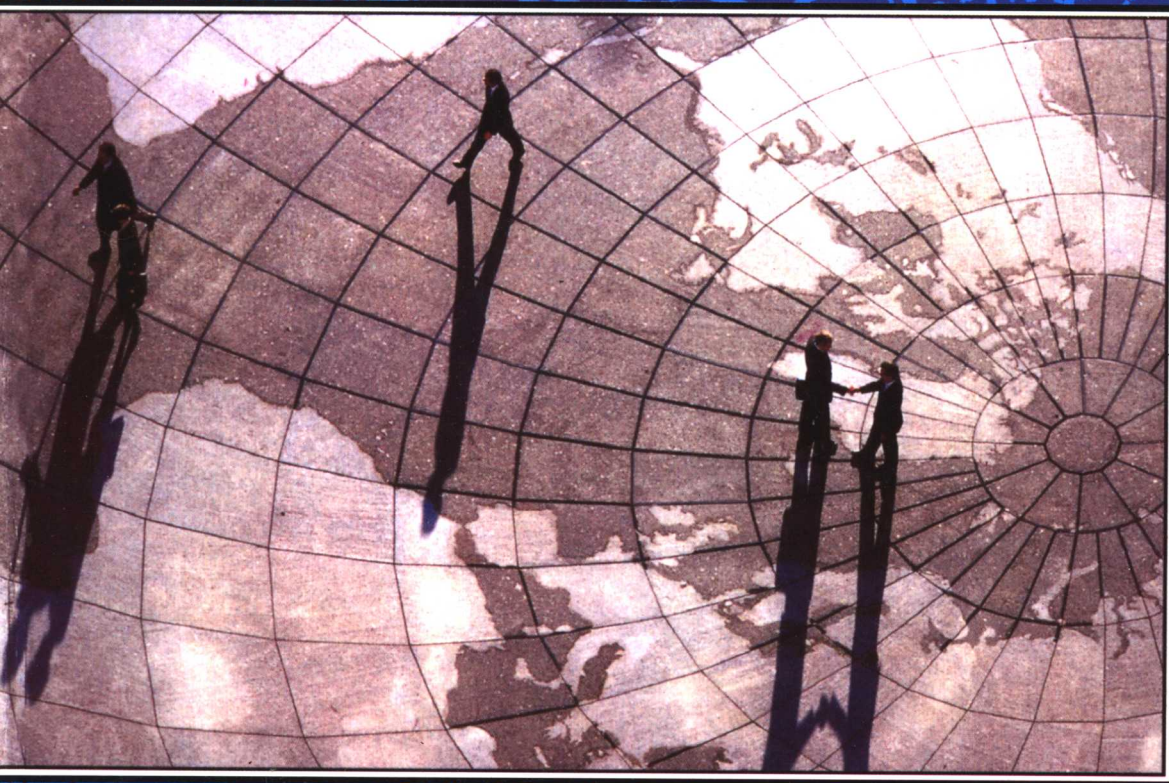


剑桥商务英语(BEC)培训用书
教育部考试中心中英教育测量学术交流中心组编

STUDY GUIDE for the Use of DEVELOPING BUSINESS CONTACTS

孙建秋 编

中级商务英语学习指导



外语教学与研究出版社

(京)新登字 155 号

图书在版编目(CIP)数据

中级商务英语学习指导/孙建秋编. - 北京:外语教学与研究出版社, 1997.8
ISBN 7-5600-1275-2

I. 中… II. 孙… III. 商务-英语-学习参考资料 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 14546 号

中级商务英语学习指导

Study Guide for the Use of Developing Business Contacts

孙建秋 编

* * *

外语教学与研究出版社出版发行

(北京西三环北路 19 号 100089)

<http://www.fltrp.com.cn>

北京外国语大学印刷厂印刷

开本 787×1092 1/16 15 印张 326 千字

1998 年 7 月第 1 版 2001 年 2 月第 2 次印刷

印数: 10001—15000 册

* * *

ISBN 7-5600-1275-2

G·538

定价: 16.90 元

如有印刷、装订质量问题出版社负责调换

出版说明

教育部考试中心中英教育测量学术交流中心(简称“中英中心”)是教育部批准建立的事业机构。该中心由剑桥大学考试委员会(UCLES)捐助,在中国和亚太其它国家或地区开展与教育及教育测量相关的交流与合作。本套丛书是由中英中心为配套其已引进的《商务英语》系列教材而组织专家专门编写的,共分三册,分别适用于 BEC 一至三级考试的培训。本套丛书由外语教学与研究出版社出版,任何其它出版单位不得使用上述名义或类似上述名义出版同类读物,违者必究。

