

孙耀远 编著

附赠  
MP3

# 商务 英语 听说 教练

Listening and Speaking in Business English

精选52个国际商务  
所涉及到的业务话题  
一年52周，一周一话题，  
轻松掌握商务英语听说



大连理工大学出版社

孙耀远 编著

# 商务 英语听说 教练

Listening and Speaking in Business English



大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商务英语听说教练 / 孙耀远编著. —大连:大连理工大学出版社, 2007. 11

ISBN 978-7-5611-3815-1

I. 商… II. 孙… III. 商务—英语—听说教学—自学参考资料 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 171981 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

电话:0411-84708842 传真:0411-84701466 邮购:0411-84703636

E-mail: dulp@dulp.cn URL: <http://www.dulp.cn>

大连理工印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

---

幅面尺寸: 140mm×203mm	印张: 13.25	字数: 320 千字
附件: 光盘 1 张		印数: 1~6000
2007 年 11 月第 1 版		2007 年 11 月第 1 次印刷

---

责任编辑: 邹 怡

责任校对: 王丹丹

封面设计: 季 强

---

ISBN 978-7-5611-3815-1

定 价: 25.80 元

## 前 言

在中国经济逐渐崛起的今天，国际商务交流的活动量、交流范围、交流程度日益加深、加大，这对于商务人员，尤其是国际商务人员来说，提高外语听说交际能力尤显重要。本书正是为了帮助商务人员开展外语业务而撰写的。本书将国际商务所涉及到的业务整理成52个英语话题，为商务人员提供听说资料。52暗含每年里的52周，只要读者每周坚持学习，在52周的时间里定会将商务英语“拿下”。

在内容上，本书将多领域、多学科的商务业务精炼浓缩为52个话题，分布在跨文化商务交际、营销、广告、管理、物流、国际贸易、国际结算、银行业务、税收、经商法律等业务之中，其中以国际贸易业务为主要内容。

在结构上，本书将每个话题分为听力和口语两大板块，其中听力内容涉及相关话题的专业知识和实际业务，可取得既练习了英语听力又学习了专业知识的双重效果，听力之后附有简练的正误判断练习；而口语板块则分成两组对话，内容专业、切题，形式简洁、活泼。为了便于读者学习，每个话题分

别提供了生词表和中文版的业务提示，其中在生词表里，又对个别较难理解的术语进行了注释，用★表示。

本书适于商务人员、商务专业学生和其他商务英语爱好者使用。

本书在写作过程中得到大连外国语学院逯阳老师的帮助，同时，逯阳老师还执笔了第39至41话题。

编著者

2007年11月

# 目 录

Unit 1	文化差异	Cultural Differences	1
Unit 2	参观展会	Visiting a Trade Show	9
Unit 3	市场营销	Marketing	17
Unit 4	推销产品	Product Promotion	25
Unit 5	售后服务	After-sale Service	33
Unit 6	广告	Advertising	41
Unit 7	企业形象	Business Image	48
Unit 8	企业管理	Business Management	56
Unit 9	人力资源管理	Human Resource Management	64
Unit 10	经商法律	Business Law	72
Unit 11	税收	Taxation	79
Unit 12	定价	Pricing	87
Unit 13	建交业务关系	Establishing Business Relations	95
Unit 14	资信调查	Credit Inquiry	103
Unit 15	询盘	Inquiry	110
Unit 16	报价	Quotation	118
Unit 17	虚盘	Non-firm Offer	126
Unit 18	实盘	Firm Offer	134

Unit 19	还价	Counter Offer	141
Unit 20	接受和成交	Acceptance and Conclusion of Business	148
Unit 21	订购	Order	157
Unit 22	签合同	Signing a Contract	165
Unit 23	修改合同	Revision of a Contract	173
Unit 24	违约	Breach of Contract	181
Unit 25	代理	Agency	190
Unit 26	保险险别	Insurance Coverage	198
Unit 27	保险费率	Insurance Rate	206
Unit 28	海损	Average	214
Unit 29	包装方式	Mode of Packing	223
Unit 30	包装指示	Packing Instruction	232
Unit 31	商品检验	Commodity Inspection	240
Unit 32	海关检验	Customs Examination	248
Unit 33	关税	Customs Duty	256
Unit 34	物流	Logistics	264
Unit 35	供应链	Supply Chain	272
Unit 36	交货	Delivery	280
Unit 37	装运	Shipment	288
Unit 38	租船与订舱	Charter a Vessel and Book Shipping Space	296
Unit 39	抱怨与索赔	Complaints and Claims	303
Unit 40	道歉与解决	Apology and Settlement	311
Unit 41	仲裁	Arbitration	319
Unit 42	贸易风险	Trade Risks	327

