

高尔夫实用精品系列教材

高尔夫 GOLF

英语会话训练教程

丛书主编◎孙跃 蒋小丰

主编◎卢玮 孙跃



CMS 湖南人民出版社

高尔夫实用精品系列教材

高尔夫 GOLF

英语会话训练教程

主 编 ● 卢 玮 孙 跃

图书在版编目(CIP)数据

高尔夫英语会话训练教程/卢玮, 孙跃主编. —长沙: 湖南人民出版社, 2012. 9

ISBN 978-7-5438-8826-5

I. ①高… II. ①卢…②孙… III. ①高尔夫球运动—英语—口语—高等职业教育—教材

IV. ①H319.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第234212号

高尔夫英语会话训练教程

丛书主编: 孙 跃 蒋小丰

本册主编: 卢 玮 孙 跃

本册副主编: 胡 立 马 龙 姬承东 张松平

责任编辑: 龙仕林 杨丁丁 夏文欢

编辑部电话: 0731-82683328 82683306

装帧设计: 唐祥飞

出版发行: 湖南人民出版社

网 址: <http://www.hnppp.com>

地 址: 长沙市营盘东路3号

邮 编: 410005

经 销: 湖南省新华书店

印 刷: 湖南画中画印刷有限公司

印 次: 2012年10月第1版第1次印刷

开 本: 889×1194 1/16

印 张: 7.75

字 数: 220000

书 号: ISBN 978-7-5438-8826-5

定 价: 52.00元

写在前面的话

全国一级出版社、全国百佳图书出版单位湖南人民出版社邀请我牵头组织湖南高尔夫旅游职业学院、全国有关开有高尔夫专业的高等院校、高尔夫俱乐部、高尔夫企业等的专家、学者一道，编写出版一套高尔夫专业系列精品教材。我作为湖南高尔夫旅游职业学院的院长，对湖南人民出版社的邀请深感荣幸、欣然应允的同时，又深感责任重大、诚惶诚恐。但好在我组织了一支以湖南高尔夫旅游职业学院中青年骨干教师为主体的年富力强的作者队伍，在全国高尔夫业界有影响力的专家和学者的指导和帮助下，经过他们一年多艰苦卓绝的努力，高尔夫专业系列精品教材第一期共14本即将与广大读者见面了。

在这一批教材即将付梓之际，湖南人民出版社有关领导、编辑又嘱我为丛书的出版写几句话，我认为自己作为丛书的主编，这也是义不容辞的责任。那么，应该写些什么呢？想来思去，自己认为，应该把我们编写出版团队编辑出版这套教材一直秉持的一些基本原则告知广大读者，以便让广大读者对这套教材有更全面、更深入、更准确的把握与了解，以便让广大读者更关注、更热爱、更支持这套教材的出版与使用。

那么，在这套教材编辑出版的过程中，我们秉持与坚守的原则有哪些呢？归纳起来，主要有以下三点：

一、编写理念的前瞻性

在教材编写理念前瞻性的问题上，我们主要坚守了三条：一是教材的编写一定要与国际惯例接轨。我国自1984年诞生第一个高尔夫球场以来，至今还只有20多年的历史。我国的高尔夫运动尤其是我国高校的高尔夫专业教育、高尔夫专业教材、高尔夫专业人才培养，与发达国家相比是有很大距离的。因此，从教材编写的第一天起，我们就十分强调，教材的编写一定要与国际惯例接轨，一定要把国际上高尔夫运动最新的研究成果、最新的管理规则、最新的营销方案等，全部吸收到所编教材中来，一定要使教材具有国际视野，具有国际理念，具有国际高度。二是教材的编写一定要符合中国国情。现代高尔夫运动在中国只有20多年的历史，无论是高尔夫球会，还是高尔夫球洞；无论是参加高尔夫运动的人数，还是与高尔夫运动相关的企业、机构、院校数，与发达国家相比，都有很大的距离。这就是高尔夫运动的中国国情。我们在教材编写过程中，不能偏离了这些中国国情。此外，中国国情还包括现时中国政府对高尔夫运动的大众方针政策，人们对高尔夫运动的认识与了解等。如果在教材编写过程中偏离了这些中国国情，教材就会失去生存的环境与基础，从而教材也就会失去应有的市场和空间。三是教材的编写一定要适应中国未来的发展。中国的现代高尔夫运动，虽然起步较晚，但发展却迅猛异常。到2012年，全国拥有高尔夫球会500余家，高尔夫球洞数达9500余洞，参与高尔夫运动的人数达100万余人（含台、港、澳地区和外国在华人士），与高尔夫运动相关的企业、机构、院校有1300余家，各种高尔夫运动赛事层出不穷，尤其是已建成还未完善手续的球会和在建的球会还有近千家。这些都充分说明，我国高尔夫运动在蓬勃发展。因此，我们一直强调，教材编写一定要具有前瞻性，要适应和符合我国未来高尔夫运动发展的要求，尤其是要通过教材的传播使用，来推动我国高尔夫运动的健康发展。

