

商务英语

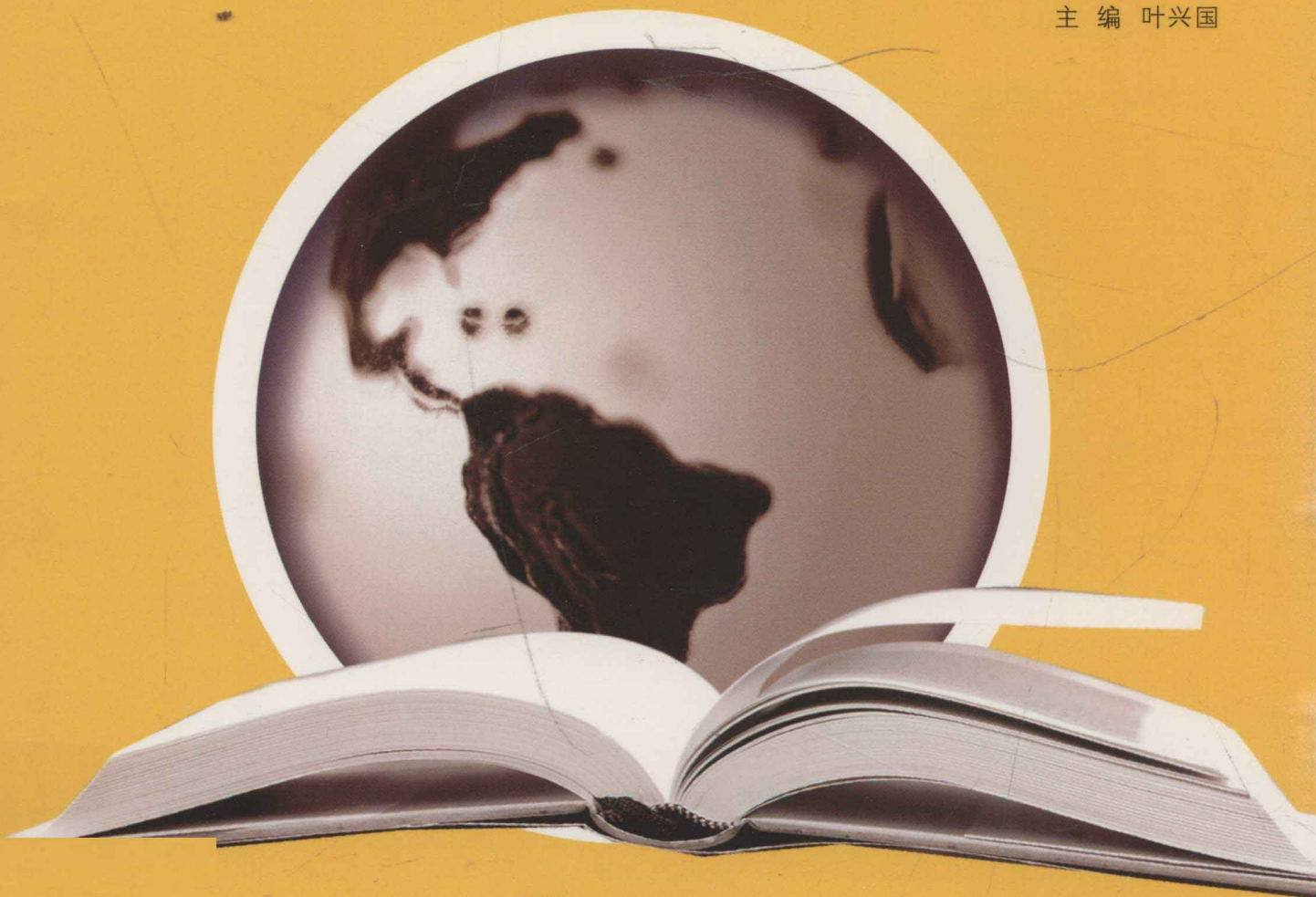


# 阅读教程 1-2

BUSINESS ENGLISH:  
A READING COURSE

教师用书 Teacher's Book

主 编 叶兴国



商务英语 

# 阅读教程1-2

BUSINESS ENGLISH:  
A READING COURSE

教师用书 Teacher's Book

主 编 叶兴国

第一册 主 编 谢文怡

编 者 谢文怡 薛克清 卢欣欣

第二册 主 编 叶兴国

编 者 叶兴国 林 轶 韩 健

## 图书在版编目(CIP)数据

商务英语阅读教程. 第1、2册/叶兴国主编.