Unit 43	支付条件	<i>Payment Terms</i>	335
Unit 44	托收	<i>Collection</i>	343
Unit 45	信用证	<i>Letter of Credit</i>	351
Unit 46	信用证的种类	<i>Kinds of L/C</i>	359
Unit 47	催证	<i>Urging Establishment of L/C</i>	367
Unit 48	审证	<i>Checking the L/C</i>	375
Unit 49	改证与展证	<i>Amendment and Extension of L/C</i>	383
Unit 50	银行业务	<i>Banking Business</i>	391
Unit 51	汇票	<i>Draft</i>	399
Unit 52	贷款	<i>Bank Loan</i>	406

# Unit 1

## 文化差异

### Cultural Differences

## Section A Listening

### I 词汇早知道 Pre-listening Vocabulary

<i>refer to</i>		关系到, 涉及, 牵涉到
<i>moral</i>	<i>n.</i>	道德, 道德规范, 道德准则
<i>behavior</i>	<i>n.</i>	行为, 举止
<i>determine</i>	<i>vt.</i>	决定, 限定, 限制
<i>view</i>	<i>vt.</i>	看待, 考虑
<i>unconsciously</i>	<i>ad.</i>	无意识地
<i>make the most sense</i>		最有意义, 最能讲得通, 最能理解
<i>take the form of</i>		表现为……的形式
<i>expectation</i>	<i>n.</i>	期待, 期望, 希望
<i>behave</i>	<i>v.</i>	表现, 举止
<i>in a given situation</i>		在特定的情景中
<i>essentially</i>	<i>ad.</i>	基本上, 实质地
<i>perspective</i>	<i>n.</i>	(观察问题的) 视角, 观点, 想法
<i>exist</i>	<i>vi.</i>	存在, 实际上有, 发生, 出现
<i>counterpart</i>	<i>n.</i>	互为补充的人物, 对方
<i>motivate</i>	<i>vt.</i>	使有动机, 构成(行为的)动机

### II 嘘……, 听! Hush, then listen!

Culture generally refers to a set of learned knowledge, standards, values, beliefs, morals, laws, customs, habits, and behaviors shared by

individuals and societies that determines how an individual acts, feels, and views oneself and others.

Often people of a culture unconsciously use their personal cultural background as a guide for judging the actions of other people. They think their way of doing things makes the most sense. In the business world, these habits often take the form of expectations that the other side will behave in a certain way in a given situation, or that others will see a particular problem in the same way we do. These expectations and understandings of the world are quite different among different peoples. Such differences are called cultural differences.

Since international business is essentially a social activity among different peoples, it is very important to understand the different perspectives of the people involved. This understanding should exist in almost every part of international business. Therefore, when your counterparts are motivated by a different set of rules, you have to pay specific attention to what is going on inside their heads, and you need to understand what motivates their decisions. The businessman who well understands the cultural differences is usually the winner.

### III 听懂了吗? Got It?

- ① Culture is a set of learned knowledge, standards, values and so on, learned after one was born. (True / False)
- ② Culture determines how one behaves and views oneself and others. (True / False)
- ③ People purposely use their cultural background as a guide for judging the actions of other people. (True / False)

- ④ Different expectations and understandings of the world make up cultural differences. (True / False)
- ⑤ When your counterparts are motivated by a different set of rules, you should follow their example. (True / False)

## Section B Speaking Up

### ① 经典对话 Typical Dialogue

#### I 背景速递 Background Information

*On his way to a family party in America, Mr. Zhou Feng and his business partner, Mr. Barry Jenkins, talk about cultural differences.* 在美国，在参加一次家庭晚会的路上，周峰先生与美方商务伙伴谈论文化差异问题。

Z: Mr. Zhou Feng

周：周峰先生

B: Mr. Barry Jenkins

巴：巴里·詹金斯先生

#### II 实用对话 Practical Dialogue

Z: It's very kind of you to invite me to your family party and to pick me up here.