二、编写体系的完整性

在教材编写体系的完整性上，我们始终坚守了两点：第一，确保教材品种是齐全的。丛书第一期推出的品种有《高尔夫导学》、《高尔夫球童实务》、《高尔夫俱乐部经营与管理实务》、《高尔夫赛事组织与运作》、《高尔夫技术与运用》、《高尔夫草坪实训教程》、《高尔夫市场营销实务》、《高尔夫规则与礼仪》、《高尔夫球具基础知识》、《高尔夫技能实训教程》、《高尔夫球场建造基础》、《高尔夫球场机械设备维护》、《高尔夫英语会话训练教程》、《高尔夫英语阅读实用教程》等14种，基本上能满足高职高专高尔夫专业人才培养的需要，基本上

做到了品种齐全,应有尽有。但显然还缺少学生的选修课教材、高尔夫学术专著等,这对于学生的拓展阅读、开阔视野是极其不利的。因此,我们将通过丛书第二期、第三期甚至更多期的出版,有计划、有步骤地推出一批高尔夫选修课教材以及一批高尔夫专业的学术专著,使教材品种更加多样化、系统化、整体化。第二,确保每一种教材的体系是完整的。无论是第一期推出的14种教材,还是以后各期推出的选修课教材和学术专著,我们都将确保每一种教材和专著内容体系是科学的、完整的、系统的,是能经得起时间和实践检验的。无论是理论的诠释,还是技术的介绍,无论是教材的整体框架,还是教材的每个案例,都是逻辑十分严密,论证十分充分,演绎十分到位的。

三、编写内容的适用性

目前市场上流行的高尔夫专业教材,基本存在着“重理论、轻实践”的倾向,大多面向本科及以上教育层次的学生使用,在实用性和实际操作方面存在着很大的缺陷,理论篇幅过大。在教材编写过程中,为杜绝这一现象的发生,我们特别强调要注重教材内容的适用性。在教材内容的编写上,我们要求以高职高专院校教育教学和人才培养规律为依据,以高尔夫行业和相关企业对人才的需求为导向,以人才的职业素养和职业能力培养为本位,既要注重对学生理论知识的传授,更要注重对学生职业能力的培养,充分体现“理论够用,突出实践”的原则,尤其是要求其在校时是学生的教材,就业后就是员工的操作指南,并且还能成为相关企业培训的教材。为落实上述教材编写的指导思想,我们坚持做到了三点:其一,按照理论——范例——实训三位一体的原则来构建每一本教材的内部结构,使范例和实训占到了教材的绝大部分比例。这样就能确保学生能热爱这样的教材,学习这样的教材,使用这样的教材。其二,诠释理论时,也要从实用的角度出发,那些与实用无关的理论一概不涉及,那些与实用有关的理论一个也不能遗漏,基本做到理论与实践一一对应。其三,在讲解范例和进行实训时,着重强调学生动口、动手能力的培养,要使每一个学生都具有“能说会做”的职业素养和职业能力。

由此可见,我们编辑出版这套教材的理念是比较先进的,态度是比较认真的,方法是比较科学的。但是由于时间仓促,尤其是我这个主编的水平和能力有限,丛书也还存在诸多问题,如编写理念还有待于进一步完善,教材品种还有待于进一步丰富,教材实用性还有待于进一步加强等。就已经出版的14种教材而言,由于现代高尔夫运动在我国起步较晚,尤其是我国高校的高尔夫教育起步更是晚之又晚。这样就使得我们在教材编写过程中可用来借鉴和参考的资料极其有限。因此,教材的错误、疏漏及不完善之处肯定还很多,期待能得到广大读者尤其是广大同行的批评指正,以便我们再版时,能得到及时的补充与完善。

作为本丛书的主编,在这套教材即将付梓之际,我要衷心感谢湖南人民出版社尤其是湖南人民出版社高等教育出版社的领导、编辑们对我的充分信任与支持;尤其要衷心感谢他们对本丛书所付出的辛勤劳动和所作的不懈努力;我还要衷心感谢所有参加教材编写的专家、学者及所有工作人员为本套教材所作出的艰苦卓绝的探索与努力。

最后,期盼我们编辑出版的教材能培养出一代又一代祖国需要的各类高尔夫运动的实用性人才,期盼我们的教材能在推动我国高尔夫运动健康发展上做出应有的贡献。

孙 跃

2012年6月

(作者系湖南高尔夫旅游职业学院院长)



总序

湖南高尔夫旅游职业学院院长孙跃博士主编了一套高尔夫专业系列精品教材，在即将付梓之际，他嘱我为其教材的出版写一个总序。由于高尔夫教育事业，我与孙跃院长有着多年的交往和深厚的友谊，于是我欣然答应了。当14本书稿摆在眼前时，我被孙跃院长的这一创造性劳动惊呆了。他们在短短的一年多时间里，就完成了如此浩大的鸿篇巨制，真是令人折服与敬仰。随着一股股浓浓的油墨清香，我一一地浏览了14本书稿。掩卷而思，丛书的整体特色便慢慢地在我脑海中清晰起来。

一、视野开阔，眼光独到

孙跃院长曾留学日本并在日本工作近20年，是日本著名的拓殖大学的商学博士。在日本留学和在日本工作的丰富的人生阅历，尤其是商学博士的扎实的知识功底，使得他视野开阔，眼光独到，使得他对市场具有敏锐的观察力和超强的驾驭能力。

2009年10月9日，在第121届国际奥委会全体会议上，通过投票决定，高尔夫成为2016年、2020年两届奥运会的正式比赛项目，全球高尔夫人的梦想终于实现了。对于现代高尔夫运动的发展还只有20多年历史的中国来说，这意味着中国政府会像重视其他体育运动一样来重视高尔夫运动，这也就意味着政府会对高尔夫运动做出一些重大的政策调整，这尤其意味着高尔夫运动会在中国大地如火如荼地发展起来。伴之而来的是，高尔夫企业、高尔夫教育也会随之如雨后春笋般地发展起来。这对于高尔夫爱好者是一个千载难逢的大好机会，这对于高尔夫企业、高尔夫教育工作者更是一个可遇而不可求的大好机会。谁能抓住这样的机会，谁就能干出一番惊天动地的伟大事业。湖南涉外经济学院的张剑波、张江波两兄弟就是这样独具慧眼的人，他们适时而动，通过艰难努力，在原湖南涉外经济学院清水湖校区的基础上，经湖南省人民政府和教育部批准，创办了湖南高尔夫旅游职业学院，尤其张剑波董事长更匠心独运，聘任孙跃博士担任了这一学院的院长。

孙跃院长上任伊始，针对全国高尔夫运动迅猛发展而各种人才青黄不接（缺口达60万以上）的现状，更是立即抓住了高尔夫教育发展的最佳时期，在学院内部强化了高尔夫专业的教师队伍建设、专业建设及教材建设。尤其在教材建设上抢占先机，乘势而上，顺势而为，组织全国开有高尔夫专业的高职高专院校、高尔夫球会、高尔夫相关企业的专家和学者，编写出版了这套实操性极强的高尔夫系列精品教材，填补了市场空白，抢占了市场商机，赢得了自身发展空间。他们对市场的敏感力和洞察力，是令人油然而生敬意的。

