

附件 2

## 滁州学院真实项目案例库

# 申 报 书

课程名称： 英汉汉英口译

编写负责人姓名： 吴小芳

联系电话： 15056504784

院（部）名称： 外国语学院

## 《英汉汉英口译》课程真实项目案例库

课 程 名 称	英汉汉英口译	学 时	32
适 用 专 业	英语、商务英语	适 用 年 级	三年级或四年级
制 订 人	吴小芳	时 间	2020.8
课程目标	<b>知识目标：</b> 了解口译的定义、性质、特点、过程、类型等概念；掌握口译技能知识、口译专题知识及质量评价标准。		
	<b>能力目标：</b> 提升英语语言综合运用能力、逻辑分析推理能力、现场应变能力和跨文化沟通能力。		
	<b>素养目标：</b> 具备较强的跨学科跨文化意识、中国情怀、文化自信以及较为开阔的国际视野；加强向世界准确输送中国特色思想文化的使命意识和担当意识；形成良好的心理素质和大方得体的口译职业素养。		

以下内容仅供参考，各学院/专业/课程可根据自身情况进行编制。

### 案例：商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例

#### 1. 教学目标

（结合课程目标，学生情况、具体描述通过该项目/案例教学，应达到的知识、技能、态度方面的教学目标）

案例“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”的教学目标制定需要基于课程特点和学生学情分析。为此，此小节主要按照《英汉汉英口译》课程特点简介、学生学情分析、案例教学目标制定等三个方面展开。

##### 1.1 《英汉汉英口译》课程特点简介

《英汉汉英口译》分为《英汉汉英口译（1）》和《英汉汉英口译（2）》，主要采用“地方本科院校地方特色+理论与实践紧密结合+学生认知能力+专题情景技能操练模式+专题情景实战演练模式”。

《英汉汉英口译（1）》主要采用“专题情景技能操练模式”，具体指选择体现地方特色的专题训练材料，根据学生认知能力水平进行编排，用以训练学生口译听辨技能、口译记忆技能、口译分析归纳技能等。学生在习得相关口译技能的同时，还可熟悉相关专题领域的地方特色社会文化知识。

在学生掌握相关口译技能的基础上，《英汉汉英口译（2）》则采用“专题

情景实战演练模式”，注重培养学生综合口译实战能力，涉及日常口译专题，具体包括“外事接待专题口译实战——以滁州学院国际交流外事接待为例”、“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”、“旅游观光专题口译实战——以滁州琅琊山风景区为例”、“饮食文化专题口译实战——以滁州或学生家乡特色佳肴为例”等四个专题综合实战演练。

## 1.2 学生学情分析

通过学生的口译学习自我评估可知，在“专题情景技能操练模式”下进行的训练只能使学生对口译的认知停留在熟知各项口译技能上，对于应用这些口译技能还存在不同程度的恐慌心理。每当要进行“听发言做口译”这一环节时，学生就会感到巨大的心理压力。这种认知心理在很大程度上会影响学生的口译听辨、口译信息的处理和传达效果，严重的甚至会直接放弃口译。因此，为了帮助学生消除口译恐慌心理，提升在日常领域的口译实战能力，加强地方特色思想文化传承的使命感，《英汉汉英口译(2)》教学团队研制了“专题情景实战演练模式”。

## 1.3 案例教学目标制定

由课程简介可知，案例“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”选自《英汉汉英口译(2)》的第二个专题，根据上述学情分析，目标可具体化为：

**知识目标：**熟知商务谈判的基本知识（包括谈判流程、常用语言表达、发言篇章结构）和安徽扬子地板公司的基本情况（包括公司基本信息、产品类型和产品特点）。

**能力目标：**能够较为流畅、自信地口译有关地板行业的普通商务谈判发言。

**素养目标：**通过中国十大品牌地板之一“扬子地板”的商务谈判口译实战，增强学生中国品牌文化自信，同时提升学生口译心理素质和口译意识，使学生逐步具备大方得体的口译仪表。

## 2. 案例内容

（项目案例内容、要求、实施步骤等）

### 2.1 案例教学内容

学生译员虽然不进行商务谈判，但需懂一些商务谈判的基本背景知识、所谈产品的专业知识以及相关专业语言表达，否则口译任务将无法进行。因此，案例“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”的内容主要由“商务谈判背景知识”、“扬子地板基本信息”及相关语言表达构成。

#### （1）商务谈判背景知识与语言表达

**商务谈判流程：**简单地说，主要围绕询价（enquiry）、报盘(offer)、还盘(counter-offer)和接受(acceptance)四个阶段，具体涉及的条款有单价（unit price）、购买量（quantity）、付款条件（terms of payment）、包装（packing）、货运时间（time of shipment）、装货港（port of loading）、目的港（port of destination）等项目。

**案例学习：**为了让学生译员对商务谈判中的各个项目有一个的整体把握，课堂引入了一份外贸合同案例，供学生学习，具体如下所示：

**外贸合同 Contract**

编号： No: 19---SUC048

日期： Date :

签约地点： Signed at:

卖方： Sellers:

地址： Address: 邮政编码： Postal Code:

电话： Tel: 传真： Fax:

买方： Buyers:

地址： Address: 邮政编码： Postal Code:

电话： Tel: 传真： Fax:

买卖双方同意按下列条款由卖方出售，买方购进下列货物：

The seller agrees to sell and the buyer agrees to buy the undermentioned goods on the terms and conditions stated below.

1 货号 Article No.

2 品名及规格 Description & Specification

3 数量 Quantity

4 单价 Unit Price

5 总值:

数量及总值均有\_\_\_\_%的增减,由卖方决定。

Total Amount

With \_\_\_\_% more or less both in amount and quantity allowed at the sellers option.

