

英语你得

英语主题句

列举出读者使用频率最高却最容易犯错的英语句子。

情景演绎厅

模拟真实的场景，为读者示范最精准的用法，告诉读者如何对症下药，即在什么场合下说主题句是对的。

小心说英语，否则你会错

以本书主人公Peter潘的亲身惨痛经历为例，重现了他错误使用主题句的悲剧情景。



- 中英文夹杂的情景故事
乐趣横生!
- 正误用法讲解透彻，
让你远离“雷人”英语。
- 故事对话双管齐下，
学习娱乐并举。

商务往来篇

主编/ **北京外国语大学** 江涛

朗读/ 【美】Mark 【美】Laura

误区大盘点

分析主题句误说的原因，从源头上克服此类错误，同时给出正确的理解和说法。

小心练一练

针对出错频率最高的地方，让读者巩固测试，看是否已经完全掌握每句话的精髓。

石油工业出版社

英语你得

英语主题句

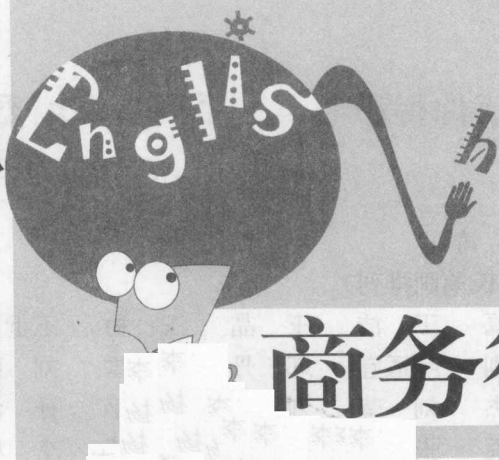
列举出读者使用频率最高却最容易犯错的英语句子。

情景演绎厅

模拟真实的场景，为读者示范最精准的用法，告诉读者如何对症下药，即在什么场合下说主题句是对的。

小心说英语，否则你会错

以本书主人公Peter潘的亲身惨痛经历为例，重现了他错误使用主题句的悲剧情景。



- 中英文夹杂的情景故事 乐趣横生！
- 正误用法讲解透彻，让你远离“雷人”英语。
- 故事对话双管齐下，学习娱乐并举。

商务往来篇

小心说

主编/ 北京外国语大学 江涛

朗读/ 【美】Mark 【美】Laura

误区大盘点

分析主题句误说的原因，从源头上克服此类错误，同时给出正确的理解和说法。

小心练一练

针对出错频率最高的地方，让读者巩固测试，看是否已经完全掌握每句话的精髓。

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

英语你得小心说. 商务往来篇/江涛主编.
北京: 石油工业出版社, 2009.11
ISBN 978-7-5021-7493-4

- I. 英…
- II. 江…
- III. 商务—英语—口语
- IV. H319.9

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第202172号

英语你得小心说 商务往来篇

江 涛 主编

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区1号 100011)

网址: www.petropub.com.cn

发行部: (010) 64523604 编辑部: (010) 64523715

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷

710×1000毫米 开本: 1/16 印张: 14

字数: 251千字

定 价: 26.80元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

《江涛英语》系列丛书编委会

顾问: [美] 彭铁城 [美] Eve Bower

主编: 江涛

副主编: 王宏 梁妍 陈超 瞿莉 王丽丽 张晨玺

《英语你得小心说》系列丛书编委会

主编: 江涛

文字编委: (按姓氏笔画排列)

马磊	王洁	王晶	王榆	王世君	王宁宁
东刚	叶适宜	邝丹	任晶雪	刘静	刘凤先
刘尚杰	刘莹	刘晓雯	刘淑平	孙洁	朱芳英
许悦	张菁	张晓青	李莉	李杨	李婷
李庆煜	李孟芳	李晓鹏	杨颖	杨雪	杨少芳
杨春霞	杨宜莲	汪全芳	陈玲	陈红玲	陈文凯
单勇	周丽	周雅娴	招敏仪	郑小倩	郑雪玲
金玲	哈蕊	姚岚	胡嫚	胡莲	胡凤霞
赵籽君	赵艳丽	赵顺丹	徐佳	徐上标	徐向群
桂风	秦彤	谈伟	谈媛	高丽芬	曹娟
曹菲	盛洪	黄星	黄胜	黄晶	龚雪琼
彭珺	彭静	董军	韩怡	褚振飞	褚小雯
詹洁	虞源源	路潞	廖正芳	廖海辰	瞿灵

