

精通美國話

——擺脫中文思考的困擾

小知堂編譯室編著



語言教室
(五)

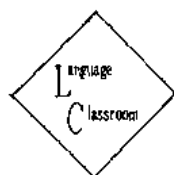
小知堂文化



精通美國話

——擺脫中文思考的困擾

小知堂編譯室編著



語言教室
(五)

小知堂文化

前言

「不想奢求學英語了。從中學念到大學少說也有 10 年的時間，讀過好幾十本的英語書籍，卻還停留在 I'm a student 的階段。但有多少機會說 I'm a student，甚至還只會說 I'm angry！」

相信各位讀者都有如上的困擾，就譬如擁有一套最高級的高爾夫球具與服裝，也讀過幾遍「Ho to golf」的書籍，卻不敢真正上場打球一般。英語也是一樣。因此，本書的目的在學習英語之外，特別為沒有機會去美國的人，以及雖然去過美國卻也只是“裝裝模樣”的人所準備臨場感十足的意見溝通課程。

在生意的舞台上，兩國之間最容易引起的問題是“經濟摩擦”。而由於個人因素引發的問題應該就是“語言摩擦”了。語言本身就具有一個國家的風俗、習慣、歷史、價值感等。若不詳加理解其巧妙之處，冒然地與他溝通意見，一定會產生困擾。所以語言摩擦也就是文化摩擦。

本書是針對一天 24 小時與外國人（特別是美國人）辛勤奮鬥卻不得其門而入的工商人員所設計的，希望你們在語言溝通上更順暢，意見交換更有效果。本書的副標題「擺脫中文思考的困擾」，即是本書的精神。本書從構思到編輯，收集了各方中國人學英語的困擾與多位美國人士的意見。面面俱到是我們引以為傲之處。

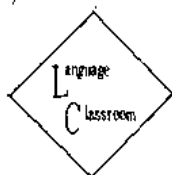
701824

6/3/99
Y. K.

精通美國話

——擺脫中文思考的困擾

小知堂編譯室編著



語言教室
(五)

小知堂文化

前言

「不想奢求學英語了。從中學念到大學少說也有 10 年的時間，讀過好幾十本的英語書籍，卻還停留在 I'm a student. 的階段。但有多少機會說 I'm a student.，甚至還只會說 I'm angry!」

相信各位讀者都有如上的困擾，就譬如擁有一套最高級的高爾夫球具與服裝，也讀過幾遍「Ho to golf」的書籍，卻不敢真正上場打球一般。英語也是一樣。因此，本書的目的在學習英語之外，特別為沒有機會去美國的人，以及雖然去過美國卻也只是“裝裝模樣”的人所準備臨場感十足的意見溝通課程。

在生意的舞台上，兩國之間最容易引起的問題是“經濟摩擦”。而由於個人因素引發的問題應該就是“語言摩擦”了。語言本身就具有一個國家的風俗、習慣、歷史、價值感等。若不詳加理解其巧妙之處，冒然地與他溝通意見，一定會產生困擾。所以語言摩擦也就是文化摩擦。

本書是針對一天 24 小時與外國人（特別是美國人）辛勤奮鬥卻不得其門而入的工商人員所設計的，希望你們在語言溝通上更順暢，意見交換更有效果。本書的副標題「擺脫中文思考的困擾」，即是本書的精神。本書從構思到編輯，收集了各方中國人學英語的困擾與多位美國人士的意見。面面俱到是我們引以為傲之處。

CONTENTS

前言	3
----------	---

CHAPTER I 美國式商務

困擾 1 ◎「可能性」表現	8
困擾 2 ◎「戰略性」表現	11
困擾 3 ◎拒絕的技巧	15
困擾 4 ◎同意與破裂	19
困擾 5 ◎變更約會	23
困擾 6 ◎電話慣用語	27
困擾 7 ◎話題的開場與結束	30
困擾 8 ◎購物技巧	32
困擾 9 ◎正式與不拘禮節	34
困擾 10 ◎褒獎與斥責方式	37
困擾 11 ◎千篇一律型的英語	43
困擾 12 ◎宴席上的對話	47

