

最新上半年扶贫工作总结(通用9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

翻译工作总结篇一

体艺综合组教师认真制定教学计划，抓好从备课到上课每个环节。积极组织学习、研讨新课程的基本理念，课堂教学开拓思路，勇于创新，落到实处。以学生发展为中心，重视学生的主体地位，关注个体差异与不同需求，确保每一个学生受益。在开学初，通过集体备课，确定了体育课各年级考核项目，严格按照学校的备课要求，做到“真实”——教案与课堂真实、“有效”——能切实提高课堂效率。围绕“构建有效课堂”主题，组内温在贵、郑平、杨来玲、陈海蓉、施正惠、陈祖舜等老师进行了公开课教学展示。

本学期立足于校本培训，抓好常规学习培训，组织好组内各种教研活动的签到、观课、评课。力求以此为途径加强体艺综合组教师队伍的建设，提高教师的师德和业务水平。

本学期大课间活动的安排力求科学合理，经过领导班子，体艺组全体教师的多次探讨，对大课间方案与项目设置进行了修订与整改，充分挖掘学校场地使用率与各项体育器材的健身功能，使场地与项目很好的融合在一起。这也激发了学生的体育兴趣，发展了体育技能，增强了体质，收到了很的效果。在整个活动过程中体艺综合组教师精心安排活动内容，对学生的技术技能进行认真的教学与辅导。

翻译工作总结篇二

本人能在思想上严格要求自己，具备较强的责任心，认真学习马列主义、*思想、*理论，坚持党的基本路线、方针、政策，始终严格要求自己，热爱本职工作，能够以正确的态度对待各项工作任务，认真贯彻到每一项实际工作中去。争取工作的主动性，提高自身各项业务素质，思想上不断提高自己的政治理论水*，及时学习上级文件及会议精神，拥护镇党委决定，执行镇党委决议，自觉维护镇党委形象，坚决维护党的形象，始终与镇党委保持高度一致。

在业务上不断加强业务学习和相关知识的积累，深刻领会相关法律法规、政策的精神实质，努力使自己成为政策通、业务精的多面手。由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，时刻向周围的领导和同事学习工作经验和工作方法。

一年来，在冗沉复杂的工作中，通过不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，虽然感觉工作非常劳累，但自己一年来工作上还是有一定的进步。尤其是在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，提高了工作效率和工作质量。

根据年初工作安排，我所包的村是__村和__村。中心工作包村对我来说是一个全新的工作领域。作为一名乡镇基层干部，我清醒地认识到，包村工作是一切工作的重中之重，直接关系到全镇各项工作的稳定和发展。在工作中我做到“三勤”：一是勤下村，下社、下农户，全面、准确地了解和掌握两个村各方面工作的开展情况，并能及时向包村领导汇报工作，让包村领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况。二勤清理，是对各类通知、文件的上传下达，及村上各类上报材料，能分清轻重缓急，合理安排时间，及时督促村上按时、按质、按量完成上报任务。三是勤动嘴，在下队

入户工作中，能认真听取群众反映的问题，提出的要求、建议。

同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信*。上半年包括基层党建开展情况、社会治安综合治理、矛盾纠纷排查情况、基本农田设施建设、设施农业、沼气池建设等后续工程大部分已完成，两村的环境卫生整治得到明显好转。

新农合工作关系到千家万户的切身利益。一年来，本人严格按区合管办的工作要求，将全镇新农合3万多份票据核实、装订后、上交区合管办备案，为新增(分户)参合农户办理证卡259本(张)、出具各类补卡补证证明20份，为参合农户修改更正参合信息8人次，对前来办理医疗费报销的群众热情接待，认真办理各项事务，尽量减少他们往返次数，做到便民为民，从而使他们能顺利地报销医疗费用。

1、文化工作

按照年初本中心的分工，我负责镇综合文化站的工作。一年来，在区文化局的业务指导下，本人能及时准确地上报相关报表、材料。一是督促指导第二批十一个村“农家书屋”的建成，在图书馆专业人员的指导下为各村“农家书屋”所配的图书进行逐个指导编码、上架工作；对区上为十九个村配备的文化共享工程设备，及时发送到各村，并组织各村“农家书屋”管理员进行集中培训，教会他们正确使用电脑设备和投影仪。

到目前我镇19个村已经有“两个”全面覆盖：“农家书屋”和“共享工程”的全面覆盖。二是__村的邵家班子经镇上推荐材料上报，区上已经申报全省先进文化大院评审中。三是认真做好农耕民俗文化陈列馆的保管和卫生清洁及来人参观接待工作。

2、体育工作

一年来，在上级业务部门的指导下，能学习体育工作相关程序，按时按上级部门的要求做好相关报表材料的上报工作。

自从接上这项工作半年以来，在分管领导的指导下，本人能认真对待每一件与教育有关的工作。一是对两个学校及各小学、幼儿园基本情况摸底，掌握了我镇教育方面的基本情况。二是在校园安全方面与学校方面进行了认真排查，就校园安全隐患及周边环境卫生整治做了大量的工作，并将有关材料上报上级主管部门。三是及时送达镇党委*下发的有关通知、文件，与学校及各支部紧密联系，做好学校及各支部工作。

翻译工作总结篇三

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从

他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业——9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

翻译工作总结篇四

本文目录

1. 翻译工作总结
2. 翻译终工作总结
3. 翻译公司电话销售新员工个人工作总结
4. 翻译工作总结范文

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽

然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然转载自经济生活网，请保留此标记在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者(但是最近没有翻译业务)。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话(真记没记谁也不知道)。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢?都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间;而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受;即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受;而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

在对外经贸经济活动中，企事业单位对于各层次职业翻译人才的需求越来越广泛，为开拓学生的知识面和增强其英语学习的应用能力，在中等职业学校商务英语专业开设各类应用文体的实用翻译课程已成为必需。为此，我们必须改变传统的教学方式，为中职学生构建开放的整体学习环境，促进他们形成积极的学习动机和获得良好的语言翻译能力。