[美] Eve Bower

[美] Steven Hasinger

[澳] Chris Green

[英] Charlie Black

[美] Caroline Catts

[加] Wesley Brown

前言 Preface

首先需要说明的是，本书乃Peter潘根据自身惨绝人寰、潸然泪下的经历，经过七七四十九天的奋笔疾书后写成的。他本人后来谈到自己在写作过程中的心情时，居然用了“咬牙切齿”和“痛不欲生”两个词来形容。由此可见，本书毫无疑问是Peter潘呕心沥血的倾力力作。

下面仅是他本人对这本旷世奇书做出的肺腑之言，不代表其他人的立场。如果有主观臆断或搬弄是非的嫌疑，敬请大家宽人恕己，既往不咎。

时至今日，各种图书都争先恐后地粉墨登场。无奈很多书籍都是黔驴技穷之作，千篇一律。放眼望去，在琳琅满目的书籍中，能让读者一见钟情的寥寥无几。究其原因，不外乎两点：一是，很多书籍内容毫无新意；二是，很多书籍在编写之前没有经过深入细致的调研，没能从读者的实际需求出发，对症下药。



相较而言，“英语你得小心说系列”之《商务往来篇》是从Peter潘盲人摸象般的亲身经历中总结出来的。全书再现了Peter潘说错话的部分真实场景，这在同类书籍中应当可以称作前无古人的。

另外，本书从Peter潘所犯的诸多错误中选取了100个句子，以儆效尤。尽管Peter潘在这里掏心挖肺，极力向大家推荐这本痛定思痛的好书，但很多读者可能觉得Peter潘巧舌如簧。但是，他向大家保证，读完此书，你们一定会说：

“Peter潘说的没错！”英语说错话如同健康人生病一样，都需要对症下药，良方医治，下面我们来看一下为你的雷人英语开下的“药方”说明书吧！

【药品名称】“英语你得小心说系列”之《商务往来篇》。

【药品所属类别】英语你得小心说系列。

【配套使用产品】“英语你得小心说系列”之《男女交流篇》、“英语你得小心说系列”之《办公会议篇》、“英语你得小心说系列”之《为人处世篇》。

【生产日期】地球标准日期为公元2010年某月某日。

【成分】比较复杂，主要有以下五大成分：

- 英语主题句：列举了患者经常会感染的某种疾病，即很容易说错的一句话。
- 情景演绎厅：根据患者的症状，模拟真实的场景，告诉患者如何对症下药，即在什么场合说这句话是对的。
- 小心说英语，否则你会错：以Peter潘的亲身经历为例，重现了他“患病”，即错误运用英语时的真实情景，真的很雷人呀！
- 误区大盘点：分析病症，即误说的原因，同时对症下药。
- 小心练一练：针对病症，让患者做测试，看是否已经痊愈。

【性状】本品一般为长方形或正方形，极少出现菱形、平行四边形、三角形或圆形的情况。从外形上看一般没有差异，但需借助你的手翻开之后才能发现它的内部构造。本品随时间推移，如出现变旧、卷边等现象，纯属正常，不影响继续使用。

【功能主治】主治在商务往来中，由于记忆力衰退或思维发生短路，所导致的无意识误导或对合作伙伴的伤害，对改善谈判氛围及化解商务纠纷有独特疗效。

【用法用量】眼口并用，用量不限，鼓励一天服用N次和大剂量服用。本品为保健类补脑产品，对身体无任何副作用，患者可以放心服用。对无效者，建议按期按量重复使用。

【注意事项】本品适合除刚出生的婴儿以外的所有人群。为了健康着想，请在吃饭、上厕所时不要使用，以免影响消化系统的吸收以及本品的药效价值。一般不会出现不良反应，如果在使用过程中出现恶心反胃等不良反应

应，请及时停药。建议到学校等教育机构进行深造，端正态度后可继续使用。

【贮藏】常温下妥善保管。贮藏期间，尤忌随意弃置一旁不管，应经常以抹布擦拭。家里有小孩的患者，为了避免本品惨遭撕毁，应将其放在小孩够不着的地方。

【有效期】永不过期。

【批准文号】见包装上的条形码标识及代码。

【特别提示】

一、请在服用前仔细阅读本说明书并在说明书指导下使用。

二、如在购买时发现此品有破损、缺页等情况，请及时进行更换。

三、只会把书倒着看的人群，请不要使用本品。

四、鼓励使用本品时因大声朗读而把口水喷到本品上面的行为，这样效用才能发挥到极致。

五、请在服用本品后继续使用配套的产品，以便根除疾病。

好了，我的高谈阔论到这里就偃旗息鼓了。如果大家有什么高深莫测的奇思妙想，可以跟我联系。欢迎广大新老读者朋友来电来函咨询。

最后，Peter潘在这里对他的一帮狐朋狗友，特别是Marry莲一千人等表示由衷的感谢。感谢他们提供的滔滔不绝的灵感。

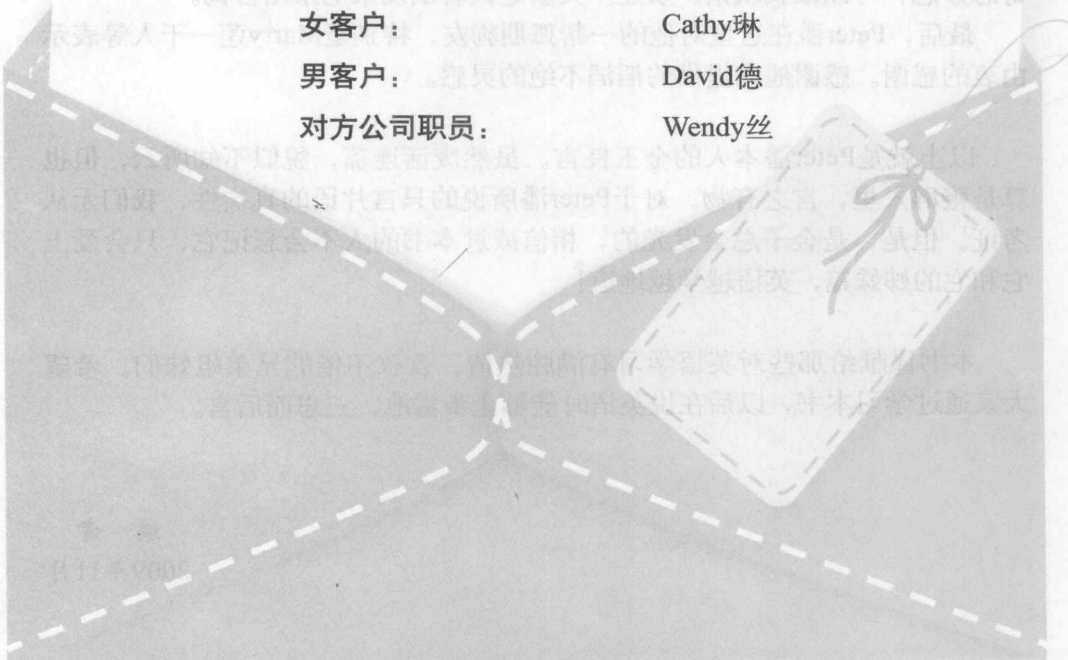
以上就是Peter潘本人的金玉良言。虽然废话连篇，貌似不知所云，但也算是鞭辟入里，言之有物。对于Peter潘所说的只言片语的真实性，我们无从考证。但是，是金子总会发光的，相信读过本书的人不会忘记它，只会爱上它和它的姊妹篇，英语越学越地道！

本书谨献给那些对英语学习有满腔热情、孜孜不倦的兄弟姐妹们。希望大家通过学习本书，以后在说英语时能够止步雷池，三思而后言。

编者
2009年11月

人物列表

男主角:	Peter潘
女朋友兼同事:	Marry莲
老板:	Jack逊
外国客户:	York翰
中国客户:	Vivian安
女客户:	Cathy琳
男客户:	David德
对方公司职员:	Wendy丝



