



老外不会这样说 系列

How Your English Sounds
to Native Speakers

商务英语会话



4

[美] David A. Thayne [日] 小池信孝◎编著
夏瑞红◎译

I heard about you.

日本超级畅销、
卖到爆!

把握微妙语感
摆脱超囧英语

如圆包换的英语秘笈

世界图书出版公司



老外不会这样说 系列

How Your English Sounds
to Native Speakers

商务英语会话



4

[美] David A. Thayne [日] 小池信孝 编著

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

图书在版编目 (CIP) 数据

老外不会这样说系列 4 · 商务英语会话 / (美) 塞尼 (Thayne, D.A.),
(日) 小池信孝编著. —北京: 世界图书出版公司北京公司, 2011. 1

ISBN 978-7-5100-3097-0

I. ①老… II. ①塞… ②小… III. ①英语 - 口语 IV. ① H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 253852 号

SONOEIGO NEYTEIBUNI KOU KIKOEMASU 4 © A TO Z Co., Ltd. 2005

Originally Published in Japan by Shufunotomo Co., Ltd.

仅限于在中国大陆地区 (不含中国香港、澳门和台湾地区) 销售发行。

老外不会这样说系列 4 · 商务英语会话

编 著 者 : [美] David A. Thayne [日] 小池信孝

译 者 : 夏瑞红

责任编辑 : 张颖颖

出 版 : 世界图书出版公司北京公司

出 版 人 : 张跃明

发 行 : 世界图书出版公司北京公司

(地址: 北京市朝阳区大街 137 号 邮编: 100010 电话: 64077922)

销 售 : 各地新华书店和外文书店

印 刷 : 三河市国英印务有限公司

开 本 : 787 mm × 1092 mm 1/32

印 张 : 6.125

字 数 : 162 千

版 次 : 2011年4月第1版 2011年4月第一次印刷

版权登记: 京权图字01-2009-4842

ISBN 978-7-5100-3097-0/H · 1173 定价: 18.00元(含1张CD)

版权所有 翻印必究

您！打起精神来！

错一个词儿都可能致命的！

就是因为是商务会话，所以才要注意微妙的语感差哦！

今天有超超超重要的客户报告。可以这么说，公司的命运就搭在这个项目的成败上，就搭在这一瞬间了。

“能不能再努把力呀？”客户沉着脸问。这时，你接了这么一句：

“我一定再努力试试。”

I'll manage.

窃喜自己回答得挺帅的。嗯？客户怎么看起来不太乐意，为什么呀？

寒ing！只能小心翼翼继续作报告。

忽然，客户问道：“这个问题，能不能详细说明一下？”

你狂喜，终于找到个机会博客户欢心了。于是赶紧来一句：“您感兴趣？”

Are you interested in that ?

这句又咋样呢？结果是，招得客户大怒，拍案而起，面黑闪人了。剩下呆若木鸡的你杵在原地丈二和尚摸不着头脑。不用说，报告肯定是告吹了。

I'll manage.

Are you interested in that ?

其实这两句话老外听来都含有莫名其妙的怪意思。译成汉语，*I'll manage.* 的意思是“虽说我不乐意，但好歹还是勉强努力看看吧。”*Are you interested in that ?* 的意思是“你居然对这种莫名其妙、不值一提的点也感兴趣？”客户当然怒了，地球人都怒了！那到底怎么说才对呢？放心吧，本书会为您

——作详细介绍的。

为了避免您在工作中出丑,大受好评的《老外不会这样说》系列第4本为大人们精心搜集了各种容易用错的商务英语会话。

说起来,商务会话可能是最需要注意遣词造句的场景了。虽说不需要您为了“吟安一个字”抓掉大把胡子,可在出口之前摸摸下巴、好好考虑一下还是必须的。

比如,平时该说“等会儿”的,对着客户就得说“您请稍等”。

咱们在学英语的时候,特难区分出这种微妙的语感差。因为学校英语课本和多数英语会话书从来就没对这种“商务英语特有的语感”做特殊的标记和说明。

但我们还是不得不承认,这种微妙的语感差才是商务英语最重要的部分。

为了让用过这本书的所有大人们都能在工作中获得成功,我们不但想方设法搜罗了许多容易用错的商务英语说法,还费尽心思地介绍了特多“想要表达出商务英语的独特韵味,就得这么说”的例子。

