

关联理论视角下商务谈判中的模糊语翻译策略研究

叶 莹

(武汉商学院,湖北武汉 430000)

[摘要]随着全球化进程的加速,国际商务活动日益频繁,商务谈判中的模糊语翻译问题逐渐成为跨文化交流中的重要研究方向。模糊语作为一种语言现象,常常出现在商务谈判中,其功能不仅限于缓解沟通冲突、增强灵活性,还帮助各方表达不确定性、减少对抗性。本文基于关联理论,探讨了在商务谈判中如何翻译模糊语,提出了翻译过程中运用关联理论的相关性原则,以确保翻译的有效性和交际效果,旨在提升翻译实践的效率和准确性。

[关键词]关联理论;商务谈判;模糊语;翻译策略

[作者简介]叶莹(1984—),女,湖北武汉人,武汉商学院讲师,硕士研究生,研究方向:英语翻译与英语教育。

[基金项目]本文系全国商科教育培训科研“十四五”规划2025年度项目(项目编号:SKKT-25021)课题成果。

[DOI] <https://doi.org/10.62662/kxwxz0208037>

[中图分类号] H087

[本刊网址] www.oacj.net

[投稿邮箱] jkw1966@163.com

近年来,全球化的发展推动了国际贸易和经济合作的增长,各国之间的商务谈判也变得日益频繁。在此背景下,商务翻译作为国际交流中不可或缺的一环,其重要性日益凸显。特别是在商务谈判中,模糊语的使用成为一个重要的交际手段。在这种情况下,翻译者不仅需要保证语言的准确性,还要关注文化背景、交际意图以及谈判策略等因素,以确保翻译的准确性和交际效果。模糊语在商务谈判中具有独特的功能。它不仅可以用来缓解冲突、避免过于强硬的表态,还能够在表达不确定性时提供灵活的交际空间。然而,模糊语的翻译却常常面临挑战,如何理解模糊语背后的真实含义并将其准确传达,是商务翻译中的关键问题。本研究从关联理论的视角出发,旨在通过构建关联理论指导下的模糊语翻译策略框架,探索如何

通过关联性原则来处理商务谈判中的模糊语翻译问题。这不仅可以帮助翻译者在处理模糊语时,兼顾语言的精准性与交际的有效性,同时为翻译教育和实际翻译实践提供理论支持。

一、相关理论框架

(一) 关联理论

关联理论由 Sperber 和 Wilson 于 1995 年提出,强调语言交际中信息的相关性和认知负担。该理论认为,交际过程中信息的传递并非单纯的信息编

码和解码,而是一个基于关联性的选择过程。翻译过程中的信息传递也是如此,翻译者在面对源语言信息时,应当通过对相关性和认知负荷的考量,选择最合适的译文形式。关联理论的核心观点是认知意图与语境关联。即交际双方通过背景知识和语境来解码信息,而翻译者需要确保在翻译过程中信息的相关性不被破坏,确保目标语言读者能够理解并有效地接收到原文的交际意图。

(二) 模糊语的定义与分类

模糊语是指那些在语言中表达模糊、意思不确定的词汇或句式。例如,“可能”“或许”“我们可以考虑”等,常见于商务谈判中。这些词汇或句式通过表达不确定性或可能性,起到缓解谈判气氛、降低冲突和增强灵活性的作用。根据语义功能的不同,模糊语可分为以下几类:

第一,表达不确定性:如“可能”“或许”“大概”等,主要用于表达说话者对事物发展的不确定性。例如:

原文:“The project will possibly take longer than expected.”

译文:“项目可能需要比预期更长的时间。”

第二,减轻语气:如“我们可以考虑”“也许”“看情况”等,能够使语气更为温和,避免强硬的表态。例如:

原文:“We can consider offering a discount if you place a larger order.”

