

《意大利语经贸谈判与口译》 课程建设报告

《意大利语经贸谈判与口译》课程是对外经贸大学本科意大利语专业四年级必修课程，2000年前我校没有开设过以此命名的课程，全国也没有。由本课程主讲教师周莉莉编写的、由中国宇航出版社出版的《意大利语经贸谈判与口译》（被评为北京市2004年精品教材），2002年9月起（当时此教材还未正式出版）在对外经贸大学本科98级意语班使用（四年级专业必修课）。教学效果十分明显。学生们学习活跃，积极性高，课程掌握情况很好，特别是学生的广交会翻译实践的成绩大大提高，基本都能达到优秀。学生反映课程定位清楚、内容实用、指导性强，有启示性。2003年《意大利语经贸谈判与口译》教材正式出版。2004年9月以后，全国设有本科意语专业的大学都采用此教材，也开设了《意大利语经贸谈判与口译》课程：北京外国语大学意语系专业课（三、四年级）、上海外国语大学意语系专业课（三、四年级）、广州外语外贸大学意语系专业课（三、四年级）、南京师范大学意语系专业课（三、四年级）、西安外国语大学意语系专业课（三、四年级）。这些学校的相关任课教师还到我校来听课，希望我校进一步推广此课程。作为一门专业基础语言课程，《意大利语经贸谈判与口译》无论从知识、语言或教法上都适应了时代的发展和社会的需要，具有基础性、时代性、实用性和复合性。

一、课程的指导思想定位

本课程的指导思想与定位是：零起点的非通用外语——意大利语大学本科专业基础（四年级）必修课程。课程以经济全球化为基点，抓住对外经济贸易的主要环节，如进出口贸易合同的谈判及执行、咨询及代理、国际信贷、交钥匙工程、工程承包、合资经营及合作、投标及技术转让等，以此作为课程教学的主要内容。本课程教学立足于以基础知识为底蕴，以技能训练为主攻，采用场景模拟对话和口译，强化学生交替口译与同声传译的能力。在学生现有的意大利语语言技能和相关经贸理论与实务知识的基础上，通过课堂学习，使他们掌握意大利语经贸谈判与口译的内容特点和语言特色，在场景模拟实践中培养并提高他们直接用意大利语进行经贸谈判的能力，来扩大和深化其语言和专业知 识，增强语言运用能力和交流能力。培养他们研究国际经贸环境，收集、分析和归纳经贸信息的能力，

同时进一步巩固、深化并扩展其语言知识和语言运用能力，修炼其直接使用意大利语进行商务沟通的能力。

当今世界发展有两大趋势，一是政治上的多极化。二是经济上的全球化。信息技术和信息产业的发展，导致运输和通讯成本的大幅度下降，从而推动国际贸易、跨过投资和国际金融的迅速发展，把世界经济紧密的联系在一起。经济全球化，主要表现为贸易自由化、生产国际化和金融全球化。2001年12月11日中国加入WTO，成为WTO第143个成员国。这一方面表明中国经过艰苦的努力符合了经济全球化对中国的资格要求，另一方面也表明，中国开始了通向全球化竞争的新的道路。这种发展形势要求大量的“基础宽厚、视野开阔、创新能力强、面向世界、善于跨文化交流的经管类复合型经营人才”。基础宽厚是指精神基础，即道德精神和科学精神；知识基础，即历史知识和现实知识；能力基础，即逻辑能力和想象能力。视野开阔是指了解世界发展态势，国家发展态势，所关注领域发展态势和事实。创新能力是指发现和判断真伪问题的能力，提出解决思路和方案的能力，超越模仿的行动能力。面向世界是指要达到三个突破：在工作层面上突破外语障碍，在交流层面上突破信息阻隔，在合作层面上突破文化差异。复合型人才是指外语和专业复合型，管理和技术复合型及法律和经济复合型。总之，国家和社会需要这样的精英人才。经贸谈判与口译是一门专业性要求很高的职业。要做一个合格的译员，应具备必要的条件和素质：政治责任心，专业功底和心理素质。政治责任心是指良好的职业道德和爱国主义情操。译员的一举一动、一言一行都关系到祖国的形象、民族的风貌、人民的利益。扎实的专业功底包括汉语和外语扎实的语言知识、广博的文化知识、精湛的专业知识；也包括运用语言知识的能力，尤其是听、说、读、写、译的能力。必须具备清晰、流畅、达意的表达能力，具备良好的思维、辩解能力。良好的心理素质，是指既要有良好的记忆能力、敏捷的反应能力以及机灵处理各种问题的能力，又要性格活泼、稳重谦虚、仪表端庄、举止大方、待人诚恳、态度和蔼、风度文雅。课程《意大利语经贸谈判与口译》适应了我国与世界市场接轨和经济全球化发展的需要，为培养具有国际视野的高级经贸商务人才发挥着重要的作用。课程《意大利语经贸谈判与口译》，作为零起点的非通用外语的专业基础课程，也为零起点外语教学如何培养复合人才做出一种尝试。

作为对外经济贸易大学本科的必修课程，《意大利语经贸谈判与口译》课深受学生们的喜爱。据统计，近四年来，学生的总体出勤率一直保持在98%以上，对该课程任课教师的评价均为优秀。其主要原因：首先，学生在我校教学公共平台上所学的国际商务和经济贸易知识，在题材广泛、内容丰富的《意大利语经贸谈判与口译》课程的学习中得到了充分的验证和应用，学生在学习上获得一种满足感和成就感；其次，通过该课程的学习，学生有效地形成了商务专业知识与

语言技能的融合，使其经贸意大利语表达能力得到极大的提升，具备使用相应的语言表述相关的经贸专业知识、表达商务与经贸思想和观点、以及讨论与商务与经贸相关问题的能力，从而进一步培养和提高了他们分析问题和解决问题的能力；再有，该课程的课堂十分活跃、师生互动多，课堂活动多并具有一定的挑战性，也大大激发了学生学习的兴趣与欲望。学生反映，由于学了这门课程，毕业后找工作也容易多了。

实践证明，该课程不仅在学科建设上具有不可替代的重要作用，在教学实践中赢得了学生、同行和社会的广泛认同与赞誉，而且在为国家培养高级意大利语人才上做出了贡献，创造了良好的社会效益。

二、教学内容与要求

该课程教学内容以经济全球化为基点，包括了对外经济贸易的主要环节，如进出口贸易合同的谈判及执行，咨询及代理等，还涉及国际信贷、交钥匙工程、工程承包、合资经营及合作，投标及技术转让等。本课程教学立足于以基础知识为底蕴，以技能训练为主攻，采用场景模拟对话和口译，强化学生交替口译与同声传译的能力。教材每单元都附有单词表、练习题、有关经贸术语（中、英、意三种文字）、注释、有用的句型、课文及其中译文、练习题答案、有关案例分析等。教学素材的选择注重务实及新颖，以世贸组织的基本知识为基础，突出反映中国的经济、意大利的经济及中意两国经贸关系的发展。教学采用的官方数据是最新的，采用的案例是最新的，采用的作为口译的题材是最新的，该课程的存在生命力可延长。该课程深受学生们的喜爱。据统计，近四年来，学生的总体出勤率一直保持在 98 %以上，对该课程任课教师的评价均为优秀。其主要原因：首先，学生在学校公共平台上所学的国际商务和经济贸易知识，在本课程的题材广泛、内容丰富的经贸谈判与口译的精选片段中得到了充分的验证和应用，学生在学习上获得一种满足感和成就感；其次，通过该课程的学习，学生有效地形成了商务专业知识与语言技能的融合，使其经贸意大利语语言表达能力得到加强，具备使用相应的语言表述商务专业知识、表达商务与经贸思想和观点、以及讨论与商务与经贸相关问题的能力，从而进一步培养和提高了他们分析问题和解决问题的能力；再有，该课程的课堂教学气氛十分活跃，师生互动非常多，课堂活动多并具有一定的挑战性，也大大激发了学生学习的兴趣与欲望，来听课的外校意大利语老师反映，“不知不觉地就下课了”。

1. 教学基本内容

本课程的教学内容分为两大模块：语言知识技能和经贸商务专业知识。

语言知识与技能包括以下三个主要方面：

词汇语法	技能
常用词汇	听 力
典型习语	阅读理解
经贸术语	口语表达
修辞手法	即席翻译
常用句型	书写谈判方案

经贸商务专业知识主要包括以下三个方面：

概念	理论	题材
专业术语	经济学类	世界经济形势
典型案例	管理类	区域经济
跨国公司	贸易类	行业分析
国际组织	投资类	公司战略
经贸公约	经贸政策类	中意经贸关系