前 言

随着改革开放和经济的发展,商务英语逐渐成为步入商界的各层人士必备的工具。为了适应社会需要,经教育部批准由教育部考试中心(NEEA)与剑桥大学考试委员会(UCLES)合作在中国大陆举办剑桥商务英语证书考试(Business English Certificate,简称BEC)。

BEC考试是UCLES根据我国经济发展的需要而设计的,共分三级,每年5月和10月分别举办一次,考试合格者由UCLES签发BEC证书。在中国,剑桥商务英语证书已成为求职就业者的英语能力的证明,也是使用英语的经济及商务部门招聘雇员、晋升岗位时英语能力考核的可靠依据。

中英教育测量学术交流中心(简称“中英中心”)作为教育部考试中心的直属事业单位承担该项考试的培训工作。为进一步提高社会各界人士商务英语的水平,配合NEEA承办的BEC考试,我中心于1996年初引进了剑桥大学考试委员会推荐的《商务英语》(初、中、高级)系列教材。该教材教学方法新颖,商务场景与主题多样化,通过学习,读者不仅能掌握商务知识、交际技能及商业词汇,更重要的是能掌握从事商务活动的思维方式。为了使这套教材更加有效地使用,以及帮助读者在学习《商务英语》系列教材的基础上进一步巩固、提高商务英语水平,我中心组织国内商务英语教学领域的专家编写了这套系列辅导教材。本丛书的作者在多年商务英语教学经验的基础之上,总结了中国人学习商务英语的特点,搜集国内外大量新的商贸英语资料,针对引进的《商务英语》系列教材编写了大量补充练习,并经过课堂教学实践,力求深入浅出,并注意加强学习者的阅读和写作能力的培养。我们希望这套辅导用书能成为读者学习商务英语的良师益友,帮助读者快速而有实效地提高商务英语水平,也希望这套书的编写、出版能推动商务英语在中国的普及。

教育部考试中心中英教育测量学术交流中心

《中级商务英语学习指导》使用说明

《中级商务英语学习指导》一书(以下简称《学习指导》)不是由原教材作者编写的配套的学生用书,而是中国教师根据自己的教学经验,针对中国学生的自学需要并借鉴最新英美商务英语教程之主旨编写而成的。

《学习指导》为便于同学们自学,将听力课文、讲解及练习要求译成了汉语,以帮助同学弄懂确切含义。此外,还对每单元中的各项练习作了适当补充,对课文和练习中的难点进行了讲解。每单元大体上包括以下几个方面:

★**学习提示**:指出每课学习重点和方法,使同学们有的放矢,有路可循。

★**听力**:列出听力生词,写出其汉语主要含义,为听录音做准备。帮助同学们克服中国学生较普遍感到的“听力难”的问题。必要的注释或样例可留等做练习参考。

★**讲解**:译出原教材中的讲解部分,并做适当的补充。内容包括商务知识、语言技巧、语法文化背景等。这对有困难的同学会有较大帮助。

★**强化练习**:引导同学们按课本上的要求做这部分练习,从而进一步领会该课重点。由于中西文化差异较大,对一些细节将增加补充讲解。某些课根据补充要求再做一次,往往是采用角色扮演、语气掌握、单句回译等不同方式进行,从而进一步领会该课重点。

★**词汇学习**:标出“匹配练习”、“词性练习”、“后缀练习”等,以使同学明确每课中“词汇学习”一项的练习目的与方法,做到有的放矢。

★**学以致用**:是从书本走向社会实践极具生命力的练习。要学活商务英语就得加强实践。

★**补充阅读及练习**:从近年来出版的英国、美国同类商务英语教材或杂志中摘选改写,使同学们接触多种题型、增加实践机会,提供与本课主要议题相关的最新英语原文材料,扩大同学们的感性知识帮助同学扩展语言表达能力。例如:十二单元招聘面试中的“面试欣赏”,第十五单元的“公司文化”,等。

★**翻译练习**:这是《学习指导》编著者为同学们精心设计的有故事情节的段落练习。用来检查同学们的理解程序和灵活运用能力。

- 先测试一下自己能否辨认给出的英语短语,理解其确切意义,并且正确运用到语言中;
- 对给出的汉语段落进行口译练习;
- 做完口译练习后,再进行笔译,然后将译文与答案进行对照。有精力的同学可以模拟这些段落进行写作训练,培养书面表达能力。时间较紧或基础较差的同学则可不作笔译部分,直接翻到书后把答案译文当做阅读材料。笔头练习留待今后复习时再做。

