

# 浅析目的论在英汉口译过程的应用

张悦 王翠

(华北理工大学 河北 唐山 063000)

**[摘要]** 随着世界全球化的发展,我国改革开放的步伐愈发向前,与各国之间交流日益紧密。在这种时代环境下,口译员在各种对外交流场合的作用愈发重要,社会和市场也对口译员的水平提出了更高的要求。如何成为一名合格的口译员便成了首要之事。本文将从目的论角度浅析其对英汉交替传译中的应用及指导意义,为口译员更好的传达说话者的思维想法提供一个参考。

**[关键词]** 对外交流;口译;目的论

翻译是对外交流的桥梁和媒介,是改革开放的必然要求。而口译作为翻译的其中一种,更是担负着准确、有效的帮助跨语言双方实现无障碍交流的责任。但口译不同于笔译的是,因其翻译过程的多变化性、不可预测性以及时效性,口译对译员个人水平的要求也便更高。并且相较于笔译最重视的对原文的忠实,口译尤其是同声传译的过程直译使用的次数更多,因此忠实原文在口译中并不是十分容易实现。而目的论从翻译目的的角度,分析了翻译过程中策略的使用,或许能对口译的过程有所帮助

## 一、目的论的基本内容

二十世纪七十年代,德国学者弗米尔提出了目的论。他认为翻译目的是翻译过程中的最主要因素。并且弗米尔还让翻译研究从“原文中心论”当中脱离出来,提出“任何翻译行为都是由翻译的目的决定的”,即“翻译的目的决定翻译的手段”。这一理论从最初翻译中原作-译文的一一对应转向关注译者本身,赋予了译者足够的空间,给予了译者根据翻译目的选择翻译策略的权力。弗米尔还将翻译归纳为一种“行动”,认为在翻译之前应详尽考虑翻译目的及有关因素,从而决定最合适的“行动”方式,让译文能完整表达说话者(原文)的预期效果及意图。

弗米尔的目的论有三大原则:目的性原则、连贯性原则和忠实性原则。目的性原则指的是整个翻译行为的所用策略或手段是由翻译目的决定的。连贯性原则指的是译文必须要便于受众(读者)理解并有意义。忠实性原则指的是译文必须与原文有一定的联系,不能完全脱离原文而存在。

## 二、口译的特点

口译属于翻译,是一项语言交际活动。相较于笔译,口译对译员双语水平的要求更高。口译不仅对译员的听说读写译有全面的要求,还要求译员有较宽的知识面和敏捷的反应能力。口译一般只听一次,当场完成,并且译员在翻译过程中不但需正确理解讲话人所要表达的意图还要独立地、一次性地在有限的时间内完成即时翻译。除此之外,因口译对象是人,而非笔译所面对的文本,译员还需综合运用视觉、听觉等技能,详细了解讲话人的肢体动作、面部表情、情绪变化等非语言因素。并且由于口译对象和场合的特殊性,翻译过程中的环境气氛、讲话人口音及语言习惯等都会对口译员增加一定的难度。

## 三、目的论在口译中的应用

口译看似简单,实质复杂。因为口译不仅仅涉及到沟通,更是跨文化、跨国家、跨语言的交流。尤其是在一些正式场合的口译行为,甚至会出现“失之毫厘,谬以千里”的现象。且两国文化千差万别,发展背景各不一样,语言习惯和思维方式更是不同,因此抓住不同场合口译行为的目的,结合目的论三大原则的指导并选择合适的翻译方式,或许能帮助译员出色地完成口译工作。

目的论的第一大原则是目的性原则。目的性原则结合在口译中意味着在翻译时,译员应充分了解讲话人所说的话的目的和意图,然后在此基础上再进行翻译。比如说在中国,人们说话通常委婉谦虚,因此当一方对另一方表示称赞,被称赞方常用“哪里哪里”来表示谦虚和感谢的态度,但在西方这并不常见。在这种

情况下,口译员如果直译过去就会引得歧义,造成误解。因此结合目的性原则,译员只需了解讲话人想表示谦虚的目的和意图,并将其意图传达给另一方即可,而不需逐字直译。再比如说在一些稍正式的商务谈判中,谈判双方可能在价格、条件等方面进行持久拉锯。

示例:如果你们的价格如若不降低,我们将停止交易

译文1: If you can't reduce the price, we will stop our business.

译文2: Is it possible to reduce the price? At this rate, we may have a trading halts.

如上示例,第一种翻译是直译,语气较为生硬。第二种是意译,转变了说话方式,用了更柔和的表达。两种翻译虽表达的意思大致相同,但语气及情感偏向完全不同。结合目的性原则,译员在翻译时可以先了解讲话人的意图,了解其究竟是更偏向在继续交易的基础上征得更低一些的价格,还是真的表示一种非此即彼的态度,对方不降价终止交易也没关系。

目的论的第二大原则是连贯性原则。连贯性原则结合在口译中意味着在翻译时,译员应在清楚表达讲话人意图的基础上做到语言流畅连贯。连贯性原则正如严复先生所提的“信达雅”三原则中的“达”,这也是对译员最基本的要求。并且在某些正式场合,口译员常常要面对一些高层人士,这也就对口译员的翻译提出了更高的要求。不仅如此,在一些商务谈判场合还经常要翻译一些合同或文件。这类文件或合同行文缜密、流畅、简洁,因此译员的翻译同样也需要达到同样的效果。

目的论的第三大原则是忠实性原则。忠实性原则结合在口译中意味着在翻译时,译员应忠实于讲话者原话(原文)。特别是在面对会议、会谈、谈判等一些正式场合时,会有大量的专业术语、数字、专有名词等的出现,因此口译者的翻译更应谨慎贴合,尽量使用对应的术语名词进行翻译。比如在一些商务谈判场合,在翻译双方所给的数字、条件等重要信息时,应完全忠实原文,原原本本传达讲话人意愿,不应做过多改动变化;又比如在新闻发布会等正式场合,口译员在翻译时更应做到简洁忠实,不可随意乱翻,否则可能会造成歧义会产生其他不好的影响。

## 四、总结

目的论虽然是针对笔译所提出的理论,但在口译当中同样具有指导意义。其所包含的三大原则能够针对口译员在不同场合、不同目的、面对不同对象时的翻译给出不同的指导原则,帮助口译员灵活应对翻译时所面对的多变情况,并且对提升口译员的翻译水平有着很大的帮助。

## 参考文献

- [1] 郭诚. 目的论在商务英语口译中的应用[J]. 科教文汇, 2018(10): 182-183
- [2] 热孜万古丽·牙库甫. 分析中英文新闻翻译语篇结构差异[J]. 新闻研究导刊, 2015(8): 85
- [3] 于航. 中英文新闻导语语篇结构差异分析[J]. 北京第二外国语学院学报, 2004(2): 5-8