6 生产国和制造厂家 Country of Origin and Manufacturer

7 包装: Packing:

8 唛头: Shipping Marks:

9 装运期限: Time of Shipment:

10 装运口岸: Port of Loading:

11 目的口岸: Port of Destination:

12 保险: 由卖方按发票全额 110%投保至\_\_\_\_为止的\_\_\_\_险。

Insurance: To be effected by buyers for 110% of full invoice value covering \_\_\_\_ up to \_\_\_\_ only.

13 付款条件:

买方须于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日将保兑的，不可撤销的，可转让可分割的即期信用证开到卖方。信用证议付有效期延至上列装运期后 15 天在中国到期，该信用证中必须注明允许分运及转运。

Payment:

By confirmed, irrevocable, transferable and divisible L/C to be available by sight draft to reach the sellers before \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ and to remain valid for negotiation in China until 15 days after the aforesaid time of shipment. The L/C must specify that transshipment and partial shipments are allowed.

14 单据: Documents:

15 装运条件: Terms of Shipment:

16 品质与数量、重量的异义与索赔: Quality/Quantity Discrepancy and Claim:

17 人力不可抗拒因素:

由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生 15 天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

Force Majeure Either party shall not be held responsible for failure or delay to perform all or any part of this agreement due to flood, fire, earthquake, draught, war or any other events which could not be predicted, controlled, avoided or overcome by the relative party. However, the party affected by the event of Force Majeure shall inform the other party of its occurrence in writing as soon as possible and thereafter send a certificate of the event issued by the relevant authorities to the other party within 15 days after its occurrence.

18 仲裁:

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商未能达成协议，则提交中国国际贸易促进委员会 / 对外贸易仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会决定是终局的，对双方均有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

Arbitration

All disputes arising from the execution of this agreement shall be settled through friendly consultations. In case no settlement can be reached, the case in dispute shall then be submitted to the Foreign Trade Arbitration Commission of / the China Council for the Promotion of International Trade for Arbitration in accordance with its Provisional Rules of Procedure. The decision made by this commission shall be regarded as final and binding upon both parties. Arbitration fees shall be borne by the losing party, unless otherwise awarded.

19 备注: Remark:

卖方: Sellers:

买方: Buyers:

签字: Signature:

签字: Signature:

**发言篇章结构：**商务谈判专题的发言篇章结构分析可以帮助学生译员把握谈判的总体思路，以便在口译中做到有的放矢。一般情况下，商务谈判发言会按照“Enquiry（询价）→ Offer（报价）→ Counter offer（还盘）→ Request（请求）→ Counter counter-offer（还反盘）→ Acceptance（接受）→ Contract（签订合同）”的逻辑思路进行。

**语言表达积累：**在熟悉商务谈判专题的基本背景知识后，更重要的是积累这一专题领域中的专业语言表达，如下所示（展示部分语言表达）：

<p>询价 在原价基础上削减 3.5% 以后的报价单 需求量上升 最有竞争力 to market your product suppliers lower offer 不是一个档次 调价 offer after reduction attractive to the best of my knowledge a growing number of suppliers C.I.F. Seattle 经营的新品种 a real business negotiator</p>	<p>enquiry / inquiry the list of quotations with a reduction on the original prices by 3.5% the rising market the most competitive 在市场上打开销路 供应商 较低价格 be not in the same class to reduce price 削价后的报盘 有吸引力的 据我所知 越来越多的供应商 西雅图到岸价 new line of business 谈判高手</p>
---	---

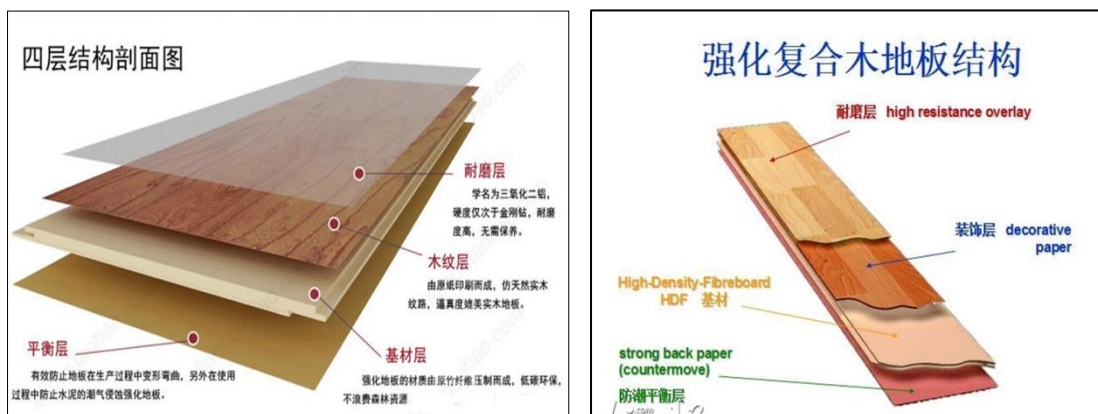
## （2）扬子地板基本信息与语言表达

作为学生译员，除了熟悉商务谈判的基础知识外，还需了解谈判所涉及的具体产品的相关背景知识以及专业语言表达。

**公司简介：**安徽扬子地板股份有限公司成立于 2002 年，是一家专注于地面铺装材料的研发、生产、销售为一体的大型制造企业。自成立以来，扬子地板始终坚持以科技创新带动企业发展，先后获得“中国地板十大品牌”、“消费者喜爱品牌”、“房地产开发企业 500 强首选供应商”“中国地板影响力十大品牌”等荣誉称号，民族品牌，赢在口碑！

