翻译总结心得体会(优质8篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

翻译总结心得体会篇一

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。

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的成就感；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。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。

翻译总结心得体会篇二

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，就必须要丢掉面子，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。

翻译总结心得体会篇三

——*部机关建设工作。一是加强对*工作的领导。把*工作纳入乡镇和县直部门党政主要领导的实绩考核内容，在年初召开的全县组织、宣传、*工作会议上认真总结了去年的工作，安排部署了今年工作任务。同时，根据县委、县*的中心工作和市委*部的工作部署，制定下发了□20xx年*工作要点》，进一步明确了工作目标。

——服务民营经济发展工作。今年以来，县委*部、工商联积极发挥职能作用，采取各类措施，为民营企业发展提供了优质高效的服务和保障。一是加大对民营企业的扶持力度。今年在做好100万创业促就业专项资金贷款收回工作的基础上，县委*部会同工商、地税、农业银行等有关部门经过认真考察，严格筛选，重新选择了9户发展前景好，信誉好的中小企业进行扶持，目前受贷企业生产经营状况良好，预计今年的销售收入将比20xx年增加15%以上，新增就业75人。同时组织协调工商联、金融办、各大银行、中小企业贷款公司开展银企对接，召开市县两级银企洽谈会两次，参与企业40多家，达成贷款意向亿元，目前到位资金3000万元。二是注重企业人才选聘，提高企业整体素质。

一方面为企业选聘人才，解决企业用工难问题。今年3月9日，协调县工商联、经委等有关部门召开了“春风行动20xx民企用工招聘会”。来自北京、辽宁等50多家外地企业和本地企业，5000多名求职者参加了招聘会，提供用工岗位2600个，

达成意向1620个。另一方面加强民营企业负责人培训，提高企业经营管理水*。5月下旬选派了6名优秀民营企业家参加了在大连财经学院举办的全市企业经营管理培训班，进一步提升了民营企业家的综合素质。三是大力塑造企业良好形象。与电视*合拍摄了《走进开鲁民营企业》专题片一部，制作《民营企业在开鲁》系列报道五期，全面展示我县民营企业的创业风采。四是不断强化招商引资工作。年内引进新源房地产开发有限责任公司富源小区建设项目资金3000万元。五是商会友好往来和基层商会建设取得新进展。今年6月份邀请了浙江嘉兴秀洲区工商联和企业家代表团来我县考察投资环境，并缔结为友好商会。10月份组织成立了保安农场商会，使全县基层商会达到6个，镇级商会组建率已达60%。

——党外干部培养选拔工作。按照中央和区市党委要求，不断探索党外干部培养选拔使用工作的新途径、新举措，认真完善了抓好党外干部培养选拔工作的四项制度：一是完善联系制度。积极和党外干部结对子、交朋友，全面掌握他们工作、生活的情况，有针对性地进行帮助教育，为他们排忧解难，确保他们健康成长。

二是完善培养制度。将党外干部的培训纳入全县干部培训的总体规划，有计划、有步骤地进行培训。根据不同层次、不同类别、不同岗位的需要，本着“缺什么补什么”的原则，有针对性地进行培养，在今年6月份和10月份先后安排5名党外干部到市社会主义学院和江苏社会主义学院培训学习。三是完善档案制度。对全县党外干部的整体状况、队伍的综合素质等情况进行调查摸底，了解和掌握党外干部的新情况新特点，加强对党外后备干部动态管理。通过向各级党组织选优推荐，请知识分子集中的单位重点推荐和发动广大干部群众踊跃推荐等渠道，现已健全了党外干部简明情况档案和党外后备干部人事档案。四是完善选拔任用制度。在选拔任用党外干部时，组织部和*部明确职责、分工合作、协调配合，按照“统筹兼顾、全面安排”的方针进行统一考核任用，并真正做到在同等条件下对党外干部优先任用。今年协助组织

部通过公开选拔的方式，选派了2名享受副科级待遇的党外干部到镇场任镇长助理，使镇场副科级党外干部达到了1/3配备要求。

翻译总结心得体会篇四

认真落实“三会一课”制度，党组织的凝聚力和战斗力进一步增强。坚持教育为主，制度管人，监督惩处并重，干部作风明显改进，党风廉政建设得到加强。发展新党员12名，批准预备党员转正14名，为党组织补充了新鲜血液。

