

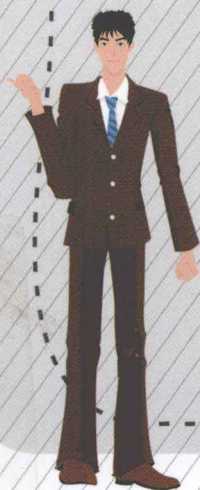
Winner in Career
赢在职场



商务 英语口语 简单学

谈判技巧 谈判细节 代理洽谈 其他谈判 商务接待 市场营销
客户服务 商务会议 商务电话 企业经营 日常工作

主编◎卢 欣



**BUSINESS
SPOKEN ENGLISH**



大连理工大学出版社
DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS



Winner in Career
言 帆在職場

商务 英语口语 简单学



大连理工大学出版社
DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

商务英语口语简单学 / 卢欣主编. — 大连: 大连理工大学出版社, 2011. 6
ISBN 978-7-5611-6172-2

I. ①商… II. ①卢… III. ①商务 - 英语 - 口语
IV. ①H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 066450 号

大连理工大学出版社出版

地址: 大连市软件园路 80 号 邮政编码: 116023

发行: 0411-84708842 邮购: 0411-84703636 传真: 0411-84701466

E-mail: dutp@dutp.cn URL: <http://www.dutp.cn>

辽宁星海彩色印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸: 168mm × 235mm

印张: 22

字数: 462 千字

附件: 光盘 1 张

印数: 1 ~ 6000

2011 年 6 月第 1 版

2011 年 6 月第 1 次印刷

责任编辑: 张婵云

责任校对: 童 燕

封面设计: 柏拉图创意机构

ISBN 978-7-5611-6172-2

定 价: 32.00 元

P 前言 Preface

生活在网络时代，我们能做到很多以前想不到的事情，比如说网上购物、网上相亲、网上谈生意。以前要通过进出口公司才能得到的外国产品，如今个人通过互联网就可以直接定货了。这样也对人们的英语水平提出了新的要求，尤其是需要掌握商务英语。

商务英语相对于一般的生活英语来说有一定的难度，需要英语语言与商务知识的结合。本书的特点是用尽量简单的语言来编写各个商务场景，全书共分为11个Unit，分别为谈判技巧、谈判细节、代理洽谈、其他谈判、商务接待、市场营销、客户服务、商务会议、商务电话、企业经营、日常工作。书中的每一个情景、每一单句、每段对话、每处注释都经过精挑细选，力求精益求精，尤其注重商务专业术语和行话的运用与解释。

本书特色：

@ 全书按一年365天、52周设计。每周5天学习5个商务场景，共有260个商务场景，每个商务场景都提供最常用的基本表达，最具有代表性的情景对话，最实用的注释和拓展。

@ 全书共52个周末，每个周末给读者提供一幅小漫画，和读者一起享受丰富多彩的、闲适的周末生活。

语言的学习贵在多学多用，只要坚持下去，相信您的商务英语水平会一天比一天精彩。

书中疏漏之处在所难免，诚请读者批评指正。

编 者

2011.5

目录 Contents

Unit 1 谈判技巧 1

- 第1天 寒暄小叙 Small Talk1
- 第2天 言归正传
Getting Down to Business2
- 第3天 明确问题 Clarifying3
- 第4天 暂且到此 Breaking Off.....4
- 第5天 恢复谈判
Renewing Negotiation5
- 第6天, 第7天 周末大扫除.....6
.....
- 第8天 完成谈判
Concluding Negotiation6
- 第9天 意见一致 In Agreement7
- 第10天 意见相左
Difference of Opinion.....8
- 第11天 暂无定论 No Final Decision ...9
- 第12天 谈判建议 Giving Suggestion ...10
- 第13天, 第14天
愉快过周末! 泡温泉啦!11
.....
- 第15天 双方妥协 Meeting Half-way ...11
- 第16天 单方让步
Unilateral Concession.....13
- 第17天 球踢对方
The Ball's in Their Court14

- 第18天 威胁施压 Exerting Pressure ...15
- 第19天 强硬路线 Hard Line16
- 第20天, 第21天
周末娱乐, 三人一起斗地主...17
.....
- 第22天 无能为力 Helplessness17
- 第23天 商定仲裁
Negotiating Arbitration18
- 第24天 签订合同 Signing Contract.....20
- 第25天 合作回顾 Business Review ...21
- 第26天 合作展望 Business Prospect ...22
- 第27天, 第28天
周末了, 改善一下个人形象...23
.....