CHAPTER II 美國式邏輯

困擾 13 ◎容易搞錯的表現—I	54
困擾 14 ◎容易搞錯的表現—II	58
困擾 15 ◎難以表達的英語表現—I	62
困擾 16 ◎難以表達的英語表現—II	66
困擾 17 ◎冠詞	69
困擾 18 ◎相同的辭彙不同的意思—I	73
困擾 19 ◎相同的辭彙不同的意思—II	77
困擾 20 ◎相同的意思不同的表現	80

困擾 21 ◎邏輯的差異	84
--------------------	----

CHAPTER III 美國人的心思

困擾 22 ◎情緒的表現	90
困擾 23 ◎顏色隱喻的表現	95
困擾 24 ◎借助動物的表現	97
困擾 25 ◎祝福與哀悼的表現	100
困擾 26 ◎高爾夫球場上的英語會話	104
困擾 27 ◎俚語	107
困擾 28 ◎差別表現	111
專欄 1. 握手可以決定第一印象	42
專欄 2. 美國式諷刺的表現	51
專欄 3. 請別大驚小怪	61
專欄 4. 個人空間的概念	68
專欄 5. 拒抽二手煙！	87

CHAPTER IV 常犯中國式的錯誤英語

更正 1 ◎動詞實例解析	116
更正 2 ◎介係詞實例解析	133
更正 3 ◎名詞實例解析	147
更正 4 ◎形容詞・副詞實例解析	164
更正 5 ◎冠詞實例解析	176
更正 6 ◎連接詞實例解析	186
自我挑戰——測驗題	146 / 163 / 185

CHAPTER I

美國式商務

商業舞台上常常有意見溝通上的差異。往往語言表現有些微的差異，卻對於工作的結果造成很大的變化！

困擾 1 ●「可能性」表現

有多少 possible 的把握？

某公司的 A 君第一次接到總經理 Mr. Freede 交付的工作。因為不是很有把握成功的事，他卻很有精神地回答「我辦得到！」Mr. Freede 聽了之後，仔細地盯著 A 君的眼睛說，You're sure you can do it?（你確定可以辦到嗎？）這句話讓 A 君無言以對……。執行上若真的 No problem（沒問題）就好辦事，否則就應該表明理由讓對方明白才是。



〈解說〉

別人問及“你可以……”，若與商務沒有直接關係的話，坦白回答就可以。但是若在商談交涉的情況下，詢問自己本身或所屬公司的能力或可能性時，就必須謹慎回答了。你的答覆不能讓對方失望，也不能毫無根據的誇口說

大話。

「當然」「大概沒問題」「盡力而為」……等都是表現個人能力的可能性句子。分別使用這些句子，很可能會得到 Mr. Freede 的信賴，但也可能會被人認為「那個人只會用嘴巴說說而已」。一般而言，東方人比美國人較有用辭含糊的傾向。但在美國，雖然意志表達上講求坦白直率，卻造成負面效果的情況也不少。因此英語「可能性」表現法很多，若能隨機應變地運用其微妙之處，才是擴展業務機會重要的課題。

事例 1

It's thoroughly impossible. (完全不可能。) No problem. (沒問題。) 是指在重要的討論時，強調「絕對」的表現法。此外，經過長期計畫，為了具備一種 assurance (保證) 的意義，可在各項契約上設定期限。

事例 2

It's certainly doable. (確實可行。) 本表現是在情況雖然有點阻礙只要加以克服，成功的可能性也很大。而 Maybe it's possible. (大概可以。) 則給人的印象覺得實現機率很小，反而讓對方感到不安。最好不要用。

事例 3

There's a great deal of potential. (可能性是頗大。) 很容易被人認為是訴諸實現最有效的表現，事實則

不然。本句並沒有指出實現目的過程中有無阻礙，也沒有告訴對方有多少實現的把握。這種沒有表示確實希望的語句最好避免使用。

事例 4

Can you—?若別人這樣問你，而你不會的話，東方人就會答 I cannot。但凡事都比較積極的美國人總會回答 I'll try it. (試試看。) 不過，這一句話並不等於是 “I can.” 各位讀者小心使用。

