

International Business Negotiations in Lingua Italiana

意大利语 经贸谈判与口译

主编 周莉莉
审校 张 密
马丁·斯凯拉 [意]



中国对外翻译出版公司

责任编辑 高 凌

封面设计  视觉设计

作者简介

周莉莉：对外经济贸易大学意大利语系主任，研究生导师。中国-意大利语言教学中心主任。意大利米兰天主教大学客座教授。意中文化经济和政治关系协会特聘意大利语中国专家。意中商会特聘意大利语中国专家。欧洲注册翻译家联合会特聘意大利语中国专家。曾任中国驻意大利大使馆经商处一秘，中国驻米兰总领馆商务领事。现已出版编著、译作品数十篇约 200 余万字。



主要译著及编著

《江泽民七一讲话（意文）》、《斯巴达克思》、《论公证》、《中西服装时尚的交流和融合（意文）》、《意大利在中国的经济合作》、《中意经贸关系剖析》、《意大利中小企业的创新挑战》、《专访“飞翔的意大利人”——总理贝鲁斯科尼》、《零起点的外语基础课教学探讨》等。

Tutte Le Strade Portano a Roma.

条条大路通罗马 别忘了带上这本书

ISBN 7-80144-657-7



9 787801 446572 >

ISBN 7-80144-657-7/H·116

定价：23.80 元
(本书配磁带)

意大利语经贸谈判与口译

International Business Negotiations
in Lingua Italiana

主编 周莉莉

编者 徐 映 周咏红

审校 张 密 马丁·斯凯拉[意]

中国宇航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

意大利语经贸谈判与口译/周莉莉主编. —北京:
中国宇航出版社, 2003. 9
ISBN 7-80144-657-7

I. 意... II. 周... III. ①贸易谈判-意大利语
②意大利语-口译 IV. H772

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 072365 号

出版 发行 **中国宇航出版社**
社址 北京市阜成路 8 号 邮编 100830
网址 www.caphbook.com/www.caphbook.com.cn
经销 新华书店
发行部 (010) 68371057 (010) 68768541 (传真)
读者 北京市阜成路 8 号 邮编 100830
服务部 (010) 68371105 (010) 68522384 (传真)
承印 北京时事印刷厂
版次 2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷
规格 850 × 1168 开本 1/32
印张 12.75 字数 307 千字
书号 ISBN 7-80144-657-7/H·116
定价 23.80 元

本书如有印装质量可与发行部调换

前 言

《意大利语经贸谈判与口译》是对外经济贸易大学外语学院意大利语系意语专业必修课——意语经贸谈判与口译课使用的教材。

教材以经济全球化的主要表现:贸易自由化、生产国际化和金融全球化为基点,其内容包括了对外经济贸易主要的业务环节(价格谈判、合同条款谈判、咨询、代理等),还涉及国际信贷、交钥匙工程、工程承包、合资经营、投标及技术转让等。主要以技能训练为主,采用场景对话与口译。教材还能作为国内意大利语自学者的的一本实用参考书。

在《意语经贸谈判与口译学习导论》里,编者根据自己对意语经贸谈判与口译的几十年实践经验,以中国为加入世贸组织进行谈判的首席代表龙永图为榜样,给读者指出了完成经贸谈判与口译的关键与技巧。因此,本教材在指导学生掌握意语经贸谈判与口译方面有新意。感谢意大利马丁·斯凯拉教授对全书意文部分的审校,感谢张密教授对全书中意文的审校,并感谢对外经济贸易大学2002级硕士班研究生雷佳对全书做的校对工作。