**产品简介：**公司生产的地板主要包括强化复合地板、实木复合地板、实木地板、SPC 石塑地板、MSPC 地板五大产品体系。其中，复合地板的结构如下图所示：

图示 1. 复合地板结构图



**专业领域语言：**积累和掌握地板产品的专业词汇，如下所示（展示部分表达）：

实木地板  
复合地板  
强化地板  
竹地板  
实木复合地板  
耐磨层  
装饰层  
基层  
平衡层  
便于安装与清洗  
环保  
（合成树脂）浸渍木  
甲醛释放量  
毫克  
很强的硬度  
强度  
耐磨的  
高密度  
厚度  
耐用的  
防潮性能  
牛皮纸  
美观  
阻燃  
三聚氰胺  
稳定  
防变形  
三氧化二铝  
抗冲击的  
层压板  
耐污染的

solid wood floor  
engineered floor  
laminate floor  
bamboo floor  
parquet  
high resistance / wear-resistant overlay  
decoration paper  
high density fiber (HDF) board  
countermove layer / balance sheet  
convenient for installing and cleaning  
environment-friendly  
impregnated wood  
formaldehyde emission  
mg: milligram  
high hardness  
strength  
wear-resistant  
high density  
thickness  
durable  
moisture-proof capacity  
kraft paper  
beautiful  
burning-proof  
melamine  
stable  
de/reformation-resistant  
aluminium oxide  
impact-resistant  
laminate wood  
stain-proof

## 2.2 案例教学选材注意事项

本教学案例的素养目标之一是帮助学生克服对“听发言做口译”的恐慌心理，提升学生心理素质，逐步形成大方得体的口译仪表，所以在材料选择和组织发言方面需精心设计，必须符合学生的认知特点。

通常情况下，越体现地方特色的材料越贴近学生的生活，越能引起学生的好奇和兴趣，激发学生的训练热情，但这类材料通常在语言、内容、逻辑思路等方面难度较大。因此，需对选取的地方特色材料进行处理，使其符合学生当前的口译认知水平。具体为：在语言方面，消除生僻的语言表达，把其所表达的意思用简单易懂的通俗语言呈现；在内容方面，对某些让学生感到陌生的概念或内容采用解释的手段进行处理，甚至可在不影响主题传达的前提下删除该内容；在逻辑思路方面，以非常清晰的逻辑层次重组材料，且每个逻辑层次上的关键词位置非常明显突出，学生一听就能抓住。经过处理的地方特色口译训练材料，可消除学生口译听辨障碍，进而消除学生口译听不懂、抓不住重点的恐慌心理，使其能综合运用口译的记忆、笔记法、信息加工等技巧，最终达到顺利口译发言的目的。

## 2.3 案例教学实施步骤

本教学案例的实施步骤主要包括商务谈判专题译前准备、商务谈判专题班级集体口译、商务谈判专题分组实战演练三个阶段。每一阶段的具体实施流程将在以下“3. 教学实施”中具体阐述。

### 3. 教学实施

(依据学情，设计项目/案例教学实施的有效路径、方法等)

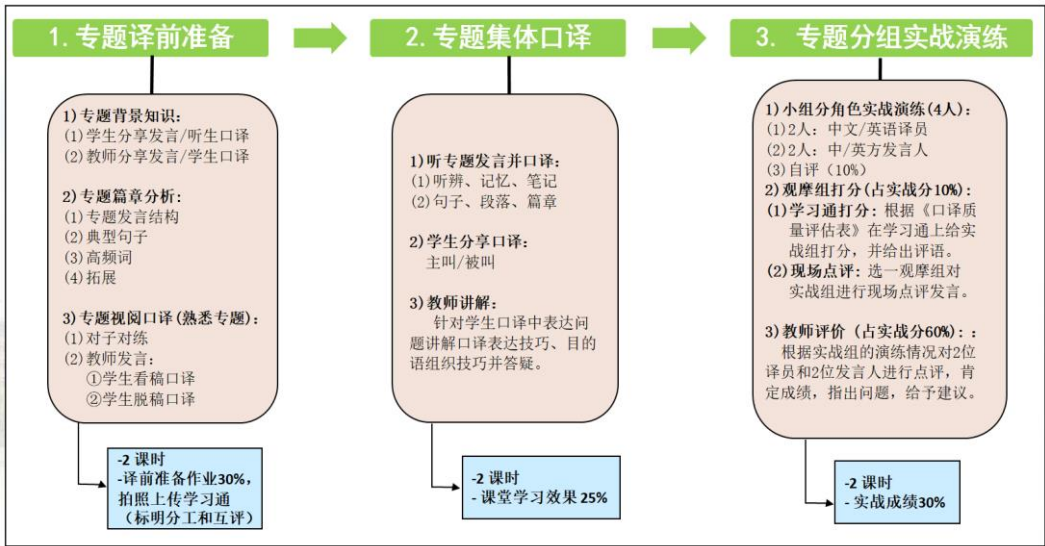
#### 3.1 专题情景实战演练教学模式

确定好口译训练材料及按照注意事项对材料内容进行重构后，还需进一步思考如何进行口译实践教学以达到本教学案例的知识、能力和素养目标的问题。在“1. 教学目标”中可知，《英汉汉英口译（2）》主要采用“专题情景实战演练教学模式”，即按照真实的口译过程来安排整个口译实践教学模式和方法。具体而言，整个班级分为几个小组，小组成员分别扮演中方发言人、英方发言人、中译英口译员、英译中口译员等角色，模拟现实口译任务的整个流程，包括译前准备、译中、译后评价和自我反思。

在小组学生做好译前准备和集体口译的基础上，学生根据教师分配的体现地方社会经济文化特色的材料进行口译角色模拟演练。关于角色模拟，教师主要是采用临时点将的办法，即学生在实战演练前一分钟才会知道自己所模拟的角色，以防出现背稿子的情况，也是为了增加实战演练的真实性，最终是为了让学生充分投入到口译实战的各个环节中，更好地培养自己的口译意识和锻炼自己的口译能力。