目录 Contents

Unit 1

初次交锋

Initial Confrontation

Topic 1 机场接待 Airport Reception 3

Scene One	Thank you for going off sick to visit our company. 感谢您抽空来参观我们公司。	3
Scene Two	He is the general manager's blue-eyed boy. 他是总经理的心腹。	5
Scene Three	I want to sell you on the idea. 我希望你接受我的意见。	7
Scene Four	You are totally maxed out. 你一定累坏了。	9
Scene Five	Give me five. 你好啊!	11

Topic 2 互换名片 Exchanging Name Cards 13

Scene One	Mr. Smith will take the chair at the meeting today. 今天史密斯先生将会主持会议。	13
Scene Two	He is an American China merchant. 他是一个做对华贸易的美国商人。	15
Scene Three	He is a confident man. 他是个充满自信的人。	17
Scene Four	I have looked up to your name. 久仰您的大名。	19
Scene Five	I've heard about you. 久仰您的大名。	21

Topic 3 行李搬运 Carrying Luggage 23

Scene One	He is in the habit of doing things by halves. 他做事总是半途而废。 ...	23
Scene Two	It can't be less interesting. 太无聊了。	25
Scene Three	I don't want to put you out. 我不想给您添麻烦。	27

Scene Four	I think you are killing time. 我认为你是在浪费时间。	29
Scene Five	Get on the stick! 赶快!	31

Topic 4 介绍日程 Introducing Schedule..... 33

Scene One	Ten to one he'll be late. 他十有八九会迟到。	33
Scene Two	How about at the eleventh hour? 最后时刻怎么样?	35
Scene Three	The meeting is coming off at 2 p.m.. 会议下午两点钟开始。	37
Scene Four	I'd like to make a personal comment. 我想发表一下个人建议。	39
Scene Five	You cannot be too careful. 你再小心都不为过。	41

Topic 5 商务用餐 Business Dinner 43

Scene One	Me too. 我也要。	43
Scene Two	I can't agree with your suggestion more. 我非常赞同你的提议。	45
Scene Three	He is capable of anything. 他什么坏事都做得出来。	47
Scene Four	He double-talked to me. 他对我说话含糊其辞。	49
Scene Five	She is out with the boss. 她和老板在外面。	51

Unit 2

知己知彼

Knowing Cooperators and Yourself

Topic 1 参观访问 Visiting 55

Scene One	The manager will cry up the products you supported to us. 经理会大加称赞你们提供给我们的产品的。	55
Scene Two	I'm afraid that he is on the go right now. 恐怕他现在很忙。	57
Scene Three	He is out for lunch. 他出去吃午饭了。	59
Scene Four	He is burying his head in the sand. 他正在逃避现实。	61
Scene Five	They gathered once a week in camera for designing new products. 他们为设计新产品每周秘密聚会一次。	63

Topic 2	讨教方法 Asking for Advice	65
Scene One	C company and an institution are hand and glove together. C公司和一家机构相互勾结。	65
Scene Two	Never cut corners. 不要投机取巧。	67
Scene Three	Do you have any juice? 你有什么关系(门路)吗?	69
Scene Four	He made my blood boil. 他把我的肚皮都气炸了。	71
Scene Five	You must get on the ball. 你们必须要用心做。	73
Topic 3	交换意见 Exchanging Ideas	75
Scene One	The boss beats his chest. 老板拍拍胸脯(保证某事能成功)。	75
Scene Two	The machines must work well if they're going to be the cash cow we want them to be. 如果要让这些机器如我们所愿成为摇钱树的话, 就不能出乱子。	77
Scene Three	It is really a cheap shot. 真是一种卑鄙的手段。	79
Scene Four	Don't get me wrong. 不要误会我。	81
Scene Five	You don't say! 真的吗?	83
Topic 4	推销产品 Promoting Products	85
Scene One	His eloquence brought down the house. 他的口才博得了满堂喝彩。	85
Scene Two	You can have a try first. 您可以先试一试。	87
Scene Three	Your products have an edge on the competition. 你们的产品很有竞争力。	89
Scene Four	Don't play his game. 别和他斗了。	91
Scene Five	He is an honest man. 他是个诚实可靠的人。	93
Topic 5	化解质疑 Resolving Doubts	95
Scene One	What you have done made me have to eat my words. 你们所做的一切使我不得不收回我所说过的话。	95
Scene Two	Could I have an appointment with you? 我能跟您预约一下吗?	97
Scene Three	He is an easygoing person, but he always keeps a straight face. 虽然他很随和,但他总是板着一张脸。	99
Scene Four	Our company is off the hook. 我们公司已经摆脱困境了。	101
Scene Five	This is a frank criticism of Tom. 这是对汤姆坦率的批评。	103

