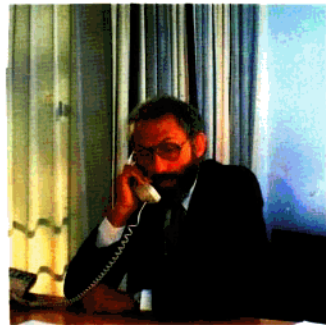


踏出國門

貝立茲工作美語



**First
Step
Abroad**

(下冊)



中央廣播電視大學出版社
臺灣元亨利貞國際實業股份有限公司

序

置身本土，英雄已有用武之地

现代社会，立异标新，工作需要外语；学习需要外语；生活需要外语。无论您置身国内企业还是就职于合资公司，也无论您从事行政公务还是步步经商，用流利的外语进行表达、交流，已成为现代人所必需。《踏出国门——贝立兹工作美语》精炼、生动、能迅速满足学习者的需求，有较高的实用价值。尤其是它运用视、听、说同步学习的方法，对克服学习英语的“听”、“说”难关有显著效果。读者对象为中等文化程度以上的成年人和正在成年的大、中学生，其它具有一定英语水平的人士也可通过此教材提高“听”、“说”之能力。《踏出国门——贝立兹工作美语》会将您自我提升，亦会使您感到地球正在缩小，脚步愈迈愈大。

踏出国门，好汉再无开口之忧

在国外工作，公共电话如何使用？地下铁怎样搭乘？如何投宿？小费该给多少？如何洽谈生意？……诸此种切身问题，对于甫出国门的人士而言，每每慨生“欲投无门”之叹。“识途不必老马，开口犹归家中”正是本书——《踏出国门——贝立兹工作美语》编撰的基本信念；教材取材涵盖所有的实用范围，并且兼顾美国文化之时势风尚，以百分之百与美国社会同步为指标，以完全与美国当代密合为依归。本书除了助您习得美语，更让您在异国工作中，成竹在胸，风度超然。

联珠合璧，字里屏间尽奉精华

《踏出国门——贝立兹工作美语》原为《踏出国门——工作篇》，是由享有“语言之最”的美国贝立兹语言学校、“外贸之最”的日本伊藤忠商事会社联合动员教师近二百位，历时两年半，耗资五亿余日元，录像拍摄遍及美国名胜二百多处，按照著名的贝立兹母语教学法，制作出的一套集录像、录音、文字教材于一体的系列教材。经台湾贝伊能语文录影教学有限公司缀编为中英文版多媒体环境美语专辑。它是汉、日、美三种语言教学的精华，是百余位教师经验与智慧的结晶。此次由中央广播电视大学出版社与台

湾元亨利贞国际实业股份有限公司合作，精编细改，推奉给您的《踏出国门——贝立兹工作美语》及由中国教育电视台编制播出的五十集电视系列节目，定会让您感受到学习美语犹如享受名牌一样的无尽情趣。

扼要简明，一路快马通向成功

《踏出国门——贝立兹工作美语》将必用和常用的语汇浓缩、简化，运用视、听、说多媒体同步学习的方法，一气呵成。没有冗长的文法分析，没有艰涩罕用的措词；只有日常必用的对白，只有精简短捷的会话。使您能在九十学时内迅速掌握与外国人商务交往必备的会话技巧，“以最短时力、获最佳效果”，满足您短期速成的宏愿。

《踏出国门——贝立兹工作美语》伴您步步走向成功！



本书编委会
一九九三·七

感谢

本教材中国大陆版由温泽润、崔志明、龙又麟任主编，钱辉镜、王世发、孙庆武、崔志林任责编。同时得到台湾贝伊能语文录影教学有限公司伍必需、胡志祥的帮助。由于他们的辛劳，使得本套“踏出国门”贝立兹工作美语得以顺利在大陆问世，在此谨表衷心的感谢。

救命的语言

一九七六年，纽约“时报”记者马侃在黎巴嫩采访该国内战新闻时，汽车在一路障前被手持机关枪的回教徒拦阻。马侃用法语，又用英语说明他的身份。那些持武器的人怒吼道：“说阿拉伯话！说阿拉伯话！”把他揪出车来，显然要打死他。幸而马侃曾在纽约的贝立兹语言学校花了两星期的时间学习了阿拉伯语，虽在惊惧之下，仍然说出简明的阿拉伯话，得保性命。

贝立兹的奥秘

约一百年前，在美国罗德岛州（Rhode Island）的首府普洛威登斯（Providence），有一位年轻人发明了一套划时代的语言教学法。而这套教学法，正是当今在全球拥有 270 余所分校的贝立兹语言学校（Berlitz Schools of Languages）所凭借的不二法门。

1878 年，移居到普洛威登斯的德籍语言学家贝立兹（Maximilian D. Berlitz）接任了 Warner Politechnic 大学的校长，同时亦兼任法语和德语的教师。当学校在逐渐步入轨道之际，他却因疲劳过度，必须住院一个半月进行休养，在授课无人的情况下，于是他在 Pinch Hitter 报纸上刊登招聘启事。当他把部分的课程，委任给新录用的法籍教师之后，他才忐忑不安地住入了医院。可是不久，他就接到了来自学生们的抱怨，因为：这位法籍教师竟连一句英语都不懂。