译文:“如果您下大订单,我们可以考虑提供折扣。”

第三,传递策略性信息:如“暂时不确定”“进一步讨论”等,用于表达谈判中的策略性模糊信息,没有明确承诺或保障的场景,表达一种可能的意向或未来的行动,不做实际承诺,减轻双方压力。例如:

原文:“We might be able to meet your requirements.”

译文:“我们可能能满足您的要求。”

二、关联理论与模糊语翻译

在商务谈判中,模糊语的使用不仅可以有效传递信息,还可以避免不必要的冲突和误解。基于关联理论的视角,模糊语的翻译策略主要依赖于认知机制和交际功能的分析,以及信息的相关性和认知负担的平衡。

(一)模糊语的认知机制与交际功能

模糊语作为一种具有不确定性和模糊性的语言现象,主要依赖于人类的认知推理过程来传递信息。根据关联理论,交流的基本目的是通过最少的认知努力,传达尽可能多的相关信息。模糊语正是通过这种“最小努力”原则,给予听者或读者一定的认知空间,以便他们在理解时能够根据上下文和文化背景进行推理,完成信息的解码和理解。从认知机制角度来说,模糊语的使用有助于减少言语的复杂性,达到认知经济的效果。通过模糊化表达,交流者无需提供所有的细节或精确的数字,而是通过模糊语来达成一种普遍的理解。关联理论中的“最小化认知努力”原则在这里得到了体现,因为听者能够通过推理去填补模糊表达的空白,避免了过多的信息负担。例如:

原文:“We might slightly adjust the pricing.”

译文:“我们稍微调整价格。”

在此例中,“slightly”虽然没有明确说明调整的幅度,但听者可以通过推理理解,调整幅度不会太大,从而避免了过多的数字和细节提供。

模糊语的交际功能主要体现在其能够避免直接冲突、表达委婉的态度,以及保持灵活性等方面。模糊语常常用于表达说话者的谨慎态度,避免做出明确承诺,或者在不同文化中展现礼貌和尊重。例如:

原文:“We can consider your suggestion.”

译文:“我们可以考虑您的建议。”

在此句中,“consider”表示一种开放性态度,避

免了直接拒绝或否定对方的提议。通过使用模糊语,交流者表达了合作的意向,并保留了进一步协商的空间。

(二)翻译中的信息相关性与认知负担

在翻译过程中,信息的相关性和认知负担是两个重要的考量因素。根据关联理论,翻译的目标是最大化信息的相关性,并最小化读者或听者的认知负担。因此,在翻译模糊语时,翻译者需要关注源语言中的模糊性如何通过目标语言传达,并考虑到文化差异、语言习惯以及接受者的认知能力。

1.信息相关性

信息相关性是指信息在交际中的重要性及其与听者或读者的认知背景的匹配程度。在翻译中,相关性不仅仅是指信息本身的内容,还包括它在目标语言文化中的意义。翻译者需要根据目标受众的文化和认知模式,判断原文模糊语的相关性,并选择适当的翻译策略。例如,英语中的“perhaps”作为一种模糊语,在中文中可能翻译为“或许”或“可能”。但不同的翻译选择会影响目标语言读者的理解。例如,“或许”可能传达更强的不确定性,而“可能”则表示一种稍微较强的可能性。

2.最小化认知负担

认知负担是指听者或读者在理解信息时所需的心理努力。模糊语的翻译需要在最小化认知负担和最大化信息相关性之间找到平衡。过度的模糊性会增加认知负担,而过于具体的表达可能会导致信息丧失或误解。在翻译模糊语时,翻译者应根据语境和目标语言读者的认知习惯,灵活调整表达方式,以减少认知负担。例如,若目标语言的受众习惯于较为明确的表达,翻译者可能需要具体化模糊语;而若目标语言的受众更倾向于灵活的表达,翻译者则可以保留模糊性。例如:

原文:“We will deliver it soon.”

