

经贸英语口语实训教程

(第二版)

教师用书

主编 陈 贞 曾元胜

Answers and Translation

Versions for Reference

第一单元 商务会议

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">√ 商务会议的作用√ 商务会议的流程√ 商务会议的分类√ “会议”单词的用法差别√ 会议口译员的必备素质
------------------	--

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">√ 口译的 3P 训练模型√ 如何进行口译的长期准备√ 如何进行口译的短期准备
------------------	---

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">√ 现场商务会议口译任务
--------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 商务会议作用	<ul style="list-style-type: none">√ 提供信息√ 解决问题√ 集思广益√ 做出决策
(2) 商务会议流程	

见右图	<p style="text-align: center;">开始会议</p> <p style="text-align: center;">介绍（成员）、解释开会目的、呈现会议议程</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">进入第一项议程</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">指定专人负责此项议程</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">让与会人员参与讨论</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">不清楚的地方，要求重复或阐明</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">阐释</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">总结</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">进入下一项议题</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">结束会议</p>
(3) 常见商务会议分类	
	<ul style="list-style-type: none"> √ 正式会议 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 年度会议 ➢ 非常股东大会 ➢ 董事会 ➢ 委员会议 ➢ 常务会议等 √ 非正式会议 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 部门会议 ➢ 经理会议 ➢ 情况介绍会议 ➢ 进度会议 ➢ 工作会议
(4) 试试看	
右栏这些常见会议单词你会用几个？	<ul style="list-style-type: none"> √ Meeting: 是各类人为了某一目的进行聚会的通用总体称谓。它的最初意思是指与某人见面或聚首。在这里的意思是：如果有多于两个人聚集到一起谈话和讨论，这种活动行为被称为会议。由于会议的定义相当广泛，所以很难清晰地区分，它意指各类聚集，有准备或无准备的、正式或非正式的、时间可长可短、规模可大可小、参加人数可多可少，等等。 √ Conference: 一般指大型正式会议，如政府工作会议，国际学术交流会议，各国之间的协商、会谈等。 √ Symposium: 复数形式为 Symposiums 或者 Symposia。

	<p>它专指特殊学术讨论的集会。某种特定领域的专家、学者和与会者探讨一个特定的主题。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Congress: 指国会、议会、代表大会等机构，尤指经选举产生的国家立法机构的大会，或由此机构召开的大会，也可指专业人员代表大会。 ✓ Convention: 是一种例行会议，大量聚集人群讨论其组织和政团事务。例如每年的联合国大会，两年一次的金属协会会议。通常由博学的社团、专业学术协会或非政府组织主办。参加者是依指示参加，为了特定目的或商讨政策等。convention 有时会附带指小型分组展览。 ✓ Forum: 论坛，实际上是一种公众集会，在那里人们交换思想、讨论问题，特别是重要的公众问题。例如：亚洲经济论坛。 ✓ Lecture: 演讲，仅由一位专家来做报告，报告后不一定会接受观众的提问。 ✓ Seminar: 学术会议，通常是类似课堂的会议，一群专家藉一次或一系列集会来达到训练或进修的目的。不同于一般情况的会议，主要由发言者演示，同时其他的人先听之后参与讨论或发问。在这种意义上，一个学术会议可看成演讲加讨论——讨论通常跟在演讲后面。 ✓ Workshop: 研习会，由几个人进行密集讨论的集会，通常需当场做练习，如国际礼仪、站姿，等等。 ✓ Colloquium: 学习报告，是 seminar 的一种正式用法。通常指大型的学术会议分小组讨论。邀请某一领域的专家或专业人士参加，与会者将表示他们在特定领域的思想和看法，属于非正式不定期会议。 ✓ Panel Discussion: 座谈，座谈成员是一群专家，对于专门课题提出观点再进行座谈，并且会有一位主持人。 ✓ Assembly: 集会，正式的全体集会，参加者以组织成员为主，固定时间及地点定期举行。 ✓ Session: 多用于指连续召开的会议中的一届会议。 ✓ Exposition: 博览会，展览会。 ✓ Summit: 峰会，一般指最高级别的政府首脑间的国际性会议。 ✓ Party: 社交聚会，派对。
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Banquet: 宴会。 ✓ Buffet: 冷餐会。 ✓ Gathering: 更多指亲戚朋友间的团聚。
(5) 会议口译员必备素质	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 快速而熟练地双语转换能力 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 口译员必须具备完全掌握其工作语言，包括熟练掌握自己的母语。 ➢ 口译员需要有迅速把握目标语及用自己的语言表达意思的发达的能力。 ✓ 较全面的通识教育水平 ✓ 智商活跃且灵活 ✓ 较强的分析能力 ✓ 能够换位思考，想人之所想 ✓ 良好的心理素质 ✓ 良好的身体素质 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 能够集中精神 ➢ 记忆力好 ➢ 有好听的声线和良好的文辞 ➢ 身心强健 ✓ 愿意出差 <p style="margin-left: 20px;">因为工作原因，经常需要他们去到离家很远的地方。</p> ✓ 敬业精神 <p style="margin-left: 20px;">专业的会议口译总是精心准备，从不迟到（即使会议参加者迟到了）。</p> ✓ 严格保密性 <p style="margin-left: 20px;">无论是作为自由职业者或固定工作人员，口译员始终都在传递信息。不论是传递讯息，还是在日常的专业练习中，口译员必须要严格遵守专业保密的义务。</p>

2. 口译技能

(1) 口译 3P 训练模式	<p>口译是一种口头翻译活动，即译员将所听到（或看到）的源语以口语方式，通顺、准确、快速地转换为目的语输出的交际行为。根据口译过程，可将其分为三个阶段进行教学训练（刘建珠，2009）。即：口译训练=译前准备 Preparing（双语能力+专题知识+文化意识+口译技巧+职业准则）+现场口译 Performing（听入解码+短期记忆+编码输出+任务协调）+译后总结 Packaging（组员评价+学员反馈+教师总评）。</p>
----------------	---

<p>(2)P1 译前准备阶段——长期准备</p>	<p>口译是译员在现场压力下即席进行的一次性翻译活动。译员所面临的口译场景、任务包罗万象。因此，要胜任译员必须要做好充分的译前准备。</p> <p>长期准备是指译员为胜任可能的口译任务而进行的长期日常的知识积累和能力训练。包括扎实的双语基本功、熟练的语言技能、大量的词汇储备、丰富的知识面和良好的职业素养。</p>
<p>(3)P1 译前准备阶段——短期准备</p>	<p>短期准备是指译员从接到口译任务到口译工作开始前的一段时间内所做的准备，包括：</p> <p>术语准备： 口译任务中将涉及的专业术语和专业名词。</p> <p>主题知识的准备： 发言中要涉及的专题知识。</p> <p>文化知识准备： 了解口译对象文化背景、语言特点、风俗习惯，以避免口译中的文化冲突。</p> <p>现场准备： 指译员在口译现场根据可能出现的变化所做的调整和准备，包括场地和设备准备、临时调整应对和心理准备。</p>

II. 现场口译

1. 短语口译

<p>口译以下单词或短语</p>	<p>look forward to first-hand materials finishes performance technique development Canton Fair media introduce live demonstration potential customers benefit from</p>	<p>与会人员 进行中 营销战略 市场调研 集思广益，集体讨论 长处 市场占有率 有效的，生效的 依靠，依赖 促销，宣传 相当多地，相当大地</p>
------------------	--	--

2. 句子口译

召开会议	例句
引起注意	<p>请注意/请安静/请保持秩序。 请大家注意了。 女士们，先生们，需要你们注意了。</p>
开始会议	<p>我宣布会议开始。 我很高兴你们全都能到会。如果大家都到齐了，我们开始吧。 我们开始会议吧。今天我们要讨论的是……首先让我们回顾一下上一次的会议报告。 让我从这个 PPT 演讲开始吧！ 我还想介绍一下近期加入我们小组的…… 谢谢大家的邀请。我很期待加入今天的会议。</p>
设定目标	<p>会议的目标是讨论新的市场项目。 今天我们开会的目的是讨论一下在那个区域开拓新市场的可能性。 今天的会议议程如下：…… 议程的第一步是布朗小姐的项目可行性调研报告。</p>
询问别人观点	<p>你怎么看这个提议？ 对于这个你的观点是什么？ 诺拉，你可以评论一下吗？ 汤姆，不如你先讲讲？ 有没有人想先发言？</p>
阐明个人观点	<p>主席先生，我可以在这里发表一下意见吗？ 我想谈谈看法。 在我看来，我们有两种观点。 我只想说/指出我们时间不够。 我认为这根本行不通。 我能不能谈谈看法？我（真的）认为…… 我认为…… 在我看来…… 如果你问我，我会这么想……</p>
阐明其他选择	<p>在我看来，我们需要…… 我建议…… 我们应该…… 你们为何不……？ ……怎么样？ 我建议/推荐……</p>

掌控话题	我们可否回到我们的主题上来？ 我们已经讨论过了，现在就不再重复讨论了。 在这个阶段我们还是不要脱离现实。 我们界定一下我们今天讨论的主要议题。 恐怕我们的讨论有点偏离正题。
要求对方重复或澄清观点	“弹性时间表”是什么意思？ 你可以更具体一点吗？ 你可以告诉我们更具体的细节吗？
纠正误解	我觉得我没有把观点讲得很清楚。 这不是我要表达的意思。
插话	不好意思打断一下，我想知道是否其他人都同意。 我可以打断说几句吗？
动议表决	我提议收回这个提议。 我们来投票表决吧。 我支持该提议。 我同意/反对。 我弃权/反对。
赞同或反对某个观点	我同意/不同意你的观点。 恐怕我不太认同。 我的看法和你的一致/不一致。观点很好！我从来没有那样考虑过这个问题。 我明白你的观点。 我知道你的意思。 从某点上我同意你，但是…… 恐怕我不同意你的看法。我觉得…… 我必须承认我从没有那样考虑过这个问题。我不得不同意你……
延期	我能否待会再讲这个？ 我们把那个问题留到下周再说吧！
同义复述	换句话说，你更倾向于开更多的短会。 所以当你说“弹性时间表”时，你的意思是我们可以自己选择什么时候工作。
总结	让我们总结一下我们今天的讨论。 现在我们来看一下到目前为止我们的讨论内容。
会议结束	似乎我们今天（的会议）到时间了。 很遗憾，我们今天没有时间了。我们不得不下次再谈那个问题。

	<p>非常感谢大家。好了，似乎我们已经完成了今天的主要内容，还有别的事要讨论吗？</p> <p>好的。我要谢谢……今天来到我们的会议并做了报告。会议结束。我觉得我们最好还是把那个问题留到下一次会议吧。</p>
--	--

3. 口译实战

(1) 情景导入	<p>ABC 公司是一家总部在广州的电子产品合资企业。口译员小陈今天将负责公司内部的会议口译。对于刚进入公司的小陈而言，这将是一个不小的挑战。</p>
(2) 小组讨论	
<p>问题 1: 如果你是小陈，你会做哪些译前准备工作呢？</p>	<pre> graph LR A[What to prepare] --- B[Meeting documents] A --- C[A glossary list] A --- D[Dictionaries, notebooks and pens] A --- E[Dresses and names cards] F[How to prepare] --- G[Read through the relevant documents] F --- H[Surf the Internet] F --- I[Contact the organizer and the speaker] F --- J[Prepare a question list] </pre>
<p>问题 2: 如果你是小陈，你会问公司秘书（或会议组织方）哪些问题，以更好地进行口译准备？</p>	<p>Suggested Question List:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● May I have the schedule? ● Will there be any changes about the schedule? ● Is it possible for me to have the speaker's PPT slides or drafts? ● Who will attend the meeting? ● Is there a Q&A session? ● Who are the key-note speakers? ● How can I get in touch with them?
<p>问题 3: 如果你是小陈，你会问会议发言人哪些问题，以更好地进行口译准备？</p>	<p>Suggested Question List:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Are you going to make an impromptu speech? ● How long will your speech last? ● What are your main points? ● Are you going to add or cut any points? ● Are you going to use any technical terms? ● May I have your drafts or PPT?

(3) 角色扮演&口译实践

以小组为单位进行口译实践。各位同学依次扮演口译员小陈，其他同学扮演 ABC 公司的其他与会者。口译实践时，口译员不允许看口译材料。6 分钟口译实践之后，将邀请各组到台上进行表演，各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。

参会人员介绍

薇薇安 (会议主席): 人都到齐了吧，让我们开会吧。
首先，请大家跟我一起欢迎我们西南区域总经理，王先生。

Wang: Thank you for having me, I'm looking forward to today's meeting.

薇薇安: 现在，让我介绍一下今天会议的参会人员。这位是东南区域的总经理，张先生。这位是里昂，我们公司的市场营销部经理。



开始会议

薇薇安: 好的，让我们开始吧！今天我们将讨论今年的营销策略。首先，我们将一起研究张先生关于市场调查的报告。然后，我们将共同讨论今年将采取的营销策略。好的，张先生，现在交给你了。

Zhang: Thank you. As everyone has received the report by our team. We have collected and analyzed the information of similar commodities last year. I think it's first-hand material.

薇薇安: 真是个好消息，请具体说一说。

Zhang: As in detail, there are about three big manufacturers at home. Besides us, one is in Heilongjiang Province. Another one is in Zhejiang Province. They are both state-owned enterprises. However, they all haven't explored international market.

薇薇安: 也就是说我们将是第一家拥有国际市场的企业。那他们的产品怎么样？

Zhang: These are their product information sheets and some finishes. Their product performance and quality have been up to international standards, but their product design cannot reach our level. Additionally, they haven't got any professional and technical development since 1990s.



讨论议题

薇薇安: 谢谢你，张先生。根据你们的调研，看起来我们与其他竞争对手相比还是有较多优势的。因此我们必须认清自己的处境，并且想方设法保持领先地位。里昂，这个问题你怎么看？

	<p>里昂: 我们最好认清我们的优势和劣势、机遇和挑战。很明显主要竞争优势是我们的产品质量。</p> <p>薇薇安: 那你怎么分析我们的劣势呢?</p> <p>里昂: 我认为主要问题是我们的好的产品,但这并没有给我们带来应有的市场份额。那是因为我们的促销手段不如竞争对手的有效。我们过于依靠产品质量,却缺乏促销手段。</p> <p>薇薇安: 我同意。所以从现在起,我们必须在广告宣传上多下工夫。</p> <p>Wang: From this point of view, I suggest that we should participate in some trade fairs such as the Fair.</p> <p>Zhang: Yes, and I don't see a good reason not to. Trade fair is one of the most effective media for establishing and maintaining customer relations.</p> <p>Wang: That's right. And it is a good chance to introduce new products and we can give a live demonstration of them to find potential customers.</p> <p>Zhang: Yes. We benefit a lot from the fairs, don't we?</p> <p>Wang: Yes. I can see the exhibition industry in China is becoming more mature than before. I hope we do a lot of business here.</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">结束会议</p> <p>薇薇安: 可惜我们时间不够了。我们不得不另找时间继续讨论了。我认为今年通过参加交易会来拓展我们的营销是一个很好的主意。那么,里昂,由你来负责对交易会情况的市场调研吧,我希望下次能听到你对交易会的调研报告。</p> <p>里昂: 没有问题。我们能确认一下下次开会的时间吗?</p> <p>薇薇安: 好的。两周后的周五大家都有空吧?还是同样的时间,9点开始吧!大家都没有问题吧?好的,我非常感谢王先生能参加我们今天的会议。会议到此结束。</p>
--	--

口译重难点解析	
look forward to 期待	<p>※ [讲解] 该词组是固定搭配，常用于客套，后面可以接名词或动词，接动词时要将动词变成现在分词形式。</p> <p>例句：We look forward to our next cooperation. 我们期待下一次的合作机会。</p> <p>I look forward to seeing you again soon. 我期待和你早日再会面。</p>
attendee 出席人员, 到会人员	<p>※ [讲解] “attendee” 的词根 “attend” 是动词，意思是“出席，参加”，加上后缀 “-ee” 就变成名词，表示“参加的人员”或“出席的人员”。这种 “-ee” 动词后缀构词法还见于如 “employ (雇用)” “train (培训)” “counsel (顾问)” “interview (面试)” 等词。</p> <p>例句：This attendee has tentatively accepted the meeting. 此与会者已暂时接受了会议要求。</p>
under way 进行中, 启航	<p>※ [讲解] “under way” 经常和动词 “get” 搭配使用，表示“使……开始进行”或“令……在进行中”。也常见于 “be” 后，构成句型 “something is under way”，意思是“某事正在进行中”。</p> <p>例句：Capital construction is under way at several gas fields. 几个天然气田正在进行基本建设。</p> <p>The great ship got under way. 大船启航了。</p>
marketing strategy 营销战略	<p>※ [讲解] “marketing strategy” 中的 “marketing” 是由 “market” 作动词用转变而成动名词修饰另一个名词 “strategy”，组合成名词词组。</p> <p>“market” 用作动词表示“营销，推销，使……上市”的意思。在英语中，由动词转变为动名词再作其他名词的修饰语的例子很常见，例如 “selling point” 意思是“卖点”，“meeting agenda” 意思是“会议议程”，“turning point” 意思是“转折点”。</p> <p>例句：Their marketing strategy is based on a study of consumer spending. 他们的销售策略是根据对消费者消费情况所做的研究而制订的。</p>
market survey 市场调研	<p>※ [讲解] “survey” 意为“调研”，主要是指通过问卷或问题的方式，对特定的某一群人进行观点或行为意向的收集，以为开展某项活动或项目提供论证材料或信息支持。市场民意调查的目的在于更准确地反映出供求关系的变化和走向。经常搭配使用的动词有</p>

	<p>“conduct” 或 “carry out”。</p> <p>例句: A market survey was conducted recently showing 75% of those questioned were in favor of the new product. 近期做的一份市场调研显示有 75%的受访者对新产品感兴趣。</p>
brainstorm 集思广益, 集体研讨	<p>※ [讲解] “brainstorm” 是一个复合词, 由 “brain” 和 “storm” 组合而成, 既可以作名词, 也可以作动词用。作名词用时, 是可数名词, 可以直接用 “have a brainstorm” 表示意思。作动词用时, 既可以当及物动词后面接宾语, 也可以作不及物动词。</p> <p>三种用法的例句分别如下:</p> <p>例句: After months of futile labor, the scientist suddenly had a brainstorm and solved the problem. 数月努力, 徒劳无功, 科学家突发奇想, 问题迎刃而解。 We can brainstorm a list of the most influential individuals in the company. 我们可以集体讨论, 列出该公司中最有影响的人员的名单。 The women meet twice a month to brainstorm and set business goals for each other. 她们每个月聚会两次, 在一起出谋献策, 为各自制定生意目标。</p>
first-hand material 一手资料	<p>※ [讲解] “first-hand material” 很形象地描述了资料的真实性和现实性。以此类推就有 “second-hand” 表示二手, “third-hand” 表示三手。</p> <p>例句: This book is fat with first-hand information. 这本书第一手材料很丰富。</p>
finishes 成品	<p>※ [讲解] “finish” 一词常用于作动词, 表示完成, 作名词在上下文的意思则是 “成品”。由于成品是计件的, 是可数名词, 所以以复数形式出现在上下文中。</p> <p>例句: The finishes of the new product line are well-received so far. 新生产线的成品目前大受欢迎。</p>
quality 性能	<p>※ [讲解] “quality” 一词常用于表示质量。在这里也表示性能。是不可数名词。</p> <p>例句: The quality of the food here has dropped a notch recently. 这里的饭菜质量最近下降了一级。 The makers of the product assured us that there had been no sacrifice of quality. 这一产品的制造商向我们保证说他们没有牺牲质量。</p>

<p>technical development 技术开发</p>	<p>※[讲解]“technical”的词根“techn-”= skill, ability, 表示“技术, 能力”, 名词为“technique”。</p> <p>例句: Our company has invested a lot of money on technical development.</p> <p>我们公司在技术开发方面投入了很多资金。</p>
<p>strength 力量, 优点, 长处</p>	<p>※[讲解]“strength”是可数名词, 复数为“strengths”, 形容词“strong”。反义词有“weakness”及“impotence”。同义词“energy”“force”“power”等均有“力”之意, 主要区别如下:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● energy: 用于人时, 指工作时焕发出的精力或干劲。 ● force: 着重指克服障碍, 推动人或物朝所要求的方向运动或能产生明显效应的力量。 ● power: 最普通用词, 泛指一切力量或能力等。 ● strength: 指机体内部的能力, 是依靠身体组织而存在的力, 经使用就变为 force。 <p>例句: Something gave me the strength to overcome the difficulty.</p> <p>有些事给了我克服困难的勇气。</p>
<p>market penetration 市场占有率</p>	<p>※[讲解]“penetration”意思是“渗透, 穿透”, 前面加上“market”就变成“市场渗透”, 引申为“市场占有率”。</p> <p>例句: Our aim is to achieve greater market penetration.</p> <p>我们的目标是进一步打入市场。</p> <p>Our weakness lies in the market penetration.</p> <p>我们的弱项是市场占有率低。</p>
<p>effective 有效的, 生效的</p>	<p>※[讲解]“effective”根据其常用的含义有两个近义词, 分别是“efficient”和“impressive”。</p> <p>“efficient” v.s. “effective” 两者表示“有效的”, 区别在于, 前者侧重指积极有效、效率高、效果好、节省精力。指人时, 强调其能干、熟练的技巧。而“effective”侧重产生实际的效果、效力或具有取得预期效果的能力, 指人指物都适用。</p> <p>“effective” v.s. “impressive” 表示“给人深刻印象”, 后者更着重指感官上的强烈效果。</p> <p>例句: The project looks at how we could be more effective in encouraging students to enter teacher training.</p> <p>该项目着眼于我们如何能够更加有效地鼓励学生参与教师培训。</p> <p>The book has a very effective closing chapter.</p> <p>这本书的结尾一章给人印象极深。</p>

<p>rely on 依赖, 依靠</p>	<p>※[讲解] 也可作“rely upon”，是一个固定词组，后面常接表示事物或人的名词，也可以接动名词。和另一个近义词组“depend on”很多情况下可以通用，却不完全相等。注意区别：</p> <p>depend on/upon sb./sth.（常与 can/cannot/could/could not 搭配使用）重客观事实，譬如能力、财力让人相信、信赖之意。</p> <p>例句：He was the sort of person you could depend on. 他是那种可以让你信赖的人。</p> <p>You can depend on him to make a sound choice. 你可以相信他做出正确的选择。</p> <p>rely on/upon sb./sth.（常与 can/cannot/could/could not and should/should not 搭配使用）侧重依靠依附，需要他人帮助之意。</p> <p>例句：Don't always rely on others to understand and sympathize. 不要老是指望别人的理解和同情。</p> <p>It would be better to rely on ourselves than on others. 与其求人，何如求己。</p>
<p>promotion(商品等, 尤指通过广告进行的) 促销, 宣传</p>	<p>※[讲解] “promotion”既可以作可数名词，也可以作不可数名词，后面可以接“of”带出要推广或促销的产品，例如“the promotion of Chilean wines”或者直接在该词前加修饰语，如“the product promotion”。在表示“晋升”时则多用“to”来引出晋升的新职位。</p> <p>例句：During 1984, Remington spent a lot of money on advertising and promotion... 1984年，雷明顿公司在广告和促销方面花费了大量的资金。</p> <p>Her promotion to Sales Manager took everyone by surprise. 竟然提拔她当销售经理，叫每个人都感到意外。</p>
<p>considerably 相当多地, 相当大地</p>	<p>※[讲解] “considerably”作副词修饰形容词或动词，多用于正式场合，相当于口语中的“much”或“a lot”，和另外一个词“significantly”互为近义词。</p> <p>例句：Children vary considerably in the rate at which they learn these lessons. 孩子们学习这些课文的速度大不相同。</p> <p>Their dinner parties had become considerably less formal. 他们的晚宴已经远不如以前正式。</p>

