

功能英语丛书

文

秘英语

主编 郝绍伦



电子工业出版社

43197

410381

H20

功能英语系列丛书
Functional English Series

文 秘 英 语
ENGLISH FOR SECRETARIES

主 编 郝绍伦
副主编 罗 雅
编 者 沈锐陈
王凤鸣
~~庞光成~~

电子科技大学出版社

3/20/09
本书无四川省版权防盗标识，不得销售；

版权所有，违者必究，举报有奖，

举报电话：(028) 6636481 6241146

内容提要

本书讲解了接待工作和使用电话的要领和礼仪，探讨了电报稿、电传稿、信函报告、广告合同和讲话稿的写作方法，讨论了在招聘工作中该怎样设计申请表格、怎样审阅求职材料、怎样组织招聘面试，还论及了会议议程的安排和通知、会议记录的整理等方面的方法和技巧。

书中的 100 多个会话、写作和表格实例，语言、形式规范，思想性强，认真学习可以提高语言和思想修养。

功能英语系列丛书

文秘英语

郝绍伦 主编

*

电子科技大学出版社出版

(成都建设北路二段四号) 邮编 610054

德阳新华印刷厂印刷

新华书店经销

*

开本 787×1092 1/32 印张 8.0625 字数 202 千字

版次 1998 年 1 月第一版 ~~第~~次 1998 年 1 月第一次印刷

印数 1—3000 册

ISBN 7-81043-813-1/H·56

定价：11.00 元

功能英语系列丛书

前 言

我们学习英语的目的，是要充分利用英语作为世界性语言的功能，增进与世界各国人民的了解和交流，加强在政治、经济、文化等领域的合作，创造一个处处繁荣、人人友爱的世界。

然而，由于诸多因素的影响，许多人学习英语仅仅是为了应付某种考试而局限于文字、文法本身，对英语的应用不甚关心，到了实际需要应用时，就给人留下高分低能的印象。有些人英语学了十几年，不要说用英语写份像样的报告，就连写封简单的书信都会觉得头疼；不要说用英语进行专题讨论，就连拿起电话说声 Hello 都异常吃力。

鉴于此，我们二十多位有着丰富涉外经验和较高英语水平的编者和编辑，经过充分的准备、辛勤的笔耕、精心的设计，编写出版了《功能英语系列丛书》。该套丛书有以下特点：

★内容新颖，时代感强

《丛书》在选材方面非常注意材料的新颖性，从词、句、篇到写作技巧、礼仪规范都力争与当今英语国家的做法同步。为此，编者不但深入研究了大量的实际交流材料，而且参阅了许多权威交际专家的主张。

★切合实际，实用性强

《丛书》的编写目的就是为英语在实际中的应用提供指导和参考。因此，编者结合实际涉外经历，在策略技巧的讲解和实例的编撰方面都特别注意实用性，能为您把基础的英语知识应用到实际中来助一臂之力。

★重视策略，讲究技巧

《丛书》不拘于对文字的讲解，而着重于对实际应用英语的技巧突破。《丛书》不但讲解了英语在不同场合的行文特点、使用技巧，而且还探讨了相关的礼仪规范，这对交际功能的提高无疑会大有裨益。

★讲解透彻，实例丰富

《丛书》尽管篇幅不长，但对策略技巧的讲解详尽、层次分明；丰富而典型的实例会使您对相应的规范、策略和技巧的理解更上一个台级，读后定会 有所启迪。

由于编者水平有限，英语又随着时代在发展，《丛书》的错误和不当之处在所难免，还望各界读者批评指正为感。

编 者

目 录

CONTENTS

第一章 接待

RECEIVING VISITORS

第一节 预约来访者	
Making Appointments	(1)
一、预约来访者的基本要领	
Fundamental Requirements	(1)
二、预约来访者范例	
Sample Appointments	(2)
三、预约来访者参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(9)
第二节 邀请来访者	
Inviting Visitors	(11)
一、邀请来访者的基本要领	
Fundamental Requirements	(11)
二、邀请来访者范例	
Sample Invitations	(12)
三、邀请来访者参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(21)
第三节 接待来访者	
Receiving Visitors	(22)

一、接待来访者的基本要领	
Fundamental Requirements	(22)
二、接待来访者范例	
Sample Receptions	(24)
三、接待来访者参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(30)