为此，模拟真实口译过程的口译实战演练教学模式可具体图示如下：

图示 2. 专题情景实战演练教学模式

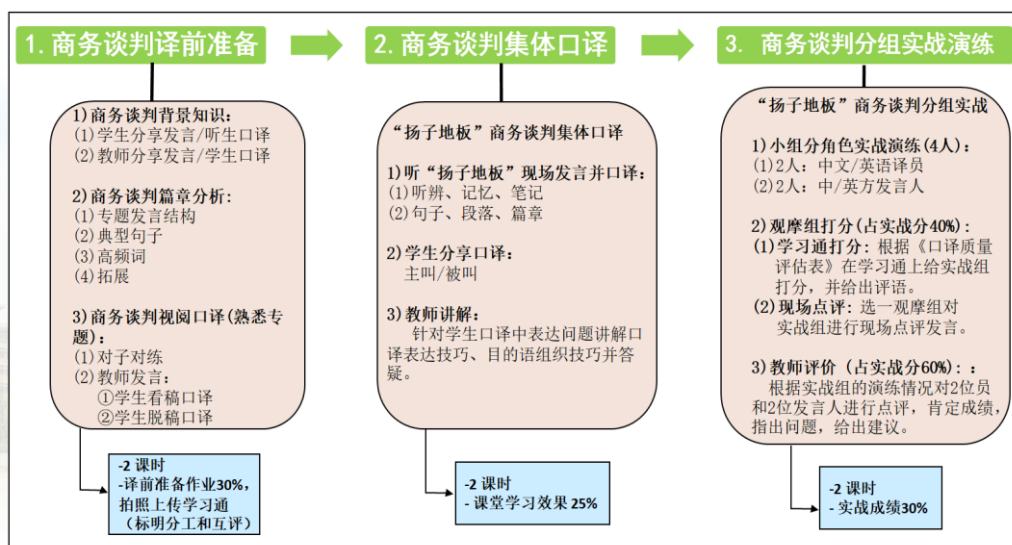


把整个口译课堂当成真实口译场景，培养随时口译的意识，克服口译心理障碍，提升口译质量。

#### 3.2 商务谈判情景实战演练教学模式

根据“专题情景实战演练教学模式”，案例“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”的情景实战演练教学模式具体可图示如下：

图示 3. 商务谈判情景实战演练教学模式



把整个口译课堂当成真实口译场景, 培养随时口译的意识, 克服口译心理障碍, 提升口译质量。

## (1) 商务谈判专题译前准备阶段

“商务谈判专题译前准备阶段”包括商务谈判背景知识分享、商务谈判篇章分析、商务谈判专题视阅口译训练等三个步骤, 占2个学时。

首先, 各组派代表就教师提前一周布置的专题的准备情况从商务谈判背景信息收集结果、商务谈判发言篇章结构、商务谈判专业语言表达等三方面进行汇报。为了确保各组把这一环节落实到实处, 切实通过分工合作积极展开商务谈判专题的译前准备, 教师以作业的形式要求各组把准备结果提交到“学习通平台”的作业里, 并附上小组成员的分工情况以及评价。此项作业占平时成绩的30%。

图示 4. 商务谈判专题译前准备作业

英汉汉英口译 (2) 课程门户

首页 活动 统计 资料 通知 作业 考试 讨论 管理

Assignment 2 [返回](#)

按人批阅 按题批阅

请输入学号或姓名 [详情统计](#)

创建时间: 2021-03-31 16:54 发送给: 10人 已交: 10人 待批阅: 0人 待重做: 0人 [未提交作业人员](#)

姓名	学号/工号	状态	提交时间	IP	批阅时间	批阅人	批阅ip	成绩	
刘沐艳	2018214046	完成	2021-04-04 14:32	58.243.250.132	2021-07-21 06:28	吴小芳	117.136.35.78	90	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
叶文仪	2017213479	完成	2021-04-05 14:00	223.104.37.124	2021-07-21 07:08	吴小芳	117.136.35.78	88	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
陶志扬	2018214054	完成	2021-04-05 14:46		2021-07-21 09:51	吴小芳	112.21.49.64	88	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
缪燕妮	2018214050	完成	2021-04-05 15:49	39.144.159.247	2021-07-21 07:13	吴小芳	117.136.35.78	84	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
李燕召	2018214044	完成	2021-04-05 16:10	223.104.36.131	2021-07-21 09:54	吴小芳	112.21.49.64	90	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
闫袁元	2018214065	完成	2021-04-05 17:36	117.136.66.149	2022-11-28 20:41	吴小芳	120.242.26.217	92	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
赵雪琪	2018214072	完成	2021-04-05 19:27	223.246.74.33	2021-07-21 07:05	吴小芳	117.136.35.78	86	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
杨贵林	2018214066	完成	2021-04-05 20:07		2021-07-21 09:47	吴小芳	112.21.49.64	84	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
唐梦婕	2018214053	完成	2021-04-05 21:10	117.70.166.156	2021-07-21 07:09	吴小芳	117.136.35.78	90	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>
胡婷玉	2018214042	完成	2021-04-05 21:54	211.141.181.206	2021-07-21 06:23	吴小芳	117.136.35.78	82	<a href="#">查看</a> <a href="#">打回</a>



图示 5. 商务谈判专题译前准备作业：个案部分截图

英汉汉英口译 (2) 课程门户

首页 活动 统计 资料 通知 作业 考试 讨论 管理

Assignment 2

返回学生列表

姓名: 闫袁元 班级: 英语18 成绩: 92分 隐藏题干

一.简答题 (共1题,100.0分)

1

Please upload your preparation result for the interpreting on the topic of business negotiation (商务谈判). It should include basic background knowledge, typical sentences and high-frequency words on this topic. You may submit the photos on the materials your group have collected or the word files your group have made. In addition, you are supposed to attach the description on the work division of your group members.