6 周之后，已恢复健康的贝立兹战战兢兢地返校视察，而令人惊讶的是：学生们却正用流利的法语，活泼愉悦地交谈着。贝立兹不觉大叫“就是如此！”，因而恍然大悟：原来这些学生们所使用的方法，和幼儿之学习母语实同出于一

辙。亦即：学生在教室里，所听的、所说的、所反复记忆的，全都是所要学习的语言，而诸如文法等观念即在不觉之中，自然融汇贯通。贝立兹遂将此发现加以研究、并不断实验改进，因而贝立兹教学法宣告诞生。这种教学法所获得的惊人成果，不久即引起全球各国的瞩目，而贝立兹语言学校亦从此急剧地拓展。

在这百年期间，世局的变化殊为迅速，人们学习外语所抱持的目的也日趋复杂，贝立兹语言学校除了配合世局之导向，提供最具效果之教学内容外，同时不断地在教学法及教材方面予以研究、验证并改良。迄今，贝立兹语言学校的学生总数已超过三千万人，分校亦多达 270 余所。此外，教授的范围从英、法、德、西等西方语言，到中、日、韩、阿等东方语言，甚至部分非洲少数民族的语言，几乎无所不包。我国的近邻日本，目前亦约有 40 所贝立兹分校，其中以英语课程居多，约占 80% 以上。唯我国迄今尚未有其分校之设立，但若本书的发行得使您一窥贝立兹教学法的奥秘，则不唯您个人幸甚，亦为国人之福祉。

贝立兹教学法的基本精神，就是“迅速满足习者的特殊需求”，而本书之选材分为“工作、旅游、生活”，适涵盖所有实用英语之范畴；又其精简扼要的编排方式，亦符合“习者速成”的一贯精神，本书因而成为贝立兹教学法公认之最佳代表作品，此亦贝立兹语言学校与日本最大贸易商社——伊藤忠商事，不惜耗资 5 亿日元于美国实地制作之肇因。

印刷教材体例表

体例内容	配备教材	电 视	录音带	书 本
Dialogue 课文对话		✓	✓	✓
Key Sentences 重要句子		✓	✓	✓
Action Questions 课文对话问题		✓	✓	✓
Functional Exercise 其他常用说法练习		✓		
Related Vocabulary and Phrases 相关字汇及用语			✓	✓
You May Hear 场合相关用语			✓	✓
Role Play 现学现用对话练习		✓	✓	✓
Exercise 习题				✓
Cultural Information 文化补充说明		✓		✓
Cultural Hints 文化差异提要		✓	✓	✓

教学媒体构成表

	录音带	书 本
工作篇 (Business)	9 卷	4 本 (内含一本“解答・翻译”本)
生活篇 (Daily Life)	9 卷	4 本 (内含一本“解答・翻译”本)
旅游篇 (Traveling)	9 卷	4 本 (内含一本“解答・翻译”本)
总 计	27 卷	12 本

学习指引

学习步骤	配合媒体	学习要领
1	电视	a. 眼看电视。 b. 耳听。 c. 口复诵。 
2	录音带 课本	a. 耳听录音。 b. 眼看课本。 c. 口复诵。  
3	课本	a. 阅读、融会贯通。 b. 参看语法注解。 c. 看语意文说出英语。  
4	电视 (课本)	a. 眼看电视 (必要时参看课本)。 b. 耳听, 口复诵。  
5	录音带 课本	a. 耳听录音。 b. 眼看语意文。 c. 口复诵。  

List of Characters

(人 物 表)

Main Character :

主角人物:

Hiroyuki Yagi

A supervisor for Tsuda Corporation's New Jersey plant

日本津田 (Tsuda) 公司在新泽西工厂的驻厂代表

Supporting Characters :

配角人物:

(in order of appearance)

(按出场序)

Tomihisa Mikami

Director of Sales for Tsuda Corporation

津田公司的业务经理

Cynthia Norris

A member of Mr. Mikami's staff

津田公司业务部门职员, Mikami 先生的同仁

William Catesby

Vice-President of Lovell Industries

Lovell 产业公司的副董事长

Jahnette Washington

Director of Marketing for Lovell Industries

Lovell 产业公司的行销经理

Paul Maxwell

Director of Purchasing for Techni-Drill, Ltd.