周：您邀请我参加您的家庭晚会，还到这里来接我，真是太热情了。

B: It's my pleasure. Besides, my home is far away from here. It will cost you a lot if you take a taxi.

巴：这是我的荣幸。何况，我家离这儿很远，如果让您乘出租车，车费并不便宜。

- Z: Thank you for your consideration. I didn't know you had such a beautiful and luxurious car.
- B: Thank you. I bought it only a few months ago.
- Z: How much did you spend on it?
- B: Um...Well... You know it is hard for me to give a specific answer.
- Z: I am very sorry I have unconsciously violated the taboo. In my culture, people ask such questions all the time.
- B: I understand. But sometimes we need time to bridge the cultural gap. Now I'll tell you a true story. Dealing with a Saudi company, an American businessman presented a Saudi Arabian client with a multimillion-dollar proposal in a pigskin binder. You know the result of this deed?
- Z: In Muslim culture anything related to pigs is considered a taboo.
- B: Yes. As a result, this American company not only lost the deal, but was tossed out and blacklisted from working with Saudi businesses.
- Z: Gee. International dealmakers have to bow to local traditions and etiquette that are subtle and yet potent.
- 周: 谢谢您想得那么周到体贴。真没想到您的车那么漂亮豪华。
- 巴: 谢谢。我几个月前才买的。
- 周: 买这辆车多少钱?
- 巴: 嗯……, 很抱歉, 对我来讲我很难给出一个确切的答案。
- 周: 我很抱歉, 我无意识中犯忌了。在我国, 人们随时可以问这样的问题。
- 巴: 我理解。但有时我们需要时间适应文化上的差异。我给您讲一个真实的故事。我们一位美国商人与沙特一家公司做生意时, 无意中将一个载有数百万美元计划的猪皮文件夹交给了沙特阿拉伯客户。您知道结果会怎样?
- 周: 这我知道在穆斯林文化中, 与猪有关的事情被认为是禁忌的。
- 巴: 是的, 结果这家美国公司不仅失掉了这笔生意, 而且被赶出并被列入与沙特企业的合作黑名单中。
- 周: 哎呀。跨国交易商必须服从当地微妙而强烈的传统及礼仪。

### III 业务提示 Business Tips

在西方文化中，凡是涉及工资、收入、支出、年龄、宗教等方面的话题都属禁忌(Taboos)的范畴。如果不得已要问及时，要事先征得同意。另外“老人”一词不应使用“old people”，而应使用“the senior”。还有，在西方，人们对年长者，可直呼其名。因此商务人员在同外国人打交道时应切忌因话语不当而冒犯他人，从而失去商业机会。

## ② 经典对话 Typical Dialogue

### I 背景速递 Background Information

Miss Lily Tong and Mr. Young, her colleague from a foreign country, are talking about the relationship between management and culture.

T: Miss Lily Tong

佟：佟莉莉小姐

Y: Mr. Young

杨：杨格先生

### II 实用对话 Practical Dialogue

T: Our boss was angry with Kuno, you know, the Japanese sales representative.

佟：老板对久野发脾气了，就是那位日本销售代表。

Y: Why was that?

杨：怎么回事？

T: When our boss asked him whether Article No. C20 was sold well in the Northeast market, Kuno said "yes". As a matter of fact, this product was not at all competitive.

佟：当老板问他C20产品在东北市场是否卖得好时，久野说“是的”。其实这个产品一点也没有竞争力。

- Y: Quite embarrassing. When a Japanese says "yes" he simply means "I understand your questions."
- T: I think there is some relationship between management and culture. What do you think?
- Y: Yes, there is indeed. I think cultural differences occur in management on three levels.
- T: Three levels? Go ahead.
- Y: First, artifacts and etiquette level. Second, behaviors and actions level. The third is core morals, beliefs and values level.
- T: Great, penetrating analysis.
- Y: The primary cultural issues are the ones which have the most direct impact on cooperation between colleagues or partners.
- T: Do you think all cultural ingredients should be managed?
- Y: For one thing, cultural differences on the behaviors should be focused because they heavily impact the work effectiveness of the workers in management; otherwise they will lead to such problems in management as the decision-making, communication, and motivation, etc.
- 杨: 这真令人尴尬。当日本人说“是”的时候, 他的意思是“我明白你的问题了。”
- 佟: 我想管理与文化是有关系的, 你看呢?
- 杨: 是的, 确实有关系。我想文化差异在管理中表现在三个层面上。
- 佟: 三个层面? 请讲。
- 杨: 第一, 人为现象与礼节上。第二, 行为与措施上。第三, 实质性的行为标准、信仰与价值的层面上。
- 佟: 很好, 分析得很精辟。
- 杨: 主要的文化问题对同事及合伙人的合作有着最直接的影响。
- 佟: 你认为所有的文化成分都要管理吗?
- 杨: 首先, 行为方面的文化差异应当给予关注, 因为它对工作的有效性影响很大, 否则会造成决策制定、沟通以及积极性等管理上的问题。