—上海: 上海外语教育出版社, 2010

(新世纪商务英语专业本科系列教材)

教师用书

ISBN 978-7-5446-1858-8

I. 商… II. 叶… III. 商务—英语—阅读教学—高等学校—教学参考资料

IV. H319.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第118725号

出版发行: **上海外语教育出版社**

(上海外国语大学内) 邮编: 200083

电 话: 021-85425300 (总机)

电子邮箱: bookinfo@sflep.com.cn

网 址: <http://www.sflep.com.cn> <http://www.sflep.com>

责任编辑: 徐 喆

---

印 刷: 上海华文印刷厂

开 本: 850×1168 1/16 印张7 字数173千字

版 次: 2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷

印 数: 2100册

---

书 号: ISBN 978-7-5446-1858-8 / H·0821

定 价: 13.00元

本版图书如有印装质量问题,可向本社调换

# 新世纪商务英语专业本科系列教材

顾问：陈准民

专家委员会(按姓氏笔画排序)：

王立非 王晓群 叶兴国 平 洪 刘法公

吕世生 严 明 李生禄 肖云南 陈 洁

陈建平 林添湖 俞洪亮 官恒刚 郭桂杭

龚龙生 彭 龙 程幼强 谢 群 潘惠霞

## 前言

近年来对外经济贸易大学、广东外语外贸大学和上海对外贸易学院等院校先后获教育部批准，试办商务英语本科专业。这标志着我国的大学教育朝满足经济社会发展的需求又迈进了一步，也标志着我国的商务英语教学跃上了新的层次。

改革开放以来，特别是加入世界贸易组织后，我国的国际商务环境发生了巨大的变化。以国际贸易为例，贸易事业的运行对象、政策领域、体制环境、管理方式和运行平台等方面已经发生了重大变化：贸易的运行对象已经从传统的货物贸易向包括货物贸易、服务贸易和知识贸易在内的“大贸易”拓展；贸易政策涉及的范围已经从过去单纯的贸易政策领域向与贸易有关的领域延伸；贸易的体制环境已经从封闭的国内贸易体制环境向开放的全球多边贸易体制环境转型；国家对贸易的管理方式已经从传统的内外贸分割管理向内外贸一体化管理的方向转变；贸易运行平台已经从传统的贸易运行平台转向数字化、信息化和网络化的贸易运行平台。

在新形势下，“国际贸易就是跨境商品买卖”这一传统定义已经难以涵盖当前国际贸易活动的丰富内涵。国际商务开始涵盖任何为了满足个人和机构需要而进行的跨境商业交易。具体地说，国际商务包括商品、资本、服务、人员和技术的国际流通，知识产权(包括专利、商标、技术、版权等)的跨境交易，实物资产和金融资产投资，用于当地销售或出口的来料加工或组装，跨国的采购和零售，在国外设立仓储和分销系统等。就所涉及的领域而言，国际商务涉及国际营销、国际金融、国际会计、国际审计、国际税收、国际结算、对外直接投资、国际物流、知识产权、电子商务和贸易法律等领域。就所涉及的行业而言，国际商务包括但不仅限于国际贸易、国际投资、物流、旅游、银行、广告、零售、批发、保险、电信、航空、海运、咨询、会计和法律服务等行业。在上述环境下使用的英语都可以归入国际商务英语的范畴。

为了使商务英语阅读教材更好地适应已经发生变化的国际商务环境，切实提高学生实际运用商务英语的能力，我们编写了《商务英语阅读教程》。本教程主要供高等院校商务英语专业本科、英语专业本科和财经类本科一、二年级学生使用，也可供具有相当英语水平的商界从业人员阅读。本教程注重能力培养，主要培养学生的阅读理解能力、细致观察语言的能力、逻辑思维能力、吸收语言知识和文化背景知识的能力、通过阅读获取信息的能力、以正常速度阅读和快速阅读的能力。本教程还将培养阅读兴趣、提高阅读技能、养成阅读习惯和扩大词汇量作为预设目标。

本教程执行《高等学校英语专业英语教学大纲》的词汇标准和阅读能力要求，第二册的词汇和阅读能力要求相当于二级要求，第四册的词汇和阅读能力要求相当于四级要求；在此基础上，增加商务英语词汇和阅读能力要求。

本教程力争体现以下特色：

**复合性：**选文力求体现一般英语文章和商务英语文章的复合，逐渐增加商务英语文章的数量。

**权威性：**一般英语文章尽量选自经典作家和经典著作，以第二册为例，课文中有爱因斯坦的*The World As I See It*，马克·吐温的*The Danger of Lying in Bed*，米勒的*Death of a Salesman*；商务英语文章尽量选自国外的权威刊物，如《财富》、《经济学家》、《商业周刊》、《读者文摘》、《广告时代》、《今日世界》、《当代管理》、《每月评论》、《时代周刊》、《新闻周刊》、《福布斯》、《远东经济评论》、《世界贸易》、《商业战略研究》、《金融战略》等。另外从互联网上选择了一些材料，兼收了一般英语文章和商务英语文章，在内容上兼顾了文章的经典性和新颖性。

可读性：选文力求短小精悍，内容隽永，特别注重文章的趣味性和可读性，以培养学生的阅读兴趣；另一方面，力求题材的丰富性和体裁的多样性。

系统性：每单元的阅读材料涉及国际商务的一个方面，如营销、金融、会计、跨国公司、投资、物流、贸易、保险、国际组织或政府间组织等。阅读技巧涉及词汇理解、句子理解、篇章理解、段落理解和快速阅读技巧等。篇幅上从短到长，难度上由浅入深，循序渐进。

除了上述特点，为了让大学生尽早阅读真实的，而不是专门为课本编写的英语文章，除个别晦涩难懂的词语，一般不对文章作任何改写，但在不影响文章连贯性的前提下对部分课文作了一些必要的删节。在选材过程中，力求一个单元的阅读材料具有某种内在联系。每册大约有500个生词。课文A和课文B的生词在课文旁列出；为提高阅读的流畅性，其他阅读材料中仅在生词后作随文注。在练习形式上，编者从课堂教学方面考虑，设计了一些讨论题，也安排了一些多项选择、正误判断、填空、词义配对和翻译等练习。在设计多项选择题时兼顾了细节事实、语义理解、逻辑推理和作者态度或观点等。所有练习均围绕文章中的疑点、难点、重点而设计。为了给教师提供教学参考和方便学生自学，教师用书包含了背景知识、课文注释和参考答案。

本教程共四册，主要编写人员包括叶兴国教授(主编、第二册主编)、谢文怡教授(第一册主编)、王家嗣教授(第三册主编)和翁凤翔教授(第四册主编)。杨翠萍和李琳琳参加了第一册的编写工作。刘彦旭、王晖辉、何芳洁、应茜茜、费彦和李方参加了第二册的编写工作。

本教程的编写得到了上海市教委第五期重点学科外国语言学及应用语言学项目资助，项目编号为A-3102-06-000。许多专家学者对本教程的编写给予了帮助。在此，我们向关心和帮助本教程编写的所有人员一并表示衷心的感谢。

由于编者水平有限，书中难免有不妥甚至错误之处，我们恳切希望使用本教程的教师、学生和其他读者批评指正。

叶兴国

2009年9月于上海对外贸易学院



# Contents of Teacher's Book 1

<b>Unit 1</b>		
Part I	Background Information .....	2
Part II	Notes on the Texts .....	2
Part III	Reference Keys.....	3
<b>Unit 2</b>		
Part I	Background Information .....	4
Part II	Notes on the Texts .....	4
Part III	Reference Keys.....	5
<b>Unit 3</b>		
Part I	Background Information .....	7
Part II	Notes on the Texts .....	7
Part III	Reference Keys.....	8
<b>Unit 4</b>		
Part I	Background Information .....	10
Part II	Notes on the Texts .....	10
Part III	Reference Keys.....	11
<b>Unit 5</b>		
Part I	Background Information .....	13
Part II	Notes on the Texts .....	13
Part III	Reference Keys.....	14
<b>Unit 6</b>		
Part I	Background Information .....	16
Part II	Notes on the Texts .....	16
Part III	Reference Keys.....	17
<b>Unit 7</b>		
Part I	Background Information .....	19
Part II	Notes on the Texts .....	19
Part III	Reference Keys.....	21
<b>Unit 8</b>		
Part I	Background Information .....	22
Part II	Notes on the Texts .....	22
Part III	Reference Keys.....	23
<b>Unit 9</b>		
Part I	Background Information .....	25
Part II	Notes on the Texts .....	25
Part III	Reference Keys.....	26
<b>Unit 10</b>		
Part I	Background Information .....	28
Part II	Notes on the Texts .....	28
Part III	Reference Keys.....	29

<b>Unit 11</b>		
Part I	Background Information .....	31
Part II	Notes on the Texts .....	31
Part III	Reference Keys .....	33
<b>Unit 12</b>		
Part I	Background Information .....	34
Part II	Notes on the Texts .....	34
Part III	Reference Keys .....	35
<b>Unit 13</b>		
Part I	Background Information .....	37
Part II	Notes on the Texts .....	37
Part III	Reference Keys .....	38
<b>Unit 14</b>		
Part I	Background Information .....	40
Part II	Notes on the Texts .....	40
Part III	Reference Keys .....	41
<b>Unit 15</b>		
Part I	Background Information .....	42
Part II	Notes on the Texts .....	42
Part III	Reference Keys .....	44
<b>Unit 16</b>		
Part I	Background Information .....	45
Part II	Notes on the Texts .....	45
Part III	Reference Keys .....	46



# Contents of Teacher's Book 2

<b>Unit 1</b>		
Part I	Background Information .....	50
Part II	Notes on the Texts .....	50
Part III	Reference Keys.....	52
<b>Unit 2</b>		
Part I	Background Information .....	54
Part II	Notes on the Texts .....	54
Part III	Reference Keys.....	57
<b>Unit 3</b>		
Part I	Background Information .....	59
Part II	Notes on the Texts .....	59
Part III	Reference Keys.....	61
<b>Unit 4</b>		
Part I	Background Information .....	62
Part II	Notes on the Texts .....	62
Part III	Reference Keys.....	66
<b>Unit 5</b>		
Part I	Background Information .....	68
Part II	Notes on the Texts .....	68
Part III	Reference Keys.....	70
<b>Unit 6</b>		
Part I	Background Information .....	71
Part II	Notes on the Texts .....	71
Part III	Reference Keys.....	73
<b>Unit 7</b>		
Part I	Background Information .....	74
Part II	Notes on the Texts .....	74
Part III	Reference Keys.....	76
<b>Unit 8</b>		
Part I	Background Information .....	78
Part II	Notes on the Texts .....	78
Part III	Reference Keys.....	79
<b>Unit 9</b>		
Part I	Background Information .....	80
Part II	Notes on the Texts .....	80
Part III	Reference Keys.....	82
<b>Unit 10</b>		
Part I	Background Information .....	83
Part II	Notes on the Texts .....	83
Part III	Reference Keys.....	85