Unit 2 谈判细节 24

- 第29天 建立贸易联系
Establishing Trade Relations ...24
- 第30天 公司介绍 Company Profile.....25
- 第31天 业务范围 Line of Business.....26
- 第32天 感兴趣与否 Interested or Not...27
- 第33天 询盘 Making Inquiries29
- 第34天, 第35天 周末了, 去小区种树,
浇灌小树苗吧!30
.....
- 第36天 报价方式 Way of Quoting30

第37天	商品品质 Quality of Goods	31
第38天	商品数量 Quantity of Goods	33
第39天	发盘 Making an Offer	34
第40天	发盘有效期 Validity of Offer	35
第41天, 第42天	周末了, 户外运动真爽	36
第43天	认为价格过高 Price on the High End	37
第44天	要求减价 Asking for Price Reduction	38
第45天	拒绝降价 No Room for Bargaining	39
第46天	同意降价 Making a Reduction	40
第47天	卖方调高价格 Adjusting Selling Price	42
第48天, 第49天	周末了, 和朋友一起去看电影	43
第50天	洽谈佣金 Negotiating Commission	43
第51天	洽谈折扣 Negotiating a Discount	44
第52天	接受 Acceptance	45
第53天	拒绝 Declining an Offer	46
第54天	付款条件 Terms of Payment	48
第55天, 第56天	这个周末去游玩	49
第57天	信用证付款 Payment by L/C	49
第58天	信用证有效期 Expiry Date of L/C	50
第59天	托收付款 Payment by Collection	51

第60天	要求更优惠的付款方式 Asking for More Favorable Terms	53
第61天	结算货币 Currency for Settlement	55
第62天, 第63天	只有周末才能睡成这样呀!	56
第64天	包装 Packing	56
第65天	运输标志 (唛头) Marking	58
第66天	运输方式 Mode of Transportation	60
第67天	集装箱运输 Containerization	61
第68天	多式联运 Multi-modal Combined Transportation	62
第69天, 第70天	周末啦! K歌啦!	64
第71天	商定交货日期 Setting Date of Delivery	64
第72天	即装 Prompt Shipment	66
第73天	分批装运 Partial Shipment	67
第74天	装货港 Loading Port	68
第75天	卸货港 Unloading Port	69
第76天, 第77天	周末啦! 周末啦!	70
第78天	租船订舱 Chartering & Booking Shipping Space	71
第79天	转船 Transshipment	72
第80天	装运须知 Shipping Instructions	73

第81天	装运通知 Shipping Advice	74
第82天	船务公司 Shipping Company	76
第83天, 第84天	周末体验生活	77
第85天	运输费用 Freight	77
第86天	保险 Arranging Insurance	78
第87天	订货 Placing an Order	80
第88天	无货可供 Out of Stock	81
第89天	商品检验 Commodity Inspection	83
第90天, 第91天	周末回家	84
第92天	开立信用证 Opening L/C	84
第93天	催开信用证 Expediting L/C	85
第94天	修改信用证 Amending L/C	86
第95天	提前装运 Making Earlier Delivery	88
第96天	催促装运 Expediting Shipment	89
第97天, 第98天	这个周末真刺激	90
第99天	缮制单据 Making out Documents	90
第100天	索款与付款 Making Payment	91
第101天	包装不当 Improper Packing	93
第102天	货物有损毁 Damage to Goods	94
第103天	货物错发 Wrong Delivery	95
第104天, 第105天	周末健身很重要	96
第106天	质量低劣 Inferior Quality	97
第107天	短交与超重 Short Delivery or Over Delivery	98

