

21天商务英语 口语沟通无障碍

钱多多 编著

插画师：褚芊晔



- * 版权输出全球“逻辑口语”体系，精析经典商务英语口语场景
- * 首创故事叙述融合优质表达，读者如同置身职场实战交流
- * 海量优质地道“逻辑口语”词搭，让你轻松自然表达所有想法

疯狂英语创始人李阳、2016年地球小姐刚小晗等鼎力推荐
神奇的“逻辑口语”！

版权输出
全球口语体系
“逻辑口语”
系列教材

69个 职场商务口语交流主题

1个 励志浪漫的职场奋斗故事 **+ 21大** 经典商务英语口语场景

上千个 神奇“逻辑口语”词搭，助你商务英语口语沟通无障碍！

 中国人民大学出版社



21天商务英语 口语沟通无障碍

钱多多 编著

插画师：褚芊晔



版权输出
全球口语体系
“逻辑口语”
系列教材

中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (C I P) 数据

21天商务英语口语沟通无障碍 / 钱多多编著. —北京: 中国人民大学出版社, 2018. 4

ISBN 978-7-300-25634-4

I. ①2… II. ①钱… III. ①商务-英语-口语—自学参考资料 IV. ①F7

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第051915号

- 本书中所有理论、概念均系作者原创, 如果引用须注明出处。
- 本书著作权归作者所有, 版权归中国人民大学出版社, 任何复制、摘录均须征求著作权人及版权持有人同时同意。

21天商务英语口语沟通无障碍

钱多多 编著

21 Tian Shangwu Yingyu Kouyu Goutong Wu Zhang'ai

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街31号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.lkao.com.cn> (中国1考网)

经 销 新华书店

印 刷 北京玺诚印务有限公司

规 格 170mm×240mm 16开本

版 次 2018年4月第1版

印 张 9.5 插页1

印 次 2018年4月第1次印刷

字 数 157 000

定 价 48.00元

封面无防伪标均为盗版

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换

21天的奇迹

钱多多老师在英语培训领域颇有建树。在他看来，英语学习需要有合理的学习方法。遵循科学的学习逻辑，英语学习才能突飞猛进。

本书突出身临其境的学习感觉，书中人物系专门设计，青春而有活力，引领读者穿梭于商务英语的各个场景。通过场景培养自然流畅的对话感觉。

本书强调口语词搭，书中所有词搭均来自真实的商务英语场景。在准确掌握口语词搭之后，即可在商务英语语言环境中游刃有余，减轻背单词的巨大压力。

本书包含了钱多多老师多年的教学成果，提出了学习商务英语口语的科学理论，特别构建了词搭与商务场景之间的联系，加强了词语和句型的应用。这样的逻辑思维体系不仅对商务英语有帮助，在其他英语学习领域也适用。

钱多多老师曾培养出大批英语人才，有的在雅思考场上获得突飞猛进的提升，有的在英语教学领域大展宏图。愿本书的出版，帮助商务人士快速克服语言难关，驰骋商场。

吕蕾公众微信号：lvlei1973

吕蕾微博地址：<http://weibo.com/lvlei1973>

吕蕾一直播 ID：76304044



吕蕾

前言

很多英语学习者在学习商务英语的时候，经常大段大段地背诵商务英语对话，但到了真正去说的时候，绝大多数都想不起来，更不用提表达是否自然了。因为他们只是机械地记住了语言，但并不知道其背后的原理，就如同在高中做数学题时只记住了答案，但不知道答案是怎么来的，也就是背后的公式是什么。以后做同类的题目时，只能拼命回忆自己记了些什么，必定错误百出，更何况每次的题目都会发生变化。久而久之，在学习中得到太多负面反馈，最终会导致他们放弃学习。同样的道理，很多商务英语学习者刚开始接触商务英语时都是劲头十足，但由于在实际沟通中根本说不出已经学过的口语表达，最后不了了之。