<b>Unit 11</b>		
Part I	Background Information .....	87
Part II	Notes on the Texts .....	87
Part III	Reference Keys.....	89
<b>Unit 12</b>		
Part I	Background Information .....	90
Part II	Notes on the Texts .....	90
Part III	Reference Keys.....	91
<b>Unit 13</b>		
Part I	Background Information .....	92
Part II	Notes on the Texts .....	92
Part III	Reference Keys.....	93
<b>Unit 14</b>		
Part I	Background Information .....	94
Part II	Notes on the Texts .....	94
Part III	Reference Keys.....	96
<b>Unit 15</b>		
Part I	Background Information .....	97
Part II	Notes on the Texts .....	97
Part III	Reference Keys.....	98
<b>Unit 16</b>		
Part I	Background Information .....	100
Part II	Notes on the Texts .....	100
Part III	Reference Keys.....	101

New Century Business English 新世纪商务英语专业本科系列教材


商务英语 / 

# 阅读教程 1

BUSINESS ENGLISH:  
A READING COURSE

教师用书 Teacher's Book

主 编 叶兴国  
本册主编 谢文怡  
编 者 谢文怡 薛克清 卢欣欣

 上海外语教育出版社

试读结束，需要全本请在线购买：[www.cetbook.com](http://www.cetbook.com)

## Part I Background Information

伴随着经济全球化的浪潮，企业国际化经营的趋势越来越明显。世界贸易组织和地区经济一体化联盟以及交通运输与信息技术的飞速发展和进步，使得世界经济中国际商务交往的范围和空间更为广阔。这也同时要求企业经营管理必须从单一的文化模式向多元的跨文化模式转变。跨文化管理作为一个全新的经营概念，是国际商务活动在全球范围内迅速发展的产物。文化差异对跨国企业来说，是极其重要而又繁琐的变量。在跨文化企业中不可避免地存在着种种矛盾和冲突，例如：商务活动中的冲突、商务管理的失败、商务谈判陷入僵局等，常常是由跨文化交际中的多元文化差异造成的误解所致。因此，如何融合这些异质文化，应对全球愈趋严峻的商业环境，已成为当代跨文化企业管理者的一个重要课题。

对跨文化商务交际者来说，必须对全球文化的多元性和多维度有深刻的认识，对跨文化商务环境中的多元文化差异非常敏感，在跨文化商务交际活动中，随时调整自身的商业决策、管理行为和交际方式，以适应多元文化的差异。

另外，在跨文化伙伴建立的过程中，不是一种文化支配另一种文化，而是双方一起去创造第三种文化。第三种文化是当代国际交流中衍生的一种新文化，它可以产生伙伴间的深层交流。第三种文化的产生对于寻求与外国商界建立合作伙伴关系的商家特别重要。第三种文化超越原来的文化而服务于双方文化。创造第三种文化不是简单的妥协，而是各原文化取得和谐，即取得公司的有效运作、考虑问题及处理问题的新方法。总之，商业合作者要敢于发展自我文化，并同时考虑跨文化交际。

## Part II Notes on the Texts

### Text A

### The New International Style of Management

1. transnational road warriors: 此处指从事跨国商务活动的人。  
road warrior: 飞车勇士。
2. ... say Harvard Business School faculty and alumni.  
alumni: alumnus (男校友) 的复数形式。女校友的单数形式是 alumna，而复数形式是 alumnae。alumni 可兼指男女校友，如：Harvard Alumni Association 哈佛大学校友会。
3. On the other hand, beneath a deceptive veneer of familiarity, culture gulfs often remain hidden.  
另一方面，在看似通晓的外表之下往往隐藏着文化鸿沟。
4. ... they share an expectation that differences will be set aside in order to advance with common purpose toward a larger goal — getting the task at hand done right. ……他们有一个共同的希望，为了实现一个更大的目标——圆满完成当前的任务，不妨把各种差异搁置一边。  
set aside: 搁置，放在一边。
5. The integration of the global economy is such that no one anywhere is insulated. 全球经济一体化达到了这种程度，使世界各地没有人与世隔绝。  
such that ...: 如此…。如：Their anxiety was such that they could not sleep. 他们如此焦虑，难以入睡。

