

# Looking for Mr. or Ms. Right

商 贸 篇

精选 / 精解 / 精致背诵

## 寻找职场意中人

中国出版集团  
东方出版中心

 TIDETIME™  
鼎德教育

Looking  
for Mr. or  
Ms. Right

商 贸 篇

精选/精解/精致背诵

寻找职场意中人

中国出版集团  
东方出版中心

空中美语诵读精选系列商贸篇

## 寻找职场意中人

---

出版发行：东方出版中心

地 址：上海市仙霞路345号

电 话：021-62417400

邮政编码：200336

经 销：新华书店上海发行所

印 刷：北京后沙峪印刷厂

开 本：787×1092毫米 1/24

印 张：5

版 次：2004年12月第1版 2004年12月第1次印刷

ISRC CN-X99-04-0007-0/A·G4

定 价：16.00元

---

版权所有，侵权必究。

# 泰德英语系列图书编委会

主 任：柯霖 邹晓东

编 委（按姓氏笔画顺序）：

马 俊、叶剑虹、许一凡、刘丹书、朱秀娟、  
李淑娟、范 励、杨利红、张永明、洪一菁

顾问专家（按姓氏笔画顺序）：

|       |                   |
|-------|-------------------|
| 史志康教授 | 上海外国语大学英语学院       |
| 张文霞教授 | 清华大学外语系           |
| 陈国华教授 | 北京外国语大学中国外语教育研究中心 |
| 罗伟刚教授 | 上海电视大学外语系         |
| 顾大僖教授 | 上海师范大学英语学院        |
| 黄必康教授 | 北京大学英语语言文学系       |
| 黄勇民教授 | 复旦大学外国语言文学系       |
| 黄国文教授 | 中山大学外国语学院         |

# 序 言

当你按照老师的要求背诵了课本中的“重要篇章”后，发现依然难以用英文表述生活中随处可见的方方面面；你依然看不懂关于禽流感、SARS 的英文报道；在研究生入学英语考试以及各类出国考试中，面对越来越专业的阅读理解和写作题目，你依然无所适从；书店里摆放的各类英文科普读物又令你望而生畏，那么该怎么办呢？本书的诞生，正是为了解决这些问题。

英语是一种语言，要想学到英语的博大精深是非常不易的。但是，若像运用母语一样，有意识地培养英语的语感并积累语料，无疑会为日后的言谈增加很多砝码。熟不知，水滴石穿，潜移默化的力量是最惊人、最牢固的！

本丛书共分为五册，每册的话题分别是：科普、商贸、生活、人物、保健。这些题材均来源于人们的日常生活与工作当中。本丛书由美国知名教授与学者根据多年的教学心得，精心编制而成。相信你看过之后定会有所感触，获益多多。

## 丛书三大特色：

### 学地道语料，积累英语语感

本丛书从人们最为关切的主题入手，内容贴近生活，行文标准流畅，风格轻松活泼。既展现给你地道的语料，也告诉你活用的方法。

本丛书重在记忆文中注释部分的词句，体会、练习并运用到日常生活当中；若能全篇背诵该丛书，相信读者的英语水平定会有一个质的飞跃。

每篇文章后附有相关趣味信息，用以调剂学习的张弛度。此外，本丛书还将每课的单词做成卡片附在书后，以供复习和进一步加深印象。

### 一个月的飞跃

如果读者每天学习一篇文章，那么20 篇左右的文章一月内即可学完。每天消化一篇文章，一月后，你会发现，一个质的飞跃已经到来。独特的视觉注释会减轻你的压力与疑虑：不论是行文幽默风趣，是用词茂妙贴切，还是包含某些重要词组和单词的语句，你都会得到详尽的答案。抛开字典、扔掉语法书，背诵是简单而有的放矢的行为，一个月，足够了。

### 永恒的帮助

相信在使用本丛书的过程中，你会频频发出感叹：原来这样才对健康有益，职场新兵应遵循的守则是什么？……这是本丛书的另一个重要目的。不要把它仅仅当作一本英文辅导书，我们希望能真正给你带来帮助，既有工作上的，也有生活上的，拥有劳逸结合的生活态度才会拥有好心情！