正确答案:  
No answer.

学生答案:  
背景知识: 徐欣欣、闫袁元  
典型句子: 尹心怡  
特色专业词汇: 许世骏  
最终经小组全体成员讨论、整合完成。

商务谈判背景知识

1.Definition of Business Negotiation

Business negotiation, is defined as negotiation dealing with business affairs. It arranges the settlement of terms and conditions of trade by discussions. It may finally lead to agreement through negotiations and compromise. It includes consultation, bargaining, mediation, arbitration and sometimes, even litigation.

商务谈判的定义

从现代意义上讲, 商务谈判可以被定义为处理商务事物的谈判, 以讨论协商方式来确定贸易中的各项条件和条款, 并最终达成一致。它其中包括磋商、讨价还价、调解、仲裁, 有时甚至诉讼。

2.Function of Business Negotiation

Business negotiation is treated as an integral part of the total international business activity. Business negotiation is a tool to achieve the general commercial interests of the parties involved.

商务谈判的功能

商务谈判是国际商务活动的一个组成部分。商务谈判是实现当事人的一般商业利益的工具。

3. The Characteristics of Business Negotiation

①Negotiation is at the heart of every transaction and, for the most part, it comes down to the interaction between two sides with a common goal-profits.

②There is no such thing as “take it or leave it” in international business. Everything is negotiable. It all depends on the expertise of the negotiators.

③Negotiation is a very trying process with confrontation and concession.

添加批语

商务谈判译前准备从背景知识、商务谈判流程及发言偏正结构、典型句子、专业特色词汇三个方面准备, 材料充实且较全面。

题目分值: 100.0 分

得分: 92.0 分

([https://mooc1.chaoxing.com/work/selectWorkQuestionYiPiYue?courseId=214774426&classId=38038059&workId=13227403&workAnswerId=50418350&isplayable=2&mooc=1&isWork=true&firstHeader=2&ut=t&pageNum=1&enc=ac658a6e255c4742d71710b0029cc6cf&workSystem=0&openc=dcf1204ced7a31e60b5ba3f701bc7340&order=0&sortType=](https://mooc1.chaoxing.com/work/selectWorkQuestionYiPiYue?courseId=214774426&classId=38038059&workId=13227403&workAnswerId=50418350&isplayable=2&mooc=1&isWork=true&firstHeader=2&ut=t&pageNum=1&enc=ac658a6e255c4742d71710b0029cc6cf&workSystem=0&openc=dcf1204ced7a31e60b5ba3f701bc7340&order=0&sortType=)))

在小组代表进行限时 3 分钟的发言时, 其他组边听边做笔记。发言结束, 其他组同学需马上口译发言组的发言, 而后教师随机请同学做口译。各组代表就自己的商务谈判译前准备情况进行差异性发言后, 教师根据学生准备情况进行适当的商务谈判背景知识的补充(如“2. 教学内容”中的“外贸合同”案例讲解), 全体学生边听边做口译, 由于学生在专题译前准备中积累了一定的商务谈判背景知识, 所以一般都能口译出教师的发言。

而后, 教师就学生们准备的薄弱环节, 把重点放在商务谈判篇章结构的分析中, 包括商务谈判专题发言结构、典型句子、高频词和拓展, 其中专题发言结构

分析及其例示是重中之重。

最后，为了进一步帮助学生熟悉专题材料和培养学生英汉思维之间的快速转换能力，教师带领学生就商务谈判专题的发言稿进行视阅口译训练。学生以对子形式进行对练，即一方看着发言稿发言，另一方边看发言稿边跟着发言同学的发言节奏进行口译。待对子对练视阅口译结束后，教师以恰当的语速就同一份发言稿进行公众发言，全班同学一起做看稿视阅口译，而后做脱稿口译，边听教师发言边做口译，即同传。这样的训练，除了可帮助学生熟悉该专题的发言内容和训练学生英汉思维快速转换的速度外，还可帮助学生认识到最高难度的口译（即同传）是如何训练成功的，当学生发现自己通过恰当的训练方法进行训练后也能做到时，就会意识到：口译其实也没有想象的那样难，前提是需要通过正确的方法进行足够量的训练，是一个从量变到质变的过程。因此，学生的口译心理压力也会逐渐降低，信心也就逐渐增强。

图示 6. 视阅口译案例：部分截图



## I. Pre-interpreting preparation – 3. Sight interpreting on BN

### 3.1 Sentences

- (1) The emergence of electronic business has created enormous and exciting challenges for business managers. Internet commerce immediately opens global and more efficient markets.
- (2) The ability to retain customers is based upon an intimate understanding of their needs. This knowledge comes primarily from marketing research.
- (3) 这是我方在原价的基础上削减5%以后的报价单，在今天这个地板需求量上升的市场上可以说是最优竞争力的了。
- (4) 在成本、产品与品牌三种优势中，中国企业能尽快获得的最大优势还在于成本优势，而最大的劣势就是品牌劣势，这是先天不足所致。

### (2) 商务谈判专题班级集体口译阶段：“扬子地板”发言

经过商务谈判专题译前准备后，学生具备了较为扎实的商务谈判背景知识、商务谈判术语、商务谈判发言结构、商务谈判词句等基础，为进入“商务谈判专题集体口译”阶段打下良好的基础。

此阶段占 2 个学时，包括听“扬子地板”商务谈判发言并口译、学生分享口译、教师讲解三个方面。具体地说，教师按照句子、段落、篇章的顺序播放经过难易度加工处理过的发言，全班同学运用所学口译技巧边听发言边加工处理所听信息并做好笔记，发言结束后先自己做口译，然后再举手分享自己的口译，同时教师也会随机请未举手的同学分享自己的口译，在规定的学时数里做到全员覆盖。

图示 7. 教师的“扬子地板”现场发言提纲

Outline of Speech: Anhui Yangzi Floor Incorporated Company (改编).

