



北京语言文化大学出版社

国际商务汉语

INTERNATIONAL BUSINESS CHINESE

主 编：李忆民
副主编：刘丽瑛 赵 雷 马树德
英 译：陆 薇

上



前 言

北京语言文化大学校长杨庆华教授在谈到新一代教材构想时曾强调：“把培养更高层次的交际能力作为主要的经纬线，把语言、知识体系科学地编织起来，当是应该尝试的。”同时还指出：“要利用一切可以利用的现代技术手段，加强多媒体的研制，使新一代教材逐步向文字、音、像立体发展。”《国际商务汉语》就是按照时代对新一代教材提出的这些新的要求来进行探索和尝试的。

《国际商务汉语》整套教材包括文字本教科书、录音带、录像带，是三位一体的立体化教材。三部分各自独立，又相辅相成，相得益彰，合起来使用会收到更佳效果。本套教材既可以作为国内外大学对外汉语课堂教学的教科书，又可以借助录音带、录像带，作为学员的自学教材。

本书的使用对象为学过基础汉语的从事对华贸易（包括在华和世界各地）的外国人和广大华侨，以及来华留学生、世界各国的汉语学习者。

生词的起点为《汉语水平词汇及汉字等级大纲》规定的丙级词首词。也就是说，本书词汇尽量控制在 3051 个基本词汇范围内，从第 3052 个词开始计算生词，每个词语后面都配有英文翻译。为了方便学习者，每课均按该课的商务主题，在生词表后提供了相关的中英文对照的小词库。语言要点部分编进了相当量的突出对外汉语教学特点的语法内容，它是以正在探索中的中高级语法大纲为内在导向，既有规可循，又不囿于语法结构的圈子。语言要点包括中心语法、词语例释、动词搭配和用法、句型四个部分，都是瞄准汉语作为第二语言的特点和学生学习的难点上，并融进了近年来语言研究的一些新成果。

本书共 20 集，每集总体框架分为七大部分：一、核心课文，二、词语英译，三、语言要点，四、阅读理解，五、商务背景，六、生活短剧，七、综合练习。每课的各个部分不是“拼盘式”，而是一个有内在联系的有机体，讲究教材的内部逻辑，一切以“核心课文”为中心，万变不离其宗，在“核心课文”中出现的商务内涵、关键的语言要点，都在其它板块中反复出现，使学习者在不知不觉中得到了强化，掌握了该课的精髓。“核心课文”部分采用电视连续剧的形式，以美国太平洋进出口总公司执行副总裁戴维·亚当森和他的助手、该公司亚太地区经理朱莉·安德鲁斯（女）来华进行贸易活动为线索贯穿全书。他们的活动范围及相关内容涉及国际旅行、外事接待、宴请、议价与支付、签订货物销售合同、商检、包装、保险、运输、补偿贸易、考察投资环境、外商投资、参观游览、购物、告别宴会等环节。他们与书中人物的对话，既充满国际商务的特定内容，又不拘泥于枯燥的

贸易术语,人物之间交谈的内容丰富多彩,洋溢着生活的情趣。他们来华经历了无数个商务场景,活动范围相当广泛,与之相匹配的电视画面,富丽堂皇,华美流畅。“阅读理解”部分,意在求新,既具当代中国的国情色彩,又含渊远流长的中华古典文化的韵味,当然重心还是落在国际商务上。我们在这个栏目里提供给教师和学员的世界上最负盛名的大企业家如何走向辉煌之路的成功范例,如“比尔·盖茨的世界”,都具有相当的可读性。为了增加本书的愉悦性,每课都编配了一个兴味盎然的“生活短剧”,剧本多为中国近年创作发表的剧本精品,使人既感到轻松幽默,又被陶冶于深邃的哲理当中。这部分可作为教学辅助材料。“综合练习”部分的设计,在广泛深入地研究了国内外英语和汉语作为第二语言的大量优秀教材的基础上,博采众长,打破以“句本位”为中心的练习结构模式,试编了数量可观的有关语义、语用以及语段乃至篇章方面的练习。

在语言与商务的关系上,我们的指导思想是,既充分体现商务特点,又把主要着眼点放在语言和语言教学内在规律的把握上,因为不论用外语从事何种专业活动,归根到底还是语言问题,专业词汇和句式毕竟有限,而把握了一定的语言规律之后,语言的运用却是无限的。注意语言和语言教学规律,尤其是对外汉语教学规律,是本套教材又一大特点。

本套教材采用目前世界上比较流行的第二语言教学法——交际法,以交际为核心,把提高学习者的交际能力作为主要目的。本套教材为培养学习者的听、说、读、写、译的能力提供了最大的可能性,有利于调动学习者的参与性、主动性、创造性。注意吸收汉语研究的新成果,尤其把语法分析的三个平面理论引入教材,使交际训练大大地向纵深开掘,向空间延伸。从交际的角度来说,语用是关键,我们把语用分析放在重要地位。

本书由李忆民主编,负责全书统稿。编者分工为:李忆民 1-5 集;刘丽瑛 6-9 集,11-13 集;赵雷 16-20 集;马树德 10 集,14-15 集。

英译由陆薇担任。北京语言文化大学美籍英文教师 Cate Mallory 女士审阅了全书译稿,在此表示谢意。

本书有的部分的编写参考了有关作品、文献或资料,我们设法与相关作者取得联系,有些已经联系上了并取得他们的同意;有些实在难于联系的,待有机会,我们将按国家有关规定致谢。

《国际商务汉语》剧本的编写得到国内外许多国际商务单位和人士的大力支持和帮助,我们非常感谢以下公司和外贸专家耐心地接受我们的咨询、热情地对我们进行指导和积极地为我们提供素材:爱立信(中国)有限公司——郭伟、李悦、李艺;中国海外贸易总公司——黎玉书、陈晓龙;中国五矿——岳欣;中国纺织品进出口总公司东方贸易进出口公司——武士平、庞建、周小兵、孙明才;中国地毯进出口公司——贾冠颜、魏荔;北京市对外贸易进出口公司——高

建勋、邹艳芳；中国信息信托投资公司——刘维锦；亚联有限公司——罗京；北京经济贸易大学——王建；北京语言文化大学——张剑等。

我们要特别感谢国家对外汉语教学领导小组办公室和北京语言文化大学的领导对本套教材的大力支持，崔永华副校长亲自指导了这个项目，杨国章教授积极有效地促进了这项工作。我们非常感谢我校汉语学院的领导和老师们在各方面所给予的热情帮助和所作出的贡献。本套教材受到北京语言文化大学出版社特别的关注，社长赵金铭教授亲自审阅了电视教学片的中文解说词。这套立体化教材在编写和摄制过程中，得到了北京语言文化大学图书馆全体职员的支持，尤其是黄勤勇、庄清、史继红老师为这套立体化教材作出了重要贡献，在此一并表示我们衷心的感谢。

1996年5月11日于北京语言文化大学



简介

李忆民，北京语言文化大学教授，图书馆馆长。1937年5月11日生，1961年东北师范大学中文系毕业，长期从事对外汉语教学和研究工作，曾在法国、意大利等国执教。主要著作有：

《中级汉语教程》（主持编写）；

《现代汉语常用词用法词典》（主编）；

对外汉语教学片《汉语初级教程》（制片人）。

目 录

前 言	1
第一集 美国来客	1
一、核心课文	1
商务主题:国际旅行	1
第一幕 话说来客	1
第二幕 咖啡兴浓纵论生意经	2
第三幕 意外的惊喜	3
二、词语英译	5
附:小词库	8
三、语言要点	10
1. 中心语法——词组	10
2. 词语例释	12
3. 动词搭配和用法	13
4. 句型——汉语的基本句型	16
四、阅读理解	19
1. 中华文化与商务活动	19
孙子兵法应用于商务实践活动	19
2. 中国生活点滴	20
中国现代女性的称谓	20
3. 成功之路——如何走向辉煌	21
靠高技术发大财,请看——	
比尔·盖茨的世界	21
五、商务背景	22
中华人民共和国对外贸易法(第一~二章)	22
六、生活短剧	23
第一次约会	23
七、综合练习	25

第二集 下榻环球大酒店	32
一、核心课文	32
商务主题: 饭店餐饮	32
第一幕 宾至如归	32
第二幕 美食家的乐园	33
第三幕 Entreprendre —— 企图完成什么	35
二、词语英译	37
附: 小词库	39
三、语言要点	40
1. 中心语法——复句(假设复句)	40
2. 词语例释	41
3. 动词搭配和用法	43
4. 句型——“是”字句	45
四、阅读理解	47
1. 中华文化与商务活动	47
茶不醉人人自醉	47
2. 中国生活点滴	48
使节夫人学川菜	48
3. 成功之路——如何走向辉煌	49
永不满足现状	
——摩托罗拉制胜秘诀	49
五、商务背景	51
中华人民共和国对外贸易法(第三~五章)	51
六、生活短剧	53
狭路相逢	53
七、综合练习	55
第三集 接风洗尘	61
一、核心课文	61
商务主题: 宴请	61
第一幕 谁说好梦难圆?	61
第二幕 醉翁之意不在酒	62
第三幕 宾主双方都在想着未来的谈判	64
二、词语英译	65

附:小词库	67
三、语言要点	68
1. 中心语法——并列复句	68
2. 词语例释	70
3. 动词搭配和用法	72
4. 句型——兼语句	74
四、阅读理解	76
1. 中华文化与商务活动	76
茅台载誉巴拿马	76
2. 中国生活点滴	77
太极拳	77
3. 成功之路——如何走向辉煌	78
世界船王包玉刚	78
五、商务背景	79
中华人民共和国对外贸易法(第六~八章)	79
六、生活短剧	81
穷汉与富婆	81
七、综合练习	83

第四集 商务谈判刚刚开始

一、核心课文	88
商务主题:谈判的一般程序	88
第一幕 让市场保持一种“渴望”状态	88
第二幕 什么样的地毯都可以生产	89
第三幕 议价——议到双方都满意为止	91
二、词语英译	93
附:小词库	97
三、语言要点	98
1. 中心语法——关于“了”	98
2. 词语例释	100
3. 动词搭配和用法	102
4. 句型——“把”字句(1)	105
四、阅读理解	107
1. 中华文化与商务活动	107

丝织——中国古代劳动人民对世界的杰出贡献	107
2. 中国生活点滴	108
合体官服并非量体裁	108
3. 成功之路——如何走向辉煌	108
德为本, 善在心	
——哈默成功的启示	108
五、商务背景	111
中华人民共和国进出口关税条例(第一~四章)	111
六、生活短剧	114
大款教子	114
七、综合练习	117

第五集 在中国龙飞纺织品进出口总公司继续商务谈判

.....	123
一、核心课文	123
商务主题: 议价与支付	123
第一幕 北京将像巴黎、米兰、纽约、东京一样成为	
世界服装中心	123
第二幕 价格条款里集中了双方的智慧	124
第三幕 世界通行的支付方式——信用证	126
二、词语英译	128
附: 小词库	131
三、语言要点	133
1. 中心语法——目的复句	133
2. 词语例释	134
3. 动词搭配和用法	136
4. 句型——比较句(1)	139
四、阅读理解	140
1. 中华文化与商务活动	140
汉字改革和现代汉语规范化	140
2. 中国生活点滴	142
中国传统婚俗之一——闹房	142
3. 成功之路——如何走向辉煌	143
波音面向 21 世纪	143

五、商务背景	145
中华人民共和国进出口关税条例(第五~八章)	145
中华人民共和国海关对出口监管仓库的暂行管理办法	147
六、生活短剧	149
讨债	149
七、综合练习	152
 第六集 走访坦博服装有限公司	159
一、核心课文	159
商务主题:参观工厂与交货	159
第一幕 风并不太顺	159
第二幕 见缝插针	160
第三幕 成功经营者的必由之路	162
二、词语英译	164
附:小词库	167
三、语言要点	168
1. 中心语法——趋向补语——听(说、看、想)起来	168
2. 词语例释	169
3. 动词搭配和用法	171
4. 句型——反问句	174
四、阅读理解	176
1. 中华文化与商务活动	176
《老子》与企业管理	176
2. 中国生活点滴	177
说名片	177
3. 成功之路——如何走向辉煌	178
“西部牛仔”从美国走向世界	178
五、商务背景	179
中华人民共和国涉外经济合同法(第一~三章)	179
六、生活短剧	182
面试	182
七、综合练习	185

第七集 在中国龙飞纺织品进出口总公司再次进行商务谈判	191
一、核心课文	191
商务主题: 包装与运输	191
第一幕 变中求胜	191
第二幕 趁热打铁	192
第三幕 投石问路	194
二、词语英译	196
附: 小词库	199
三、语言要点	200
1. 中心语法——转折复句	200
2. 词语例释	202
3. 动词搭配和用法	205
4. 句型——省略句	206
四、阅读理解	207
1. 中华文化与商务活动	207
“速战速决”的谈判方法	207
2. 中国生活点滴	208
秤的产生与发展	208
3. 成功之路——如何走向辉煌	209
松下公司的经营之道	209
五、商务背景	210
中华人民共和国涉外经济合同法(第四~七章)	210
六、生活短剧	212
一筐苹果	212
七、综合练习	214
第八集 在德盛有色金属进出口公司谈判	220
一、核心课文	220
商务主题: 保险与索赔	220
第一幕 扑朔迷离	220
第二幕 防患于未然	222
第三幕 德为本, 善在心	223
二、词语英译	225
附: 小词库	228

三、语言要点	229
1. 中心语法——兼语词组	229
2. 词语例释	231
3. 动词搭配和用法	233
4. 句型——比较句(2)	236
四、阅读理解	237
1. 中华文化与商务活动	237
儒家思想与商业道德	237
2. 中国生活点滴	238
文房四宝	238
3. 成功之路——如何走向辉煌	239
飞利浦公司的成功秘诀	239
五、商务背景	240
1990 年国际贸易术语解释通则(EXW)	240
六、生活短剧	243
兔子耳朵	243
七、综合练习	245

第九集 访问荣升印染厂

一、核心课文	251
商务主题:技术转让	251
第一幕 抛砖引玉	251
第二幕 攻其不备	252
第三幕 见机行事	254
二、词语英译	256
附:小词库	259
三、语言要点	261
1. 中心语法——插说	261
2. 词语例释	263
3. 动词搭配和用法	265
4. 句型——被动句	268
四、阅读理解	270
1. 中华文化与商务活动	270
“抛砖引玉”在商务谈判中的运用	270
2. 中国生活点滴	271

商业与商人	271
3. 成功之路——如何走向辉煌	272
郑周永和他的“现代”王国	272
五、商务背景	273
1990 年国际贸易术语解释通则(FCA)	273
六、生活短剧	277
福音	277
七、综合练习	279
 第十集 只要有机会,我就来看颐和园	287
一、核心课文	287
商务主题:游览名胜	287
第一幕 途中,在“蓟门烟树”碑处停留	287
第二幕 泛舟昆明湖	288
第三幕 兴未尽再谈颐和园	290
二、词语英译	291
附:小词库	294
三、语言要点	295
1. 中心语法——用“过”表示动作的态	295
2. 词语例释	297
3. 动词搭配和用法	298
4. 句型——“把”字句(2)	300
四、阅读理解	301
1. 中华文化与商务活动	301
丝绸之路	301
2. 中国生活点滴	302
外汇券停止使用	302
3. 成功之路——如何走向辉煌	302
始终把用户当做上帝的	
戴姆勒—奔驰汽车公司	302
五、商务背景	303
1990 年国际贸易术语解释通则(FAS)	303
六、生活短剧	306
卖字	306
七、综合练习	309

