目　录

译者序言 …… i
致　　谢 …… iv
前　　言 …… v

第一部分　译者世界——翻译世界

第一章 翻译的对象、性质、挑战与程序 …… 3

1．翻译对象 …… 4
2．翻译性质 …… 5
3．翻译的质量要求 …… 6
4．翻译的挑战 …… 8
5．翻译种类 …… 11
6．翻译的地位和作用 …… 12
7．翻译的完整程序（译者观点） …… 12
8．翻译程序的不同阶段 …… 15

第二章 译者——形象素描 …… 19

1．笔译者与口译员 …… 19
2．女性译者居多 …… 20
3．用“语对组合”区分译者 …… 20
4．用翻译“方向”区分译者 …… 22
5．用“专业”区分译者 …… 23
6．译者被“信息化” …… 23
7．异与同 …… 24

第三章 翻译领域与译者专业 …… 25

1．翻译的类别 …… 25

1.1 一般性翻译 …… 25
1.2 专业性翻译 …… 25
2．译者的类型 …… 35
2.1 按待译材料划分 …… 35
2.2 按市场、工作环境等因素划分 …… 44
第四章 译者的作用和翻译职业 …… 48
1．译者的职能 …… 48
2．翻译职业 …… 50
2.1 译前准备人员 …… 50
2.2 档案员／资料查找员 …… 51
2.3 术语专家 …… 52
2.4 惯用语专家 …… 53
2.5 译者 …… 53
2.6 校对与审校人员 …… 54
2.7 排版员 …… 55
2.8 编辑 …… 55
2.9 项目负责人／管理对接人 …… 56
2.10“复合型”译者 …… 56
2.11 多语种多媒体传播工程师 …… 58
第五章 译者身份 …… 59
1．工薪译者 …… 59
1.1 身份 …… 59
1.2 雇佣关系 …… 59
2．自由职业译者（也称“自由译者”） …… 65
2.1 身份 …… 65
2.2 工作时间 …… 66
3．出版翻译译者 …… 66
4．“逃税”译者 …… 67
5．隐形译者 …… 68
6．特殊情况 …… 69
6.1 兼职译者 …… 69
6.2 非全职译者 …… 69

6.3 临时译者 …… 69
6.4 远程译者 …… 70

第二部分 翻译市场

第六章 翻译市场／译者市场 …… 73

1. 市场类型 …… 74
1.1 普通市场和专业性市场 …… 74
1.2 封闭市场和开放市场 …… 75
1.3 大客户与小客户 …… 77
1.4 “纯”翻译与拓展型翻译服务 …… 79
2. 译者市场 …… 80

第七章 翻译的组织结构——翻译市场的构成 …… 82

1. 自由职业译者／独立译者 …… 82
1.1 服务特点 …… 82
1.2 形势变化 …… 83
2. 翻译公司 …… 85
2.1 服务特点 …… 85
2.2 翻译公司的多样性 …… 86
2.3 形势变化 …… 86
3. 中介公司，“翻译事务所” …… 88
3.1 服务性质 …… 88
3.2 标准组织模式 …… 89
3.3 形势变化 …… 89
4. 调研部门以及投机公司 …… 90
5. 伪翻译公司 …… 90
6. 语言服务公司 …… 91
7. 语言学校 …… 92
8. 分类标准混乱 …… 92
9. “界限”模糊 …… 94
10. 版图不断重组 …… 96
11. 需求主导市场 …… 96

12．翻译协会应运而生 …… 97

第三部分　走近翻译

第八章 译者的工作平台 ……101
1．基础设备 ……101
2．基本功能 ……102
3．文本处理和电脑排版 ……102
4．译者和翻译实践中的辅助工具 ……104
4.1 翻译共享资源——“客观辅助工具” ……104
4.2 搜索引擎、门户网站和博客 ……107
4.3 术语与惯用语处理软件 ……108
4.4 翻译记忆系统 ……109
4.5 专业化软件 ……112
4.6 语音识别系统 ……114
4.7 翻译（服务）管理软件 ……116
4.8 人工辅助自动翻译装置 ……116
5．译者工作平台及设备的作用 ……116
第九章 译者的工作组织 ……118
1．“纯”翻译服务或拓展型翻译服务 ……118
1.1 “纯”翻译服务 ……118
1.2 拓展型翻译服务 ……119
2．单人翻译或多人翻译 ……119
2.1 单人翻译 ……119
2.2 多人翻译 ……119
3．个体翻译或团队翻译 ……120
3.1 个体翻译 ……120
3.2 团队翻译 ……121
3.3 两人分工翻译 ……123
4．完全自主型译者和译稿需他人审校的译者 ……123
4.1 完全自主型译者 ……123
4.2 译稿需他人审校的译者 ……123