感谢朋友们的支持，本书如有不足之处，恳请各位指正。我们的目标是：让我们共同缔造一个轻松愉快的学习氛围！

编者

2004.11

# CONTENTS

## 目 录

|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| How to Impress Investors                  |    |
| 贷款致胜奇招 .....                              | 01 |
| Sounds Like a Plan                        |    |
| 成功的蓝图 .....                               | 06 |
| Starting up Your Own Business: Get Ready! |    |
| 创业资金何处来 .....                             | 11 |
| Foundations for Good Business Structure   |    |
| 独挑大梁或众志成城 .....                           | 18 |
| Looking for Mr. or Ms. Right              |    |
| 寻找职场意中人 .....                             | 24 |
| Leading the New Way                       |    |
| 做个好领导 .....                               | 30 |
| Safe and Sound                            |    |
| 创造优质工作环境 .....                            | 36 |
| Hot Property: Locating a Retail Business  |    |
| 零售业的致胜优势 .....                            | 42 |
| The Secrets of Small Business Success     |    |
| 小本生意致胜秘诀 .....                            | 48 |

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| <b>When Shopping Is Serious Business</b>   |    |
| 商业采购的重要性 .....                             | 55 |
| <b>Buying Time</b>                         |    |
| 采购时刻 .....                                 | 60 |
| <b>Marketing Is Business</b>               |    |
| 行销就是做生意 .....                              | 65 |
| <b>Stay on Top — Export</b>                |    |
| 当个佼佼者——经营出口业务 .....                        | 70 |
| <b>Roadmap to Success: The Export Plan</b> |    |
| 成功之途：出口计划 .....                            | 75 |
| <b>The Right Price</b>                     |    |
| 正确定价 .....                                 | 80 |
| <b>Mutual Fund Madness</b>                 |    |
| 共同基金也疯狂 .....                              | 85 |
| <b>Baby Steps</b>                          |    |
| 职场新兵守则 .....                               | 90 |

# How to Impress Investors

## 贷款致胜奇招

☛ You never get a second chance to make a first impression. A poor first impression will doom even the best idea to failure. And, when you are dealing with venture capitalists or loan officers, the executive summary of your business plan is your first impression. Presenting a **sloppy**<sup>1</sup> or confusing executive summary is like going to a loan interview in a dirty old pair of shorts, or even worse.

The *executive summary*<sup>I</sup> is a short **abstract**<sup>2</sup> of the business plan designed to *grab the reader's attention*.<sup>II</sup> Each plan has to **vie**<sup>3</sup> with many others just to get a second look from investors. So the aim is to entice investors into reading the rest of the plan for details. In no more than two pages, *aspiring*<sup>III</sup> entrepreneurs must convince investors of their own *integrity*,<sup>IV</sup> as well as the *plausibility*<sup>V</sup> of their plan.

你永远不会有第二次机会再造第一印象。第一印象不好，就算最好的点子也注定要失败。面对企业资本家或贷款官员，经营计划的执行概要就是你的第一印象。呈递上一份马虎或令人不解的执行概要，就像穿着一条又脏又旧的短裤去面谈贷款事宜，或者甚至更加糟糕。

执行概要是经营计划的简短摘要，旨在抓住阅读者的注意力。为了能让投资人再看一眼，每个计划都要和其他的计划形成竞争之势。因此目标就是吸引投资人细读计划的其他部分。在短短两页纸内，有抱负的企业家必须让投资者相信他们的诚恳，以及计划的合理性。

1. sloppy ['slopi] a. 马虎的，草率的

2. abstract ['æbstrækt] n. 摘要

3. vie [vai] v. 竞争（常与 with 连用；vie - vied - vying）

I. executive summary: 执行概要 II. grab v. 抓住；grab the attention 注意此用法。

III. aspiring: 有抱负的

IV. integrity 有“正直，诚恳，完整”的意思，此处指“诚恳”。

V. plausibility: 似真，似合理

In order to keep everything clear, the executive summary is usually split into *a general summary and financial projections*.<sup>I</sup> The general summary introduces a company's *goals*.<sup>II</sup> its products and services, and its *target*.<sup>III</sup> market.

The financial summary needs to show that there is a tremendous profit potential, but the figures need to be realistic. Otherwise, the management team's reliability could be *called into question*.<sup>III</sup> *If that happens, no investor will even bother checking the amount of funds requested, let alone*<sup>IV</sup> *grant*<sup>V</sup> them.