本书运用神奇的逻辑口语体系解读高频商务英语场景及对话，读者可以通过学习逻辑口语8大模型，迅速掌握每一句经典商务口语背后的表达规律，轻松实现脱口而出。逻辑口语在商务口语教学中已经产生了明显效果：受训学员能够和外国客户进行无障碍沟通。本书按照21天的周期进行规划，讲解全系列商务英语场景及对话，配套逻辑口语词搭解析和音频。读者经过21天的科学规范学习，可以熟练运用常见商务英语口语语句，实现商务英语口语的巨大突破！

另外，国内目前的商务英语口语书籍仅仅强调语言本身，这其实是很狭隘的。商务口语沟通 = 商务口语 + 肢体语言。一个恰到好处的眼神，其建立友好商务关系的效果远胜于千言万语，而这点几乎被所有的商务口语使用者所忽视。有些英语学习者在实战过程中发现了肢体语言的重要性，但是根本没有办法掌握它。原因很简单，因为他们不知道这些肢体语言背后的规律是什么，而且外国人的肢体语言都具有随机性，连模仿都不太可能。这就要借助逻辑口语的核心理论“人本论”来实现，本书除了会用逻辑口语解析精彩的商务口语表达，同时还将通过“人本论”去展现与这些表达相对应的肢体动作，使读者在商务沟通中的英文表达更加立体，更具感染力，显得自信、阳光、大气，从而促进商务沟通的有效性，提高对外商务谈判的成功率。读者朋友们，在看本书之前，我希望大家先了解一下逻辑口语的“三条军规”：

► Do not be afraid of making mistakes (不要怕犯错)

中国学生说英文开不了口绝大部分是因为怕说错，我们已经习惯了英文写作模式，一写错就会受老师批评，因此使用英语时会小心翼翼。我们很容易把这种写作

模式带到口语中，导致我们一说错就会紧张，产生“语言焦虑”，然后就不敢说，最终导致口语能力总也提高不了。说口语一定要像小孩子学习走路一样，不要怕犯错，先开口，慢慢找到自信，然后错误就会慢慢变少。所有口语精英都是这么走过来的。口语模式和写作模式完全不同，不要混淆。什么时候懂得“不要怕犯错”这个道理，什么时候你才能真正入口语的门！

► Do not make it perfect, make it natural (不要完美，要自然)

中国学生在说英文时，总希望自己说出来的英文是完美的，地道的，这同样会导致“语言焦虑”，生怕自己说错别人听不懂。大家回想一下，小时候学中文时，都是咿咿呀呀想说什么说什么，然后慢慢变得准确。说英文也是这样，一开始要敢于表达自己的想法，然后再不断去调整语言的精准度。

► Do not memorize, use your brain (不要背诵，要动脑)

中国学生学口语喜欢背诵，而且绝大部分英语老师都会说大量输入等于优秀的输出，对口语来说，这是完全错误的。倘若正确，我们就不会学了十几年英文，还是哑巴英文。而学习中文时，我们是在已经具备口语表达能力之后才去背课文的。因此，我希望中国的英语学习者们不要再通过背诵英文材料学习口语了，从某种程度上说，这属于浪费生命！

A handwritten signature in black ink, appearing to be '陈鹤' (Chen He), with a long diagonal stroke extending from the top left towards the middle of the signature.

21天商务英语口语沟通无障碍

一个楚楚动人的女孩Sharon，名牌大学毕业，英文极其出色，进入一家知名外企SMILE，跌跌撞撞，经历了年轻人都应该经历的奋斗：紧张的英文面试，打英文电话，安排会议，接待重要客户，介绍产品，成为谈判专家，处理各种投诉，巧妙申请加薪，以退为进获得晋升……她接触到各种商务英语场景，尝遍职场酸甜苦辣，捏紧拳头不断向上，最终潇洒地坐在北京SOHO写字楼里一把宽大的老板椅上，桌角放着总裁男友Steven早上才送的鲜花。

