# 国际商务谈判口译中的“对方态势”(1)论文

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-05-30

*【论文摘要】 “对方态势”是商务英语信函写作的重要准则。本文通过具体实例分析，探讨这一准则在国际商务谈判口译中的应用，认为“对方态势”的运用有助于译员更有效地完成口译任务，促成谈判的成功。【论文关键词】 “对方态势” 积极肯定 间接委婉 亲...*

【论文摘要】 “对方态势”是商务英语信函写作的重要准则。本文通过具体实例分析，探讨这一准则在国际商务谈判口译中的应用，认为“对方态势”的运用有助于译员更有效地完成口译任务，促成谈判的成功。

【论文关键词】 “对方态势” 积极肯定 间接委婉 亲切友好

一、引言 在国际商务谈判中，由于谈判双方存在利益分歧，难以避免出现冲突，甚至由于双方各执己见，过分强调“我方”利益，而使谈判陷入僵局。此时，译员作为谈判一方成员，应发挥桥梁作用，灵活运用语言策略，缓和谈判气氛，在维护我方利益的前提下，尽可能促成谈判成功，达到双赢的目的。

其中一个重要策略是采用“对方态势”来翻译原语。

二、什么是“对方态势” “对方态势”(You-attitude)是商务英语信函写作的重要准则，意为在拟稿时多替阅读者着想，采用从对方的立场、眼光和态度出发的语气写作。简单地说，就是要讲究商务交际策略，遣词造句着眼于给对方留下良好印象，以利于合作关系的稳定和发展。

思维方式上的“物我中心主义”在贸易活动中永远是必要的，否则便有悖于盈利的目的，但“态度”(外在表现方式)是另一个问题，它决定着商务往来时双方留给对方的印象，态度上的“以我为中心”在贸易活动中是永远不受欢迎的。

三、国际商务谈判口译中的“对方态势”

(1) 在国际商务谈判口译中，尽管参与贸易活动的是三方（贸易双方及译员），但实质仍是贸易双方的利益往来。为使贸易双方都能实现利益最大化，译员作为其中关键一环，可借鉴信函写作中的“对方态势”策略，以礼貌诚恳的态度来缓解双方的利益冲突，使谈判更为顺利。

“对方态势”的应用具体体现在以下五个方面: 1.使用积极肯定的译语，避免使用消极否定词语 面子是人们交往中倍感珍贵的东西，有正面面子和负面面子。在国际商务谈判中，由于双方存在利益分歧，就难以避免出现威胁对方面子的言语行为。

为促成谈判成功，译员在翻译时要注意保留对方的面子。译员使用积极肯定的译语，以维护对方希望得到别人肯定、赞许的正面面子。

因此，damage， error， defective等消极否定词语应避免在商务谈判口译中使用；同时尽量不说no或not。例1 如果你方不开立信用证，我方就不能发货。

（我方态势）We can’t dispatch the goods because you didn’t establish the L/C. （对方态势）We shall be pleased to dispatch the goods as soon as your L/C reaches us. 例2十月一日前我方不能付款。 （我方态势）We can’t pay until September 1.（对方态势）We can pay on September 1. 2.间接委婉地表达消极否定话语 为维护对方有自主的自由，不受到干预、妨碍、指责的负面面子，译员应间接委婉地表达消极否定的话语，不强求对方接受己方的观点或要求。

从礼貌原则本身来看，表达越间接，越显得礼貌。但在实际谈判口译中，应根据具体情况，在双方意见分歧较大时，适当使用模糊限制语在表达上加以缓和，避免强加于人，使对方易于接受。

如:使用程度模糊限制语kind of，to some extent;质量模糊限制语according to，so far as we know;方式准则模糊限制语You are not exactly，if you see what I mean;模糊限制施事语Could I suggest？I regret to inform you等。 例3我方无法满足你方的要求。

We are afraid we can’t comply with your request. 例4你方价格没有竞争性。We regret to say your price is not so competitive. 在向对方提出批评和建议时，可使用情态助动词如would， could，might，以及虚拟语气，使表达更婉转客气。

例5贵方放弃这一优惠报盘是不明智的。We would say it was unwise of you not to accept this favorable offer. 3.保持亲切友好的语气，切忌僵硬、傲慢的语气 在商务谈判口译中，一方面，由于译员忽略或没有准确把握讲者语气，始终以一种僵硬甚至傲慢的语气处理译文，可能导致谈判失败；另一方面，谈判双方在发生争执，言辞较为激烈时，如果译员能在口译过程中始终保持亲切友好的语气，则能缓和气氛，有助于双方冷静下来，重新以理智的态度继续谈判。