由于城管系统企业历史原因错综复杂，加上企业改制资金缺口大，至今年初还有2100多个集体企业职工没有办理医保手续，为此，我局千方百计加强各职能部门协调，求得各部门的支持，终于在6月份为全体职工办妥了医保手续，企业改制工作整体清盘。

始终将安全、综治工作摆在突出位置。设立监控室，同时在重点地段、特殊行业实行24小时值班守护，做到防患于未然。由于措施到位，今年以来全系统未发生一起涉稳的群体的事件，安全事故为“0”，刑事案件为“0”，“黄、赌、毒”事件为“0”。全系统没有一人参与“地下六--”赌博犯罪活动。

我们设立了城管服务中心，实行市政、园林、广告、渣土集中审批，做到一站式服务，一个窗口办证。严格按《户外广告设置行政许可办事程序图》和《临时占道行政许可办理手续》等流程，办理各项城管业务，公开了收费标准，方便了群众办事。同时狠抓“六条禁令”的落实，有效地杜绝了索拿卡要和刁难工作对象的现象。为优化园区环境，服务企业，我们积极配合工业园对园区秩序进行规范管理，拆除违章乱搭乱建棚亭20个，取缔违章摊点25个，使园区的面貌大为改观，整治成效得到了园区领导的充分肯定。

翻译总结心得体会篇五

(1)签协议

(2)广泛地宣传推介了邹城。如在厦门招商月活动中，以泉州、厦门为中心，辐射福州、晋江、石狮、浙江等地。活动期间，各参会单位分赴上述地市开展走访活动，广泛深入企业开展洽谈，共交换名片200余张，发放宣传资料200余份，发出邀请函30余张，进一步提高了我市在上述地区的知名度和影响力。

(3)部分客商将于近期来邹考察。应我市邀请，部分客商将于近期来邹实地考察，参加即将举办的中国国际孔子文化节。

招商引资处得主要做法

(一)做好前期准备工作。

1、提前制定工作方案。

2、提前开展联络筹备工作提前介入，各参加活动单位按照邹，提前搜集目标地区的客商和投资合作线索，并根据搜集到的线索，精心筛选包装了对接洽谈项目，进一步增强了项目对接针对性，提高了项目洽谈成功率。3做好与济宁市外经贸局联系联络工作。

另外做好以会招商文章。详细推介了邹城市基本市情与发展优势、对外合作与发展重点以及对外合作优惠政策，利用多媒体向参会嘉宾进一步介绍了我市的投资优势和发展前景。尤其是做好以企招商文章。例如厦门招商月活动期间，邹城市三合玻璃厂、山东邹城市金科机电有限公司等企业的负责人分别与香港嘉鑫企业有限公司、厦门宝龙工贸有限公司直接开展对接洽谈，并达成合作协议。还要做好跟踪走访文章。进一步考察相关企业，开展对接洽谈。最后是严格督导调度。

市外经贸局对各单位联系联络客商、项目对接洽谈及签约等情况进行了严格的督导、调度，并将工作进展情况及时汇总，做到活动进展日调度、工作开展日总结，发现问题及时上报带队领导，第一时间研究解决，保障了活动期间各项工作扎实有序地推进。

一个月的亲身体验中，我总结出了个人在以下几个方面的心得：

(1)英语的重要性。较大的投资项目和国际上的企业第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。在公司期间，我参与多次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体花的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听说能力提出了更高的要求。

(2)专业知识的重要性。很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。所以需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

(3)学习能力 的重要性。现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

(4)交际适应能力的重要性。在一个月中，我和同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对招商引资处各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事!

我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解。总之，这一个月的实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢所有成员对我的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

翻译总结心得体会篇六

发现居然已经快要领第四个月的工资了，每月____块钱的固定收入的确让我的开销宽裕很多。我在广美老师那里工作已经四个月了，这应该是我大学阶段唯一一段工作赚钱的经历，收获颇丰。

1、 固定收入比非固定收入要好。凭我的资质，其实很容易找到一分作礼仪的工作，而且这个收入也高很多，一个展会每天都有____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。

翻译总结心得体会篇七

第一次来到翻译是面试，试译不能查手机，加上对自己的能力不够自信，心里满是紧张忐忑不安的念头。但是还记得应该是李培姐端来一杯水，不但缓解了我远途而来的干渴，更让我充分有了被尊重的感觉，让我觉得这所公司与别的公司不一样，于细节处见人文关怀。在这里，是同伴间的真诚相