2. 具体教学要求

在具体的教学中，任课教师应重视并达到以下教学要求，通过该课程的学习使学生：

- 1) 掌握意大利语经贸谈判的常用词汇、常用句型、修辞手法和语言风格；
- 2) 掌握经贸谈判经常涉及的基本经贸概念和理论；
- 3) 正确理解和分析关于经贸形势、政策、市场及相关题材的一般文字；
- 4) 进行意大利语经贸谈判对话的小段翻译（意译中）、（中译意），译文符合原义，语言基本顺畅；
- 5) 能够就经贸谈判查阅相关经贸报刊资料，并且具有初步分析和归纳能力；
- 6) 能够用意大利语写出经贸谈判方案，参加一般性的经贸谈判、讨论。

除了上述要求外，我们还要求教师在教学中注意处理好以下两个关系：1) 正确处理语言知识和语言能力的关系：语言知识和语言能力两者互相促进、相辅相成。我校培养的学生将来绝大部分要从事国际商务经贸实践工作，因此，在充分注意传授语言知识的同时，要着重培养和提高学生的语言运用能力，引导学生大量反复地运用已有的语言知识去理解、分析、研究所学内容，逐步形成解决实际问题的能力。2) 正确处理经贸知识和语言教学的关系：该课程是一门专业意大利语课，脱离了特定的专业内容就不成为专业意大利语。所以，专业意大利语的教学必然要和有关专业内容的介绍结合在一起。但专业意大利语课从根本上讲是语言课，其主要任务是传授意大利语的知识 and 技能，有关专业知识的介绍只是服务于专业意大利语的学习，两者之间的主次关系必须摆正。

3. 教学安排

《意大利语经贸谈判与口译》课程的教学应在一个学期内完成：实际授课 18 周，每周 2 课时，整个学期共计 36 课时。课堂时间基本分配：教师引导型讲解（包括指出重点、难点）20 分钟，学生案例模拟活动和教师的及时讲评 50 分钟，最后 20 分钟为综合练习，其中 10 分钟主题必须结合当前时政内容，由教师介绍或学生介绍均可。

具体课时内容主题分配如下：

第一周 2 课时：意大利语经贸谈判与口译学习导论，主要由教师讲解。重点放在明确学习目的，了解入门诀窍，准备动手操作。

第二周 2 课时：谈判与口译的基本知识和基本技能，教师边讲解边组织学生初步学习操练，如：各种即兴纪录的方法，即兴口译的心理准备、语言准备、障碍逾越、创新发挥等。

第三周 2 课时：主题为“询价”，包括一般性会谈及推销。

第四周 2 课时：主题为“价格谈判”，包括提出新报价及讨价还价。

第五周 2 课时：主题为“付款条件”，包括信用证付款及争取较好条件。

第六周 2 课时：主题为“包装与标志”，包括内外包装及标志和标签。

第七周 2 课时：主题为“保险”，包括投保险别及预约保险。

第八周 2 课时：主题为“转运”，包括转运方式及集装箱运输。

第九周 2 课时：主题为“交货”，包括延期交货和未交货。

第十周 2 课时：期中考查

第十一周 2 课时：主题为“索赔与理赔”，包括货损原因及残次货物。

第十二周 2 课时：主题为“咨询”，包括加工贸易及补偿贸易。

第十三周 2 课时：主题为“代理”，包括提出建议及独家代理。

第十四周 2 课时：主题为“国际信贷”，包括资金融通可能性及买方信贷。

第十五周 2 课时：主题为“交钥匙工程项目”，包括施工及工程发包。

第十六周 2 课时：主题为“合资经营”，包括股份制式合资经营及派遣专家。

第十七周 2 课时：主题为“投标与技术转让”，包括投标手续及技术诀窍。

第十八周 2 课时：主题为“约会与宴请”，包括安排日程及宴会。

第十九周 2 课时：期末考试

4. 教学对象

该课程的教学对象是我校外语学院意大利语系四年级学生。按我校意大利语专业基础阶段意大利语教学大纲的要求，他们在入学后的两年时间里已完成基础意大利语阶段的学习、已掌握认知单词 5000—6000 个并能正确运用其中的一半左右。同时他们也已学完或正在学习与《意大利语经贸谈判与口译》课程内容密切相关的《经济学》、《管理学》等商务经贸类课程，因此已具备本课程所需的基