## Text B

### New Thinking for Successful Entrepreneurs

1. Enrolling in college is one step toward fulfilling our vision of the future. 进入大学是完成将来梦想的第一步。  
enroll in: 登记入学, 入伍, 入会等。如: It's too late to enroll in that class. 现在报名进那个班太晚了。
2. Goal-setting involves developing a list of things you would like to achieve in your personal or professional lives — your goals. 设立目标包括列出一些你在个人生活和职业生活中想要完成的事情——即你的目标。
3. Understanding what success means to you and the level of success you are willing to accept in life is one of the first stages of new venture planning. 理解成功对你的意义和生活中你想获得的成功水平是计划新事业的第一步。

## Part III Reference Keys

### Text A

#### The New International Style of Management

- I. Choose the right meaning of the underlined part according to the context.  
1. D      2. C      3. D      4. A      5. B
- II. Discuss in groups and answer the following questions about the text.  
Free answer.
- III. Translate the following sentences into Chinese.
  1. 我对中国文化有足够了解, 我知道人们当众对抗是罕见的, 所以我想和我的老板单独交谈。
  2. 特朗普的经历向人们昭示, 在个人层面上, 全球化与跨文化管理会是多么错综复杂。
  3. 因此, 虽然法国、德国和日本的普通公司看起来各不相同, 但是这些国家表现最佳的跨国公司却显得非常相似。
  4. 以客户为本的承诺往往深入整个机构。

### Text B

#### New Thinking for Successful Entrepreneurs

- I. Choose the best answer to each of the following questions according to what is stated or implied in the text.  
1. C      2. C      3. C      4. A      5. D
- II. Choose the right meaning of the underlined part according to the context.  
1. A      2. D      3. C      4. D      5. A
- III. Translate the following into Chinese.
  1. 事实是: 我们常常意识不到身边的企业家, 比如: 角落杂货铺的老板、在我们小区开了间诊所的家庭医生或者是送早报的年轻人。
  2. 很多人花在计划家庭假期上的时间比花在计划新生意上的时间更多。
  3. 你认为的成功与别人认为的成功有可能不一样。
  4. 设立目标包括列出一些你在个人生活和职业生活中想要完成的事情——即你的目标。
  5. 理解成功对你的意义和生活中你想获得的成功水平是计划新事业的第一步。

# Unit 2

## Part I Background Information

20世纪以来，科学技术日新月异，迅猛发展，在世界范围内出现了“知识爆炸”、“信息爆炸”，人类所拥有的知识量激增，这一切势必导致原有知识、技术的陈旧及其更新周期的加快。据统计，18世纪知识的陈旧期为80—90年，19世纪到20世纪初知识的陈旧期为30年，近50年知识的陈旧期为15年，目前进一步缩短为5—10年。有经济学家预言，21世纪中叶人类将全面进入知识经济时代。这表明经济发展将比以往任何时候都更加依赖于知识的生产、扩散和应用。

在知识经济条件下，决定企业乃至国家命运的最重要的资产是什么？如同农业社会的土地和工业社会的资本一样，在科技突飞猛进的时代，最重要的资产是积累的知识和信息技术。而人是知识的载体，掌握知识的人在未来将发挥最重要的作用。高素质、高智力的人才是促进知识经济发展的中坚力量，他们将构成知识经济的核心。麦肯锡公司曾预言：世界将陷入一场“人才争夺战”。寻找最优秀、最聪慧的人才将成为一场永不停止、代价高昂的战争，这场战争没有最后的胜利者。麦肯锡公司的高级主管埃德·迈克尔斯说：“在知识经济环境里，最起作用的是人才。得人才者得天下。”

没有做不到，只有想不到。在知识、技术日新月异的新时代，最缺的就是具有想象力、创造力的人才。寻求这种人才不能只局限于本团队、本公司，而要放眼于天下，放眼于世界。往往非本公司、本行业的人，甚至是学校里的学生，能够不受公司和行业固有思维的局限，发挥想象力，提出创意无限又切实可行的解决方案。