在一次美国某输电公司与中方某电厂融资项目的谈判中，美方想尽快派两名项目管理人员到中方，美方主谈讲到: “We know your company can sure stretch a dollar. We have a proven trade record in joint ventures with other Power Plants in China. We won’t ship tons of people here!” 美方译员始终以一种生硬、缓慢的口吻译为：“我们知道贵公司会精打细算，但我们和中国其他电厂合作时也采取了这种方法，有证可查。我们又不是把几吨人运过来！”中方主谈听后，神情严肃，认为美方说话太冲，现场气氛顿时凝固。

美方主谈未料到此番话会得罪中方，虽一再解释，最终双方未能在此问题上达成协议。译员对习语stretch a dollar“精打细算”的理解无误，但用缓慢的口吻说出来有讽刺意味，让听者感到不舒服。

最后一句话美方是以一种诙谐、幽默的语气讲的，而译员却是用一种嘲讽、不满的语气来翻译，效果正好相反。这段话如改译为：“我们知道贵公司考虑到费用问题，我公司与贵国其他电厂成立的合资公司都有很好的业绩。

(诙谐的口吻）关于外派人员方面，我们不会把成千上万的人运过来的!”所达到的交际效果就会截然不同。另一次谈判中，外方认为中方报价过高，就用尖锐并含有讽刺的语气说道:“Your price is ridiculous!”，如将这句话用同样的语气直译出来，很可能激怒中方，导致谈判中断。

译员考虑到此时双方正处在谈判的开始阶段，因此有意缓和气氛，用商量的语气将其译为:“你方的报价高得有点离谱了吧。”， 从而使谈判得以继续。

4.运用移情指示，拉近交际双方的距离 “移情指示”指带有感情上的拉近或疏远的指示语。具体在商务谈判中，为拉近谈判双方的距离，在可用we 译时，就不直接译为I 或you。

例6要知道，今年市场需求不如去年大。 As you / we know， the demand in this year is smaller than that in last year. 例7没料到，这次沉船事故导致如此大的损失。

I / We didn’t expect the shipwreck had caused so great lose. 在以上两例中，译员应选用we并配合手势（指双方），暗示双方都有这样的共识，以增强双方的互谅互让。 5.使用符合对方文化背景及思维方式的译语 由于商务谈判口译要求译员及时快速反应，译语要清楚明了，时效上不容许译员对某些带有文化背景知识的原语做过多的解释，且商务谈判口译的主要目的是促成双方的经济合作，而非文化交流，因此译员应使用符合对方文化背景的译语，避免因对方缺失文化背景而造成误解。

在一次招商引资谈判中，中方提到在外商投资的审批业务中将提供“一条龙服务”。译员将“一条龙服务”直译为“ one dragon service”，结果令外商不知所云，且“龙”在西方是邪恶的象征，极易造成误解，应改译为“one package service”。

在另一次谈判中，中方说到：“我们不会给你们打白条的。” 译员译为“We shall not issue blank paper to you.” 这里的“打白条”是中国人的说法，老百姓深悟其意，而外国人却听不懂。

如改译为“ We shall not issue IOUS to you.”外方才能对中方的真实意图有所了解。 思维方式的不同决定了语言表达形式的不同。

译员在翻译原语时，应转换思维方式，以听者的思维方式来传达信息，避免误解。在一次谈判中，中方对外方的产品质量不太满意，但外方代表盛情邀请中方代表前往产地参观。

中方代表出于礼貌，委婉地拒绝说：“这个我考虑考虑再说吧。”译员如直译成“I’ll think over your suggestion.” 外方代表则会误以为中方代表肯定会去。

因此，译员要以英语者的思维方式将其译为“Thank you for your invitation， but I’m afraid I’m too busy to visit your plant.”才能将委婉拒绝的意思传达给对方。

四、结语 在国际商务谈判口译中，译员运用“对方态势”，从听者的角度来翻译原语，可缓解双方在谈判中的语言摩擦，使译语更易接受，避免因文化差异造成的误解，从而促成双方谈判的成功。 参考文献: 何自然陈新仁:当代语用学[M].北京:外语教学与研究出版社， 2004:137 秦红:商务谈判口译的语用等效[J].中国科技翻译，2006

(3):18～21 陆佩鹤等:《外经与商贸应用文书阅读写作200题》[M].广州: 中山大学出版社，1993:102 王建华:涉外商务谈判口译策略[J].湖北职业技术学院学报， 2007

(2):46～48 赖恒静:商务口译中的跨文化差异[J].商业时代?理论，2004

(3

3):75～76

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn