

邯郸企业对外宣传英译问题研究

范晓辉, 杨曙霞

(河北工程大学 文学院, 河北 邯郸 056038)

[摘要] 为了提高邯郸市企业的经济实力, 应该重视对外宣传资料的重要性, 在中文宣传资料的翻译过程中要注意中外文化背景的差异和语言风格的不同。在此基础上, 采用具体的翻译对策, 如减译、编译、述译、缩译、并译和改译等。只有综合并变通地应用这些翻译策略, 外宣资料翻译的质量才能真正得到提高。

[关键词] 外宣资料; 文化背景; 语言风格; 翻译策略

[中图分类号] H059

[文献标识码] A

[文章编号] 1673-9477(2012)04-0126-02

一、邯郸企业对外宣传英译情况的调查分析

本文以企业简介为重点对邯郸企业对外宣传资料的英译情况进行了广泛调查, 调查覆盖邯郸主要的企业, 并以邯钢集团和河北新金钢铁有限公司英文网站中的企业简介为分析重点, 与美国钢铁公司网站的企业简介进行对比。结果令人忧虑: 在21世纪的开放城市邯郸, 我们对外宣传做得不够, 而且质量欠佳, 相当程度上影响到城市的形象和品位。许多企业对外宣传的力度不够。以英文网站为例, 截至2011年, 邯郸市进出口企业达到242家, 其中, 出口企业达到218家, 但是其中有英文网站的并不多。建立英文网站的企业只有邯钢集团、河北新金钢铁有限公司、汉光机械厂等几十家公司。

目前邯郸市企业对外宣传资料的总体情况比较滞后, 缺乏整体设计和管理, 与邯郸当前的经济文化发展水平不相适应, 与邯郸未来的发展趋势不相协调。因此, 尽快消除企业在对外交流中的语言信息不畅已成为当务之急, 只有这样, 才能让世界更好地了解邯郸企业, 让邯郸的企业更好地走向世界。

二、企业对外宣传英译的问题

企业简介是企业对外宣传材料的最重要组成部分, 是一家企业的形象、业绩、文化内涵的缩影和对外沟通的窗口。作为客商了解企业概况的首要信息来源, 高质量的企业简介能给客商留下完美的第一印象。但是研究结果发现, 许多公司的对外宣传资料忽略中英文资料的阅读对象不同这一情况, 对外宣传资料在内容上单纯对中文资料进行翻译, 在形式上, 由于受到中国传统文化的影响, 用词过于夸张华丽。

经过对比研究发现, 中文企业简介常罗列奖项或称号以展示企业信誉度和知名度, 这些奖项大多

数是由国家或省市政府颁发的, 在我国消费者心目中有很高的认可度, 也体现着企业的声誉和实力。而在西方, 很少存在国家性质的向企业颁发的奖项, 企业的实力也大多通过年度营业额等数据来直接体现。所以, 中文简介中的这些奖项即使译出, 也会让外商“不知所云”。由于国外客户最重视的是产品和服务, 几乎没有企业会在自己的企业简介中介绍员工数目, 甚至罗列取得的荣誉都很少。

同时, 由于受到传统的中国文化影响, 中国企业简介习惯使用一些华丽的辞藻, 并以四字成语为特点, 并采用排比、比喻等修辞手法, 来吸引读者的注意力。这种语言风格普遍为中国读者所接受并且欣赏。但是这就会使崇尚以简洁为美的美英读者难以接受, 因而达不到企业对外宣传的目的。

三、企业对外宣传英译问题的应对策略

(一) 重视企业对外宣传资料, 加强企业英文网站的普及。

目前邯郸的许多企业还没有意识到对外宣传资料的重要性, 没有建立企业的英文网站。拥有英语网站的企业, 只是单纯地对应翻译其中文网站的资料和信息, 没有考虑到中国读者和国外读者在浏览网站时所具有的文化背景和语言习惯的差异, 因此也就不能很好地实现其企业对外宣传资料的功能。

(二) 进行中英文宣传资料对比, 注重文化背景和语言差异。

由于文化背景不同, 中英文企业简介的立足点也不一样。中文宣传资料主要立足于企业价值, 着重于展示企业的形象; 而英文宣传资料是以消费者为出发点, 集中展示产品的消费价值或企业与消费者的利益关系。多数中文企业简介强调其公司的公司资产、占地面积、员工数目、历年获得奖励等。对

[投稿日期] 2012-05-18

[基金项目] 邯郸市社会科学重点科研课题(编号: 201175)

[作者简介] 范晓辉(1984-), 女, 河北大名, 助教, 硕士, 研究方向: 外语教学。

比之下，国外的企业简介以客户需求为中心。其模式一般是首段先指出公司的性质和简单介绍其地点，接下来介绍企业的文化和核心价值，将产品、服务信息突出，至于公司的收入、规模等，则是简单提过即可，没有详细的解说。