## Part II Notes on the Texts

### Text A

### How Fast Can You Learn?

1. Technology is hot, but how long this happy investment cycle will last is anyone's guess. 技术现在是热点，但是谁也说不准这种令人陶醉的投资周期能持续多久。
2. Ask a great market timer like Ken Fisher. 问问像肯·费希尔这样杰出的市场分析师吧。  
market timer: 市场分析师。Ken Fisher: Fisher Investment的首席执行官，著名的基金经理、畅销书作者、福布斯杂志专栏作家。Fisher Investment是Ken Fisher创立的投资公司，专门为机构和高资产个人客户服务。他还长期为福布斯杂志撰写“投资组合策略”专栏，推荐的投资组合常常能取得不错的收益表现。他还对行为金融学有深入的研究。
3. Such a slope over even a few years causes inflection points ... 这种延续数年的价格跌势导致了拐点……  
inflection point: 原指“曲线最大、最小或回折的临界点”，引申为“转折点”。例如：After a year of dramatic change and evolution, the Internet and PC together have emerged as the way the new digital media will be presented to people, and that is a fundamental inflection point in the industry. 经过巨大变化和发展的年之后，互联网和个人电脑一起出现了，并将作为一种新的数字媒体呈现在世人面前，那在业界是一个至关重要的转折点。
4. But today's chips, storage, displays and connections have become so cheap that the coolest prod-

ucts are pitched first to consumers worldwide. 但是今天的芯片、存储器、显示器和接口端的价格已经变得如此便宜，就连最酷的产品也首先定位于世界范围的广大消费者。

pitch ... to ... : 竭力推销，把...投向...

5. It was early-adopting (often young) employees, not the IT departments, who brought the Palm Treo, the BlackBerry and now the Apple iPhone into their organizations, forcing change. 不是信息技术部门，而是那些早期采用的雇员们（他们常常是年轻人），把诸如奔迈手机、黑莓手机及现今的苹果iPhone带进了他们的机构并推动了改革。

Treo: 美国Palm公司生产的智能手机系列。BlackBerry: 加拿大RIM公司推出的一种移动电子邮件系统终端，其特色是支持推动式电子邮件、手提电话、文字短信、互联网传真、网页浏览及其他无线资讯服务。iPhone: 美国苹果公司推出的一款集iPod、互联网浏览器、手机于一体的产品。

6. This provocative statement was first made by Sun Microsystems' Bill Joy in 1990. 这种刺激性的话语是由太阳公司的比尔·乔伊在1990年首次说出的。

Sun Microsystems: 太阳公司，一家IT及互联网技术服务公司，创建于1982年，主要产品是工作站及服务器。

## Text B

### Student Teachers

1. Medoff's solution: Hire a class of irreverent undergrads, let them take a pass at a half-dozen of his company's headaches, and, in so doing, help his long-in-the-tooth executives find their lost sparks. 梅德奥夫的解决办法：雇佣一批挑战现实的大学本科生，让他们处理公司五六个令人头痛的问题，这样一来，帮助那些年迈的主管们找到他们失去的活力。

undergrad: undergraduate的缩略形式，大学本科生。

2. NYSE: New York Stock Exchange, 纽约证券交易所

3. In Medoff's case, the students' energy and brashness sometimes rubbed managers the wrong way. 在梅德奥夫的案例中，学生们的活力和冲动有时使经理们很生气。

rub sb. the wrong way: 激怒或惹怒某人。

## Part III Reference Keys

### Text A

#### How Fast Can You Learn?

- I. Choose the best answer to each of the following questions according to what is stated or implied in the text.

1. D      2. B      3. C      4. D      5. C

- II. Translate the following sentences into Chinese.