1. 课程设置缺乏科学性、系统性。中职学校商务英语专业翻译课程开设较晚，为便于学生参加相关的商务英语等级证书的考试，课程一般设在二年级的下学期，课堂授课课时较少(一般为60学时或80学时)，学生对商务英语的翻译理论和翻译技巧的掌握仅为皮毛；另外，在学习翻译课之前，尽管中职商务英语专业的学生已经学过商务英语听说、商务英语阅读及商务英语写作等课程，但是因为学生的基础较差、在校学习的时间较短，再加上学校未曾开设英汉对比、修辞、词汇学等相关课程，因此，翻译课教师的授课难度较大。

2. 教材内容过时、教学模式陈旧，与社会需求相脱节。教材虽然注重以“应用为目的，实用为主，够用为度”的编写原则，但所选用的实例不够新颖，内容仍保留一些传统教学色彩，对商务英语专业学生的听说能力的重视也不够；教材虽然注重实践与形式多样化的结合，但教师对现代教学模式的探索和实践不够，课堂教学依旧以传统的授课方法为主，容易导致教学和实践的脱节，培养出来的学生很难满足行业的需求。

3. 以考试为指挥棒，课堂教学与职业教育相脱节。目前，各种形式的外语测试直接充当着指挥棒的角色，中职学校的商务英语教学也同样沿袭着这样的趋势：即考试考什么，教师就教什么，测试哪方面的能力，学生就集中学习哪方面的内容。

4. 中等职业学校商务英语专业的师资力量相对薄弱。翻译课教学的要求高、难度大，它不仅要求教师要有扎实的双语基

本功，懂得语言学、教学法、翻译理论、商务贸易等相关学科的知识，还要有口译、笔译的实践能力；同时，由于翻译课程的备课量大、作业批改难度大、教学任务繁重等因素，导致教学效果不理想。

1. 以理论研究作为教学实践重点：在教学实践的基础上探索中职学校翻译教学的整体语言教学模式，进一步完善翻译教材和教法。
2. 以师资培养为重点：建设一支能实施翻译教学与整体语言教学实践的师资队伍。
3. 以学生培养为重点：实现由传统单一“知识型”人才培养向“复合型”、“实用型”、“创造型”人才培养的转变；在新的教学理念的指导下，教师在课堂上应通过整体语言教学的方式不断探索教学方法，在帮助中职学生建构知识的过程中，应更好地使学生了解语言学习过程，从而使他们养成自主学习的意识和习惯，形成独立获取和应用信息的能力。

针对我国翻译教学的现状和存在的问题，结合中职学校商务英语专业性质、特点及人才培养目标，中职商务英语翻译教学必须进行科学系统的学科探索与规划。

首先，进行系统的课程设置。翻译教学要贯穿于中职教育的全过程，体现其特有的教育思路，课程设置必须注重系统性、科学性、多样性，即课程如何科学合理的设置，才能使各门相关学科从低年级向高年级过渡中进行科学合理的衔接。在低年级应注重培养学生的双语语言基本功、普及人文社科等基本知识，为高年级各种应用文体的翻译打好扎实的基矗同时，针对商务、文秘、旅游、国商等不同专业方向，组织编写富有时效性和实用性的校本教材，注重翻译知识与翻译技巧的专业应用能力的培养。

其次，完善新的教学理念。要使翻译教学从传统的弊端中走

出来，实施以人为本的教学，必须树立新的教学理念。笔者认为全新的教学理念应包括：科学的教学方法、新型的师生关系、多样的教学模式、优化的语言输入、现代化的教学手段、综合的测试手段。翻译教学要从传统的“满堂灌”、“一言堂”改变成为精讲多练的师生互动型课堂；在语言实践教学环节，要以学生为中心、教师为主导；在翻译教学过程中应关注学生的兴趣、动机、需求、目的、意志及学习策略等个人因素，从而使教师成为学生学习的促进者、组织者和指导者；课堂上学生在教师的指导下全方位地参与教学全过程，强化培养学生的独立思考能力和实际运用能力；课堂教学可以采取模拟现尝演示报告、翻译评论、项目协作等多种多样的任务型活动，例如教师要求学生进行小组合作情景翻译练习；教师利用教学课件选择具有实际意义的翻译项目，指导学生上机练习；或者利用社会实践活动，组织学生合作完成一些翻译项目……在这一系列的活动中，教师既能培养学生的动口能力和工作责任心，同时又能使学生在整体语言环境中获得学以致用成就感；在教学过程中教师要对学生给予充分的信任、鼓励，将学生的课堂表现、作业情况和考试成绩结合起来进行评测。

最后，建立强大的师资阵容。学校必须不断充实师资队伍，满足当前中职学校外语教学实践发展和翻译教学改革的需要。在师资队伍的建设过程中，要充分考虑学生的知识结构现状，借鉴现代语言学、符号学、传播学等各个学科的发展，在教师翻译教学实践的基础上加强翻译理论研究；注重师资的培训与交流，学校可通过加强校内外翻译教学经验的交流与合作，邀请翻译人员来校授课，派教师到校外、国外学习进修等方式拓宽教师的知识面；作为教师本人还要自觉加强自身业务修养与理论学习，认真总结教学经验，精心设计教学方案，为使自己具备“双师型”教师的素质，取得相关证书和相关行业的从业经验也理应成为教师自我提升的必需。

总之，随着社会对高技能复合型、实用型、创造型人才要求的不断提高，中职商务英语专业翻译教学的改革和创新势在必行。

必行。在中职商务英语翻译教学实践的过程中，教师应坚持实用为主、够用为度的方向，注重教学内容的实用性和时效性，不断加强理论学习和实践，努力提高自身的教学水平，为培养符合社会实际需要的人才，不断开拓出符合中职商务英语翻译教学的新思路、新方法。

