

# 《新编商务英语翻译》

## 图书基本信息

书名：《新编商务英语翻译》

13位ISBN编号：9787040182453

10位ISBN编号：7040182459

出版时间：2005-8

出版社：高等教育出版社

作者：梅德明

页数：319

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

## 前言

应高等教育出版社之约，我们在非常有限的时间内编写了这本《新编商务英语翻译》。一俟完稿，如释重负。未及仰首伸眉，轻松之感旋踵即逝。虽已脱稿，却忐忑不安，如芒刺在背；惟恐匆忙之作，难免疏漏。自知无甚能耐，今日编写《新编商务英语翻译》，只求为商务英语学习者增加一次遴选教材的机会。但愿能遂读者心意。

《新编商务英语翻译》取材于当代国内外商务活动，题材广泛，内容真实，语言贴切。单元编写采用教案式教材编写法，以主题“导入”为切入点，以所选“课文”的翻译实践为教学核心，通过译文“讲评”和翻译“技巧”的讨论，并借助句子和短文的翻译“练习”，以期达到掌握翻译知识、提高翻译技能的目的。

20世纪初，“翻译对比法”曾是外语教学中一种常见的主要学习方法，受到教师和学生的广泛欢迎。到了20世纪中叶，“听说领先法”开始受到推崇。于是，基于结构主义语言学和行为主义心理学的“翻译对比法”，遭到了猛烈的抨击，进而退出外语教学的前台，进入后台。20世纪80年代，异军突起的“交际法”，以其雷霆万钧之力，十分干脆地将翻译对比法赶下后台，送入地下。近年来，随着“交际法”所谓的包打天下幻想的破灭，反映语言结构与认知结构相映关系的“翻译对比法”再度受到外语教育界的重视，从地下复出，重新登上教学讲台。

我们以为，外语教学无论采取何种方法，翻译法的积极作用是不可否认的，因为翻译法始终是一种基于中国外语教学实情的有效方法。《新编商务英语翻译》编写的目的就是为了促进我国商务英语教学，培养和提高我国学生商务英汉互译能力。

## 内容概要

《新编商务英语翻译》讲述了：20世纪初，“翻译对比法”曾是外语教学中一种常见的主要学习方法，受到教师和学生的广泛欢迎。到了20世纪中叶，“听说领先法”开始受到推崇。于是，基于结构主义语言学和行为主义心理学的“翻译对比法”，遭到了猛烈的抨击，进而退出外语教学的前台，进入后台。20世纪80年代，异军突起的“交际法”，以其雷霆万钧之力，十分干脆地将翻译对比法赶下后台，送入地下。近年来，随着“交际法”所谓的包打天下幻想的破灭，反映语言结构与认知结构相映关系的“翻译对比法”再度受到外语教育界的重视，从地下复出，重新登上教学讲台。

## 书籍目录

Unit 1 Business Travel 商务旅游 Part 1 Lead . in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——拆句法 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 2 Knowledge Economy 知识经济 Part 1 Lead . in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——移就修辞格 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 3 Entrepreneurial Culture 企业文化 Part 1 Lead . in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——比喻的翻译 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 4 Invitation for Business Investment 招商引资 Part 1 Lead . in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——数字英译 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 5 Business Letters 商务书信 Part 1 Lead . in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——公司名称的翻译 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 6 Contracts 商务合同 Part 1 Lead in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——商务合同语言的翻译 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 7 Business Proposal 商业计划 Part 1 Lead in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——词的省略 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 8 Marketing 市场营销 Part 1 Lead in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——否定的翻译 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 9 Human Resources Management 人才管理 Part 1 Lead . in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——语序的调整 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 10 E . commerce & E-business 电子商务 Part 1 Lead . in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——词义的褒贬色彩 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 11 Corporate Governance 企业治理 Part 1 Lead . in Work 导入 Part 2 Texts 课文 Part 3 Notes and Comments 讲评 Part 4 Skill in Focus 技巧——英语被动句的翻译 Part 5 Exercises 练习 Part 6 Reference Version 译文

Unit 12 Merger and Acquisition 企业并购 Unit 13 Logistics 物流业务 Unit 14 Securities Market 证券市场 Unit 15 Commercial Banking 商业银行

## 章节摘录

对29家机构培训活动的调查表明，去年财政年度参加课程培训、车间培训、在职培训和课堂培训达到了44 508人次。参加这些培训任务的不同雇员总数是9 300人，占有资格参加培训总人数的65.9%。另外有1 221名雇员拿到了返还的教育费。各机构去年财政年度的培训支出总数为66 995 004美元。

我们还调查了各机构的编制劳动力计划活动。对许多关于劳动力计划准备就绪的肯定说法，从1到4打分，1表示完全同意，4表示完全不同意。答案的总平均分是1.98，该分表明他们同意这些说法。但是，我们还希望总平均分能更接近1，因为编制劳动力计划将越来越受到重视。政府机构可以使用许多雇员配备策略。绝大多数机构目前使用补偿和奖励的方法。他们同时也使用交叉培训、辅导、雇短工和招志愿者的办法。劳动力编制计划调查同时请各政府机构确定，在接下来的有效配备雇员中面临风险的工作角色。频率高的风险工作有注册护士及其他卫生保健工、信息技术工、技术贸易工人、行政专家、项目管理专家，甚至发现一些低技能的工作也很难续招。各机构已经准备了劳动力计划，这些计划也涉及了风险工作。所列的风险工作多是工程岗位。最晚不迟于2010年，电工岗位将要求有专业工程师许可证。社会服务部门的许可证岗位也是风险工作，部分原因是原来发放许可证机构的培训项目已停止。卫生部门的流行病学岗位也面临风险，因为没有了原来的专业培训项目。盲人和视觉受损者部门的岗位、方向和行动引导员岗位都很难续招。各机构劳动力计划中确定了52个配备雇员的问题。出现频率最高的第一个问题是对各机构雇员减少或不充足的担忧，频率最高的第二个问题是对机构服务的需求不断增加；募集加薪基金和项目基金也是频率较高的问题。

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)