### Practice on the Spot

Dennis, a loan officer, is handing a business plan to his coworker Nina.

Dennis: You're not going to believe this business plan.

Nina: "Road Map to Riches" Well, I like the **catchy**<sup>5</sup> title.

为了让每件事都清楚明白，经营计划通常分为综合概要和财务预测。综合概要介绍公司的目标、产品、服务及目标市场。

财务预测则需要说明巨大的潜在利润，但数字得符合实际。否则，管理集体的可靠性可能会受到怀疑。如果真是这样，投资人甚至不会去找查看需要贷款的总额的麻烦了，更说不上答应给你贷款了。

### 活学活用秀英文

贷款官员丹尼斯正递一份经营计划给他的同事尼娜。

丹尼斯：你一定不会相信有这种经营计划。

尼娜：“致富线路图”？嗯，我喜欢这个吸引人的标题。

4. grant [gra:nt] v. 答应  
5. catchy ['kætʃi] a. 容易记住的  
I. projection: 预测  
II. goal, target, aim 都有目标的意思。  
III. call into question: 质疑，对……提出疑问 (call in question)  
IV. let alone: 更不用说。  
V. 背诵此句，注意句子的构成与翻译，尤其是 no 的翻译。

Dennis: Really grabs your attention, doesn't it?  
Take a **gander**<sup>6</sup> at the executive summary.

Nina: "We will *raise*<sup>I</sup> ten million dollars, then  
build a *prototype*<sup>II</sup> high-speed Internet com-  
pany which we will use to increase share  
holder value." (insert marketing strat-  
egy here) What?

Dennis: He must've used business-plan-writing  
software, then forgot to fill in some of the  
blanks.

Nina: *Nice personal touch*.<sup>III</sup> It's only seven  
pages long. About a quarter the **norm**<sup>7</sup>.

Dennis: There's quite a bit *left out*.<sup>IV</sup> Neither the  
business nor the market is defined. And  
the business history was *cut-and-pasted*<sup>V</sup>  
from a magazine article.

Nina: He has, though, been kind enough to pro-  
vide a market share projection for five years  
from now.

Dennis: "One hundred percent." That's pretty opti-  
mistic. I doubt there's any valid market

丹尼斯: 真是抓住了你的注意力,  
是吧? 看看执行概要吧。

尼娜: "我们将筹集 1000 万, 然  
后建立一家标准的高速网  
络公司, 来增加股份价  
值。"(这里穿插销售策  
略) 什么?

丹尼斯: 他一定是用了经营计划写  
作软件, 却忘了填上某些  
空格。

尼娜: 还真有个人特点。只有 7 页长。  
仅是套用标准格式的 1/4。

丹尼斯: 有好多东西都漏掉了。经  
营和市场都没有做出说明。  
经营的背景资料还是从杂  
志的文章中剪贴下来的。

尼娜: 不过, 他已经够好的了, 还  
提供了从现在起五年内的  
预期市场占有率。

丹尼斯: "百分之百。" 还真乐观。我  
怀疑这个数据背后是不是

6. gander ['gændə] - n. 看, 瞧; take a gander: 看一看

7. norm [nɔ:m] n. 标准, 规范

I. raise (money): 筹集 (资金)

II. prototype: 标准, 模范

III. 记住这个夸奖他人的说法。touch: 格调, 风格; 特点

IV. leave out: 省去, 遗漏, 不考虑

V. cut-and-paste: 剪贴

research behind that figure.

Nina: *That goes without saying.*<sup>I</sup> Who *comes up with*<sup>II</sup> this stuff?

Dennis: Take a look. There are resumes attached to the management structure section.

Nina: It says that his many thousands of hours surfing the Web make him qualified to start this company. *Can't argue with that,*<sup>III</sup> but where's the name — oh my!

Dennis: What?