5．使用辅助工具的译者 ……124
第十章 译者的合作伙伴 ……125
第十一章 译者的工作——翻译程序 ……127
1．寻找翻译项目 ……129
1.1 在翻译工作开始前 ……129
1.2 确认翻译任务后 ……130
2．获得翻译项目 ……131
2.1 寻找参译人员 ……131
2.2 参译人员最终确定后 ……134
3．译前准备、制定计划、组织工作 ……135
3.1 翻译／本地化／字幕译制等工具包的准备 ……135
3.2 翻译／本地化等工具包的验收及监管 ……137
3.3 合作伙伴间的最终合同 ……138
3.4 工作环境的创建及测试 ……138
3.5 制定翻译工作计划 ……139
4．准备语言转换——预转换 ……140
4.1 建立待译材料 ……140
4.2 分析待译材料 ……140
4.3 调用必要的知识与信息 ……142
4.4 建立原材料 ……143
4.5 完成一份或多份译文样稿 ……143
4.6 原材料和补充指令的有效性确认及使用 ……144
4.7 材料预处理，并将结果纳入翻译工作中 ……144
5．文本转换 ……144
6．译文质量监控及修改 ……145
6.1 自行把关 ……145
6.2 审校人员进行质量监控 ……147
6.3 项目提供者进行质量监控 ……148
6.4 修改及调整 ……149
6.5 最终确认工作 ……149
7．结项 ……151

8．后续工作……151
9．译者对翻译产品的实时跟踪 ……152
第十二章 费用（和时间）问题：报酬、效率、期限 ……153
1．以翻译为生 ……154
1.1 工薪译者 ……154
1.2 自由职业译者 ……155
2．薪酬和计费 ……155
2.1 计费的基本原则……156
2.2 计费方式 ……158
2.3 翻译的计费与报酬 ……160
3．如何获得更多报酬 ……164
3.1 术业有专攻 ……164
3.2 提高翻译效率 ……165
3.3 争取更多优质客户 ……169
3.4 适时调价 ……169
4．避免管理上的错误 ……170
5．合理安排时间 ……171
6．更好地管理无翻译任务的时间 ……172
第十三章 人际关系——译者与其合作伙伴 ……175
1．译者与（内部或外部）翻译项目提供者 ……176
2．译者与项目监理者 ……178
3．译者与项目负责人 ……179
4．译者与财会部门、采购部门 ……179
5．译者与待译材料的作者或设计者……180
6．译者与校对人员 ……181
7．译者与审校人员 ……181
8．译者与技术合作伙伴……183
9．译者与信息提供者 ……184
10．译者与公司（内部或外部）其他部门……185
11．译者与同事／同行 ……186

第十四章 伦理问题——译者的职业道德……187

1．基本准则……187
2．对翻译项目提供者……188
3．关于翻译活动……189
4．关于薪酬……189
5．对同事／同行……190
6．对合作者……190

第四部分 与时俱进——过去、现在、未来

第十五章 信息革命……193

1．友好且平静的信息技术革命……194
1.1 内部网和互联网的影响……194
1.2 波涛暗涌的信息技术革命……197
1.3 世无易事，与时俱进……200
2．自动翻译软件和信息技术的威胁……202
2.1 现状……202
2.2 翻译软件，竞争者？……205
2.3 翻译软件，征服者？……208
2.4 风起云涌……208

第十六章 走向产业化……209

1．翻译行业产业化的标志……209
1.1 翻译业务量增多……210
1.2 待译材料更具可处理性……210
1.3 待译材料（和文件）的标准化……211
1.4 产业化的工作方法、工作流程和组织形式……211
1.5 材料处理（模板化工作）和翻译产品的标准化……212
1.6 特殊翻译工具的开发和应用……212
1.7 质量管理……213
1.8 国际化、全球化、异地化、英语化……213
1.9 翻译业务外包……215

1.10 翻译公司的发展，翻译供应和处理能力的集中化 ……215
1.11 翻译公司的集中化／合并和资本化 ……216
1.12 工薪译者队伍的发展壮大 ……217
1.13 追求工作效率 ……217
1.14 翻译分工和工作人员的专业化 ……218
1.15 “工头”，项目负责人的出现 ……218
1.16 远程工作的发展 ……218
2．产业化机制及影响 ……219
3．实行产业化政策 ……223
4．建立翻译行业新模式和译者新形象 ……224
第十七章 全球化 ……225
第十八章 技术人员与译者：团结就是力量 ……232
第十九章 质量认证一览 ……235
第二十章 为职业地位而战——学位、身份、地位、规范 ……237
1．职业地位 ……237
2．身份问题 ……238
2.1 身份类别 ……238
2.2 获得身份 ……239
2.3 异议和风险 ……241
2.4 身份认证 ……244
3．规范行业准入 ……244
3.1 反对 ……245
3.2 支持 ……246
3.3 如何应对 ……247
4．未来，谁主沉浮？ ……248
第五部分 成为译者
第二十一章 天生我材 ……251
1．招收对象 ……252
1.1 职业 ……252

1.2 母语与工作语言……252
1.3 相关专业领域……252
1.4 专业技术……253
1.5 工具的掌握……253
1.6 培训……253
1.7 经验……253
1.8 能力……253
1.9 信息技术的使用……253
2. 天生我材？……254
3. 准译者……255
4. 招收条件……257
第二十二章 甄别与选择……258
1. 选择译者类型……258
1.1 文学译者……259
1.2 出版翻译译者……260
1.3 视听译者……261
1.4 专业领域译者……261
1.5 法庭译者……261
2. 接受培训……262
2.1 现有的培训……262
2.2 特定目标……264
3. 选择职业类型……267
3.1 自由职业译者还是工薪译者？……267
3.2 移居国外，开拓市场……273
4. 起跑……274
4.1 踏上自由职业译者/独立译者的道路……274
4.2 成为工薪译者……280
4.3 创建自己的（翻译）公司……281
第二十三章 开展/开拓业务，发掘客户……287
1. 策略……287
1.1 设定规则……290
1.2 口碑效应……290