第1章为您搜罗的是语感稍稍差一点儿就会让表达完全变味儿、变成风马牛不相及的意思的说法,这些都是大家特容易用错的商务英语。

第2章为大人们介绍的是国内和欧美在商务礼仪上的差别。

第3章为大人们介绍的是“事儿吹了”“画蛇添足”这类常用的商业行话用英语应该怎么说。

本书介绍的是美式英语,重点讲的是商务英语会话中大家特容易中招出错的要害台词哦!

看完全书,您一定会像超级无敌变形金刚一样,变身成为商务英语会话的“时尚达人”。真的,我们确定、一定以及肯定!

1 这些英语老外听起来很囧

• 日常表达（公司外）	8
• 日常表达（公司内）	20
• 初次见面打招呼	27
• 电话用语（打电话）	38
• 电话用语（接电话）	42
• 做预约	48
• 访问客户	53
• 接待来访客户	59
• 公司内谈话（对部下）	65
• 公司内谈话（对上司）	74
• 会议（公司内）	82
• 会议（公司外）	92
• 下订单	104
• 投诉	111
• 电子邮件	115
• 招待（用餐）	118
• 陪打（高尔夫）	122

2 出糗可不得了！这才是老外认可的商务礼仪

• 这时候老外这么说 “早上好 / 您辛苦了”	126
• 这时候老外这么说 “您走好 / 您回来啦”	129

• 酒桌上的交际——老外不碰杯·····	131
• 老外眼中的宴会常识·····	135
• 这样的英语会让老外很不爽·····	140
• 要注意！拜访公司时的常识、非常识·····	144

3 和老外这么说准行！上班族日常会话126句

• 上午第一要事、下午第一要事、直线飙升·····	150
• 上午休假、成败在此一举、公司命运·····	151
• 带薪休假、按法定节假日休假、被人利用了·····	152
• 试探、贿赂、恭敬不如从命·····	153
• 恕我冒昧、手下留情、头衔·····	154
• 尽快、要事、熬通宵·····	155
• 做事没谱、乱套、预计返回时间·····	156
• 事与愿违、仓促决定、挨批·····	157
• 搬起石头砸自己的脚、最后期限、大打太极·····	158
• 过头了、直接打道回府、英雄无用武之地·····	159
• 直去直回、招待、陪打高尔夫·····	160
• 路子对了、提前、对口径·····	161
• 打保票、热锅上的蚂蚁、刺探消息·····	162
• 告吹、人尽其才、崭露头角·····	163
• 工作狂、时间紧巴巴、竞争激烈·····	164
• 旺季、从头再来、时来运转·····	165
• 打七折、天上掉馅儿饼、迟早的事儿·····	166
• 走下坡路、预约、牵线搭桥·····	167
• 勉强糊口、朝九晚五、上市·····	168

• 盘货、摊牌、很神通·····	169
• 潜力股、正面攻击、打如意算盘·····	170
• 稳坐泰山、报销、元老·····	171
• 单干、好得让人不敢相信、关自己禁闭·····	172
• 一雪前耻、越级、天生就是这块料·····	173
• 一筹莫展、上市公司、做记录·····	174
• 次品、公私不分、口碑·····	175
• 保密、王牌、最高指令·····	176
• 先上啤酒、使招儿、货到付款·····	177
• 摩托快递、休产假、“流放”·····	178
• 强行推销、当没提过、濒临绝境·····	179
• 应届毕业生、结算日、货到付运费·····	180
• 评定、纸张反面、削减经费·····	181
• 突然被涮、拍马屁、劝退·····	182
• 税后工资、预扣税报告、现大洋·····	183
• 子公司、托儿、偷奸耍滑·····	184
• 资金周转、五天工作制、出外勤·····	185
• 单身赴任、拔尖儿、扯平·····	186
• 先记账、别亏本儿、配额·····	187
• 五花八门、不对味儿、后援·····	188
• 扶一把、现学现卖、点头哈腰·····	189
• 敲竹杠、背运、特价揽客货·····	190
• AA制、工作半天、雷打不动的截止日期·····	191