★**回译练习**:在熟悉课文的基础上做此练习。从每课的听力练习中摘录出一段文字,事先将其译成汉语并在英汉思维差异较大的短语、核心词语下划线,划线部分必须用书上用语,其它部分不限。练习过程中感到困难时,可翻阅原文加以对照,自行改正。

★**课文注释及词汇讲解**:《指导用书》针对中国学生学习商务英语的难点进行必要的说明,并以实例进行详细讲解。例如第十一单元突出讲解英语商务订单格式,在考试或商务实践中不可避免要涉及到。

★**生词检测**:摘出每课书后 WORD CHECK 部分中英汉思维差异较大的常用短语和生词,给出短语的汉语意思和生词的词性。学完一课书后应能够回想起对应的英语词语。达到进一

步巩固的目的。

★**词汇表**：将每册书后所附商务英语生词译成汉语，便于随时查阅。

由于《学习指导》一书的内容相当广泛，要尽力照顾到各个层面读者的不同要求，难免顾此失彼。作者勉力而为，纰漏难免。不当之处，衷心希望专家及广大读者批评指正。

目 录

第一部分 扩展语言知识

第一单元	项目报告(时态复习)	3
第二单元	信息技术(现在时态)	11
第三单元	商品行为分析(简单过去时与现在完成时)	20
第四单元	安排会议(将来形式)	27
第五单元	用人策略与抉择(真实条件句和不大可能条件句)	33
第六单元	裁员(表达义务与责任的情态动词,表达需求的用语)	41
第七单元	合理报酬(用表达“能够”的情态动词来表达可能与不可能)	48
第八单元	竞争优势(比较与对照)	54
第九单元	人员表现评估(已经、仍然、仍未、总是)	62
第十单元	商业交易(冠词)	69
第十一单元	销售人员培训(限量词:都、许多、很多、几个、一些、部分、无)	77
第十二单元	供应环节(流程描述)	85
第十三单元	谈论增长趋势(趋势描述)	92

第二部分 发展交际能力

第十四单元	公司介绍(提供信息之一——机构介绍)	101
第十五单元	公司策略(提供信息之二——集思广益)	107
第十六单元	信息收集(提问方式与回答 1)	116
第十七单元	定价(提问方式与回答 2)	125
第十八单元	安排会议(电话交谈之一——电话用语)	132
第十九单元	逾期付款(电话交谈之二——信息处理)	141
第二十单元	会议目的(会议之一——如何组织会议)	150
第二十一单元	人员招聘(会议之二——如何插话,提意见,表示赞同或反对)	161
第二十二单元	主持求职面试(会议之三——表达喜好、偏好与建议;要求提供 信息并采取行动)	169
第二十三单元	业务联系(介绍与问候)	181
第二十四单元	闲谈(问候、谢绝、评论、应答)	189

词汇表	197
-----------	-----

第一部分 扩展语言知识

第一单元

项目报告

时 态 复 习

场景：两位同事谈论新产品投放市场前的促销活动

学习提示：项目报告(Project Reporting)是下属向上级汇报关于新产品投放市场前促销宣传的情况与结果。本课提供了两组情况：一组是成功的先期促销宣传活动,通过练习中听力部分前几段提供;一组是有待立即改进的促销宣传活动,例如推迟投放日期等等,通过听力主要部分和填空提供。边听录音边完成练习。第一课对教材编写体例与学习方法讲解将比较详细,以后凡重复的部分便一律略去。

注意：每课的辅导项目都有固定的序号,其中前5项(1. Listening, 2. Presentation, 3. Controlled Practice, 4. Word Study, 5. Transfer)包括大项中的小项均是对照主教材编写或翻译的,且序号是相同的。另附加了4项(6. Exercises, 7. Reading, 8. Key, 9. Word Check)是为帮助学习者消化吸收所做的补充材料。在这9项中,如果有的项无需补充,我们就跳过这一项,但序号不变。

1. LISTENING 听力

1.0 Words & Expressions 生词表

- preliminary *a.* 先期的, 初始的
- market test 市场测试
- customer reaction 消费者反响/反应
- feedback *n.* 反馈
- scale up 增加(产量、销售额)
- tooling *n.* (工厂投入生产前的)机床安装
- promotion literature 促销宣传品
- update *v.* 更新, 补充新资料
- launch date 投放日期
- up-to-date *adj.* (了解)最新情况的
- media coverage 媒介覆盖面

advertising campaign 广告宣传活动
 maximise *vt.* 尽可能扩大, 最大化
 press conference 记者招待会
 phase *n.* 阶段

1.1 Information Transfer

直译为信息传递, 在本教材中意为边听边做。

两位同事正在谈论一次促销活动的进展情况。请听录音, 然后填上正确答案。

项 目 计 划								
9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月	4 月(目前)	5 月
								
							XXX	ooo

答案:

a.  b.  c. XXX d. ooo e.

