

經濟叢書

商業英語會話 ——國際貿易篇

松居司 著

陳炳宗 譯

建宏出版社

H31
96126

經濟叢書

港台圖書

商業英語會話——國際貿易篇

松居 司 著
陳 炳 宗 譯



770232

建宏出版社

原書名：ビジネスマンの英會話・
國際ビジネス編

原著者：松居 司

原出版社：日本經濟新聞社

© 1988 Tsukasa Matsui

版權仲介：宏儒企業有限公司

版權所有 ㊄ 翻印必究

特價：160 元

商業英語會話—國際貿易篇

編譯者：陳 炳 宗
發行人：林 世 楨
發行所：建 宏 出 版 社
登 記：局版台業字 第一四七二號
門市一店：台北市重慶南路一段六三號
電 話：(02) 3314516・3818884
門市二店：台北市重慶南路一段四一號
電 話：(02) 3881351・3881352
郵政劃撥：0518123-7 (建宏出版社)

發行部：中和市中山路二段482巷27弄7號
訂書專線：(02) 2252454・2252455
傳真專線：(02) 2252468
發行日期：1995年 1 月初版一刷
ISBN 957-724-515-3

序 言

本書是為具有高中一年級程度的英文字彙與英文法知識，而想學習有關國際商務英文會話之人士所寫。本書將國際商務的洽談與交涉場面整理為二十三種情況，將這些情況展開成三百零九單位對話，具體地提示使用英語的洽談、交涉實際上的進行方法。

對話由兩人的會話構成。A是表示外國人，J是表示本國人。對話是以J—A—J—A或A—J—A—J為基本形式。這是由於本書為學習用書，所以將對話區割為適當的長度所致，如將同章內有關聯的對話連接起來，就可成為一連串的英文會話。在學習過程中，讀者可試將對話互相插換，創作自己用的形式以配合自己之所需。

增進英語會話能力之秘訣在於記憶用途廣的句子，視需要以(a) phrase（片語）單位或(b) sentence（句）單位實際使用看看。在講話時重要的是(c)不必拘泥於發音或詳細的文法規則，(d)不要怕講錯，(e)專注意於有沒有達到溝通目的。

雖說洽談與交涉用的英語，其英語本身和

普通英語並無不同，正如沒有為洽談與交涉用的特別的中國話一樣。在洽談、交涉時的英語只是在「會話的展開方法」、「溝通的進行方式」有所不同而已。本書是對英語文化獨特的洽談、交涉場面的溝通展開方式，由具體的情況來考察並試與予提示者。

雖然這樣說，請讀者不要想得太艱難，在會話力尚屬初級的階段，與其想說一句完美的英文，不如設法「說三句近似值性的表達」俾能將想說的內容，傳達給對方。

最後，對本書的企劃、編輯、出刊盡力的日本經濟新聞社出版局編輯部的增山修氏及校閱英文的 Mr. Paul Gilbert, Jr.（慶應義塾大學講師）及 Ms. Linda Rowe（早稻田大學講師）的各位，衷心表示謝意。

著者 松居 司

目錄

序 言

1	介紹（對話【1】～【9】）.....	1
2	名片（對話【10】～【15】）.....	9
3	商業午餐（對話【16】～【26】）... ..	14
4	陳列室（對話【27】～【38】）.....	23
5	參觀工廠（對話【39】～【45】）... ..	31
6	示範表演（對話【46】～【60】）... ..	36
7	品質（對話【61】～【75】）.....	47
8	數量（對話【76】～【95】）.....	58
9	存貨（對話【96】～【106】）.....	71
10	價格（對話【107】～【117】）.....	79
11	估價（對話【118】～【128】）.....	87
12	減價（對話【129】～【135】）.....	95
13	購買（對話【136】～【150】）.....	101
14	訂貨（對話【151】～【162】）.....	111
15	合約（對話【163】～【177】）.....	119
16	簽署（對話【178】～【190】）.....	130
17	包裝（對話【191】～【206】）.....	138
18	交貨（對話【207】～【222】）.....	150
19	裝運（對話【223】～【240】）.....	161
20	支付（對話【241】～【257】）.....	173