翻译工作总结（3） | 返回目录

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成

被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

翻译工作总结（4） | 返回目录

在对外经贸经济活动中，企事业单位对于各层次职业翻译人才的需求越来越广泛，为开拓学生的知识面和增强其英语学

习的应用能力，在中等职业学校商务英语专业开设各类应用文体的实用翻译课程已成为必需。为此，我们必须改变传统的教学方式，为中职学生构建开放的整体学习环境，促进他们形成积极的学习动机和获得良好的语言翻译能力。

一、从科目要求出发，浅谈中职商务英语翻译教学存在的问题

目前中职学校商务英语专业在课程设置、教学目标、课时安排和教材使用等方面都亟待完善，其存在的问题主要有以下几个方面：1. 课程设置缺乏科学性、系统性。中职学校商务英语专业翻译课程开设较晚，为便于学生参加相关的商务英语等级证书的考试，课程一般设在二年级的下学期，课堂授课课时较少（一般为60学时或80学时），学生对商务英语的翻译理论和翻译技巧的掌握仅为皮毛；另外，在学习翻译课之前，尽管中职商务英语专业的学生已经学过商务英语听说、商务英语阅读及商务英语写作等课程，但是因为学生的基础较差、在校学习的时间较短，再加上学校未曾开设英汉对比、修辞、词汇学等相关课程，因此，翻译课教师的授课难度较大。2. 教材内容过时、教学模式陈旧，与社会需求相脱节。教材虽然注重以“应用为目的，实用为主，够用为度”的编写原则，但所选用的实例不够新颖，内容仍保留一些传统教学色彩，对商务英语专业学生的听说能力的重视也不够；教材虽然注重实践与形式多样化的结合，但教师对现代教学模式的探索和实践不够，课堂教学依旧以传统的授课方法为主，容易导致教学和实践的脱节，培养出来的学生很难满足行业的需求。3. 以考试为指挥棒，课堂教学与职业教育相脱节。目前，各种形式的外语测试直接充当着指挥棒的角色，中职学校的商务英语教学也同样沿袭着这样的趋势：即考试考什么，教师就教什么，测试哪方面的能力，学生就集中学习哪方面的内容。4. 中等职业学校商务英语专业的师资力量相对薄弱。翻译课教学的要求高、难度大，它不仅要求教师要有扎实的双语基本功，懂得语言学、教学法、翻译理论、商务贸易等相关学科的知识，还要有口译、笔译的实践能力；同时，由于

翻译课程的备课量大、作业批改难度大、教学任务繁重等因素，导致教学效果不理想。

二、根据目前现状，浅议中职商务英语翻译教学实践的重点

在中职商务英语翻译课堂，如何摆脱传统教学的弊端，确实是翻译教学改革的重点所在。针对目前翻译教学的现状，笔者认为，中职商务英语专业的翻译教学应从以下几个方面重点进行教学实践：1. 以理论研究作为教学实践重点：在教学实践的基础上探索中职学校翻译教学的整体语言教学模式，进一步完善翻译教材和教法。2. 以师资培养为重点：建设一支能实施翻译教学与整体语言教学实践的师资队伍。3. 以学生培养为重点：实现由传统单一“知识型”人才培养向“复合型”、“实用型”、“创造型”人才培养的转变；在新的教学理念的指导下，教师在课堂上应通过整体语言教学的方式不断探索教学方法，在帮助中职学生建构知识的过程中，应更好地使学生了解语言学习过程，从而使他们养成自主学习的意识和习惯，形成独立获取和应用信息的能力。

三、结合专业性质，试论中职商务英语专业翻译教学实践的合理规划

针对我国翻译教学的现状和存在的问题，结合中职学校商务英语专业性质、特点及人才培养目标，中职商务英语翻译教学必须进行科学系统的学科探索与规划。首先，进行系统的课程设置。翻译教学要贯穿于中职教育的全过程，体现其特有的教育思路，课程设置必须注重系统性、科学性、多样性，即课程如何科学合理的设置，才能使各门相关学科从低年级向高年级过渡中进行科学合理的衔接。在低年级应注重培养学生的双语语言基本功、普及人文社科等基本知识，为高年级各种应用文体的翻译打好扎实的基矗同时，针对商务、文秘、旅游、国商等不同专业方向，组织编写富有时效性和实用性的校本教材，注重翻译知识与翻译技巧的专业应用能力的培养。

其次，完善新的教学理念。要使翻译教学从传统的弊端中走

出来，实施以人为本的教学，必须树立新的教学理念。笔者认为全新的教学理念应包括：科学的教学方法、新型的师生关系、多样的教学模式、优化的语言输入、现代化的教学手段、综合的测试手段。翻译教学要从传统的“满堂灌”、“一言堂”改变成为精讲多练的师生互动型课堂；在语言实践教学环节，要以学生为中心、教师为主导；在翻译教学过程中应关注学生的兴趣、动机、需求、目的、意志及学习策略等个人因素，从而使教师成为学生学习的促进者、组织者和指导者；课堂上学生在教师的指导下全方位地参与教学全过程，强化培养学生的独立思考能力和实际运用能力；课堂教学可以采取模拟现尝演示报告、翻译评论、项目协作等多种多样的任务型活动，例如教师要求学生进行小组合作情景翻译练习；教师利用教学课件选择具有实际意义的翻译项目，指导学生上机练习；或者利用社会实践活动，组织学生合作完成一些翻译项目……在这一系列的活动中，教师既能培养学生的动口能力和工作责任心，同时又能使学生在整体语言环境中获得学以致用成就感；在教学过程中教师要对学生给予充分的信任、鼓励，将学生的课堂表现、作业情况和考试成绩结合起来进行评测。

最后，建立强大的师资阵容。学校必须不断充实师资队伍，满足当前中职学校外语教学实践发展和翻译教学改革的需要。在师资队伍的建设过程中，要充分考虑学生的知识结构现状，借鉴现代语言学、符号学、传播学等各个学科的发展，在教师翻译教学实践的基础上加强翻译理论研究；注重师资的培训与交流，学校可通过加强校内外翻译教学经验的交流与合作，邀请翻译人员来校授课，派教师到校外、国外学习进修等方式拓宽教师的知识面；作为教师本人还要自觉加强自身业务修养与理论学习，认真总结教学经验，精心设计教学方案，为使自己具备“双师型”教师的素质，取得相关证书和相关行业的从业经验也理应成为教师自我提升的必需。