第108天	迟交/迟装 Late Shipment	99
第109天	要求索赔 Lodging a Claim	100
第110天	处理索赔——同意赔偿 Accepting Claim	102
第111天, 第112天	周末午餐是清蒸鱼	103
第113天	处理索赔——拒绝赔偿 Turning Down a Claim	103
第114天	处理索赔——查后再定 Dealing after Check	104
第115天	处理索赔——责任在保险方/船方 Insurance/Shipping Company at Fault	106

Unit 3 代理洽谈 108

第116天	物色代理 Looking For an Agent	108
第117天	接受代理聘请 Accepting Agency Offer	109
第118天, 第119天	这个周末游山玩水啦!	110
第120天	申请为代理 Applying for Being an Agent	110
第121天	同意代理申请 Approving Agency Application	112
第122天	拒绝代理申请 Declining Agency Application	113
第123天	有条件同意代理申请 Conditionally Approving Agency Application	114

第124天	代理的优势 Advantages of Being an Agent	116
第125天, 第126天	学习是一件很快乐的事情	117
第127天	代理的年销售额/量 Annual Turnover	117
第128天	代理的促销计划 Marketing Plan	118
第129天	代理的佣金 Commission of an Agent	120
第130天	对代理的要求 Requirements for an Agent	121
第131天	签订代理协议 Signing Agency Agreement	123
第132天, 第133天	为公益事业做贡献	124
第134天	续签代理协议 Renewing Agency Agreements	124
第135天	代理协议的履行情况 Performance of Agency Agreement	125

Unit 4 其他谈判 127

第136天	招标投标 Bid Invitation & Tendering	127
第137天	合并收购 Merger & Acquisition	129
第138天	投资环境介绍 Investment Environment	130

第139天, 第140天	周末做点有意义的事情	131
第141天	合资企业 Joint Venture	131
第142天	技术转让 Technology Transfer	133
第143天	补偿贸易 Compensation Trade	134
第144天	加工装配贸易 Processing & Assembling Trade	135

Unit 5 商务接待 138

第145天	办公室赴约 Keeping an Appointment	138
第146天, 第147天	周末练练, 聚会时小露一手	139
第148天	无约造访 Calling Without an Appointment	140
第149天	办公室接待 Office Reception	141
第150天	宴请 Invitation to a Banquet	142
第151天	宴会致词 Banquet Address	143
第152天	喝酒 Drinking	145
第153天, 第154天	最喜欢这样的周末了	146
第155天	饮食喜好 Food Preference	146
第156天	点菜 Ordering	147
第157天	就餐服务 Services in Restaurants	148

第158天	付账 Paying the Bill	150
第159天	娱乐活动 Entertainments	151
第160天, 第161天	周末献爱心	152
第162天	不讲客套 No Ceremony	152
第163天	品评食物 Taste Comments	153
第164天	道谢告辞 Taking Leave	154
第165天	邀请观光旅游 Invitation to Sightseeing	156
第166天	旅游建议 Tour Suggestion	157
第167天, 第168天	周末逛动物园	158
第169天	购物 Shopping	158
第170天	礼品赠送 Present Giving	159

Unit 6 市场营销 161

第171天	营销哲学 Marketing Philosophy	161
第172天	产品畅销 Ready Market	162
第173天	产品滞销 Poor Market	163
第174天, 第175天	这个周末要加班	164
第176天	正值旺季 In Season	164
第177天	正值淡季 Off Season	165
第178天	行情看涨 Market Advancing	167
第179天	行情看跌 Market Falling	168
第180天	供不应求 Short Supply	169
第181天, 第182天	周末之约	170
第183天	供过于求 Excess of Supply over Demand	170
第184天	市场调研 Market Survey	171

第185天	市场份额 Market Share	172
第186天	市场开发 New Market Presence	174
第187天	市场定位 Market Positioning	175
第188天, 第189天	周末充电	177
第190天	营销目标 Marketing Target	177
第191天	销售业绩 Marketing Performance	178
第192天	产品策略 Product Strategy	180
第193天	广告策略 Advertising Strategy	181
第194天	价格策略 Price Strategy	183
第195天, 第196天	周末相亲, 尴尬的时刻	184
第197天	促销策略 Promotion Strategy	184
第198天	包装策略 Packing Strategy	185
第199天	零售 Retail	187
第200天	批发 Wholesale	188

