

<<商务英语口译技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务英语口译技巧>>

13位ISBN编号：9787111305576

10位ISBN编号：7111305574

出版时间：2010-6

出版时间：机械工业

作者：陈晓峰

页数：272

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<商务英语口译技巧>>

内容概要

当今“地球村”，全球化进程加快，中国与世界各国、各地区间的联系愈加紧密，国际商务活动与接触愈加频繁，社会对翻译人才，尤其是商务口译人才的需求越来越大，商务口译也越来越多地被纳入非专业译员的工作范围。

基于此，笔者编著了这本《商务英语口译技巧》，旨在培养大批具有商务知识和商务口译技巧的满足社会需要的实用型人才。

本书可作为国内各外向型企业、大专院校和从事对外商务工作的有关人员学习、使用的实用性培训教材，也适用于因工作需要而想了解和使用商务英语的社会一般读者。

在汲取坊间各类口译教材精华的基础上，本书力求创新，以独特视角，用简洁明晰的方式对商务英语口译进行了阐述，注重商务主题与商务口译技巧讲解相结合，内容连贯，选材新，重点突出，且实用性和操作性强。

本书共12个单元。

除第1单元外，各单元均由话题导入(Getting-in)、短语口译(Phrase Interpreting)、单句口译(Sentence Interpreting)、耳听口述(Listening & Speaking)、现场口译(Field Interpreting)、模拟口译(Simulation Interpreting)、口译技巧(Interpreting Skills)、词汇扩展(Vocabulary Development)和补充练习(Supplementary Task)9个部分组成。

<<商务英语口译技巧>>

书籍目录

前言Unit 1 口译导论Unit 2 迎来送往Unit 3 礼仪祝辞Unit 4 宴会口译Unit 5 商务观光Unit 6 商务谈判Unit 7 商务会议Unit 8 商务战略Unit 9 商务会展Unit 10 新品推介Unit 11 招商引资Unit 12 新闻发布Appendix 1 主要国际、地区性组织名称英中文对照及缩写Appendix 2 2009年全球500强前50名Appendix 3 常见企业、公司、金融机构的英文译名Appendix 4 常见称谓翻译参考文献

<<商务英语口译技巧>>

章节摘录

口译不同于笔译，口译的“现时”、“现场”、“限时”的特点决定了口译的标准有别于笔译的标准。

通常衡量口译优劣有两条基本标准：一是准确，二是流利。

1.准确。

准确是口译的灵魂，是口译的生命线，也是双语成功交际的保障。

准确要求译员将原语一方的信息完整无误地传达给目标语一方，“胡译”、“篡译”、“误译”都是不能容忍的。

具体说来，口译的准确涉及口译时的主题准确、精神准确、论点准确、风格准确、词语准确、数字准确、表达准确、语速准确以及口吻准确等方面。

归根结底，准确的译语应同时保持原语的意义和风格。

2.流利。

“流利”是译员必须遵循的另一标准，充分体现了口译的特点。

口译的现场性、现时性、即席性、限时性、交互性等因素要求口译过程宜短不宜长，节奏宜紧不宜松，因此译员在确保“准确”口译的前提下，应做到迅速流畅地将一方信息传译给另一方。

口译是一门艺术，是一门专业要求很高的职业。

要成为一名合格的译员，一般都需要经过专门学习和强化培训。

除具备过硬的身体素质和良好的心理素质外，一名合格译员应具备以下素质：1.双语基本功扎实。

一名合格的译员必须有扎实的两种语言或两种以上语言的功底，不仅通晓基本语言知识，还掌握运用语言知识的能力（听、说、读、写和译）。

此外，译员还应该了解各种文体或语体风格和语用功能，掌握一定数量的习语、俚语、术语、谚语、委婉语、略语、诗句等词语的翻译方法。

<<商务英语口译技巧>>

编辑推荐

题材广泛，实践性强：全书围绕业界最具代表性的商务专题展开，同时融入商务口译核心技巧精解，内容丰富，便于全面系统地开展商务口译实战训练。

由浅入深，循序渐进：内容编写遵循商务一般流程，训练内容由短语向单句、段落、篇章过渡，梯度上升，符合训练过程的实际。

语料丰富，实战性强：《商务英语口译技巧》选材均为近年来各类商务口译文本，各单元均设计有相关典型词句，并提供大量商务词汇，既用于练习，也用于背诵。

训练灵活，立竿见影：《商务英语口译技巧》提供多样训练方式，口译练习均配有参考译文，既可用于课堂教学，又可用于自主学习。

<<商务英语口译技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>