本专业知识。

三、教学方式

《意大利语经贸谈判与口译》这门课程凝聚了经贸大学意大利语系几代教师的辛勤汗水和开创性劳动。在老一辈学者们的带领下，先后有六位教师参与了该课程的建设，使课程的内容不断丰富，教法不断创新。由于本课程是应 21 世纪新时代的要求，我们的教学法一开始就采用了师生互动式教学模式。教师充分发挥学生的主观能动性，以学生为主体，大量采取启发式的教学方法，让学生课前预习和准备课堂内容，课上采用提问、讨论、辩论和总结等方法，让学生真正掌握这类文章的内容和精髓。

长期的实践证明这种教学模式是教授本课程最有效的方法。这种教学法要求学生课前充分利用学校的网络设施，查找资料，对课文内容进行了解。学生还要利用多媒体设施和教师、本语种的硕士研究生一起做 Power point 演示材料，以便在课堂上更清晰地了解课文或阐述自己的观点。每个教师也需要根据课文内容制作出幻灯片和展板。经验表明，多媒体现代化教学手段对于提高这类课程的教学质量作用显著。意大利语系及其兼有的中国——意大利语语言教学中心存有相关的经济音频视频资料，这对该课程的教学是一个非常有利的条件。

四、教师队伍

从 20 世纪 50 年代初开始，经过数代人几十年的艰辛创业，通过多渠道、多途径的培养和锻炼，我对外经济贸易大学意大利语系已建立起了一支综合素质过硬、业务水平一流、知识结构优化、梯队结构合理的优秀师资队伍。承担《意大利语经贸谈判与口译》课程的教师队伍力量是很强的。课程负责人及主讲教师从事意大利语教学、从事意大利语经贸谈判与口译及笔译、调研有几十年的实践经验，在全国意大利语教学界是首屈一指的。他们善于引导学生努力掌握经济贸易谈判与口译的关键知识及关键技巧。教学有其特有的新意和特色，得到学生的一致好评。其他几位教师都有十多年的意大利语学经验，有驻外商务工作的经验，有从事意大利语经贸谈判与口译的经验，教学效果良好。有任课教师的梯队，有教授、副教授、讲师；有在读经贸意大利语硕士研究生作教辅配合，这个梯队团结合作，互相支持，精神饱满，蒸蒸日上。其他兄弟院校对此表示赞赏并羡慕。

1. 师资队伍建设

现有师资队伍的建立经历了一个长期的建设过程。我们在师资队伍建设上主要采取了以下措施：

1) 选拔意大利语基本功扎实、有一定基础意大利语教学经验的教师作为培

养对象；

- 2) 指定该课程的“老”教师在教学上对他们进行“传、帮、带”；
- 3) 鼓励他们在本校或国内其他知名高校攻读经贸、管理和金融等专业学位；
- 4) 选派他们到国外留学，研修经贸、管理和金融等领域，获取专业学位；
- 5) 选派他们到中国驻意大利大使馆经商处工作，以期取得直接使用意大利语进行经贸工作的经验，为教学工作提供新鲜信息。

2. 目前师资结构

《意大利语经贸谈判与口译》的教学工作主要由对外经济贸易大学外语学院意大利语系承担。目前的师资层次结构如下：

年龄结构		职称结构		学历结构		知识结构	
50-60	3人	教授	1人	博士	0人	经贸类	6人
40-49	1人	副教授	5人	硕士	2人	管理类	0人
30-39	2人	讲师	0人	本科	4人	金融类	0人
25-29	0人	助教	0人			法律类	1人

3. 主要师资简历

张密 教授，现为对外经济贸易大学外语学院意大利语硕士研究生导师，担任全国意大利语教学研究会会长、中国欧洲学会意大利研究会副秘书长、中国欧美同学会和中国意大利文学学会理事。于1976年毕业于对外经济贸易大学（原名北京外贸学院）。毕业留校后一直从事意大利语的教学工作。1981-1983在意大利贝鲁贾外国人大学高级语言文化、罗马大学经贸系进修。她从八十年代初开始从事意大利语的基础、视听说、精读、国际贸易、战后经济、概况、商法、口译、应用文、写作等课程的教学与地区国别研究工作。因对中意两国的经济文化交往的突出贡献，1999年、2005年两次被意大利共和国总统授予共和国荣誉勋章。