对外经济贸易大学
外语学院意大利语系
2003年4月

意语经贸谈判和口译学习导论

当今世界发展有两大趋势,一是政治上的多极化,二是经济上的全球化。信息技术和信息产业的发展,导致运输和通信成本的大幅度下降,从而推动国际贸易、跨国投资和国际金融的迅速发展,把世界经济紧密地联系在一起。经济全球化,主要表现为贸易自由化、生产国际化和金融全球化。2001年12月11日中国加入WTO,成为WTO第143个成员国。这一方面表明中国经过艰苦的努力符合了经济全球化对成员国的资格要求,另一方面也表明,中国开始了通向全球化竞争的新的发展道路。这种发展形势要求大量的“基础宽厚、视野开阔、创新能力强、面向世界、善于跨文化交流的经管类复合型经营人才”。基础宽厚是指精神基础,即道德精神和科学精神;知识基础,即历史知识和现实知识;能力基础,即逻辑能力和想象能力。视野开阔是指了解世界发展态势,国家发展态势,所关注领域发展态势和事实。创新能力是指发现和判断真伪问题的能力,提出解决思路和能力,超越模仿的行动能力。面向世界是指要达到三个突破:在工作层面上突破外语障碍,在交流层面上突破信息阻隔,在合作层面上突破文化差异。复合型人才是指外语和专业复合型,管理和技术复合型及法律和经济复合型。总之,国家和社会需要这样的精英人才。

谈判与口译是一门专业性要求很高的职业。要做一个合格的

译员,应具备必要的条件和素质:政治责任心,专业功底和心理素质。政治责任心是指良好的职业道德和爱国主义情操。译员的一举一动、一言一行都关系到祖国的声誉、民族的形象、人民的利益。扎实的专业功底包括汉语和外语扎实的语言知识、广博的文化知识、精湛的专业知识;也包括运用语言知识的能力,尤其是听、说、读、写、译的能力。必须具备清晰、流畅、达意的表达能力,具备良好的思维、辩解能力。良好的心理素质,是指既要有良好的记忆能力、敏捷的反应能力以及机灵处理各种问题的能力,又要性格活泼、稳重谦虚、仪表端庄、举止大方、待人诚恳、态度和蔼、风度文雅。

中国有位语言学家曾经说过,“口才是智慧的体现”,诸葛亮赴东吴舌战群儒,联孙攻曹,取得赤壁之战的胜利;“口才是交际的桥梁”,善言者朋友遍天下;“口才是致富的法宝”,高科技转化为产品,产品转化为商品,商品转化为银库,维护国家产权和声誉,获得国际市场和经济效益,离不开翻译的双语人才;“口才是艺术的享受”,外语尤其如此。伟大导师恩格斯亲口描述:“我还是用优美的意大利语,它像和风一样新鲜而舒畅,它的词汇犹如最美丽的花园里盛开的百花;也用西班牙语,它宛如满是芳草鲜花的海边的波涛声;也用法语,它像小河一样发出淙淙的流水声;也用荷兰语,它宛如烟斗里冒出一缕浓烟,给人以舒适安逸的感觉”;“口才是语言能力全方位的体现”,外语口才更加一层,因为它涉及跨文化交际的方方面面。老前辈的话语重心长。

中国 WTO 谈判首席代表龙永图是位能用英语与谈判对方短兵相接的谈判专家。当中国经过 15 年的奋斗终于加入 WTO 时,回忆往事,龙永图感慨万千。在参加 WTO 谈判之前,他把 WTO 的所有条文,包括法律文本、案例、条文及其形式过程都细心阅读了一番,因为这样对把握谈判内容能得心应手,“知己知彼,百战不

IV 意大利语经贸谈判与口译

殆”,才能参与平等,这是其一。其二,龙永图说:“谈判的目的是要达成协议,不能简单的说‘不’。要争取形成双赢、共赢,达成共识,要保护国家的最大利益,达到国家的最大利益。”其三,在谈判中有大量利益之争,也存在着谈判双方之间大量的文化差异和分歧。龙永图认为,“要了解自己的文化,也必须了解对方的文化”。其四,一定要善于控制谈判局面,眼界要开阔,站得高,望得远;要足智多谋,智勇双全。要在世界的舞台上好好表现中国的形象。当人们问龙永图,在谈判桌上,需要什么样的译员时,他回答道:“爱国,有最高的社会责任感,这是一个译员的精神原动力。他应有开放的视野胸怀,能在多元文化的环境中工作,能进行有效的交流沟通,用外语直接与谈判对方沟通,翻译不能是一段一段支离破碎、找不到切合点,要短兵相接。他必须是个活泼的人,开放的人,而不是一个孤僻、内向的人。要精明、反应快,细致,认真。”目标和方向是明确的,以龙永图为楷模。