1.3 准确定位 ……290
1.4 脚踏实地 ……291
1.5 避免致命威胁 ……292
2.“成功售出”（高质量的）翻译服务 ……292
3.译文质量……293
4.翻译服务价目表 ……294
5.团结就是力量 ……296

第六部分 翻译/译者培训

第二十四章 翻译/译者培训 ……299

1.培训目标及条件 ……300
2.培训课程……304
3.培训模式……306
4.专业化 ……307
5.能力评估……309
6.学员 ……310
7.培训地点及条件 ……312
8.译者培训资格认证 ……316
9.培训人员……318
9.1 角色分配（任务和责任） ……318
9.2 培训人员的素质……321
10.过度职业化 ……323
11.企业培训 ……324
12.天助我也！ ……324

结论 未来的走向预测……326

后续 ……333

附录 术语 ……335

附录 法国主要翻译职业协会 ……354

第一章
翻译的对象、性质、挑战与程序

引言：误解

人们了解翻译职业的渠道一般不外乎：

- 电视展示的东西：译员的声音、电影配音、字幕；
- 网站上借助翻译引擎完成的译文；
- 令人捶胸顿足的产品组装或使用说明书。

对大多数公众而言，翻译很“**简单！**”或只是“**小菜一碟！**”大家都认为，只要“**会讲外语**”和/或“**有相关词典**”就能翻译。因为，对这些人而言，翻译就是语言转换，就是用另一不同语言相应的词句替换源语的词（和句）。但如果翻译仅仅局限于语言转换，机器早就可以替代人进行翻译了：机器人、翻译引擎[1]和其他自动翻译转换词句的速度比人快得多，但不能称其为翻译。

对于那些偶尔或不了解情况的翻译项目提供者[2]来说，翻译并不是一项复杂的工作，也没什么特别之处。况且，如果有时间，他们还可能自己动手翻译。在他们眼里，译者有些奇怪，报价也很高。更离谱的

1. 人们如此称呼文本的自动化程序（软件）翻译。比如，雅虎（Yahoo）和阿尔塔维斯塔（Alta Vista）自动翻译搜索按钮背后隐藏的便是系统分析翻译软件（Systran）。

2. 由于对译文有“需求”，这些人才寻求翻译服务。

是，世人皆知还有“**并不昂贵**[1]**的翻译机器和软件，而且译得很好**[2]”。他们蔑视译者，甚至对这个书生或“**语言学家**”**是否对文本主题有所了解**都将信将疑。

对于译者来说，翻译是一项要求苛刻且十分复杂的技术性工作。客户认为翻译过于昂贵，他们希望给稿后立刻见到译文，忘记将翻译所需的时间计入工作日程（特别是经费预算中），而且擅自修改译文（他们说这是“**改错**”），出尔反尔，半路改变想法，从不考虑把手里已有的资料或信息提供给译者，而这些材料恰恰是译者难以找到的。让客户告知译者有关信息或确认译文时，他们总是推辞说没时间，认为译文可有可无，可是当要支付开出的发票或报酬时却表现得很不情愿……凡此种种，不胜枚举。

总之，除个别情况外，无论出于何种原因，大家对翻译工作的误解都很严重。但是，如果大家对翻译工作的性质、局限性、挑战和翻译过程的复杂性能有更进一步的了解，状况就不会如此糟糕。

1. 翻译对象

一切皆可译。各类文本、资料、信息或部分信息，以及代码元素，都可能成为翻译对象。软件[3]、视频游戏、在线软件帮助、保险合同、嘱托请求、电影字幕、歌曲、电影对话、企业原声视频、药方、讣告、商品目录（例如法国服装等商品邮寄销售目录）、移动电话上的提示、产品投向市场的批准申请、军舰销售合同、体检结果、（大量）使用说明书、有线操控机器人配件使用规则、商业数据、公民身份证明、毕业证书认证、毕业证书、外交官机密笔记、广告宣传单、诉求文件、书刊杂志文章、武器方面的资料、客户投诉信、（下一次会议前一定要分析并完全吃透的）会议纪要、诗歌、小说、散文、自传、海关申报单、明信片祝词、医疗方面的资料、遣返申请、技术说明、服务备忘录、年报、致股东的信、遗传分析报告、专利文本，等等，对象并不仅仅局限于语言，还可以是图形、数字、字母、

1. 事实的确如此。
2. 大多数情况下都不是这样，但机器翻译质量正在逐渐提高。
3. 人们都说要将其“**本地化**”，即根据**本地**条件和制约进行的改编。

录像、象形、（信息或其他）编码、声音、噪声、符号、颜色[1]、信号材料，等等。**所有语言、图形、符号、手势及各种代码形式都有可能成为翻译的对象**。

2. 翻译性质

翻译，就是让交际在进行中跨越那些不可逾越的障碍：语言障碍、不了解的编码（形码）、聋哑障碍（手语翻译）。

翻译的作用就是借助与文本匹配或相关的工具或资料让产品、理念、思想等得到（尽可能广泛的）传播[2]。

无论是封闭在坑内作业、使用剥皮机或冲床的技术人员所使用的网络在线软件助手，还是电子组装图，作为译者翻译活动的**产品**，译文无论在内容还是在形式上都必须满足以下要求：