<p>Canton Fair 广交会</p>	<p>※[讲解] 专有名词，非正式用法。“Canton”就是广州，“Fair”是集会的意思。“广交会”还有一个更正式的名字，叫做“Chinese Import and Export Commodity Exhibition”，但由于当地人及展商都已经习惯并熟知“广交会”，所以此称谓也保留下来了。</p> <p>例句：I gave the sample I had to another factory in Canton Fair. 我在广交会上把手头的样本给了另一家工厂。</p>
<p>media 媒介</p>	<p>※[讲解] “media”是个多义词，表示传媒媒介时是不可数名词。当“media”作可数名词用时，则是“medium”的复数形式。</p> <p>例句：It is hard work and not a glamorous job as portrayed by the media. 这是份苦差，并非像媒体描绘的那般令人向往。</p>
<p>introduce 推介</p>	<p>※[讲解] “introduce”是及物动词，后面可以接人或物。名词是“introduction”。经常和“to”搭配使用。</p> <p>例句：The word “Pagoda” was introduced to Europe by the 17th century Portuguese. “Pagoda”这个词由17世纪的葡萄牙人引入欧洲。</p>
<p>live demonstration 现场演示</p>	<p>※[讲解] “live”在此是形容词，发音为[laiv]，意思是现场的，实况的。“demonstration”指展示，演示，是正式的用法，在非正式情况下常常用其所写形式“demo”。</p> <p>例句：In the performance same day, hedgehog’s live demonstration also verified the audience expectation. 在演出当天，刺猬的现场表演也印证了观众的期望。</p>
<p>potential customers 潜在客户</p>	<p>※[讲解] “potential”在此作形容词修饰后面的名词“customer”，表示潜在的，可能的。“potential”也可作名词使用，表示“潜力，潜质”。</p> <p>例句：We are aware of the potential problems and have taken every precaution. 我们已意识到潜在的问题，并采取了全面的预防措施。The meeting has the potential to be a watershed event. 这次会议有可能成为具有转折性的事件。</p>
<p>benefit from 从……获益</p>	<p>※[讲解] “benefit from”是一个固定动词词组，表示“从……获益”的意思。“benefit”还可以用作名词，表示利益。</p> <p>例句：Both sides have benefited from the talks. 双方都从谈判中获益。The money is to be used for the benefit of the poor. 这笔钱用来为穷人谋福利。</p>

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C、D 分别扮演张先生，雪儿和薇薇安。学生 B、C、D 可以参考 143 页获得更多信息。</p>	<p>Zhang: After the detailed market survey, we have found that our products have got more advantages to gain the big order back.</p> <p>雪儿: 是的。同其他产品相比，我们的产品在设计方面已经是远远领先了。所有产品都是采用最新工艺，结构合理，款式齐全，加工精细。</p> <p>薇薇安: 在产品质量方面，我们的产品都稳定可靠。在出厂之前我们的所有产品都要经过自动品质检测系统的检验。另外，从去年九月份，我们就组成了专业的技术研发小组，产品的性能和质量又相对提高了很多。可以说，我们的产品质量都是一流的。</p> <p>雪儿: 另外，新技术使得我们的生产成本比别的厂商低。据我了解，我们产品的价格比市场同类产品价格要低 2%。</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C、D 分别扮演罗伯特，赵先生和朱蒂。学生 B、C、D 可以参考 143 页获得更多信息。</p>	<p>罗伯特: 我们将要讨论的下一个问题是成本计算、价格策略和预期利润。我们先讨论成本计算，赵先生。</p> <p>Zhao: The product is designed in accordance with the materials we have in the stock, which enables us to lower the cost. So compared with the competing products, our cost can be lowered by 15%.</p> <p>罗伯特: 但我们在科技、开发环节投入了更多的资金，这就和我们节省的成本相抵消了。</p> <p>Zhao: It has been taken into account. The new product we design is quite different from the existing products with its special and unique features which are exactly what the consumer needs.</p> <p>罗伯特: 你的意思是这个产品可以被定位为高端产品。</p> <p>Zhao: Yes. Each one can be priced at US\$45.</p> <p>朱蒂: 其他同类产品的价格怎样？</p> <p>Zhao: They range from US\$30 to US\$35. Ours is about 1/3 higher than theirs. The profit is expected to be 15%.</p>

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>√ 口译准备情况评价：</p> <p>➤ 自评项目：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事前阅读相关文件资料 ☆☆☆☆☆ ● 上网查阅相关专题术语资料等 ☆☆☆☆☆ ● 提前联系会议发言者获得更多信息 ☆☆☆☆☆ ● 提前准备问题提纲 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面准备_____ ☆☆☆☆☆ <p>➤ 互评项目：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 与会者名字、头衔口译准确 ☆☆☆☆☆ ● 会议文件熟悉 ☆☆☆☆☆ ● 掌握会议主题相关词汇口译 ☆☆☆☆☆ ● 携带词典、笔记本、笔等必备文件 ☆☆☆☆☆ ● 提前调试会议设备如麦克风、耳机等 ☆☆☆☆☆ ● 穿着得体 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面_____ ☆☆☆☆☆ <p>√ 对口译质量的自评和互评：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 准 ☆☆☆☆☆ ➤ 顺 ☆☆☆☆☆ ➤ 快 ☆☆☆☆☆ <p>√ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--------------------------------	---

Answers and Translation Versions for Reference

第二单元 商务会展

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">✓ 为什么要参展✓ 为什么要看展✓ 知名展会
------------------	--

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">✓ 积极听力技巧
------------------	--

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">✓ 商务会展现场口译任务
--------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 什么是展会？	<ul style="list-style-type: none">✓ 展会，广义上说，是任何有组织的精选的物品的展示。通常发生在博物馆、画廊、展厅和世界博览会。
(2) 为什么要参展？	<ul style="list-style-type: none">✓ 打开更大的市场✓ 强化市场定位和品牌信息✓ 增进与现在顾客的关系✓ 发展新的顾客和建立顾客基础✓ 提高公司产品的知名度和服务顾客的意识✓ 进行低廉的市场研究
(3) 为什么要看展	<ul style="list-style-type: none">✓ 看新产品✓ 评估产品和供销商✓ 了解行业和市场发展的最新情况✓ 建立商务关系

2. 口译技能: 积极听入

口译是一个解码—记忆—编码的过程。因此,解码是现场口译中的第一个步骤。要实现有效解码,口译员首先要做到积极听入,而不是普通的听入。也就是说,不是简单地听发言人所说的单个字词,而是抓住源文的主要意思。

(1) 具体方法

1) 抓住主要意思	
对于句子	抓住句子的主谓宾
对于篇章	重视发言的开头和结尾
2) 分析篇章结构	
纵向分析	确定文本类型属于: 描述性、叙述性、说明性还是劝说性的
横向分析	确定逻辑关联属于: 概括、分类、因果、对比和比照、顺序、列举还是提出问题—解决问题型的

(2) 积极听入训练主要方法

1) 影子练习

用同种语言鹦鹉学舌式地对所听到的信息进行字对字复述练习。影子练习有两种主要形式:

① 单一任务影子跟读

听源文,然后用源语比录音晚大约半句或一句开始进行影子跟读训练。

② 多任务影子跟读

多任务影子跟读比单一任务影子跟读挑战性更大。这一练习要求练习者在做影子跟读训练时同时写下不相干的其他内容,如数字。刚开始练习时可以按顺序写下数字,如1、2、3,越多也好。后续练习时可以尝试按逆序写下数字,如从100开始,倒写99、98,同一段落中影子跟读时,能写下的数字越多越好。

2) 复述练习

① 源语复述练习

精听一篇材料,把握源文的主要信息和重要细节,然后在不记笔记的情况下用源语复述出来,注意在听的过程中要把注意力从词句表达上移开,而专注于整段话的逻辑意思。在复述时不要拘泥于源文词句,更不要试图背原话。意思和逻辑关系要尽量复述得准确、完整。

② 目的语复述练习

精听一篇材料,把握源文的主要信息和重要细节,然后用目的语复述出来。听的过程允许记笔记。

③ 听写结合复述

反复听录音,并把每个字都听写出来,对不熟悉的重要词汇,通过上下文进行猜测,然后到词典中进行确认,并最终与原稿核对。

3) 背诵

熟读并背诵一些口译场合中常用的句型、套话和习语。

II. 现场口译

1. 短语口译

口译右栏中的单词或短语	inaugurate attendance turnover preserve tradition comprehensive multi-functional delegation good credibility sound financial capabilities leans to	科研院所 外资企业 私营企业 看样成交 商检 保险 咨询 灵活的 影响 声誉
-------------	---	---

2. 句子口译

国际会展	例句
展览介绍	会展中心的总面积为…… 占地……亩。 单是建筑就占地……到……亩。
会展安排	这是我们完整的会展安排。 要确立相关的会展信息，请直接和我们联系。 我们展会突出我们设计师的最新技术。 在这两天的展会中，我们会进行一个综合性的会展项目。
寻找商机	我们的业务范围覆盖…… 我是……的销售经理。 我是……，在为……做销售。 请让我介绍一下我们的产品。 您好，我被贵公司的产品吸引了。我是…… 我们将他的产品投入市场，发现这些产品广受顾客的欢迎。
展商介绍	……是大陆会展渠道的开拓者之一。 ……是……方面的少数外国公司之一。 在几次组织协调国家级展会的时候，我们注重……部门。 来自超过……个国家超过……个展商参加了我们的展会。 根据记录，超过……个专业观众来到我们展位。

产品演示	<p>我给您展示一下今年的新产品。</p> <p>对于……，我们有四种尺寸。</p> <p>这个型号真正地向我们展示了高科技能给我们带来什么。</p> <p>我们的产品一直质量一流。</p> <p>无论样品的质量能否让您满意，请知会我们一声。</p>
展后联系	<p>我打电话来感谢您在交易会时对我们产品的兴趣和建议。</p> <p>自从交易会我一直试着和您联系。</p> <p>为了促进我们的生意和我们的交情，我们希望……</p> <p>对我们进一步的合作而言是一个良好的开端。</p>

3. 口译实战

(1) 情景导入	<p>公司市场营销部经理里昂在上次会议后,对广交会做了为期两周的调研。现在他正在向 CEO 薇薇安汇报调研情况。口译员小陈将负责此次的英汉口译。因口译的源语是英语,不是母语,因此,听力解码问题将是小陈此次口译必须要面对的难题。</p>
(2) 小组讨论	
<p>问题 1: 如果你是小陈,你会如何按照本单元的积极听入要求,做好此次英汉口译的听力解码工作呢?</p>	<pre> graph LR A[What to listen?] --- B[The main idea of] A --- C[The logic of the information] B --- D[The sentence] B --- E[The discourse] F[How to listen actively?] --- G[Listen to the meanings instead of words] F --- H[Listen for both content and attitude] F --- I[Listen with ears, eyes and heart] F --- J[Listen with anticipation] </pre>
<p>问题 2: 要做到积极听入,应该是听单词还是听主要意思?</p>	<p>应该听主要意思,因为口译时要译出的是主要意思,而不是单词。光听懂个别单词,是无助于口译员实现有效的实际意思的重组输出的。</p>
<p>问题 3: 如果你是小陈,你预测发言人会谈及那些关键词或关键内容?</p>	<p>广交会 Canton Fair/China Import and Export Fair 广交会的成立时间、规模、展销范围 参加广交会的利与弊等</p>
(3) 角色扮演和口译实践	
<p>以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈,其他同学扮演里昂。口译实践时,口译员不允许看口译材料。6 分钟口译实践之后,</p>	<p>请允许我为您介绍一下这两周来对广交会的调研情况。中国进出口商品交易会,又称广交会,创办于 1957 年春季,每年春秋两季在广州举办,迄今已有 50 年历史,是中国层次最高、规模最大、商品种类最全、参会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会。</p>

<p>将邀请各组到台上进行表演，各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>广交会由 48 个贸易代表团组成，有中国数千家资信良好、实力雄厚的外贸公司、生产企业、科研院所、外商投资、独资企业、私营企业参展。</p> <p>广交会贸易方式灵活多样，除传统的看样成交外，还举办网上交易会。广交会以出口贸易为主，也做进口生意，还开展多种形式的商务活动，如经济技术合作与交流、商检、保险、运输、广告、咨询等。来自世界各地的客商云集广州，互通商情，增进友谊。</p> <p>我相信参加这样一个具有国际影响力和声誉的展会，会使我们公司获益良多。不仅有利于我们建议和维护客户关系，也有利于我们推介新产品，拓展海外市场。</p>
<p>口译重难点解析</p>	
<p>inaugurate 开始，开展</p>	<p>※[讲解] inaugurate 在此是“开始，开展”的意思，除此之外，还有“使……正式就任”“为……举行就职典礼”“为……落成举行仪式”的意思。</p> <p>例句：The museum was inaugurated on September 12. 博物馆在 9 月 12 日开馆。</p>
<p>attendance 出席人数</p>	<p>※[讲解] attendance 在此是“出席人数”的意思。除了指出席的人外，还可以指“出席，出现”这个动作。</p> <p>例句：Attendance at Professor Smith's lecture fell off sharply that evening. 那晚去听史密斯教授讲座的人少了许多。</p>
<p>turnover 交易额，成交额</p>	<p>※[讲解] 作为经济用语，turnover 除了“交易额，成交额”的意思，还有“周转，周转率”的意思。</p> <p>例句：Please indicate your annual turnover, as this gives a sense of scale of your company. 请注明您企业的年营业额，因为这会表明您公司的规模。</p>
<p>preserve 保持</p>	<p>※[讲解] preserve 有“保留，存留”的意思。</p> <p>例句：Few of her early articles are preserved. 她早期的文章没几篇留存下来。</p>
<p>multi-functional 多功能</p>	<p>※[讲解] 前缀 multi-是“多”的意思，比如 multi-media “多媒体”；functional 是 function “功能”的形容词形式，因此 multi-functional 是“多功能的”意思。</p> <p>例句：The lab is multi-functional. 这个实验室是多功能的。</p>
<p>good credibility 信用良好</p>	<p>※[讲解] credibility 可信度，信誉</p> <p>例句：We need to ensure the credibility of the market. 我们必须保证这个市场的信誉。</p>

<p>sound financial capabilities 经济实力雄厚</p>	<p>※[讲解] sound“(财政)殷实的, 资金充实的”; financial “财政的, 经济的, 金钱上的”; capability “能力”。 例句: Sound financial capabilities help a company succeed in the market. 雄厚的经济实力有助力于一家公司在市场上成功。</p>
<p>scientific research institution 科研院所</p>	<p>※[讲解] institution 指“(教育、慈善、宗教性质的) 社会公共机构, 事业机构”, 在这里指“研究所”。 例句: Nowadays scientific research institutions play a very important part in the market economy. 现在科研院所所在市场经济中扮演着十分重要的角色。</p>
<p>enterprise 企业</p>	<p>※[讲解] enterprise “企业”。根据资本所有可以分为: 外国投资企业 (foreign-invested enterprises), 外国独资企业 (wholly foreign-owned enterprises), 私营企业 (private enterprises), 国有企业 (state-owned enterprises), 合资企业 (joint-venture enterprises)。 例句: The Canton Fair attracts a variety of enterprises each year. 广交会每年吸引了各种不同的企业参加。</p>
<p>negotiating against samples 看样成交</p>	<p>※[讲解] negotiate “交易, 买卖”; against 是“通过”的意思; sample “样品”。Negotiating against samples “看样成交”为交易会一种传统的贸易方式。 例句: Besides the traditional way of negotiating against samples, the Fair exchanges information and develops friendship. 除了传统的看样成交的业务外, 交易会也能互通交情, 增进友谊。</p>
<p>lean to 倾向</p>	<p>※[讲解] lean to “倾向”, 这里相当于 tend to。 例句: The public leaned to the opinion of the Congress. 公众倾向于国会的意见。</p>
<p>commodity inspection 商检</p>	<p>※[讲解] commodity “商品”; inspection “检查, 检验”。 例句: The commodity inspection will be completed within a month after the arrival of the goods. 商品检验工作在到货一个月内完成。</p>
<p>insurance 保险</p>	<p>※[讲解] 常见有险种有: fire insurance (火险), cargo insurance (货物保险), marine insurance (海损保险), maritime transportation insurance (海洋运输保险)。 例句: This information office provides clients with information on cargo insurance. 这个问讯处为顾客提供大量关于货物投保方面的信息。</p>

consultation 咨询	例句: A personal diet plan is devised after a consultation with a nutritionist. 经向营养师咨询后, 一份个人饮食方案设计出来了。
flexible 灵活的	※ [讲解] flexible “灵活的”; 同根词有 inflexible, flexibility. 例句: We should be stick to the principles and be flexible as well. 既要有原则性, 也要有灵活性。
reputation 声誉	※ [讲解] reputation “声誉”, 固定搭配有 have a reputation for... “有……的名声”。 例句: For a businessman, reputation means everything. 对于商人而言, 声誉意味着一切。

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演接待员和参展商。学生 B、C 可以参考 144 页获得更多信息。</p>	<p>A: 第 20 届中国塑料展销会将在 2006 年 4 月在上海新国际展览中心开幕, 你能简单介绍一下今年中国塑料展销会的基本情况吗?</p> <p>B: Sure. It's Asia's largest international exhibition for the plastic & rubber industries. Total exhibition area reaches over 90,000 sqm, enjoying a growth of 13,000 sqm. Eight theme zones are set up.</p> <p>A: 真不错, 那会有多少参展者来展销会呢?</p> <p>B: Over 52,000 visitors come from over 79 countries and regions.</p> <p>A: 太好了, 你能给我们介绍一下展位分配的情况吗?</p> <p>B: The exhibition area will be divided according to topics. The allocation of space will be assigned according to signed application forms accompanied by payment.</p> <p>A: 那展台的安排是否有先后顺序?</p> <p>B: Starting from August 2005, applications received will be handled on a first-come, first served, space-available basis.</p> <p>A: 能介绍一下展位的情况吗?</p> <p>B: We offer two configurations. Based on your needs, choose the surface area best for you. For any specific request, please do not hesitate to contact us.</p> <p>A: 交通、海关清关和仓储对参展商都很重要。你们会给他们特别的协助吗?</p>
--	---

	<p>B: These services can be booked in advance: transport to and from the exhibition complex, freight forwarding, customs clearance and storage.</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演里昂和张先生。学生 B、C 可以参考 144 页获得更多信息。</p>	<p>里昂: 什么地方适合我们的电子消费展呢?</p> <p>Zhang: In China, I am afraid that only first-tier cities will be ideal for it.</p> <p>里昂: 你是担心中国二三线城市居民没有购买力吗?</p> <p>Zhang: It is not necessarily so. But people in the first-tier cities do have bigger purchasing power.</p> <p>里昂: 明白了。那我们就将展览设在大城市吧。</p> <p>Zhang: That would be better. People's living standards in big cities like Beijing or Shanghai makes them able to buy our cars.</p> <p>里昂: 你说的对，我们应该从接近我们目标客户的一些地方开始。</p> <p>Zhang: That's right. So let us try out with Beijing, the capital city of China. As far as I know, there is going to be an International Consumer Electronic Exhibition in June. Why not visit the venue ourselves?</p> <p>里昂: 好，这主意不错。</p>

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评</p>	<p>✓ 积极听入技巧评价:</p> <p>➢ 自评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 听主要意思，而不是听个别单词 ☆☆☆☆☆ ● 听逻辑关联 ☆☆☆☆☆ ● 听内容同时听态度 ☆☆☆☆☆ ● 用耳、眼、心听 ☆☆☆☆☆ ● 有预测的听 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面_____ ☆☆☆☆☆ <p>➢ 互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 舒适地站立或坐 ☆☆☆☆☆ ● 观察发言者的肢体语言 ☆☆☆☆☆ ● 能猜测出不熟悉词汇的意思 ☆☆☆☆☆ ● 能够预测出关键信息 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面_____ ☆☆☆☆☆
-------------------------------	--

	<p>√ 对口译质量的自评和互评:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 准 ☆☆☆☆☆ ➤ 顺 ☆☆☆☆☆ ➤ 快 ☆☆☆☆☆ <p>√ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--	--

Answers and Translation

Versions for Reference

第三单元 电话沟通

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	√ 电话沟通的重要性 √ 如何有效地电话沟通
------------------	---------------------------

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	√ 短期记忆技巧
------------------	----------

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	√ 商务电话沟通现场口译任务
--------------------	----------------

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 电话沟通的重要性	沟通是一个人与人之间交换信息的过程。随着市场全球化，电话沟通正变得越来越重要，对于探索和维护客户关系、拓展国际业务都变得至关重要。
(2) 如何有效地电话沟通？	准备打商务电话 √ 收集你打电话可能需要的所有信息 ➢ 您需要沟通的人的电话号码和全名； ➢ 准备一本日历、笔和纸在手； ➢ 随时准备好你的个人信息：你的电话号码和通信地址。 √ 确保你是在一个安静、舒适的环境 √ 想想你需要完成与此呼叫的其他准备

	<p>打通商务电话</p> <p style="text-align: center;">介绍</p> <ul style="list-style-type: none"> √ 自我介绍 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 在通话开始时提醒接听者你的身份。 √ 表示感谢 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 感谢潜在客户允许你在他们繁忙的一天抽出时间来接听你的电话。 √ 确保你所呼叫的人有足够的时间交谈 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 如果没有，请尝试预约时间再打过来。 <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">通话过程中</p> <ul style="list-style-type: none"> √ 表明你打电话的目的 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 要清楚，重点突出。不要让谈话进入毫无意义的喋喋不休。 √ 要求其他人重复你说的话是很重要的 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 通过这种方式，你将确保他/她完全理解谈话的内容。 <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">结束通话</p> <ul style="list-style-type: none"> √ 总结谈话的要点 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 强调双方的责任。 √ 以愉快的方式结束通话 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 再次感谢对方腾出他/她的时间接听电话。 ➢ 如果有必要，约定另一个时间再通一次电话，并祝他/她有美好的一天。
--	--

2. 口译技能

<p>(1) 记忆在口译中的重要性</p>	<p>对于口译员来说，需要非常好的记忆力，以在短时间内记住由几百甚至几千个单词传达的大量信息。记忆可以分为长期记忆（LTM）和短期记忆（STM）。短期记忆对于口译很重要。长期记忆里储存的信息可以长达一生。然而，短期记忆能持续的时间非常短，只有 6~30 秒钟。通常认为，记忆力是可以通过训练提高的。</p>
<p>(2) 如何在编码阶段提高短期记忆</p>	<p>编码阶段提高短期记忆的方法：</p> <ul style="list-style-type: none"> √ 视觉化 √ 列提纲 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 时间顺序 ➢ 空间顺序 ➢ 逻辑关联 - 分类

	- 比较和对比 - 总结 ✓ 重组信息
--	---------------------------

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	预定 电话会议 总经理 接通 线路忙 线路接通 青睐 最畅销的商品	sound effect annual in preparation for star products display new product presentation appreciate booth
-----------	--	---

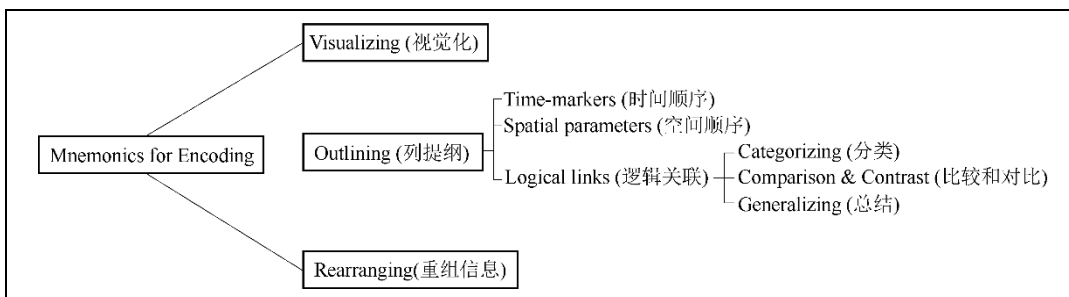
2. 句子口译

电话沟通	例句
打电话	喂/早上好/下午好。 我能和……讲电话吗? 我可以和……讲电话吗? 我想和……讲电话。 我想要找一下…… 我是……公司的…… 我代表……先生/女士打电话来。 可以帮我转接分机号 629 吗? (分机号是公司内部的一个分号码)
接电话	(你的名字) 在听。 (你的公司名) (你的名字) 在听。 (你的名字) 在听。我可以帮你吗? (你的公司名) (你的名字) 在听, 我可以帮你吗?
问询更多的信息	打扰一下, 是谁打过来啊? 对不起, 是谁打过来的? 您是从哪里打过来的? 您肯定您的号码是正确的吗? 您可以告诉我……吗?
让呼叫的人等待	请等一下。 您可以等一会儿吗? 您可以等几秒钟吗? 您可以别挂线吗?