让我们走进谈判室。谈判的一方是中方,另一方是意大利方。在谈判桌上,译员进行的是接续口译(*interpretazione consecutiva*):中外谈判各方讲一段,译员翻一段;有时可能是同声传译(*interpretazione simultanea*),译员的口译与谈判方的讲话几乎同步进行;当然译员进行的是交替口译:从汉语到意语,从意语到汉语。

汉语的一般速度,大约每分钟有 160 个音节(字),而书写速度每分钟为 30~40 个字,两者之比为 1:4。意大利语讲话速度,理论上讲大约每秒钟有 1 个单词,但是实际情况不然。当今社会要求意大利人讲有教养的意大利语,讲话速度要放慢,要在词组后有半秒钟的停顿。一般的节奏为 5 个单词(包括冠词、介词等单音节词)加停顿,接 3 个单词,加停顿,再接 5 个单词,停顿。当然这不是死规定,在同声传译时仅供参考。但是,译员用

什么语调、什么节奏,直接影响到谈判和口译的效果。如果讲话人有声有色,谈笑风生,而译员却语调平淡,节奏呆板,气氛就被破坏了。可是,译员又不能过于表现,矫揉造作,喧宾夺主。要注意分寸。

在谈判和口译中,翻译要借助记录来记住成段的讲话,以保证不致遗误。速记是人们用有规律的、简单的符号及各种书写省略方法,快速记录语言的一门实用技术。著名的“巴黎公社会议记录”是用速记记录的。列宁、斯大林、毛泽东的讲话和著作,有不少是由速记稿整理而成的。美国著名女记者史沫特莱,擅长速记技术,用速记搜集我国有关红军长征的材料。英国作家狄更斯、笛福和肖伯纳用速记进行创作,包括速记回忆录。学术记录,包括课堂讲授,法庭记录,如调查、审讯、辩护等,都离不开记录。当然,口译记录不同于课堂笔记,也不同于会议记录,他强调时效性,口译工作一结束,记录就可能失去其价值。他只记重点、要点、难译点。别人一讲话,译员就要立即动笔作记录。讲话人几句开场白后可能就会引出滔滔万言。译员如果一忽略,就会陷入困境,无法自拔。口译人员要学会尽可能一边听一边不断地进行逻辑推断。语言是有逻辑性的,书面语言有逻辑性,口头语言也不能语无伦次,句子与句子,句子的开头、中间与结尾之间有着内在联系。要把握讲话人的思路,也就是讲话人的思维活动的方向和进程。当然,记录离不开语法知识,要通过大脑一系列思维活动,对讲话人的语音,进行听取、辨析、领会、记忆,整个过程离不开语法知识,只有对了解了的東西才能更好地感知。还要注意对语言表现力的提高,掌握修辞,如夸张、反诘、比喻、双关等手段。用什么语言作记录?最好使用译入语作记录。有经验的译员趋向于使用自己所要译出的语言进行笔记,因为这样可对自己作出强迫暗示,供自己在听辨到原语的同

VI 意大利语经贸谈判与口译

时立即搜索译句,从而形成听辨、理解过程中的译语第一次加工。当然初上阵的译员,记录时一时难以找出译句,可以采取中方讲话时用中文记录,外方讲话时用外语记录。前提是达到记录、迅速、简捷、便利。还可以使用符号、线条、图表、图案作记录。当然译员自己确有把握,能全面、准确地记住发言人所说的一切,就无需作记录。但译员并非记忆的天才,新老译员都在实践中形成自己的记录方法,有各自的记录特点和技巧。

翻译中要注意的是吃透双方讲话的意思,力求如实达意地翻译,最忌词对词地直译。著名的“银河系”译成“奶路”的个例就告诉我们,要尊重不同语言各自的表达方式,例如“黄色书籍”在意大利指的是侦探类的,在中国则指色情类的,意思相差甚远,是绝对不能“直译”的。往往水平高的翻译让人听起来觉得明快、舒服,就是因为在两种语言的转换翻译中不仅达意,而且地道。作为经验之谈,最好是外译中时复合句断成简单句,中译外时简单句组合成复合句。