Unit 3

软磨硬泡

Negotiating and Pestering Unceasingly

Topic 1 检测样品 Testing Samples 107

- Scene One It's obvious that the samples are below the average quality.
很明显, 这批样品的质量属中下等水平。 107
- Scene Two I think your products are goldbricks. 我想你们的产品是赝品。 ... 109
- Scene Three The style of our products is down to date.
我们的产品式样是最新的。 111
- Scene Four This is a fine kettle of fish! 真是太糟糕了! 113
- Scene Five We will ask the manager of the factory to make good the loss.
我们会让工厂负责人赔偿损失的。 115

Topic 2 讨价还价 Bargaining 117

- Scene One Keep your shirt on. 保持冷静。 117
- Scene Two I think we will strike a bargain with you if you allow us a 2% discount.
如果您给我们2%的折扣, 我想我们就可以成交。 119
- Scene Three I can not bargain over this business with you.
在这桩生意上我不会与您讨价还价。 121
- Scene Four We're in the red this past month. 上个月我们出现了赤字。 123
- Scene Five Your quoted price is out of line with the prevailing level.
你方报价与市价有差异。 125

Topic 3 表示同意 Expressing the Consent 127

- Scene One I go along with you. 我同意你的观点。 127
- Scene Two Now you are talking! 正合我意! 129
- Scene Three I am really in favor of your proposal because it has blown my mind.
我非常赞成你的意见, 它让我大开眼界。 131
- Scene Four Your opinion is in accord with mine. 您的意见与我的一致。 133

Scene Five	You can say that again! 说得好!	135
------------	------------------------------------	-----

Topic 4 提出异议 Raising an Objection 137

Scene One	I cannot oppose this suggestion more. 我百分之百反对这个建议。...	137
-----------	---	-----

Scene Two	We got eighty-sixed from the toy store yesterday. 我们昨天被玩具店拒绝了。	139
-----------	---	-----

Scene Three	He likes to play ducks and drakes. 他是个喜欢挥霍浪费的人。...	141
-------------	--	-----

Scene Four	Are you calling me big headed? 你是在说我狂妄自大吗?	143
------------	--	-----

Scene Five	You don't have a leg to stand on. 你的说法站不住脚。	145
------------	---	-----

Topic 5 给出建议 Giving Advice 147

Scene One	You needn't carry the can for his mistakes. 你不需要替他背黑锅。...	147
-----------	---	-----

Scene Two	If the cap fits, wear it. 如果说的符合你的情况, 就接受批评吧。...	149
-----------	--	-----

Scene Three	Let's change RMB into US dollar. 我们把人民币折合成美元吧。...	151
-------------	---	-----

Scene Four	You'd better read him like a book. 你最好对他多加了解。	153
------------	---	-----

Scene Five	Mark my words! 相信我的话!	155
------------	-----------------------------	-----

Unit 4

大功告成

The Accomplishment of Objectives

Topic 1 电话联络 Contacting with Telephone 159

Scene One	Break a leg! 祝您好运!	159
-----------	--------------------------	-----

Scene Two	Let's concentrate on the big picture. 我们还是把精神集中在重点问题上吧。	161
-----------	--	-----

Scene Three	I don't believe you're bringing this up. 你现在提这件事好像不太好。	163
-------------	---	-----

Scene Four	I hope your idea takes wings. 希望你的想法都能实现。	165
------------	---	-----

Scene Five	Do you get the picture? 你明白了吗?	167
------------	--------------------------------------	-----

Topic 2 拜访客户 Visiting Customers 169

- Scene One I hear that Cohen is a man having the capability of anything.
我听说科恩是个无所不能的人。 169
- Scene Two You are really a tea lover. 您真是一个爱茶之人。 171
- Scene Three Is the man passing by right now Jonah?
刚刚经过的那个人是叫约拿吗? 173
- Scene Four I must apologize that I'm behind time. 真对不起, 我迟到了。 175
- Scene Five I have to go now. 我想去上洗手间。 177