帮某人接线	让您久等了。 我现在帮您接进来。 线路现在通了，我帮你转接。 我这就帮你接通/我正在帮你接通。
拨号错误	恐怕我们这儿没有……先生/太太/小姐。 对不起，这里没有叫……的人。 对不起，恐怕您打错电话了。 对不起，我觉得你打错电话了。
电话问题	电话线路不好，你能说大声点吗？ 能请你重复一下吗？ 对不起，我听不清楚你说什么。 对不起，我没听清楚，你能重复一遍吗？
当某人不方便接听时如何回复	恐怕……现在不方便接听。 恐怕现在占线。您可以迟点再打过来吗？ 恐怕他/她现在正在开会啊…… ……先生不在（办公室）。 ……太太现在出去了。 对不起，……先生/太太今天不在办公室。
记下留言	您需要留言吗？ 我可以帮忙记下留言吗？ 您需要他/她回你电话吗？ 我需要告诉……谁打电话过来吗？ 您可以留下大名吗？ 您的电话是多少？
核实信息	您可以拼出来吗？ 我可以再核实一下吗？ 您可以重复一次吗？
留下口信	我可以留下口信吗？ 您可以帮忙转达口信吗？ 您可以告诉他/她我打过电话来吗？ 您可以叫他/她回我电话吗？

3. 口译实战

(1) 情景导入	ABC 公司的总经理张先生正与老客户 William 先生进行电话会译。口译员小陈将负责此次的双向口译。对话比较简短，小陈此次将主要依赖短期记忆。
(2) 小组讨论	
问题 1: 如果你是小陈，你如何运用短期记忆技巧，做好此次电话双向口译？	



问题 2: 当你回忆信息时，有无碰到困难？一般是什么困难？	开放题。
问题 3: 你能通过短期记忆记住名字、头衔和电话吗？如何记住？	开放题。提示学生通过记忆方法加强每个记忆单元的记忆容量。

(3) 角色扮演和口译实践

<p>以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈，其他同学扮演其他角色。口译实践时，口译员不允许看口译材料。6分钟口译实践之后，将邀请各组到台上进行表演，各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>秘书: 张先生，您同 William 先生进行电话会议的预订房间已经准备好了。</p> <p>Zhang: Good. There is still twenty minutes left. Make sure the sound effect is perfect.</p> <p>秘书: 好的，张先生。我会的。 (20分钟后。会议就要开始了。秘书正在电话连线 William 先生。)</p> <p>秘书: 这是 ABC 公司，请 William 先生接电话。</p> <p>接线员: 恐怕你拨错号码了吧。我们这里没有 William 先生。</p> <p>秘书: 这难道不是 Dola 公司吗？你们的电话号码是 00121212345678 吗？</p> <p>接线员: 没错，是啊。</p> <p>秘书: William 先生不是你们的总经理吗？</p> <p>接线员: 是 William 先生，我听成是威尔逊先生了。对不起，我马上接通他。</p> <p>秘书: 谢谢！</p> <p>接线员: 现在线路较忙，请不要挂断。 (几秒钟后)</p> <p>接线员: 线路接通了。</p> <p>Zhang: William, how are you doing?</p> <p>威廉: 我很好，谢谢您。您呢，还在忙生意吗？</p> <p>Zhang: Yes, the annual trade show will be held soon. We are in preparation for our exhibition. In addition</p>
--	--

	<p>to our star products, we will have new products to display this year. In fact, we will hold a new product presentation on April 16th during the fair.</p> <p>威廉: 真不错。贵公司的产品总能得到客户的青睐。实际上, 您的明星产品是过去两年间我们最畅销的商品。我想我们对您的新产品也会感兴趣。</p> <p>Zhang: Glad to hear that. We also appreciate our cooperation in years. Why not come to our booth this year? I'd love to keep you some tickets. How many would you like? How about three?</p> <p>威廉: 太好了。谢谢, 我们很乐意去。那么到时见。</p> <p>Zhang: See you.</p>
口译重难点解析	
<p>schedule 排定, 安排</p>	<p>※[讲解]“schedule”在此作动词用, 其过去式和过去分词按规则动词变化。</p> <p>例句: A presidential election was scheduled for last December. 总统选举原计划在去年 12 月举行。 No new talks are scheduled. 没有安排新的会谈。</p> <p>“schedule”在文中是以过去分词的形式修饰前面的名词。类似的用法还包括现在分词后置修饰名词, 例如: The man walking across the road is the new manager of our project team. 过马路的那个人是我们项目新来的经理。</p>
<p>telephone conference 电话会议</p>	<p>※[讲解]“conference”指“会议”, 一般指正式的讨论会。“telephone conference”也可以省略为“teleconference”, 指“电话会议”。“video conference”, 指“视频会议”。</p> <p>例句: We know she was on a teleconference call at that time. 那个时候她不是正在开电话会议吗? Karen wants to know how long before the teleconference starts? 凯伦想知道电话会议什么时候开始?</p>
<p>sound effect 音效</p>	<p>※[讲解]“effect”是名词, 意思是“效果, 影响”。前面加个“sound”, 就成了“声音效果”, 即“音效”。</p>

	<p>例句: The sound effect is very realistic. 音响效果十分逼真。</p>
general manager 总经理	<p>※ [讲解] “general manager” 是“GM”的全称。在企业里, 还有其他职务也常常用缩写词表示, 例如“AM”表示“assistant manager”即“助理经理”或“副经理”, “PM”表示“project manager”即“项目经理”。</p> <p>例句: The general manager has planned a reorganization of the sales department. 总经理已经计划改组销售部。 He was given a post as general manager. 他被任命为总经理。</p>
put...through 接通电话	<p>※ [讲解] 该词组为固定搭配, 常见的句型是“A put B through”意思是“A 为 B 接线/接通电话”, 其中 A 为接线生“operator”, B 是得到帮助的对象。</p> <p>例句: The operator will put you through. 接线员会为你接通电话。 He asked to be put through to Charley Lunn. 他要求跟查利·伦恩通话。</p>
engaged (指电话) 占线的, 忙碌的	<p>※ [讲解] 该词是多义词, 是由动词“engage”变化而来的形容词。当“engaged”要表示“占线的”意思时, 主语往往是“the line”或者其他和电话有关的词汇。</p> <p>例句: The line is engaged... 电话占线。 We tried to call you back but you were engaged. 我们试着给你回电, 但是你正在通话中。</p>
hold on 别挂电话, 稍等, 等一下	<p>※ [讲解] “hold on”是固定搭配, 在多种场合中都可以用到。作为电话用语, 意思是“别挂断”; 在困境或危险中如果使用到这个短语, 则表示“坚持住”“停住”。</p> <p>例句: He asked me to hold on while he left the telephone to find a pencil. 他让我别挂电话, 他去找一支铅笔。 They determined to hold on to the last. 他们决定坚持到最后。</p>
The line is free. 线路接通了。	<p>※ [讲解] “line”在这里表示线路, 指的是电话的线路。“free”这里的意思是空闲的。整句话直译就是“电话线路空闲了”, 引申为“电话线路接通了”。这个句子的意思受上下文的影响很大。同样一个句子, 如果上下文变化, 则意思也大不同。</p>

	<p>例句: If the customer has any inquiry, please dial 800-398-23. The line is free.</p> <p>如果客户有任何疑问, 请拨打 800-398-23。这个电话是免费的。</p>
annual 一年一度的	<p>※ [讲解] “annual” 表示 “一年一度的, 每年的”, 往往放在名词前做修饰语, 极少单独使用。其副词是 “annually”。</p> <p>例句: The electronic and printing unit has annual sales of about US\$80 million.</p> <p>电子印刷部门每年销售额约为 8 000 万美元。</p>
in preparation for 做准备	<p>※ [讲解] “in preparation for” 是固定词组, 后面常常接 “something”。偶尔也可见该词组顺序出现调整。见以下例句。</p> <p>The town has been all painted up in preparation for the event.</p> <p>为准备这项活动, 镇上已装饰一新。</p> <p>Plans for selling the new product are now in preparation.</p> <p>销售新产品的计划现在正在准备之中。</p>
star products 明星产品	<p>※ [讲解] “star products” 直译为明星产品, 指的是卖得最好或最受欢迎的产品。</p> <p>例句: What is the star product of this new line?</p> <p>新生产线的明星产品是什么?</p>
display 展示	<p>※ [讲解] “display” 既可以作动词, 也可以作名词。作动词时是及物动词, 后面直接接名词。作名词时是可数名词。</p> <p>例句: The exhibition gives local artists an opportunity to display their work.</p> <p>这次展览为当地艺术家提供了展示自己作品的机会。</p> <p>She was leaning against a display case of prints of Paris.</p> <p>她正倚靠在一个展示巴黎照片的陈列柜上。</p>
new product presentation 新产品发布会	<p>※ [讲解] “new product presentation” 是一种介绍新产品的正式途径, 期间会通过各种手段, 包括图片、录像、实物展示、操作演练等来介绍新产品的特点和性能。成功的 “new product presentation” 就是市场营销的一则最好的广告。</p> <p>例句: The new product presentation is very well-received.</p> <p>新产品发布会收效很好。</p>

favor 青睐, 偏爱	<p>※ [讲解] “favor” 是美式英语的写法, 又可以写成 “favour”, 可以作名词, 也可以作动词。在上文中是作动词。当 “favor” 作名词时, 常以短语 “in favor of” 出现, 表示 “支持, 赞成”。作动词时, 是及物动词, 表示 “支持, 赞成, 偏爱, 促成”。</p> <p>例句: Every family has one child whom the others think is favored.</p> <p>每一个家庭都有一个别人认为是受到偏爱的孩子。</p> <p>We hoped to be favored with your early answer.</p> <p>我们希望得到你尽早的回答。</p>
best seller 畅销产品	<p>※ [讲解] “best seller” 字面上看是 “卖得最好的东西”, 即是 “畅销产品”。“best seller” 常用于表示畅销书, 其形容词是 “best-selling”, 要放在名词前面作定语才能使用。</p> <p>例句: I hope for this book to become a best seller.</p> <p>我希望这本书会成为一本畅销书。</p> <p>This Model is our best-selling product.</p> <p>这个型号是我们产品的畅销型号。</p>
appreciate 感谢	<p>※ [讲解] “appreciate” 一词内涵丰富, 可以表示欣赏; 领会, 了解; 增值; 感激, 感谢。名词是 “appreciation”。</p> <p>表示 “感谢” 的例句如下:</p> <p>Peter stood by me when I most needed it. I'll always appreciate that.</p> <p>当我最需要的时候, 彼得在我身边支持我。我将永存感激。</p>
booth 展位	<p>※ [讲解] “booth” 是可数名词, 复数规则变化。表示 “展位” 时主要是指用屏风或薄墙分隔出来的一个小空间搭上一个桌子而成, 目的是临时展示商品等。</p> <p>Where can I find the booth for the information leaflets?</p> <p>我在哪儿可以找到存放信息小册子的展台?</p>
tickets 门票	<p>※ [讲解] “ticket” 在这里就是门票的意思。</p> <p>例句: Is there any chance of getting tickets for tonight?</p> <p>有可能弄到今晚的票吗?</p>

4. 情景口译

情景 1: 学生 A 扮演口译员。 学生 B、C 分别扮演	Zhang: Good Morning! This is sales manager Mr. Zhang calling from ABC Company. May I speak to Mr.
---	--

<p>秘书和张先生。学生 B、C 可以参考 145 页获得更多信息。</p>	<p>Smith?</p> <p>秘书: 非常抱歉, 我恐怕电话出毛病了, 我现在不能清晰地听到您讲话。</p> <p>Zhang: There may be something wrong. Wait a minute, please. Let me check my phone. (A few minutes later.) Hello, can you hear me now?</p> <p>秘书: 还是不清楚。也许您可以换一部电话或者换一下位置。</p> <p>Zhang: OK, I will try that. (Five minutes later.) How about this time? I am calling you from another room. Is it better?</p> <p>秘书: 是的, 好多了。能麻烦你再说一遍好吗? 请问贵姓?</p> <p>Zhang: Sales manager Mr. Zhang calling from ABC Company, and I would like to speak to Mr. Smith?</p> <p>秘书: 请稍等, 我将电话转给 Smith 先生。(几分钟之后) 不好意思让你久等了。他现在正在主持一个很重要的会议, 接不了电话。您愿意晚点打过来或者留下口信吗? 我会第一时间告知他的。</p> <p>Zhang: Then what time is convenient for Mr. Smith?</p> <p>秘书: 我先看一下日程安排。今天下午四点怎么样? Smith 先生那个时候有空。</p> <p>Zhang: OK. I'll call him later. Please notify Mr. Smith I'm calling to get more information about his view on our latest products since we have got acquainted with each other at the Guangzhou Fair last week. Thank you very much.</p> <p>秘书: 好的, 没有问题。不用谢!</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演史密斯和张先生。学生 B、C 可以参考 145 页获得更多信息。</p>	<p>Zhang: Hello, Mr. Smith. Nice to talk to you again. Since our last meeting I have been waiting for this opportunity. I hope we can exchange ideas and improve mutual understanding this time.</p> <p>史密斯: 是的。这对两家公司来说是个不错的机会。上次见面也使我们获益匪浅。不幸的是这次不能同您面对面交谈。不过多亏现代科技,</p>

	<p>这不是什么大事。</p> <p>Zhang: Yes. But I am really sorry for the inconvenience caused by my calling. I know you're really busy these days.</p> <p>史密斯: 没关系。在这种情况下，我可以更深入地了解你们公司和品牌。我已经收到了有关你们公司发布的最新款数码相机的价目单。不过，我对你们产品推介会上简要提到的所获奖项更感兴趣。所以我想更深入地了解这些数码相机及其所获奖项。</p> <p>Zhang: Oh, actually I was just about to give you a follow-up call to check if the information I gave you is of interest for coverage. In fact our latest series have won the Best Design Award and the Annual Technology Innovation Award for their customer-oriented design and top-quality. Both of the awards are recognized internationally.</p> <p>史密斯: 很好。我很想实地参观一下你们的公司和生产线，不知贵方能否尽快安排？</p> <p>Zhang: OK. No problem.</p>
--	---

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>✓ 短期记忆技巧评价:</p> <p>➤ 自评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能运用视觉化技巧提高短期记忆 ☆☆☆☆☆ ● 能运用列提纲技巧提高短期记忆 ☆☆☆☆☆ ● 能运用逻辑重组法提高短期记忆 ☆☆☆☆☆ ● 能够运用记忆术提高短期记忆容量 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面_____ ☆☆☆☆☆ <p>➤ 互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能够不借助笔记回忆起关键信息 ☆☆☆☆☆ ● 能够记住姓名、头衔及姓名等 ☆☆☆☆☆ ● 能够不借助笔记记住电话号码 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面_____ ☆☆☆☆☆
--------------------------------	--

	<p>√ 对口译质量的自评和互评：</p> <p>➤ 准 ☆☆☆☆☆</p> <p>➤ 顺 ☆☆☆☆☆</p> <p>➤ 快 ☆☆☆☆☆</p> <p>√ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--	---

Answers and Translation Versions for Reference

第四单元 产品推介

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	√ 产品推介的目的 √ 产品介绍四步骤 AIDA √ 产品介绍应涵盖内容 √ 产品介绍演讲技巧
------------------	--

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	√ 公众演讲技巧
------------------	----------

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	√ 产品推介现场口译任务
--------------------	--------------

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 产品介绍的目的	在向潜在顾客销售产品时，产品介绍十分重要。产品介绍的目的视不同的目标听众而定。
(2) 产品介绍四步骤 AIDA	① 吸引潜在顾客的 <u>注意</u> (attention) ② 激起对产品的 <u>兴趣</u> (interest) ③ 创造对产品好处的 <u>渴望</u> (desire) ④ 鼓励顾客立刻 <u>行动</u> (action)
(3) 产品介绍应涵盖内容	USP——独特销售卖点可以包括：

	价格 尺寸 时尚	材料 舒适度 功能	颜色 品牌 质量	风格 使用寿命 售后服务
(4) 产品介绍演讲技巧	① 了解介绍主题和目标； ② 熟悉听众； ③ 提前准备好演讲稿全文或至少提纲； ④ 预演演讲； ⑤ 使用合适的视觉辅助设备（如实物展示）； ⑥ 使用听众最容易听懂的语言； ⑦ 使用个人经历来支持你的观点； ⑧ 跟听众保持眼神交流； ⑨ 注意收集听众的反馈； ⑩ 最好预留听众提问时间。			

2. 口译技能（译文略）

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	digital camera new product launch modern slim and small easy to carry high-tech smart button LCD Plasma TV	太阳能电池 拍摄模式 环保型 运动感测 有线设备 捕捉 超乎想象 目标用户群 背包旅行者 适合
------------------	---	--

2. 句子口译

产品介绍	例句
产品总体介绍	我相信你会发现我们的产品很有趣。 希望您把注意力放到我们的产品上,相信您会发现它非常有趣。 正如我在电话里提到的,我们公司最近开发了一系列您可能会感兴趣的产品。

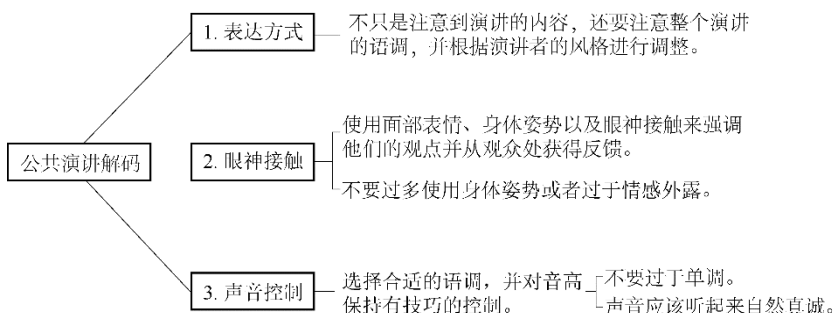
	<p>看一看这些基本的设计。</p> <p>我想请您看一下。</p> <p>我会向您展示刚刚我所说的。</p>
产品具体介绍	<p>这看上去有点像个随身听。</p> <p>它可以探测到 6 米内的任何窃听设备。</p> <p>这自带有开心、伤心、生气和疲惫的表情。</p> <p>这是一键按键操作。</p> <p>这是声控的。</p> <p>我们有新型材料——经过特殊处理的塑料。</p> <p>它们是非常的灵活/强抗热/防火/耐用/防腐蚀/抗酸……</p> <p>它们比老款材料的适应性要强得多。</p>
改进的细节	<p>正如您所看到的,我们增加了一些重要的安全特性并缩小了整体的大小。</p> <p>我们做了一些改进来提高速度和增加可信度。</p> <p>主要的产品都在这本手册里。基本上,有两大新特征。</p> <p>它们是自动钥匙还有遥控键。</p> <p>这两个特性都让这个装置更容易使用。</p>
产品价格	<p>价格过高/过低/适中/合理。</p> <p>这相当便宜/贵。</p> <p>这太贵了。</p> <p>我们不得不对价格做一个合理的调整,大约上升 5%,但我相信你会同意这是值得的。</p>
售后服务	<p>我们有一队经过完整训练的技术人员提供 24 小时的售后服务。</p>
市场营销	<p>这款洗碗机卖得很好。</p> <p>这款产品在很多欧洲国家都受到欢迎,卖得很好。</p> <p>这款产品很受欢迎,已经准备在贵国销售。</p>

3. 口译实战

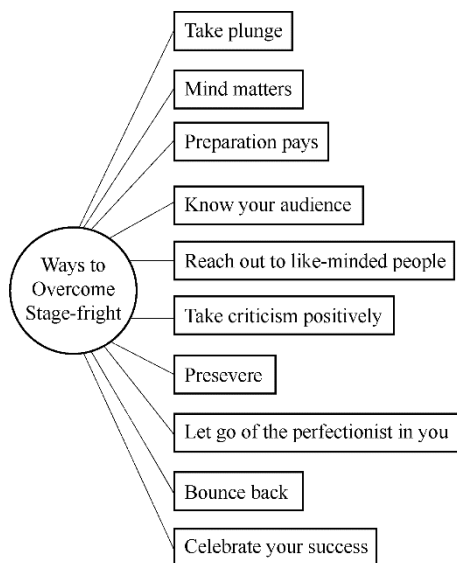
(1) 情景导入	<p>口译员小李将陪同研发部的李经理前往广交会推广新产品 J50 摄像机。对于缺乏公众场合口译经验的小李来说,这是一项新的挑战。</p>
-----------------	--

(2) 小组讨论

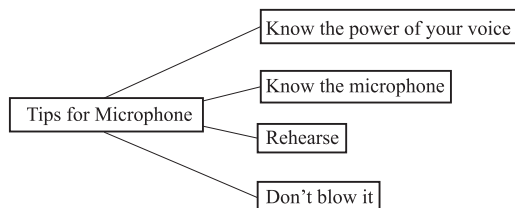
问题 1: 如果你是小陈, 你如何运用好公众演讲技巧完成新产品口译?