总之，随着社会对高技能复合型、实用型、创造型人才要求的不断提高，中职商务英语专业翻译教学的改革和创新势在必行。

必行。在中职商务英语翻译教学实践的过程中，教师应坚持实用为主、够用为度的方向，注重教学内容的实用性和时效性，不断加强理论学习和实践，努力提高自身的教学水平，为培养符合社会实际需要的人才，不断开拓出符合中职商务英语翻译教学的新思路、新方法。

一、基础扎实，视野开阔，才能够获得好的新闻角度

在今天的日常工作中，我对本市各大媒体的经济栏目都进行了细致的分析，摸清了其所跑银行的定位，同时我也意识到：我必需努力学习，争取能够以一名专业人士的视角来审视新闻。厚积才能薄发，我通过业余时间恶补专业课程，同时阅读大量专业性报纸，观察优秀记者独特的视角、新闻切入点，同时认真阅读经济部同事的新闻报道。通过一段时间的观察，我认识到：好的经济记者必须具备举一反三，触类旁通的能力；必须具有充足的知识储备（新闻的敏感性是建立在广泛的知识储备的基础上的）。为了尽快达到这个目标，我做了大量的工作。第一，我坚持收看中央电视台、天津电视台的经济节目，从中了解金融基础知识和重点热点经济问题。第二，我努力做一个有心人，注意身边人们谈论各类话题中有价值的东西，以备不时之需。记得在去年年初，我作为一个新记者，工作初期开展银行的新闻采写异常艰难，我通过阅读和观察，找到了一些颇具特色的新闻点，完成了xx年年初的一些理财稿件。

二、注重积累，博采众长，才能积淀自身的能量

我深刻地认识到，新闻记者最可贵、也是最重要的素质就是敏锐。新闻拼体力，拼智力，拼反应速度。反应速度的基础有三个：一是扎实的基础，二是丰富的经验，三是正确科学的方法。作为从业时间不长的新记者，我着重从方法上下功夫：每接一个选题，我都要求自己在最短的时间内选准切入点，对较熟悉的领域，我多学多问，多向有经验的同事请教，深思慎取；对比较陌生的范围，我采用上网查询的方式，在最

短的时间内了解背景资料，迅速扫清障碍。

xx年7月8、9两天连续发表的《英恐怖连环爆炸对经济影响系列》一组稿件内容丰富、资料翔实、有一定深度的新闻稿就是在这种基础上写成的，获得了报社的好稿奖。

三、吃苦耐劳，坚韧顽强，才能有所进步

金融新闻具有极强的专业性，近一个多月来，我通过对本市各家银行行长的采访以及写稿，我越来越明白一个道理：只有努力拼搏，变压力为动力，坚持不懈才能锻炼自己的水平、磨练自己的意志力和能力，努力、坚韧就一定会有收获，采访对象的一些优点也是自己增长能量的一种养分。

一年以来的每篇报道完成之后，我都有很多的思考和总结，以上是体会最深切的一些感受。我觉得我在今年的工作中确实解决了一些去年工作中一直感觉困惑的问题，但同时，新的工作状态又给我带来了新的困惑和难题，我仍然面临很多迫切需要再次突围解决的问题。我想明年的工作中，我除了继续在自己的几个报道领域做耐心、扎实的积累之外，要如何让自己已经储备的一些资源在我的报道里体现出优势和最大的价值，是我特别需要找到答案的一个问题。

翻译工作总结篇五

今年将有好几万的十八岁青年毕业，他们都将被授予毫无意义的文凭。这些文凭看上去跟颁发给比他们幸运的同班同学的文凭没什么两样。只有当雇主发现这些毕业生是半文盲时，文凭的效力才会被质疑。

最后，少数幸运者会进入教育维修车间——成人识字课程，我教的一门关于基础语法和写作的课程就属于这种性质。在教育维修车间里，高中毕业生和高中辍学生将学习他们本该

在学校就学好的技能，以获得同等学历毕业证书。他们还将发现他们被我们的教育体系欺骗了。

在我教课的过程中，我对我们的学校教育深有了解。在每学期开始的时候，我会让我的学生写一下他们在学校的不快体验。这种时候学生不会有任何写作障碍！我希望有人能让我停止吸毒，让我学习。我喜欢参加派对，似乎没人在意。我是一个好孩子，不会制造任何麻烦，于是他们就让我考试通过，即使我阅读不好，也不会写作。很多诸如此类的抱怨。

我基本是一个空想社会改良家，在教这门课之前，我将孩子们的学力能力差归咎于毒品、离婚和其它妨碍注意力集中的东西，要想学习好就必须集中注意力。但是，我每一次走进教室都会再度发现，一个老师在期望学生全神贯注之前，他必须先吸引学生的注意力，无论附近有什么分散注意力的东西。要做到这点，有很多种办法，它们与教学风格有很大的关系。然而，单靠风格无法起效，有另一个办法可以显示谁是在教室里掌握胜局的人。这个办法就是亮出失败的王牌。

我永远也忘不了一位老师亮出那张王牌以吸引我的一个孩子的注意。我的小儿子是个世界级的万人迷，学习不怎么动脑筋却总能蒙混过关，直到施蒂夫特夫人当了他的老师，这种局面才彻底改变了。

当她教我儿子英语时，我儿子是一个高中高年级学生。他坐在后排和他的朋友说话。她告诉我。你为什么不把他换到前排来？我恳求道，我相信令他难堪的做法会让他安心学习。史蒂夫特夫人从眼镜上方冷冷地看着我。我不会换高年级学生的座位。她说，我会给他们不及格的成绩。我大感紧张。我们儿子的学习生涯在我的眼前闪现。之前，没有老师以此威胁过他。我恢复镇定，艰难地表示我认为她是对的。到家时，我对此感觉良好。目前这是一种激进的做法，但是，嗯，为什么不这么做呢？她要给你不及格。我告诉我的儿我没有再多说什么。突然英语就在他的生活中成了头等大事。他期