二、年富力强，团队一流

以孙跃院长为首的高尔夫专业系列精品教材编写团队，是一支公认的具有超强执行力和创造力的团队。这个团队由孙跃院长牵头，由具有硕士、博士学位的中青年骨干教师为主体组成。就孙跃院长而言，前文已经说到，他不仅阅历丰富，而且知识渊博，他不仅懂管理，而且会经营，是一位十分难得的学者型管理人才。由他牵头，就使这套教材的成功出版和发行有了强大的组织保障与支撑。就其他成员而言，他们中有的具有长期在高校担任高尔夫教学、训练的工作经历，有的具有长期在高尔夫球会、俱乐部、企业管理工作的经历，有的具有长期草坪种植与维护工作的经历，还有的具有长期的球童管理工作经历等等。总之，他们都是高尔夫第一线工作实践中摸爬滚打出来的。这样一支编者队伍，不可能不编出科学实用的教材。

尤其还值得一提的是，这套教材的编辑加工团队——湖南人民出版社高等教育出版分社，也是一个思想作风和

专业素养十分过硬的团队。为了确保教材的编辑质量，他们两次赴湖南高尔夫旅游职院，与这套教材的主创团队一道讨论编写提纲，交流编写要求，畅谈编写体会，使教材主创团队深受启发和鼓舞，使双方建立了深厚的感情与友谊。尤其是书稿交到出版社以后，编辑们都能及时全身心得投入到书稿的编辑加工中，书稿的任何问题都能及时与相关作者沟通，一一地得到有效解决，确保了书稿的编辑加工质量是一流的。可见，这套教材的编写团队和编辑团队都是一支埋头苦干、忘我工作的团队，是他们珠联璧合、齐心协力共同打造了这套高水准的教材。

三、匠心独运，方法新颖

高尔夫专业系列精品教材在编写方法上，进行了许多大胆的创新与尝试，从目前教材反映出来的水准来看，这些创新和尝试是获得了成功的。这些创新和尝试有：一是遴选适用型人才来编写适用性教材，从而再来培养实用型人才，这就一反传统的只能由书斋中的权威来编写教材的做法。事实证明，长期在一线工作的非权威人士，也是能编好教材的；同时还一反传统的编书的不用书、用书的不编书的做法，事实证明，这种既是编书者又是用书者的做法，是更有利于教材的编写出版的，尤其更有利于教材的修订完善。二是在教材体系的构建上，主要汲取了国内外适用的高尔夫技术分析与教学方法，注重实践操作能力的培养与实践管理经验的养成，注重高尔夫俱乐部管理的内容和方法，注重赛事组织与合作，注重市场营销与实务，注重球场建造和草坪种植及养护等内容。而这些内容，对高职高专高尔夫专业的学生而言是非常适用和有价值的。三是由于这套教材的编者大都具有高尔夫专业技术和管理水平，又具有球场管理和实际运作能力，使这套教材真正做到了理论与实践的高度统一，实际教学经验与编写教材方法的高度统一。可见，这是一套真正具有实用价值的教材。

歌德在读到佳作时曾说过这样一句话：“精神有一个特征，就是对精神起到推动作用。”我期盼，这套教材的出版能对我国高校高尔夫专业人才的培养起到积极的推动作用，能对我国高尔夫运动的健康发展起到积极的推动作用。

是为序。

谭受清

2012年6月

（作者系原湖南师范大学体育学院院长，现任湖南省体育局高尔夫专业委员会会长）

前言

当前,我国高尔夫球场已达到500家。未来5年将有1000多家高尔夫球场将逐步投入运营。2016年,高尔夫进入奥运会比赛项目。另据来自各大球会的信息资料显示,国内许多高尔夫球会、俱乐部为了吸引客户,提高服务质量和管理水平,都将聘请国外高尔夫教练来中国任教。据有关资料分析,面对高尔夫在我国的发展状况,每个球场至少需要10位既懂高尔夫,又能与外籍人士流利交流的专业人才,全国至少需要5000名,且随着中国高尔夫球场数目的增多,市场对此类人才的需求也日趋增长。