周莉莉 副教授，现为对外经济贸易大学外语学院意大利语系主任，硕士研究生导师。中国-意大利语言教学中心主任。意大利米兰天主教大学客座教授。意中文化经济和政治关系协会特聘意大利语中国专家。意中商会特聘意大利语中国专家。欧洲注册翻译家联合会特聘意大利语中国专家。曾任中国驻意大利大使馆经商处一秘，中国驻米兰总领事馆商务领事。发表了有关教学法、意大利经济、意大利文化的论文几十余篇，已出版《意大利语经贸谈判与口译》（被评为北京市2004年精品教材）、《意大利语交际口语》等书籍和教材；主要译著有《斯巴达克思》、《江泽民七一讲话（意文）》、《论公证》等。主要讲授：基础意大利语、视听说、精读、意大利经济、报刊文章选读、口译、应用文、语法、写作、意大利语经贸谈判与口译、经贸文章选读、意大利文化、历史、经济研究原著、中意经贸关系等课程。是学校常规课程《基础意大利语（一）、（二）、（三）、（四）》

课程建设项目负责人。被评为对外经济贸易大学 2004 年度优秀教师，2005 年荣获意大利总统颁发的荣誉勋章。

黄启高 副教授，意大利语系硕士研究生导师，北京外国语大学意大利语专业毕业。现为曾任中国驻意大利大使馆经商处一秘。讲授的主要课程有：基础意大利语、视听说、精读、语法、经贸应用文、报刊文章选读、经贸文章选读、意大利语经贸谈判与口译等。已发表各类文章几十篇、译著 3 部/册、字典 1 部。

张宇靖 副教授，对外经济贸易大学外语学院硕士研究生毕业，现为意大利语系副主任，中国—意大利语言教学中心副主任，硕士研究生导师。曾任中国驻意大利大使馆经商处三秘。讲授的主要课程有：基础意大利语、视听说、精读、语法、经贸应用文、报刊文章选读、经贸文章选读、意大利语经贸谈判与口译等。已发表各类文章几十篇、译著 3 部/册。

徐映 副教授，对外经济贸易大学意大利语系本科和国际贸易硕士毕业。主要教授的课程有：基础意大利语、视听说、精读、语法、经贸应用文、报刊文章选读、经贸文章选读、意大利语经贸谈判与口译等。已发表各类文章几十篇、译著 2 部/册。

周咏红 副教授，对外经济贸易大学意大利语系毕业。教授的主要课程有：基础意大利语、视听说、精读、语法、经贸应用文、报刊文章选读、经贸文章选读、意大利语经贸谈判与口译等。已发表各类文章十几篇、译著 2 部/册。

我们一般每学期举行四到五次备课及教学经验交流会，大家就每个单元的授课设想和各自的点子进行交流，并把教学中发现的问题和积累的经验进行共享。通过这种集思广益的方法，任课教师项目学习，取长补短，教学经验不断丰富，教学效果不断提高。

五、教学条件

本课程是我校外语学院的特色课程，并且在国内意大利语教学界已相当知名。兄弟院校意大利语系采用我校编写的《意大利语经贸谈判与口译》作为教材，并继我之后相继开设《意大利语经贸谈判与口译》课，并经常与我校联系，来我校听此课，这说明本课程在零起点外语教学培养符合人才上发挥着重要的作用。而学校良好的教学条件为此提供了有力的保证。本课程有优秀的教材《意大利语经贸谈判与口译》（被评为北京市 2004 年精品教材），有优秀的教师队伍，有意大利官方提供的多媒体语言信息实验室，本专业学生有去广交会实践的机会，有很多参加意大利语经贸谈判与口译的机会，意大利驻华大使馆及意大利驻华商务机构经常邀请意大利语专业的教师和学生参加意大利语经贸谈判与口译活动，而我校学生则是首选的。另外，主讲教师经常组织学生一起自己动手制作多媒体教学课件，收集广交会及各种经贸洽谈会的新鲜、生动、实际的案例作为教学补充。教学条件是很好的。

1. 教材和配套资料

本课程一直重视教材建设。目前使用的教材为对外经贸大学周莉莉副教授编著的《意大利语经贸谈判与口译》和一本参考教材——意大利 AVALLARI 出版社出版的原版教材《Corrispondenza Commerciale & Privata》。