未得了一个a □

我知道一个例子不能说明问题，但我在夜校中看见了一群愤怒、怨恨的学生，他们怨恨的原因是学校让他们一路混，直到他们甚至都无法再假装跟得上。这些学生智力水平至少也算中等，但最终都退学了，他们总结说自己太笨，学不下去了。我最常听见的话是：我本应该被留级。更悲哀的是那些高中毕业生在上课几周后对我说：我都不知道自己是怎么拿到高中文凭的。

让没有掌握本领的学生通过考核，既欺骗了他们，也欺骗了期望毕业生拥有基本技能的雇主。我们为这种不诚实的行为辩解说，如果孩子们来自糟糕的环境，他们就不会学习。似乎没有人停下来想想看，无论孩子们来自何种环境。他们当中大多数若不是发现情况到了危急关头，才不会把功课当作头等大事呢。他们宁可混日子。

我在晚上所教的许多学生都能在失业、化学品依赖和滥交问题上给出专家证词。尽管有这些困难，他们还是决定把接受教育放在首位。渴望找到一份更好的工作，或者是需要保住他们现有的工作，促使他们那么做。他们对失败有着健康的恐惧。

各个年龄的人都能克服他们的问题，可他们需要一个这样做的理由。年轻人往往不够成熟，不会像我的成人学生们那样重视教育。但是对于失败的恐惧，无论这种恐惧是经济方面的还是学术方面的，都能对年轻人和成年人起到激励作用。

让学生不及格，作为一种常规手段，其优点在今天依然和两代之前一样多。我们必须重新考虑不及格的威胁，并客观地看待它——它是一种积极的教学手段。这表明老师和家长都对学生有信心，相信他们能够学好发给他们的学习材料。然而，让这种手段重新起效，需要教师和父母同心协力，一起来关心学生。这意味着要面对一个严酷的现实，即让没有

学会知识的孩子通过考试 —— 虽然从短期看可以让他们免受痛苦 —— 却注定会让他们长期饱受不会读写之苦。这意味着老师必须对他们发出的威胁坚持到底，父母必须站在老师身后给予支持，明白他们孩子的最大利益正濒临危险。这意味着再也不要因为担心斯科特会不及格而替他做作业，再也不要因为朱迪是个乖孩子就放她过关。

这是一个在过去有效，在今天也会有效的政策。一位英明的老师，在我们做父母的支持下，给了我们的儿子一个机会 —— 成功或失败。现在是我们把这个选择权还给所有学生的时候了。

我一直有这样的梦想：星光灿烂的晚上，在一家巴黎咖啡馆能有人向我求婚。那个咖啡馆就像凡高所画的夜晚的咖啡馆，我的画室墙上就挂着一幅此画的翻印本。然而，我男朋友却是在我用稳得新擦洗卫生间镜子的时候叫我嫁给他。

我已经上40岁，是该轮到我了。我已经体面地让开，眼看着孪生妹妹还有小妹在我之前出嫁。我做过女宾相7次，伴娘3次。我的淡颜色塔夫绸衣服比寄物店的都多。

我的未婚夫乔治和我都是希腊裔美国人，但是我们想办一个简朴、大方的婚礼。不需要很多伴娘伴郎。也不放映幻灯片，展示求婚的'细节，那太傻了。这会是一次很温馨的聚会，请的人不多也不铺张，100个左右的宾客吧。在我们的家族，那算是小圈子内的聚会。我为一位偏狂的管弦乐队指挥做公关刚刚结束，因而我有很多时间投入到我这个新的项目上。乔治是药剂师，每周工作60小时，现在又有一份工作：听我嘀咕婚礼一事。这毕竟是我表现的时候，得由我说着算。

但是，我投入的时间和精力越多，万事就越和我过不去。没有请到我想要的洛杉矶希腊乐队。我到教堂时所戴面纱的针线活也很糟，不是我原来所要求的。我订的象牙色的丝绸礼服被隔离在新加坡的某个地方。眼看婚礼也就没有几个礼拜

了，我邀请的客人大部分在最后期限之后才回信，让我很是烦恼。

之后，我收到妈妈的电话。她个头娇小，68岁却依然精力饱满。几天前还为我即将举行的婚礼感到兴奋不已。她刚去医院做每年的身体检查。虽然感觉还不错，但被诊断是胃癌。

接下来的几天，问题不再是举行什么样的婚礼？，而是还办婚礼吗？我把这看成是我的大喜日子。我认识到没有妈妈的大喜日子不可思议。爸爸已经在三年前过世，不可能牵着我的手到教堂圣坛完婚，这已经让我觉得凄苦。但是一想到妈妈那天也不能在教堂就让我觉得无法忍受。

几天后，我从纽约市搬回西雅图，延迟了婚礼。我从操办婚礼转向指导保健。我已经挑选好歌曲，准备作为我们夫妻首个舞曲，但现在压力那么大，我已经记不起来是哪首了。我的婚礼在母亲患病这个残酷的事实面前就像是梦一样消失了。

与此同时，我和两个妹妹都生活在三个不同的城市，这时却在医院的等候室里再次相聚了。我的孪生妹妹虽然是怀孕8个月，但还是从芝加哥飞了过来。小妹自父亲去世以来一直照顾着妈妈，这时恐惧占据了她的心，此时此景让她不由得想起父亲临终的日子。咨询医生后，我们得知胃部手术是妈妈唯一的选择。医院一有床位我们就住进去了。

一个沉闷的秋天早晨，大雨无情地倾泻在西雅图市，妈妈被收进了瑞典肿瘤研究所。在五个小时的手术过程中，医生把她的胃切掉了三分之二。我在等候室里来回走动，恐惧不安，不知道等待我们的会是什么。

