

<<译理探微>>

图书基本信息

书名：<<译理探微>>

13位ISBN编号：9787118062915

10位ISBN编号：711806291X

出版时间：2009-6

出版时间：国防工业出版社

作者：成昭伟，刘杰辉 编著

页数：475

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>

<<译理探微>>

内容概要

本书针对高校翻译教学实际，本着简明实用、理论与实践并重的编写理念，以问答的新颖形式，用深入浅出的文字对英汉互译的核心内容进行明确、清晰的表述，帮助学生抓住翻译学习的关键，强化技能意识，循序渐进地提高自身的翻译质量。

全书共分三个部分：“基础知识篇”（30问）、“文学翻译篇”（25问）和“实用翻译篇”（25问）。

“基础知识篇”涉及翻译的定义、标准、过程、方法等内容，“文学翻译篇”探讨小说、散文、戏剧、诗歌的文体特点与翻译策略问题，“实用翻译篇”探讨政论、商务、科技、法律、新闻、广告、旅游等实用文本的语言与翻译问题。

全书行文简明扼要，重点突出，80问的篇幅基本上覆盖了英汉互译理论与实践的核心内容。

本书既可用作高校基础阶段翻译教材，又可供有志于提高翻译能力的各类英语学习者参考。

<<译理探微>>

书籍目录

基础知识篇 第1问 翻译有何功用？

——“翻译之为用大矣哉！”

第2问 学好外语就能从事翻译吗？

——译者的基本素养 第3问 何为译？

译为何？

——解读翻译之定义 第4问 翻译：科学还是艺术？

——二元共存，辩证统一 第5问 怎样看待翻译中的“不可译”现象？

——“不可译性”的成因及其转化策略 第6问 如何看待翻译的标准问题？

——兼谈中国翻译发展史 第7问 翻译过程包括哪些环节？

——理解、表达、审校三分法 第8问 如何确定翻译单位？

——一元为主，多元互补 第9问 翻译中如何确定词义？

——遣词造句力求精当 第10问 如何做到译文得体？

——口语和书面语，术语和普通用语 第11问 词法层面的翻译策略有哪些？

——翻译技巧与方法（一） 第12问 句法层面的翻译策略有哪些？

——翻译技巧与方法（二） 第13问 怎样翻译英语定语从句？

——翻译技巧与方法（三） 第14问 长句的翻译策略有哪些？

——翻译技巧与方法（四） 第15问 直译乎，意译乎？

——翻译技巧与方法（五） 第16问 归化乎，异化乎？

——翻译技巧与方法（六） 第17问 什么是“变译”？

——翻译技巧与方法（七） 第18问 翻译为什么要注重语境？

——言内语境、情景语境和社会文化语境 对翻译的制约作用 第19问 译者为何要有文化意识？

——翻译的文化观 第20问 翻译中意义是怎样走失的？

——“超额翻译”与“欠额翻译” 第21问 译文为何不地道？

（一）——翻译中的搭配不当问题 第22问 译文为何不地道？

（二）——翻译中的逻辑不通问题文学翻译篇实用翻译篇参考文献

章节摘录

译者在翻译中还必须处理好文化问题。

鉴于翻译是具有不同语言文化背景的人相互交际、交流思想、达到相互了解的媒介，而文化有时又具有特质性和不可复制性的特点，因此，译者在翻译中遇到文化冲突时就必须认真考虑采用何种策略来解决。

一个基本原则是，如果全译或异化不足以影响译语读者的接受，译者就要如实、准确地传达原作的形式与内容。

倘若读者的阅读心理和审美标准受到严重影响，译者则要采用删节、加注或归化的翻译策略以保证译文的接受（见本书第16问对“归化”、“异化”问题的讨论）。

除却语言与文化因素，文本外因素，如译语环境中的社会、历史、读者等因素，对翻译（特别是文学翻译）也起着很大的制约作用。

这就意味着译者在表达阶段对译作的发起者，译本的接受者（主要是读者），翻译的生产、流通乃至消费过程等因素也必须加以重视。

毕竟，译文是要有社会和经济效益的。

脱离了社会接受，译作只是一堆废纸罢了。

2. 忠实与创造 我们知道，译者在翻译实践中首先要面对原文。

这就要求译者在表达时要充分尊重原作，不脱离原文的意思和风格，而不是把自己当成作者，随心所欲地进行翻译。

译者在翻译中能够克制自己的个性、克制自己的创作欲望，尽量使自己与原作融为一体，在译文中力求不“添油加醋”，也不“偷工减料”，实际上就是“忠实”的体现。

当然，这并不是说译者在翻译时必须缩手缩脚。

其实，翻译工作在表达过程中还是允许译者有一定的再创作空间的。

译者在考虑译语社会中诸多因素之后，如译语的表达习惯、译作的接受语境等，可以在结构安排、形象塑造和语言、文化等方面对原文进行适度的调整，以保证译文能顺利为译语所接受。

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>