

会展口译中的文化冲突及应对策略

杨爽¹ 赵寒冬² 周威³ 王立娜⁴

134 长春现代农业示范中心有限责任公司; 2长春农业博览园

[摘要]在会展口译中,因为我国文化差异很大,在口译员、客户、员工和海外参展者之间出现了跨文化交流中的文化冲突。而这种矛盾主要表现在价值观、人文意识、思维模式、以及对口译人员角色定位等方面的不同。口译人员不但要完成本职工作,而且还要通过适当方法传达社会深层讯息、恰当缓解矛盾。文化冲突如果没有有效化解,双方就会产生误解,从而造成文化交流中断、交易无法完成。所以,口译人员要加深对国内外差异的理解,在工作实践中培养对国际文化冲突的处理能力,用好口译工作策略。

[关键词]跨文化交流;文化冲突;会议口译;口译员;应对

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.10.2239

当前,随着国际化与前沿技术的蓬勃发展,世界各国文化交流与经济发展相互依存、合作交流日趋紧密,这也就为“一带一路”的发展和人类命运社会共同体建设做出了重大奉献。在跨语言的文化交流中,虽然各个大国间仍有大量良好交往,但仍然有很多容易引人误解的现象,甚至于还会形成某些社会历史文化矛盾。而我国也必将伴随着文化经济发展,使社会的政治矛盾也变得更加激烈。随着国际会议日益成为国内外交流的主要门户,成为国际会展的主要部分,口译人员将主要担负着在展览会场为参展商、会议听众和会展内其他人员提供的即时口译工作业务。在矛盾出现之际,口译人员能否有效应付与解决、促进国际会议的成功召开,就显得尤为重要了。处理国际会展口译工作流程中的社会政治矛盾,就必须口译员具有跨文化意识、充分考虑中外差异、努力寻求人际关系中的共同之处;并在互相了解的基础上,努力营造良好的社交气氛;同时也要学会运用各种交往技能与商业常识,以尽量减少跨越多语种文化交流中的社会价值观矛盾。

一、会展口译中的跨文化交际与文化冲突

(一)跨话语文化交流通常发生在某种文化的成员向另一个文化的成员传递信息之时,更具体地说,跨话语文化交流往往涉及人类内部的情感交互,而他们的文化认知和符号体系往往是很明确的,甚至足以改变交流事件。简单而言,就是产生在某种文化与另一个不同的文化中间,且在不同文化的人间也必须要有相互交流,而形成中国传统文化交流的要素,包含:历史文化、信仰、价值理念、组织以及话语。而社会政治冲突即在交往到不同的文明之时,人们由于多种压力源所形成的多方面体验,往往会引起困惑、误会、矛盾、压力和焦虑,因此大多数人在跨话语文化交流的活动中,都难以避免社会政治矛盾的产生。而口译人员成为跨语文化人际交往过程中的桥梁,不但要认识社会政治矛盾,还要具备适应和解决社会政治矛盾的能力,以协助他人。在会展商务活动中,跨语文化交流和谈判的失利常常是由社会政治矛盾造成的,所以,社会政治矛盾

不仅是跨语文化人际交往中的问题,更是口译流程中的重要障碍。

(二)文化价值观不同。文化价值观是每一个文明的共同特质,对保持社会主义文明成为一种文化精神整体至关重要,因此也代表着人类认为延续他们的生存方式所需要的道德品格。从文化价值观的不同来说,人们也能够预料,在同样的情形下,跨语言文化交际活动的参加者也会偏好于呈现与预期不同的文化精神行为。在国际展览中,文化价值观的不同多体现为参观商与消费者之间对展览对称和内容的文化精神审美价值观不同。但是在艺术审美价值观上,双方都是没有文化精神强弱之分的,差别主要是由中文和南亚技术学院文化精神渊源不同所造成的。南博会的客人和口译员多是华人,而参展商则多是南亚、我国的手工艺品参展者,他们也常会询问是否有“一对、一副”装饰品,至于长度与形状的相同程度亦有要求。而参展商也往往会提供一双手指以及摆摆手,告知口译员“Onlyone”或“Twodif-ferentones”。在他们的传统观念里,不对称的东西或者单一的物体也是美的,所以许多展品中并没有成对出售的,甚至没有尺寸、形状上完全相同的一对。但由于我国人一直向往着对称之美,因此在建筑艺术以及其他人文国粹作品中,都反映了我国传统对称观念与均衡思想。在我国传统的审美理念中,和谐才是最高境界。另外,我国消费者要知道中国手工艺品是不是有特定的审美内容和意义,特别是关于动物形象的展品。因为我国传统审美方法更重视审美意义的,而中国画则不是以价值反映客观现实的,不喜欢注重表现形式,而是要表现艺术家的主体情感和个性。可是,展商却对口译员说“Nooothermeaning, justfordecoration”。一旦口译员不明白或无从认识展商在审美价值理念等几个方面的区别,将会让各方产生别扭、无从深入的交流,展会交易也就无从进行。