第一集 美国来客

一、核心课文

商务主题：国际旅行

出场人物：

中国龙飞纺织品进出口总公司副总经理

中国龙飞纺织品进出口总公司第二业务部经理

中国龙飞纺织品进出口总公司公关部科长

美国太平洋进出口总公司执行副总裁

美国太平洋进出口总公司亚太地区经理

中国赴美留学生

张天舒

史霞

左晓晴

戴维·亚当森

朱莉·安德鲁斯

赵泽华

第一幕 话说来客

〔画面〕张天舒副总经理办公室，高档写字台上摆着一台微机，对面摆放着一套高档沙发，墙壁上挂着世界地图。张天舒正坐在软靠椅上看文件的时候，电话铃突然响起来……



张天舒：喂？啊，你好，史经理！

史霞：张总，今天上午收到美国太平洋进出口总公司发来的传真，该公司执行副总裁戴维·亚当森和负责亚太地区事务的经理朱莉·安德鲁斯已动身前来北京。



张天舒：他们到底什么时候到北京？

史 霞：他们乘的是洛杉矶直达北京的飞机，明天晚上6点左右到达北京。

张天舒：这是个很重要的团，我们应该商量一下怎么恰到好处地接待他们，如果现在可以的话，请你到我的办公室来一下。

史 霞：我正要跟您汇报这件事。

[画面]史霞拿着有关文件走进张天舒的办公室。

史 霞：根据我们了解的情况，亚当森和安德鲁斯此次中国之行的目的，是要访问一些中国公司，在北京访问三四家，第一站就是我们公司；他们除了要做成几笔生意之外，还要考察投资环境，有投资意向。

张天舒：他们主要对什么产品感兴趣？

史 霞：主要对地毯、纯棉织品、绸缎、丝织产品等感兴趣。

张天舒：我们营销的兴奋点也正在这里。你去年去美国见过这两个人没有？

史 霞：和亚当森打过交道，但了解得不很深。我对美国商界人士总的印象是干脆爽直，议价水分不大，行就行，不行就不行，他说不行，你怎么说都没用，不像有些国家的商人那么软磨硬泡，经常给你“等一等”“过两天”“上帝保佑”这三句话。戴维·亚当森这个人精明干练，是个谈判能手，他也很幽默。