数字的口头翻译是相当困难的。在谈判桌上,卖方代表拿出报价单说:“下面我想……”,译员马上会预测下面的话:“……介绍一下我方产品的价格”。因为译员根据自己的语言、知识和其他各种社会经验的自我积累,可以对现场信息交流中仍未发布的信息作出预测,但是,他很难凭借上下文预测待译数字的信息。应该清楚,印欧语系各语言在与汉语互译时存在着数字换算的“数级”差异。汉语中的“万”以上数字分成十万、百万、千万、亿等四位一组的组合单位。但是,印欧语系各语言却分成为三位一组的组合单位:千、百万、十亿。就意大利语而言,看到这样一个数字,如:“1.234.567.890”,关键是要看以千为单位的进行号,汉语用《,》,而意语用《.》。自右向左三个进位号应读为 mila(千)、milioni(百万)、miliardi(十亿)。剩下的只是读几个百位数了。以上述数字

为例,从左到右读: un miliardo, duecentotrentaquattromilioni, cinquecentosessantasei mila, ottocentonovanta。意大利里拉数很长,虽然2002年欧元取代了里拉,但在谈判和口译中,仍会涉及里拉,必须准确读出里拉数及其与欧元、美元、人民币的换算值。数字在经贸谈判中是占重要地位的。

口译是一种即时的信息转换的过程,要想不出一一点错误,当然是最理想的,但这几乎难以做到。意大利有一句名言:“翻译,翻译,走样之意;译员,译员,意不还原。”这句话就是说,原说话人的意思,被译员译走了样,是不可避免的。原因并不难理解。译员所面临的是具有不同语言水平的发言人,而发言人所讲的内容又涉及许多信息、许多专业、许多领域,许多日新月异的新东西。从认识论来讲,这就是客观事物的无限性和主观认识的有限性的矛盾。在口译中译错,这几乎谁都难以避免,但关键是要学会迅速、准确、得体地纠正自己的错误。一个优秀的译员,总是通过不断的纠正错误而逐渐提高水平,逐渐成长起来的,但是,要求多打胜仗,少打败仗。从整体来讲,错误越少就越好,而且不出大错。出了错误怎么办?正确的做法,应当是不管是自己发现的,还是别人提出的,只要是错误,就坚决立即纠正,毫不迟疑,毫不躲闪。最简单的方法,就是立即说:“Scusatemi...”接下去就讲出纠正后的内容。最危险和最不可取的做法,是明知不对,却不作纠正,将错就错,越错越脱离主题或者是颠倒逻辑,将谈判搞糟。口译中出错,一定要控制自己的情绪,镇静一下,可不失礼地问讲话人,再集中精力,综合分析,判断推理,继续正常翻译。特别是初上阵的译员,出现几个错,卡了几次壳,心里一慌,头脑一热,本来可以译出的东西也译不出来,期望别的翻译或听众帮上一把以救燃眉之急,但这又往往是不切实际的。所以,立足点还是应该放在自己身上。

VIII 意大利语经贸谈判与口译

总之,经贸谈判中双方信息的交流、思维的表达、争辩的展开、认识的统一、协议的达成等过程的实现都依靠语言。语言运用的优劣,对谈判的实现有着举足轻重的作用。“一场成功的谈判,每方都是胜者。”让我们朝着胜利的方向努力吧。

对外经济贸易大学

周莉莉

2003 年 4 月

INDICE

PRIMA LEZIONE

Richiesta di informazioni 询价 (1)

SECONDA LEZIONE

Sul prezzo 价格谈判 (28)

TERZA LEZIONE

Termini di pagamento 付款条件 (49)

QUARTA LEZIONE

Imballare ed etichettare 包装与标志 (68)

QUINTA LEZIONE

Assicurazione 保险 (85)

SESTA LEZIONE

Imbarco – Spedizione – Carico 装运 (102)

SETTIMA LEZIONE

La Consegna 交货 (121)

OTTAVA LEZIONE

Reclami e accomodamenti o liquidazioni 索赔与理赔
..... (137)

NONA LEZIONE

Consulenza 咨询 (160)

DECIMA LEZIONE

Agenzia 代理 (180)

2 意大利语经贸谈判与口译

UNDICESIMA LEZIONE

Credito Internazionale 国际信贷 (197)

DODICESIMA LEZIONE

Un progetto di consegna“chiavi in mano”“交钥匙”工程项目
..... (217)

TREDICESIMA LEZIONE

Joint ventures 合资经营 (233)

QUADORDICESIMA LEZIONE

Tenders e trasferimento di tecnologia 投标与技术转让
..... (250)