乔治飞过来陪我。他说，我也不想待在其他地方。三个夜晚，他睡在医院等候区域潮湿的地板上，裹着破旧床单，头枕脏兮兮的沙发垫。手术一周后，医生向我们告知了预后。癌细胞没有扩散，他说。这几个词可是英语中最可爱的词了。乔

治紧握着我的手，这时眼泪流下我的面颊。

接下来几个礼拜令人劳累。妈妈只得重新考虑她的饮食，我得琢磨该准备哪些饭菜。颓废的希腊饭菜被蛋白质替代，少食多餐，这有助于修补她那从胸骨到肚脐下长达六英寸的刀口。蛋白质还可以增强她的免疫系统，接下来她要化疗和放疗。

在此之前，做饭对我来说也就是把头天晚上从花哨饭店里吃剩下打包回来的饭菜在微波炉热一下。但两个月之后，我掌握了水煮荷包蛋，学会烧带骨牛排。此外，照顾母亲也让我认识到她当年照料我们是多么地尽心。我永远也不会忘记，她刚动完手术几个小时后，我到特护病房去看她。她躺在那里，手臂、鼻孔和嘴巴里插了那么多的塑料导管，她却吃力、沙哑地说道：莉兹，你一定要吃点东西。忘记巴黎。妈妈的彻底康复才是我现在的梦想。

最近，她去做了一次随访ct 检查。当她脱下结婚金戒指检查的时候，98磅的柔弱身躯颤抖了。这个检查得做，接下来还有很多次。

但医生说，一切都很好。

不久，妈妈就可以把我领到圣坛举行婚礼。我已经忘记面纱上的刺绣。但在我掀开面纱的时候，我肯定会脉脉地注视着我最爱的两个人：我的未婚夫和让我懂得人生要义的那个女人——我的母亲。