问题 2: 如何克服怯场?



问题 3: 公众演讲时如何正确地使用麦克风?



(3) 角色扮演和口译实践

以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈, 其他同学扮演主持人和李经理。口译实践时, 口译员不允许看口译材料。6 分钟

Host: Good morning, everybody. Welcome to visit us. We are here for the new launch of J50 digital camera of ABC Company. Now let's welcome our manager of Product Researching and Developing Department, Mr. Li, to give you details about this new model.

<p>口译实践之后，将邀请各组到台上进行表演，各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>Li: Thank you. Now holding in my hand is J50 digital camera. As you can see, our stuff is always ultra-modern and ultra-cool. And it's also very slim, very small, easy for users to carry. The camera is also packed with full of high-tech smart features. And there are also some new amazing features for users.</p> <p>Host: Now Mr. Li, please show us the functions of this new model. What does this button here do?</p> <p>Li: That button is for video recording. It can record a single clip for up to 10mins and can then be hooked up to an LCD/Plasma TV to view your precious memories. Besides, it's loaded with solar battery. That is to say, when you are outdoors, you never need to worry about being out of battery. In addition, it can choose shooting models automatically.</p> <p>Host: Thank you so much for bringing us such fantastic product. Mr. Li, you guys have done a wonderful job. What is your further plan?</p> <p>Li: Next step we are going to develop an environment friendly motion-sensor camera, which requires no electricity or wired device to transmit video and audio. It will be capable of detecting voice and images, and the camera will continue recording as long as the sensor is triggered.</p> <p>Host: Em, I love that idea. It will give me peace of mind while vacationing.</p> <p>Li: Exactly. And it will also have a very modern look, quite beyond your expectation.</p> <p>Host: The target consumer must be those backpackers.</p> <p>John: I would say it caters to anyone who loves fashion.</p>
<p>口译重难点解析</p>	
<p>主持人 host</p>	<p>※[讲解]“男主持人”用 host, “女主持人”用 hostess。 例句: The host is very good at arousing the audience's interest in the show. 这位主持人非常擅长激起观众对这场表演的兴趣。</p>

数码相机 digital camera	<p>※ [讲解] “数码” digital, “相机” camera。 例句: This digital camera is very popular with young people. 这款数码相机很受年轻人欢迎。</p>
新品发布会 new product launch	<p>※ [讲解] “新品发布会” new product launch。“发布会”也可以用 release。 例句: The Apple new product launch always attracts attention all around the world. 苹果公司的新品发布会总能吸引全世界的目光。</p>
精致小巧 very slim and small	<p>※ [讲解] “精致小巧” very slim and small。这里 slim 有“精细, 细致”的意思, 也可以用 “exquisite” “fine”。 例句: This laptop is very slim and small, very suitable for women white collars. 这款笔记本非常精致小巧, 非常适合女性白领。</p>
携带方便 easy to carry	<p>※ [讲解] “携带方便” 可以用短语 easy to carry, 也可以说 “portable”。 例句: The weight of this product is light and it's easy to carry. 这款产品重量轻, 方便携带。</p>
高科技智能 high-tech smart	<p>※ [讲解] “高科技” high-tech, 这里 “tech” 是 technology 的缩写。“智能” smart, 例如智能手机 smart phone。 例句: Nowadays the high-tech smart TV is replacing the traditional TV in the market. 现在高科技智能电视正在市场上取代传统电视。</p>
液晶 LCD	<p>※ [讲解] “液晶显示屏” 通常用缩写 LCD, 全称是 liquid crystal display。 例句: This camera is equipped with two LCDs. 这款照相机有两块液晶显示屏。</p>
等离子电视 plasma TV	<p>※ [讲解] “等离子电视” plasma TV。 例句: The plasma TV is well received by consumers. 等离子电视广受消费者欢迎。</p>
太阳能电池 solar battery	<p>※ [讲解] “太阳能电池” solar battery。“太阳能” solar energy, “电池” battery。 例句: As environmental energy, solar battery is widely used today. 作为环保能源, 太阳能电池现在得到广泛的使用。</p>

<p>拍摄模式 shooting model</p>	<p>※ [讲解] “拍摄模式” shooting model。 例句: This camera has a variety of shooting models to select. 这款相机有多种拍摄模式可供选择。</p>
<p>环保型 environment friendly</p>	<p>※ [讲解] “环保型”可译为 environment friendly, friendly 在这里不是友好的意思, 而是“对……有利”, 常见的短语还有 user friendly “用户体验好”。 例句: Environment friendly is an important feature for products today. 环保对于现在的产品来说是一个十分重要的特征。</p>
<p>运动感测 motion sensor</p>	<p>※ [讲解] “运动感测” motion sensor。“运动”这里译为 motion, “感测”在这里可作名词处理, 译为“sensor”。 例句: This watch is equipped with the function of motion sensor. 这款手表有运动感测功能。</p>
<p>有线设备 wired device</p>	<p>※ [讲解] “有线设备” wired device, “有线”这里译为 wired, 常见的同源词还有 wireless “无线的”。 例句: Wireless devices are more popular than wired devices in the market today. 现在市场中无线设备比有线设备更受欢迎。</p>
<p>捕捉 detect</p>	<p>※ [讲解] “捕捉”在这里可以译为 detect 也可以译为 capture。 例句: The sensor is very sensitive, easy to detect the sound and image. 感测器十分敏感, 很容易捕捉到声音和图像。</p>
<p>超乎想象 beyond expectation</p>	<p>※ [讲解] “超乎想象” beyond your expectation, 或者 “beyond imagination”, beyond 在这里是“超过”的意思。 例句: The consumer commented that the quality of the product was beyond his expectation. 消费者评论说产品的质量超出了他的期待。</p>
<p>目标用户群 target consumer</p>	<p>※ [讲解] “目标用户群” target consumer。 例句: This mobile phone’s target consumer is the college student. 这款手机的目标用户群是在校大学生。</p>
<p>背包旅行者 backpacker</p>	<p>※ [讲解] “背包旅行者/背包客” backpacker, 这个词是在 “backpack” 后面加后缀 “-er” 组成的。 例句: Usually backpackers travel alone and their budget is tight. 通常而言, 背包客都是单独旅行, 预算很紧。</p>

<p>适合 cater to</p>	<p>※ [讲解] “适合” 在这里可以译为 cater to, 也可以用更为常见的 fit 或者 be suitable to。</p> <p>例句: This line of products caters to different needs of consumers.</p> <p>这一系列的产品迎合了消费者不同的需要。</p>
--------------------	---

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演 Jane 和王先生。学生 B、C 可以参考 146 页获得更多信息。</p>	<p>Wang: Good morning. Welcome to our booth.</p> <p>Jane: 你好! 我来自美国一家进口公司。我觉得你们展出的产品不错, 特别是这种童鞋。你能具体介绍一下吗?</p> <p>Wang: Of course. These shoes are fashionable and extremely suit the market. All the products have to go through six checks before they are sold. What is more, they are not only superior in quality but also attractive in designs. They are well-received overseas and are always in great demand.</p> <p>Jane: 听起来不错。各种颜色和尺寸应该都齐全吧?</p> <p>Wang: Of course. You got it.</p> <p>Jane: 那么价格怎么样? 如果价格合理的话, 我们可能会大量进货。</p> <p>Wang: Well, as we all know, there is an upward tendency for all the goods on the market and so the prices of our products are likely to rise at any moment. We have specially made out a price list which covers the most salable in your market, and here is our catalogue and price sheet. We hope you can compare them before you make your decision.</p> <p>Jane: 哦, 你们考虑得很周到, 那如果你不介意的话, 我想先看看这两份价目单, 再来跟你进一步洽谈。</p> <p>Wang: Take your time please, and hope to see you again.</p>
---	--

<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演史密斯和李先生。学生 B、C 可以参考 146 页获得更多信息。</p>	<p>史密斯: 你们的产品与竞争对手相比优势是什么?</p> <p>Li: Our product is over and above our rival's product, but is sold at the same price.</p> <p>史密斯: 请解释一下。</p> <p>Li: Compared with similar products, ours is smaller and lighter. Besides, it's easier to operate.</p> <p>史密斯: 还有其他卖点吗?</p> <p>Li: Our product is brightly colored and beautifully designed. Teenagers would like it.</p> <p>史密斯: 听起来很吸引人。它的质量如何?</p> <p>Li: I can guarantee its quality. Both management and quality control of this product conform to the ISO9000, so I strongly recommend this product. I'm sure you'll be pleased with it.</p> <p>史密斯: 谢谢你的介绍。</p>
--	---

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评</p>	<p>✓ 公众演讲技巧评价:</p> <p>➢ 自评和互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 表达风格 ☆☆☆☆☆ ● 眼神交流 ☆☆☆☆☆ ● 声音投射 ☆☆☆☆☆ ● 足够自信 ☆☆☆☆☆ ● 会使用麦克风 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面 _____ ☆☆☆☆☆ <p>✓ 对口译质量的自评和互评:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 准 ☆☆☆☆☆ ➢ 顺 ☆☆☆☆☆ ➢ 快 ☆☆☆☆☆ <p>✓ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
-------------------------------	---

Answers and Translation

Versions for Reference

第五单元 外商接洽

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">✓ 外商接洽的重要性✓ 如何进行外商接洽✓ 外商接待的常用礼仪
------------------	---

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">✓ 口译笔记（1）——原则
------------------	---

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">✓ 外商接洽现场口译任务
--------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 外商接洽的重要性	如果一个外国客户愿意到你公司参观和洽谈业务，这对于你公司来说意味着有很大机会能够得到一笔大交易。所以，你公司必须高度重视接待服务。事实上，接待时留下的良好的第一印象将对两公司在未来的成功合作产生重要影响。
(2) 如何进行外商接洽	<ul style="list-style-type: none">✓ 了解访客的背景并且在访客到来时尽快做好准备会见他们。✓ 确保你公司了解访客的目标和他们计划好的行程。✓ 联系访客将要参观的部门。✓ 向访客提出建议以便他们可以最好地利用自己的时间。

<p>(3) 外商接待的常用礼仪</p>	<p>✓ 起草一份接待方案，包括以下内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 在机场或车站迎接访客 ➢ 采访/会议/实地考察 ➢ 接待/晚餐/典礼 ➢ 酒店/运输/安全/通信 <ul style="list-style-type: none"> ● 接待外商时，应对本公司进行简明扼要的介绍。介绍的材料要丰富、形式要活泼多样，既不能夸大成绩，也不能掩饰不足。 ● 如果外商参观公司工厂，生产应照常进行，而不应停工。 ● 当客人主动与我方人员握手时，公司应热情回应。 ● 陪同人员不宜过多，指定陪同人员不应半途离去或不辞而别。 ● 介绍情况时应面向全体，避免冷落部分客人。不仅要照顾好主宾，还应照顾好其他客人。 ● 如果外商提出问题，应视情况慎做答复，不要不懂装懂、轻易表态。 ● 不要随意允诺送给外商礼品、产品、资料等。 ● 在为接待外商做相关准备，包括食、宿、行、工作场所、文娱活动的同时，还应搞好安全保卫、环境卫生等工作。 ● 当外商回国时，公司应安排合适的人员为外商送行。
----------------------	--

2. 口译技能（译文略）

II. 现场口译

1. 短语口译

<p>口译以下单词或短语</p>	<p>不辞辛苦 湍流 时差 in person book a room</p>	<p>parking lot host a reception dinner in one's honor cuisine try one's best</p>
------------------	---	--

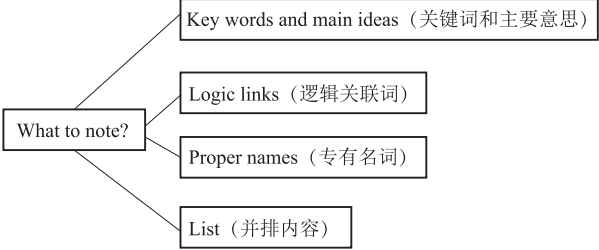
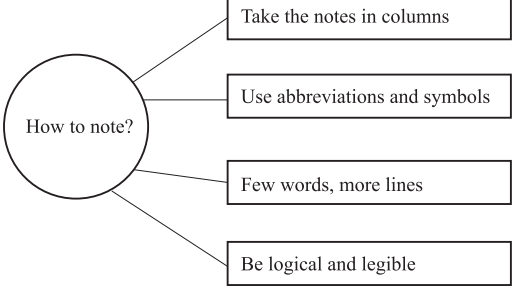
2. 句子口译

外商接洽	例句
<p>介绍他人</p>	<p>约翰逊先生，我想向您介绍……，他/她是……（公司）的首席执行官。</p>

	<p>介绍……是我的荣幸。</p> <p>介绍……是我的荣幸。</p> <p>我想介绍出席派对的贵宾。</p>
欢迎他人	<p>您是我们期待已久的客人。</p> <p>打扰一下，我还没请教阁下尊姓大名。</p> <p>很高兴认识您。</p> <p>欢迎来到……</p> <p>您的旅途还好吗？</p> <p>旅途如何？</p> <p>长时间飞行后您还好吗？</p> <p>感谢您专程来见我。</p> <p>希望您在这里过得愉快。</p> <p>祝愿您的访问圆满成功。</p> <p>请您多提宝贵意见。</p> <p>十分欢迎您提出意见和建议。</p> <p>希望您的旅途/访问一切顺利。</p>
告别	<p>我想借此机会感谢……盛情款待和周到安排。</p> <p>我们将永远铭记您的盛情款待。</p> <p>这些美好的印象将永远珍藏于我们的记忆中。</p> <p>我想向您表示衷心的感谢。</p> <p>我期待着能在不久的将来访问你们的国家。</p> <p>今天，我们怀着无限惜别的心情，欢送……</p> <p>在这临别之际，我们有一种依依不舍之情。</p> <p>感谢您在百忙之中……</p> <p>您过得愉快我很高兴。</p> <p>祝您旅途愉快！</p> <p>祝您旅途开心！</p> <p>祝您一路顺风！</p> <p>期待您下次再来！</p> <p>保重！</p> <p>祝您一路顺风！</p>

3. 口译实战

(1) 情景导入	<p>今天，口译员小陈将跟随公司总经理张先生去到机场接待从美国来的史密斯先生。可以适当借助口译笔记，以更顺利完成口译任务。小陈能顺利通过所学的口译笔记技能完成此次口译任务吗？</p>
----------	---

(2) 小组讨论	
问题 1: 如果你是小陈, 哪些内容你认为有必要记录下来?	 <pre> graph LR A[What to note?] --- B[Key words and main ideas (关键词和主要意思)] A --- C[Logic links (逻辑关联词)] A --- D[Proper names (专有名词)] A --- E[List (并排内容)] </pre>
问题 2: 口译时, 短期记忆与笔记的比例应该是怎样的?	口译时, 约 70%应该依靠短期记忆, 约 30%靠口译笔记。
问题 3: 如何记笔记?	 <pre> graph LR A((How to note?)) --- B[Take the notes in columns] A --- C[Use abbreviations and symbols] A --- D[Few words, more lines] A --- E[Be logical and legible] </pre>
(3) 角色扮演与口译实践	
<p>以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈, 其他同学扮演张经理和史密斯。口译实践时, 口译员不允许看口译材料。6分钟口译实践之后, 将邀请各组到台上进行表演, 各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>Zhang: Excuse me, are you Mr. Smith from America? 史密斯: 是的, 我是。你一定是张先生吧! Zhang: Yes. I am General Manager Zhang Yi from ABC Company. Nice to meet you. (Handshaking) 史密斯: 我也很高兴见到您。你们到机场来接我真是太客气了。 Zhang: Our CEO Vivian asked me to say hello to you as she can't come to meet you in person. 史密斯: 没关系, 再次感谢你们不辞辛苦来机场接我。 Zhang: My pleasure. Allow me to introduce Xiao Chen, interpreter of our company, 陈: 你好, 史密斯先生。(握手) 史密斯: 您好, 陈先生。(握手) Zhang: How was the flight? 史密斯: 除了有点湍流, 一切良好。旅途长了点, 还有时差。 Smith: You must be very tired after such a long flight. How about going straight to the hotel? We have</p>

	<p>booked a double room with a shower for you at Yuexiu Hotel, just at No. 198, Xiaobei Road, Yuexiu District.</p> <p>史密斯: 好极了, 您考虑得真周到。我是要好好休息一下。</p> <p>Zhang: May I help you with your luggage?</p> <p>史密斯: 好的。这一件。谢谢!</p> <p>Zhang: This way please. Our car is in the parking lot across the street. Shall we go there now?</p> <p>史密斯: 好的。</p> <p>Zhang: This evening at 7:00 at the hotel, our CEO will host a reception dinner in your honor to let you try the Cantonese cuisine.</p> <p>史密斯: 太好了, 我喜欢中国菜。我早就听说了“食在广东”这一说法。</p> <p>Zhang: You are welcome. If you have any personal problems and business problems, please let me know. My phone number is 12345678. And I will try my best to have you enjoy your stay here.</p>
<p>口译重难点解析</p>	
<p>in person 亲自</p>	<p>※ [讲解] in person 的意思是“亲自”。</p> <p>例句: It is highly regrettable that the minister cannot be here in person. 很遗憾, 部长不能出席。</p> <p>It gave me a big thrill to meet my favorite author in person. 能见到我最喜欢的作者本人使我感到兴奋不已。</p>
<p>take the trouble to do sth. 不怕麻烦去做某事</p>	<p>※ [讲解] take the trouble to do sth. 的意思是“不怕麻烦去做某事”, 所以这个句子的意思是“感谢您不嫌麻烦来见我”。</p> <p>例句: We must thank him for taking the trouble to cook us a meal. 我们必须感谢他不辞辛苦地为我们做顿饭。</p> <p>在这一结构中, 其中的冠词用与不用均可, 但含义稍有不同。用冠词, 表示不怕费事或不怕麻烦而去做某事; 不用冠词, 表示尽心尽力或费尽心血而去做某事。</p> <p>例句: He took the trouble to show me the way to the station. 他不嫌麻烦为我去车站指路。</p> <p>You might have taken trouble to tell me the meeting was</p>

	<p>put off. 你本来可以费心告诉我一声会议推迟了的。</p>
turbulence 湍流	<p>※[讲解] turbulence 有两个意思，一个指的是“（空气、液体或气体的）湍流，涡流，紊流”。另一个指的是“动荡，骚乱，骚动，混乱”。</p> <p>例句：His plane encountered severe turbulence and winds of nearly 60 meters an hour. 他的飞机遭遇强气流和时速近 60 米的强风。</p> <p>The 1960s and early 1970s were a time of change and turbulence. 20 世纪整个 60 年代和 70 年代初期是风云变幻、动荡不安的一个时期。</p>
jet lag 时差	<p>※[讲解] jet lag 指的是“飞行时差反应，时差感”。</p> <p>例句：I staved off jet lag with a bath and an early night. 我洗了个澡又提前睡下，免除飞行时差的反应。</p>
general manager 总经理	<p>※[讲解] General Manager 销售部经理：Sales Manager 人事部经理：HR Manager 生产部经理：Product Manager 注意：翻译各部门经理时，“部”往往在译文中省略。</p>
CEO 首席执行官	<p>※[讲解] 全称为“Chief Executive Officer” chief 意为首席，executive 意为执行，所以 CEO 的意思是“首席执行官”。常见的同类词语还有 COO（Chief Operating Officer）首席运营官，CFO（Chief Financial Officer）首席财务官，CTO（Chief Technology Officer）首席技术官，CIO（Chief Information Officer）首席信息官。</p>
luggage 行李	<p>※[讲解] luggage 为不可数名词，可以说 a piece of luggage 或 some luggage,但不能说 a luggages 或 some luggages。英国英语一般用 luggage 来指旅行者携带的所有东西，而 baggage 则是一个较为专业的用语，用于有关机场或旅行保险等话题中。在美国英语中，luggage 指空的包和手提箱，而 baggage 则指包和手提箱及其中的物品。</p>
in one's honor 为庆祝	<p>※[讲解] honor 的意思是荣耀，该短语的意思是“纪念，为庆祝…，向…表示敬意”。</p>

	<p>例句: We want to hold a party in your honor. 为了向你表达敬意, 我们想举行一个派对。</p>
cuisine 饮食	<p>※ [讲解] cuisine 的意思是“美食, 饮食”。 例句: The hotel restaurant is noted for its excellent cuisine. 这家饭店的餐厅以美味佳肴闻名遐迩。 This book is the definitive guide to world cuisine. 这本书是世界美食的权威指南。</p>
book a double room with a shower 预订一间带淋浴的 双人房	<p>※ [讲解] book a double room with a shower 预订房间: book/reserve a room 单人房: single room 双人房: double room</p>

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。 学生 B、C、D 分别扮演接待员、张先生和史密斯先生。学生 B、C、D 可以参考 147 页获得更多信息。</p>	<p>Receptionist: Good evening, sir. What can I do for you? Zhang: I made a reservation with you last week. Receptionist: The guest name, please? Zhang: Smith from USA. Receptionist: Oh yes, you did. (To Mr. Smith) Welcome to our hotel. Please fill in this form. 史密斯: 好的。(填写完表格后) 给你, 女士。顺便问一下, 这里有 24 小时的客房服务吗? Receptionist: Sure. We serve both Chinese food and western food. You're in Room 501 on the fifth floor. This is your key card. The porter will show you to your room. Hope you will enjoy your stay here. 史密斯: 非常感谢!</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。 学生 B、C 分别扮演接待员和史密斯先生。学生 B、C 可以参考 147 页获得更多信息。</p>	<p>Receptionist: Mr. Smith, let's check the information on the check-in form. You arrived at the hotel today, April the 29th, and the departure date is May the 5th. Is that right? 史密斯: 是的, 没错。 Receptionist: So please sign your name here. 史密斯: 好的。 Receptionist: Please keep the key card with you at all times. You will need to show it from time</p>

	<p>to time.</p> <p>史密斯: 好的。你能告诉我怎样使用钥匙卡吗?</p> <p>Receptionist: Yes. To activate the lights in your room, please insert the key card into the master switch next to the entrance door.</p> <p>史密斯: 我明白了。</p> <p>Receptionist: If you extend your stay in the hotel, please contact the Duty Manager to reactivate your key card.</p> <p>史密斯: 谢谢你。我可以通过出示钥匙卡在咖啡酒吧签单吗?</p> <p>Receptionist: Yes. You'll need it if you want to charge food and drinks to your room, change money, sign the bills after enjoying all kinds of entertainment facilities and do the shopping in the hotel and so on.</p> <p>史密斯: 非常感谢。</p>
--	---

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>✓ 口译笔记评价:</p> <p> ➤ 自评和互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 竖型笔记 ☆☆☆☆☆ ● 会用符号和缩写 ☆☆☆☆☆ ● 少字多划 ☆☆☆☆☆ ● 逻辑性强, 可读 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面_____ ☆☆☆☆☆ <p>✓ 对口译质量的自评和互评:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 准 ☆☆☆☆☆ ➤ 顺 ☆☆☆☆☆ ➤ 快 ☆☆☆☆☆ <p>✓ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--------------------------------	---

Answers and Translation

Versions for Reference

第六单元 企业介绍

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">√ 什么是企业介绍√ 企业介绍的作用√ 企业介绍应包含的内容√ 企业文化
------------------	---

