

新思路 商务汉语规划教材

商务汉语

听说教程 第二册

季瑾 ©主编



Shangwu Hanyu
Tingshuo Jiaocheng



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

新思路商务汉语规划教材

商务汉语听说教程

(第一册)

			季 瑾	主编
季 瑾	侯晓虹	邱晓蕾		编著

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商务汉语听说教程. 第1册/季瑾主编. —北京: 对外
经济贸易大学出版社, 2008
新思路商务汉语规划教材
ISBN 978-7-81134-251-2

I. 商… II. 季… III. 商务-汉语-听说教学-对外汉
语教学-教材 IV. H195.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 164539 号

© 2008 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

商务汉语听说教程 (第一册)

季瑾 主编

责任编辑: 王煜

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 10.75 印张 180 千字

2008 年 12 月北京第 1 版 2008 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-251-2

印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 36.00 元 (含光盘)

前言

PREFACE



《商务汉语听说教程》(1~4册)是为各大财经类高校经管专业以及各高校汉语言专业经贸汉语方向的留学学历生的汉语学习编写的,也可供海内外有一定汉语水平的人士(相当于HSK成绩五六级或以上水平)高级商务汉语培训使用,或为依附于网络平台的远程商务汉语教育服务。

一、教材编写的设计

语言的分技能训练中听说是实现交际的最重要的技能。《商务汉语听说教程》(1~4册)就是以培养学习者商务汉语交际听说技能为目标。

本套教材共有四册,每一册以学期为限,教材的内容、难易度、长度都有其自身的特色。全套教材共有30个专题,第一册和第四册为7个专题,第二册和第三册为8个专题。每个专题分为听和说两部分。听的部分包括4~5篇课文和相关练习。说的部分为一篇对话和相关的商务交际训练。每册书都附赠配套的光盘。

1. 教材的编写原则

编者研究了二十年来已有的对外汉语教材的编写情况,总结了已有的教材的编写原则,研读了相关的文章,在此基础上,确立了本套教材遵循的编写原则如下:

- (1) 题材的实用性和针对性;
- (2) 内容编排的科学性;
- (3) 练习设计的交际性和任务化。

2. 教材内容选取和分布模式的设计

教学内容要为教学对象服务,我们在分析了我们所选定的教学对象的基础上来确定内容的选取。内容的设置原则是要能让学习者掌握知识、学以致用。本套教材是针对经管专业本科留学生和汉语言专业经贸汉语方向留学生未来的工作需求,以及能为来华人士的商务交际活动服务来设计编写的,强调融专业知识背景和工作技能于语言基础学习为一体,不再是一些经济类报刊、新闻的简单搜集汇编,而是结合留学生的经管专业从语言和专业两方面

给学生提供系统、新颖、实用的“语言+专业”的工作使用语言的学习。

本套教材是结合了高校经管专业的培养方案和课程设置,从基础核心课程中精炼出一些专题来作为编写的内容。所以,教材的内容就是在日常专业教学的基础上,浓缩、衍生出合适的知识点来教学,同时紧密关注国际国内本学科和经济发展的一些新动向,让学生及时了解社会热点话题,突出与时俱进的特点。而且,在教育业走向国际化的今天,通识教育的意义越来越重要。因而,在内容上,我们的编写重在常用知识的普及。

教材内容的这种设计可为财经类高校经管专业的留学生在专业学习之前奠定基础,通过这套教材的学习减少了学生入系学专业的陌生感和挫折感,解决了语言培训阶段与实际专业学习之间的衔接问题。

考虑到教材内容既要涉及社会经济生活、商务领域的方方面面,也应兼顾财经类高校经管专业相关的课程设置,以此为依据,教材内容的安排为:共设30个系列专题,每个专题下各有4~5个不同方面的课程内容。结合商务专业的学习,以其各领域知识为背景,选取教材的话题和内容。

其中专题内容的一些案例和知识点的选取则注意了行业分布的覆盖面,如涉及服装、食品、汽车、家电、房产、交通、旅游、健康、教育、信息产业等领域,尽可能将与社会经济生活息息相关的各行业的内容穿插其中。教材内容的编排采用纵横交错的网状结构和分布模式。同时,兼顾不同模块的教材在横向的水平和内容等方面的相互协调、补充,避免水平差异过大或内容重复。