张天舒：明天你跟谁去机场接客人？

史 霞：当然是左晓晴科长了。她的未婚夫在美国留学，听说最近要回国。左科长对美国的情况很熟悉。

第二幕 咖啡兴浓纵论生意经

[画面]首都机场到港大厅。史霞和左晓晴驱车到大厅门口，进厅，看航班电子显示板。

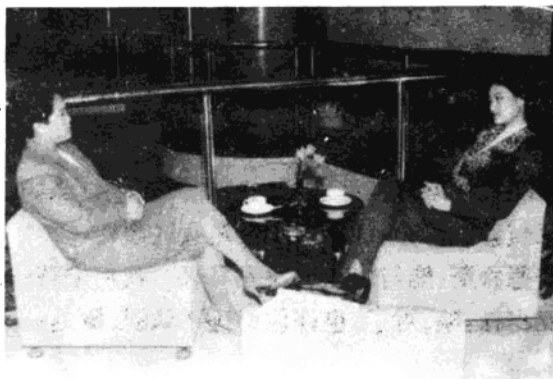
史 霞：飞机到港还有一个多小时呢，我们到楼上去喝点咖啡吧。

左晓晴：我正上了咖啡瘾。在欧洲留学期间，我的饮食习惯是“中西合璧”，午餐晚餐是中式——当然是自己做了；而早点是西式的，每顿少不了咖啡。

[画面]咖啡厅。服务小姐端来咖啡为她们服务。

史 霞：咖啡这种洋饮料，多少年来风靡全世界，你说喝这种东西到底有没有好处？

左晓晴：非洲羊吃了咖啡豆，欢跳不眠。听国外的朋友说，如果一天不超过四杯，确实有醒脑提神的作用，有人说喝咖啡能



治头疼。史经理，看您在谈判桌上，很轻松自如，您的谈判对手也都认为您头脑清楚，思维敏捷。您能给我介绍点经验吗？

史 霞：那都是一般的客套话，不能沾沾自喜。在商战中，我倒是研究过许多战胜自我、克敌制胜的文献，尤其是《孙子兵法》。

左晓晴：您能给我谈谈吗？

史 霞：我体会最深的是，要知己知彼。你越了解自己的公司、产品、行业，在谈判时越有利；你越清楚自己的客户和他的公司，你越占上风。知道如何倾听，如何引导他人很重要；而买主对你公司内部作业的状况，则是知道的越少越好。

左晓晴：一般议价是谈判的焦点所在。关于让步的分寸如何掌握？

史 霞：如果双方都不作妥协，任何谈判都是永远达不成协议的。问题是怎么让步，应该是小让步大满足。如果买主花费相当力气之后才能从你那里得到一点折扣，会比只说几句话就轻而易举地得到大折扣，感觉上要舒服得多。

左晓晴：这话有道理。

史 霞：一个高明的谈判者，应该摆出这样一种姿态——就是希望双方都能谈成个好交易，谈判的结果双方都心满意足。好的谈判会协助双方建立起双赢的关系。（看表）哦！飞机快着陆了，咱们赶紧去接客人吧！

第三幕 意外的惊喜

〔画面〕北京国际机场到港厅海关区。亚当森、安德鲁斯和一个三十多岁的中国人，一起来到行李传送带附近取他们各自的行李。办完各种手续后出港，看到两个中国女士，举着“欢迎美国太平洋进出口总公司客人来访”的接机牌。亚当森首先认出了史霞。

亚当森:史女士,您好!您好!

史霞:亚当森先生,您好!在中国再一次见到您,我感到格外愉快。我可以向您介绍一下这位小姐吗?这位是中国龙飞纺织品进出口总公司公关部科长左晓晴小姐。

左晓晴:(与亚当森、安德鲁斯互相握手)您好!您好!

亚当森:很高兴认识您。这是我的名片。

安德鲁斯:能与您认识我很高兴。我叫朱莉·安德鲁斯……

亚当森:哦,对了,也许你们还不认识,她是……

[画面]在亚当森刚想把朱莉·安德鲁斯介绍给史霞、左晓晴的时候,左晓晴突然在人流中发现了跟在安德鲁斯后面的她日夜思念的男朋友赵泽华。

左晓晴:(面对亚当森)对不起。泽华!泽华!是你呀!你不是说下星期才回来吗?

(亚当森、安德鲁斯、史霞三人均感到愕然)

赵泽华:原计划是乘下个星期这个航班回来。可是前两天一考完试就等不得了,归心似箭,想马上就回来;再一个想法是想做个不速之客,免得你在我回来之前就睡不着觉,突然归来让你感到意外的惊喜。



安德鲁斯:我们飞机上的座位紧挨着,我们已经是老朋友了。他在波特兰州立大学读商科——将来肯

定是我们的同行。在谈到您的时候,我们看得出来,他为您感到自豪!(面向左晓晴)真是百闻不如一见呀,您的确是一位典型的美丽动人的东方女性——看来东西方对美人的欣赏在很多方面还是一致的。

左晓晴:谢谢。

安德鲁斯:您的未婚夫和我们一起到达北京,您欢迎了我们,也欢迎了未婚夫,真是一举两得!至于谁使您更高兴,更激动,我们就不便问了——只能意会,不能言传了。

左晓晴:都使我高兴,都使我激动。