QUINDICESIMA LEZIONE

Appuntamenti e colazioni di lavoro 约会与宴请
..... (267)

Testi in cinese 课文的中译文 (277)

Chiavi degli esercizi 部分标准答案 (307)

Appendice I 江泽民七一讲话全文 (313)

Appendice II 意语政治经济常用词汇表 (388)

PRIMA LEZIONE

RICHIESTA DI INFORMAZIONI

(1) Discussione in generale

Il Sig. Wang , Presidente della China Products Corporation , e il suo direttore delle vendite , Sig. Chen , stanno parlando con un importatore italiano , il Sig. Rossi , sulla vendita , in generale , di articoli prodotti in Cina.

Wang: Benvenuto in Cina , Sig. Rossi.

Rossi: Sono veramente lieto di rivederLa , Sig. Wang.

Wang: Sig. Rossi , Le presento il nostro Sig. Chen , direttore delle “vendite”.

Rossi: Lieto di conoscerLa , Sig. Chen !

Chen: Lei e' sempre il benvenuto nella nostra azienda , Sig. Rossi.

Wang: Si accomodi , La prego !

Rossi: Grazie per l'accoglienza !

Wang: Il nostro rappresentante di Milano ci ha trasmesso un fax da cui risulta un Suo interesse per alcuni dei nostri prodotti , in esposizione alla Fiera Campionaria di Milano del mese di ottobre . Tutti noi siamo a completa disposizione , per ogni Sua particolare (o specifica) esigenza

2 意大利语经贸谈判与口译

in merito.

Rossi: Sì, certamente!. Ho portato una lista delle quantità dei Vostri prodotti, che vorremmo importare in Italia, per la seconda metà di quest'anno. Ecco una copia della lista dei prodotti.

(porgendo, consegnando a mano, la lista al Sig. Wang)

Wang: Benissimo. (dando un'occhiata, per una breve lettura della lista, insieme al Sig. Chen) Nessun problema, Sig. Rossi, la maggior parte degli articoli elencati sono già attualmente disponibili. Il Sig. Chen è a Sua disposizione per discutere ed approfondire nei dettagli, i termini e le condizioni di vendita. Spero che si possa addivenire a un accordo, e firmare al più presto possibile i relativi contratti, per consentire, nel rispetto delle date concordate, una consegna puntuale della merce da Voi richiesta.

Rossi: Anch'io lo spero. Ora, vorrei alcuni dei Vostri cataloghi e il listino dei prezzi che praticate su tutti gli articoli, da Voi prodotti, per l'esportazione nei mercati esteri.

Chen: Ecco il nostro catalogo e il listino prezzi per i mercati esteri. Il catalogo riporta elencate e descritte tutte le merceologie di nostra produzione, che noi esportiamo; e il listino prezzi, come può vedere, dà il prezzo indicativo per ogni articolo di nostra esportazione.

Rossi: Grazie, Sig. Chen! Di solito, quali termini e condizioni

d'esportazione praticate?

Chen: Noi normalmente esportiamo ci – effe – erre (CFR).

Rossi: Che commissione, solitamente, si paga sulle Vostre esportazioni? Come Lei ben saprà, noi importiamo sulla base di commissione.

Chen: Di questo aspetto ne possiamo parlare, e non dubito che potremo trovare un accordo in merito.

Rossi: Molto bene. Quando potremo rivederci per approfondire nello specifico, di quanto oggi abbiamo parlato? Quando Le è possibile, Sig. Chen?

Chen: Che ne dice, per domani in mattinata alle nove? Potrei raggiungerLa in hotel?

Rossi: Benissimo! Intesi! La aspetto, domattina in hotel, arriverci e grazie!

(2) Promozione delle vendite

Il Sig. Wu, che rappresenta una Ditta spagnola, sta parlando con il Sig. Li della Metals and Minerals Corporation, nell'intento di promuovere la vendita delle proprie produzioni di acciaio.

Wu: La mia Azienda mi ha inviato da Voi, per verificare l'esistenza di eventuali possibilità di vendita, per la promozione delle esportazioni del nostro acciaio verso la Cina.

Li: Sono convinto che abbiate scelto il migliore dei mercati, ed anche nel momento per Voi più opportuno, Sig. Wu. Con il