

模範英文貿易書信

黃成家編譯

and subsidiaries has well to the good. This is healthy to a point. It becomes unhealthy when the group's objective should be questioned and isn't.

In its statement, the operative phrase is "game plan." In the business world, it's the "money game." Let's not have you play the game that matters, it's whether your team wins.

Individuals seldom pause to examine either the method or the prize. They simply play the game. Few members of Equity Funding's fraud team joined the company knowing it was crooked. Some committed crimes without realizing the significance of their acts. If the system's corrupt, then corruption is normal and a little corrupt conduct on their part is neither abnormal nor immoral. "These things go on all the time," a man from Boston said early on. It's not the individual's fault. Coach told him to do it.

Even those games played according to the rules are marked by both the referees don't call. Corporations project themselves as something they're not. Employers sustain the projections.

A single idea can start a fortune. A few men gather a small nucleus of talented sales people who go out and push product Y. After a bit, the founders go to an underwriter and say: "Look at the sales we're generating."

"That's terrific," says the underwriter. "Just keep on growing. Don't worry about money; we'll get you all you need." After a bit, the underwriter takes the stock public at a price many times higher than the founders privately held shares, so that the only people risking their money are the public investors.

Everyone cheers the expansion of volume. No one questions the virtue of size. But bigness generates its own problems; the first is a tendency to go soft.

National competence has been one of the hallmarks of our culture.

Not one of the people whose enabled me to expose the fraud is willing to go to the authorities. They were afraid the author do nothing. They say "It wouldn't be believed. The authorities would take them back to the game posing them. Their careers would still expose them. They were good boys."



But what Equity Funding tells us is that anything is where we have come individuals in regard to our instincts. What matters most is not that the vast of a few men were perverted but that coincidences of money were killed.

What is ultimately most distressing not that some people defrauded others. That has gone on forever, and that can't bring down a free society. What brings down a free society is when people do not feel they can live by the law.

Not one of the people whose enabled me to expose the fraud is willing to go to the authorities. They were afraid the author do nothing. They say "It wouldn't be believed. The authorities would take them back to the game posing them. Their careers would still expose them. They were good boys."



15週年紀念
1973-1988
中南圖書公司

精選新書②①

模範英文貿易書信

黃成家編輯

660254

精選新書②
模範英文貿易書信

禁
翻
印



有
版
權

編譯者：黃成家

出版者：暖流出版社

發行人：黃根福

臺北市雅江街五十八號

電話三一八六三三號

郵政劃撥一五九二九九號

登記證：行政院新聞局

局版臺業字二〇九〇號

印刷者：詠記彩色印刷公司

中華民國七十二年九月初版

定價新台幣十九元

前 言

0

人人均爲國際人 如今以國際貿易爲中心，寫英文書信到國外逐漸成爲日常事務了。能夠寫得體的英文，隨心所欲的通信，將可大爲提高工作效率。除了商務，其他如旅行、考察、交際等機會也非常多，必須懂得寫什麼樣的文章，敘述什麼樣的內容。

引用適當的範文 交易、交往必須透過「語言」的媒體，身在國內而與遠隔之地自由溝通，乃是現代人重要的「行爲」之一。爲了適應此一目的，本書假設工作或商務上的各種情況，提供非常豐富而內容扼要的「範文」，編排上經過精心考慮，讀者可免於浪費時間，極其效率地找出來。

明白貿易的程序 本書並非僅止於何種場合採用何種英文爲適切，以貿易爲中心的國際事務上，每篇範文堪稱字字珠璣，只要遍讀這些範文，當可熟知貿易如何進行，如何終結。

豐富的表達能力 附隨於商務之餘，必然產生海外旅行或與外國人交際等之必要性，閱讀本書可培養「豐富的表達能力」，因此，閱讀這些範文，也可加強英文的表達能力。範文集做爲本書的 part II。

內容與格式並重 一般人使用的「正式書信」究竟如何完成的呢？信封？信紙？打字？各部分的組成？簽名？這些均為必備的基礎知識。首先從 **part I** 貿易通信的基礎知識開始。



15週年紀念
1973-1988
中南圖書公司

精選新書②①

模範英文貿易書信

黃成家編譯





模範英文貿易書信

第1章 貿易通信的基本知識

1	信紙.....	11
2	信首.....	11
3	書信的各部分.....	14
4	各部份的編排.....	14
5	各部份的寫法.....	17
	信首	日期
	收信人地址	特定收信人
	冒頭禮辭	正文
	結尾禮辭	簽名
	關係者頭字	同封物指示
	附記	摘要
	索引	
6	記號.....	31
7	書信的體裁.....	33
8	信封的寫法.....	39
9	郵遞方法與郵件處理的指示.....	41
10	信紙的折法.....	42

11 省略的方法	44
12 國際電報與 TELEX 基本知識	48
1 國際電報的費用與用語 2 電報記號	
3 普通語與暗語 4. 計算字數的方法 5. TELEX	
6. 普通文、電文、TELEX 通信文的區別	

第2章 範文集

1 書信的開頭	59
2 書信的結尾	63
3 推 銷	65
4 經銷商	70
5 信用調查	76
6 詢 問	80
7 洽 詢	83
8 回覆洽詢	88
9 提 供	94
10 交 涉	101
11 訂 購	108
12 指 示	117
13 保 險	121
14 包 裝	125

15	付 款	129
16	信用狀	139
17	裝 運	146
18	索 賠	155
19	通 知	168
20	預 約	179
21	謝 函	184
22	慰 問	191
23	應 徵	196
24	留 學	201
25	推 薦	205
26	介 紹	208
27	招 待	210
28	祝 賀	213
29	證 書	214
30	電 文	219

前 言

0

人人均爲國際人 如今以國際貿易爲中心，寫英文書信到國外逐漸成爲日常事務了。能夠寫得體的英文，隨心所欲的通信，將可大爲提高工作效率。除了商務，其他如旅行、考察、交際等機會也非常多，必須懂得寫什麼樣的文章，敘述什麼樣的內容。

引用適當的範文 交易、交往必須透過「語言」的媒體，身在國內而與遠隔之地自由溝通，乃是現代人重要的「行爲」之一。爲了適應此一目的，本書假設工作或商務上的各種情況，提供非常豐富而內容扼要的「範文」，編排上經過精心考慮，讀者可免於浪費時間，極其效率地找出來。

明白貿易的程序 本書並非僅止於何種場合採用何種英文爲適切，以貿易爲中心的國際事務上，每篇範文堪稱字字珠璣，只要遍讀這些範文，當可熟知貿易如何進行，如何終結。

豐富的表達能力 附隨於商務之餘，必然產生海外旅行或與外國人交際等之必要性，閱讀本書可培養「豐富的表達能力」，因此，閱讀這些範文，也可加強英文的表達能力。範文集做爲本書的 part II。

內容與格式並重 一般人使用的「正式書信」究竟如何完成的呢？信封？信紙？打字？各部分的組成？簽名？這些均為必備的基礎知識。首先從 part I 貿易通信的基礎知識開始。

Part I

貿易通信的基本知識



1 信 紙

薄紙並非萬能 信紙給予對方強烈的印象，必須格外慎重。從航空信的郵費來考慮，薄紙較為經濟，商業書信採取一信一紙主義，與其連篇累牘，毋寧簡明扼要較佳，故內容在於傳達銷售、交易、應徵需要說服效果時，不妨採用厚一點的美式信紙（8.5英吋×11英吋）。

至於顏色，以白色、淡藍或灰色為宜。如果內容是普通事務上的通知，則薄而輕的信紙即可。

信首採用印刷 商業上使用的書信，信紙上部中央印有「信首」（letterhead）。如未印刷，也可採用打字，在上部中央打上自己的商號、姓名、地址等。但一般的公司原則上採用印刷。

2 信 首

流行簡明扼要 信首指的是，在信紙上部中央美觀大方地印上公司名稱、地址、營業項目、國際掛號電報號碼、電話號碼、分支機構所在地等。

最近的傾向似乎流行以鮮明的字體印上公司名稱、地址等，簡潔清晰，給人深刻的印象。

至於原因，不外乎重視企業的形象，爲了儘量給人良好印象，只印上不可或缺的項目，以免給人冗長散漫之感。信首是公司給人的第一印象，也是公司長期使用的面貌，設計得美觀大方，乃是當然。以下介紹二、三個實例。