- 符合使用者[3]需求和使用要求（例如，使用说明书的翻译要符合人体工程学[4]原理）；
- 符合客户的目标（销售、说服、娱乐、警告、盈利、使用，等等）；
- 还要符合现行习惯、标准和公约（尤其是当不仅仅涉及术语[5]、惯用语[6]时，更要符合某一企业或某一产品约定俗成的表达方法）。

倘若想让信息（和产品）得以传播，首先要得到目的语文化的接受，然后是理解。译者只有在明白了该说什么时，才能用想用的编码（这一编码通常是语言的，但也并非只有语言）加以表达。

---

1. 译者要向客户解释在欧洲大多数国家哪种颜色代表希望，在亚洲文化中哪种颜色代表死亡，并说明最好不要将其放入资料中。
2. 这里所讲的传播包括很多内容，其重要性在于任何东西都不能阻碍或限制这种传播。因此，译文读者或使用者应该将其视为“**自然**”的，不要有意识地去看它是译文这样的事实，任何事情本来就是平等的（当然，如果形式是“流畅的”和“令人愉悦的”）。实际上，好的译文与直接撰写的文本应该具有同样的特点。可以这样讲，译文次之，翻译首先是写作，因为，译者与作者不同，译者要写的内容在原文中已经构建好了且有固定的表述，他只不过是将其“自然化”而已。
3. 有时也称作“受益者”。
4. 让在坑内作业的技术人员翻阅厚达 500 页的材料实在是不人道的事情。
5. 专业术语或特定表达方法。
6. 特定词组的表达方式和方法。

转换首先应该是文化转换（必要时进行改编），然后是语言转换。表面的（语言或非语言）形式和编码形式替换实际上源自深层次的看不见的诸多因素的转换：思维方式和模式、语篇结构、表达技术、表述逻辑、分析方法、对事物和概念的阐释。如果想让这些因素都发挥作用，那就要求译者必须娴熟掌握为其服务的团体或群体[1]的思维模式和运行方式。

实际上，译者的工作就是**进口或出口**，即进口和出口想法、理念、思维、思想、语篇结构与服务等。译者同样还在国际活动中作为不可忽略的一员参与其中（为客户提供信息、引渡、销售、购买、交流、旅游等方面的翻译服务）。显而易见，译者是经济、战略、文化、文学、电影、法律、科技和意识形态等交流中不可或缺的成员。

3. 翻译的质量要求

译者要保证译文编码[2]、信息[3]、文件和其他各种材料的形式和内容的可读性，否则交际便无法进行。翻译质量在于交际效果，而不是表达方式和方法。翻译应该做到：

- **真实**：翻译内容应符合事实，能被特定领域或特定专业的人阐释和理解。译文不能有**任何**技术、语义或真实性方面的错误，即使原文中有类似错误[4]。
- **有意义**：只改变编码是不够的，要让内容言之有物，并在转换后讲的是同样的“事物”。然而，理念和表达理念的方式会因文化差异而发生变化，当文化需要转换时，原来的信息内容或性质[5]可能会：
  - 不再有任何意义，因此需要将其删除；
  - 无法让译文读者领会，因为在原信息中它们是隐喻，而这种隐喻在文化和语言变化中会消失殆尽；

---

1. 定义这个团体不仅有语言标准，还有职业工作标准，有时甚至还要有团体归属标准，这种标准根据某一企业文化而建立，范围有限。
2. 例如形符。
3. 例如短信和菜单。
4. 当然，这种情况会给译者带来巨大挑战。
5. 例如思维方法。

- 需要加以解释；
- 意思发生变化或产生歧义，有时甚至带有令人不悦或反感[1]的含义。

- **一目了然**：译文的使用者应该毫无保留地分享所传递的信息。这就要求译者根据使用者的技术水平适当调整内容和表达方式。同其他传播媒介一样，译文应该是可读的，其内容相互衔接，有逻辑性，必要的时候，译文还应该是完美的或在表述上做到尽善尽美。
- **有效 + 符合人体工程学**：翻译应实现其交际功能。翻译应保证实现且仅实现所有预期的功能，而且翻译产品应让人在使用中感到愉悦，实现其使用目标，或实现由使用者或受益者制定的目标。
- **符合**特定团体或群体的语言和文化**习惯**。
- **符合所有**规章[2]、标准[3]、材料[4]**要求**，当然还有应用功能[5]。
- **保护客户**或其雇主[6]的利益，除非考虑到某些道德因素，根据不同情况，译者就是服务人员和/或被雇用者和/或顾问和/或合作伙伴。

因此，从客户利益出发，翻译应该满足客户的期望（说服、帮助、解释、使用帮助、提供信息、让别人购买、让别人出售、安慰、诱惑，等等），而且绝对不能出现任何客户不期望的东西（由于用户不理解产品使用说明而气愤或发火；本来是让人动心的，却招致嘲笑……）。