这些英语老外 听起来很囧

- 日常表达 (公司外)
- 日常表达 (公司内)
- 初次见面打招呼
- 电话用语 (打电话)
- 电话用语 (接电话)
- 做预约
- 访问客户
- 接待来访客户
- 公司内谈话 (对部下)
- 公司内谈话 (对上司)
- 会议 (公司内)
- 会议 (公司外)
- 下订单
- 投诉
- 电子邮件
- 招待 (用餐)
- 陪打 (高尔夫)

非常抱歉。

✕ I'm sorry.



呃，这个，人家向你道歉好不好，不好意思啦，对不起。

寒ing! I'm sorry 用在商务场合会显得你好幼稚，像小孩子做错了事给大人道歉似的，所以最好还是别用了吧。



I'm sorry for ...

“我……，所以非常抱歉。”像这样，在道歉时加上理由会比较好。比如，I'm sorry for the delay. (时间推迟了，我感到非常抱歉。)

哪里哪里。

(被夸奖后小谦虚一下)

✕ No, that's not true.



嘿嘿嘿，这话我爱听，再夸我一次吧!

你要是这么说，对方就还得再说一次夸奖你的话：“甭谦虚，你真的很牛!”这样会显得你的脸皮比城墙的拐角处还厚，哪有你这样厚颜向人家要赞赏的?在欧美国家，一般都是直接接受别人的夸奖。



Thank you for the compliment.

“谢谢您的夸奖。”别人夸你的时候，就爽快地接受人家的赞赏吧。这才是老外会做的。

谢谢。

✗ Thank you very much.



谢了啊!

光说谢谢在商务场合显得有点儿不到位，老外会觉得你谢他谢得好敷衍。



Thank you for...

谢他，就告诉他你具体想谢些什么吧。比如，你可以说 Thank you for all you help (感谢您的大力帮助) 或者说 Thank you for your time (感谢您抽出宝贵时间)。这样老外就能感受到你的诚意。

感激不尽。

✗ I don't know how can I thank you.



我什么都不晓得，您说拿什么谢您好呢?

这么说的话，老外会觉得你是先后说了 I don't know. 和 How can I thank you? 这两个句子。



I don't know how I can ever thank you.

顺序要说成 how I can 才对。这时候才是“大人，感激不尽啊！小人我该怎么谢您才好啊？”“我对您的感谢犹如滔滔江水连绵不绝，犹如黄河泛滥一发不可收拾。”

乐意为您效劳。

✕ I'm willing to do that.



那得看你开什么条件，条件开得到位的话也不是说不可以帮你做这事。

可能很多人都觉得表达“很高兴……”时说 be willing to... 才是对的，但实际上它有“(你开的条件不错的话)很高兴为您……”的意思，所以可不是什么好词！



I'd be happy to do it.

如果说成 I'd be happy to..., 就不会含其他节外生枝的意思，对方会觉得你真的很乐意做这事儿。强烈推荐！如果把 that 换成 it，给对方留下的印象会“更上一层楼”。

最近怎么样？

✕ How are you recently?



你最近怎么样？

How are you... ? 问的是现在的情况，而 recently 是老外在谈论过去的事儿时才会用的词。水火不容的两个词放在一起用，会把老外弄迷糊的，搞不懂你到底想问什么时候的情况。



How have you been?

哪怕是商务场合，用这句来问候一下也是很好、很强大的。

感谢您的谅解。

✕ Thank you for your patient.