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">√ 口译笔记（2）——符号和缩写
------------------	--

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">√ 企业介绍现场口译任务
--------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 什么是企业介绍	公司介绍本质上是公司在市场中树立信誉的必备简历。公司介绍能帮助潜在客户了解你公司的业务，了解你公司的战略、独特的优势和相关经验。
(2) 企业介绍的作用	<ul style="list-style-type: none">√ 公司历史
(3) 企业介绍应包含的内容	<ul style="list-style-type: none">➢ 公司成立时间➢ 公司地址➢ 公司类型➢ 公司规模

(4) 企业文化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 公司业务线 ✓ 主要产品 ✓ 其他 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公司为客户提供服务的理念和方法 ➢ 公司成就，例如所获荣誉 ➢ 公司的联系方式，包括通信地址、电话号码、传真号码、电子邮件地址和网站 <p>企业文化也是企业介绍中不可缺少的一部分。近年来，企业文化在企业界也引起了越来越广泛的关注。它的重要意义不可忽视。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 什么是企业文化 <p>企业文化是指一个组织由其共有的价值观、仪式、符号、处事方式和信念等组成的其特有的文化形象，可以观察到的人员行为规律、工作的团体规范、组织信奉的主要价值、指导组织决策的哲学观念等。</p> ✓ 企业文化的作用 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 企业文化能激发员工的使命感。不管是什么企业都有它的责任和使命，企业使命感是全体员工工作的目标和方向，是企业不断发展或前进的动力之源。 ➢ 企业文化能凝聚员工的归属感。企业文化的作用就是通过企业价值观的提炼和传播，让一群来自不同地方的人共同追求同一个梦想。 ➢ 企业文化能加强员工的责任感。企业要通过大量的资料 and 文件宣传员工责任感的重要性，管理人员要给全体员工灌输危机意识和团队意识，要让大家都清楚地认识企业是全体员工共同的企业。
----------	--

2. 口译技能 (译文略)

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	安排 同事；合伙人；联营公司 没有什么比 亲眼 方便 坐落于 方法，通路 交通设施	pick up workshop machine tool warehouse faster-moving items urgent order anniversary highway
-----------	--	---

	建成 祝贺	shift assembly line
--	----------	------------------------

2. 句子口译

公司简介例句	<p>我们公司成立于……</p> <p>我公司专业致力于……</p> <p>……是深圳一家咨询公司。</p> <p>我们主要经营……</p> <p>其次，我们销售……</p> <p>业务所涉及的范围包括……</p> <p>……有限公司是工贸结合的进出口企业。</p> <p>公司主要从事国内贸易、出口和进口，同时也参与国内外投资项目。</p> <p>管理人员和公司的业务人员都具备高素质。</p> <p>公司拥有一流的管理、一流的技术、一流的服务、一流的员工。</p> <p>公司被赋予许多荣誉，如“先进单位”“文明单位”等。</p> <p>作为一个具有良好的商业信誉和优异交易成绩的贸易型企业，……有限公司进一步扩大其在……领域的交易网络和国际投资。</p> <p>我公司奉行“以高品质、诚信、互惠互利满足客户”的宗旨。</p> <p>公司热诚欢迎国内外朋友前来洽谈业务与合作。</p> <p>我们认为质量是一个企业的灵魂。</p> <p>质重于量。</p>
--------	--

3. 口译实战

(1) 情景导入	<p>今天，口译员小陈将在外商史密斯先生参观工厂的过程中负责现场双向口译。工厂参观现场解说的口译往往专业术语较多，语段较长，因此需要借助口译笔记，以顺利完成口译任务。小陈能顺利通过所学的口译笔记技能完成此次口译任务吗？</p>
(2) 小组讨论	
问题 1: 如果你是小陈, 你如何借助符号和缩写完成这次口译任务?	开放题

<p>问题 2: 口译时, 是否应该照抄他人的符号系统?</p>	<p>不应该, 每个人都应该有自己的符号系统, 使用起来才能最得心应手。</p>
<p>问题 3: 用符号记录笔记时可能会出现什么问题?</p>	<p>开放题。教师应根据学生提出的困难有针对性地进行讲解和辅导。</p>
<p>(3) 角色扮演与口译实践</p>	
<p>以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈, 其他同学扮演史密斯和张经理。口译实践时, 口译员不允许看口译材料。6 分钟口译实践之后, 将邀请各组到台上进行表演, 各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>Zhang: If you are not engaged tomorrow, I'd be delighted to show you around our factory.</p> <p>史密斯: 这样安排很好。实际上, 我和我的同事都对参观贵公司的工厂很感兴趣, 再也没有比亲自去看看更好的了。</p> <p>Zhang: That's for sure. You will get a better idea of our products after the visit. Then shall I pick you up at your hotel at 8:30 tomorrow morning, and then show you around and explain the operations as we go along?</p> <p>史密斯: 好的。</p> <p>Zhang: Could you wait at door of the hotel as it's difficult to park the car?</p> <p>史密斯: 没问题。从这里到工厂有多远?</p> <p>Zhang: Our factory is in Luogang Development Zone. It takes about 30 minutes by car.</p> <p>史密斯: 非常方便。那么明天见。</p> <p>Zhang: See you tomorrow.</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Li: Good Morning, Mr. Smith. Welcome to our factory. My name is Jing Li, Manager of Product Researching and Developing Department. I'll show you around today. Please feel free to ask questions at any point during our tour, and I'll be happy to answer questions for you. Shall we get started on our tour?</p> <p>史密斯: 好的, 非常感谢!</p> <p>Li: This way, please. Look, this huge mansion is the workshop. The newly imported machine tools are placed here. This is the warehouse. We keep a stock of the moving items so that urgent orders can be met quickly from stock. And that is our office block. We have all the</p>

	<p>administrative departments there.</p> <p>史密斯: 这儿比我预想的要大得多。这有多大?</p> <p>Li: It covers an area of 75,000 square meters.</p> <p>史密斯: 我看你们的工厂坐落在山脚下, 离市区有些远。我想顺便问一下, 这里交通便利吗?</p> <p>Li: Yes, we're near a highway and the Huangpu River is only 20 kilometers away.</p> <p>史密斯: 工厂是什么时候建成的?</p> <p>Li: In the early 1970s. We'll soon be celebrating the 40th anniversary.</p> <p>史密斯: 祝贺你们。</p> <p>Li: Thank you.</p> <p>史密斯: 你有多少员工?</p> <p>Li: 500. We're running on three shifts.</p> <p>史密斯: 你们生产多少种产品?</p> <p>Li: We have 120 machines in our factory and we produce over 30 kinds of different products now. And the products we produce are the first-class which have the third largest market share in the industry nationwide. There is our production shop. I suggest we start with the assembly line, should we?</p> <p>史密斯: 好的。</p>
<p>口译重难点解析</p>	
<p>associate 同事</p>	<p>※ [讲解] “associate” 在此为名词, 意思是“同事”, 等于“colleague”。另外, associate 作名词还有“伙伴, 同伴, 合股人, 合伙人”之意。</p> <p>例句: Mr. Miller is a business associate of our company. 米勒先生是我们公司的生意伙伴。</p> <p>I got a new job and a new group of work associates. 我有了新工作和一班新同事。</p>
<p>There's nothing like seeing things with one's own eyes. 没有什么比眼见为实更好的了</p>	<p>※ [讲解] “there is nothing like...” 为固定句型, 意思是“什么也比不上……”, “with one's own eyes” 表示“用自己的眼睛”。所以, 这句话的意思是“没有什么比眼见为实更好的了”。</p>
<p>at the foot of a mountain 在山脚下</p>	<p>※ [讲解] “at the foot of” 为固定搭配, 意思是“在……的脚下”, 所以 “at the foot of a mountain” 意为“在山脚下”。</p>

	<p>例句: Our first camp was at the foot of a volcano, beside a 4.8 kilometer-wide lake.</p> <p>我们第一个营地在一座火山脚下, 营地边上有一个 4.8 千米宽的湖泊。</p>
be engaged 忙, 工作繁忙	<p>※ [讲解] “be engaged” 表示 “工作, 有事情做”, 可以使用副词修饰 “engaged”, 例如: be busily engaged, 意思是 “工作繁忙”, 又例如 “be fully engaged”, 意思是 “日程排满”。</p>
Product Researching and Developing Department 产品研发部	<p>※ [讲解] 该短语的意思是 “产品研究和发部”, 简称 “产品研发部”。</p>
office block 办公大楼	<p>※ [讲解] 该短语的意思是 “办公大楼”, 近义词是 “office building”。</p>
three shifts 三班制	<p>※ [讲解] 该短语的意思是 “三班制”, 指早班、中班、晚班, 是 24 小时除以 3 的 8 小时工作法。</p>
first-class 上乘的, 一流的	<p>※ [讲解] “class” 的意思是 “等级, 级别”, 所以 first-class 作形容词, 意为 “一流的”, 同理 “second-class” 的意思是 “二流的”。</p> <p>例句: Our company produces first-class products for customers worldwide.</p> <p>我们公司为全球顾客提供一流的产品。</p> <p>I am not prepared to see children in some parts of this country having to settle for a second-class education.</p> <p>我没有料到会发现在这个国家的一些地区孩子们只能接受二流的教育。</p>
market share 行业市场, 市场份额	<p>※ [讲解] 该短语的意思是 “市场份额, 市场占有率”, 指一个企业的销售量 (或销售额) 在市场同类产品中所占的比重。它直接反映企业所提供的商品和劳务对消费者和用户的满足程度, 表明企业的商品在市场上所处的地位。</p> <p>例句: Ford has been gaining market share this year at the expense of GM.</p> <p>今年福特公司的市场份额一直在扩大, 导致通用汽车公司市场份额减少。</p>
assembly line 生产线	<p>※ [讲解] 该短语的意思是 “(工厂的) 装配线, 流水线”。</p> <p>例句: Each also spends time performing routine tasks on an assembly line.</p>

	每个人还花一定时间在总装线上从事常规作业。
workshop 车间	<p>※ [讲解] “workshop” 有两个意思，一个指“车间，工场，作坊”，另一个指“研习班，研讨会”。</p> <p>例句：This is a modestly equipped workshop. 这是一个设备简陋的车间。</p> <p>Trumpeter Marcus Belgrave ran a jazz workshop for young artists. 小号手马库斯·贝尔格雷夫为年轻艺术家办了一个爵士乐研习班。</p>
urgent order 加急订单	<p>※ [讲解] “urgent” 是形容词，指“紧急的”，order 在商务英语里一般指的是“订单”，所以这个短语的意思就是“加急订单”。</p> <p>例句：If you need to deliver an urgent order, there is little choice but by air. 如果你要运送一个非常紧急的订单，除了空运外你基本上没有其他选择。</p>

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演李经理和史密斯先生。学生 B、C 可以参考 148 页获得更多信息。</p>	<p>Li: Please come this way, Mr. Smith. That's our assembly line for the latest product, digital camera J50, which I have introduced at the Canton Fair.</p>
	<p>史密斯: 看到的这些真是使我震惊。工厂看起来非常忙碌，完全是满负荷运转。</p>
	<p>Li: Yes, it's peak season. We are always flooded with orders during this season each year, both for local and for export.</p>
	<p>史密斯: 旺季一般持续多久？</p>
	<p>Li: Our factory's peak manufacturing period is from August to February.</p>
	<p>史密斯: 如果我现在下订单，多久能提货？</p>
	<p>Li: It largely depends on the size of the order and the items you want.</p>
	<p>史密斯: 哦。既然工厂这么忙，你们会将有些工作转包给第三方吗？</p>
<p>Li: No, we are fully self-sufficient. We have laboratories, quality control department and packing department all here.</p>	

	<p>史密斯: 你们生产这种新产品有多久了?</p> <p>Li: We've introduced new technology and started this new product for half a year. It has sold well both at home and broad and enjoyed a good fame since we put it on the market. And our designers always keep pace with the development of new technology. Then let's walk into the production shop to have a close view.</p> <p>史密斯: 我们走。</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演李先生和史密斯先生。学生 B、C 可以参考 148 页获得更多信息。</p>	<p>Li: Put on the helmet, please.</p> <p>史密斯: 那是否也必须穿上罩衣?</p> <p>Li: To protect your clothes, you'd better. Now watch your step. This way, please.</p> <p>史密斯: 谢谢你。生产线是全自动吗?</p> <p>Li: Well, not quite.</p> <p>史密斯: 我明白了。那么, 你们如何控制产品质量?</p> <p>Li: All products have to go through six strict checks during the manufacturing process.</p> <p>史密斯: 每月的产量如何?</p> <p>Li: 1,000 units per month now, but we'll be making 1,200 units beginning from October.</p> <p>史密斯: 那么不合格率通常有多少?</p> <p>Li: Around 3% in normal operations.</p> <p>史密斯: 不错。那每年在新产品的研发方面的开支有多少?</p> <p>Li: About 3%~4% of the gross sales. We believe technical development is the key to the future success. Our export has greatly increased in recent years.</p> <p>史密斯: 很了不起。成品是从那边出来吗?</p> <p>Li: Yes. Let's go and take a look.</p> <p>史密斯: 好的。顺便说一下, 能给一些产品宣传册和价目表吗?</p> <p>Li: Of course, here is our sales catalogue and literature.</p> <p>史密斯: 谢谢。希望将来我们能业务往来愉快。</p> <p>Li: I'm glad to hear that.</p>

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>√ 口译笔记评价:</p> <p>➤ 自评和互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none">● 竖型笔记 ☆☆☆☆☆● 会用符号和缩写 ☆☆☆☆☆● 少字多划 ☆☆☆☆☆● 逻辑性强, 可读 ☆☆☆☆☆● 其他方面 _____ ☆☆☆☆☆ <p>√ 对口译质量的自评和互评:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 准 ☆☆☆☆☆➤ 顺 ☆☆☆☆☆➤ 快 ☆☆☆☆☆ <p>√ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--------------------------------	--

Answers and Translation Versions for Reference

第七单元 商务谈判

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训, 学生应该了解:	<ul style="list-style-type: none">√ 商务谈判的定义√ 进行谈判的前提条件√ 如何准备谈判√ 商务谈判的特点√ 商务谈判的成功技巧√ 商务谈判的一般程序
-------------------	--

II. 技能目标

通过本单元的实训, 学生应该掌握:	<ul style="list-style-type: none">√ 数字口译技巧
-------------------	--

III. 素质目标

通过本单元的实训, 学生应该能够应对:	<ul style="list-style-type: none">√ 企业谈判现场口译任务
---------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 商务谈判的定义	商务谈判是做生意的双方通过谈判来管理冲突以达成协议, 解决问题或做出安排的沟通过程。
(2) 进行谈判的前提条件	<ul style="list-style-type: none">√ 谈判只能在有着共同利益的双方面进行√ 谈判只能协商可协商之处

	<ul style="list-style-type: none"> √ 谈判双方不仅应该互相索取，更应该互相给予 √ 谈判只能在有一定相互信任的基础上开展
(3) 如何准备谈判?	<ul style="list-style-type: none"> √ 为什么谈判 √ 与谁谈判 √ 谈判的内容 √ 谈判的地方 √ 谈判的时间 √ 谈判的方式
(4) 商务谈判的特点	<ul style="list-style-type: none"> √ 谈判的结果是相互给予和索取。完美成功的谈判结果可以是双赢的；一方的让步和妥协不能称为谈判。 √ 进行谈判是因为谈判双方存在利益分歧。 √ 谈判过程通常不顺利，即谈判需要反复沟通、理解文化的差异。
(5) 商务谈判成功的技巧	<ul style="list-style-type: none"> √ 运用技巧性的语言 √ 沟通交流的环境 √ 文化差异 √ 了解对方 √ 控制个人情绪 √ 创造幽默氛围
(6) 商务谈判的一般程序	<p>询盘→发盘→还盘→签订合同→订单→付款→包装→发运等</p>

2. 口译技能（译文略）

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	<ul style="list-style-type: none"> 实质性的 商品目录 好销 最低价 成本加运费保险费 大概的 利润空间 让步 谈不出什么结果 	<ul style="list-style-type: none"> inquiry offer FOB price lists be subject to confirmation meet each other halfway not a penny less commit to
-----------	---	---

2. 句子口译

商务谈判	句型
确认谈判授权	让我们先确认一下您的谈判授权。 这笔大交易的谈判您能做主吗？
具体谈判点	让我们谈谈××-897。 您能将数字报得更准确些吗？ 我们先协商供货原则然后再讨论具体供货日期。
转入另一点	让我们不要纠结折扣了，来谈谈单价吧。 现在让我们谈谈付款条件。 如果您不反对，我们谈下一项吧。 我们可以转入日程上的下一项吗？
搁置	我们明天再谈细节吧。 稍后处理那个事儿吧。
赞同	赞同/不反对。 那就可以了。
打断	我这里可以打断一下吗？ 等一下。
解释	这里有些问题要解释一下。 坦白说，我们有两个疑问，希望能帮忙解释一下。 我想要问下船运的事儿。 对于合同您还有问题吗？
反对	可能我们还有点不太明白/我们不能同意这一点/我们不接受这个送货条件。 其他条件我们都能接受，就这条不能。请您重新考虑我们的提议。
陈述立场	我们的原则是任何交易都必须是互利的。 我们坚持7月8日前装运。 一般只有双方同意我们才执行。
做出让步	如果您的订单够大，我们可以重新考虑价格。 如果折扣理想的话，我们可以接受你们的条件。 我们双方做点让步来成交吧。 感谢您的让步，但离我们的目标还是有距离，您就步子跨大一点儿吧。 无论如何，您都得做点儿让步，您总不能看我一人一让再让吧。
进入僵局	我觉得差距太大了/真的不可能/我们不能再让步了。 这样啊/如果这样的话，就很难谈下去了/没必要再讨论

	了/可能我们只能到此为止了/不妨取消整笔交易吧。
达成一致	我想我们解决了所有争议。 很开心我们已经基本达成一致/你们接受了支付条件。 如果您不反对，我就视为您同意了。 我觉得我们的观点一致了/事实上，我们的观点不冲突。

3. 口译实战

(1) 情景导入	工厂参观结束后，总经理张先生与史密斯先生进一步展开业务往来的商务谈判。史密斯先生首先对其感兴趣的数码相机 J50 进行了询盘。张经理根据其打算下单的数量给出了发盘。一番还盘之后，双方终于对订货价格、数量和折扣达成了初步共识。由于商务谈判涉及的数字较多且重要，因此数字口译将成为小陈此次口译任务的难点。
(2) 小组讨论	
问题 1: 如果你是小陈，做数字口译时除了记录数字还应该注意什么?	还应该同时记录量词和趋势，这样记录下来的数字才有意义。
问题 2: 数字口译时，如何加零?	根据“点三杠四”断位法，由于英文数字是三位一节，汉语数字是四位一节。因此数字口译时，英文数字以逗号从右至左每三位一点，汉语数字以斜杠从右至左每四位一划，不足的数位应以零补足。
问题 3: 数字口译时，如何移动小数点?	根据“点三杠四”断位法，就近找中/英文最近的断位点，移动小数点同时加上对应的数位。
(3) 角色扮演与口译实践	
以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈，其他同学扮演史密斯和张经理。口译实践时，口译员不允许看口译材料。6 分钟口译实践之后，将邀请各组到台上进行表演，各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。	<p>史密斯: 非常感谢带我参观工厂。我对贵公司的生产过程和产品质量印象深刻。我希望能够与你们做成实质性的生意。</p> <p>Zhang: It's my pleasure, Mr. Smith, to have the opportunity of doing business with you. May I know what particular items you are interested in?</p> <p>史密斯: 我对你们的最新产品数码相机 J50 有兴趣。我研究了你们的商品目录，我看这一产品在美国应该很好销。希望你们报成本加运费保险费到纽约的最低价。</p> <p>Zhang: Thank you for your inquiry. Would you tell us the quantity you require so as to enable us to work out the offer?</p>

	<p>史密斯: 好的。同时, 你可以给我一个大概的价格吗?</p> <p>Zhang: No problem. Here are our FOB Zhuhai price lists. The price in the list is subject to our confirmation.</p> <p>史密斯: 300 美元一台? 离我想要的价格太远了。</p> <p>Zhang: How about US\$290?</p> <p>史密斯: 我出 200 美元一台。</p> <p>Zhang: All right, let us meet each other halfway, US\$260, but not a penny less. Is that acceptable?</p> <p>史密斯: 好吧, 我同意。那我们谈谈折扣问题吧。</p> <p>Zhang: Can you indicate to me the quantity you'd like to order first?</p> <p>史密斯: 挺多的。你们给 1 000 台的订单折扣多少?</p> <p>Zhang: For an order of that size, I can give you a discount of 10%.</p> <p>史密斯: 2 000 台呢?</p> <p>Zhang: Well, if you commit to buy 2,000 sets then I could consider a larger discount.</p> <p>史密斯: 有多低?</p> <p>Zhang: If you order 2,000 sets, I can offer you a 20% discount.</p> <p>史密斯: 我要更低的折扣。我的订货量很大, 我的生意利润空间很小的, 您明白吗?</p> <p>Zhang: If you want a big discount then you much make the order a large one.</p> <p>史密斯: 难道 2 000 台数量还不大吗? 除非您愿意做出让步, 否则我们谈不出什么结果。</p> <p>Zhang: Well, we can meet each other halfway. You increase you order to 3,000 sets and I increase the discount to 25%. Is that agreeable?</p> <p>史密斯: 我接受。3 000 台, 7.5 折。</p>
<p>口译重难点解析</p>	
<p>substantial 实质性的</p>	<p>※ [讲解] substantial, 大量的, 实质的, 实质性的。 例句: However, the benefits are substantial. 但它带来的好处却是明显的。</p>
<p>catalog 商品目录</p>	<p>※ [讲解] “catalog” 在此解释为“商品目录”。商品目录是在商品逐级分类的基础上, 用表格、符号和文字全面记录商品分类体系和编排顺序的书本式工具。</p>

	<p>例句: Here are our catalog and price list. 这是我们的产品目录和价格表。</p>
a ready market 好市场	<p>※[讲解]“ready”原意为“有准备的”,在此解释为“畅销的”。</p> <p>例句: Your T shirts can find a ready market in the eastern part of our country. 贵公司的 T 恤在我国东部市场很畅销。</p>
CIF 成本、保险费加运费	<p>※[讲解] 成本、保险费加运费是指在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货。在实际操作中以卖方获得清洁已装船提单为风险转移的界限。卖方必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用,但交货后货物灭失或损坏的风险及由于各种事件造成的任何额外费用即由卖方转移到买方。但是,在 CIF 条件下,卖方还必须办理买方货物在运输途中灭失或损坏风险的海运保险。因此,由卖方订立保险合同并支付保险费。买方应注意到,CIF 术语只要求卖方投保最低限度的保险险别。如买方需要更高的保险险别,则需要与卖方明确地达成协议,或者自行做出额外的保险安排。</p>
FOB 船上交货价	<p>※[讲解] 船上交货价是国际贸易中常用的价格术语之一。卖方承担的基本义务是在合同规定的装运港和规定的期限内,将货物装上买方指派的船只,并及时通知买方。货物在装船时越过船舷,风险即由卖方转移至买方。买方要负责租船订舱、支付运费,并将船期、船名及时通知卖方。货物在装运港越过船舷后的其他责任、费用也都由买方负担,包括取得进口许可证或其他官方证件,以及办理货物入境手续和费用。</p>
meet each other halfway 各让一步	<p>※[讲解]“meet each other halfway”,各让一步的形象说法,此处采取的直译法。</p> <p>例句: Sorry. Can we meet each other half way? 对不起,我们双方各让一点好不好?</p>
not a penny less 一分都不能少了	<p>※[讲解] 此处采取直译法,斩钉截铁,通俗易懂。</p>
commit to 承诺	<p>※[讲解] 把……送交,托付给……,对……做出承诺,承担义务、责任。</p> <p>例句: You don't have to commit to anything over the phone. 你不用在电话里承诺什么。</p>