第二章 电话

USING THE TELEPHONE

第一节 接打电话

Receiving and Making Calls	(33)
一、接打电话的基本要领	
Fundamental Requirements	(33)
二、接打电话范例	
Sample Telephone Conversations	(35)
三、接打电话参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(39)

第二节 受话人不在或不空时

Absence or Non-Availability	(42)
一、受话人不在或不空时处理电话的基本要领	
Fundamental Requirements	(42)
二、受话人不在或不空时电话范例	
Sample Telephone Conversations	(43)
三、受话人不在或不空时电话参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(47)

第三节 号码出错与线路不畅

- Wrong Numbers and Other Problems (50)
- 一、号码出错与线路不畅时处理电话的基本要领
Fundamental Requirements (50)
- 二、号码出错与线路不畅时电话范例
Sample Telephone Conversations (50)
- 三、号码出错与线路不畅时电话参考语句
Reference Expressions and Sentences (53)

第三章 电报电传**TELEGRAMS AND TELEXES****第一节 电报**

- Telegrams (56)
- 一、撰写电报稿的基本要求
Fundamental Requirements (56)
- 二、撰写电报稿范例
Sample Telegram Writing (60)
- 三、电报参考语句
Reference Expressions and Sentences (62)
- 四、电报常用组合及缩写
Commonly Used Combinations and Abbreviations
..... (66)

第二节 电传

- Telexes (71)
- 一、撰写电传稿的基本要领

Fundamental Requirements	(71)
二、撰写电传稿范例	
Sample Telex Writing	(72)
三、电传参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(73)
四、电传常用缩写	
Commonly Used Abbreviations	(80)

第四章 招聘

EMPLOYMENT

第一节 设计申请表格

Application Forms	(88)
一、设计申请表格的基本要领	
Fundamental Requirements	(88)
二、申请表格范例	
Sample Application Forms	(89)

第二节 审阅求职简历

Resumes	(92)
一、审阅简历的基本要领	
Fundamental Requirements	(92)
二、简历范例	
Sample Resumes	(94)

第三节 审阅求职信

Application Letters	(103)
一、审阅求职信的基本要领	

Fundamental Requirements	(103)
二、求职信范例	
Sample Application Letters	(104)
第四节 招聘面试	
Job Interviews	(110)
一、招聘面试的基本要领	
Fundamental Requirements	(110)
二、面试范例	
Sample Job Interviews	(112)
三、面试参考问句	
Reference Questions	(116)

第五章 信函报告

LETTERS, MEMOS, AND REPORTS

第一节 信件

Letters	(120)
一、撰写信件的基本要领	
Fundamental Requirements	(120)
二、信件的构成与格式	
Elements and Formats	(121)
三、信件范例	
Sample Letters	(135)

第二节 便函

Memos	(142)
一、撰写便函的基本要领	

Fundamental Requirements	(142)
二、便函的构成与格式	
Elements and Formats	(143)
三、便函范例	
Sample Memos	(152)
第三节 报告	
Reports	(156)
一、撰写报告的基本要领	
Fundamental Requirements	(156)
二、报告的构成与格式	
Elements and Formats	(156)
三、报告范例	
Sample Reports	(168)

第六章 广告启事

ADVERTISEMENTS AND NOTICES

第一节 广告	
Advertisements	(171)
一、撰写广告的基本要领	
Fundamental Requirements	(171)
二、广告的语言特点	
Language Characteristics	(172)
三、广告范例	
Sample Advertisements	(181)
第二节 启事	

Notices	(184)
一、撰写启事的基本要领	
Fundamental Requirements	(184)
二、启事范例	
Sample Notices	(185)

第七章 合同

CONTRACTS

第一节 合同的撰写

How to Write Contracts	(190)
一、撰写合同的基本要领	
Fundamental Requirements	(190)
二、合同的语言特点	
Language Characteristics	(191)
三、合同的结构	
Elements	(194)
四、合同开头结尾参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(197)

第二节 货物买卖合同

Sales and Purchase Contracts	(199)
一、撰写货物买卖合同的基本要领	
Fundamental Requirements	(199)
二、货物买卖合同范例	
Sample Sales and Purchase Contracts	(200)
三、货物买卖合同参考语句	

