变之用的。

参考文献:

- [1] Brown, D. Principles of Language and Teaching[M]. Prentice Hall. 1987.
- [2] Faerch, C. and Kasper, G. 1983. Strategies in Interlanguage Communication[M]. London: Longman. 1983.
- [3] Bachman L F. Fundamental Consideration in Language Testing [M]. Oxford: Oxford university Press. 1990. 98—103.
- [4] 戴炜栋,束定芳.外语交际中的交际策略研究及其理论意义[A].文秋芳主编《英语学习策略理论研究》[C].陕西师范大学出版社,2004.193—194.
- [5] 方凡泉.好易学英汉口译[M].世界图书出版社,2000.
- [6] 黄忠廉.变译理论[M].中国对外翻译出版公司,2002.
- [7] 李越然.论口译的社会功能[J].中国翻译,1999,(3):8—11.
- [8] 林郁如.口译教程[M].上海外语教育出版社,2006.
- [9] 刘和平.口译技巧[M].中国对外翻译出版公司,2001.
- [10] 梅德明.口译教程[M].上海外语教育出版社,1998.
- [11] 刘百宁.大学英语教学应强化交际策略能力培养[J].教育与职业,2006,(11):111—112.
- [12] 任文.中西人名口译谈[J].天府新论,2006(5)158—160.
- [13] 王立非.国外第二语言习得交际策略研究述评[A].文秋芳.英语学习策略理论研究[C].陕西师范大学出版社,2004.200—201.
- [14] 王绍祥.口译应变策略[J].中国科技翻译,2004,(1):19—22.
- [15] 谢碧霞,冯粉翠.科技口译刍义[J].中国科技翻译,1999,(4):16—17.

The Application of Communication Strategies in the Interpretation of New Words

LIU Qing-xue

(School of Foreign Languages, East China Jiaotong University, Nanchang 330013, China)

Abstract: Interpretation is an impromptu oral activity in which information is transformed from a source language into a target language. The nature of interpretation requires an interpreter to complete the decoding and encoding processes in a fairly short time. During interpretation, the interpreter often encounter such difficulties; they fall into a paralytic situation because of their failure in interpreting the new words. This paper analyzes the application of communication strategies in the interpretation of new words and explores some strategies to deal with the problems caused by the failure to interpret the new words.

Key words: communication strategies; new words; interpretation