因此，为使译文可接受、被接受，且有效，译者应该根据以下情况采用适当的形式和内容：

- 文化体系[7]，在这一体系中，译者采用的形式和内容需要能够被接受并

1. 大家一定都听说过这样的事情，一个产品型号的名称或由首字母构成的缩略词在这种或那种语言中有淫秽的意思。
2. 哪怕只是相关商品、仪器、设备或程序可能涉及特别的规章，都要求译者必须清楚了解相应的规章制度。
3. 产品的技术指标和说明可能已经标准化。
4. 某些翻译有字数要求，而且根本不能违反要求。
5. 同样，翻译的网站信息应该是可查看的，有所有相关的链接和功能，而且重新创建的网站也应该是符合人体工程学的。
6. 翻译项目提供者。
7. 此用语既包括广义的国家文化，也包括狭义的企业文化。

被阐释[1]；

- 目的语使用者的价值体系[2]；
- 根据具体目的采用的论证、陈述、内容组织结构[3]；
- 符合目的语文化现行的修辞和文体标准[4]；
- 符合各种不同的表达方法（适当的术语和惯用语）[5]。

此外，译者要自始至终关注交际效率标准和翻译服务的经济回报。译者可能会提出与现行翻译模式截然不同的建议：不翻译某一部分，将30多页的文本综述为十几行，为给使用者提供必要的信息而在开头增加一个段落，用五页或五页半纸翻译两页的内容，仅提取有用信息进行翻译，重新组织整个资料。总之，负责任的译者需要有娴熟翻译能力，还需要极高的逻辑思辨与综合能力。

4. 翻译的挑战

职业翻译[6]具有不可估量的经济前景。作为服务活动，翻译产生的营业额十分可观。据统计，2007年市场上的笔译和口译营业额是37.5亿欧元[7]，四年后这个数字几乎翻了一番。译者在相关领域也是不可小觑的服务供应者，如在复印技术、管理、网站创立、传播、电视播放、电影等领域。另外，译者客户的营业额也会随之提高，要么间接地以思想、财产或服务等

1. 否则就会出现不被领会或被错误阐释的可能。
2. 否则译文有可能会被抛弃。
3. 否则就不能实现其功能。
4. 否则译文会被视作有“异国味”。异国味可以是整体的也可以是局部的，如果是后一种情况，那就涉及到违反相关企业特定的文体指南了。
5. 否则会被视作“局外人”（因为术语和惯用语的恰当使用不但反映出译者的技术能力，还可以看出他是否属于相关“专业”团队）。
6. 职业翻译的基本特点是：职业翻译与学校里母语与外语的互译风马牛不相及，因为母语与外语的互译是语言练习，通常使用的是文学作品，其结果是任何一家出版社都不会出版这样的译文。职业翻译也不能与“兴趣翻译”相提并论，因为后者是出于“个人兴趣”，没有任何规约。实际上，即便职业译者在平时的翻译中能够得到满足，但其工作并非受兴趣所驱使。
7. 信息源自：全球金融与企业资讯分析数据提供商范·迪克工作室（Bureau Van Dijk）为欧盟委员会DGXIII项目所作的一项研究报告。这是估算数字，因为被委托方的营业额常常被计算到合伙股东人名下。

形式进口或出口，要么作为商业化资料直接进口或出口。

翻译也可以作为名副其实的战略、经济、意识形态和文化武器。我们必须清醒地看到，翻译有可能成为一把双刃剑：

- 实际上，好的译文会易于被人接受[1]，因为翻译是媒介或载体。从原则上讲，翻译会让产品产生价值，有时甚至会让产品增值。
- 相反，蹩脚或错误的翻译会遭到拒绝、摒弃、嘲笑甚至不被接受，总体讲就是贬值。然而，如果翻译贬值，那么相应的产品和服务也会贬值。更糟糕的是，发放译文的相关企业、组织或机构[2]也将受牵连，因为人们会认为他们连翻译都未能给予重视，更不用提活动的其他环节了。

实际上，**好**的译文会潜在地增值，尤其是：

- 在企业、产品、服务或水平等形象的提升上；
- 预防诉求上；
- 保护消费者方面。

反之，译者的缺乏或不负责任的译者会让企业营业额下降，并导致其整体形象不同程度和形式的贬值。

总体看，翻译将极大影响一个国家的知识、经济、文化和语言。从更广的层面来看，翻译对一个国家的智力、经济、文化和语言也至关重要。好的翻译是一个堡垒，可以防止伪价值观的侵蚀毒害和秘密渗透。好的译者能抵制浮华，抵御语言文化的污染，抗击改头换面的宿敌，提防那些自作谦卑、故意让人遗忘的假面狐狸的欺诈，乃至杂乱无章的句法，避免对“漂亮精神”的盲目崇拜，这种精神认为“到了一定的技术层面，要真正表达所思所想，只能使用英语”。

最理想的情况是，翻译能保护和表现译入语的语言和文化；最糟糕的情况是，翻译成为译入语语言和文化的掘墓人。

如前所指，翻译有利于产品和/或思想、概念及价值观的进口和出口。一个国家翻译量的大小，或者进一步说，一个国家语言和文化翻译活动如

---

1. 如文学作品、电影、拖拉机、目录、计算机、剪纸、销售报价，等等。
2. 不一定仅指股东合伙人。有一点我们非常清楚，那就是大型跨国公司都要求亲自过目使用其语言所撰写的以及在其国家使用的各种材料。