• 2 • 商業英語會話—國際貿易篇

- 21 索賠（對話【258】～【274】）.....184
- 22 代替品（對話【275】～【287】）...196
- 23 交際（對話【288】～【309】）.....205

1 介 紹

生意由跟人見面開始，與人見面就是認識對方，並使對方認識我方。

【 1 】 向初見面的對方作自我介紹。

J : I don't believe we've met.

A : No, I don't think we have.

J : My name is Mingtong Chen.

A : How do you do ? My name is
Fred Smith.

J 我們以前好像沒見過面。

A 是，我想我們沒見過。

J 我的名字是陳明東。

A 您好，我的名字是傳雷特·史密斯。

自我介紹的最簡單說法是 My name is ____ .
或是 I am ____ . ____ 上放名字與姓，或只放姓。

女性作自我介紹時，爲使對方知道自己希望以 Miss, Mrs., Ms. [miz] 的哪一個字被稱呼，有時說成 My name is Ms. Chen, 或 I am Ms. Chen.

【 2 】 請介紹新的辦公室主任。

J : Is that the new office manager
over there ?

A : Yes, it is.

J : I haven't met him yet.

A : I'll introduce him to you.

J 那邊那一位是新的辦公室主任嗎？

A 是的。

J 我還沒有見過他。

A 我來幫你介紹。

Yes, it is. 的 it 是承受上句的 that (那一位)
，所以視為中性 (it) 。

【 3 】 介紹新的銷售部經理

A : Mr. Owyang, have you met our
new sales manager ?

J : No, I haven't.

A : Come over here and I'll introduce
you.

J : Thank you very much.

A 歐陽先生，你見過我們新的銷售部經

理嗎？

J 不，還沒有。

A 請過來這邊，我來介紹。

J 麻煩你，謝謝。

Come over here and I'll introduce you. 是「命令句 + and」的句型，表示「做～，那麼…」之意。Thank you very much 在這情況下是具有「（謝謝）麻煩你」的含意。

【4】 請介紹新的採購人員。

J : Will you introduce me to the new purchasing agent ?

A : Haven't you met yet ?

J : No, we haven't.

A : I'll be glad to do it.

J 請你給我介紹新的採購人員好嗎？

A 你們還沒見過面呀？

J 是，還沒有。

A 我樂於介紹。

Will you ~ ? 是拜託他人的常用片語。purchasing agent 的 purchase 是「進貨；採購」，

agent 是「具有一定權限的人」之意。

Haven't you met yet ? 的 you 在此處是複數形的 you, 所以此句的意思是「你們兩位還沒有見過面嗎？」

【 5 】 電話中的自我介紹。

J : Is this Mr. Jones ?

A : Yes, that's right.

J : I'm just calling to introduce myself. My name is Tian.

A : I'm glad to meet you, Mr. Tian.

J 瓊斯先生嗎？

A 對，是我。

J 我打電話來自我介紹。敝姓田。

A 田先生，您好。

Is this ____ ? 是打電話時的「（喂，您是）____先生嗎？」。I'm (just) calling to ~ . 是相當於中國話「我為~事打電話」的很方便的表達法。最後的 I'm glad to meet you, Mr. Tian 中，請留意在電話中也使用 meet 。

【6】 在聚會上的自我介紹。

J : Have we been introduced ?

A : No, I don't think we have been.

J : My name is Yangtong Fan.

A : And I'm Jack Smith.