谢谢病人。

patient 这词儿是“病人”的意思。对方又不是病人，你要这么瞎谢一通，对方心里就该嘀咕了：“这位大人，我可不是病人，倒是您，精神没事儿吧？用不用去精神病院什么的？”其实原因就在于把 patient 和 patience 的意思弄混淆了。这样的人还真是格外地多啊，狂汗！



Thank you for your patience.

“忍耐”“忍受”的英语是“patience”，这样就可以表达“感谢您的谅解”的意思了。

希望不会给您添麻烦。

✕ I wish it's not too much trouble.



要是不会给您添麻烦该多好。

I wish... 一般用在不可能实现的事儿上。比如说，I wish I could fly.（我要会飞该多好。）I wish I had gone to the party.（悔死了！我要是去参加了那个晚会该多好啊！呜呜……）这么说老外会觉得：分明就是要给我添很多麻烦，还要在这儿惺惺作态。哼！强烈鄙视！

要这么说! I hope it's not too much trouble.

很有可能实现的事儿用 hope 比较好, 比如说, I hope you can come to the party. (你要能来参加晚会的话, 我会很高兴的。)

很抱歉, 已经尽最大努力了。

× I'm sorry to disappoint you.

听起来很 哟, 让您老失望了, 还真是对不起呢! 哼!

这话可不太适合在商务场合说。对方可能会认为你是在腹黑地讽刺他。

要这么说! I'm sorry I couldn't do more to help.

这样说才能告诉老外, 事儿虽然没成, 但你已经使尽浑身解数了。这样老外才能明白你做了努力, 才能晓得你是在真心道歉。

不是很确认。

× I don't know.

听起来很 鬼知道!

“鬼知道!” “我可不知道!” 别人不过是小问一下, 没吃火药没挨刀的, 何必回得这么冲嘛。这么说老外会觉得你在鄙视他、怒吼他, 压根儿就不想睬他, 所以是不太适合在商务场合用的。

要这么说! I'm not sure.

意思是“是呀, 真不好说。” “这个……我也不是很确

认。”直言直语当然不错，不过也犯不着非得拎俩大板斧当那莽李逵去，对吧？有时候这样小含糊一下也是很好的。

很感兴趣。

✗ I'm very interesting.



我是个很有趣的人哦。

错用了形容词“interesting”。这么说就成了“我是个很搞笑的人”的意思。汗！莫非你以为这是搞笑小丑招聘现场？



要这么说！ I'm very interested.

这时要用被动态。这样就能表达“我非常感兴趣”“您所讲的很有意思”。

不感兴趣。

✗ I am not interested.



都是些什么呀！完全没兴趣！

如果不缩写 I am，老外会觉得你是在特别强调你完全不感兴趣。不感兴趣就算了嘛，买卖不成仁义在，说话委婉点、攒点人品还是必要的。



要这么说！ I'm not interested.

会话里一般都会缩写成 I'm。小小改变带来惊喜效果。这样就不会有强调的感觉了。

I'm sorry, but this isn't for me.

用 This isn't for me 也可以向老外传达“我不感兴趣”的意思。

请随时联系。

✗ Please inform on me.



听起来很蠢！ 请你告发我吧！

inform on... 的意思可是“揭发……”“告发……”。比如说, I'm in jail because my best friend informed on me. (被死党告密出卖, 蹲了牢。)我倒! 简直风马牛不相及! 听了这句话, 对方恐怕只能对你说一句: “思想有多远, 你就闪多远吧!”



要这么说! Please keep me informed.

这时候该用 keep someone informed 这个说法, 要记住啊!

明天联系您。

✗ I'll contact with you tomorrow.



听起来很蠢！ 明天, 我会和你亲密接触。

Contact with 确实是“取得联系”的意思, 比如, I made contact with him. (和他联系上了。)但老外是不会用 I'll contact with... 这种说法的, 因为它指的是“肉体接触”。呃……这么暧昧的用法, 试问哪位大人还敢用?



要这么说! I'll contact you tomorrow.

去掉 with 就不会有节外生枝的意思了。