1. 技术进步也是显著的，但不是周期性的。
2. 10年前这种容量的存储器的价格是5位数，而20年前是7位数，可谓陡降。
3. 更好的做法是构建一个让世界上所有最聪明的人在你的园区里为你的目标辛勤工作的生态系统。
4. 作为一个组织的领导者，你的工作就是使那么多的创新者、投资者和消费者为你所用。
5. 如果集体智慧正是你所需要的，乔伊的法则也包含其义。



**Text B****Student Teachers**

I. Choose the best answer to each of the following questions according to what is stated or implied in the text.

1. B      2. A      3. B      4. A      5. D

II. Choose the right meaning of the underlined part according to the context.

1. C      2. B      3. A      4. C      5. D

III. Translate the following sentences into Chinese.

1. 班坎姆坡花费了大部分的职业生涯，致力于向承包商而不是向事事自己动手的顾客推销产品，他也没有考虑到这点。
2. 梅德奥夫同样感触很深，并决定扩大计划，要求管理人员为春季学期提出五个项目。
3. 要是他喜欢他们的主意，他就会投资，而且他希望吸引学生们毕业后来管理公司。

# Unit 3

## Part I Background Information

曾几何时，许多著名企业都将“企业永不裁减员工”作为自己的经营招牌，并且坚持了许多年。但随着经济的持续不景气，这些企业也开始裁员。裁减员工，本是企业正常的经营行为，但很多企业会用尽可能少的离职补偿打发离职员工，甚至用羞辱的方式把员工解雇。可想而知，这种解雇方式会把事情搞得一团糟，使留下来的人感到惊恐，并对将来招聘员工十分不利。

那如何让解雇过程变得更加有尊严和人情味呢？有些专家指出，首先，管理层应该亲自与即将被解雇的员工面对面地交流，一定要向员工说明环境的变化和企业的无奈，尽量取得员工的理解，同时应该尽力保持平静、支持的语调和坚决而不失温和的态度。因为解雇时毫不留情留下的恶名不仅会疏远现有的雇员，还会把未来的求职者吓跑。另外，为使会谈不离题，主管不妨在会前记下要说的内容，然后反复排练。其次，要给员工合理的补偿，对于员工的合理要求应该给予满足。例如，允许员工在一定的时期内仍可以在企业工作，并且在这期间如果找到新的工作可以随时离开；也可以给员工提供评价较高的证明材料以帮助员工寻找其他工作。

然而，雇员把办公桌清理完毕并不说明解雇就此结束。虽然一些优秀的公司注意到要让被解雇的员工比较愉快地离开，但经理们常常忽略自己的感受及仍留在公司的雇员的感受。解雇会给工作小组内每个成员的感情造成伤害。那么如何妥当地解雇员工，同时关注留下来的雇员的需求呢？由于解雇会带来精神创伤，所以要让留下来的员工知道一切都正常。这一步很容易被忽略，可如果忽略了这一步，确实会破坏企业的组织结构。总之，解雇员工与招聘、雇佣与留住员工同样重要，是高层主管应该学会的管理技能。

## Part II Notes on the Texts

### Text A

### If You Fire People, Don't Be a Jerk About It

1. We literally spent the day looking out the window as people were leaving ... 我们简直是整天望着窗外，看着人们离去……  
literally 用在这里表示强调，如：The old man was literally blazing with anger.
2. Bellefonte, Pa: 美国宾夕法尼亚州的一个自治镇。Pa是邮政地名，同Pennsylvania.
3. Executive coaches say small-business owners in particular could use a lesson or two in easing the pain, since they often don't have human-resources specialists to help them out and they may go for long stretches without firing anyone. 行政管理指导员说小公司业主们尤其需要学习如何减轻被裁雇员的痛苦，因为他们通常没有人力资源专家来帮助他们，而且他们可能花了很多时间，却谁都没解雇成。
4. Assuming they are solid performers, offer to give them a good recommendation and perhaps even reach out to acquaintances who you think may be hiring. 如果被裁员工有出色的表现，你可以提出为他们写一封评价较高的推荐信，甚至可以联系你认为可能需要雇人的熟人。  
reach out to: 联系；把手伸向。如：They have tried to reach out to these unfortunate people. 他们已尽力向那些不幸的人们伸出援助之手。