她，抿着咖啡，看着窗外忙碌的人群，微笑着……



目 录

第一章 神奇的逻辑口语/1

第一节 如何脱口而出说英文 /1

第二节 8大口语本能模型 /3

第二章 21天玩转经典商务口语场景/11

Day 1 面试 /13

Day 2 报到 /19

Day 3 电话 /26

Day 4 安排任务 /33

Day 5 预订酒店 /43

Day 6 入住酒店 /48

Day 7 退房 /53

Day 8 订机票 /57

Day 9 开会 /64

Day 10 商务约会 /77

Day 11 介绍产品 /82

Day 12 参观工厂 /90

Day 13 商务用餐 /94

Day 14 商务谈判 /102

Day 15 合同 /109

Day 16 请求加薪 /114

Day 17 聚会 /118

Day 18 投诉和索赔 /121



Day 19 请假 /127

Day 20 辞职 /130

Day 21 走上人生巅峰 /134

第三章 商务英语口语高频本位词汇/139

第一节 常见公司职位英文名称及部分简称 /139

第二节 常见公司部门英文名称及部分简称 /142



第一章

神奇的逻辑口语

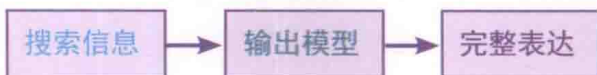
- 如何脱口而出说英文
- 8大口语本能模型

第一节 如何脱口而出说英文

学习商务口语，我们首先要学习如何轻松地将英语自然流畅地说出来。商务口语是英语口语在商务领域的应用。我们中国人学口语几乎都是靠模仿或背诵英文素材，这是极其错误的，结果必然是不能用英语自由沟通。究其原因：这种学习方式本质上没有提升英语学习者的口语能力，其模仿或背诵的东西不能被内化，只能停留在语言机械输出的阶段。下面重点介绍的逻辑口语，是我16年艰苦教学研究的成果，结合了近10个学科知识，系统精准分析人脑在说口语时的活动规律，帮助英语学习者在短时间内实现用英语思维表达自己想法的目标，从而获得口语能力的根本性提升。

我们说中文时是直接将脑海中的画面转化为口语语言的。而我们说英语时，是先将大脑中的想法转化成中文，再分别找到中文对应的一个个英语单词，然后用语法组织好，最后才用嘴说出来。这种说英语的方式是极端错误的，是违背人类口语生成基本规律的！

我们需要建立大脑中的画面和英语口语的条件反射关系，而逻辑口语就可以完美实现这一点。具体来说，我们说任何一门语言时，大脑都会经历三个阶段：搜索信息，输出模型，完整表达。



首先我们要探讨的是大脑是怎么搜索信息的，大脑搜索的信息全部来自“人类所拥有的本能”和“人类生存所在乎的东西”（在逻辑口语体系中定义为“人本论”和“人存论”），其中前者包括：眼睛、鼻子、嘴巴、耳朵、手脚、头脑、心灵；后者包括：美丽、工作、健康、情谊、效率、文化、金钱、环境。大脑通过这两个体系搜索到的信息会在脑中自动形成画面，下一步要做的就是直接通过输出模型（8种本能模型会在稍后第二节详细解读）生成口语，不涉及“找合适的词”和“语法组织”这两个英语口语学习过程中最恐怖的“拦路虎”。英语口语和中文口语的差别只是语言呈现的不同。