1.1.1 听力注释

a. I don't want to talk to Brain. I want you to tell me where we stand.

我不想和布莱恩谈, 要你跟我把话说清楚。

这里表现老板正在发火, 但他含而不露, 逼下属把话说清楚。

b. Where do we stand?

我们的情况/处境如何?

c. overpriced

定价过高

d. keep me up-to-date with developments

随时将进展情况向我汇报

e. I thought you finished that ages ago.

我还以为你早就弄好了呢。

ages ago (像汉语中“几年前”)比 long ago(很久以前)语气夸张, 表示说话人的不满情绪。

f. to commission some new research into our target consumer group

聘人对目标消费群进行新的研究

g. to come back to square one

玩棋格游戏时被罚回到第一格。一步走错, 全局失利, 回到原处重新再来。

1.2 Communication

Communication 原意是交流、交际的意思, 这里表示口语交流。即就听力材料的内容展开讨论。本教材 1.2 项编写十分巧妙, 切入点很好。听力内容为两个人谈论工作。说话人之间的关系是十分明确的上下级关系。我们能听出谁是下属, 谁是上司吗? 什么使这种关系如此明确? 请拿

出纸和笔,再听一遍,写出老板的用语。

例如: 下一步计划是什么? (引导谈话内容)

那为什么还没有进行呢? (温和的责备)

我还以为你早就弄好了呢! (不满)

随时把进展情况向我报告。(指示、命令)

现在就可以进行口语活动,A、B 两位同学轮流担任上司和下属的角色进行交流。

注: 本书对此部分不提供答案。我们仅为大家挑选以上几个句子作为样例,同学们完全可以自由发挥,举一反三。

注释与样例

1) where we have got to: 我们的进展情况如何

where we stand: 我们目前所处的地位

2) be due to: 预定的, 预期的

e. g. The plane is due to arrive at four. 飞机定于 4 点钟到达。

3) campaign n. (一系列有计划的)运动, 活动

e. g. election campaign 竞选运动

advertising campaign 广告宣传活动

promotion campaign 市场促销活动

4) scale up 增加, 扩大

e. g. The operations were scaled up drastically during the last three months. 过去三个月中生产大幅度扩大。

5) run into (difficulties): 陷入(困境)

e. g. The firm ran into foreign exchange problems. 这家公司陷入外汇问题的危机。

He has run into debts. 他开始负债。

6) keep me up-to-date with developments 随时将进展情况向我汇报

2. PRESENTATION 讲解

在对话中, 讲话人用一系列时态来谈论不同的事情:

2.1 一般过去时

2.2 现在完成时

2.3 一般现在时

2.4 一般进行时

这是本课学习重点, 相对来说较难掌握。

一般进行时用来指当前正在发生的事情或暂时出现的情况。

如: 目前我们正在制作一些新的促销宣传品。

我们现在必须将其更新。

2.5. 将来时：有“will”和“be going to”两种形式

3. CONTROLLED PRACTICE 强化练习

强化练习是为了使学习重点突出、反复巩固而设计的练习，各课在此项下的要求和题型不完全一样，在本课中是填空，将括号中动词的适当时态填空。

填空做完后，若小组有3个人，则一人汇报成功的促销活动，一人汇报失败的促销活动，第三人充当老板的角色。他最好适当改变语气，以便更容易帮助我们听出“态度”、“语气”的差别与轻重。例如：引导、追问、满意、不满意、同意、不同意、发火、责怪、指示等等。在实际工作中，不论你是部门负责人，还是具体业务人员，我们相信，这都将对你很有帮助。鉴于此对话囊括了本课的重点，语言很地道，建议背诵下来。因此，我们为大家提供填空译文，口语练完后可以用作回译练习。

