

小身材 大味道



尹丽 尹萍 编著

自助
商务英语口语
Business Spoken English

 东华大学 出版社

小月村大味道

自助商务英语口语

尹丽 尹萍 编著



東華大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

自助商务英语口语 / 尹丽, 尹萍编著. —上海: 东华大学
出版社, 2004. 12

(小身材大味道英语书)

ISBN 7-81038-860-6

I. 自... II. ①尹... ②尹... III. 商务—英语—口语
IV. H319.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第133594号

策划/责编 徐建红

设计总监 陈清

设计助理 高建迪 赵真 林林

插图作者 王琳



自助商务英语口语

尹丽 尹萍 编著

东华大学出版社

(上海市延安西路1882号 邮政编码:200051)

新华书店上海发行所发行 苏州望电印刷有限公司印刷

开本: 787×1092 1/32 印张: 4.75 字数: 107千字

2005年1月第1版 2005年1月第1次印刷

印数: 0 001-6 000

ISBN 7-81038-860-6/H·163

定价:(全套共9册)135.00元 (本册)15.00元

鸣谢: 王睿 藤燕青 吴序

参与资料收集整理或提供协作帮助



Shorten our distance



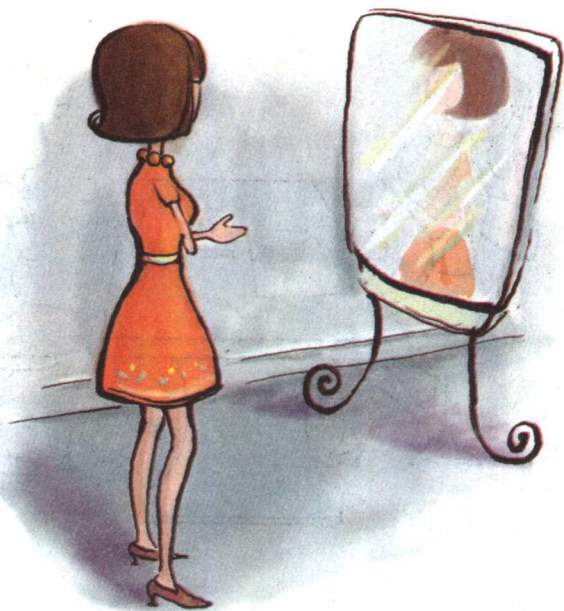
Art of language



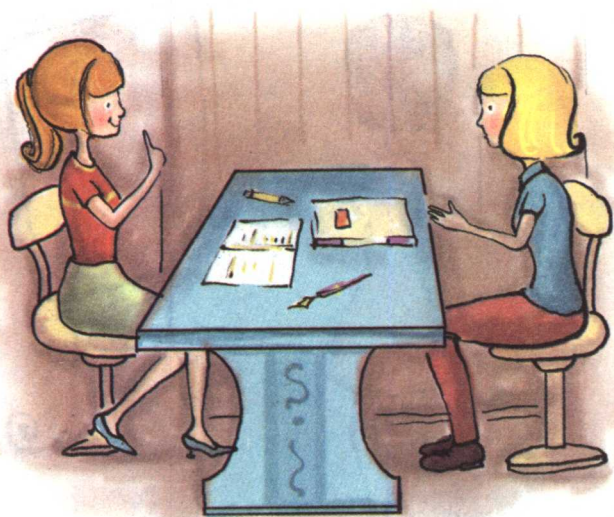
Something can be dealt with
by telephone.



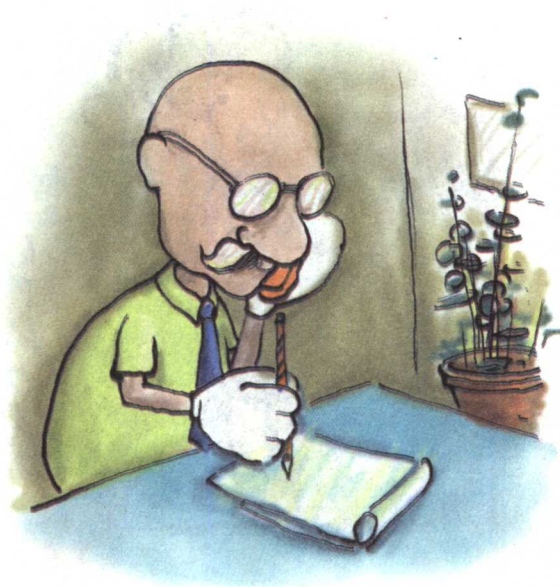
Greetings in the public



Image



Skills of negotiation



To prepare carefully



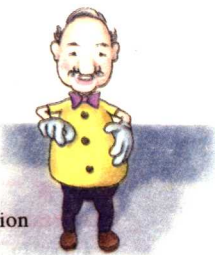
Practice

Introduction 简介 4

第 1 章

Face-to-Face Communications 面对面沟通 17

- Meeting and Greeting in Business Settings
商务环境下的见面与问候 18
- Making Introductions 做介绍 20
- Developing Relationships 发展关系 24
- To Practise Story-Telling Skills
练习讲故事的技巧 34
- Summary: Tips for Face-to-Face Communication
总结：面对面沟通的小提示 40