<p>we're getting nowhere 我们谈不出什么结果</p>	<p>※ [讲解] 此处采取意译法。 例句: We're getting nowhere—let's come at it from another angle. 我们这样会毫无进展, 还是换个角度考虑一下吧。</p>
---	---

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演史密斯和张先生。学生 B、C 可以参考 149 页获得更多信息。</p>	<p>史密斯: 那佣金呢? 从欧洲进口, 我一般得到 3%~5% 的佣金。这是惯例。</p> <p>Zhang: As a rule we do not allow any commission. But if the order is large enough, we'll consider it.</p> <p>史密斯: 哦, 我是靠佣金做生意的。在你们价格中收点佣金有助于我的推销, 哪怕 2% 或 3% 也行。</p> <p>Zhang: OK. In order to encourage future business and as a gesture of friendship we are prepared to make this an exception by offering 2% commission. And there is no room for further bargain.</p> <p>史密斯: 好的。但是我要求在 6 月之前就要收到货。</p> <p>Zhang: Well, Mr. Smith, that will be difficult. It is April now.</p> <p>史密斯: 那最快什么时候可以发货?</p> <p>Zhang: Would it be possible to deliver your order in separate consignments? We can deliver the first 2,000 sets by the end of May.</p> <p>史密斯: 那剩余的 1 000 台呢?</p> <p>Zhang: I promise you could get it before the end of June.</p> <p>史密斯: 既然这样, 那我只有接受了。</p> <p>Zhang: Thank you for your consideration, and I hope that we shall do more business in the future.</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演史密斯先生和张先生。学生 B、C 可以参考 149 页获得更多信息。</p>	<p>史密斯: 那我用什么方式付款呢?</p> <p>Zhang: Generally our payment term is T/T.</p> <p>史密斯: 可以用信用证吗?</p> <p>Zhang: Sorry, we only accept T/T at present.</p> <p>史密斯: 为什么不能用信用证呢? 信用证对双方都安全、公平。</p> <p>Zhang: If we open L/C, the bank charge will increase our cost. Since our price is very low, so we use T/T and it's faster and costs less.</p>

	<p>史密斯: 我知道了, 那根据电汇我们怎么付呢?</p> <p>Zhang: 20% as deposits by T/T, balance (80%) before delivery.</p> <p>史密斯: 为什么要付押金呢?</p> <p>Zhang: Because some buyers cancel the order before the delivery, 20% deposit just avoids this risk.</p> <p>史密斯: 噢, 那倒也是。那如果我要样本订单的话, 需要押金吗?</p> <p>Zhang: There's no need, just pay 100% payment before delivery.</p> <p>史密斯: 噢, 我明白了, 那我什么时候才能享受此待遇呢?</p> <p>Zhang: Mr. Smith, I know you are a creditable person, so after you placed three orders, I will apply to our finance department for permission to cancel the deposit payment.</p> <p>史密斯: 我们接受您的建议, 谢谢。</p> <p>Zhang: However, it needs your support for the first three orders. There should not be any delay for the deposit and balance payment. Of course, you can't cancel the orders.</p> <p>史密斯: 是的, 我知道了。我们会严格遵照形式发票和销售合同来支付押金和余额。</p> <p>Zhang: Good, thanks for your support.</p>
--	---

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目, 以小组为单位进行自评和互评</p>	<p>✓ 数字口译情况评价:</p> <p>➢ 自评和互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 会正确记录数字 ☆☆☆☆☆ ● 会正确口译数字 ☆☆☆☆☆ ● 会在正确记录数字时同时记录量词 ☆☆☆☆☆ ● 会正确口译数字变化趋势 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面 _____ ☆☆☆☆☆ <p>✓ 对口译质量的自评和互评:</p> <p>➢ 准 ☆☆☆☆☆</p>
--------------------------------	--

	➤ 顺	☆☆☆☆☆
	➤ 快	☆☆☆☆☆
	√ 对整组表演情况的自评和互评	☆☆☆☆☆

Answers and Translation Versions for Reference

第八单元 包装运输

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">✓ 包装的功能✓ 包装的特点✓ 包装的形式✓ 装运的定义✓ 影响运输方式的因素✓ 装运条件✓ 参与装运的三方✓ 要进行协商的装运事项
------------------	---

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">✓ 转换翻译技巧
------------------	--

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">✓ 包装和装运现场口译任务
--------------------	---

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

包装	
(1) 包装的功能	<ul style="list-style-type: none">✓ 保护货物免受损害✓ 便于识别货物✓ 便于生产商、卖家、买家随时随地搬运货物

	<ul style="list-style-type: none"> √ 便于商家促销商品
(2) 包装的特点	<ul style="list-style-type: none"> √ 美观、耐用 √ 便于操作 √ 适合长距离运输 √ 防止受损 √ 防水、防震 √ 标准化
(3) 包装的形式	<ul style="list-style-type: none"> √ 用于运输的外包装 √ 用于销售的内包装
装运	
(1) 装运的定义	<ul style="list-style-type: none"> √ 根据销售合同，把货物运达买家是卖家的主要义务之一。
(2) 装运的模式	<ul style="list-style-type: none"> √ 在国际贸易中，装运可以以航海、航空、铁路、火车、卡车、包裹运输等方式进行。 √ 海运是目前现有的最重要的运输方式之一。 √ 为了更高效地递送货物，我们也采用多式联运和路桥运输。
(3) 影响运输方式的因素	<ul style="list-style-type: none"> √ 产品的性质 √ 运输距离 √ 可选择的运输方式 √ 相关的运费
(4) 装运条件	<ul style="list-style-type: none"> √ 装运时间 √ 装货港和目的港 √ 转运和分批运输 √ 装运条件
(5) 参与装运的三方	<ul style="list-style-type: none"> √ 委托人(货主) √ 受托者(收件人) √ 承运人
(6) 要进行协商的装运事项	<ul style="list-style-type: none"> √ 谁负责货物的递送? √ 装货港和目的港 √ 交付日期和时间 √ 如果货物在递送中发生丢失、损坏或延误，谁来负责?

2. 口译技能——英译汉：转换技巧（译文略）

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	提前 批 指望 零售 海关 手续 赶上旺季 想办法 有利 亏本	make it back order cancellations you have my word longstanding business relationship urge remind charge extra fees
-----------	--	---

2. 句子口译

询问运输	请问通常需要多长时间来完成交货? 请问你方将于什么时候把我方预定的设备发货? 请问你方可以在……之前把货物装运吗? 请问你方最早什么时候可以安排装运?
协商装运方式	如果您希望早一点装运,我们只能确定使用……运输方式。 我们期许下一次的订单是以……的方式来运输。 为了准时发货,我们建议采用航空/快递/直接……运输。
加速发货	难道你方不能采用其他更加快捷的运输方式吗? 我想知道您是否可以尽力提前装运的时间呢? 我希望您能够在……安排装运,否则我们就不能为这一季度(的工作)做准备。 请问你方能否在……之前安排装运呢?
抱怨装运	截至今天,我方没有收到任何货物。请尽快进行调查并且通知我方。 你方很清楚装运时间对于我方来说是非常重要的。我方希望你方能对我方的请求给以特别关注。
能够满足客户要求发货	只要货物准备完毕,我方就会安排装运。 我方相信货物将会按时、完好无损地到达你方。并且我方希望…… 我方将会尽最大的努力争取在八月提前装运,但你方必须尽早开办信用证。

不能够满足客户要求发货	<p>我方恐怕不能/恐怕不能承诺在……之前完成装运。</p> <p>我方在……之前不能够完成装货。</p> <p>我方恐怕不能提前交货。</p> <p>目前我方还不能够给你一个准确的装运时间。</p> <p>鉴于目前巨大的压力,希望你方能多给予我们一个星期期限。</p>
-------------	---

3. 口译实战

(1) 情景导入	<p>史密斯先生为赶上销售旺季,要求张经理将原来协商好的分批装运发货改为一次性发货。张经理通过协调后满足了史密斯先生的这一要求。小陈将负责他们之间的双向口译。口译时注意充分运用本单元所讲解的转换技巧。</p>
(2) 小组讨论	
<p>问题 1: 如果你是小陈,该情景中哪些地方可以采用转换译法?</p>	<p>I'm calling to know if it's possible to expedite the shipment of the second lot.</p> <p>Then, when is the earliest time we can expect shipment?</p> <p>根据合同,到6月中旬吧。</p> <p>正好有一批5月中旬的货物取消了订货。</p> <p>我会敦促我们公司的生产部,以确保提前发货。</p> <p>我们需要收取附加费,不知您是否可以接受?</p>
<p>问题 2: 上述这些转换译法属于哪些类型的转换?</p>	<p>我打电话过来是想咨询你们能否把第二批货的运货日期提前。(英译汉时形容词译成动词)</p> <p>我们能指望最早什么时候装运? (英译汉时名词译成动词)</p> <p>By the middle of June according to the contract. (中译英时动词译成介词)</p> <p>There have been cancellations for mid-May delivery. (中译英时动词译成名词)</p> <p>I will urge the production department of our company to make an earlier delivery. (中译英时动词译成形容词和名词)</p> <p>Would that be acceptable for you? (中译英时动词译成形容词)</p>
<p>问题 3: 进行转换译法的核心原因是什么?</p>	<p>核心原因是英语是静态句,一个句子中往往只有一个谓语句动词,而中文是动态句,一个句子可以有多个动词,</p>

	因此英译中时往往把其他词性的词转换为动词，中译英时正好相反。
(3) 角色扮演与口译实践	
<p>以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈，其他同学扮演史密斯和张经理。口译实践时，口译员不允许看口译材料。6分钟口译实践之后，将邀请各组到台上进行表演，各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>史密斯: 张先生,我打电话过来是想咨询你们能否把第二批货的运货日期提前到5月底装运,与第一批货同时装运?</p> <p>Zhang: I'm sorry we can't make it.</p> <p>史密斯: 我们能指望最早什么时候装运?</p> <p>Zhang: By the middle of June according to the contract, I think.</p> <p>史密斯: 那就太晚了。6月份是销售旺季。我们还得找别人做零售。而且,我们的海关手续很复杂,需要花好长时间。我们必须在5月底之前拿到货,否则我们就赶不上销售旺季了。</p> <p>Zhang: It's all very well for you to say that. But I must point out that our factories have a lot of back orders on hand. I'm afraid it's very difficult to improve any further on the time.</p> <p>史密斯: 你们不能想办法早点交货吗?这对我们来说很重要。如果等其他进口商以有利价格卖了他们的商品,我们再投放市场,可就亏本了。</p> <p>Zhang: OK. Let me call our production department. (After Telephone) Good news. There have been cancellations for mid-May delivery.</p> <p>史密斯: 好的。那我们什么时候可以收到货物呢?</p> <p>Zhang: All of the goods will be delivered by mid-May and you will receive the delivery by the end of May.</p> <p>史密斯: 谢谢您的努力。张先生,请务必确保这批货物一定要准时到达,这对我们将来的合作非常重要。</p> <p>Zhang: Mr. Smith, you have my word, mid-May! In view of our longstanding business relationship, I will urge the production department of our company to make an earlier delivery.</p> <p>史密斯: 那谢谢您了。</p> <p>Zhang: But I would like to remind you that to expedite the shipment, we may charge extra fees. Would</p>

	that be acceptable for you? 史密斯：没问题。
口译重难点解析	
expedite 提前	※ [讲解] <i>vt.</i> 加快, 促进 例句: We tried to help you expedite your plans. 我们试图帮你加快你计划的实施。
lot 批	※ [讲解] <i>n.</i> 许多, 一组, 一批 例句: He bought two lots of 1,000 shares in the company during August and September. 他在 8 月和 9 月期间两次购进了这家公司的股票, 每次 1 000 股。
make it 做到	※ [讲解] 常用口语, 意为“达到预定目标, 及时抵达, 走完路程” 例句: Don't worry about the exam; I am sure you can make it. 别担心那个考试, 我相信你会考好的!
expect 指望	※ [讲解] <i>vi.</i> 期待, 预期 <i>vt.</i> 期望, 指望, 认为, 预料 例句: I can't expect aid from her. 我不能指望她的帮助。
retailing 零售	※ [讲解] <i>n.</i> 零售业 例句: The auto industry and retailing remain in distress. 汽车业和零售业继续处于困境。
customs formalities 海关手续	※ [讲解] <i>custom</i> 有“海关”“关税”等意思, <i>customs formalities</i> 是贸易术语, 表示“海关手续” 例句: How long will it take to go through the customs formalities? 办完海关手续要多少时间?
catch the season 赶上旺季	※ [讲解] 一般指“赶上销售旺季” 例句: Shipment should be made before October, otherwise we are not able to catch the season. 十月底前必须交货, 否则就赶不上季节了。
back order 积压订单	※ [讲解] 积压的订单, 延期交货, 未付清订货 例句: With so many back orders at hand, we can not promise any shipment before October. 因为手头上积压的订单很多, 所以我们无法答应 10 月之前装运。
find some way 想办法	※ [讲解] 想办法, 想方设法 例句: Carrying their cultural baggage with them, the

	immigrants try to find some way of fitting in. 背负着文化包袱的这些移民尝试寻找方法以适应这里的生活。
profitable 有利可图的	※ [讲解] <i>adj.</i> 有利可图的, 赚钱的, 有益的 例句: And this is profitable growth. 这是一个有益的增长。
lose out 亏本	※ [讲解] 输掉, 失败, 亏本 例句: With the unfavorable business climate, they are most likely to lose out in the short term. 由于经济形势低迷, 他们短期内很可能会亏本。
cancellation 取消	※ [讲解] <i>n.</i> 取消, 删除 例句: We have no choice but to make cancellation to the order because we are now short of money. 由于资金短缺, 我们只能取消订单了。
have one's words 向…… 保证	※ [讲解] 常用口语, 意为“向……保证” You have my words. 指“我向你保证。” 例句: Absolutely not! You have my words. 绝对不会! 我说到做到。
longstanding business relationship 长期的业务关系	※ [讲解] 长期的业务关系; <i>business relationship</i> 可理解为“商业关系, 业务关系”; <i>longstanding</i> 表示“长期存在的, 长时间的” 例句: It is in views of our longstanding business relationship that we make you such an offer. 鉴于我们长期的贸易关系, 特报此盘。
urge 敦促	※ [讲解] <i>vt.</i> 力劝, 催促, 驱策, 推进 例句: They urged Congress to approve plans for their reform programme. 他们敦促国会批准他们有关改革项目的计划。
remind 提醒	※ [讲解] <i>vt.</i> 提醒; 常用搭配 <i>remind sb. of sth.</i> 提醒某人某事 例句: She reminds me of the wife of the pilot who used to work for you. 她使我想起曾为你工作过的飞行员之妻。
charge extra fees 收取附加费	※ [讲解] 收取附加费用; <i>charge</i> 作动词时有“索价, 收费”等意思。 <i>extra</i> “额外的, 另外的”; <i>fee</i> 表示“费用” 例句: Some banks charge extra fees from loan applicants. 有些银行向贷款者索取额外收费。

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演罗先生和弗莱德。学生 B、C 可以参考 150 页获得更多信息。</p>	<p>Luo: How about making Hong Kong the port of shipment instead of Shantou?</p> <p>弗莱德: 恐怕我们不能同意。在香港是绝对不可能的。</p> <p>Luo: It's like this. There are only one or two sailings a month from Shantou to Osaka, while sailings from Hong Kong are quite frequent. If shipment were effected from Hong Kong we would receive the goods much earlier.</p> <p>弗莱德: 我明白了,您是想把你们的货物从汕头经香港转运大阪,是吗?</p> <p>Luo: Yes, exactly.</p> <p>弗莱德: 也许您的想法不错,但是问题是在香港转运时货物要冒被窃或损坏的危险。从黄埔代替从汕头启运怎么样? 黄埔开船的班次比汕头多。你可以选其中一个作为启运港。不管怎么样,对我们来说都没差别。</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演李先生和迈克尔。学生 B、C 可以参考 150 页获得更多信息。</p>	<p>Li: These goods, I think, could be packed in cartons lined with polyethylene.</p> <p>迈克尔: 你是说外部包装?</p> <p>Li: Yes.</p> <p>迈克尔: 那纸箱外面呢?</p> <p>Li: The outside can be wrapped with a layer of plastic cover.</p> <p>迈克尔: 我认为纸箱不够结实,大部分箱子到达目的地时有可能破损。因此,我建议你们用双层厚聚乙烯包裹纸箱外面,并打上两道加固条。</p> <p>Li: OK. We promise. Actually we always try to ensure that the boxes are safe in long-distance transportation, and our cartons can be water and stain proof as well as hook proof.</p> <p>迈克尔: 好的。现在请说说你们采用什么样的内包装? 我指对每一件衬衫的包装。</p> <p>Li: We usually fold each shirt into a small rectangular package supported by same sized cardboard and then wrap it with a plastic bag.</p>

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>√ 转换译法评价:</p> <p>➤ 自评和互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none">● 英译汉时会运用转换译法 ☆☆☆☆☆● 汉译英时会运用转换译法 ☆☆☆☆☆● 其他方面 _____ ☆☆☆☆☆ <p>√ 对口译质量的自评和互评:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 准 ☆☆☆☆☆➤ 顺 ☆☆☆☆☆➤ 快 ☆☆☆☆☆ <p>√ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--------------------------------	---

Answers and Translation Versions for Reference

第九单元 保险索赔

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">√ 保险的定义√ 保险合同√ 承保险种√ 索赔的目的√ 索赔的种类√ 索赔的原则
------------------	---

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">√ 汉译英长句翻译技巧
------------------	---

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">√ 保险索赔现场口译任务
--------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

保险	
(1) 保险的定义	<ul style="list-style-type: none">√ 保险是合同一方收取保险费后要对另一方负责，当另一方的货物遭受危险或风险时要赔偿其损失。
(2) 保险合同	<ul style="list-style-type: none">√ 参与双方

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 承保人和投保人 √ 三方面 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 保险范围 ➤ 保险金额 ➤ 保险费
(3) 承保险种	<ul style="list-style-type: none"> √ 主要险种 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 单独海损 ➤ 水渍险 ➤ 一切险 ➤ 平安险 √ 附加险 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 一般附加险 <ul style="list-style-type: none"> ● 偷窃，提货不着险 ● 淡水和/或被雨水损坏风险 ● 短缺险 ● 混杂玷污险 ● 渗漏险 ● 碰损破碎险 ● 串味险 ● 受潮受热险 ● 钩损险 ● 包装破损险 ➤ 特别附加险 <ul style="list-style-type: none"> ● 战争险 ● 罢工险 ● 舱面险 ● 拒收险 ● 黄曲霉毒素险 ● 货物进口税险 ● 交货不到险
索赔	
(1) 索赔的目的	<ul style="list-style-type: none"> √ 现有货物的改进/合作伙伴服务的提升 √ 赔偿因贸易伙伴操作不当造成的损失
(2) 索赔的种类	<ul style="list-style-type: none"> √ 贸易索赔 √ 运输索赔 √ 保险索赔
(3) 索赔的原则	<ul style="list-style-type: none"> √ 及时 √ 有礼

	✓ 具体 ✓ 准确
--	--------------

2. 口译技能——汉译英长句翻译（译文略）

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	咨询 保险公司 订单 成本、保险费加运费 成本加运费 合理的 保险类别 为……做准备 水渍险 平安险	Peoples Insurance Company of China quote rates moderate premium varies with the degree of cover desired the place of destination fragile goods transit partial loss
-----------	---	--

2. 句子口译

索赔	例句
遗憾地提出赔偿要求	我方很遗憾地表示我方需请求索赔。 我方真的不情愿,但面对如此巨大的损失我们只得向……索赔。 我方不得不遗憾地向贵方就……提出索赔。
阐明原因	由……出具的检验报告证明了…… 我方邀请了资深的检验员来检验了这批……结果发现…… 贵方所供应的货物与之前寄来的样品并不一致。 这些产品的质量并没有达到我们所订产品的质量标准的。
提出如何索赔	根据检验报告,我方在此就……提出索赔。 我方要求必须马上换货。 我们只能向贵方提出索赔,索赔金额为发票金额加上检验费用。 我方希望你们能早日进行理赔。 请贵方把处理此次索赔的想法告诉我方。
表达你的期许	我方希望能尽快解决此事。 我方希望贵方能认真考虑此事,尽快提出一个好的解决方法。

确认收悉来信并表达你对抱怨感到遗憾	<p>贵方……的来函已收悉，我方非常遗憾地获悉……</p> <p>关于贵方……日的来信，我方对信中提及的这一不幸事件深表遗憾。</p> <p>感谢贵方……的来函，从函中我方很遗憾地得知……</p>
谈谈调查的结果	<p>立刻展开调查后，我方相信这次损失是由……造成的。</p> <p>对受损货物进行检查的工作人员提交了检查结果，结果显示……</p>
表明理赔的解决办法	<p>因此我方找不到赔偿贵方此次损失的理由。</p> <p>这个责任不应由我方而应由承运人或保险人来承担，如果有必要，我方可代你方向他们提出索赔。</p>

3. 口译实战

(1) 情景导入	<p>新来的业务员凯特正针对史密斯先生订购的货物所投的险种和保险公司咨询销售部经理张先生。小陈将负责双向口译。注意充分运用本单元所讲解的汉译英技巧，完成好汉英口译中长句翻译。</p>
(2) 小组讨论	
<p>问题 1: 如果你是小陈，哪些长句可以运用本单元的翻译技巧？</p>	<p>我建议中国人民保险公司，他们公司收费比较合理，实际上对 CIF 价格没有多大影响。</p> <p>大体上讲，CIF 和 C&F 之间的差价大约为 0.4%，当然保险费要根据商品性质、投保险别以及目的港的不同而不同。</p> <p>相机是易损品，运输途中容易损坏，我建议投水渍险，不投平安险。</p> <p>平安险不赔偿运输途中的部分损失。水渍险赔偿任何情况下的部分损失。</p>
<p>问题 2: 上述长句口译时，具体可以运用哪些翻译方法？</p>	<p>I suggest the Peoples Insurance Company of China, since the rates quoted by the PICC are moderate. They have very little effect on our CIF prices. (断句法)</p> <p>Roughly speaking, the difference between CIF and C&F is about 0.4%. The premium varies with the nature of the goods, the degree of cover desired and the place of destination. (断句法)</p> <p>Cameras are fragile goods, which may be damaged on voyage. I suggest W. P. A. instead of F.P.A.. (断句法)</p> <p>F.P.A. does not cover partial loss of the goods in transit, while W. P. A. covers partial loss in all cases. (合并法)</p>