何运作尤其能反映这个国家的情况。

当一个国家在技术、经济和文化上属于强国时，其语言和文化的**译出**量一定很大；而当一个国家在技术、经济和文化上属于弱国时，语言和文化的**译入**量一定很大。在第一种情况下，这个国家属于语言和文化的出口国，而在第二种情况下，它则变为语言和文化的进口国[1]。因此，根据不同的情况，翻译可以成为知识、工业、经济、政治、艺术、科技或文化发展中的发动机，相反，翻译也可以在知识、工业、经济、政治、艺术、科技或文化殖民化中起媒介作用。

此外，因特网的出现引发了一股很强的英译浪潮 (la lingua franca)，因为所有人都想通过一种广为使用的语言让自己的概念、产品、程序、培训等渗透到最为广泛的潜在客户中去。就这样，大家有了相同的目标，所有翻译似乎都是可用的，这就意味着大家觉得译文都能够找到读者，或更具体地讲，读者能够找到译文。这种现象也解释了为什么在像法国这样的国家会出现大量的英译需求，因为这种需求被视为扭转不利强权关系的手段。

好的译者能够娴熟把握翻译活动中存在的显性或隐性问题。他会竭尽全力为客户的利益服务，无论是给干预一宗骗卖活动的律师翻译，还是为一个咸花生销售商、小说出版商、电影制片人、软件作者或等待身份合法化的移民提供翻译服务，他至少不会损害其服务对象的利益。

不称职的译者有可能会犯后果极其严重的错误（如搞错药物剂量、翻译电器安装说明却混淆电极、颠倒价格的上调和下降、颠倒旋转控制器的方向……），或出现风马牛不相及、谬之千里的译文（如把“给足球充气”翻译成“加大膀胱肿胀”[2]）。

好译文是完全可懂的[3]、一目了然的[4]、可接受的，也肯定是令人愉悦的（此处指词源学含义）。从对象、受众和目的角度看，信息有内在的合理性。

---

1. 这样讲并没有贬低译者的作用，译者可以进行译出或译入活动，虽然一般原则是译者要在进口程序中扮演其角色，将外国语言文化译入其母语。
2. 可以在谷歌搜索引擎输入查找 perles de traducteurs（直译：翻译之珍宝，此处指蹩脚翻译），然后由此继续查找，类似的例子层出不穷。
3. 即使原文难懂。
4. 除非出于客户利益，是客户不想让译文一目了然。例如，有些信息材料生产商让译者翻译的材料不要太明了，以便促使购买者到商店看具体产品……客人进了商店，厂商还可以向其出售其他产品。

内容在整体上会考虑译入语受众的思维方式、价值观念、偏见、困难、品味、心理期待和译入语**文化**[1]。好的翻译会遵守交际中的各种规约，尤其要根据不同情况、不同领域、不同载体或使用的不同语言采用约定俗成的思维方式、组织方式、编辑方式和表达方式[2]。

5. 翻译种类

我们可以根据材料的种类和主题将翻译分成几大类，即：

- 文学翻译（小说、诗歌等）；
- 编辑翻译（与出版相关的材料）；
- 技术翻译；
- 医学翻译（生物医学和药学）；
- 经济翻译；
- 金融翻译；
- 法律翻译（为律师工作并具有法律价值的材料）。

根据科学、专业和经营活动领域的划分还可以有其他类型的翻译。我们还可以根据环境和用途的不同将翻译划分成以下几类：

- 法庭翻译（为司法服务）；
- 医疗翻译（为医生服务）；
- 商务翻译（为商务部门服务）。

最后，还可以根据材料的特殊类别将翻译划分为以下几类：

- 媒体翻译（将图像、声音、文本、编码交叉或混在一起的材料翻译，尤其是对网站内容的翻译）；

---

1. 我们知道，在很多跨国公司，给生产线上的操作人员使用的英文手册会有三个英文版本：一个是给英国操作人员的，一个是给美国操作人员的，还有一个则是给亚洲操作人员的。而**这三个版本的英文是不一样的**。当然，每一个版本都是根据不同地区的英文撰写的，不仅如此，这三个版本在各自的内容和编排上也是有差别的，这是因为三种文化之间存在差异。
2. 现在的趋势是专业语言的规范化。为此，人们常谈“合理化”语言、“限制性”或“受限”语言，根据这些限制和规约，有些词汇和结被禁止使用，陈述段落不能超过规定的长度，凡此种种，诸如此类。对合理化语言发展最感兴趣的当数那些重要工业领域的人（如航空、信息技术领域等）。

- 视听翻译（影视字幕、歌剧 / 戏剧字幕、配音、画外音[1]）；
- 本地化（根据当地语言和文化条件对软件和文件如在线帮助、客户文件、使用说明等进行改编）。

以上列举的翻译种类至少在译者的词汇表内是存在的。实际上，这些种类相互交叉和重叠。正因如此，出现了**多媒体医学翻译**这样的称谓，因为翻译的是网页上介绍传染疾病的内容，而且还包括一个自测表格管理软件[2]；还有一种叫做**法律科技翻译**，这是因为，翻译的是一名被法庭判处驱逐出境的嫌疑犯的基因类型分析结果。在实际工作中，与其确定翻译的类型，不如按照译者的要求对材料的特性进行定义和归类。虽然翻译的种类繁多，译者千差万别，但可以注意到的是，翻译程序如出一辙。