由于文化背景的差异，中方企业简介中认为有价值的信息，在外商眼单可能会变得索然无趣。而企业外宣资料的主要浏览对象为国外读者，他们比较看重的是企业的产品和服务以及企业文化。因此在进行企业外宣资料的翻译时，要考虑到文化背景的差异。公司简介的英译版就必须注意适当删减以上提出的多余信息，将其简单带过即可建议译文大胆采用摘译的变译翻译策略，适应英语国家企业介绍的不同侧重点，删除了公司资产、员工信息及荣誉称号，可以用简明的话语进行概括，这样也更符合西方网站简洁明晰的特点。

根据中西方语言风格的差异，翻译时建议用阐释的方法将这些华美之词的实质内容表达出来即可。使用变通方法翻译出来的译文简洁明快，既着重传译了原文的主要信息，又迎合西方人士的审美心理，便于译文读者理解与阅读。译文虽然失去原文所蕴含的、唯有原文读者才能够欣赏出来的美学信息，但却展示西方读者所普遍钟爱的文体简约之美，能够达到有效宣传和促销产品的目的。

（三）结合企业具体情况，确定合适的翻译策略。

根据企业所设定的翻译目的和读者的需求，译者可以对企业的对外宣传资料中文稿件采用变通的方法进行翻译，以保留主要内容，具体方法为减译、编译、述译、缩译、并译和改译等。也可以排除与翻译目的关系不大的其他信息，如文体信息和语言信息。

减译就是指缩减原文，使得译文变得简洁。一般来说，当宣传资料中具有中国特有的思维方式和表达手法，独特的政治生活和华丽的辞藻时，译者

需要根据西方人的思维方式和语言表达习惯采用减译法来简化语句和结构。因为国外读者在阅读企业对外宣传资料时，不仅排斥过多的溢美之词，还排斥其他一些他们不感兴趣的信息。因此在翻译时，要适当使用减译这一策略。

一般情况下，在遇到具有明显的中国特色的表达而这此特色又是外国人难以理解的部分时，需要采用改译法。当原文里含有模糊不清的词语时，译者需要翻译出具有实际意义的词句。此外，原文中具有夸张的表达和华丽辞藻的堆砌时，也可以采用改译法保持其原意，又不会引起国外读者的反感。

不同的国家有着不同的文化传统、历史和发展水平，所以在进行对外宣传资料的翻译中，可以使用解释法来克服存在的某此差异，减少交流的障碍。当原文中有中国独特事物如人名、地名、历史事件和政治用语时，可以采用解释法为国外读者提供一些背景知识，使译文易于理解。

四、结语

为了保证企业对外宣传资料的翻译质量，使企业的对外宣传和交流合作取得积极的成果，应该重视对外宣传资料的重要性，在翻译过程中要注意中外文化背景的差异和语言风格的不同，在此基础上，采用具体的翻译对策，如减译、编译、述译、缩译、并译和改译等。只有综合并变通地应用这些翻译策略，我市外宣资料翻译的质量才能真正得到提高，使企业的对外宣传资料真正成为对外交流的桥梁，这样才能真正使邯郸企业走向世界，使世界了解邯郸企业。

参考文献：

- [1]黄友义. 坚持“外宣三贴近”原则，处理好外宣翻译的难点问题[J]. 中国翻译, 2004, 25(6):38-41.

[责任编辑 王云江]

A study on the Chinese-English translation of Handan publicity material

FAN Xiao-hui, YANG Shu-xia

(School of Arts, Hebei University of Engineering, handan 056000, China)

Abstract: In order to improve economic strength of the enterprises, first, highly attention should be paid to the importance of publicity materials. Besides, when translating Chinese publicity materials into English, cultural background and language style should be taken into account. Specific translation strategies should be adopted, such as the reduction of the translation. Only with a comprehensive and flexible application of these translation strategies, our Chinese-English translation of publicity material can be improved.

Key words: publicity material; cultural background; style differences; translation strategies

邯郸企业对外宣传英译问题研究

作者: 范晓辉, 杨曙霞
作者单位: [河北工程大学文学院, 河北邯郸, 056038](#)
刊名: [河北工程大学学报: 社会科学版](#)
英文刊名:
年, 卷(期): 2012, 29(4)

参考文献(1条)

1. [黄友义](#) [坚持“外宣三贴近”原则, 处理好外宣翻译的难点问题](#) 2004(06)

本文链接: http://d.wanfangdata.com.cn/Periodical_hbjzkjxyxb-shkx201204036.aspx