<p>问题 3: 长句翻译采用哪种翻译方法的核心因素是什么?</p>	<p>核心因素是要考虑原文各个分句之间的逻辑关系, 根据逻辑关系进行合并拆分, 或者根据中英文逻辑重心的差异进行结构重组和调整。</p>
<p>(3) 角色扮演与口译实践</p>	
<p>以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈, 其他同学扮演张经理和凯特。口译实践时, 口译员不允许看口译材料。6 分钟口译实践之后, 将邀请各组到台上进行表演, 各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>凯特: 张经理, 我想就史密斯先生那单订单所投保保险公司咨询一下您的意见。</p> <p>Zhang: I suggest the Peoples Insurance Company of China. The rates quoted by the PICC are moderate. They have very little effect on our CIF prices. Roughly speaking, the difference between CIF and C&F is about 0.4%. The premium varies with the nature of the goods, the degree of cover desired and the place of destination.</p> <p>凯特: 0.4%, 听起来相当合理。我还有个问题。</p> <p>Zhang: What is it? I hope I can help you.</p> <p>凯特: 采取 CIF 纽约价运的这批数码相机, 该投保什么险?</p> <p>Zhang: Cameras are fragile goods, which may be damaged on voyage. I suggest W. P. A. instead of F.P.A..</p> <p>凯特: 这两种险有什么不同吗?</p> <p>Zhang: F.P.A. does not cover partial loss of the goods in transit, while W. P. A. covers partial loss in all cases. In that case. W.P.A. is much better.</p>
<p>口译重难点解析</p>	
<p>consult 咨询</p>	<p>※ [讲解] <i>vt.</i> 意为“咨询, 查阅, 商量, 向……请教” 例句: Consult your doctor about how much exercise you should get. 咨询你的医生你应做多少运动。</p>
<p>insurance company 保险公司</p>	<p>※ [讲解] 保险公司 例句: My father assured his life with this insurance company. 我的父亲向这家保险公司保了人寿险。</p>
<p>order 订单</p>	<p>※ [讲解] 作名词时, 意为“命令, 顺序, [贸易] 订单”</p>

	<p>例句： This order represents a milestone for international trade between the USA and China. 这笔订单象征着中美贸易的里程碑。</p>
People's Insurance Company of China (PICC) 中国人民保险公司	<p>※ [讲解] 中国人民保险公司</p>
rate 费用	<p>※ [讲解] <i>n.</i> 价格, 比率, 速度, 费用 例句： The rates for rooms during holiday must be very high. 节假日期间的房价必然会很高。</p>
moderate 价格合理的	<p>※ [讲解] <i>adj.</i> 稳健的, 温和的, 适度的, 中等的。在这里用作表示价格公道, 价格合理 例句： Their price is pretty moderate when you consider the quality. 当你考虑质量的时候, 他们的价格还是很合理的。</p>
CIF 到岸价	<p>※ [讲解] cost, insurance and freight, 成本、保险费加运费, 即到岸价</p>
premium 保险费	<p>※ [讲解] <i>n.</i> 额外费用, 奖金, 保险费。一般与 insurance premium 搭配, 意为保险费 例句： This extra cost is the insurance premium. 这个额外的费用就是保险费。</p>
port of destination 目的港	<p>※ [讲解] 目的港 例句： Our insurance coverage is 110% of the invoice value, up to the port of destination only. 我们的保险责任范围是发票价值的 110%, 不过只保到目的港。</p>
vary with 随……变化	<p>※ [讲解] 随……变化 例句： The premium varies with the nature of the goods, the degree of cover desired and the place of destination. 保险费要根据商品性质、投保别以及目的港的不同而不同。</p>
coverage 投保别	<p>※ [讲解] <i>n.</i> 覆盖, 覆盖范围。用在保险业中, 表示“承保范围”“承保险别” 例句： I expect them to have 100% coverage in all of their application code. 我希望在他们所有的应用程序代码中有 100% 的覆盖率。</p>
arrange for 安排	<p>※ [讲解] 安排, 为……做准备</p>

	例句: I've arranged for a car to pick them up at the airport. 我已准备好一辆车, 到机场去接他们。
fragile goods 易损品	※ [讲解] 易损品 例句: Since they are not fragile goods, FPA will be good enough. 因为这些货物不是易损易碎品, 所以投平安险就挺好的。
WPA 水渍险	※ [讲解] with particular average, 水渍险
FPA 平安险	※ [讲解] free of particular average, 平安险
transit 运输	※ [讲解] <i>n. v.</i> 运输 例句: We will transit the strait at night. 我们将在夜间通过那个海峡。
partcial 部分	※ [讲解] <i>adj.</i> 局部的, 部分的 例句: We lost partial cargos in the transshipment. 我们在转运的过程中丢失了部分货物。

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。 学生 B、C 分别扮演里和张先生。学生 B、C 可以参考 151 页获得更多信息。</p>	<p>里: 张先生, 我们有一些品质管理的问题必须设法解决。</p> <p>Zhang: What problems exactly?</p> <p>里: 我们的新产品的投诉率很高, 几乎高达 8%。</p> <p>Zhang: That is high.</p> <p>里: 没错。我们在测试声卡时就一直发现问题。</p> <p>Zhang: But your promotional materials claim the boards should be the cheapest of their types on the market.</p> <p>里: 我们是要最便宜的, 但是也要有完备的功能啊。我们认为你们的工厂需要采取有效措施来改善你们的品质管理。</p> <p>Zhang: That will involve additional expenses for us, which we will have to pass on to you as a rate hike.</p> <p>里: 恐怕我们无法接受。</p> <p>Zhang: Well. I will review the contract and talk with management department. Then we will get together and hash this out.</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。 学生 B、C 分别扮演</p>	<p>玛丽: 也许贵方商检局只是随意抽查了几包, 而那几包正好是合格的。但那并不证明你们所有托运</p>

<p>王先生和玛丽。学生 B、C 可以参考 151 页获得更多信息。</p>	<p>的货物都如我们期望的那样干燥。没充分脱水的那部分很可能被他们忽略了。这也就是为什么少了 20 吨的原因。</p> <p>Wang: Can I have a look at the report from the Commodity Inspection Bureau? Was your analysis made on the retained samples? We will take no responsibility for air dehydration at the destination.</p> <p>玛丽: 我们的分析确实是根据保留货样做出的。</p> <p>Wang: Well. I'm afraid that we'll have to have the retained samples re-checked before we settle it. It's very unfortunate for you any way and we'll try our best to solve the problem. But we have to respect the final inspection analysis.</p>
--	--

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>√ 长句翻译技巧评价:</p> <p>➤ 自评和互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 会用断句法翻译长句 ☆☆☆☆☆ ● 会用合并法翻译长句 ☆☆☆☆☆ ● 会用重组法翻译长句 ☆☆☆☆☆ ● 会分析分句间的逻辑结构 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面 _____ ☆☆☆☆☆ <p>√ 对口译质量的自评和互评:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 准 ☆☆☆☆☆ ➤ 顺 ☆☆☆☆☆ ➤ 快 ☆☆☆☆☆ <p>√ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--------------------------------	---

Answers and Translation Versions for Reference

第十单元 商务旅行

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">√ 什么是商务旅行√ 商务旅行的目的√ 出国商务旅行注意要点√ 有用的商务旅行术语
------------------	--

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">√ 视译技巧
------------------	--

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">√ 商务旅行现场口译任务
--------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 什么是商务旅行	<ul style="list-style-type: none">√ 以商业为目的的旅行
(2) 商务旅行的目的	<ul style="list-style-type: none">√ 营销活动√ 谈判√ 市场调研√ 会议√ 会展

	<ul style="list-style-type: none"> √ 跨区域技术交流/产品发布 √ 大范围的庆祝
(3) 出国商务旅行注意要点	<ul style="list-style-type: none"> √ 规划好旅程 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 考虑好旅行的目的和相关的要点。 ➤ 出国前获得可能联系人的姓名、安排约见事项、核查交通时间表并且确认最重要的会议项目。 ➤ 确保行程留有足够的灵活性，以预留时间应对可能不期而遇出现的问题或机遇。 ➤ 了解出访国常规的工作日和工作时间，也别忘了了解国外的假期时间。 ➤ 留意有可能从一个国家去另一个国家是有限制的。 √ 国际商务旅行准备 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 语言差异 ➤ 出访国的季节天气 ➤ 健康医疗（例如了解饮食、特殊的药物问题，带上处方药） ➤ 用电差异（例如带上变压器或插头适配器） ➤ 钱（例如提前换汇或使用信用卡或旅行支票） ➤ 交通、食宿和交流 ➤ 文化差异 ➤ 给小费问题
(4) 有用的商务旅行术语	<ul style="list-style-type: none"> √ 费用账户/报销单 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 出差期间的路费、食宿费等，各种费用的收据要妥善保管、存档和归类，以备以后报销。
	<ul style="list-style-type: none"> √ 公司信用卡 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 公司信用卡使用范围广泛，涵盖公司为满足员工所有公务旅行的相关支出，包括员工在酒店、航空公司、汽车租赁公司、饭店和取得俱乐部会员资格等所产生的一切费用。 √ 每日定额 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 公司对员工公务旅行每日花费的定额标准，包括酒店费用和餐饮费用等。 √ 预支现金 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 公司在员工公务旅行前预支一定数额的旅行费用。 √ 航空积分里程 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 由于经常使用某一航空公司或航空联合集团的服务而获得的积分奖励。它通常是以总的飞行里程来计算的。这些里程可以折成免费机票和

	<p>礼物。</p> <p>√ 额外津贴</p> <p>➢ 根据在公司中职位高低而享有的不同额外津贴。在公司中职位越高津贴越多。额外津贴包括乡间俱乐部会员费、公司用车费、住房补贴、利润分红、股票期权和更高的旅行津贴。</p> <p>√ 报销</p> <p>➢ 公司返还的员工在出差过程中合法并且有发票证明的差旅费。</p>
--	---

2. 口译技能 (译文略)

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	<p>充满活力的</p> <p>难以忘怀</p> <p>目的地</p> <p>全年</p> <p>一年两度的</p> <p>色彩斑斓</p> <p>辉映</p> <p>宁静</p> <p>痕迹</p> <p>殖民地时期</p>	<p>treasure</p> <p>Eating in Guangzhou</p> <p>Cantonese cuisine</p> <p>color, fragrance, taste and presentation</p> <p>delicate</p> <p>pastry</p> <p>wide range of varieties</p> <p>delicious flavor</p> <p>help oneself</p> <p>mouth-watering</p>
-----------	---	--

2. 句子口译

商务旅行	句型
咨询航班	<p>从纽约到上海的航班有哪些?</p> <p>到伦敦的航班多少钱?</p> <p>飞机预计几点到达?</p>
订房	<p>有空房吗?</p> <p>我想订一间双人房两晚。</p> <p>旅行社已经为我安排了双人房。</p>
具体要求	我想要带浴室的双/单人房。

	我想要订为期一周的房间朝南/向阳/带阳台/观景/高层/海景。
具体服务	可以在房间吃早餐吗？ 有什么娱乐活动？
询问价格	套房两晚多少钱？ 儿童全价吗？
退房	我想退房，我的名字是…… 可以结账了吗？我十点左右得走。

3. 口译实战

(1) 情景导入	史密斯先生与 ABC 公司的达成业务往来以后，ABC 公司招待史密斯先生在广州两日游。游玩结束后，公司的张经理正在咨询史密斯广州两日游后的感受。小陈将负责他们之间的双语对话口译。请充分运用视译中的顺句驱动和预测技巧。
(2) 小组讨论	
问题 1: 如果你是小陈,你能在完成这一口译任务时,充分运用预测技巧吗?	<p>I only know Guangzhou is a major destination for business travelers all year round, <i>especially during the biannual Canton Fair</i>. (根据逻辑关联词 especially 预测广交会)</p> <p>I realize that though Guangzhou is not <i>as</i> sophisticated tourism destination <i>as Shanghai or Hong Kong</i>. (根据逻辑关联词搭配 as...as 预测 as 后面会是地点)</p> <p>What I enjoy most including the <i>cruise along the Pearl River</i>,...and the tranquil vestige of <i>the colonial era</i>—Shamian Island. (根据常识预测 cruise 是在珠江,殖民地时代的体现是沙面)</p> <p>“Eating in Guangzhou” has become a popular saying both at home and abroad. (根据谓语动词 has become 预测后面的套话)</p> <p>Cantonese cuisine is good in color, fragrance, taste and presentation. (根据 is good in 预测后面的套话)</p> <p>The delicate Cantonese pastry is also well-known for its wide range of varieties, delicious flavor and beautiful color. (根据 is also well-known for 预测后面的内容)</p>

	<p>I really hope our company will have more cooperation with your side and <i>therefore, we'll have more opportunity to visit Guangzhou.</i> (根据逻辑关联词 therefore 预测后面的套话)</p> <p>...</p>
<p>问题 2: 如果你是小陈,你能给史密斯先生所讲的最长的两段话加上双斜线以提示视线停顿处,来帮助你完成视译任务吗?</p>	<p>Sure.//I only know Guangzhou is a major destination for business travelers//all year round,//especially during the biannual Canton Fair,//however,//after the 2-day trip in Guangzhou, I realize//that though Guangzhou is not as sophisticated tourism destination//as Shanghai or Hong Kong, but it has a very special character of its own.//What I enjoy most including//the cruise along the Pearl River,//with lights and neon blazing on both banks,//and the tranquil vestige of the colonial era//—Shamian Island.//But the real treasure of the city//is the life in its streets and the activity in its alleys//: a stimulating mixture of color, sound and movement.//</p> <p>You got it.//“Eating in Guangzhou”//has become a popular saying//both at home and abroad.//Cantonese cuisine//is good in color, fragrance, taste and presentation.//In addition,//the delicate Cantonese pastry//is also well-known//for its wide range of varieties,//delicious flavor//and beautiful color//. Oh, talking about it,//I cannot help myself.//It is so mouth-watering.//I really hope//our company//will have more cooperation with your side//and therefore,//we'll have more opportunity//to visit Guangzhou.</p>
<p>问题 3: 视译上述这两段时,哪些地方你运用了顺句驱动的技巧?</p>	<p>以前我只知道广州是商业人士的主要的目的地, <i>全年都是如此。</i></p> <p>然而,在这次为期两天的广州旅行之后,我发现广州虽然不是那么色彩斑斓的旅游目的地, <i>像上海或香港一样。</i></p> <p>我最喜欢的是珠江夜游, <i>欣赏霓虹灯光交相辉映的珠江两岸的美景,还有带有殖民地时期宁静痕迹的沙面岛。</i></p> <p>“食在广州”的说法是闻名遐迩的, <i>国内外都知道。</i></p> <p>此外,精致的广东点心也很有名, <i>品种繁多、口感美味、颜色靓丽。</i></p>

(3) 角色扮演与口译实践	
<p>以小组为单位进行口译实践。</p> <p>各位同学轮流扮演口译员小陈，其他同学扮演史密斯和张经理。口译实践时，口译员不允许看口译材料。6分钟口译实践之后，将邀请各组到台上进行表演，各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>Zhang: How about the 2-day trip in Guangzhou. You must have experienced something different, right?</p> <p>史密斯: 是的。我现在还觉得很激动呢。这是我第一次来到这个充满活力的城市。这次经历应该一辈子都难以忘怀。</p> <p>Zhang: Tell me more details.</p> <p>史密斯: 可以。以前我只知道广州是商业人士的主要的目的地，全年都是如此，特别是在一年两度的广交会期间。然而，在这次为期两天的广州旅行之后，我发现广州虽然不是那么色彩斑斓的旅游目的地，像上海或香港一样，但它有着独特的魅力。我最喜欢的是珠江夜游的美景，可以欣赏霓虹灯光交相辉映的珠江两岸，还有带有殖民地时期宁静痕迹的沙面岛。但真正的珍宝却是广州街头巷尾富有特色的市井生活，简直就是现代城市声色、活力的集中体现。</p> <p>Zhang: Have you enjoyed Chinese food here? You know, Cantonese cuisine is among the most famous four in the country. and Guangzhou ranks first in the number of restaurants and tea-houses in the country.</p> <p>史密斯: 你说对了。“食在广州”的说法在是闻名遐迩的，国内外都知道。广东菜可谓是色、香、味、形俱全。此外，精致的广东点心也很有名，品种繁多、口感美味、颜色靓丽。哦，说起这些，我又忍不住，真是垂涎三尺啊。我真心希望我们公司能与贵公司有更多的合作，这样我就有更多的机会来广州了。</p>
口译重难点解析	
dynamic 充满活力的	<p>❖ [讲解] <i>adj.</i> 充满活力的</p> <p>例句: He knew I was energetic and dynamic and would get things done.</p> <p>他知道我精力充沛、生气勃勃，会把事情办成的。</p>
unforgettable 难以忘怀的	<p>❖ [讲解] <i>adj.</i> unforgettable 难以忘怀的</p>

	<p>例句: The trip had been unforgettable experience for both of us.</p> <p>那趟旅行是我们俩人难以忘怀的经历。</p>
biannual 一年两度的	<p>※ [讲解] <i>adj.</i> biannual 一年两次的, 半年刊的</p> <p>例句: Officials last month downplayed his chances of making the biannual field world championships in August.</p> <p>上个月官方对他八月份参加一年两次的国际田径大奖赛表示不乐观。</p>
sophisticated 色彩斑斓的	<p>※ [讲解] <i>adj.</i> sophisticated 复杂的, 精致的, 富有经验的, 深奥微妙的。sophisticated 本意为复杂的, 在此处联系上下文, 意为“色彩斑斓的”。</p> <p>例句: Recently her tastes have become more sophisticated.</p> <p>最近她的品位越发优雅时髦起来。</p>
blazing 交相辉映的	<p>※ [讲解] <i>adj.</i> 交相辉映, 耀眼的</p> <p>例句: Lights were blazing in every room.</p> <p>每个房间都灯火通明。</p>
tranquil 宁静的	<p>※ [讲解] <i>adj.</i> 宁静的</p> <p>例句: The tranquil beauty of the village scenery is unique.</p> <p>这乡村景色的宁静是绝无仅有的。</p>
colonial era 殖民时期	<p>※ [讲解] 殖民时期</p> <p>例句: A city in southwestern Mexico, a popular health resort and site of architecture from the Spanish colonial era.</p> <p>墨西哥西南部一城市, 是一个很受欢迎的疗养胜地, 有西班牙殖民时代的建筑遗址。</p>
Cantonese cuisine 广东菜	<p>※ [讲解] 广东菜, 粤菜</p> <p>例句: Our restaurant mainly serves Cantonese cuisine, including Chaozhou, Shantou and Hakka dishes.</p> <p>本餐厅主要有粤菜, 包括潮汕菜和客家菜。</p>
color, fragrance, taste and presentation	色、香、味、形
wide range of varieties, delicious flavor	品种繁多、口感美味

4. 情景口译

<p>情景 1: 请你对广州两日游行程的安排的导游词做视译。学生 A 扮演口译员。学生 B 扮演导游。</p>	<p style="text-align: center;">广州两日游</p> <p>第一天: 早上 8 点在所住酒店门口接你。先去越秀公园、五羊雕像和孙中山纪念堂游玩。午餐后, 游览南越王墓。晚餐以后坐游船游览珠江, 体验美妙的广州夜景。</p> <p>——孙中山纪念堂是由中国海外华人和广州居民出资捐建的八角形纪念堂。</p> <p>——南越王墓可追溯到 2 600 年前, 是迄今为止发现的在岭南地区的最大石头墓葬。遗址建有博物馆, 展出超过 1 000 件的随葬品。</p> <p>第二天: 早上 9 点在所住酒店门口接你。先去云台花园、中信广场。午饭后, 到二沙岛和陈家祠游玩。</p> <p>——云台花园, 可以看到世界各地四季的各种花卉。</p> <p>——陈家祠, 由广东居住在 72 个县的陈氏家族出资修建, 它是古代岭南建筑的典型代表。此殿的标志——精心而巧妙的装饰, 使其独具一格。今天的陈家祠也是广东民间工艺品博物馆所在地。</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C、D 分别扮演导游小罗、售货员和史密斯。学生 B、C 可以参考 152 页获得更多信息。</p>	<p>史密斯: 小罗, 我想买一些纪念品带回去给我的妻子和女儿。但我不知道该买什么, 你有什么建议吗?</p> <p>Guide Luo: Oh, there are many counters selling fans. Would you like to have a look?</p> <p>史密斯: 当然。中国扇很漂亮。</p> <p>Shop assistant: What can I do for you, sir?</p> <p>史密斯: 我想买些礼物给我的家人。</p> <p>Shop assistant: Would you like to see sandalwood fans or silk fans?</p> <p>史密斯: 不知道哪个更好?</p> <p>Shop assistant: Well, sandalwood fans have a natural scent and are more expensive, and silk fans are made of silk and are light in weight. Both of them have designs that are hand painted.</p>

	<p>史密斯: 噢,我明白了。能两种都给我看看好吗?</p> <p>Shop assistant: Yes, sir. Here you are. You can have a smell of this one.</p> <p>史密斯: 噢,闻起来真香。我妻子一定会喜欢它的。丝绸扇也很漂亮。你能给我看一些不同的设计吗?</p> <p>Shop assistant: Sure. We have a wide range of designs for you to choose from.</p> <p>史密斯: 我的女儿一定会喜欢这美丽的兰花团。我买这一个了。一共多少钱?</p> <p>Shop assistant: The sandal wood fan is 80 yuan, and the silk one is 40 yuan. Altogether it comes to 120 yuan.</p> <p>史密斯: 好的。这是 150 元。</p> <p>Shop assistant: Here's your change, 30 yuan.</p> <p>史密斯: 谢谢。</p> <p>Shop assistant: My pleasure.</p>
--	---

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目,以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>√ 视译技巧评价:</p> <p>➢ 自评和互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 不回头重说 ☆☆☆☆☆ ● 无“嗯”“啊”等语气词 ☆☆☆☆☆ ● 会运用预测技巧 ☆☆☆☆☆ ● 会运用顺句驱动技巧 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面 _____ ☆☆☆☆☆ <p>√ 对口译质量的自评和互评:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 准 ☆☆☆☆☆ ➢ 顺 ☆☆☆☆☆ ➢ 快 ☆☆☆☆☆ <p>√ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--------------------------------	---

Answers and Translation Versions for Reference

第十一单元 商务投资

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">√ 什么是投资√ 商务投资的分类√ 外商直接投资（FDI）的原因√ 建立合资企业需协商的事项
------------------	---

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">√ 临场应变技巧
------------------	--

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">√ 商务投资现场口译任务
--------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 什么是投资？	<ul style="list-style-type: none">√ 投资是一种把资金放进去，期望它们能保本，升值或产生积极回报的手段/工具。
(2) 商务投资的分类	<ul style="list-style-type: none">√ 有价证券或物业√ 直接 [外国直接投资（FDI）] 或间接 [国际间接投资（外国组合股权投资，FPEI 或 FPI）]√ 债券、股票或期权√ 短期或长期