这30个专题,其中第一、二册共15个专题,题材涉及五个领域:即贸易、法律、财税、管理、经济概况等。

第一专题:国际商务谈判

第二专题:商品的包装与运输

第三专题:合同的签订与履行

第四专题:海关的流程及关税

第五专题:贸易壁垒

第六专题:商标法与知识产权

第七专题:投资企业税收与财务

第八专题:管理模式

第九专题:商务代理与物流管理

第十专题:管理与中国传统文化

第十一专题：电子商务

第十二专题：职场

第十三专题：国民经济状况

第十四专题：国企改革与非公用制经济

第十五专题：中国居民收入的分配与消费

第三、四册也是共 15 个专题，包括投资、金融、营销、经济概况等四个领域的题材。

第十六专题：对内投资

第十七专题：对外投资

第十八专题：产业经济

第十九专题：银行

第二十专题：外汇

第二十一专题：服务贸易

第二十二专题：股票

第二十三专题：保险

第二十四专题：中国财政体制

第二十五专题：中国居民收入与消费的相关税收

第二十六专题：中国的劳动就业与社会保障

第二十七专题：营销理念

第二十八专题：广告

第二十九专题：倾销与反倾销

第三十专题：中国农村经济

3. 教材的编写队伍

对外经济贸易大学在来华留学生经管专业本科教育、高级商务研修、非学历商务汉语培训等方面已有十多年的历史，并在课程设置和教学模式等方面积累了一些经验。因此，编写队伍以对外经济贸易大学一线教师为主体编写力量，但同时也兼顾了不同院校教师来合作完成。

二、教材的内容和教学建议

1. 教材的内容

本教材是以听为基础，按听读、听做、听写、听说的顺序，循序渐进地实施“可懂输入”与输出。本教材将口耳的训练结合，听和说相辅相成，以

听懂来为说做准备,说又反过来强化听到的内容,综合提高学习者的听说能力。

(1) 听

听的部分包括听前和听后两部分。听前包括生词和短语(专有名词)、听前跟读、听前提示。听后练习包括判断题、选择题、填空题、回答问题、讨论和听后写句子。在每个专题中,在听力课文和说的部分之间还有一个综合练习,包括听后完成对话、商务情景设计和商务调查。

听力课文的设计,以扩大学生的各个商务领域的信息量为驱动,建立并扩大学生相关方面易懂信息的储存,为学习者构建一个信息平台,为未来专业学习奠定基础。

课文的编写改变了一些传统的听力教材中以内容的需要为标准,篇幅与同级别的综合、阅读等课型无区别的做法。四册教材中均以听力语段为主,是一个个既独立,在专业常识上又相互关联的信息模块。编者期望通过拓宽信息面,加大信息量,提高商务信息的熟悉度,来强化学生在这—领域的听力能力。语段长度的设计,参考 HSK 考试大纲中的要求:HSK3~8 级的听力语速要求大体是 180~260 字/分。而有研究表明:正常的说话语速为每分钟三种水平层次:220 字、240 字及 260 字。同时,学习者听辨声音的注意力能持续多久?交际实境中人们能不被打断的实际话语长度应该如何?综合考虑,短小的语段更为实用、可靠。我们以 0.5 至 1.5 分钟的时长为限,同一专题下的课文逐步加长或不同长度的课文交错,因此,我们的语段字数设定在 150 至 300 字之间。

听力部分结合听力技能培训的需要,根据学生在听力活动中能力获得的过程来设计练习。练习依据学习者听力反应能力获得情况和难易度的递进来编排,分为听前练习与听后练习。听前练习在于帮助学生扫除障碍,更愉快从而更有效率地进入教学,就是要注意“可理解输入”的实施。听后练习则是训练学生在听的过程中记忆、理解、掌握信息的能力并能以听为说服务,运用到交际中去。

在听力教学中加入了交际任务的设计,力图实现新阶段的教材创新。如听后做还包括实际商务调查,力图突出真实性,实现教学任务和现实世界的社会经济生活相结合。这样设计旨在激发学生的学习兴趣并激活静态的语言结构,从而实现教学的动态化,以教材的编排来潜在地促进教师教学效果的提高。

(2) 说

说的部分包括对话课文、生词和短语（专有名词），其后的商务交际训练包括分角色朗读对话、口头表达、商务情景设计和商务情景会话。

对话部分的练习形式分为直接式和间接式两种。直接式为对话课文的学习，如分角色朗读等，让学生接触并了解商务情景会话，可以说是输入信息阶段。“学而时习之”，此外，可以运用、交际才是学习的终极目标。所以，相辅相成地有间接式的商务情景会话的操练（如听后情景设计），即由学生在学完一段内容后编排出相关的商务情景，进行角色扮演，在学中做，在做中学。这一阶段就是把掌握的信息输出，调动学习者自身的语言能力来实战演练。内容上，对话中突出一些与前面的听力课文相关的商务技能和商务文化情景的训练和再现。

在练习中设计任务目标，让学生在“做中学”，吸取当今对外汉语教学界的交际任务式教学的优点，为教材、教学到实际运用的结合服务，培养学生的语言能力，为真实的交际服务，真正实现学以致用教学目标。