译文:“我们将很快交货。”

这里,原文中的“soon”是模糊的,可能表示几天或几周,翻译者根据目标语言文化的认知习惯,翻译为“很快”,既保留了模糊性,又减少了不必要的认知负担。

在某些情况下,为了最小化认知负担,翻译者可能会选择对模糊语进行具体化或增补,以便读者更容易理解。例如:

原文:“The project will be completed soon.”

译文:“该项目将在一个月内完成。”

通过将“soon”具体化为“一个月内”,翻译者减轻了目标语言读者的认知负担,使信息更加明确

易懂。

三、基于关联理论的模糊语翻译策略

在商务谈判中,模糊语的使用是为了处理复杂的交流情况,避免冲突,并保持灵活性。基于关联理论的视角,翻译者在面对模糊语时,既要最大化信息的相关性,又要最小化读者或听者的认知负担。因此,翻译者需要采用多种翻译策略以确保交流的有效性。

(一) 适应性翻译策略

适应性翻译策略是指翻译者根据源语言和目标语言之间的差异,以及语境的具体需求,灵活调整翻译策略,以达到最佳的交流效果。模糊语的翻译往往不只是简单的语言转换,更多的是在文化背景、认知模式和交流目的之间找到平衡。

在关联理论的指导下,适应性翻译策略的核心是“最小化认知努力”,即翻译者应选择能够让目标语言的读者轻松理解的表达方式,同时尽量减少认知上的歧义。适应性翻译策略要求翻译者在翻译模糊语时,考虑到目标语言的文化习惯、语言风格以及对模糊性的容忍度,并进行适当的调整。例如:

原文:“This plan is subject to change.”

译文:“该计划可能会有所调整。”

该例中的“subject to”是典型的模糊语,用于表示某事物有可能发生变化。通过适应性翻译策略,翻译者根据目标语言的文化背景,将其调整为“可能会”,使其在中文语境下更加自然、易于理解,同时保留了原文的模糊性。

(二) 文化适配与模糊语翻译

文化适配是指翻译者在翻译过程中根据目标文化的背景和接受者的文化认知,对源语言进行调整,以确保信息传递的有效性。在模糊语翻译中,文化适配显得尤为重要,因为模糊语往往受到文化差异的影响。不同语言和文化中对模糊性的接受度、容忍度及表达方式存在差异。因此,翻译者不仅要考虑语言层面的转换,还要考虑文化层面的适配。

在商务谈判中,不同文化对模糊语的理解和使用有着显著差异。例如,某些文化中,模糊语可能被视为一种策略手段,用于保持灵活性和回旋余地;而在另一些文化中,过度模糊可能会被认为是不诚实或回避责任。因此,翻译者需要根据目标文化的交流方式对模糊语进行文化适配。例如:

原文:“We could possibly accommodate your request.”

译文:“我们可以考虑您的请求。”

在这句话中,“possibly”是一个表示不确定性的模糊语。在某些文化中,这种表达可能会被认为是谨慎而含糊的,因此翻译者通过将其翻译为“可以考虑”来传递一种更为委婉和谨慎的语气,从而符合中文商务谈判的文化氛围。又如:

原文:“This proposal is open to negotiation.”

译文:“这个提案可商议。”

在英语中,“open to”往往意味着某个提议有一定的弹性和灵活性,而在中文中,“可商议”则更符合目标文化的表达方式。通过这种文化适配,翻译者确保了信息传递的有效性,同时避免了原文过于笼统或不明确的表述。

(三) 翻译策略的实际应用

在实际翻译过程中,翻译策略的选择往往依赖于具体语境、翻译者的判断以及目标受众的需求。在商务谈判中,模糊语的翻译需要综合考虑多方面因素,包括交际目的、双方的文化背景、语言表达的灵活性等。根据关联理论,翻译者应该在最大化信息的相关性和最小化认知努力之间找到平衡。以下是几种常见的翻译策略及其实际应用:

第一,保留模糊性:当模糊语在原文中用于表示一种开放性或灵活性时,翻译者通常选择保留模糊性,以让目标语言读者根据具体情况进行推理。例如:

原文:“We might be able to meet your deadline.”