本教材从培养高技能、应用型人才的实际出发,力求向高职高专院校高尔夫专业学生提供一本未来工作岗位所需要的高尔夫英语会话知识和技能的实用性教程,实现全面提高高尔夫专业学生涉外交际能力的目标。

本教材具有以下特色:

1. 很强的实用性、针对性和现场性。教材根据球会涉外高尔夫接待和服务的实际情况所编。教材的编写人员是由球会教练、球童、高尔夫专业教师和英语教师组成。学生学完本教材后能够直接用于工作中。

2. 设计思路创新。教材紧密结合涉外高尔夫服务的工作过程,围绕打球展开,每一单元的场景都为完成一件工作任务而设计,每一单元的总和构成了涉外高尔夫服务的全过程。

3. 教学内容创新。全书分为13个单元,每个单元包含五个部分,其中第一部分是会话学习,为学习者在后面的会话实践中提供了一个样板。第二部分是相关句子表达,这一部分主要提炼出会话中的一些常用句进行巩固训练。第三部分是会话实践。该部分主要是提高学生的口语应用能力。第四部分是口语方法和技巧,这一部分主要为学生提供可以借鉴的学习口语的策略和技巧。市场有很多口语教材,但真正把口语的策略和技巧编写成体系的很少。这里的策略和技巧大都是编者自己在学习过程中所体会出来的。第五部分是知识链接。这一部分供学习者阅读和自我拓展使用,也可以为讨论课使用。我们编排和处理了的这些绝大多数文章都是参考了国外高尔夫学习网站。因而是原汁原味的。课程内容展现了俱乐部工作人员帮助客人入住宾馆、俱乐部前台接待、更衣、到出发台、球场练习、球场指导、推杆果岭、结束练习、归还球具、就餐、帮助退房和送客的一个完整工作过程。

本教材注重对学生能力的培养,通过课堂教学与实景教学相结合,学生会话设计与教师指导相结合,台下情境模拟排练与台上情境模拟展现相结合,学生评价与教师评价相结合的方法,使学生能充分消化、吸收和应用教学内容。

4. 具有潜在的市场销量。据我们调查和了解,目前,整个中国教材市场鲜有有关高尔夫英语口语的教材,更不可能见到基于涉外高尔夫服务的工作过程的教材。可以说,该教材填补了高尔夫教材市场的空白。从其很强的实用性来看,无论是对于高尔夫专业的学生还是从事高尔夫涉外工作的

人员，它都是一本不可多得的教材。

我们在编写过程中参考了前辈、同仁和各种网站上的文章、著作和其他资料，在此，向作者们表示衷心的感谢！

在编写过程中，我们还得到湖南高尔夫旅游职业学院的学生的支持和帮助。他们是杨鹏英、易舒、何英明、李景健、王梅、黄凤莲、龚丽萍、雷亚军、郭富光、刘丽萍等。

尽管从构思到定稿，我们在努力做到最好，但由于编者水平和学识有限，加上是全省范围内的分散作业，教材难免存在缺点和错误，恳请各位同行在使用本教材的过程中随时提出宝贵的意见和建议，在此，我们表示诚挚的谢意。

编者
2012年6月

《高尔夫实用精品系列教材》编委会

主 审：张江波

主 编：孙 跃 蒋小丰

副主编：（以姓氏笔画为序）

贺本兴 谢培山 熊定勋 魏忠发

编 委：（以姓氏笔画为序）

马 龙	王 伟	王志凡	王绍建	王湘平	邓赞洲	卢 玮
陈巨红	陈文华	杨中意	吴立波	肖玉衡	何兵雄	张松平
周华庭	胡 立	赵有华	赵 杰	姬承东	钟 勘	涂爱斌
黄文华	黄 勇	黄登峰				