Nina: This is my ex-husband. I see he's still *building castles in the air.*<sup>IV</sup>

做过有效的市场调查。

尼娜：那还用说。这份材料是谁提供的？

丹尼斯：我看一下。管理结构部分附有履历表。

尼娜：说是他在网上冲浪数千小时使他有资格来开创这家公司。那倒无可争辩，但是名字在哪——哦，天啊！

丹尼斯：什么事？

尼娜：是我的前夫。我看他又在做白日梦了。

I. 记住这句常用口语。

II. come up with; 呈出，供给

III. 背诵这个句子，记住“无可争辩”是怎么表达的。

IV. castle in the air; 空中楼阁，空想

## 业务种类——常规信贷业务

### 流动资金贷款

流动资金贷款也称为短期资金周转贷款，是银行为解决企业在生产经营过程中流动资金不足而发放的贷款。这种贷款的特点是贷款期限短、周转性较强，融资成本较低，是客户使用最为频繁的贷款。

种类：流动资金贷款主要分为人民币流动资金贷款和外汇流动资金贷款，期限一般不超过一年。贷款方式分为担保贷款和信用贷款。担保贷款主要分为保证、质押和抵押。

### 固定资产贷款

固定资产贷款是指为解决企业用于基本建设或技术改造项目的工程建设、技术、设备的购置、安装等方面的长期性资金需要的贷款。

### 申请条件

- 1、持有工商行政部门发给的企业营业执照。
- 2、持有中国人民银行核发的贷款证。
- 3、还款确有保证。借款企业须有按期偿还贷款本息的能力，担保必须可靠落实。
- 4、企业经济效益显著，社会效益好。
- 5、贷款项目须列入计划，配套条件齐备，进口设备、物资货源落实。



➤ You're just passing the buck.  
你只是在推卸责任。

It's been called into question.  
这受到了质疑。

Right  
Mr. or Mrs.  
Looking for

## 成功的蓝图

5

商业计划书的目的常被误解为获得资金的手段，因此最后这一点也常被遗忘。一份有效的商业计划书不只需要说服投资者计划的可行

1. chock-full                                a.      充满的  
2. misconstrue    ['miskən'stru:] .   v.      误会
- I. 背诵本句，创业可用 open (start or set up) a business.  
II. come together: 集合  
III. 记住好的商业计划书的标准。  
IV. for the sake of: 为了  
V. as a means of: 做为……的手段

of *an idea's feasibility*: <sup>I</sup> It should be a dynamic, living document that serves as a **blueprint**<sup>3</sup> when starting a business. *Once the business is up and running, the plan can then be used as a yardstick*<sup>4</sup> *by which to gauge success.*<sup>II</sup>

The cosmetic guidelines given in the first paragraph of the plan are important, but have no value if the content does not *stand up to*<sup>III</sup> **scrutiny**<sup>5</sup>. This means that consumer demands must be *assessed*,<sup>IV</sup> and a **novel**<sup>6</sup> method of meeting those demands established. Realistic long-term and short-term goals, as well as strategies to reach them, must also be set. Next, financial needs and feasible payback schedules need to be established. Finally, the business plan needs to be **spruced up**<sup>7</sup> and made presentable.

## Practice on the Spot

Arnie has just *presented*<sup>V</sup> his business plan to Sabine, a venture capitalist.

性，更应该是一份生动、实用的文件，用来当作创业时的蓝图。一旦企业上了轨道，这个计划书就可作为判定成功与否的标尺。

计划书的第一段里起装饰作用的导言固然重要，但如果内容经不起详细审查，就毫无价值可言了。这意味着必须确定顾客的需求，然后找出满足这些需求的新方法。同时也必须制定切合实际的长期和短期的目标以及达到这些目标的策略。下一步则需要设定财务需求和可行的还本进度表。最后，必须让商业计划书整洁美观，拿得出手。

## 活学活用秀英文

艾尔尼刚把他的商业计划书交给风险资本家萨比娜。

3. blueprint ['blu:prɪnt] *n.* 蓝图
4. yardstick ['jɑ:dstɪk] *n.* <美> 码尺，准绳
5. scrutiny ['skru:tɪni] *n.* 详细审查
6. novel ['nɒvəl] *a.* 新奇的，新颖的，异常的
7. spruce up *v.phr.* 使整洁漂亮

I. an idea's feasibility: 可行性 (feasible: 可行的)

III. stand up to sth.: 面对某事，经得起某事

IV. assess, establish 和 set 都有“确定，制定”的意思。

II. 背诵句子。

V. present: 给，呈现

Sabine: So you want to produce components used in DVD-ROM drives.