4. WORD STUDY 词汇学习

将左边词语和右边意义最接近的词语同意词划一连线，例如 g. to increase 和 to scale up 意义最接近，在两者中间划一连线。

- | | |
|----------------|-------------|
| 1. 先期的，初始 | a. 准备 |
| 2. 进行(测试) | b. 小数量 |
| 3. 达到(目标) | c. 举行 |
| 4. 提高(产量) | d. 使……得到通知 |
| 5. 致力于(某事) | e. 阶段 |
| 6. 阶段 | f. 最初的 |
| 7. 小范围 | g. 增加 |
| 8. (使我)了解最新情况 | h. 进行 |
| 9. 举行(记者招待会) | i. 完成，达到，取得 |
| 10. (告诉我)我们的情况 | j. 情况如何 |

5. TRANSFER 学以致用

Transfer 原意是“转移”、“传递”，本教材中是“学以致用、活学活用”的意思。要求同学将听力、语法、词汇所学到的知识转换成为口语技巧，或根据自己的经历、业务情况进行流畅的对话。注意本课中此项练习中英语报表的月份用大写字母，J、F、M 分别代表 1、2、3 月，即 January、February 及 March。B 同学可就计划中不同阶段任务向 A 同学提问，并填写下列计划图表。讨论新产品投放的项目时间表。

学生 B：翻到原书 118 页答案部分。

学生 A：就下列项目计划表回答对方提出的项目时间问题。暂假设今天是 8 月 15 日，这样有助于决定哪些活动在现在发生，哪些在不久的将来发生。

项 目 计 划																																				
去 年												今 年(现在)												明 年												
一	二	三	四	五	六	七	八	九	十	十一	十二	一	二	三	四	五	六	七	八	九	十	十一	十二	一	二	三	四	五	六	七	八	九	十	十一	十二	
月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月
1												2												3												
4												5												6												

答案:

1 = 产品开发

2 = 试验市场

3 = 收集结果

4 = 准备全国范围进行投放

5 = 新闻发布会

× = 原形完成

: = 当前试验结果

: = 实施计划日期

6. EXERCISES 练习

6.1 Translations

这是我们为大家编写的中译英练习,但不是纯粹的笔头作业,请按以下步骤进行:

- 1) 先检查一下自己是否已明白所给出的英语词组。
- 2) 弄明白后,便可开始对短文进行口译 (from Chinese to English)。注意:词组并非按句中顺序给出。
- 3) 译完后写下来与参考答案对照。
- 4) 模仿类似情景编一段故事,把所学到的语言技巧运用到新的情景中去。

(1)

to account for, to reach the wrong conclusion, to scale up production, to commission new research into, to maximise the media coverage, disappointing, encouraging, exhaustive research, to lose heart

市场投放结果令人失望,我们找不到原因。我们已经做了很透彻的调研,可能是得出了错误的结论。现在已聘请人针对我们销售目标进行新的研究。希望结果令人鼓舞。我们要扩大生产,这次投放新产品要在媒介上尽量宣传,如果碰到困难也不应气馁。

(2)

to be dated (过时了), it is important (imperative, essential) ..., to update, to keep... up, to date with, to know where sb. stand, to seek media coverage

我们的资料过时了,必须把产品宣传材料更新。让管理层的经理们都掌握最新资料,这次不开全国发布会。我们已经清楚自己在这类市场上(in the market)所处的地位。

6.2 回译练习

所谓“回译”是先把英语原文译成汉语,再从汉语译回英文,寻找自己的译文和原文的差异,在这一过程中达到巩固语言难点的目的。在回译时除了划线部分以外,都不要拘泥于原文。在做口头回译时,注意划线部分的英语习惯用法。学员 A 念一句,学员 B 回译一句。

甲:好吧,让我们再来看看原计划,看看我们已经做到哪儿了。先期市场测试活动已于去年 9 月开始,对吧?

乙:没错,我们在北部进行了一次小型的投放试验,市场测试进行了两个月,直到 11 月中旬才结束。

甲:结果如何?

乙:非常令人振奋,销售额达到了预期的目标。总体来说,消费者反应不错。

甲:下一步的计划是什么?

乙:你知道,按这个计划很快就要在全国投放,我们本来打算在今年 1 月份进行一次主要以电视为媒介的大型广告宣传活动。

甲:那怎么没进行呢?