J 對不起，我們被介紹過了嗎？

A 不，還沒有的樣子。

J 我叫做范揚東。

A 我叫賈克·史密斯。

在聚會上通常是招待的主人或女主人會介紹來賓，但在人數多的聚會則需要不待第三者的介紹，而自行積極介紹自己。

國人在介紹別人或自我介紹時常先講公司或服務單位名稱而說「這位是○○公司的林先生」或「我是營業部的陳○○」。在歐美如需要說公司名或所屬單位時，仍先說出自己的名字後，在後面加 I am with (公司、機構名稱)，或 I'm in the (部課名稱)。

Have we been introduced ? 的譯句中有英文沒有的「對不起」。國人要向人說話時，常在開頭講「對不起」，但英美人士則不像國人

常講“Excuse me.”其原因是英美人很注意看對方的表情，習慣上與對方眼睛相對時，就立刻說話。

【7】 向訪問的企業之秘書提出介紹函。

J : I have a letter of introduction here.

A : Your name, please ?

J : It's Chianhua Owyang.

A : Oh, yes, Mr. Owyang. We've been looking forward to this.

J 我有一封介紹函。

A 請問貴姓大名？

J 我叫歐陽建華。

A 哦，歐陽先生，我們正在等候您光臨。

letter of introduction 是「介紹函」。It's chianhua Owyang 的 it 是承受上句的 your name, 所以用中性表達。look forward to ~ 是「期待」之意。最後的 this（此事）意指「您的造訪本公司」。

【8】 將介紹函遞給對方，作初見面的寒暄。

A : I understand that you have a letter of introduction.

J : Yes, I have it right here.

A : I'm very glad to meet you, Mr. Han.

J : And I'm glad to meet you, Mr. Lorenz.

A 聽說你有介紹函。

J 是，就在這裡。

A 韓先生，幸會幸會。

J 羅連茲先生，幸會，幸會。

I understand (that) ~ . 意指「我聽說~；我瞭解~」，是常用到的句子。right here 的 right 是強調 here 的「正好，非常地」之意。

【 9 】 關於此次訪問，已由上司預先給予連繫。

J : I believe you were expecting me.

A : That's right. We got a letter from Mr. Chen.

J : It's nice to finally meet you, Mr. Jones.

A : And it's nice to meet you, Mr. Ho.

J 我想您在等待著我。

A 對，我們收到陳先生的來信。

J 很高興終於能見到您，瓊斯先生。

A 何先生，幸會、幸會。

to finally meet 是「不定詞 (to) + 副詞 (finally) + 動詞原型 (meet)」的形式。有些文法學者認為這種用法不太好，但現實上，在 to 與動詞間放副詞的說法是用得很多的。

2 名片

國人中，現在仍然有人不向對方說出自己名字，而就把名片遞給對方者。又有些人更將名片視為如同該人人格一樣。

對於歐美人士來說，名片只是印上以後要打電話或寫信時所需要的情報，亦即電話號碼與地址的一張紙片。

由於這種觀念上差異，有些國人對於歐美人士不鄭重處理我們遞給他們的名片而表示憤慨，或由於對方不回名片而生氣。不過，近來歐美人士中，像國人一樣重視名片的人愈來愈多。

【 10 】 交換名片。

J : Here's my name card.

A : And here's mine.

J : It's nice to finally meet you.

A : And I'm glad to meet you, too.

J 這是我的名片。

A 這是我的。

J 高興終於能見到您。

A 我也高興見到您。

名片除 name card 外，還有【 11 】的 calling card（訪問用名片），visiting card（訪問用名片），business card（營業用名片）等。

mine 是指 my card。

And I'm glad to meet you, too. 的開始的 And 要發強音〔ænd〕。理由是要表示出「我才（高興…）」的含意。and 要發強音〔ænd〕的情形在【 6 】的 And I'm Jack Smith. 也出現。此 And 是表示出「他方面，我的名字是…」的含意。

【 11 】 向對方索求名片。

J : Do you have a calling card ?

A : Yes, right here.

J : Here's one of mine.

A : Thanks.

J 您有名片嗎？

A 有，就在這兒。

J 這是我的。

A 謝謝。

Do you have a calling card ? 與 May I have your calling card ?（可不可給我名片？）