(三)与思维模式不同。社会活动中普遍存在的思考模式,即心理过程、推理形式以及解决问题的方式,也形成了中国社

会主义文化的另一种主要成分。因为大件展品的放置问题,展会保安与参展商间存在矛盾。保安人员曾告诉参展商,为安全起见,大展览应当摆放于规定展区内,但不能遮挡道路。而参展者则坚持己见,认为展台本身面积不够,将大件展览放在路边也更易引来客流。而在商务现场口译工作的整个流程中,口译人员并不仅仅是在客户与参展商中间的传声筒或“隐形人”,而是口译过程中交际活动顺利进行的协调员。此时,假如口译员没有了解中外思维模式的不同、耐心劝导展商规范展品的陈列情况,会使得展览保安和参展商间的矛盾进一步加剧、产生不必要的冲突。

(四)由于口译员角色地位的不同。会展口译工作的最主要目的,是为了协助各种语言的人进行国际商贸协作,它并不仅仅是语种交换的过程,而且是增进商贸协作各方认识与交流、国际商贸沟通与协作的过程。在这种过程中,口译人才通常要充当以下三个重要角色:沟通者、社会主义文化协管员和销售助理。而作为国外商家,展台老板通常将口译人才视为会讲中文和英文的营销人才,与展台上自家其他人员无异;当展台销售情况不佳时,老板很自然地认为口译人才并未尽到销售责任。而口译人才如果无法认同在参展商眼中关于自身的角色定位,也将会心生委屈或对参展商产生不快,从而直接影响口译工作的顺利完成。所以,口译员们需要事先调整好自身的情绪状态,并逐步地在口译实践中接受自身的多重角色。

(五)由于文化认识差异,人类的活动方式决定了他认识世界的方法,而这种行为方式是人类作为自身文化经验中的一种习得的。经贸、文化上的全球化,使华人对异国文明的认识越来越深刻和适应。展台上最受欢迎的展位就是阿拉丁神灯形状的烛台,不少客人都会询问“这是阿拉丁的神灯吧,是酒壶吗?”,“假如我碰了这盏灯,会产生魔法吗?”这是《一千零一夜》的故事和迪士尼影片《阿拉丁》在全球范围里产生的重要影响,童话里的神奇、机智、魔法和勤奋精神,为人类带来了深刻印象。消费者们尽管对展览的背景常识都有了相当认识,但却不了解该物品在展商所处国度的现实使用形式是烛台。于是口译员便告诉了消费者们和参展商,“神灯”其实只是因为外形上和中国的酒壶相同,从而防止了矛盾的产生。此外,由于展商行前并不知道中国国内消费者对神灯形烛台的喜好,将烛台放置在不醒目的地方,例如与其他大型展位的间隙;但经过与口译员和消费者们的沟通,展台管理人员掌握了这一讯息后,将剩余的“神灯”全部放在最前面,展台销售情况和参展商与消费者之间的相互了解度均获得了提高。

二、口译员如何应对会展口译中的文化冲突

(一)提高了跨文化意识和创新能力。会展口译作为一门独特的口译类型,跨文化交流和双边、多向的沟通也大量出现在其间。首先,口译工作人员要熟悉参展商和客户双方不同的社会、文化背景,加深对双方的认识有助于翻译者掌握会展口译工作进度、完成口译过程活动、减轻和避免文化冲突;再者,译员要跟踪时事热点、熟悉国内外最新动向,以期加深国内外友好和经济社会文化交流,塑造良好的城市形象。

(二)抓好口译工作管理。口译员宜作口译前准备工作,不但要及时应对、接受自身在会议口译中的各种角色,而且还要熟悉业务词汇和标准表达。口译时,由于会议口译的及时性和现场性,面对客户的提问,翻译者要采取合适的口译策略、从参展商处获取相关回复,特别是在翻译提问时要进行条目的语重构,根据参展商的英文水平和语言变体情况,在了解客户意向的基础上,以最简单易懂的表达方式使之了解客户要求,从而促进会议成交。在会议完成后,翻译者还可总结该主题会议以及参展商的使用语言情况和最易发生的问题,便于以后的口译活动参考和应用。

(三)提供合理意见。会展的口译工作活动中,口译员应当充分发挥自身的语言能力和跨文化交流优势,在不同的文化交流中采取适当方式来减少文化冲突,并有效、合理地展商提供意见和建议,从而尽量减少文化冲突的产生。

三、结语

总而言之,口译者应注意中外文化的差异,充分考虑跨文化交际中可能存在的差异;在相互理解的基础上,为交易的顺利完成创造良好的沟通氛围;同时,我们还应该掌握各种沟通技巧和商业知识,尽可能减少文化冲突。

参考文献:

- [1]刘淑娜.商务口译中的文化差异及应对策略[J].商品与质量,2016(10):366.
- [2]刘淑娜.商务口译中的文化差异及应对策略[J].消费导刊,2016(8):383-384.
- [3]李娜.口译者跨文化意识在中美商务交际中的意义和培养[J].安阳师范学院学报,2015(1):114-115,125.
- [4]王晶茹,刘丽娜.商务沟通中口译人员的跨文化意识培养[J].学周刊,2017(1):217-219.
- [5]饶斯源.目的论关照下汉英导游口译策略研究——基于跨文化视角[J].求知导刊,2017(5):55-56.