Reference Expressions and Sentences	(203)
第三节 加工装配合同	
Processing and Assembling Trade	
Contracts	(208)
一、撰写加工装配合同的基本要领	
Fundamental Requirements	(208)
二、加工装配合同范例	
Sample Processing and Assembling	
Trade Contracts	(209)
三、加工装配合同参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(213)
第四节 聘用合同	
Employment Contracts	(217)
一、撰写聘用合同的基本要领	
Fundamental Requirements	(217)
二、聘用合同范例	
Sample Employment Contracts	(217)
三、聘用合同参考语句	
Reference Expressions and Sentences	(220)

第八章 会议

MEETINGS

第一节 会议议程及通知

Agendas and Announcements	(223)
一、会议议程及通知的基本要领	

Fundamental Requirements	(223)
二、会议议程及通知范例	
Sample Agendas and Announcements	(224)
第二节 会议讲话稿	
Speeches	(229)
一、撰写讲话稿的基本要领	
Fundamental Requirements	(229)
二、会议讲话稿范例	
Sample Speeches	(230)
第三节 会议记录	
Minutes	(235)
一、整理会议记录的基本要领	
Fundamental Requirements	(235)
二、会议记录范例	
Sample Minutes	(236)
 参考文献	
REFERENCES	(242)

第一章 接待

RECEIVING VISITORS

第一节 预约来访者

Making Appointments

一、预约来访者的基本要领

Fundamental Requirements

- 如果上司决定在何时何地会晤什么人,应及时预约。预约可以用电话或用信函作出。
- 电话预约时,应约定会晤的时间、地点,说明会晤的事由,并对时间、地点进行核实和记录,以免与上司的其他安排发生冲突。
- 预约信的内容一般包括:请求会晤;说明会晤的事由;建议会晤的时间、地点;强调要依对方是否方便来定;请求答复。
- 预约信的复函可分为接受、有条件的接受和拒绝三种。接受函的内容一般有:表明预约信收悉;表示接受;重述会晤的具体时间、地点;表达希望会晤的心情。有条件的接受函的内容一般有:表明预约信收悉;表示需要更改会晤时间或地点;说明作此改动的原因;请求答复。拒绝函的内

容一般包括:表明预约信收悉;说明拒绝的原因;致歉。

- 作出预约后,如果需要推迟或取消会晤,应向对方说明理由并表示歉意。

二、预约来访者范例

Sample Appointments

I - 1 预约来访者:约定会晤

(R = Receiver; C = Caller)

R: Good morning. Pacific Trading Company.

C: Good morning. May I have extension 512, please?

R: Just a moment, please. . . . Hello, you're through now. Go ahead.

C: Hello. May I speak to Mr. Vaudin, please?

R: I'm sorry. Mr. Vaudin is out on a business trip. This is Mr. Vaudin's secretary. May I ask who is calling, please?

C: Velma Dole of Modern Office Equipment. I'm calling on behalf of Mr. Belloc, our General Manager.

R: I see. What can I do for you?

C: Well, Mr. Belloc would like to meet Mr. Vaudin some time this week.

R: May I ask what he wishes to see Mr. Vaudin about?

C: Mr. Belloc wishes to discuss some important terms about the sales contract No. 98-2588.

- R: I see. Then do you have any particular time in mind?
- C: Would 10 o'clock tomorrow morning be OK?
- R: I'm afraid he'll be completely snowed under tomorrow morning. What about 3 o'clock tomorrow afternoon?
- C: One moment, please. I'll check the appointment book. Yes, 3 o'clock tomorrow morning will be convenient for Mr. Belloc.
- R: Where does Mr. Belloc wish to see Mr. Vaudin, please?
- C: What about Mr. Belloc's office?
- R: All right. 3 o'clock tomorrow morning at Mr. Belloc's office.
- C: Then Mr. Belloc will be expecting Mr. Vaudin at that time. Thank you. Goodbye.
- R: Goodbye.

I-2 预约来访者:推迟会晤

(R = Receiver; C = Caller)

- R: 7128.
- C: Mr. Fox's secretary here. Could I speak to Mr. Curtis, please.
- R: Speaking.
- C: Hello, Mr. Curtis. I'm afraid Mr. Fox won't be able to keep his appointment with you.
- R: That was to be Thursday, wasn't it?