《高尔夫英语会话训练教程》编委会

主 编：卢 玮 孙 跃

副主编：胡 立 马 龙 姬承东 张松平

编 委：卢 玮 孙 跃 王湘平 王志凡 陈崛飞 卢家慧
张凤辉 何兵雄 郑 青 熊 觅 宴 斌 张 敏
张一夫 黄倩文 李 霞 蒋菁华



目录

- Unit 1 Making Phone Reservations 电话预定/001
- Unit 2 At the Front Desk 在前台/009
- Unit 3 Selling A Membership Card 会籍销售/017
- Unit 4 Introducing Golf Competitions 赛事介绍/025
- Unit 5 Making Preparations for Play 准备打球/033
- Unit 6 At the Driving Range 在练习场/041
- Unit 7 Playing At the Course 打球/049
- Unit 8 Course Inspection 巡场/057
- Unit 9 On the Green 在果岭/063
- Unit 10 Discussing about Play 谈论打球/069
- Unit 11 At the Dining Room 在餐厅/075
- Unit 12 Returning Equipment 送还器具/083
- Unit 13 Checking out and saying goodbye 前台结账和告别/089

Unit 1

Making Phone Reservations

电话预定

Learning Objectives 学习目标

1. 掌握与电话预约相关的基本词汇、词组和语句;
2. 具备在前台用英语为涉外游客进行电话预定服务的工作能力;
3. 了解口语表达的基本方法和技巧;
4. 了解高尔夫课程的相关知识。

Conversations 会话

Conversation A

At the Golf Club

R: Receptionist (前台接待员) M: Member (会员)

M: Good morning, this is David Smith speaking.

R: Good morning, this is the Front Desk of Changsha International Golf Club. Can I help you?

M: I call you just for making a reservation. (I'd like to make a reservation in your club. 更地道)

R: All right, what time are you going to book? (For what time?)

M: I want to book one flight at around 9 on Saturday morning.

R: Just a moment, please! Let me check.

M: Ok, thank you.

R: I'm sorry, Mr. Smith, it has been reserved already.

M: What other time is available on Saturday morning then?

R: How about 12:00? Is it available for you?

M: Let me see. Ah...Ok, I'll take that!

R: May I have your membership number, please, sir?

M: Ok, my number is 654896.

R: Will you come here by yourself or have any guests?

M: Three friends and I. Four in all.

R: Four in all. It's Ok now. Your tee time is 12:00 on Saturday. We are looking forward to your coming.

M: Thank you very much.

R: It's pleasure.

在高尔夫俱乐部

M: 早上好! 我是大卫·斯密斯。

R: 早上好, 这里是长沙国际高尔夫俱乐部前台, 我有什么可以帮吗?

M: 我打电话就是想预定打球一事。

R: 好, 您想预约哪个时间的场呢?

M: 我想预约星期六上午9点的场。

R: 请稍等。让我查查。

M: 好的, 谢谢。

R: 非常抱歉, 您要的这个时间已经预约满了。

M: 那周六上午还有什么时间可以订场呢?

R: 12点怎么样? 您看可以吗?

M: 让我想想。嗯, 好的, 就定这个时间吧。

R: 请将您的会员号告诉我好吗?

M: 我的会员号是654896。

R: 是您一人前来还是有随同嘉宾?

M: 三个朋友和我一起来, 一共四人。

R: 一共四人。已经订好了, 您开球的时间是星期六上午12点。

M: 谢谢。

R: 不客气。

New Words and Expressions

club n. 俱乐部, 社团; 夜总会
receptionist n. 接待员; 传达员

available adj. 有效的, 可得的; 可利用的; 空闲的
membership n. 资格; 成员资格; 会员身份

front desk 前台; 服务台

reservation n. 预约, 预订; 保留

book v. t. 预订; 登记

reserve v. i. 预订

membership number 会员号码

tee n. 球座

tee time 开球时间; 发球时间



Conversation B

At the Lobby

T: Telephone operator (总机接线员)

G: Guest (酒店客人) R: Receptionist (前台接待员)

T: Good evening, this is Hunan Qingshuihu Golf Club. May I help you?

G: I'd like to make a reservation for playing golf. 去掉 (What department should I call?)

T: I'll put you through to the Front Desk. Just a moment, please!

G: Ok, thank you.

R: Hello, this is the Front Desk. May I help you?

G: Yes, I'd like to make a reservation for playing golf.

R: May I have your name?

G: This is Jeremy Armstrong. My room number is No. 246.

R: Hello, Mr. Armstrong. May I have your book time?

G: At 8:30 on Friday morning. Is that Ok?

