第一图书网, tushu007.com

<<商务英语笔译实务>>

图书基本信息

书名：<<商务英语笔译实务>>

13位ISBN编号：9787305084973

10位ISBN编号：7305084972

出版时间：2012-6

出版时间：南京大学出版社

作者：詹书权，颜卓文，袁妮子

页数：277

字数：554000

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

<<商务英语笔译实务>>

内容概要

詹书权、颜卓文、袁妮子主编的《商务英语笔译实务》充分体现“以就业为导向，以能力为本位”的高职高专课程教学指导思想，按照教学与考证相结合，案例教学与实训教学相结合的编写原则，将英汉两种语言融进商务环境，培养学生翻译过程中两种语言的对比意识和应用能力。
《商务英语笔译实务》包括商务英语翻译概论、英汉语言对比与翻译、商务英语词汇翻译、商务英语句式翻译、商务英语应用翻译5个部分，27章；除第1、第2
、第10、第17、第27章以外，其余各章均包括案例讨论、主题简介、语言特点与翻译技巧、翻译实训、翻译小故事、译海拾贝6 个方面。

《商务英语笔译实务》可作为高职高专院校、普通高校二级学院等商务英语专业学生教材，也可供从事国际商务、国际贸易工作者学习参考。

第一图书网, tushu007.com

<<商务英语笔译实务>>

书籍目录

第1部分 商务英语翻译概论
第1章 翻译的标准
1.1 翻译的含义与种类
1.2 翻译的标准
1.3 翻译的过程
1.4 译者的条件
1.5 翻译的历史
翻译实训
第2章 商务英语与商务英语翻译
2.1 商务英语的界定
2.2 商务英语的语言特点
2.3 商务英语翻译
翻译实训
第2部分 英汉语言对比与翻译
第3章 英汉语言的共同点与翻译
3.1 案例讨论
3.2 主题简介
3.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第4章 英汉语言的不同点与翻译
4.1 案例讨论
4.2 主题简介,
4.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第3部分 商务英语词汇翻译
第5章 词义的选择与引申
5.1 案例讨论
5.2 主题简介
5.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第6章 增词、减词法
6.1 案例讨论
6.2 主题简介
6.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第7章 重复法
7.1 案例讨论
7.2 主题简介
7.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第8章 反译法
8.1 案例讨论
8.2 主题简介
8.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训

第9章 数字和倍数的翻译
9.1 案例讨论
9.2 主题简介
9.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第10章 翻译作坊：综合实训一
10.1 实训简介
10.2 实训指导
10.3 实训内容
10.4 导读案例
10.5 主题简介
实训任务
第4部分 商务英语句式翻译
第11章 分译与合译
11.1 案例讨论
11.2 主题简介
11.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第12章 被动句的翻译
12.1 案例讨论
12.2 主题简介
12.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第13章 定语从句的翻译
13.1 案例讨论
13.2 主题简介
13.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第14章 状语从句的翻译
14.1 案例讨论
14.2 主题简介
14.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第15章 名词性从句的翻译
15.1 案例讨论
15.2 主题简介
15.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第16章 长句的翻译
16.1 案例讨论
16.2 主题简介
16.3 语言特点与翻译技巧一
翻译实训
第17章 翻译作坊：综合实训二
17.1 实训简介
17.2 实训指导
17.3 实训内容

17.4 导读案例
17.5 主题简介
实训任务
第5部分 商务英语应用翻译
第18章 名片的翻译
18.1 案例讨论
18.2 主题简介
18.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第19章 商标的翻译
19.1 案例讨论
19.2 主题简介
19.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第20章 标识语的翻译
20.1 案例讨论
20.2 主题简介
20.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第21章 企业简介的翻译
21.1 案例讨论
21.2 主题简介
21.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第22章 产品说明的翻译
22.1 案例讨论
22.2 主题简介
22.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第23章 企业文稿的翻译
23.1 案例讨论
23.2 主题简介
23.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第24章 广告促销的翻译
24.1 案例讨论
24.2 主题简介
24.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第25章 招投标文本的翻译
25.1 案例讨论
25.2 主题简介
25.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第26章 商务合同的翻译
26.1 案例讨论
26.2 主题简介

26.3 语言特点与翻译技巧
翻译实训
第27章 翻译作坊：综合实训三
27.1 实训简介
27.2 实训指导
27.3 实训内容
27.4 导读案例
27.5 主题简介
实训任务
参考文献

章节摘录

（3）从技术人员的解释中寻“点”　在合同谈判过程中，总会涉及一些技术问题，在合同谈判人员对合同谈判的需求、目的、合同标的描述不正确、不清楚、不充分、不适当的情形下，应及时与谈判人员进行沟通、有必要要求参与谈判的技术人员对其做出解释、澄清或予以修正、补充。
法务人员就应当从技术人员的解释中的释明中发现双方争议的焦点。
因为技术人员对合同谈判人员的解释，往往体现了技术人员合同技术的权威和对合同标的特征的固化，法务人员就要及时捕捉这一信息，从而更准确地寻找到双方争议的焦点。
（4）从合同目的中切“点”　法务人员在接受合同谈判任务后，要积极做好相关资料的收集工作，并努力分析合同结构与合同各子模块之间的联系与关联，其目的就是要围绕主谈人员的要求与主张等，通过已理解的合同目的和双方的要求。
同时说明双方的差距，与合同目的背离。
做到合同目的、合同标的、各方权利义务、违约责任相互支撑，构成一个完整的合同体系。
而合同的目的是否明确，是与否合同标的相一致，及各方的权利义务等往往会形成双方争议的焦点。
这就要求法务人员能够从合同目的中切“点”，从而完善各合同子模块的思路。
（5）从预期对价定“点”　一般的逻辑思维推理是根据已知的条件推出结论，但法务人员更多的是对合同的目的有预期的结论，这就要法务人员能够根据预期结论推出应具备的条件，也就是说哪些关键条款能够确保合同目的的实现。
己方谈判人员希望从合同中得到什么样的对价才能满意，以此来确定双方争议的焦点。
仍以专利技术许可为例：专利技术被许可人往往关注的是专利技术的应用是否能够达到预期的技术参数或技术、经济考核指标，而许可方当然关键的是合同价款和被许可方以什么方式、什么时间将许可费支付给许可方，这样价格支付条款就可能成为双方争议的焦点，如质保金的比例、支付时间等都可能成为预期的对价之点，可见，“质保金的比例”就可能成为双方争议的焦点。
这样法务人员提前就要明确财务制度对质保金比例的要求，及专利许可技术的考核时点，这些都可能成为各方的关注重点。
对弈的人都懂得对弈最重要的手段是如何找点。
起点、阻点、合点、终点，各有作用，可不要轻易落子，否则，一招不慎，则满盘皆输。
对弈过程中的交战点不能轻视，它往往是我们赢对方的攻击点，更值得注意的是防御点往往就是自己的攻击点，那就是必胜棋中的要塞之子了。
它已决定了你的棋局，也说明了执棋者的水平。
法务人员就是要学会通过预期来定“点”，以找到阻断对手的奇点或见合点。
……

第一图书网, tushu007.com

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