译文:“我们可能能够按时完成。”

在这个例子中,原文中的“might”表示一定的不确定性。通过保留“可能”,翻译者让目标语言读者能够理解并推测出可能的结果,同时保持了原文的灵活性。

第二,具体化翻译:在某些情况下,翻译者可能需要将模糊语具体化,以减少目标语言读者的理解障碍,确保交流的明确性。例如:

原文:“We’ll consider your proposal soon.”

译文:“我们将在近期考虑您的提议。”

在这个例子中,原文中的“soon”是一个模糊语,表示一个模糊的时间范围。为了让中文读者更加明确,翻译者将其翻译为“近期”,以确保时间范围的清晰性。

第三,增补或删减:当目标语言对模糊性容忍度较低时,翻译者可以通过增补说明或删减模糊语来确保信息的明确传递。例如:

原文:“The terms are negotiable.”

译文:“条款可以商讨。”

在这个例子中,“negotiable”作为模糊语,表达

了一定的灵活性。通过增补“可以商讨”这一中文表达,翻译者有效地传递了原文的意思,同时使其更符合中文的商务表达方式。

四、结论

本研究基于关联理论,深入探讨了商务谈判中模糊语的翻译策略。通过构建关联理论视角下的模糊语翻译框架,本文提出了适应性翻译策略和文化适配策略,为翻译实践提供了新的思路。研究表明,模糊语翻译不仅仅是语言的转换,更需要考虑文化背景、交际意图和认知负荷等多方面因素。

尽管本研究在模糊语翻译策略的探讨中取得了一定的成果,但仍存在一些不足之处。首先,本文的研究样本较为有限,主要集中在一些典型的商务谈判案例中,未来的研究可以通过扩大样本范围,涵盖更多跨文化背景下的商务谈判实例,进一步验证研究结论的普适性。

其次,未来的研究可以进一步探讨关联理论在其他领域(如法律翻译、文学翻译等)中的应用,拓

展其在翻译学中的影响力。

参考文献:

- [1] Sperber, D., Wilson, D. *Relevance: Communication and Cognition* [M]. Cambridge: Harvard University Press, 1986.
- [2] Wilson, D., Sperber, D. *Relevance Theory* [A]. L. R. Horn, G. Ward. *The Handbook of Pragmatics* [C]. Oxford: Blackwell Publishing, 2004: 607-632.
- [3] 刘洪波,朱文力.商务谈判中的模糊语研究[J].外语学刊,2005(4):78-82.
- [4] 张淑文.模糊语的跨文化研究及翻译策略[J].中国翻译,2014(2):35-42.
- [5] 程璐.关联理论视角下的模糊语翻译策略[J].翻译论坛,2019(5):11-16.
- [6] 李建国.跨文化交际中的模糊语处理[J].跨文化交流与翻译,2018(2):34-42.
- [7] 王英杰,陈晓霞.关联理论与翻译学:理论发展与实践[M].北京:北京大学出版社,2020.

On the Translation Strategies of Vague Language in Business Negotiations from the Perspective of Relevance Theory

YE Ying

(Wuhan Business University, Wuhan Hubei 430000, China)

Abstract: With the acceleration of globalization, international business activities have become increasingly frequent. Accordingly, translation of vague language in business negotiations has gradually become an important research area in cross-cultural communication. Vagueness, as a linguistic phenomenon, often appears in business negotiations. Its functions are not only limited to alleviating communication conflicts and enhancing flexibility, but also helping parties involved to express uncertainty, thus reducing confrontation. Based on Relevance Theory, this paper explores the ways to translate vague language in business negotiations and proposes the application of the relevance principle in translation, so as to ensure the maximum translation effectiveness and communicative effects, as well as to improve the efficiency and accuracy of translation practices.

Key words: Relevance Theory; business negotiations; vague language; translation strategies