《意大利语经贸谈判与口译》于 2003 年 9 月由中国宇航出版社出版，该教材被评为北京市 2004 年精品教材。《意大利语经贸谈判与口译》共有十五课。该教材以经济全球化为基点，内容包括了对外经济贸易的主要环节，如进出口贸易合同的谈判及执行，咨询及代理等，还涉及国际信贷、交钥匙工程、工程承包、合资经营及合作，投标及技术转让等。教材的编写立足于以基础知识为底蕴，以技能训练为主攻，采用场景模拟对话和口译，强化学生交替口译与同声传译的能力。每单元都附有单词表、练习题、有关经贸术语（中、英、意三种文字）、注释、有用的句型、课文及其中译文、练习题答案、有关案例分析等。故此教材能作为国内意语自学者的实用参考书。在素材的组编选择上，本教材注重务实及新颖，在世贸组织的基本知识基础上，突出反映中国的经济、意大利的经济及中意两国经贸关系的发展。采用的官方数据是最新的，采用的案例是最新的，采用的作为口译的题材是最新的，这样可以延长该教材存在的生命力。教材的编写还熔入了编者自己从事意大利语教学、从事意大利语经贸谈判与口译及笔译、调研的几十年实践的经验，教材引导学生努力掌握经济贸易谈判与口译的关键知识及关键技巧。教材有其特有的新意和特色，是教材改革的创新的尝试。

鉴于意大利语经贸谈判与口译是意大利语专业基础教学中发展甚为活跃的部分，教学内容必须动态跟进。本课程根据国际经贸形势的发展，结合教学重点补充选用中意经贸关系中最新、最鲜活的素材，以反映中意经贸商务领域的最新动态。

实践证明相对固定的教材与补充时文的结合能够帮助突出教学重点引导学生更快地掌握经贸意大利语的特点，并及时掌握中意经贸关系的新发展、新动向，既保证教学内容的基础性又能体现时代性和前沿性。

除此外，我们还投入了大量时间和精力编写了教案，这是所有任课教师在教学过程中宝贵经验的总结。教案是严格按照教学大纲的要求编写的，主要内容包括：1) 教学目的；2) 教学计划；3) 教学方法；4) 背景知识；5) 重点讲解；6) 课后练习等。

2. 试题库

试题库是为客观、准确地检验学生的学习成果而建立的，是该课程建设的重要组成部分。试题共由五个部分组成：

1) 经贸商务术语的中意文对译：检查学生对商务意语常用概念的掌握情况。对译采取意译中和中译意两种形式。对译术语主要选自所使用教材课文中出现的

重要术语及国际经贸商务中常用的术语。

2) 翻译(意译中、中译意): 主要是检验学生对重要句子和段落的理解情况以及商务翻译技巧的掌握情况。句子和段落选自课内主课文, 通常为结构较为复杂、理解起来有一定难度的句子和段落。

3) 填空: 此题的目的是检验学生的语言能力, 包括语法(如时态的把握, 动词现在分词和过去分词形式等)也包括词汇的掌握和应用, 同时也包含一定的理解能力测试。题型较灵活, 主要是: (1) 在文章段落的空格内选择适当的词或短语填入, 同时要根据上下文调整词形; (2) 在空格中, 给出一个单词的前两三个字母做提示, 要求学生写出完整的单词; (3) 在空格中要求学生根据上下文填上一个合适的词, 但答案不一定是唯一的。