Unit 7 客户服务 190

第201天	客服的重要性 Importance of Customer Service	190
第202天, 第203天	周末了, 约朋友去烧烤	191
第204天	客服原则 Principle of Customer Service	191
第205天	客户的抱怨 Customer Complaints	192

第206天	寻找负责人	
	Person in Charge	193
第207天	诚挚道歉 Sincere Apology	194
第208天	提出保证	
	Advancing Promise	195
第209天, 第210天	周末DIY	196
第211天	处理办法	
	Solving the Problem	197
第212天	客户满意	
	Customer Satisfaction	198
第213天	提供服务 Service Provision	199
第214天	培养忠实客户群 Cultivating Loyal	
	Customer Base	200

Unit 8 商务会议 202

第215天	安排会议	
	Arranging a Meeting	202
第216天, 第217天	周末练厨艺	203
第218天	会前用品准备 Preparing Articles	
	for a Meeting	203
第219天	会前其他准备 Other Preparations	
	for a Meeting	205
第220天	开会人数	
	Number of Attendees	206
第221天	开会要求	
	Meeting Requirements	207
第222天	通知开会	
	Notifying a Meeting	208
第223天, 第224天	终于到周末了, 可以做我	
	喜欢的事	209

第225天	宣布开会	
	Declaring a Meeting Open	210
第226天	开场白 Opening Remarks	211
第227天	宣布会议目的 Announcing	
	Purpose of a Meeting	212
第228天	布置任务 Task Assignment	213
第229天	会议纪要 Minutes	214
第230天, 第231天	周末网购, 秒杀!	215
第232天	议程安排 Meeting Agenda	216
第233天	控制会议时间 Keeping the	
	Meeting on Time	217
第234天	控制不偏离主题	
	Keeping to the Point	218
第235天	继续讨论 Moving On	219
第236天	打断 Interrupting	220
第237天, 第238天	丛林野战, 愉快的周末!	221
第239天	邀请发言	
	Invitation to Address	222
第240天	发言 Taking the Floor	223
第241天	结束发言	
	Concluding Remarks	224
第242天	提问 Asking Questions	225
第243天	回答提问	
	Answering Questions	226
第244天, 第245天	周末有促销, 买件新衣,	
	美美自己!	227
第246天	整顿会场秩序	
	Keeping in Order	228

第247天	评论发言 Commenting on Remarks	···229
第248天	动议和附议 Motion & Second	·····230
第249天	投票表决Taking a Vote	·····231
第250天	投票结果 Result of Voting	···233
第251天, 第252天	周末爬山看枫叶	···234
第253天	总结性发言 Recapping the Meeting	·····234
第254天	会间休息Taking a Break	·····235
第255天	结束会议 Coming to a Conclusion	·····237
第256天	电话会议 Teleconferencing	···238
第257天	讨论职务任免 Discussion for Appointment and Removal	···239
第258天, 第259天	周末聚会	·····240
第260天	项目进展状况 Project Status	·····241

Unit 9 商务电话 ····· 242

第261天	致电找人 Getting Someone over the Phone	·····242
第262天	被致电人本人接听 Speaking to the Person Intended to Reach	·····243
第263天	是否方便接听 A Good Time to Call?	·····244
第264天	暂时不便接听 Not A Good Time to Call	·····244
第265天, 第266天	周末打网游也不错	·····245

第267天	致电时间不妥时 Improper Calling Time	·····246
第268天	请接线员转接 Speaking to Operator	·····247
第269天	接线员或他人转接 Transferring a Call	·····248
第270天	被致电人无法接听 Unable to Reach	·····249
第271天	应对被致电人无法接听 Responding to Above Situation	···250
第272天, 第273天	痛苦的周末!	·····251
第274天	电话留言 Leaving or Taking a Message	·····251
第275天	说明打电话原因 Explaining the Reason for Calling	·····252
第276天	听不清 Bad Connection	·····253
第277天	打错电话 Dialing the Wrong Number	···255
第278天	电话要求约见 Proposing an Appointment over the Phone	·····256
第279天, 第280天	周末了, 该洗衣服了	·····257
第281天	电话商讨约见时间 Making an Appointment over the Phone	·····258
第282天	电话更改约定 Rescheduling over the Phone	···259
第283天	电话取消约见 Cancelling an Appointment	

	over the Phone	260
第284天	电话报喜	
	Good News over the Phone ...	262
第285天	电话报忧	
	Bad News over the Phone	263
第286天, 第287天		
	周末看球赛, 人生一大享受...	264
第288天	结束电话	
	Concluding a Call	264