6. 翻译的地位和作用

如果翻译在多语种国际交流中一直作为一种优先选择的交流方式，那么，如今应该将翻译置于中心位置。实际上，围绕翻译出现了很多职业，我们可以称其为翻译相关职业：术语和惯用语编辑、技术编辑、网页创建员、国际化、网站更新技术搜索员、商务或国际战略搜索员、校对 / 审校员及重写人员，以及本书第四章中描述的其他职业。无论人们如何看待这些职业，将其视为翻译职业的延伸或全新的职业，重要的是这些职业发展迅速，而且将越来越多的翻译人员吸引到传播多语言多媒体的活动中来，从事领导工作，进入工程师岗位。“翻译相关”职业考虑了翻译职业的新要求和新问题，而这些新要求和新问题与他们处理的材料和使用的技术发展紧密相关。这一称谓尤其考虑到了人们常说的“译者”所具有的新的职业状况。

7. 翻译的完整程序（译者观点）

为能更好地了解翻译活动和翻译职业，有必要看一看完成翻译任务的流程和组织图。

---

1. 用另一语言叠加配音的技术（录音翻译），将原声保留为背景声音。
2. 实际上，大家今后会谈论**网络本地化**问题。

翻译任务的运作和完成至少要有以下五个基本流程：

- 获取翻译任务：从商务性质的运作到签订合同；
- 译前准备（预翻译）：对待译材料[1]作相应处理；
- 翻译（转换）：转换不同的语言体系；
- 译后的质量监控和定稿；
- 文本形式处理及交稿。

更准确地讲，整个翻译的运作流程需要经过 12 个阶段的工作才能完成，具体如下：

- 获取翻译任务（和待译材料）：
  - 寻找翻译任务；
  - 与提供翻译任务的人协商；
  - 对翻译任务的完成标准达成一致意见。
  - 译者与翻译任务提供者之间形成的协议标志着获取翻译任务过程的结束。
- 接收、确认和对待译材料进行必要的处理；
- 对待译材料进行分析；
- 寻找并获取材料，处理必要信息，并弄清楚歧义所在（文件查找、研究技术、研究产品、培训……）；
- 准备原材料（动用术语、惯用语、固定结构和语言形式的表达）；
- 确定翻译需要的版本和相应条件；
- 转换（翻译程序的核心阶段）；
- 校对和审校；
- 修正和改编；
- 译文定稿；
- 形式和载体处理（装订、出版等）；
- 交任务。

如果将以上流程和翻译阶段合并在一起，就可得到完成翻译任务的基本流程图：

---

1. 提醒：这里使用“材料”一词，意指译者翻译的不仅仅只有“文件”，更不局限于一般意义上的“文本”。

获取翻译任务

寻找翻译任务；

与提供翻译任务的人协商讨论；

对翻译任务的完成标准达成一致意见

供（译者）**求**（翻译任务提供者）相遇

预翻译

接收、确认和/或对待译材料进行必要的处理

预翻译

对待译材料进行分析

预转换

了解信息、寻找信息

百科知识查找-语言资料查找-研究产品

预转换

原材料（术语、惯用语等）到位

预转换

确定翻译需要的版本和相应标准

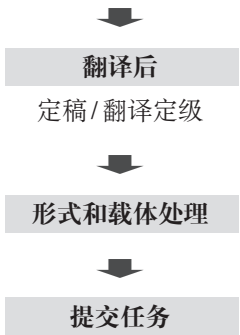
翻译-转换

转换后

通过校对和审校进行质量监控

转换后

修正和改动



8. 翻译程序的不同阶段[1]

1）获取翻译任务

当译者提供的服务满足翻译项目提供者的要求时，双方可以就服务标准和完成任务的条件等达成协议。交易主要表现在（通过招标或其他形式）翻译项目提供者提出翻译任务要求和向译者提出服务标准建议，其中必须包括期限和付费标准。

协议签订后，翻译项目提供者将待译材料交给译者，如文本、文件、代码、信息、磁带及其他材料。

2）接收、检查和落实材料并制定计划

除非能证明拿到的材料（文本、文件、代码、信息、磁带等）没有任何问题，否则就要对待译材料进行检查。

在某些情况下，译者需要在翻译之前作一些特别的处理，有时甚至是很复杂的处理（提取代码、拆解软件、使用网上帮助、对文件进行确认并数字化、将文档植入机辅翻译程序，等等）[2]。

必要的时候（如果翻译量很大或需要很多操作人员的参与），译者需要制定运作计划、确定谁做什么、何时做、需要多长时间、使用何种方式及资源。

3）待译材料的分析和翻译模式的选择

如果对待译材料缺乏认真透彻的分析，便很难产出高质量的译文。

---

1. 摘自《翻译质量》MLIS3010（24928），达尼尔·葛岱克（D. Gouadec），1999 年 6 月。
2. 请参看本书第 16 页的步骤 6 。

对待译材料的分析会帮助译者发现疑点，确定哪些地方需要去查找信息，并集中统计需要与翻译项目提供者谈判或澄清的问题。实际上，翻译是一种抉择活动（因为想把翻译做好可以有多种方法），如果条件允许，译者应该就这些内容进行讨论，还要让自己的选择得到别人的认可。

