

<<商务英语笔译>>

图书基本信息

书名：<<商务英语笔译>>

13位ISBN编号：9787512101364

10位ISBN编号：7512101368

出版时间：2010-6

出版单位：北京交通大学

作者：边毅

页数：378

字数：706000

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>>

前言

迈入新世纪和加入WTO,我国正逐步地参与国际竞争,同世界接轨。

随着全球经济的发展和市场化运作,英语作为国际贸易用语变得越来越重要,社会上也越来越迫切地需要既有专业知识又能熟练运用英语的人才。

在这一新形势下,一些有条件的院校纷纷开设商务英语专业,商务英语已经进入了很多高校的课程之中。

21世纪是一个充满机遇和挑战的时代。

它为当前的商务英语教学提出了更新、更高的要求。

怎样才能有效地提高学生的实际语言运用能力,培养既有专业知识又能熟练运用英语的人才,使学生所学的知识跟上时代的节奏,符合社会经济生活的实际需求,已成为英语教育工作者的历史责任,也是日益发达的经济和社会发展的需要。

为了适应新的形势,满足高等院校商务英语专业学生和社会上各阶层商务工作者的需求,我们组织编写了这套《商务英语系列课程教材》。

目的是帮助商务英语、国际贸易等专业的学生有效地解决学习中出现的问题,让更多的人通过商务英语系列课程的学习,快速提高商务英语听、说、读、写、译等各方面的能力,掌握国际商务领域最新的知识和动态,不断提高自身素质和专业水平,迎接国际竞争的挑战,为祖国的现代化建设服务。

<<商务英语笔译>>

内容概要

本书是《商务英语系列课程教材》之一，共15个单元，分为两个部分：前9个单元为英译汉，后6个单元为汉译英。

每个单元的基本内容为：佳译赏析(具体学习和分析优秀译作)、他山之石(探讨某些译作中存在的不足)、学生译作分析(点评学生在翻译实践中常见的问题)、翻译技巧介绍(通过实例介绍常用的翻译技巧)、课堂翻译训(供教师课堂安排学生实践之用)、课后练习(供学生课后巩固提高)。

本书可供商务英语等专业的学生使用，也可供具有一定英语水平的自学者学习参考。

书籍目录

Part 1 英译汉 Unit 1 佳译赏析 创新无法取代直接沟通 他山之石 学生译作分析 翻译技巧介绍 省略 课堂翻译训练 课后练习 Unit 2 佳译赏析 全球富翁财富增长速度锐减 他山之石 学生译作分析 翻译技巧介绍 数字等的翻译 课堂翻译训练 课后练习 Unit 3 佳译赏析 工作场所着装有妙招 他山之石 学生译作分析 翻译技巧介绍 词类的转换 课堂翻译训练 课后练习 Unit 4 佳译赏析 有座金矿叫“在家购物” 他山之石 学生译作分析 翻译技巧介绍 增译 课堂翻译训练 课后练习 Unit 5 佳译赏析 耐克是如何摸清中国的(I) 他山之石 学生译作分析 翻译技巧介绍 意译 课堂翻译训练 课后练习 Unit 6Part 2 汉译英 参考文献

章节摘录

ON WHAT MAKES A GLOBAL BRAND⁹: Ultimately it is a question of imagination and intuition in equal parts. It is intuition (when one asks) what do these brands have that just might seduce the world? But also in terms of imagination, what could they become to seduce the world? It took imagination to think that a nice, homey, very basic, user-friendly, popular, and cheap but really not sophisticated make-up line called Maybelline made in Memphis could become the hottest thing for young women in Shanghai. ¹² That is why this business is always looking for candidates who not only have basic business disciplines but also an ability to dream. We call them, in French, *poetes et paysans*.

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>