Unit 10 企业经营..... 266

第289天	经营方略	
	Management Strategy	266
第290天	敢冒风险 Taking Risks	267
第291天	成功经验	
	Successful Experience	268
第292天	失败教训	
	Learning from Lessons	269
第293天, 第294天	开心的生日聚会...	270
第295天	高瞻远瞩 Looking Far and	
	Aiming High	271
第296天	应对记者	
	Answering the Reporter	272
第297天	经营状况——盈利	
	In the Black	273
第298天	经营状况——亏损	
	In the Red	274
第299天	分析经济形势	
	Economic Situation	276
第300天, 第301天	这个周末去滑冰...	277

第302天	知己知彼 Analyzing Comp-	
	etitive Situation	277
第303天	面对问题 Facing Problems ...	279
第304天	决策 Making a Decision	280
第305天	制定计划 Framing a Plan	282
第306天	付诸行动 Taking Actions	283
第307天, 第308天		
	下雪的周末真开心!	285
第309天	合并与收购	
	Mergers & Acquisitions	285
第310天	开设分支机构	
	Branching Out	286
第311天	寻求支持 Sourcing Support ...	287
第312天	战略合作	
	Strategic Cooperation	289
第313天	筹措资金 Raising Money	290
第314天, 第315天		
	周末当护花使者吧!	291
第316天	缩减开支 Cutting Expense ...	292
第317天	股票与投资	
	Stocks & Investment	293
第318天	知识产权	
	Intellectual Property Right ...	294
第319天	激励机制 Motivation Spur ...	295
第320天	企业文化 Corporate Culture...	296
第321天, 第322天	快乐的圣诞节! ...	297
第323天	人性化管理	
	Humanized Management	298
第324天	人才流失 Brain Drain	299
第325天	库存管理	

	Inventory Management	300
第326天	物流管理	
	Logistics Management	301
第327天	资产管理	
	Capital Management	302
第328天, 第329天	周末保养	303
		
第330天	财务管理	
	Finance Management	304
第331天	人力资源管理 Human Resource	
	Management	305
第332天	供应商管理	
	Supplier Management	306
第333天	时间管理	
	Time Management	307
第334天	项目管理	
	Project Management	308
第335天, 第336天	周末抢购	310
		
第337天	寻租写字间 Renting Offices	310

Unit 11 日常工作 312

第338天	打卡考勤	
	Punching Time Card	312
第339天	加班 Working Overtime	313
第340天	请假 Request for Absence	315
第341天	通勤 Commuting	317
第342天, 第343天	享受冬季的周末	318
		
第344天	出差 Business Trip	318
第345天	报销 Report Expenses /	
	Reimbursement	320
第346天	闲话生活 Chatting on Life	321

第347天	八卦新闻 Gossip	322
第348天	谈论同事	
	Talking about Colleague	323
第349天, 第350天		
	周末年会, 希望能中大奖	325
		
第351天	谈论上司	
	Talking about Boss	325
第352天	谈论工作	
	Talking about Work	327
第353天	工作如山 Work & Stress	328
第354天	职场着装 Business Attire	329
第355天	薪酬待遇	
	Compensation Package	330
第356天, 第357天	过年要有年味儿	332
		
第358天	要求加薪	
	Negotiating a Raise	332
第359天	获得加薪和奖金 Getting a Salary	
	Raise / Bonus	333
第360天	要求提升	
	Negotiating a Promotion	335
第361天	获得提拔	
	Getting a Promotion	336
第362天	人事调动 Position Transfer	337
第363天, 第364天, 第365天		
	猜完灯谜, 就过完年了, 我的	
	《商务英语口语简单学》	
	学完啦!	338