Techni 钻头股份有限公司的采购经理

Dan Borden

Foreman for Tsuda's New Jersey plant

津田公司新泽西工厂的领班

Joel Russell

An assembly line worker at the Tsuda plant

津田公司新泽西工厂生产线工人

George MacNamara

Director of Marketing for Tsuda-America,

- Tsuda' s parent company**
津田总公司的行销经理
- Larry Feinberg** **Comptroller for Tsuda-America**
津田总公司的主计主任
- Lew Axelrod** **President of Amalgamated Products**
合成产品公司董事长
- Lonella Parkins** **Secretary for Hiro' s section**
Hiro 办公室的秘书
- Bob Fallon** **Hiro' s co-worker and friend**
Hiro 的同事兼朋友
- Ted Hatwell** **President of Hatwell Industries, a competitor of Amalgamated**
Hatwell 产业公司董事长，是合成产品公司的竞争对手
- Doug Bundy** **An advertising representative with Clampton-Wells**
Clampton-Wells 公司的广告业务员
- Holman Hartleigh** **General Manager of Worldwide Mining**
泛宇矿业公司的总经理
- Ed Dorkins** **Sales Representative for Tsuda**
津田公司的业务代表

Hiro Yagi works for Tsuda Corporation, a Japanese manufacturer with plants in the United States. He is a supervisor for Tsuda's New Jersey plant and is going to be living in the United States for about five years.

Hiro 任职于津田 (Tsuda) 股份有限公司——一家在美国设有工厂的日本制造商。他是津田公司在新泽西工厂的驻厂代表，打算在美国居住五年左右。

Table of Contents

序	III
贝立兹的奥秘	V
印刷教材体例	VII
学习指引	IX
List of Characters (人物表)	X

DIALOGUE 21	Discussing components			1
CULTURAL HINTS	"Business Discussions"			15
DIALOGUE 22	Negotiating a Price			17
DIALOGUE 23	Discussing Delivery Dates			33
DIALOGUE 24	Arranging Vacation Time			48
DIALOGUE 25	Attending a Business Party			61
DIALOGUE 26	Talking to a Secretary			78

DIALOGUE 27	Asking for More Responsibility	93
DIALOGUE 28	Cancelling an Appointment 	108
DIALOGUE 29	Asking for Another Worker	120
DIALOGUE 30	Refusing a Proposal 	134
CULTURAL HINTS	“The Japanese and English”	

DIALOGUE 21 —Discussing Components



Hiro visits the office of a potential supplier , Mr. Hatwell.

Hiro: It's good of you to see me , Mr. Hatwell.

Hatwell: Feel free to call me Ted. I have heard a lot about Tsuda , of course. I also thought you dealt with Lew Axelrod over at Amalgamated. Am I wrong?

Hiro: No. We have been dealing with Amalgamated. We aren't completely satisfied with the quality however.

Hatwell: We seldom get complaints on quality.

Hiro: That's the reason I want to do business with you.

Hatwell: Is there any particular item you are interested in?

Hiro: I think your model No. 1015B is perfect for our needs. We won't even have to readjust¹ our equipment.

Hatwell: We should have no problems supplying you.

Hiro: There are certain areas I think we should discuss.

Hatwell: What sort of things would you like to discuss?

Hiro: There are several questions I still need answers to.

Hatwell: Where should we start?

Hiro: Let's begin with price...

(Hiro 拜访 the 办公室 of 一 可能的 供应商, Hatwell 先生。)

Hiro: 它是 好的 of 你 to 看 我, Hatwell 先生。

Hatwell: 感觉 自由的 to 叫 我 Ted。我 有 听说了 许多 关于 Tsuda, 当然。我 也 认为 你 接洽 with Lew Axelrod 通过 at Amalgamated。是 我 错误的?

Hiro: 不。我们 有 是 接洽着 with Amalgamated。我们 不是 完全地 满意的 with the 品质 无论如何。

Hatwell: 我们 不常地 得到 抱怨 on 品质。

Hiro: 那是 the 理由 我 想要 to 做 生意 with 你。

Hatwell: 有 任何的 特殊的 项目 你 是 感兴趣的 in?

Hiro: 我 想 你们的 型式 1015B 号 是 完全的 for 我们的 需要。我们 将不 甚至 必须 to 重新调整 我们的 设备。

Hatwell: 我们 应该 有 没 问题 供应着 你。

Hiro: 有 某些 范围 我 认为 我们 应该 讨论。

Hatwell: 什么 种类 of 事物 将 你 喜欢 to 讨论?

Hiro: 有 若干的 问题 我 仍然 需要 回答 to。

Hatwell: 哪里 应该 我们 开始?

Hiro: 让我们 开始 with 价格……

◆语法注解

1. readjust [ˌriːəˈdʒʌst] [动词] 重新调整; 再调整。

It is necessary to readjust both of the fender mirrors. 两旁的后视镜需再调整。

Key Sentences

- Feel free to call me Ted.
- Feel free to smoke.
- That's the reason I want to do business with you.
- That's the reason I contacted them.
- There are certain areas I think we should discuss.
- There are certain problems I think we should discuss.

Action Questions 21

Answer the following questions.

1. Has Mr. Hatwell heard a lot about Tsuda?
2. How often does his company get complaints on quality?
3. What particular item is Hiro interested in?
4. Does Mr. Hatwell think it will be difficult to supply Tsuda?
5. What does Hiro want to discuss first?