第二节 8 大口语本能模型

► 印象模型：外界事物给我的第一印象

我们根据前面所说的“人本论”“人存论”搜索信息后，会通过本能模型直接输出为口语，那么我们首先来学习第一个本能模型：印象模型。印象模型定义：外界事物给我们的第一印象。我们小时候开始学说话时，经常会学到的一个表达是“好漂亮”，而英语国家的孩子对应学到的是very beautiful。父母不会告诉我们这几个字怎么写，也不会告诉我们“好”是副词，“漂亮”是形容词，副词修饰形容词。“好漂亮”是一个习惯性的语言组合，更准确地说是人类口语表达从最初的杂乱无章到最终形成的一种“稳定状态”，背后的规律就是某个外界事物从眼睛的角度给我们的第一印象在大脑中形成的一幅特定画面。我们在学习中文口语时，通过不断模仿父母在不同环境下使用“好漂亮”去描述不同对象（模仿性习得）的方式掌握这个表达。但如果知道这个表达背后的规律，也就是说，以后只要从眼睛的角度能够给你带来very beautiful这样的第一印象，你就可以直接使用very beautiful（规律性习得）。这样就会形成一项基本的口语能力。孩子们在不知道很多东西的英文单词是什么的时候，只要一样东西（或人）符合very beautiful这样的特定画面，就会指着这个东西说“very beautiful”。像very beautiful这样的特定词汇组合，在逻辑口语体系中被称为“口语词搭”，同时因为它是印象模型的一个具体语言呈现，所以very beautiful是“印象词搭”。我们以后学习了更难的词汇，比如extremely等，可以直接替换very，而不需要知道它是什么词性，也不需要用语法去组织语言。同理我们学习picturesque（风景如画的）时，也不需要知道它的词性，在说的時候直接用它来替换beautiful就好了。我们将印象词搭very beautiful中的very和beautiful称为模型词汇，对待它们不能用传统的英语学习方法去死记硬背，否则这些词就成了“未激活词汇”。我们在说口语时靠的是本能反应，而“未激活词汇”却很难被第一时间调取，所以很多英语专业的学生英文词汇量超大，但却不能用英语进行正常沟通。换个角度理解，我们的中文口语能力在小时候已经形成了，上学只是为了让说出来的话更丰富，但是就算不上学，词汇量很少，我们也能够用中文自由沟通。英语同理。

由于我们的信息来自“人本论”和“人存论”，所以印象词搭有15种类型。分别是：



印象词搭-眼睛



印象词搭-鼻子



印象词搭-嘴巴



印象词搭-耳朵



印象词搭-手脚



印象词搭-头脑



印象词搭-心灵



印象词搭-美丽



印象词搭-工作



印象词搭-健康



印象词搭-情谊



印象词搭-效率



印象词搭-文化



印象词搭-金钱



印象词搭-环境

例如：very tasty是外界事物从嘴巴的角度给我们带来的第一印象，所以我们在看到某种好吃的东西时，就会直接用very tasty完成口语表达。这种好吃的东西就是印象模型定义中的“外界事物”，不论它是snack还是seafood，我们把“外界事物”对应的英文词汇称为“本位词汇”。

通过以上的学习，我们知道所有的词汇分成两种：

一种是本能模型中的“模型词汇”（如印象词搭very tasty中的very和tasty），另外一种“本位词汇”（如刚提到的snack和seafood）。以下方法可以方便以后鉴别：凡是可以用来用this或that取代的词汇就是“本位词汇”。

下面我们来学习印象词搭在商务口语中的运用。本书第二章商务口语场景对话中，会出现一个重要人物Steven，他是一个英俊潇洒的销售部总监，关于这个人物，我们可以使用什么印象词搭呢？very handsome再合适不过了！完整表达就是“He is very handsome.”。我们把一个完整表达中除口语词搭以外的成分称为“表现方式”，如“He is”就是刚才那句话的“表现方式”。

我在前面重点提到过：我们说口语时都是将大脑中的画面直接转化为口语语言的。因此我们在学习口语词搭时，一定要将口语词搭对应一个画面（任何你觉得合适的画面）。以后在进行商务口语沟通时，只要某个口语词搭符合你想表达的画面，直接输出就好了。

very handsome = 帅气的Steven



像“very...”这样的结构只是印象词搭中的一种，在本书第二章内容中提供的“商务口语词搭声料库”中，我会给读者们展现更丰富多彩的印象词搭。（由于印象模型是人类最敏感的输出模型，通常情况下不需要思考其信息源，否则会影响信息本能性调取，故书中场景对话部分的印象词搭未注明具体分类。）

► 欲望模型：外界事物满足我们的某种欲望

人们时时刻刻都有各种欲望，我们说口语的时候，也会经常表达某种欲望被满足的“稳定状态”。比如汉语中的“给我带来快乐”，对应的英语是bring me a lot of joy，这是“心灵”方面的欲望被满足；再比如“使我更强壮”，对应的英语是make me stronger，这是“健康”方面的欲望被满足。这种“稳定状态”的口语表达，我们称之为“欲望词搭”。