4) 编制谈判方案(用意大利语): 主要是检查学生在理解课文内容的基础上, 对课文主题进行提炼、归纳和总结的能力, 同时也测试学生意大利语的写作能力。

3. 其他教学资源

学校和学院的教学资源为该课程的教学提供了充分的条件。对该课程教学十分重要的资源主要有: 1) 学校计算中心向学生开放计算机房, 这为学生充分利用网络设施查阅资料提供了方便。2) 我校教育技术中心存有大量经济贸易类音频视频资料, 为此课程的教学提供了丰富的视听辅助资料。3) 学校图书馆每年投入巨资进口商务经贸类的原版书籍, 订购几百种外文报刊, 这也是该课程教学不可缺少的资源。4) 除此以外, 我意大利语系也有一个由意大利官方赠送的语言实验室, 有大量的视听资料和图书资料, 对学生开放, 为他们提供方便。5) 我们有坚实的意大利语经贸谈判与口译的实习基地——广州出口商品交易会。每届广交会都要求我们派出学生去当谈判翻译。五十多年来, 这个阵地一直是我们占领着的。6) 我们师生都有大量的课外活动, 如: 参加几乎每两、三周就有一次的意大利语经贸洽谈活动——在有意大利经贸人士参加的国际博览会、招商会, 要么是参与旁听, 要么就是直接当翻译。7) 我们与意大利驻华大使馆、意大利驻华银行界、工业界、商界、企业界都保持良好的联系, 一有相关的经贸活动, 首选的意大利语现场翻译是我们系的老师和学生。

六、课程特色

《意大利语经贸谈判与口译》课是因我国经济贸易的发展而设置的, 从中国改革开放的历程来看, 它更是适应了我国与世界市场接轨和经济全球化发展的需要, 为培养具有国际视野的高级经贸商务人才特别是为培养零起点的外语复合人才发挥着重要的作用。该课程承接优良传统、倡导厚积薄发、具有鲜明特色、占据绝对优势。由于其独特而有成效的教学风格, 在全国高校同类学科中有明

显特色和示范作用。本课程主讲教师近年来一直保持着与兄弟院校同事的密切联系，经常解答他们的问题，向他们提供必要的信息，相互交流教学经验。兄弟院校的同事们认为该课程是经贸大学“扛大旗”的，认为经贸大学的主讲教师一点儿都不保守，热情助人。该课程在扩大学生视野、培养国际化经贸人才方面起到了十分重要的作用。

在多年的教学实践中本课程已形成了众多的特色，经过我们的观察、分析、研究，我们将这些特色归纳为：

1. 时代特征鲜明

本课程的教学内容以经济全球化为基点，包括了对外经济贸易的主要环节，如进出口贸易合同的谈判及执行，咨询及代理等，还涉及国际信贷、交钥匙工程、工程承包、合资经营及合作，投标及技术转让等。内容的选取充分考虑了所涉及主题的代表性、典型性和广泛性，力求涵盖当今国际经贸与商务中最重要的主题（如进出口贸易、无形贸易、经济全球化、贸易投资政策、中外合资、企业经营、金融服务等）。通过该课程的学习，学生对国际商务与经贸的基本框架和格局有了初步的了解，能用意大利语直接参与经贸谈判与口译。

2. 语言特征突出

本课程所选课文内容采自意大利来华商务贸易人士、意大利来华经贸合作洽谈人士的工作案例，因此语言独具特色。主要有以下几个方面：1) 语言的鲜活性：由于经济、社会、商务和科技等的发展日新月异，描述这些变化的语言也在不断变化之中，而这些案例阐述的内容是最新的，而且所使用的语言也是最鲜活的，是地道的意大利语。2) 语言的生动性：课文大量使用对话、辩论，为了达到洽谈的目的，说话人还采用了不少比喻、拟人等修辞手法，使语言十分形象、生动，让学生有身临其景的感觉；3) 语言的专业性：首先，课文中包含大量的专业术语、表达法、短语和词汇，说话人用它们来表述专业的思想、理论和观点，学生感觉是“长了见识”；4) 语言的独特性：虽然语言都有“共核”，但经贸谈判类语言在词汇、结构和语义等方面有其独特之处，尤其在量化语言的表述上非常丰富。

3. 课程的实践性强

由于本课程的定位十分明确，所以课程的实践性成为其重要的特征和明显的标志。课程的课堂教学时间不多，这就需要学生用大量的时间进行课前预习，搞清楚很多的经贸术语，当然这只是一手段，而不是目的。本课程要达到的最终目的是培养学生在国际商务场合和环境中从容自信的交流能力。这种交流能力主要表现在口头交际上。口头交流能力的培养需要在课堂上进行大量的问答、讨论、叙述、演讲和辩论等活动，在不断的师生互动中实现课程的目标。总之，以基础