	<ul style="list-style-type: none"> √ 国内或国际
(3) 外商直接投资 (FDI) 的原因	<ul style="list-style-type: none"> √ 寻找新的利润来源 √ 一些总公司发现他们的生产能力已经足以满足国内需求 √ 市场竞争 √ 希望通过降低生产成本来提高利润水平 √ 原材料之外的其他因素包括成本，尤其是劳动成本 √ 有利的政府政策
(4) 建立合资企业需协商的事项	<ul style="list-style-type: none"> √ 建立合资企业的必要性和目标 √ 产品描述 √ 合资企业的名称及其投资问题 √ 各方的责任 √ 技术投资和市场调查 √ 销售渠道和外汇 √ 董事会 √ 管理、管理结构和薪水的问题 √ 资金分配 √ 合资企业的不可抗力和终止

2. 口译技能 (译文略)

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	投资 生产线 劳动力成本 竞争力 现存的生产线 产量 一举两得 拆装	pack customs declaration reassemble adjust put into use additional charge daily maintenance down payment
-----------	---	---

2. 句子口译

投资和收益	例 句
表明态度	中国采取积极的态度引进外国投资和商务合作。

	中国将全力改善投资环境来吸引更多的外国公司。
表明兴趣	我们对先进技术和技术引进很感兴趣。 我们想和你们合资经营。
询问投资细节	如果我们参与合资企业，我们有权监督产品的包装吗？ 你方自己定价还是由双方协商定价？ 我想知道你方想与我们在什么业务上合作。 在合资企业上你们的条款和条件是什么？我们各投资50%的资本，平分利润可以吗？你估计我们在合资企业中能取得的贸易额是多少？ 政府采取了什么措施来满足外国投资者的要求？ 你们对商标如何看？
投资政策	产品的价格应该根据国际市场的价格来设定。它应该在基于能给双方都带来利润这一点上由双方设定。 一般来说，在一个合资企业中，外国投资者的投资比例不得低于25%。 经济技术开发区出台了一系列有利于外国投资者和奖励引进外资项目的单位的条例。合资企业的合同期可以由合资各方根据其特定的业务和环境来协商。 合资企业的利润，风险和损失应由合资各方根据其注册资本贡献的比例分摊。 合资企业各方可以用现金，资本货物、工业产权等作为其对企业的投资。具体内容请参看合资的详细条款。

3. 口译实战

(1) 情景导入	与ABC公司长期有着业务往来的威廉先生在参观工厂后提出了投资生产线的提议。张经理对投资方案进行详细的询问和了解。小陈将负责他们之间的双向口译。请注意口译中临场应变技巧的运用。
(2) 小组讨论	
问题 1: 如果你是小陈，在完成这一口译任务时，发现不知道某个专业术语或专有名词的译法，你会如何应对？	<ul style="list-style-type: none"> √ 如该专业术语和专业名词是关键内容必须认真对待，如果方便询问，最好立刻有针对性的询问讲话人以免造成误译。 √ 如果不方便询问，只能先采用比较中性或模糊的话过渡。然后集中注意力，伺机调整补救。如果确实拿不准，在译文后最好重复原文，这样听众中专业人士很可能立刻就清楚了。
问题 2: 如果你是小陈，如果	√ 两不要

<p>你发现刚才有地方译错了,你会如何处理?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 不要惊慌; ➤ 不要说“对不起,我译错了”“Sorry, I made a mistake”,因为这样不仅会让听众产生理解混乱,还会损坏你个人和译文的信度; √ 学会改口 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 重译:对正确的译文采取重音重复; ➤ 或者以解释的语气和方式,用诸如“I mean”“or rather”,“就是说”“更确切地说”“不如说”来引出正确译文,注意不要用 namely/that is
<p>问题 3: 口译习语、诗句或笑话时,你一般会如何处理?</p>	<p>√ 遇到习语、典故、诗词、幽默笑话力争译出原文大意,传达讲话人的主旨。</p>
<p>(3) 角色扮演与口译实践</p>	
<p>以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈,其他同学扮演张经理和威廉。口译实践时,口译员不允许看口译材料。6分钟口译实践之后,将邀请各组到台上进行表演,各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p>Zhang: How is your impression on our factory after yesterday's visit?</p> <p>威廉: 贵厂给我留下了深刻的印象,因此我今天想跟您谈谈合作投资建立一条新生产线的问题,不知道张经理有没有兴趣?</p> <p>Zhang: Sure. I'd like to hear it. But as far as I know, to build up a new production line takes a long time and a lot of money. How do you plan with it?</p> <p>威廉: 我们之前在韩国有一条生产线。但是这些年随着当地劳动力成本的价格越来越高,运用该生产线产出的商品不再具备原来的竞争力了。因此我们想,如果把现存的生产线运到这里,那么在时间和经济上都不会花费太多。而贵厂也可以扩大生产线,提高产量,一举两得。</p> <p>Zhang: It sounds a good proposal, but can you give us a more detailed description on your plan?</p> <p>威廉: 当然可以。我们用两个星期左右时间可以结束当地生产线的拆装和打包工作。然后再花 2~3 个星期在运输和海关报关方面。假如一切顺利,那么可以在下个月在这里进行重装和调试工作。那么在年底之前,该生产线就可以投入正常工作。</p> <p>Zhang: Are you sure that you can do all of these in such a short period of time?</p> <p>威廉: 当然。我们对此非常有把握,因为我们会把原</p>

	<p>来的工程师和工人请来，他们对这条生产线非常熟悉。</p> <p>Zhang: Then what's your requirement for the investment? How are you going to charge for the line?</p> <p>威廉: 所有关于生产线的问题你们不需要付任何额外费用。但我们的条件是该生产线应首先服务于我们公司的订单，而且其日常保养费用由你们负责，同时，这次我们的订单将不支付定金。</p> <p>Zhang: It sounds quite reasonable. I shall give you a final reply after the board meeting tomorrow. But in my personal opinion, I am quite certain that this proposal will be approved.</p> <p>威廉: 那我就等着听您的好消息了。</p>
<p>口译重难点解析</p>	
<p>investment on 投资</p>	<p>※ [讲解] 投资</p> <p>例句: The government will create better conditions for investment on infrastructure.</p> <p>政府将为基础设施建设创造更好的条件。</p>
<p>manufacturing line 生产线</p>	<p>※ [讲解] 生产线</p> <p>例句: As automation technology is widely used in manufacturing industry, automation production line has emerged as a landmark outcome and brought unprecedented productivity to the industry.</p> <p>自动化生产线是自动化技术在制造业中广泛应用的标志性产物，为制造业带来了空前的生产力。</p>
<p>labor cost 劳动力成本</p>	<p>※ [讲解] 劳动力成本</p> <p>例句: Enforcing the policy implies a significant increase in labor cost, which has direct implications for local economic growth.</p> <p>强制执行这项政策意味着劳动力成本会明显增加，这对当地经济增长有直接影响。</p>
<p>competitive ability 竞争力</p>	<p>※ [讲解] 竞争力</p> <p>例句: As an important part of state-owned enterprise reform, the reform of salary system will strengthen the talent competitive ability effectively of state-owned enterprise.</p> <p>作为国有企业改革的一个重要环节，薪酬制度的改革</p>

	将有效增强国有企业的人才竞争力。
the existing line 现存的生产线	<p>※ [讲解] 现存的……线，本文中指“现存的生产线”</p> <p>例句：At some point in the next 20 years the existing west-coast main line will face a capacity crunch.</p> <p>在今后 20 年的某个时间，现存的西海岸主线将面临运力困难。</p>
production capacity 产量	<p>※ [讲解] 生产量，产量</p> <p>例句：It is now being expanded to increase annual production capacity to 200,000 units.</p> <p>这家工厂现在年产量增加到 20 万台。</p>
win-win situation 一举两得	<p>※ [讲解] 一举两得，双赢</p> <p>例句：We commit ourselves to a long-term win-win situation with our customers.</p> <p>我们愿与每一位客户建立长期的双赢合作关系。</p>
disassemble and pack 拆装和打包	<p>※ [讲解] 拆卸与包装，拆装和打包</p> <p>assemble 组装, disassemble 拆卸, reassemble 重新组装</p> <p>例句：The leg disassembles easily and will be flat-packed for transportation and storing.</p> <p>桌腿可以轻松地拆下，然后方便地打包运输或存放。</p>
customs declaration 海关报关	<p>※ [讲解] 海关申报表，海关报关</p> <p>例句：Here's your passport and your customs declaration.</p> <p>这是你的护照和海关申报表。</p>
adjust 调试	<p>※ [讲解] 调整，调试</p> <p>例句：Adjust the setting of the camera for the landscape.</p> <p>根据风景调整相机的位置。</p>
put into use 投入正常工作	<p>※ [讲解] 开始使用，投入正常工作</p> <p>例句：The new factory's new logo will be put into use next year.</p> <p>新的厂标将于明年开始使用。</p>
additional charge 额外费用	<p>※ [讲解] 附加费，额外费用</p> <p>例句：We reserve the right for additional charge in case the delivery address is in very remote area.</p> <p>如果收货点偏远，我们会保留收取附加费的权利。</p>
daily maintenance 日常保养	<p>※ [讲解] 日常维护，日常保养</p> <p>例句：Carry out the daily maintenance for leasehold autos</p>

	and guarantee the leaseholder safety of driving. 实行租赁汽车日常维护，保证租车人驾车安全。
down payment 订金	※ [讲解] 订金 例句：We ask for a five percent down payment. 我们要求百分之五的定金。

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演布雷特和李先生。学生 B、C 可以参考 153 页获得更多信息。</p>	<p>布雷特: 我们想在中国建一个巧克力工厂。 Li: What inspired your idea? 布雷特: 我们发现中国巧克力市场的潜力很大。你认为呢? Li: That's correct. The statistics indicate that the consumption of chocolate in China is two kilograms each person. 布雷特: 所以,我们可以在中国投放产品的市场空间非常大。 Li: But on the other hand, you'd better evaluate Chinese buying power in an objective way. 布雷特: 能说得具体些吗? Li: Your chocolate is oriented at the top range of the market while Chinese market is still a preliminary market in which low range of the products are the mainstream. 布雷特: 你的意思是我们不一定能实现预期销售目标。 Li: Yes. You'd better be cautious while investing in the new environment. 布雷特: 谢谢你的建议。 Li: It's my pleasure.</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。学生 B、C 分别扮演王先生和乔恩。学生 B、C 可以参考 152 页获得更多信息。</p>	<p>Wang: Our company is a state-owned enterprise with more than 30 years medicine product experience, and owns high reputation in this market. We are also in the leading position in this field. 乔恩: 很好,我这次主要是代表我们公司来中国进行投资的。众所周知,中国具有广阔的市场,通过这次展会,我不得不承认,中国的快速发展令我们感到震惊。</p>

	<p>Wang: Oh, now we are engaged in raising funds for this new product, and once it launches into the market, the benefit will be shared by the percentage of investment. And according to our research of the future market, it can bring us a very fair profit.</p> <p>乔恩: 从刚才的发布会上, 我已经对贵公司的实力有了一定的了解。我相信我们将会达成合作。</p> <p>Wang: Absolutely. I'm sure our product will never disappoint you, and detailed information we can negotiate after the exhibit.</p> <p>乔恩: 好的! 期待我们的合作。</p>
--	--

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目, 以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>✓ 口译临场应变情况评价:</p> <p>➢ 自评和互评项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 口译出现错误时知道如何处理 ☆☆☆☆☆ ● 碰到不熟悉的术语和专有名词时知道如何处理 ☆☆☆☆☆ ● 碰到发言者一直说不停顿时知道如何处理 ☆☆☆☆☆ ● 知道如何翻译习语、诗句和笑话 ☆☆☆☆☆ ● 知道当未听清楚的时候如何处理 ☆☆☆☆☆ ● 其他方面_____ ☆☆☆☆☆ <p>✓ 对口译质量的自评和互评:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 准 ☆☆☆☆☆ ➢ 顺 ☆☆☆☆☆ ➢ 快 ☆☆☆☆☆ <p>✓ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
---------------------------------	---

Answers and Translation Versions for Reference

第十二单元 礼仪致辞

实训目标

I. 知识目标

通过本单元的实训，学生应该了解：	<ul style="list-style-type: none">✓ 什么是礼仪致辞✓ 礼仪致辞的目的✓ 礼仪致辞的种类✓ 礼仪致辞应符合
------------------	---

II. 技能目标

通过本单元的实训，学生应该掌握：	<ul style="list-style-type: none">✓ 质量评估
------------------	--

III. 素质目标

通过本单元的实训，学生应该能够应对：	<ul style="list-style-type: none">✓ 礼仪致辞现场口译任务
--------------------	--

实训步骤

I. 译前准备

1. 知识链接

(1) 什么是礼仪致辞	<ul style="list-style-type: none">✓ 一种在社交场合再次重申团队密切关系和价值或者加强个人与组织群体间联系的发言。
(2) 礼仪致辞的目的	<ul style="list-style-type: none">✓ 通知✓ 说服✓ 款待

(3) 礼仪致辞的种类	<ul style="list-style-type: none"> √ 开幕式或闭幕式的演讲 √ 祝酒词 √ 毕业演讲 √ 获奖感言 √ 欢迎致辞 √ 吊唁演讲或悼词
(4) 礼仪致辞应符合	<ul style="list-style-type: none"> √ 仪式或者典礼场合的性质 √ 发言人的个性、地点、群体、机构或活动的特点 √ 听众的情绪及其情感需求

2. 口译技能 (译文略)

II. 现场口译

1. 短语口译

口译以下单词或短语	<p>on the occasion of national celebration Chinese New Year's Eve on behalf of gracious presence Spring Festival gathering a wonderful and joyous occasion joint venture hard struggle</p>	<p>辉煌的 富有成果的 默默奉献 略备薄酒 借此机会 诚挚的感谢 最后 事业有成 吉祥如意</p>
-----------	--	--

2. 句子口译

礼仪致辞	例句
开始致辞	<p>很高兴我…… 我非常高兴…… 我很高兴…… 我很荣幸地欢迎，代表……欢迎光临…… 允许我向远道而来的贵宾表示热烈的欢迎和亲切的问候。 接待如此杰出的企业家让我们非常自豪和荣幸。 这对我自己也是一个非常高兴和令人难忘的时刻。 今天我们特别高兴能接待由……带队的代表团。 今天我们带着喜悦在这里聚会，欢迎…… 我们很高兴能和……一起庆祝这个光荣的节日。</p>

	<p>我们很荣幸今晚设宴款待……，和其他来自……的嘉宾，他们受……的邀请前来参观……</p> <p>你们的出席增加了我们节日的欢乐。怀着极大的喜悦和快乐，我们……</p> <p>怀着对贵国人民深厚友好的感情，我们……</p>
结束致辞	<p>我谨向你们表示衷心的感谢。</p> <p>谢谢您在百忙之中为……</p> <p>以此结束我的发言。</p> <p>我想结束/结束我的发言。</p> <p>谢谢您的关注。</p>

3. 口译实战

(1) 情景导入	ABC 公司的 CEO 薇薇安女士在公司的新春联欢晚会上致辞。小陈负责晚会致辞的英汉口译。如果你是小陈，口译任务结束后，你能进行自我评价和反思吗？
(2) 小组讨论	
问题 1: 如果你是小陈，根据口译评价的三个标准，你是否满意自己的表现，为什么？	开放题。启发学生从口译评价的三个标准“顺准快”去进行自我口译质量评价和反思。
问题 2: 如果你是发言人，你对口译员有何期望？	尽可能准确地表达发言人的意思，无重大遗漏，无重心改变，不要添加自己的任何观点或评论。
问题 3: 如果你是听众，你对口译员有何期望？	内容达意，声音悦耳，词义术语解释准确，语意连贯，忠实原义。
(3) 角色扮演与口译实践	
<p>以小组为单位进行口译实践。各位同学轮流扮演口译员小陈，其他同学扮演发言人薇薇安。口译实践时，口译员不允许看口译材料。6 分钟口译实践之后，将邀请各组到台上进行表演，各组的表现将根据自我评分、小组互评和教师评价的分数计入平时成绩。</p>	<p style="text-align: center;">联欢会祝词</p> <p>值此举国同庆的除夕夜晚，我谨代表公司的全体同仁，感谢各位来宾光临我们的春节联欢晚会。春节是我国一年中的良辰佳时，我愿各位中外同事共度一个轻松、欢快的夜晚。</p> <p>我们这家合资企业走过了十年的奋斗历程，这是辉煌的十年，富有成果的十年，也是各位默默奉献的十年。我们在这里略备薄酒，庆祝我们的友好合作。我愿借此机会向公司的各位同仁表示诚挚的感谢。</p> <p>同时，我也希望这次晚会能使我们有机会彼此沟通、增进友谊。最后我再次感谢各位嘉宾的光临，并祝</p>

	各位新年身体健康、事业有成、吉祥如意。
口译重难点解析	
on the occasion of 值此	<p>※ [讲解] 在……的时候, 值此之际</p> <p>例句: On the occasion of the reopening ceremony, we request the honour of your presence.</p> <p>值此重新开张之际, 我们敬请各位光临。</p>
Chinese New Year's Eve 除夕之夜	<p>※ [讲解] 农历除夕, 除夕之夜</p> <p>例句: Making and having dumplings on Chinese New Year's Eve is a tradition in Northern China.</p> <p>在农历大年夜做饺子, 吃饺子是中国北方的传统。</p>
national celebration 举国欢庆	<p>※ [讲解] 举国欢庆</p> <p>例句: National Day is a day of national celebration.</p> <p>国庆节是一个举国欢庆的日子。</p>
on behalf of 代表	<p>※ [讲解] 代表</p> <p>例句: Zhang signed the contract on behalf of the China national silk import export corporation.</p> <p>张先生代表中国丝绸进出口总公司在合同上签了字。</p>
gracious presence 光临	<p>※ [讲解] 光临</p> <p>例句: We shall be greatly honoured by your gracious presence.</p> <p>如蒙光临, 不胜荣幸。</p>
Spring Festival gathering 春节联欢会	<p>※ [讲解] 春节联欢会</p> <p>例句: I wish to thank all the guests here for their gracious presence at this Spring Festival gathering.</p> <p>感谢各位来宾光临我们的春节联欢晚会。</p>
a very wonderful and joyous occasion 良辰佳时	<p>※ [讲解] 一个美好幸福的场合, 良辰佳时</p> <p>例句: A marriage can be a wonderful and joyous occasion full of happiness, laughter and unicorn farts for two very lucky people.</p> <p>婚礼对两个非常幸运的人而言, 是一个充满着快乐、欢笑和好运的美好幸福场合。</p>
joint venture 合资企业	<p>※ [讲解] 合资企业</p> <p>例句: Our company must have a controlling interest in such a joint venture.</p> <p>我们公司必须对这样的合资企业拥有控股权。</p>
hard struggle 奋斗	<p>※ [讲解] 一番努力, 奋斗</p>

	<p>例句: It was a hard struggle to get my work done in time. 为按时完成工作, 我做了一番努力。</p>
brilliant 辉煌的	<p>※ [讲解] 卓越的, 光彩的, 辉煌的 例句: I have had the good fortune to work with some brilliant directors. 我有幸与一些卓越的主管人员共事。</p>
fruitful 富有成果的	<p>※ [讲解] 有成效的, 果实累累的, 富有成果的 例句: The work will be more fruitful under this plan. 按照这一方案, 做这工作将更有成效。</p>
dedication 奉献	<p>※ [讲解] 奉献精神, 奉献 例句: Her dedication to her work was admirable. 她对工作的奉献精神可钦可佩。</p>
without any complaint 默默地	<p>※ [讲解] 毫无怨言, 默默地 例句: The best friend is always ready to help you without any complaint. 最好的朋友总是乐于助人, 而且毫无怨言。</p>
prepare a humble dinner 略备薄酒	<p>※ [讲解] humble 谦逊的, 简陋的, (级别或地位) 低下的。 prepare a humble dinner 略备薄酒 例句: I prepared a humble dinner to thank you all. 我略备薄酒感谢大家。</p>
take this opportunity to 借此机会	<p>※ [讲解] 借此机会 例句: I wish to take this opportunity to thank you all. 我愿借此机会向大家表示感谢。</p>
sincere thanks 诚挚的感谢	<p>※ [讲解] 衷心感谢, 诚挚的感谢 例句: We assure you of our sincere thanks and absolute confidence. 我们衷心感谢贵公司, 同时保证一定严守秘密。</p>
in closing 最后	<p>※ [讲解] 结束, 最后 例句: In closing, I must pay tribute to the man I once criticized. 结语之际, 我要对一个我批评过的人致敬。</p>
a successful career 事业有成	<p>※ [讲解] 成功的职业生涯, 事业有成 例句: He made a successful career in business. 他的商务生涯十分成功。</p>
the very best of luck 吉祥如意	<p>※ [讲解] 最大的幸运, 吉祥如意</p>

	<p>例句: Three real teachers in a lifetime are the very best of my luck. 我最大的幸运, 就是一生中有过三位真正的老师。</p>
--	--

4. 情景口译

<p>情景 1: 学生 A 扮演口译员。 学生 B 扮演发言人。 学生 B、C 可以参考 153 页获得更多信息。</p>	<p>女士们、先生们, 21 世纪最大的问题是资源紧缺, 这将会阻碍经济的发展。有人曾经预计, 如果我们不节约资源, 60 年后石油和天然气将枯竭, 200 年内煤炭资源将被耗尽。为了社会的可持续发展, 特别是为了我们的子孙后代, 我们必须保护环境, 节约有限的自然资源, 这是我们的责任。</p> <p>我们零售业应该做些什么? 我想在此提出两项建议。</p> <p>第一, 我们要抵制过度包装, 因为它浪费了材料, 污染了环境, 威胁着我们的日常生活。包装应该易于回收和重新利用。所以, 作为零售商, 我提倡拒绝采购和销售过度包装的产品。</p> <p>第二, 我提议节约用电。百货公司和超市应该使用节能灯, 空调应安装传感器, 购物时我们应该使用环保袋代替塑料袋。</p>
<p>情景 2: 学生 A 扮演口译员。 学生 B 扮演发言人。 学生 B、C 可以参考 154 页获得更多信息。</p>	<p>Ladies and Gentlemen, This is only a very small selection of positive examples, and I could present many more examples. All these examples very clearly show that:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) There is a growing number of companies from Asia increasing their footprint in international markets. (2) Many of the growing companies either started to produce for other companies several years ago, or entered the mass-production segments of their respective sectors under their own names. (3) A number of Asian companies have been successful with their international breakthrough mainly because they have single-mindedly built up their brands and worked on gaining considerable respect in regions outside Asia. As a rule, they have achieved this by building on their strengths and moving away from cheap, mass produced goods in order to focus in

	<p>particular on high-quality, innovative products.</p> <p>I am convinced that such companies—companies that successfully expand from Asia into the rest of the world—will play an even bigger part in determining Asia’s role in the coming years.</p> <p>Asian companies will play a bigger part in the global business of the future by increasing their footprint.</p>
--	--

III. 译后评价

<p>参考右边评价项目，以小组为单位进行自评和互评。</p>	<p>√ 对口译质量的自评和互评：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 准 ☆☆☆☆☆ ➢ 顺 ☆☆☆☆☆ ➢ 快 ☆☆☆☆☆ <p>√ 对整组表演情况的自评和互评 ☆☆☆☆☆</p>
--------------------------------	--