(1) 开始: √

- 欢迎 (外国 GR 公司采供部经理 Daniel Mall 和他的译员) √
- 荣幸 √
- 公司和强化地板简介 √

(2) 公司介绍: √

- 全名: 安徽扬子地板联合公司 √
- 成立 2002 √
- 研发、生产、销售、服务 √
- 产品种类: 实木地板、强化地板、实木复合地板; 13 个系列, 100 多种颜色 √
- 质量标准 ISO9001、环境管理标准 ISO14001、健康安全标准 OHSAS18001 √
- 交通便利: 南京港口、上海港口、京沪高铁 √
- 出口 20 个国家: 美国、加拿大、澳大利亚、哥伦比亚(Columbia)、智利 (Chile)、朝鲜、马来西亚、印度 √
- 中国十大品牌地板, 第四 √

(3) 强化地板介绍: √

- 结构: √
  - 第一层: 耐磨层, Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub> (三氧化二铝 aluminium oxide), 很强的耐磨性和硬度, √  
三聚氰胺(melamine)组成的强化复合地板, 无法比的 √
  - 第二层: 装饰层, 密胺树脂浸渍的纸张(impregnated wood), 木纹(wood grain)或图案 √
  - 第三层: 基层, 中密度或高密度的层压板(laminate wood), 防潮(moisture-proof)、阻燃(burning-proof) 性能 √
  - 第四层: 平衡层, 牛皮纸, 强度和厚度, 防潮、防地板变形 √
- 特点: √
  - 耐磨、耐用、美观、稳定、抗冲击、耐污染、耐光照(resistance to sunlight)、耐香烟灼烧、安装方便、保养简单 √
  - 环保: 甲醛释放量<0.2mg/100g (0.2 毫克每 100 克, 1 克=1000 毫克 milligram) √

high resistance / wear-resistant overlay 耐磨层 de/reformation-resistant 防变形 impact-resistant 抗冲击的 √  
 wear-resistant 耐磨的 decoration paper 装饰层 high density fiber (HDF) board 基层 mg: milligram 毫克  
 countermove layer / balance sheet 平衡层 high hardness 很强的硬度 strength 强度 √  
 high density 高密度 thickness 厚度 durable 耐用的 beautiful 美观 stable 稳定 √  
 moisture-proof capacity 防潮性能 stain-proof 耐污染的 burning-proof 阻燃 牛皮纸 kraft paper √  
 'melamine 三聚氰胺 alu'minium oxide 三氧化二铝 laminate wood 层压板 laminate floor 强化地板 √  
 solid wood floor 实木地板 convenient for installing and cleaning 便于安装和保养 environment-friendly 环保 √  
 engineered floor 实木复合地板 impregnated wood (合成树脂) 浸渍木 formaldehyde emission 甲醛释放量 √

图示 8. 教师“扬子地板”现场发言的口译笔记

**II. Class interpreting on reception -2. Paragraphs**

Speech on Anhui Yangzi Floor Incorporated Company

图示 9. 商务谈判专题集体口译质量评价：部分图片

英专 21 专题集体口译					
	课堂问答	第 1-2 周 外事接待	第 3-4 周 商务谈判	第 4-5 周 旅游观光	第 6-7 周 饮食文化
第三组	刘思玲 9.22 9.23 方芳 9.22 方路瑶 9.22		高 Zhe 7.22 9.23 高 Zhe 9.22 高 Zhe 9.22	高 Zhe 9.22 9.23 高 Zhe 9.22 高 Zhe 9.22	高 Zhe 9.22 9.23 高 Zhe 9.22 高 Zhe 9.22
方芳 F3					
刘思玲 Z3					
方路瑶 G8					
吴久 H3					
第四组					
袁皓 H2					
滕展 G2					
徐文婧 G1					
胡铭玥 H1					

为了确保此阶段学生的口译训练效果，教师明确规定所分享的口译的质量占平时成绩的 25%。学生分享完后，教师就学生口译译文的质量、优缺点、需采用的翻译方法、声音、仪表等多方面进行点评和讲解。由于，此阶段重在培养大家的口译表达能力，所以重点会放在发言的具体口译表达技巧上，即解决“如何用符合目的语的逻辑表达习惯重新组织发言中较难内容”的问题。

### (3) 商务谈判专题分组实战演练阶段：角色扮演“扬子地板”商务谈判

经过“商务谈判专题译前准备”和“扬子地板商务谈判专题集体口译”两个阶段的训练后，学生熟知商务谈判的背景知识和扬子地板公司的基本信息，并掌握了相关专业的英语表达。最后，将进入最能检验各组专题口译综合实力的“扬子地板商务谈判专题分组实战演练阶段”。

此阶段占 2 个学时，各小组成员分别扮演中方发言人、外方发言人、汉英口译员、英汉口译员等角色，模拟真实商务谈判口译情景。具体到案例“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”上，各小组四位成员分别扮演扬子地板公司销售部经理、扬子地板公司销售部经理随身译员、国外某公司采购部经理、国外采购部经理随身译员，双方围绕扬子地板贸易进行谈判，两位随身译员进行现场口译。具体包括三个步骤：

**1) 实战组实战操练与自评：**在实战组口译实战操练前，教师在角色分配环节采用临时点将，即学生在实战演练前一分钟才会知道自己所扮演的角色，以防出现背稿子的情况，也是为了增加实战演练的真实性，最终是为了让学生充分投入到口译实战的各个环节中，更好地锻炼自己的口译能力。实战组操练完后会对自己的表现进行线上评价打分。



图示 10. 各组“扬子地板”商务谈判口译实战演练部分截图（摘自学生口译实战演练视频）



图示 11. 各组“扬子地板”商务谈判口译实战演练自评截图

Practice 2: Group Interpretation on Business Negotiation

分组任务 09-20 07:52:53 手动结束 编辑 作品展示 导出 结束活动

Each member of group will play respectively the roles of Chinese speaker, English speaker, C-E interpreter and E-C interpreter in Practice 2.