知识为底蕴，以技能训练为主攻，为学生今后事业的成功打下良好的基础。

4. 课文设计突出主题性

为了使学生在学完此课程后对国际商务与经贸形成一个框架式的了解，我们在课文的规划设计上是以主题（如进出口贸易合同的洽谈、经济合作、国际金融服务、无形贸易等）为线索的，也就是一个单元一个主题，主课文、练习、副课文、讨论、演讲、即席翻译等都围绕这个主题展开。除此以外，教师在提供辅助学习补充课文和视听材料、组织课外活动（如：组织学生参加几乎每两、三周就有一次的意大利语经贸洽谈活动——在有意大利经贸人士参加的国际博览会、招商会）等时也都紧扣此主题。这样，在学完该单元后，学生往往都能对该主题的洽谈内容有比较清楚的了解，对其他相关课程的学习和今后职业发展颇有裨益。

5. 专业知识与语言的有机融合

经贸专业知识与语言技能是本课程的两个要素，缺一不可。本课程以传授意大利语语言知识和技能为主，包括词汇、语法、修辞、表述、翻译等能力。但由于这门课本身的特点，语言知识和经贸知识又不可能截然分开，因此在教学中我们也非常重视经贸专业知识的讲解，尤其是对重要背景知识、经贸组织、经贸商务概念的介绍。在摆正了两者之间的主次关系基础上，我们使它们有机地融合在一起，语言知识和技能的学习提高了专业知识有效运用的程度，经贸专业知识的掌握又丰富了语言表达的内涵。

6. 注重教学中的思想导向性

培养有正确价值观、良好道德素养、能够独立思考的高层次国际精英人材是我们教育的重要目标。通过该课程的学习，我们不仅要使学生在语言和经贸知识上有收获，还要在思想道德上有提高。这门课所选课文都来自现实案例，虽然谈到的是商务、经贸和管理等问题，但谈判人的政治倾向和道德观点不可避免地有所反映。因此，我们在教学中经常有意识地设计一些带有争议性和启发性的问题，（如“倾销”、“反倾销”等）供学生思考，讨论，使学生在学习语言的同时，学会以批判的眼光看待问题，培养明辨是非、独立思考的能力。

7. 对教师具有挑战性

本课程的合格教师必须具备扎实的意大利语语言基本功和宽厚的商务经贸专业知识，两者都很重要。即便是具备上述两个条件的教师在教学过程中仍会遇到不断的挑战，因为课文中的许多单词、短语、表达法虽在日常意大利语中也会出现，但在这些课文中的确切意义很难在一般意大利语词典中查到，现有的专业性意大利语词典中亦无踪影，只有凭着教师具备的上述两个条件根据课文上下文才能判断出其准确的含义，而不具备上述条件的教师是很难做到这一点的。因此，任课教师需要不断迎接挑战，不断学习，不断充实提高自己。

七、课程未来

综上所述，这门课程受欢迎的主要原因就是因为它内容丰富，时代性强，适应了我国与世界接轨、融入经济全球化进程的需要，适应了我们培养零起点外语高素质、外向型、具有国际视野和全球眼光的高级商务人材的需要。与一般的普通意语课不同，这门课并不仅仅停留在了解经贸谈判的一般要求层面上，而是注重培养学生综合运用专业经贸意大利语的能力上，包括分析能力，总结归纳能力，专业意大利语的翻译能力以及商务写作能力等。因此《意大利语经贸谈判与口译》是一门实用性很强的专业语言技能课。与一般的经贸类专业课又不同，《意大利语经贸谈判与口译》课的内容广博，涉及世界经济、国际贸易与投资、企业战略等等。课文内容选多种多样的新鲜、生动的案例。因此这门课具有强烈的时代感，成为学生观察世界经济形势，把握时代脉搏的重要窗口和得力工具。可以预见，由于中国已加入世界贸易组织，中意两国的经贸合作将有更进一步的发展，国内将有更多的院校开设此课，其影响力必将与日俱增。

因此，我们将采取进一步的措施以丰富该课程的内涵、提高其教学效率与效果。拟采取的主要措施包括：

1) 不断探索该课程的教学新思路、新观念和新方法，并把这些新观念和新方法融入到日常的教学之中。

2) 经常精选一些在内容和语言上均有特色的中意经贸谈判的新鲜案例充实到本课程之中，使其保持时效性，让学生始终了解商务与语言的最新发展。

3) 定期召开校内外教学研讨会，就本课程的教材、教学和师资队伍建设等进行交流和探讨，在条件成熟时，依靠全国意大利语教学研究会（本课程的项目负责人张密教授是该会会长）组织全国性的会议，为推动这一课程在全国范围内的发展、提高其教学质量而作出贡献。