2. 教学建议

一般的进度，建议每篇听力课文和课后练习用2~3课时，说的部分用3~4课时。这样，一学期可学一册书。

本教材信息量大，内容分布广，练习设计具有一定的弹性，教学过程中，可根据学习者的实际水平和教学实际安排灵活掌握进度。

我们期望本套教材能给商务汉语教学带来一些新思路和创新之处，为推动我国的国际商务汉语推广事业作出积极贡献。我们更期望通过本套教材，使学习者掌握商务汉语交际能力，为其今后在中国从事商务活动服务，为培养和造就国际型的专门人才打下基础。

本套教材的编写和出版得到了对外经济贸易大学出版社的大力支持和帮助，特表谢意。教材中有何不当之处，也敬请读者予以指正，以便进一步修订。

对外经济贸易大学 季瑾

2008年10月于惠园

目录

CONTENTS



第一专题 国际商务谈判	(1)
第一部分 听.....	(1)
课文一 谈判的意义.....	(1)
课文二 谈判前的准备.....	(3)
课文三 谈判的文化差异.....	(5)
课文四 谈判的技巧.....	(7)
课文五 双赢的谈判.....	(9)
第二部分 说	(13)
第二专题 商品的包装与运输	(16)
第一部分 听	(16)
课文一 包装的意义	(16)
课文二 包装的分类和作用	(18)
课文三 国际货物运输方式	(21)
课文四 货物的装运	(23)
第二部分 说	(27)
第三专题 合同的签订与履行	(32)
第一部分 听	(32)
课文一 合同的签订	(32)
课文二 出口合同的履行	(35)
课文三 进口合同的履行	(37)
课文四 索赔和理赔	(40)
第二部分 说	(44)
第四专题 海关的流程及关税	(47)
第一部分 听	(47)

课文一	中国的海关	(47)
课文二	货物的报关	(49)
课文三	保税货物的报关	(52)
课文四	关税	(54)
第二部分	说	(58)
第五专题	贸易壁垒	(61)
第一部分	听	(61)
课文一	国际贸易壁垒	(61)
课文二	非关税壁垒	(63)
课文三	技术贸易壁垒	(66)
课文四	倾销与反倾销	(68)
第二部分	说	(72)
第六专题	商标法与知识产权	(76)
第一部分	听	(76)
课文一	中国的商标法	(76)
课文二	商标侵权的一个案例	(79)
课文三	中国商标国外被抢注	(82)
课文四	知识产权	(84)
第二部分	说	(88)
第七专题	投资企业税收与财务	(91)
第一部分	听	(91)
课文一	中国外商投资企业的类型	(91)
课文二	三资企业的成立条件	(93)
课文三	外商投资企业适用的所得税法	(96)
课文四	外商投资企业享受的税收优惠	(98)
第二部分	说	(103)

录音文本及参考答案

第一专题	国际商务谈判	(109)
第二专题	商品的包装与运输	(116)
第三专题	合同的签订与履行	(122)
第四专题	海关的流程及关税	(128)
第五专题	贸易壁垒	(134)
第六专题	商标法与知识产权	(140)
第七专题	投资企业税收与财务	(146)
附录一	生词和短语	(152)
附录二	专有名词	(157)
参考文献		(160)

第一专题

国际商务谈判



第一部分 听



课文一 谈判的意义



生词和短语

- | | | |
|---------|-------------|------------------------|
| 1. 涉及 | shèjí | relate to |
| 2. 与日俱增 | yǔrì jùzēng | increase steadily |
| 3. 环节 | huánjié | step |
| 4. 权利 | quánlì | right |
| 5. 义务 | yìwù | duty; obligation |
| 6. 兴衰 | xīngshuāi | prosperous and decline |



专有名词

世界贸易组织 Shìjiè Màoyì Zǔzhī World Trade Organization

简称“世贸组织”，WTO。该组织成立于1994年4月15日，以取代成立于1947年的关贸总协定（GATT）。



听前训练

一、听前跟读。

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

二、听前提示。

为什么说谈判在国际贸易中的地位很重要?