R: Let me have a check. Wait a minute. At 8:30 on Friday morning. Yes, it's available.

G: Thanks.

R: May I have your membership number, please, sir?

在大堂

T: 下午好, 这里是湖南清水湖高尔夫俱乐部, 我有什么可以帮您吗?

G: 我要订场, 请问找那个部门?

T: 请稍等, 我和前台联系一下。

G: 好的, 谢谢。

R: 您好, 这里是前台。我有什么可以帮您吗?

G: 我想预订打球时间。

R: 请问怎么称呼您?

G: 我叫杰瑞米·阿姆斯特朗。我的房间号是246。

R: 您好, 阿姆斯特朗先生。您打算预定什么时间打球?

G: 星期五上午8点半。好吗?

R: 请稍等, 让我看看。星期五上午8点半。可以预订。

G: 谢谢。

R: 请将您的会员号告诉我好吗?

G: Sorry, I'm not the club member.

R: It doesn't matter. Will you have any guests?

G: Yes, one friend with me.

R: Two people?

G: Yes, two people.

R: Ok, your tee time is at 8:30 on Friday morning.

M: Thank you.

R: You are welcome.

G: 对不起, 我不是球会会员。

R: 没关系。请问您有随同人员吗?

G: 是的, 我的一个朋友和我一起打球。

R: 是两个人吗?

G: 是的。

R: 好啦, 您开球的时间是星期五上午8:30分。

M: 谢谢你。

R: 不客气。



New Words and Expressions

Lobby n. 大厅; 休息室; 会客室

operator n. 经营者; 操作员; 话务员; 行家

put ... through v. 接通; 完成; 使穿过; 使从事, 使经受

room number 房间号码

club member 俱乐部会员

matter n. 物质; 原因; 事件

Related Sentence Expressions 相关句子表达

May I help you? 您需要帮助吗?

May I know your name? 我能知道您的名字吗?

May I drink a cup of coffee? 我能要一杯咖啡吗?

May I see the scores? 我看看分数好吗?

May I have your product catalog, please? 我看看你们的产品目录好吗?

Could you speak a little bit slowly so that I can follow you? 您能否说得慢一点, 那样我才能跟上您。

Could you tell me your number of membership? 您能告诉我您的会员号吗?

Could you let me see your passport? 您能让我看看您的护照吗?

Could you sit down for a while and have a cup of cup? 您坐一会儿喝杯咖啡好吗?

Could you come over and have a look at the golf bags? 您过来看一下高尔夫球包好吗?

I'd like to make a reservation for playing golf. 我想预约打球。

I'd like to book time for golf. 我想预定一个打球时间。

I'd like to go shopping with my girlfriend. 我想和我的女朋友逛商场。

I'd like you to fetch some boiled water. 我想请你去倒点开水来。

I'd like you to send for a doctor. 我想请你找医生来。

I'd like you to look after my baby for a while. 我想请你照看一会儿我的孩子。

Conversation Practice 会话实践

Task : Simulation of Making Phone Reservations

Students are divided into 3-4 groups and finish the task in groups

Step 1

Design a conversation with the reference of the conversation A or B.

Step 2

Practice the conversation.

Step 3

Act out the conversation in class.

Step 4

Have self- evaluations and mutual evaluations among groups.

Step 5

The teacher makes an overall evaluation.

Tips of Oral English 口语方法和技巧

General Strategies of Oral English

1. When you learn to speak English, you should follow the standards -- fluency, appropriateness and correctness. If you come to the standards, you can communicate with English speakers successfully.

2. When you learn to speak English, you'd better not pay much attention to the grammatical correctness. As we know, making mistakes when speaking is an inevitable step in practicing spoken English.

3. Look for a partner to practice English together in order to create an English-speaking atmosphere.

英语口语总策略

1. 当你学习英语口语的时候, 你应该遵循这个标准: 流利-准确-恰当。如果你能够做到, 你就能成功地与说英语的人进行交流。

2. 当你学习英语口语的时候, 你不要特别在意语法的准确性。要知道, 我们在说的时候出错是口语学习中需要经历的一个过程。

3. 最好找一些学习伙伴一块练习口语, 以此创造一个英语环境。