翻译工作总结篇六

发现居然已经快要领第四个月的工资了，每月一千块钱的固定收入的确让我的开销宽裕很多。

我在广美老师那里实习已经四个月了，这应该是我大学阶段唯一一段实习赚钱的经历，收获颇丰。

1、固定收入比非固定收入要好。

凭我的资质，其实很容易找到一份作礼仪的工作，而且这个收入也高很多，一个展会每天都有200元进帐。

但是发现，每份礼仪的工作都只是几天的时间，而且每次都要先面试再做事，收入是不稳定的。

收入不稳定就会造成心里的不安定，稳定的收入就能让内心有保障。

起码不会为下个月的买衣服啊，买化妆品阿大宗消费而担忧。

这才发现，有固定收入是一件多么幸福的事情，哪怕收入不高。

2、老板是一个监督并爱护员工的角色。

我在广美帮张老师做邮件翻译，我发现其实自己工作是否尽力，老师是很难百分之百了解的。

老师只能看是否需要翻的邮件已经翻译，只能看得出数量，但是不可能一五一十去了解质量。

那么，工作质量如何完全靠员工的责任心来决定。

我自己很清楚，如果老师说话客气点，布置的工作量不会太多，我就非常详尽得翻译信件，把意思尽可能得表达到位。

但是如果今天老师让我感觉不爽，比如在临下班之前布置任务，我就只会用最简单的'方式把意思翻译出来而已，绝对不会想是否到位，工作质量自然达不到最佳。

自然而然扩展来说，老板爱护员工，员工就会拼命。

要想因为付点工资就感觉员工做事认真是天经地义的，那老板就是失败的。

其实这条定理对于做领导也是适用的，做社团干部也是适用的。

3、赚钱不容易。

要想领工资就得做事情。

时常，张老师会打电话过来有些要紧的邮件要翻译。

一个电话一谈就要半个钟，然后就会打乱我自己原先的计划，临时插进来要先把翻译的事情搞定。

然后一周还要上三天班，从早上九点半到晚上五点半，中午还没得睡的哦。

我通常白天上班，那晚上就什么事情都做不了了，只能看电视休息。

这样，我才发现原来赚钱那么不容易。

而且为私人老板打工，还得调整自己适应她的工作习惯。

这对于时时刻刻想随心所欲的我，简直是折磨。

4、任务化能让自己静心做事。

最开始为了得到这份工作，一个晚上我居然能够翻译出一篇长达七八页纸的艺术类论文，简直是奇迹。

后来，一个下午我居然能把一本英文艺术家传记了解的七七

八八。

因为翻译是工作，工作有指标，所以我能够静心把完全没有概念的艺术类文献很快熟悉。

5、商业眼光能帮助你赚钱。

张老师有一定艺术造诣，但真正能使她赚钱却是她的商业头脑。

她注重和朋友关系，抓住每个能扩大她交际面的机会。

有商业头脑的艺术家能赚钱，当然有商业头脑的教授也能赚钱。

其实，无论是学术还是艺术领域，具备一个造诣的学者数量是不不少的，但是兼备商业头脑的学者就少之又少了。

虽然说把学术商业化是有点不合适，但是说到底又有几个真正的学者能够家产万贯呢，到后来还是具备商业头脑的学者就够名利双收。

6、女强人。

有车有房有厂，还有两间个人工作室，两位二十四小时贴身秘书，还有美国绿卡，在美国购房。

无论是从名还是从利的方面，张老师都不愧女强人这个称号。

但一个真正幸福的女强人还有有个温馨的家。

女强人不容易做埃。

从业以来，仅就笔译而言，做得还算进退自如。

当初兴趣使然，毅然决然半路出家做了翻译，现在想来，有些冲动和冒险，但应该说这是一次正确的选择。

走到今天，除了机遇外，应该还有其必然性。

我拟从一个非语言专业译者的角度谈谈自己对翻译工作的理解和认识。

一、选准方向，打好基础

有些人认为，只有外语专业的才能做好翻译，翻译就是翻译文学作品。

在世界经济文化交流日益频繁的今天，这种看法显然是不全面的。

从翻译需求来看，主要还是实用类翻译，如科技、财经、法律等。

具体到某一翻译类别，如果没有深厚的经验积累或者相应的专业知识，想胜任愉快是不太可能的。

所以我建议翻译新手在从业伊始就应该结合自己的兴趣、特长、专业背景等，选择一个翻译主攻方向。

经营某类翻译久了，不仅质量有保障，速度也能上得去，从成本效益角度来看，是相当划算的。

以我相对熟悉的法律翻译为例，我中英文法律文本的阅读至少达到百万字的数量级。

阅读可以帮助我了解法律概念、原理，不同法律文本的风格，甚至对法律推理也有所了解。

有了阅读积累，应对实际工作的时候，就能比较轻松自如。

对我来说，翻译工作最难的部分不在实际做翻译，而在做知识储备。

一方面，我想加强对某一法律领域(如仲裁\诉讼)的了解，做到翻译时心中有数，不会稀里糊涂;另一方面，我要根据公司业务的发展，阅读相关材料。

这种准备工作量之大，有时令人心生畏惧。

我心目中最理想的翻译人才模式是专业知识+语言能力，我甚至觉得现在的翻译硕士教育也应该有一定的针对性。

比如说，如果培养方向以财经为主，则可以考虑开设基本的财经、金融双语课程。

二、学会研究，体现专业

我们阅读中文文本时，如果遇到不太理解的词语、概念，可以跳过去，甚至整段整段地跳，或者知道个大概就可以了。

但是，要将中文译成英文，遇到这种情况，就算想跳也不能跳，否则还要翻译做什么?翻译的价值从何体现?这时翻译就要做研究。

不是简单地查一查字典、搜一搜网络，而是要准确理解相关词语的确切内涵，必要时甚至要阅读相关的英语语篇，了解它在具体语境中的运用。

研究的层次不局限于词语，还可以上升到语篇。

比如，我就在互联网上找过十个版本左右的英文保密协议，找过多个版本的英文起诉状，研究它们语篇风格和实质内容的异同。

有时听人感慨说，翻译到了一定阶段，就会遭遇瓶颈。

我认为，解决这一问题的办法就是不断学习和研究。

举例来说，如果时事新闻汉译英的时候遇到困难，我们可以阅读国内外的多种相关报刊杂志，一定可以找到多种可供借鉴的译法，并通过比较，判断出最优译法。

三、注重细节，精益求精

翻译工作最终体现为译入语的字字句句，甚至标点符号上。

在细节方面(特别是标点符号和空格)，本地化翻译做得非常好，我觉得可以向全行业推广。

同一原文，不同译文，如何分出译文的优劣高下?假设两个译者的水平非常接近，有时候，一两个关键词的处理，就能看出译者下了多大功夫。

比如approval作为可数名词，在一定语境下是表示“批准件”的，甚至可以结合具体交易细化为“批件”、“批文”或“批函”。

又如review[]律师review一个文件，可以说是“审阅”；审计师review一个账目，实际上是在“复核”；上司对下属做performancereview[]实际是对下属的工作表现做“评价”。

再如，一定语境下issue到底是“签发”还是“颁发”?approve到底是“批准”还是“核准”?考虑到动作主体、搭配习惯等，应该还是存在最优译法的。

四、题外话

常听见同行抱怨，说翻译不被理解，不受重视。

我以为解决之道在于，一方面，翻译从业者要主动向业外人

士解释说明翻译工作的难处，为自己、为行业争取理解、赢得尊重；另一方面，也是更重要的，我们要做好自己的工作，让人知道，专业翻译做出来的东西就是专业，成为一个专业翻译并不容易，需要付出很多。

翻译工作总结篇七

1、完成了20xx年度公司级优秀“讲、比”项目的评审工作。

各单位共推荐了63个（比上一年度多23个）项目（其中主业28个，多经企业35个）参加公司级优秀“讲、比”项目的评审，经过评审委员会的函审和会议评审（成果发布），评出主业的优秀“讲、比”项目特等奖3个、一等奖3个、二等奖7个、三等奖10个、鼓励奖5个；多经企业的一等奖3个、二等奖9个、三等奖10个、鼓励奖13个，奖励额度达150万元（比上年度多61万元）。同时各成员单位用于配套奖励厂矿级优秀“讲、比”项目资金达80多万元（比上年度多40多万元）。

3□20xx年度的“讲、比”工作有条不紊地开展。

随着“讲、比”活动奖励力度的加大。“讲、比”活动得到了各级领导的高度重视□20xx年，公司所属单位及机关立项400多项，完成300多项。目前已进入总结评审。今年的“讲、比”活动，公司科协严把了“讲、比”项目立项申报关，对所有立项项目进行审查。在做好节点控制上又有新的举措，公司科协年内多次到各单位检查“讲、比”活动，尤其是对重点监控项目更是严格规范，要求每季报形象进度。在深入现场的过程中，广泛交换意见，及时调整了部份“讲、比”项目。

4、开展了“讲、比”活动调研和交流活动。

为进一步组织好“讲、比”活动，公司科协组织了全公司范围内的“讲、比”活动调研活动，按照公司科协的要求，各单位科协经过调研分别形成调研报告。在此基础上，公司科协拿出了深化“讲、比”的修改意见，并通过秘书长会议征求意见，形成了补充规定。在项目的评审方面，改变以往那种单单由公司评委打分做法，增加专业组初评程序，专业组成员是由相关单位或部门提供的专家组成（从专家库中抽取），专业组分为矿山、机（电）加、冶化、管理四个组，公司评委必须在充分了解专业组的初评意见后，方能在公司的评审会上打分。这样做就使得评审质量向着公*、公正、公开方面又前进了一步。对获奖项目的奖金发放上规定奖金分配应在一定范围内适度公开，奖金应按项目组成员的贡献大小进行分配等等。

翻译工作总结篇八

今天是20xx年2月10日，我在以琳翻译公司实习的`最后一天。一个多月的实习经历让我收获良多。无论是专业技能，还是职场规范，都有在学校里无法得到的感悟。

我在大学里学的是翻译，到以琳之后的主要工作也是翻译和校对，在专业上完全对口。原本以为凭我的翻译水*这份工作应该很容易上手，但经过实际工作才发现自己要学习的地方有很多。