第 2 章

Telephone Communications 电话口语 45

- The Nature of Telephone Communications
电话沟通的性质 48
- Some Obstacles on Telephone Communications
电话沟通的一些障碍 50
- Expressions for Telephone Communications
电话沟通的表达法 54
- Telephone Topics and Etiquettes
电话沟通的话题与礼节 60
- Tips for Telephone Communication Skills
电话沟通的小提示 64



第 3 章

Receiving Business Visitors 接待商务来访者 67

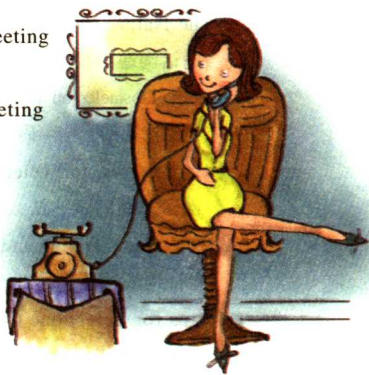
- ✎ An Airport Welcome Situation
机场接机欢迎场景 68
- ✎ Some Words Concerning Airport Situation
有关机场场景的用语 74
- ✎ Making Arrangements and Invitations
做出安排与发出邀请 76
- ✎ Treating the Guests in Your City
在你的城市宴请客人 82



第 4 章

Discussions in the Meeting 会议上的讨论 87

- ✎ The Flow-Chart of a Meeting
会议流程表 88
- ✎ Expressions for Stage 1 of a Meeting
会议第 1 阶段的表达法 90
- ✎ Expressions for Stage 2 of a Meeting
会议第 2 阶段的表达法 90
- ✎ Expressions for Stage 3 of a Meeting
会议第 3 阶段的表达法 96
- ✎ Tips for Participants in the Meeting
对与会者的小提示 96



第 5 章

Presentation skills 陈述技巧 101

- ☞ The Importance of Presentation Skills
陈述技巧的重要性 102
- ☞ To Do Preparation Work
做准备工作 104
- ☞ To Polish Your Delivery Skills
打磨你的演讲技巧 110



第 6 章

Being Interviewed 参加面试 113

- ☞ The Importance of Interview Skills
面试技巧的重要性 114
- ☞ Interview Questions 面试问题 116



第 7 章

Negotiation 谈判 125

- ☞ To Prepare Properly: Planning
适当地准备: 计划 126
- ☞ Techniques of Negotiation 谈判技巧 130
- ☞ Expressions for Negotiation 谈判的表达法 134

简介

口头沟通的一些基本要素

面对面沟通是指人们彼此会见与沟通时的空间距离；简单地说，面对面指出了交往时的最短距离，在此距离内人们能互相看到对方的脸和眼睛，而眼睛又被认为是“心灵的窗口”。在此，人们不但依赖于言语行为的沟通，更依赖于非言语行为，特别是不同文化间交流时，非言语行为为比言语更能达到沟通的目的。

有研究结果表明，面对面沟通是否成功取决于某些因素，其中，身体语言占58%，语气占38%，而遣词用字则只占7%。



言语行为的功能

无疑，人们依赖语言与其他人进行沟通和交换信息。此时，是言语行为在起作用。一个人与另一个人对词汇与表达法的选择都是不尽相同的，这取决于讲话者的语言能力、所处的环境及其对待沟通的态度，而最终则取决于一个人的基本素质。

对于一个并非以英语为母语的人来说，你不得不首先掌握词汇与表达法的所有含意，然后，学习恰当地使用它们。为了更好地帮助读者理解词汇与表达法的含意，语言技能会在本书单独作为一个主题列出来，以便读者能够在适当的场合讲适当的英语。

Introduction

Some Basics for Face-to-Face Communications

Face-to-face communications refer to the physical sphere where people meet each other and communicate. Simply speaking, face-to-face indicates the shortest distance where people can see each other's face and more important, eyes where people believe are the "windows of the heart". Here people do not only rely on verbal behaviors, but also on non-verbal behaviors especially in cross-cultural communications where non-verbal can tell more than verbal do, despite of some misunderstandings in the communications between cultures.

According to the research result, some elements account for the success of a face-to-face communications, among which body language accounts for 58%, tone of voice 38% and wording 7%.



The Function of Verbal Behaviors

There's no doubt that people rely on language to communicate with each other and exchange information. This is where verbal behaviors work. The choice of words and expressions differ from one another depending on the speaker's language capability, the situation they are in and the attitude toward communications and finally one's essential quality.



非言语行为的重要性

有许多对人的判断都是基于视觉印象、基于他们如何讲话而不是他们讲什么话而做出来的。一旦判断形成，就很难转变它。

因此，我们要在本章较其他同类书籍的相似章节多讨论一些非言语行为，以便引导读者在商务沟通中建立一个积极的、正面的印象。

认识问题

训练非言语行为的关键是理解人们的判断建立在何种基础上。有时，人们判断人的标准无所谓对或错，但如果他们对你的印象判断是负面的，那么，你就得不到任何想得到的东西！