T: So behaviors form an important integral part of all interactions between co-workers.

Y: Yes, indeed.

佟: 所以行为在同事的互动中成为了重要的、完整的一部分。

杨: 的确如此。

### III 业务提示 Business Tips

不同民族在宗教、信仰、价值观念、思维方式、行为方式等方面都是不同的。在商务领域里, 尤其是在国际商务中, 不同的文化对管理、决策、合作、共事等有着重大的影响。所以在经济全球化的今天, 不同文化的人们聚集在一起从事商务活动时要对文化差异有必要的了解, 以免在合作中产生冲突与磨擦。

### IV 词汇援助 Vocabulary Aid

#### Dialogue 1

<i>luxurious</i>	a.	豪华的
<i>violated the taboo</i>		触犯禁忌
<i>bridge</i>	vt.	弥合, 消除
<i>cultural gap</i>		文化差异
<i>multimillion-dollar</i>	a.	数百万美元的
<i>proposal</i>	n.	计划, 建议, 提案
<i>binder</i>	n.	活页夹, 文件夹
<i>toss out</i>		把……往外一扔, 因某人有差错而将其赶走
<i>blacklist</i>	vt.	列入黑名单
<i>dealmaker</i>	n.	交易商
<i>bow to</i>		听从, 服从, 顺从
<i>etiquette</i>	n.	礼仪
<i>subtle</i>	a.	微妙的, 难于捉摸的
<i>potent</i>	a.	强有力的, 有影响力的

**Dialogue 2**

<i>artifact</i>	<i>n.</i>	人为现象
<i>etiquette</i>	<i>n.</i>	礼仪, 礼节
<i>behavior</i>	<i>n.</i>	行为
<i>core</i>	<i>n.</i>	核心, 精髓, 实质
<i>morals</i>	<i>n.</i>	品行, 道德规范, 行为标准
<i>belief</i>	<i>n.</i>	信仰
<i>penetrating</i>	<i>a.</i>	有穿透力的, 伸入很深的
<i>impact</i>	<i>n.</i>	冲击, 影响
<i>ingredient</i>	<i>n.</i>	成分
<i>work effectiveness</i>		工作的有效性
<i>integral</i>	<i>a.</i>	完整的
<i>interaction</i>	<i>n.</i>	互动
<i>co-worker</i>	<i>n.</i>	同事

**判断题答案Key to “True / False” questions**

① √ ② √ ③ × ④ √ ⑤ ×

## Unit 2

## 参观展会

## Visiting a Trade Show

## Section A Listening

## I 词汇早知道 Pre-listening Vocabulary

<i>gathering</i>	<i>n.</i>	集会, 聚会
<i>offering</i>	<i>n.</i>	奉献, 提供; 待售物
<i>identify</i>	<i>vt.</i>	识别, 确定
<i>prospect</i>	<i>n.</i>	前景; 可能性, 机会; 可能成为主顾的人
<i>member of the trade</i>		行业会员
<i>the press</i>		新闻界
<i>prospective</i>	<i>a.</i>	预期的; 未来的; 即将发生的
<i>distraction</i>	<i>n.</i>	分散注意力 (或分心) 的事物
<i>device</i>	<i>n.</i>	手段, 手法, 技巧
<i>banner stand</i>		悬挂横幅的摊位
<i>booth</i>	<i>n.</i>	封闭的隔间, 展示间, 货摊
<i>panel</i>	<i>n.</i>	镶板, 嵌板, 护墙板
<i>component</i>	<i>n.</i>	组成部分
<i>enhance</i>	<i>vt.</i>	提高, 增强
<i>facilitate</i>	<i>vt.</i>	使更容易, 便于; 促进
<i>logo</i>	<i>n.</i>	标识; 商标