首先是格式问题。在这方面，我不但所知极为有限，连意识也很欠缺。学校里从未学过，我也一直以为翻译仅限于两种语言之间的转化，但作为一种职业，这却远远不够。我们交给客户的应该是跟源文件各方面都一致的成品，而不是只转化了语言的半成品。比如一份幻灯片文件要我们翻译，那译稿应该是格式完全一致的幻灯片，而不是仅仅翻译了文字的word文档。

然后是行文规范问题。即便是纯文本文件，也有其行文规范，

如字体、字号、行距以及标点符号运用等。这些内容我们在学校里做翻译练习并不如何重视，但对于专业翻译公司，这类细节问题就像公司的门面，门面不好，公司实力再强形象也会受损。

就是对翻译本身，我也有了新的理解。我在学校里所学所练主要以文学为主，讲究翻译技巧，追求辞藻和句式变化等修辞手法。然而在公司，虽然也有文学方面的订单，但业务方面还是以科技和法律等专业性较强的内容为主。很多时候，客户需要的是一份表达清晰、行文简洁的译文，而非需要用心品味的文章。真正做翻译时，就需要以客户的要求为准，而不是信马游缰地行文。

以前我虽然有过一些兼职，但那些主要是课余时间赚取生活费，顺便了解社会的一种途径，工作本身对专业知识要求小，我也很少全心投入。但在以琳的实习不同，这家专业公司让我找到了真正步入社会的感觉。

翻译工作总结篇九

步入大三下学期以来，课程减少了许多，与前几学期那繁重的课业负担相比简直是不可同日而语。许多同学仍然是选择玩游戏来度过这“宝贵”的大学时光，而我却另有想法——一方面学好本专业，另一方面这首为考研作准备，再者努力寻求工作的机会。在本学期开学之初，我曾找了一份作英语科技文翻译的工作，下面我谈谈有关情况和我的一些体会。

这份工作的老板是我以前的一位老师，由于有一定的人际关系，他承担了社科院关于专利摘要汉译英的工作。他在校外专门租了一个屋子，配了几台电脑，然后招了一些大四快毕业的相关专业的学生为他做全职翻译，也就是按照正常工作时间，一天干八小时。为了充分利用晚上的时间，他在校内的广告栏里贴出了海报，招半专职人员，每天的工作时间为晚上6：30开始，下班时间要看完成的速度和数量。我就是

看了海报后与其他三十多个同学一起去应聘的。选拔很简单，先填一下个人的简单情况，然后由老师给我们应聘者每人发一封邮件，邮件内容为二篇翻译原文，要我们利用现有知识翻译过来，完成后给他发回去，根据我们回复情况确定最终人选。

得到邮件后，我用了一个下午的时间将之翻译完成，在晚上便给老师回复了。很幸运，我在周六的时候接到了老师的电话，成了最初13名被录取者中的一员！当天下午，我们即与老师一起到了工作地点，然后他对我们进行了相关培训，就像我们在学习一门新的知识一样。慢慢地，等我们有了一定的基础过后，他便给我们发活儿，正式开始工作。

由于各方面的原因，工作开始过后，陆续有同学退出，从最初的13人减少到了半个月后的8人。考虑到本专业有许多东西要学，而且自己也不太适应那里的工作环境，因此我也在四月底离开了，自己的正式工作时间为3月8日到4月30日。

工作的具体流程是这样的：每天晚上我们到那里的时候，已经有当天要完成的工作保存在各自的工作文件夹里，我们每个人的工作数量相同，这样便于修改。接着我们便动手翻译，一般持续时间为3个小时左右，期间可以讨论。然后大家都完成之后，小组的成员便开始相互修改。这一步是非常重要的，因为由于工作量大、时间短，难免会有问题，而且一定会有问题，相互修改可以减少错误。即使是修改之后，抽查人员还是会发现问题。我们一般是工作到10：30左右，每晚都由其中一人最后锁门并保存好钥匙。

第一，学习力是最重要的。虽然我已经学了这么多年英语了，而且也过了四、六级，但要完成此份翻译工作，还得重头学起。我们根本不用抱怨在学校里没有学到什么知识，也不用为自己所取得的成绩而沾沾自喜。要是不学的话，任何人都落后的。

第二，态度决定一切。做任何事情都必须有一个好的态度。就像在做翻译的过程中，有时自己一走神或是在想别的东西，就很容易犯那种非常低级的错误。把态度端正了，在一定程度上也就成功了一半。

第三，要时时为他人着想。在以后的工作中，团队是一个核心，任何人在团队中只是充当一个配角。千万不要以自我为中心，要时刻准备为团队的共同目标服务。就像你一个人把翻译做完了，而其他的人还在继续，那么你就必须等，大家共同完成才是最重要的。

第四，必须要学会忍受。在团队工作的过程中，小组成员之间难免会有摩擦，那么如何不伤了大家之间的和气，就要看个人的为人处事的方式了。一切都必须从长远考虑，千万不能鼠目寸光，“退一步海阔天空”。

第五，还必须接受现实的不公。这个我觉得自己的感受还是比较深的。因为后来8个人中，就我一个男生，所以就意味着有许多体力活，如买蚊香（因为到了晚上那里的蚊子就很多）、扫地等就得有我来代劳。甚至，连分配翻译任务时，我的文章也明显地比她们的要难。这个世上没有绝对的公平存在，只要以积极的态度面对就可以了。

在大学里要学的东西太多了，但不是每一样都对自己有帮助，如果有效地利用有限的时间来学到更多的知识便是我们来此的目的。通过这一个多月的工作，我觉得自己学到了许多学习、生活方面的“小常识”，那是整天关在教室里学习所得不到的。相信此次工作经历能让我在以后偶尔回忆起来，仍觉得受益匪浅。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，纵使前进道路上有千难万险，我仍会积极地去面对！