The watching groups will learn from the maneuver group and then give an evaluation and a grade to the group according to [the Interpretation Quality Evaluation Standards](#). The grade will take up 10% of the final grade of Practice 2....

口译实战演练质量评估表.doc 42KB

收起

分组	分组详情	提交时间: 09-22 08:16 编辑记录 (1)
第一组 (4人)	86分 教师评价 84分, 组间互评 90分, 自评 93分	代曼曼 假设背景 查找“包装”相关信息 徐婧怡 查找谈判内容 谢刘方 纠正谈判技巧 袁玥 总结内容
第二组 (4人)	88分 教师评价 88分, 组间互评 89分, 自评 86分	
第三组 (4人)	85分 教师评价 84分, 组间互评 89分, 自评 86分	
第四组 (4人)	82分 教师评价 80分, 组间互评 90分, 自评 91分	
第五组 (4人)	82分 教师评价 80分, 组间互评 90分, 自评 91分	
第六组 (4人)	89分 教师评价 88分, 组间互评 89分, 自评 93分	

教师评价 组间互评 **自评** 权重说明

袁玥	95分
通过这次作业 了解到口译的更多内容 克服了紧张 懂得了要时刻做好口译的准备	
代曼曼	90分
谢刘方	95分
徐婧怡	90分
还有练习的空间, 会多多努力	

2) 观摩组观摩、点评与打分：在实战组进行扬子地板商务谈判口译实战操练时，观摩组一边观看实战组的表现，一边对照“口译质量标准评价表”记录实战

组的优点和不足，然后对实战组进行线下现场点评和线上打分。由于课堂时间有限，组间互评一般派一个观摩组代表就实战组的综合表现进行现场沟通交流。

图示 12. 观摩组线上打分截图

Practice 2: Group Interpretation on Business Negotiation

分组任务 09-20 07:52:53 手动结束 编辑

作品展示 导出 结束活动

Each member of group will play respectively the roles of Chinese speaker, English speaker, C-E interpreter and E-C interpreter in Practice 2.

The watching groups will learn from the maneuver group and then give an evaluation and a grade to the group according to **the Interpretation Quality Evaluation Standards**. The grade will take up 10% of the final gade of Practice 2....

口译实战演练质量评估表.doc 42KB

收起

分组

分组详情

第一组 (4人) 86分

教师评价 84分, 组间互评 90分, 自评 93分

第二组 (4人) 88分

教师评价 88分, 组间互评 89分, 自评 86分

第三组 (4人) 85分

教师评价 84分, 组间互评 89分, 自评 86分

第四组 (4人) 82分

教师评价 80分, 组间互评 90分, 自评 91分

第五组 (4人) 82分

教师评价 80分, 组间互评 90分, 自评 91分

提交时间: 09-22 08:16 编辑记录 (1)

代曼曼 假设背景 查找“包装”相关信息  
徐婧怡 查找谈判内容  
谢刘方 纠正谈判技巧  
袁玥 总结内容

教师评价 组间互评 自评

权重说明

已评: 7/9

第二组评价

3人未评

88分

丁嘉佑

信息具有逻辑性, 连接词使用得当

第四组评价

0人未评

90分

袁婷

3) 教师观摩、点评与打分：教师结合观摩组的评价情况，对实战组的综合表现进行现场总体评价，重在补充观摩组未评价到的地方，并给出分数。

图示 13. 教师线上打分截图

Practice 2: Group Interpretation on Business Negotiation

分组任务 09-20 07:52:53 手动结束 编辑

作品展示 导出 结束活动

Each member of group will play respectively the roles of Chinese speaker, English speaker, C-E interpreter and E-C interpreter in Practice 2.

The watching groups will learn from the maneuver group and then give an evaluation and a grade to the group according to **the Interpretation Quality Evaluation Standards**. The grade will take up 10% of the final gade of Practice 2....

口译实战演练质量评估表.doc 42KB

收起

分组

分组详情

第一组 (4人) 86分

教师评价 84分, 组间互评 90分, 自评 93分

第二组 (4人) 88分

教师评价 88分, 组间互评 89分, 自评 86分

第三组 (4人) 85分

教师评价 84分, 组间互评 89分, 自评 86分

提交时间: 09-22 08:16 编辑记录 (1)

代曼曼 假设背景 查找“包装”相关信息  
徐婧怡 查找谈判内容  
谢刘方 纠正谈判技巧  
袁玥 总结内容

教师评价 组间互评 自评

权重说明

评分: 84分 修改



### 3.3 教学模式实施注意事项

在以上教学模式的具体实施过程中，教师需注意以下三个事项：

**（1）明确告知学生口译实战目标：**结合学生的口译学情分析和口译实战具体表现，口译实践教学模式的目标定位应该清晰明朗化，在教学中明确告知学生，即：把整个口译课堂当成真实的口译场景，培养随时口译的意识，克服口译心理障碍，提升口译质量。

**（2）指导学生正确理解“发言”概念及其意义：**在整个口译课堂现场，任何一个人的发言，无论是教师还是学生，同学们都要边听做笔记，然后待发言人说完话后马上口译，让学生重新认识“发言”这一概念，广义上指人们说出的话语，而不仅仅指在正式场合的正式发言，进而使学生明白口译随时随地都可做，因为发言随时都会发生。对发言的重新认识在很大程度上可降低学生因正式场合的正式口译的高难度而引起的译前恐慌，学生可集中精力听记并口译。同时，普通发言随时发生，学生的口译训练量可大大增加，再加上发言难度降低，学生随时口译的意识和口译质量也会明显提升。