欲望词搭在商务口语中是如何运用的呢？举个例子吧，make me feel comfortable就是个常见的商务口语欲望词搭，可以用来表达对“工作环境”等的看法，完整表达就是“The working environment makes me feel comfortable.”。

make me feel comfortable = Sharon (本书的主人公，女) 坐在一张舒适的老板椅上



和前面的印象词搭一样，像“make...”这样的结构只是欲望词搭中的一种，更多精彩的欲望词搭尽在本书第二章内容中提供的“商务口语词搭声料库”中。

► 探索模型：我们和外界事物产生的联系

人类出于本能每时每刻都在探索，从而和外界事物产生联系，比如眼睛会和电视、书、电影、天空、大海等产生联系，所以我们的很多表达就是描述这种关系的“稳定状态”，比如“看电视”，对应的英语是watch TV；再比如“读书”，对应的英语是read books。这种稳定状态的口语表达，我们称之为“探索词搭”。（探索模型和印象模型的信息源一样，所以探索词搭也可以分为15种类型。）

在商务口语中，探索词搭是使用频率最高的口语词搭。最常见的当属meet you这样的探索词搭：这是meet（通过眼睛）和you产生联系，完整表达就是“I would like to

meet you.”。

meet you = Sharon 和 Steven 见面



► 场景模型：我们和外界事物产生的融合

我们人类时常和外界事物产生融合，比如说中文的“参加聚会”、英文的join a party, 就是以“参加”的方式和外界事物“聚会”产生融合，这种融合关系的“稳定状态”对应的口语表达，我们称之为“场景词搭”。

在商务口语中，常见的场景词搭有 attend a meeting、be on a business trip 等。完整表达有“I will attend a meeting.” 和 “Sam is on a business trip.” 等。

attend a meeting = Sharon参加会议，总监Steven主持会议



► 时间模型：我们所处的时间维度

我们前面所说的4个模型是描述人类和外界事物之间关系的4种“稳定状态”，这4种稳定状态存在于“时间、地点、人物、频次”这4个变量组成的“四维空间”里。比如，印象词搭very beautiful随着时间变量的改变，可能从过去的very beautiful变成现在的very ugly；再如，探索词搭watch TV随着地点变量的改变，会从在家的watch TV变成在户外的watch sky。这4个变量本身具备自己的模型，分别是“时间模型”“地点模型”“人物模型”“频次模型”。学到这里，我们口语能力中的“8大模型”就全部出现了。从另一个角度看，这8大模型分阴阳两面，阴即客观，阳即主观。印象模型、欲望模型、探索模型和场景模型的信息是人类主观上的表达和外界事物的关系，所以是“阳性模型”；时间模型、地点模型、人物模型和频次模型组成的“四维空间”是客观存在的，所以它们是“阴性模型”。

时间模型定义：我们所处的时间维度。这种模型的口语表达，我们称之为“时间词搭”。在商务口语中，我们经常运用的时间词搭有in the morning、after this visit。阴性词搭通常和阳性词搭搭配使用，完整表达有“I would like to meet you in the morning.”和“I will attend a meeting after this visit.”等。

► 地点模型：我们所处的地点维度

地点模型是我们所处“四维空间”的第2个变量。地点模型定义：我们所处的地点维度。这种模型的口语表达，我们称之为“地点词搭”。在商务口语中，我们经常运用的地点词搭有in the office、in the conference room。阴性词搭通常和阳性词搭搭配使用，完整表达有“I would like to meet you in the office.”和“I will attend a meeting in the conference room.”等。

► 人物模型：我们所处的人物维度

人物模型是我们所处“四维空间”的第3个变量。人物模型定义：我们所处的人物维度。这种模型的口语表达，我们称之为“人物词搭”。在商务口语中，我们经常运用的人物词搭有with my boss、with my colleagues。阴性词搭通常和阳性词搭搭配使用，完整表达有“I would like to meet you with my boss.”和“I will attend a meeting with my colleagues.”等。