待、是团队各司其职尽职尽责、也是员工生日时上的汉堡薯条小龙虾串串香，让我觉得自己十分幸运，也认为自己眼光不错，选择了翻译。

在学校的时候，英汉互译做过一些练习，老师布置的，自己找的，但是所关注的领域和工作中所遇到的全然不同。学习中，老师想的更多是提高学生们的语言水平和翻译技巧，工作中面临的问题绝不仅仅囿于翻译本身，更多的是对综合能力的考察，细心、效率、格式、计算机操作、排版等。

一开始要做各种证件，真的像是打开了新天地的大门。做证件，能翻译姓名性别等信息只是起步，重要的是在信息准确无误的前提下保证排版简洁明了，尽量与原件看齐，这种任务对于我来说是从未体验过的。慢慢地，才发现表格的强大功能，才舍得抛弃惯用的文本框，才发现准确无误地复刻一组数据不是随随便便就能做到的，精神高度集中才不容易出错，做完后更不能就扔到一边，仔细检查才能发现此前忽略的问题。

此外□trados的大名早有耳闻，自己也曾尝试下载过，为此电脑还安装了一堆莫名其妙的软件，但由于缺乏语料库，后来就作罢了。在这里幸得农老师悉心教导，学会了用trados来处理银行流水等重复性较高的文件。自己本身就很喜欢学习操作各种软件，在使用trados过程中，直观地感觉到翻译软件的神奇之处，人工处理流水效率低下，计算机辅助翻译大大地解放了人工且提高了工作效率。机翻取代人工翻译的言论甚嚣尘上，然而翻译软件同人工翻译并不是两个互不融合的对立面，二者的关系并非要谁取代谁，而是要互帮互助。人之所以长于其他生灵，就是因为能较好地利用工具。译员能够长于其他人除了较高翻译水平外应该也是因为译员能够比他人更熟练地操纵翻译工具。前面也曾说过，翻译任务其实不仅仅是翻译本身的行为，其背后的文化因素、审美因素都使得机器翻译不可能单独承载翻译任务。

除了翻译证件和银行流水，有时还会翻译各种证明以及论文。各领域的文件让我感到专业课老师挂在嘴边的那句“know something about everything”绝非空谈。加强自身的储备，对各种事物保持旺盛的好奇心才能够走得更远。

翻译过程中要对文件中不熟悉的词汇要进行查证，要对模糊的印章证件进行考证，这个过程有时很快就能完成，有时却抓耳挠腮也找不到合适的信息，搜商对于译员来说是一项必备基本素质，如何能快速有效地搜集到想要的信息并对信息进行有效甄别是一项永远都需要学习研究的课题。听了很多前辈的事迹，尤其是于大神与在线医生交流的故事，让我觉得自己在这方面做的很是不足。其一就是整理机打数字时，如果首位数字距离前面的文字距离较近或有重叠部分时，容易漏看第一位数字;其二是对于连笔字体辨别能力不强，此前没有练过连笔字体，所以对连笔字的识别能力亟待提高。

每一件任务都是考验任务接受者的个人素质，仅凭翻译水平绝不能决定任务完成水平。就像李培姐谆谆教诲，工作任务就像木桶，你的粗心就是你的短板，无论翻译水平多高，你的总体水平总是局限在那块板子上。建议非常实际诚恳，我很幸运能收到这样的建议。

翻译的各种文件中，出现了不同的问题。

数字是错误之首，重中之重。数字从来没有像现在这样禁锢住我，以前数学学习上会有不仔细，但问题从未像现在这样大规模地密集地爆发出来。做文件时，各类证件号码安安然躺在冒号后面，似在嘲讽我的没用，在翻译文件时冷不丁伸一脚出来，让我栽一个甚至是数个跟头，甚至栽得鼻青脸肿还在栽。我心底里感谢我的老板同事，因为在我栽跟头时，他们会告诉我怎样去避免栽跟头，他们始终对我抱有期望没有直接放弃我。今后在处理数字问题时，要做到首先做文件时全神贯注专心致志，争取第一遍不要出错，其次要加强检查，检查中着重看数字的对错，每一处都要一一对应。

中英标点问题说实话工作以前从来没有人对我强调过，如果不是从事与文字相关的工作的人，估计很难注意到这二者的区别。但是对这小小标点的执著，正体现了公司的专业精神以及职业素养，是对文字的负责、对客户的负责、也是对自己的负责。得益于在公司中英文标点的训练，在撰写毕业论文时对标点多检查了几遍，导师还有说我论文里中英标点几乎没有什么问题，不像其他同学那样泛滥。在中英文字都存在的文件中，除了翻译文件时要留意标点问题，翻译后对标点进行统一替换有时也可以检查出难以发现的问题。