乙:主要是我们生产上有些困难。产品在全国投放需要大大提高产量,这比预计的要难得多。

甲:不可能。在市场测试阶段,我们的生产毫无问题。

乙:我知道,但那时规模小得多,现在好像是在机械方面出现了一些问题,你可以与布莱恩探讨此事。

8. KEY 答案

8.1 听力译文

(这本教材是按交际法原则编写的。学员也许担心我们提供了汉语译文会影响口头实际练习。不会!译文对不同程度的学员有不同的用处。对学习比较吃力的同学可以避免一开始概念模糊。水平较高的同学,听录音时,切莫依赖译文,要能克制自己,等全课学完以后,再看译文。)

甲:好吧,让我们再来看看原计划,看看我们已经做到哪儿了。先期市场测试活动已于去年 9 月开始,对吧?

乙:没错,我们在北部进行了一次小型的投放试验,市场测试进行了两个月,直到 11 月中旬才结束。

甲:结果如何?

乙:非常令人振奋,销售额达到了预期的目标。总体来说,消费者反应不错。

甲:下一步的计划是什么?

乙:你知道,按这个计划很快就要在全国投放我们本来打算在今年 1 月份进行一次主要以电视为媒介的大型广告宣传活动。

甲:那怎么没进行呢?

乙:主要是,我们生产上有些困难。产品在全国投放,需要提高产量,这比预计的要难得多。

甲:不可能。在市场测试阶段,我们的生产毫无问题。

乙：我知道，但那时规模小得多，现在好像是在机械方面出现了一些问题，你可以与布莱恩探讨此事。

甲：我不想找布莱恩谈，我就要你告诉我现在的情况。

乙：当然可以。我们把投放时间定于下月初的 5 月 5 日。电视广告宣传将于 5 月 2 日之前的周末开始。现在我们正在准备新的促销宣传材料，这是为商店推销用的。

甲：我还以为你早就弄好了呢。

乙：我们确实已弄好了，但由于投放时间滞后，我们得做一些更动。

甲：明白了。

乙：所以，除了广告促销与推销活动外，我们将举行地区性与全国性新闻发布会，以便在产品投放市场初期最大限度地覆盖新闻媒介。

甲：什么时候开始？

乙：就在下星期，4 月 15 日、16 日两天。

甲：行，我得走了，请随时把新的进展向我汇报。

乙：一定照办。

8.2 填空答案译文

本课的这部分实际上是听力的延续和补充。在学习时应做到“一菜两吃”，做完填空后，请分析两位说话人之间的关系。带有老板态度的句子用划线表示并在句尾括弧内注上你认为他所采用的口气（指责、询问、引导等等）。当然，答案可以不止一个。例如：这是什么原因？（不满或询问）。在展开口语活动时，练习用不同语气说同一句子，则更有实用意义。

填空答案：

甲：计划是什么时候开始的？

乙：去年年底。

甲：结果怎么样？

乙：相当令人失望，我们（本）希望在这之前就达到目标的。

甲：这是什么原因呢？

乙：很难说，零售商说产品定价过高。

甲：你同意吗？

乙：不，我并不同意。我觉得广告宣传没有达到预期目的。

甲：真的吗？

乙：对，你知道，这种产品的目标消费者是 30—40 岁年龄段的人，但我认为在这些人中这种产品仍未能深入人心。

甲：那你们怎么办呢？

乙：我们打算聘请人对目标消费者再做一些补充性的调研。

甲：但我们绝对不需要更多的调研了。

乙：我觉得恐怕还是需要的。因为我们尚未真正打动我们的目标消费者，我们需要找到产品如何接近他们的方法。

甲：当然。但我们在计划开始之前已做了相当周密的调研。

乙：没错，但很明显我们已得出了错误的结论。这意味着我们必须从头做起。

8.3 Key to the Translations

(1)

The launch of the product has got rather disappointing results. Having carried out exhaustive research, we are still at a loss as to what accounts for the failure. It's likely that we have reached the wrong conclusions. We're now commissioning some new research into our target consumer group. Hopefully, the outcome will be encouraging. We are prepared to scale up production and to maximize the media coverage of our relaunch. Even if we run into difficulties again, we should not lose heart.

(2)

Our information is dated, so it's imperative to update our product literature and to keep the managers up to date with new developments. Since we already know where we are standing now in the market, we don't need to seek media coverage of this yet.

9. WORD CHECK 生词检测

最初的(计划) *adj.*

预备的, 初步的(测试) *adj.*

进行(测试) *v.*

鼓舞人的 *adj.*

增加, 升高, 扩大 *v.*

机床, 器械 *n.*

宣传品 *n.*

媒体宣传报道 *n.*