谈判技巧 Unit 1

第 1 天

寒暄小叙 Small Talk

基本表达

- | | | |
|----|--|----------------------|
| 1 | You are looking fine today. | 您今天气色不错。 |
| 2 | Isn't it a bit cold today? | 今天有点儿冷，是不是？ |
| 3 | I've been to San Francisco several times, and I'm quite impressed with the Golden Gate Bridge. | 我去过旧金山好几次，对金门大桥印象很深。 |
| 4 | Is the weather the same in your country? | 贵国天气也是这样吗？ |
| 5 | Is this your first visit? What do you think of the city? | 您是第一次来吗？您觉得这座城市怎么样？ |
| 6 | You found us without too much difficulty, then? | 我们的位置不太难找吧？ |
| 7 | How are you making out in Beijing? | 在北京过得怎么样？ |
| 8 | Did you have a good trip? | 旅途愉快吗？ |
| 9 | Are you interested in gardening? | 您对园艺感兴趣吗？ |
| 10 | I like your office. | 我喜欢您的办公室。 |

场景

How was your flight over? 旅途还好吗？

- | | |
|--|------------------------|
| A: Thank you for coming all the way to visit us. | A: 感谢您大老远来访。 |
| B: We appreciate this opportunity to be able to meet personally with you. | B: 我们很感激能有这个机会与您见面。 |
| A: How was your flight over? | A: 旅途还好吗？ |
| B: The flight was all right, thank you. | B: 很好，谢谢。 |
| A: Is this your first time to visit our country? | A: 这是您第一次到我国来吗？ |
| B: Actually not. I come to your country rather frequently, say, about once every two months. | B: 不是，事实上我几乎是每两个月就来一次。 |
| A: Is that so? | A: 是吗？ |

注释

1. “all the way”表示“一路上，自始至终，远道而……”，如：He has come all the way from Leeds to look for a job.（他从利兹远道而来寻找工作。），类似的说法还有“Thank you for

traveling so far to work with me.”（感谢您远道而来和我一起工作。）

2. 在对方询问旅途情况时，如果的确不太顺利，可以照实说明，以便不至于因为身体不适造成会议进行不顺利，如：I am suffering from jet lag.（因为时差，我觉得不太舒服。）但最好加上“Nothing to worry about, though.”或“Nothing serious, though.”

第 2 天

言归正传

Getting Down to Business

基本表达

- | | | |
|----|--|-----------------|
| 1 | Let's get down to business straight away. | 咱们就立刻言归正传吧！ |
| 2 | Let's enter into negotiation now. | 我们开始谈判吧。 |
| 3 | Let's jump into it. | 我们开始吧。 |
| 4 | Let's get right to the issues. | 咱们直接进入主题吧。 |
| 5 | We're short of time, so let's get started. | 我们时间有限，这就开始吧。 |
| 6 | Now, onto the ... project. | 现在，讨论……项目。 |
| 7 | Let me explain our position. | 让我说明我方的立场。 |
| 8 | Let's get on to the point of.... | 让我们进入……主题吧。 |
| 9 | What shall we start with today? | 今天我们从何开始？ |
| 10 | How would you like to proceed with the negotiations? | 你认为该怎样来进行这次谈判呢？ |

场景

Shall we get into business?

直奔主题吧？

- | | |
|---|---------------------------------|
| A: We are having serious issues with this program. | A: 我们这个项目遇到了一些严重问题，我们就指望贵公司帮助了。 |
| B: That's what we are here for. | B: 这正是我们来的目的。 |
| A: Thank you very much. | A: 十分感谢。 |
| B: Now that we have dispensed with the formalities, | B: 既然如此，我们不必拘束，直奔主题吧？ |
| shall we get into business? | |

注释

- “dispense with sth.”是“省去、免除”的意思，如：Let's dispense with ceremony.（我们不要拘泥于礼仪。）
- “get into business”或“get down to business”都是“言归正传，开始谈正经事”的意思。