译文要保持前后一致这点对于译文质量来说也非常重要。就像老板说的：“错也要错的一样，这样有利于你整体改正。”尤其是采用术语的情况下，更不可以只顾自己的翻译习惯，要联系模板或是先前的文件内容，对同一名词(包括但不局限于专有名词)的译法在一批文件里要统一。

进入公司一心想要为公司创造价值不成，却发现自己的错误有可能会给公司造成损失，给他人造成麻烦。别人的时间也是时间，即便是一个错误也会造成不必要的时间、经济和名誉上的浪费损失。这样的译员绝不是一个成熟的专业的译员。翻译能力要提高，工作素养也要提高，想做一个敬业的译员不可以舍弃其中的任何一个。

短时间内没能好好检查文件必然导致后续的时间成本流失，错误的改正是需要时间的。一次性完成既避免了不必要的麻烦，也省去了之后与客户沟通修改的时间。优秀的侦探小说家智商总要比笔下的侦探人物智商要高，译员永远不知道客户能有多仔细认真，所以译员能做的就是在做文件时要比客户更要认真仔细。虽然话说起来容易做起来难，但仍要不断向这个目标努力靠近，改正自己的性格中的缺陷。

错误是我的一个较为失败的开局，但不能让它成为我的影子。即便粗心现在化作标签，也不能让它长久地在我额头上粘下去。问题暴露出来，就要解决问题，迎头而上才不会一辈子

都处在问题的阴影之下。以后要多做这一类型的文件，补齐自己的短板，数字暂时处理不好，就多向李培姐索要有关数字的任务;对户口本有心理阴影，就多翻译校对户口本，向农老师学习，多查多看多总结。

过去一个多月里无疑是我一生中最重要的时间段，从学校大门走出来面临着地点与身份的转变，门前门后是不同的世界，很开心能走到翻译的门前。

翻译总结心得体会篇八

进入公司以后，参加了多种培训，包括安全培训□iso9000质量管理体系培训等，同时参加了3次关于核安全文化的考试以及1次关于iso9000质量管理体系的考试。经过相关培训以及相应的考试，我很快融入到了公司的大环境中，让我明白除了干好翻译的本职工作的同时，也应该将安全问题以及相关体系重视起来。尤其是安全培训，让我深深感受到安全对于每一个人，对于一个项目，甚至对于整个公司来说都是至关重要、缺一不可的。所以，对于任何人，无论身在何处，“安全第一”的概念始终需要放在第一位。

根据工作的具体要求，日常翻译工作主要有三方面：

其一是与国外公司来往的邮件。

其二是机器使用说明及相关内容。

其三是协助各部门进行翻译工作。

在翻译工作中，我始终以精益求精的态度，一丝不苟的精神对待每一个语句。机械行业的一些技术以及专业术语对于我这个初入机械行业的人来说，是必须攻克的难题，每每遇到不懂的内容，我便利用网络或者询问同事的方法来了解其含义，再将其译为英文，以求遵从原文意思。某些不懂或者较

难的语句，则字斟句酌，反复推敲每一字，直到满意为止。同一原文，不同译文，通过反复斟酌，尽可能地选择更加贴切的译法。

通过切身的经验，我深知作为一名合格的职场人才，单单提升专业技能是远远不够的。所以，除了专业学习外，在作人做事方面，我也加强了学习。来到核电军工事业部后，我积极主动地参与公司组织的各项学习活动，在工作当中向同事虚心请教，大到为人做事严谨的态度，小到办公设备的使用，这几个月我从未放弃学习的任一时机。唯有学习，才能发现自己的不足。经过一段时间的.学习，我对自己的工作有了一个全新的理解：精于专业但又不局限于专业。到现在为止，我已熟悉了本部门的.工作，在日常生活中也能够奉献出自己的一份力量。

入一行，爱一行。这是我当前最深刻的体会。进入机械行业、掌握职场技能对于我来说是一条漫长而又充满吸引力的道路。我深知自己身上的不足之处，这些不足让我警醒，但是我相信在自己的努力之下以及领导同事的帮助引导下，我一定会成为一名合格的为公司所用的人才。

最后，感谢公司为我提供这个平台，同时感谢军工事业部的领导和同事对我的栽培和帮助，让我不断成熟与进步。相信在以后的日子里，我会在这个平台上尽我所能，为公司的更加辉煌尽一份力量！