4）寻找信息，弄清楚待译材料亟待解决的问题

如果译者对需要翻译的内容不能做到了如指掌，就很难有效地进行翻译工作。这里指的是，译者要了解表面内容，同时也要了解所有先决条件（尤其是作者的目的）和翻译材料必需的条件。因此，当待译材料主题涉及非常见内容时，即译者对待译材料主题并不十分了解时，译者应该竭尽全力、想方设法找到可以**透彻**理解待译材料所需的方法［找作者、客户、同行或同事，借助网络对产品进行分析研究，向信息技术（**IT**）工程师请教，阅读相关领域的资料，参加培训，或通过其他有效且**快捷**的方式解决］。

5）原材料准备（术语、惯用语、模式）

同所有特殊产品的生产程序一样，翻译程序也有原材料。

在这些原材料中，除了译者的知识和能力技巧，还有更为直观和敏感的术语、惯用语，以及陈述结构和表达模式。通常情况下，这些原材料就是曾经被使用过的东西，可能是在同一份文件的前一个版本中（如果是某个产品的资料），或是在同一个翻译项目提供者之前的资料中，或者是在先前翻译过的东西中（人们称其为**横向翻译**）。这些原材料的不同内容应该是能用的，至少是能部分使用，如有特定的术语、惯用语和陈述模式。如果使用辅助翻译系统——翻译存储器开发系统、词典的自动查找、机器翻译，那么提前建立术语、惯用语库是绝对必要的。实际上，所有辅助翻译系统都配有对照表，有术语对照表、表达方式对照表、句子对照表等，因此在新的翻译开始前应该创立这样的对照表并进行更新。

6）确定翻译需要的版本和相应条件

在翻译工作开始前，译者可能会做两件事：

- 创立一个待译版本。例如待译版本中会有文本（文本外内容被排除）、字幕或软件目录。必要的时候还可能对这个版本进行某种格式处理（确定方位标、选择页面字体等），还可能包括各种各样的标示和可使用的原材料。

- 准备必要的条件：译者搜集并准备必要的硬件和软件，还有完成翻译工作需要的技术设备等。

7）转换

译者在确认并准备好材料后，便进行翻译筛选，并为了准确理解材料去获取自己欠缺的知识，启用翻译中需要使用的表达模式、词汇和表达方法，利用需要的材料、软件和技术，确定翻译质量能得到保证后方可进入翻译程序。

翻译转换的过程即对新材料的重组，而这些新材料的内容、形式和表达方式应该已被新的公众所接受。

8）校对和审校

材料翻译结束后，剩下的工作是检查和核实所有需要翻译的内容是否都已完成，而且翻译成品需要符合以下标准：

- 符合通用语言规则（正确、易读、清晰、能令人接受、一目了然）；
- 符合翻译项目提供者的特殊要求和/或确定的翻译类型；
- 符合源语材料与完成的译语材料相吻合的原则（意义吻合、目的吻合、目标吻合），还要考虑与目标使用者的需要相吻合（目标大众和使用者）。

在实践中，校对（复读或复听）与审校是有区别的。校对的目的是指出不正常的地方，但不会对译文进行修正，而审校则会对译文进行修正和完善。如果是非常重要的翻译，会对它进行多次校对或审校。

有一种特殊的校对或审校情况，即将同样一份资料分成若干部分，由不同的译者完成，我们称之为“分批”翻译。对于这样的译文，必须进行文体、术语、惯用语和所有其他部分的整体协调。

对于一份高质量的译文，译者应该首先对自己的译文进行校对和审校，然后再将译文交付给其他人（如校对或审校——不同情况下，称谓有异），由其进行“冷静的”综合性审查。

9）修正及改编

修正工作一般会由译者完成，因为译者是其产品的最终责任人。但是常常会出现审校或项目提供者在译者不知情的情况下对译文进行修改。

改编主要指根据特殊约定（例如规章制度），或针对不同的群体（根据

技术信息翻译的产品推广手册），或因为载体是全新的，或与先前设计的格式不一样，而对译文进行的改编。在这样的情况下，改编属于附加服务。

10）确认 / 鉴定

一般要对译文（成品）进行确认，特别是出现下列情形时：

- 翻译的资料或材料被视为一种工具或设备，例如操作方式和各种指南（很容易就可以对其进行测试）或（一定要对其运行情况进行检测的）“自然化”后的软件。这里讲的是翻译的定性问题；
- 提供翻译项目的人非常清楚，翻译的资料至关重要，因为这涉及到其形象或品牌，或者因为经济或技术风险相当大。

11）排版和载体处理（装订、出版等）

在完成译文审查、修正和确认后，有必要按照与第一阶段相反的程序进行操作，将材料和完整资料的各个部分（按照插图、截图拼合、组装方式等）组合在一起。越来越常见的是，使用选择的格式，将排好版的译文放到最终传播载体上。

当然，排版和出版工作不必一定由译者完成，可以让专门的技术人员去做。特别是在翻译公司，他们都有自己的技术人员，或者是在提供翻译项目的公司，他们本身就有资料印刷 / 出版方面的服务。但是越来越多的译者将这些特殊的服务都划入其服务范畴中[1]。

12）提交任务

交付任务标志着翻译服务的终结。任务完成后，译者将以个人名义或按照新的服务协议对整个翻译进行归档和跟踪。

另请参见：本书第十一章 **译者的工作——翻译程序**。

1. 但并不一定能获得相应的经济回报。