第3天

明确问题 Clarifying

基本表达

- | | | |
|----|--|-------------------------------------|
| 1 | Could you be more specific? | 能否说得更具体些? |
| 2 | What do you mean by...? | 你讲的……是什么意思? |
| 3 | Could you put it more straightforwardly? | 能否说得更明确些? |
| 4 | Could you give the details? | 能否说得详细些? |
| 5 | There's another point I'd like to clarify now. | 现在还有一点我想弄清楚。 |
| 6 | We've come a long way, but there are still a fair few points left over to clear up. | 我们已经取得不小的进展,但还有一些地方需要进一步澄清。 |
| 7 | Let me make my case a bit stronger. | 把我的想法/观点说得更清楚一些。 |
| 8 | Let me make it clear that.... | 我来把……讲清楚。 |
| 9 | Your offer sounds good, but we'd like to clarify some of the details. | 你方报价听来不错,但有些细节需要弄清楚。 |
| 10 | So, in reality, are you saying that you both agree and disagree with our proposal? I'm afraid you haven't made yourself clear. | 所以,事实上,您是说您既同意也不同意我们的提案?恐怕你未明确表明立场。 |

场景

I think we have to put the record straight.
我想我们必须将误会解释清楚。

- | | |
|--|---------------------|
| A: I think we have to put the record straight . | A: 我想我们必须将误会解释清楚。 |
| B: We are all ears . | B: 我们洗耳恭听。 |
| A: We have been dissatisfied with one another for some time. | A: 我们之间有一段时间相互都很不满。 |
| B: Yes, it's time things were thrashed out . | B: 对,现在是解决问题的时候了。 |

注释

- “put the record straight”是“澄清误解”的意思,如: Let me put the record straight; whatever rumors you may have heard, it is not my government's intention to raise import duties on foreign goods. (我想澄清一下误会,不论你们听到什么谣言,提高外国货物的进口税都不是我方政府的意思。)
- “be all ears”是“洗耳恭听”的意思,如: The students were all ears to his speech. (学生们都非常认真地听他的演讲。)
- “thrash out”是“通过反复研讨解决”的意思,如: After much argument we thrashed out a plan. (我们充分地讨论制定出一个计划。)

第 9 天

暂且到此 Breaking Off

基本表达

- | | |
|---|---|
| 1 That's it then. Perhaps we can talk again tomorrow. | 那就谈到这儿吧。也许明天我们可以再谈。 |
| 2 Perhaps we can meet again to discuss it tomorrow. | 我想我们明天再讨论这个问题。 |
| 3 Maybe we can come back to this later. | 那这件事我们可以以后再谈。 |
| 4 We can work out the details next time. | 我们可以下次再来解决细节问题。 |
| 5 Shall we talk further on this tomorrow then? | 那么这事我们明天再深入地谈一下好吗? |
| 6 We've already covered quite a lot of ground. | 我们已经取得不小的进展。 |
| 7 We have done a lot. | 我们已经取得不小的进展。 |
| 8 We don't have time to go into details today. Can we meet again tomorrow? | 我们今天没有时间细谈。我们明天再接着谈好吗? |
| 9 I think we're both trying to see eye to eye with each other, but we may be talking at cross purposes. Let's take time out for half an hour to think things over and then try again. | 我想我们彼此都尝试着要同意对方的看法,但是也许我们谈不拢。我们休息半小时好好想一下,然后再回来试试看。 |
| 10 The question can be further discussed at Guangzhou as the autumn fair is at hand. | 由于秋交会即将举行,这一问题可在广州进一步商谈。 |

场景

Let's break off now.
我们就此打住。

- | | |
|---|----------------------|
| A: We are not making much progress at all in this discussion. | A: 我们在这次讨论中进展不大。 |
| B: Yes, I can't see that it makes any sense to continue. | B: 是,我看不出继续下去还有什么意义。 |
| A: Well. Let's break off now and come back and try again tomorrow. | A: 那我们就此打住,明天再试试看吧。 |
| B: Good idea. | B: 好主意。 |

注释

“break off”是“中断,中止,突然停止,突然住口”的意思,如: He broke off in the middle of a sentence. (他一句话只说了一半就停住了。)