**（3）角色分配：**在分组实战演中，学生扮演的角色不能是学生自己事先分配好的，而是教师临时分配的，即在各组上台开始情景口译实战操练前的一分钟，教师临时分配各组组员所扮演的口译角色。这样既可最大限度地确保口译的临场性、即时性和现场性，进而达到尽可能地还原真实的口译场景的目的，还可有效检验学生的专题知识和口译技能的综合运用能力以及自我心理调控能力。



4. 学习评价

(项目考核方案与标准)

4.1 评价方案

在教学案例“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”的评价方案包括三个阶段，即商务谈判专题译前准备评价、商务谈判专题班级集体口译评价和商务谈判分组实战演练评价。

**商务谈判专题译前准备评价：**占平时成绩的 30%，主要是教师评价，评价的内容是学生关于商务谈判专题在背景知识、篇章分析、专业语言表达三个方面的材料收集情况，以及课堂就所准备材料的现场发言情况，评价依据是各组提交到“学习通平台”上的译前准备作业，如“图示 5. 商务谈判专题译前准备作业”所示。

**商务谈判专题班级集体口译评价：**占平时成绩的 25%，主要是教师评价，评价的内容是学生结对子对商务谈判发言的视阅口译质量和“扬子地板”发言的口译质量。评价依据是“口译质量评价表”（如“4.2 评价标准”所示）里的项目。该评价在线下进行，成绩记录在专用表格中，如“图示 9. 商务谈判专题集体口译质量评价”所示。

**商务谈判分组实战演练评价：**占平时成绩的 30%，包括小自评、组间互评和教师评价，分别占 10%、10%和 80%，采用“线下评论交流”和“线上打分”相结合的方式，评价的内容是“扬子地板商务谈判”的口译情景模拟的整体效果，评价的依据是“口译质量评价表”（如“4.2 评价标准”所示）里的项目。线上打分结果如下图所示：

图示 16. 各组最后得分截图

分组	分组详情
第一组 (4人)	86分 教师评价 84分， 组间互评 90分， 自评 93分
第二组 (4人)	88分 教师评价 88分， 组间互评 89分， 自评 86分
第三组 (4人)	85分 教师评价 84分， 组间互评 89分， 自评 86分
第四组 (4人)	82分 教师评价 80分， 组间互评 90分， 自评 91分
第五组 (4人)	82分 教师评价 80分， 组间互评 90分， 自评 91分
第六组 (4人)	89分 教师评价 88分， 组间互评 89分， 自评 93分
第七组 (4人)	78分 教师评价 76分， 组间互评 89分， 自评 87分
第八组 (4人)	79分 教师评价 76分， 组间互评 89分， 自评 89分
第九组 (4人)	88分 教师评价 88分， 组间互评 89分， 自评 88分
第十组 (4人)	88分 教师评价 88分， 组间互评 88分， 自评 90分

4.2 评价标准

学生译员的口译质量的评价标准改编自“2015 年中国翻译协会举办的全国翻译师资培训”中口译培训教师给学员教师用的口译质量评估表，包括“陈述流畅度”、“语言准确度”、“逻辑连贯度”、“信息忠实度”、“仪表得体度”五个模块，各占 20%，具体如下表所示：

口译实战演练质量评估表			
监控指标	评估等级	简单评语	评估说明
陈述流畅度（20%）			
1.吐字清晰	优 良 中 差		
2.语调自然	优 良 中 差		
3.语速均匀	优 良 中 差		
4.音量适中	优 良 中 差		
5.声音平稳从容	优 良 中 差		
6.无过多的填充词	优 良 中 差		不添加过多的口头表达语，如“这个”、“那个”、“well”、“kind of”等
7.无过多的自我修正	优 良 中 差		不反复更正、重复
语言准确度（20%）			
1.发音准确	优 良 中 差		
2.语法准确	优 良 中 差		
3.语言地道	优 良 中 差		语言表达自然，尽量不机械对译
4.语言得体	优 良 中 差		译语语言风格和正式程度与原语和情境相符
逻辑连贯度（20%）			
1.信息具有逻辑性	优 良 中 差		
2.使用合理的连接手段	优 良 中 差		使用必要的连接手段，如连接词和关系词，使译文更通顺，更有条理
信息忠实度（20%）			
1.无信息误解	优 良 中 差		
2.无信息遗漏	优 良 中 差		避免因理解和表达困难而造成信息丢失
3.无信息增添	优 良 中 差		避免随意添加信息
仪表得体度（20%）			
1.着装符合场合	优 良 中 差		
2.言行举止符合角色	优 良 中 差		

5. 编写负责人所在院意见

吴小芳老师在多年的口译教学实践中经过不断探索和创新，研制出具有地方特色的口译教学模式，即“地方本科院校地方特色+理论与实践紧密结合+学生认知能力+专题情景技能操练模式+专题情景实战演练模式”。该教学模式包含口译课程教学设计理念和口译教学操作模式两个层面。前者指“立足地方本科院校地方经济社会发展的理论与实践紧密结合的教学设计理念”，后者则指“专题情景技能操练模式”和“专题情景实战演练模式”。其中，“专题情景实战演练模式”完全模拟整个真实口译事件中所涉及的具体口译环节和任务展开，在案例“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”得到充分体现。该教学案例采用滁州市特色企业“安徽扬子地板股份有限公司”的真实材料作为学生口译课堂训练材料，整个训练过程完全模拟真实商务谈判的口译场景。因此，该口译教学案例充分融合了口译真实项目、真实任务和真实产品案例等资源内容，结合自然、紧密，非常切合口译课程的教学目标。

综上所述，同意推荐“商务谈判专题口译实战——以安徽扬子地板股份有限公司为例”进入学校“真实项目案例库”。

单位负责人（签字）：

单位（盖章）：

年 月 日