Topic 3 协商洽谈 Negotiation 179

- Scene One We can offer a 10% discount for orders over 10,000 pieces.
订购一万个以上, 可以打九折。 179
- Scene Two He is a brown-nose. 他是个喜欢拍马屁的人。 181
- Scene Three You are a good person, and I decide to buy your product.
你是个很好的人, 我决定购买你们的产品。 183
- Scene Four I remember you gave me a song and dance.
我记得你上次是找借口来应付我的。 185
- Scene Five Do you see any green in my eye? 你认为我很好骗吗? 187

Topic 4 签订合同 Signing Contract 189

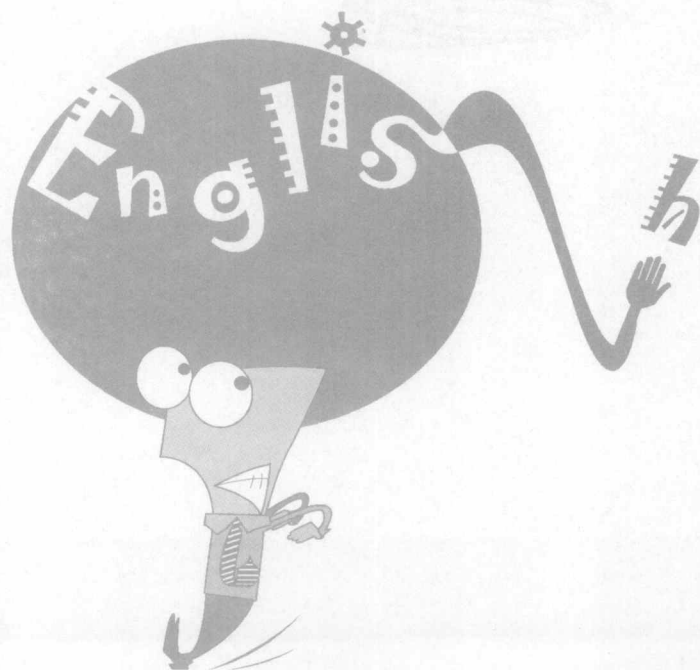
- Scene One What a sell! 真失望! 189
- Scene Two I didn't catch that. 我没有听清楚。 191
- Scene Three You should push ahead. 你应该奋力向前。 193
- Scene Four That's really too much. 真的太过分了。 195
- Scene Five Throw a book at the one who are treacherous. 严惩背信弃义的一方。 ... 197

Topic 5 确认货物 Confirming Goods 199

- Scene One Don't goof up. 别出岔子。 199
- Scene Two What a big deal it is! 真便宜! 201
- Scene Three Please don't knock it. 请不要太挑剔。 203
- Scene Four I and you have to be responsible for this mistake.
我们两个得为这个错误负责。 205
- Scene Five That's out of question. 这毫无问题。 207

Unit 1

初次交锋 Initial Confrontation





Topic 1

机场接待 Airport Reception

Scene One

Thank you for going off sick to visit our company.
感谢您抽空来参观我们公司。

商务往来中，我们经常要接待来参观公司的新客户，这是建立贸易关系的开端。而在接待过程中，对客户的拜访表示感谢是至关重要的。



情景演绎厅

- A:** Excuse me. Are you Mr. Smith? I have come here to pick you up. **A:** 请问您是史密斯先生吗？我是来接您的。
- B:** Yes, I am. I'm sorry to have kept you waiting, but the flight was late. **B:** 是的，我是史密斯。对不起，飞机晚点了，让你久等了。
- A:** It doesn't matter, just half an hour. Thank you for going off sick to visit our company. **A:** 没关系，半个小时而已。感谢您抽空来参观我们公司。
- B:** It's my pleasure. I hope this trip will be a good beginning of our business relationship. **B:** 不用客气。我希望这次旅行将成为我们贸易关系的良好开端。
- A:** I'm sure it will be. Come on, get in the car, I will take you to the hotel first. **A:** 我相信一定会的。快上车吧，我先送您去宾馆。
- B:** Thank you. Could you tell me the schedule for this afternoon? **B:** 谢谢。你能告诉我今天下午的行程安排吗？
- A:** Sure. Our general manager will show you around our company and there will be a reception banquet for you in the evening. **A:** 当然可以。总经理会带您参观我们公司，并在晚上为您举办一个接待宴。