Arnie: That's the **gist**<sup>8</sup> of it.

Sabine: *What sets your product apart from the competition?*<sup>I</sup>

Arnie: *Like I said, with seed money out of our own pockets, my partners and I have **trade-marked**<sup>9</sup> a new, more efficient connector. You'll find **specs**<sup>10</sup> in the appendix.*<sup>II</sup>

Sabine: Now you need, let's see, three point eight million dollars to *set up operations*.<sup>III</sup>

Arnie: That's right.

Sabine: Looking at your *balance sheets*,<sup>IV</sup> I see you've barely **earmarked**<sup>11</sup> any money for marketing expenses. Why is that?

Arnie: Our most important clients are all former as sociates and friends of my partners' and mine. They've already expressed interest in our product.

Sabine: Is there any way I could verify that?

Arnie: No problem. In fact, I could set up a

萨比娜: 你要生产 DVD 光驱里面的零件。

艾尔尼: 这是计划书的主要内容。

萨比娜: 那你的产品凭什么在竞争中脱颖而出呢?

艾尔尼: 正如我说的, 我和我的合伙人用我们自掏腰包的创业基金, 注册了一种更有效率的新型连接器。在附录中有说明。

萨比娜: 让我们想一想, 现在你需要 380 万美元来创业。

艾尔尼: 没错。

萨比娜: 我看了你的资产负债表, 几乎没有投入任何钱做市场推广。为什么呢?

艾尔尼: 我们最重要的客户全都是我跟我的合伙人以前的同事和朋友。他们都已经表示对我们的产品有兴趣。

萨比娜: 有办法可以证明这一点吗?

艾尔尼: 没问题。事实上, 如果你

- |              |              |    |        |
|--------------|--------------|----|--------|
| 8. gist      | [dʒɪst]      | n. | 梗要, 大概 |
| 9. trademark | ['treɪdmɑ:k] | v. | 注册商标   |
| 10. spec     | [spek]       | n. | 说明, 规格 |
| 11. earmark  | ['iəmə:k]    | v. | 拨(款)   |

I. 请记住这句表述脱颖而出的句子。

II. 背诵这些句子, 并学习运用。

III. “创业”该如何说?

IV. balance sheet: 资产负债表

meeting, if you'd like.

Sabine: *Please. That would pave the way for a deal, since everything else looks solid.*<sup>I</sup>  
A bit of advice, though, Arnie.

Arnie: *Shoot.*<sup>II</sup>

Sabine: For future business presentations or meetings, try to remember that you're being scrutinized — you are the business — so try to be a little more formal.

Arnie: Are you saying I shouldn't wear shorts?

Sabine: If you do, at least clean them first.

愿意, 我还可以安排一个会议。

萨比娜: 那就麻烦你了。看来万事俱备, 这个会议将为我们的合作铺路。不过, 我还有一点小小的建议, 艾尔尼。

艾尔尼: 说说看。

萨比娜: 以后在商务活动或会议上, 要记得你会被从头打量到脚——你就是生意——所以试着再正式一点。

艾尔尼: 你是说我不应该穿短裤吗?

萨比娜: 如果你要穿, 至少也要先把裤子洗干净。

I. 背诵本句。pave the way (for): 为……铺平道路; 为……预作安排

II. shoot: 说说看 (常用于祈使句)

# 如何撰写商业计划书

## 一、怎样写好商业计划书

为了确保商业计划书能起作用，风险企业家应做到以下几点：

1. 关注产品
2. 敢于竞争
3. 了解市场
4. 表明行动方针
5. 展示你的管理队伍
6. 出色的计划摘要

## 二、商业计划书的内容

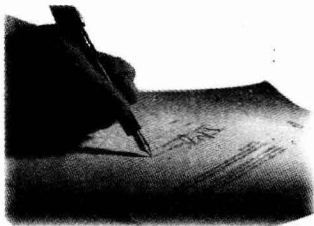
1. 计划摘要
2. 产品(服务)介绍
3. 人员及组织结构
4. 市场预测
5. 营销策略

6. 制造计划

7. 财务规划

## 三、检查

在商业计划书写完之后，风险企业家最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对商业项目的信心。



➤ I think you've answered your calling.  
我想你已经完成了你的使命。

They need to go head-hunting.  
他们需要物色人才。