听后练习

一、判断题。

1. 中国在 2001 年底加入了世界贸易组织。 ()
2. 签订买卖合同之前,有时需要谈判,有时不需要。 ()
3. 交易的双方都认为谈判是很重要的一项活动。 ()

二、选择题。

1. 中国入世后,涉及国际贸易的谈判怎么样? ()
 - A. 一天比一天多
 - B. 每天都很多
 - C. 跟入世前差不多
 - D. 没有入世前多
2. 国际贸易中,必不可少的环节是什么? ()
 - A. 与客户吃饭
 - B. 双方的谈判
 - C. 加入世界贸易组织
 - D. 职业培训
3. 谈判的结果不能决定什么? ()
 - A. 谈判双方的权利
 - B. 谈判双方的义务
 - C. 交易的成败
 - D. 国际贸易的环节

三、填空题。

中国在 2001 年 12 月加入了 _____ 1 _____。入世后的中国,

2 国际贸易的谈判与日俱增。谈判是国际贸易过程中
3 的一个环节，也是签订买卖合同之前的 4 阶段。
谈判的结果，决定着双方的权利和义务，也决定着交易的成败与企业的
5 ，所以买卖双方都很 6 这项活动。

四、回答问题。

1. 谈判在国际贸易过程中的地位是什么？
2. 为什么买卖双方都认为谈判是很重要的活动？

五、讨论。

除了课文中提到的，你认为谈判的意义还有什么？

六、听后写句子。

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.



课文二 谈判前的准备



生词和短语

- | | | |
|-------|----------|------------------------|
| 1. 事前 | shìqián | beforehand; in advance |
| 2. 精明 | jīngmíng | canniness |
| 3. 机动 | jīdòng | flexible |
| 4. 洽谈 | qiàttán | negotiate |
| 5. 方案 | fāng'àn | project |



注释

“知己知彼，百战不殆” zhījǐ zhībǐ, bǎizhàn búdài

There is an old Chinese saying that goes: "Know yourself and know your enemy, and you can fight a hundred battles without defeat."

这两句话出自中国古代的《孙子兵法》。意思是说,在战争中,既了解敌人,又了解自己,百战都不会失败。



听前训练

一、听前跟读。

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

二、听前提示。

谈判前应该做哪些准备工作?



听后练习

一、判断题。

1. 因为国际商务谈判很复杂,所以谈判前应该准备得很充分。 ()
2. 对谈判人员最重要的是熟悉对方国家经济贸易的相关政策。 ()
3. 谈判前需要了解市场的相关资料,但不应该去了解客户的情况。 ()

二、选择题。

1. 根据课文的内容,国际商务谈判这项工作的特点是什么? ()
 - A. 条理性强
 - B. 实践性强
 - C. 复杂而且重要
 - D. 难度不大
2. 下面哪点不是课文中提到的谈判人员应该具备的素质? ()
 - A. 熟悉我国对外经济贸易中的相关政策
 - B. 熟悉谈判中可能涉及的商务知识
 - C. 机动灵活,善于应变

D. 坚持原则，决不让步

3. 谈判之前，课文中没提到的谈判人员应该做的准备工作是什么？（ ）

A. 调查研究

B. 了解对方国家的文化

C. 收集市场资料

D. 制定谈判方案

三、填空题。

为了做好国际商务谈判这项_____ 1 _____而又十分重要的工作，必须事前做好_____ 2 _____准备。要选精明能干的谈判人员，他们要熟悉我国对外经济贸易中的相关_____ 3 _____，熟悉谈判过程中可能涉及的商务知识，同时还要善于应变，能_____ 4 _____地处理洽谈过程中出现的各种问题。谈判之前，他们还应该通过调查研究，了解收集市场资料，了解客户情况，_____ 5 _____商务谈判方案。

四、回答问题。

1. 谈判人员应该充分熟悉哪些知识？

2. 为什么谈判前应该调查研究？

五、讨论。

除了课文中提到的，你认为谈判前还应该做哪些准备工作？

六、听后写句子。

1.

2.

3.

4.



课文三 谈判的文化差异



生词和短语

1. 外向

wàixiàng

extroversion

- | | | |
|---------|----------------|---|
| 2. 含糊其辞 | hánhú qící | palter; quirkish |
| 3. 恰如其分 | qiàrú qífèn | appropriate |
| 4. 事半功倍 | shìbàn gōngbèi | get twice the result with half the effort |
| 5. 针对性 | zhēnduìxìng | pertinence |
| 6. 诚信 | chéngxìn | sincerity; honesty |



听前训练

一、听前跟读。

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

二、听前提示。

和不同的国家的人谈判会有什么不同?



听后练习

一、判断题。

1. 因为谈判双方国家的文化不同, 所以跟不同国家的人谈判差别很大。 ()
2. 美国人比较内向, 跟他们谈判时, “是”与“否”必须说清楚。 ()
3. 法国人好面子, 所以谈判时要多赞美他们。 ()
4. 谈判的时候, 不用对每一个国家的人都讲诚信。 ()

二、选择题。

1. 与哪个国家的人谈判不能含糊其辞? ()
 A. 美国 B. 法国 C. 韩国 D. 德国
2. 与哪个国家的人谈判不能只谈问题? ()
 A. 美国 B. 法国 C. 韩国 D. 德国