〈語彙〉

● Useful statement

● 有效的表現

- | | |
|---|---------------|
| 1. Sure. I'll take care of it right away. | 1. 好的。我立刻處理。 |
| 2. I might be able to do it. | 2. 或許可以辦到。 |
| 3. There's no doubt that I can get it. | 3. 絕對辦得到。 |
| 4. It's thoroughly impossible. | 4. 完全不可能。 |
| 5. There's some possibility of success. | 5. 有成功的希望。 |
| 6. There's no way it can be done. | 6. 沒辦法辦到。 |
| 7. You can count on me. | 7. 交給我辦。 |
| 8. I'm sorry. I just can't do it. | 8. 對不起。我沒辦法做。 |

困擾 2 ●「戰略性」表現

本國式商務會話有效嗎？

在美國，凡事都講求積極，而且具有攻擊的態度（在電影裏常看到美國業務員信心十足很積極的態度）。

A 君拿著新產品目錄向客戶說 We're making you a special offer. I guarantee you won't regret it. You can make a great profit in a few years.（給你一個特別的建議。不會讓你吃虧，2、3年後就可以賺大錢了。）……。但結果，對方完全不理會。



〈解說〉

積極與誇大不一樣，一旦誤會的話，交涉就無法順利進行。毫無具體根據的吹牛，只會讓對方懷疑你的誠意。美國商業社會的基本精神就是“bottom-line” mentality（結果優先主義），對於 long-term goals（長期目標）的 investment（投資）並不積極。另外有個觀念必須知道，美國是每一季都要提出決算報告的國家。

與對方交談只要本著誠意與熱忱就夠了。This is something that will revolutionize the industry forever.（這是革命性的產品。）的說法倒不如用 I'm not saying it's perfect. I'm saying it's reliable.（不能稱得上是完美的，但值得信賴。）的表現不僅能讓人覺得信服，更能指出產品的優點。此外還應注意言外之意的表現。

事例 1

美國人經常用 It's a good investment.（是一項不錯的投資。）的表現。這句用法，不僅在商業社會裏經常使用，朋友或家人之間也使用頻繁。“investment”這個字是了解美國社會的一個重要字彙。

事例 2

We're taking a great risk, you know.指「拿本公司做賭注」之意。言外之意指「所以請他安心」。此表現

法不錯。

事例 3

It will be both of our best interests to go on with this project. (推展這項計畫，對你我雙方都有好處。) 是屬於比較戰略性的說法。就是讓對方產生一種你和他是站在同一陣線的印象。若直接地說 We're all members of the same team. 反而別人會問 really? (是嗎?) 的反諷語氣。

事例 4

東方人較喜歡說 I'll do my best. (我盡力去做)。不過為了讓對方安心的話，最好避免這種用法。因為這句話可能會讓人覺得「盡力→不盡力的話，或許就失敗」。比較爽快且讓對方安心的說法應該是 You can count on me. (交給我吧!)

〈語彙〉

● Desirable statements ● 積極的表現

- | | |
|--|----------------------|
| 1. We've come up with a unique proposal. | 1. 我們已擬定一項卓越的企畫。 |
| 2. Under the present circumstances, We're able to offer you this plan. | 2. 以目前的情形，我們可以提出這項計畫 |

- | | |
|------------------------------|---------------|
| 3. If we don't act now, we | 3. 如果不立刻取行動，將 |
| might miss a helluvan oppor- | 會錯失尙好良機。 |
| tunity. | |

● Undesirable state- ● 無力的表現
ments

- | | |
|-------------------------------|--------------|
| 1. This is an offer you can't | 1. 拒絕對你沒有好處。 |
| refuse. | |
| 2. We're doing you a favor. | 2. 我們是為你著想。 |
| 3. What more could you ask | 3. 沒有比這更好的了。 |
| for ? | |

● Useful statements ● 有效的表現

- | | |
|-------------------------------|---------------|
| 1. I see your point. | 1. 我了解你的觀點。 |
| 2. How is the project coming | 2. 這項計畫的進度如何？ |
| along ? | |
| 3. Your idea is quite impres- | 3. 你的意見相當不錯。 |
| sive. | |