

最高效的词汇学习书

商务英语 终极词汇

现学现用

金利◎主编

▶ **外版商务文章** 原味再现

看英文文章的遣词造句，在语境中学单词才能记得住！

▶ **终极商务词汇** 详细解析

意义、搭配和BEC真题例句完美结合，能力技巧双丰收！

▶ **口语对话让你** 学有所用

现学现用，词汇从书中学来，马上就能在生活中用上！



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



013968037

最高效的词汇学习书

H313
1998

商务英语 终极词汇

现学现用

主编◎金利

编者 杨云云 高楠楠 谭若辰 刘夏菲
吴娜 沈辉 崔祥会 范芙蓉



北航

C1675598



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

商务英语终极词汇现学现用 / 金利主编. — 北京:
机械工业出版社, 2013. 8
ISBN 978-7-111-43702-4

I. ①商… II. ①金… III. ①商务-英语-词汇-自
学参考资料 IV. ①H313

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 190963 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑: 王庆龙

版式设计: 张文贵

责任印制: 杨 曦

保定市中国画美凯印刷有限公司印刷

2013 年 9 月第 1 版 · 第 1 次印刷

169mm × 239mm · 23 印张 · 381 千字

0001—5000 册

标准书号: ISBN 978-7-111-43702-4

定价: 49.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售一部: (010) 68326294

机工官网: <http://www.cmpbook.com>

销售二部: (010) 88379649

机工官博: <http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线: (010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

作者的话

大多数人从小就开始学习英语，死记硬背记单词，以此来应付考试，可是离开校园在面对需要使用英文的场合时，往往会发现自己连最基本的英文表达都不会。这就涉及我们在学习英文时最常会遇到的两个问题：

1. 如何背单词？

2. 如何用单词？

我想大家都和我有过一样的学习英语的经历，拿起一本单词书，从字母 A 开始背起，刚开始信心满满，可是随着时间的推移加上背诵过程的无聊，最后能记住的单词寥寥无几，以致背单词这件事终被搁置——翻开书，永远都是醒目的 A……

所以高效背单词就成为了我们学习英语的基础目标。

语言学家 Cook 曾经指出：“人们对事物记忆的好坏主要取决于大脑对信息处理的深度。对孤立的词的重复是一种低层处理，记忆效果差；将词与所处的语法结构结合起来，则是一种较深层的处理，记忆效果最好。”而根据遗忘曲线，记忆最佳时期是接触一个新事物后马上将其付诸应用。所以结合这两点，就构成了本书的编写宗旨。本书中每个单词都源于原汁原味的英文权威网站，在讲解单词后又回到身边的日常对话中，现学现用，让知识深入骨髓。

本书并不是单一地告诉读者如何来记住单词，而是帮助读者达到真正会使用这个单词的效果。这一宗旨体现在本书的每一个板块中：

【读读文章】

我们都知道，如果只是孤立地去记忆一个单词，不仅会很难记住，其用法和实际应用中的含义也无法很好地掌握。所以，结合单词出现的语境来记忆，不仅能更好地了解单词的实际用法，还能通过阅读单词出现的上下文来学习更多的单词，从而扩大词汇量。所以本书精选英文权威网站中的文章段落，在语境中学单词，不失为记忆单词最有效的方法之一。

【单词 cool】

在阅读英文文章的过程中，我们都会遇到一些生词，通常我们会选择查阅词典来学习这个单词，但是词典中单词的解释和用法非常多，如果要全部掌握的



话，恐怕有一定难度。而单词在实际生活中所用到的释义搭配其实主要集中在几个方面，所以，我们只需要掌握单词在文章中的用法及其最常用到的地方即可，这样学习也更加有针对性。而本书在讲解高频单词时，对其释义进行精简，仅给出文中释义以及最常用的释义；此外，本书还会给出短语搭配、例句等内容，帮助读者全方位掌握单词的用法。

【学以致用】

另外，词典中给出的例句通常是书面语，比较正式，和口语有很大不同。而我们在学习实用类的英文单词时，最想达到的目的就是能在实际交流中使用。所以所学单词能否应用到对话中，也是一个至关重要的问题。而本书针对这一问题，挑选出重点单词给出实用情景对话，帮助读者达到“学以致用”的目的。

希望本书能够帮助大家真正掌握学习单词的方法，能在实际生活中应用自如！

编者



前言

在办公室里，如果你英语不好，很可能会让 boss 对你无“话”可说；在与老外做生意的时候，如果沟通不良，很可能会毁掉一单生意。如果你对商务礼仪一窍不通，那么你就可能在职场上笑话百出。这本书就是一部实用的工具，让你与老外沟通无碍，顺畅自如。本书涵盖了国际商务的基本常识，实用耐读，包括商务谈判、商务交流、商务贸易、商务会议、商务写作和市场销售 6 章。本书文章来源于国外各大知名商务网站，通过专业分析筛选出频率最高和实用的单词，再通过原汁原味的外文商务文章对单词进行相关讲解和拓展，帮助读者充分了解其用法，一学即会。

本书特色：

【商务英语高频词，挑选最地道】

本书通过分析国外资深商务类网站，筛选出最实用、最地道的单词，让准备进入外企或者正在苦于与老外打交道的你精准定位到自己想要表达的英语单词！通过学习本书，繁复的贸易英语、令人咂舌的文化差异、让人心跳加速的英语面试在你面前都是浮云。

【情境重现，单词现“原形”】

本书为广大读者提供广泛的商务情境、多样的话题、海量的对话，让你真正投入商务英语的世界。在办公室，你的英语词汇不再局限于“hello”、“morning”、“sorry”这样的简单词汇，你也可以用英语侃侃而谈。在与老外谈判的时候，你不会再双唇紧闭，面露尴尬，你也可以用地道的贸易英语与其高谈阔论。在商务英语信函中你不用再苦恼于繁复的语法和缺乏地道的表达，你也可以文思泉涌地写下令人刮目相看的 e-mail，与老外交流零距离，告别雷人英语。

【单词详解，还原 BEC 真题】

针对每个核心词，本书会在“单词 cool”部分对这些高频词标注单词释义，列举其固定搭配，标注同类单词、同义词及反义词、派生词等相关单词的链接；不仅如此，针对 BEC 常用词汇，我们还会还原 BEC 真题，对其进行中文翻译。让商务词汇有迹可循。此外，还会在“学以致用”这个部分，通过商务相关话题列举对话，让读者进行浸入式学习，牢固掌握对这些高频词的运用。

编者



目 录

作者的话
前言

Chapter 1

商务谈判

Unit 1	2
Unit 2	4
Unit 3	6
Unit 4	8
Unit 5	10
Unit 6	12
Unit 7	14
Unit 8	16
Unit 9	18
Unit 10	20
Unit 11	22
Unit 12	24
Unit 13	26
Unit 14	28
Unit 15	30

Unit 16	32
Unit 17	34
Unit 18	36
Unit 19	38
Unit 20	40
Unit 21	42
Unit 22	44
Unit 23	46
Unit 24	48
Unit 25	50
Unit 26	52
Unit 27	54
Unit 28	56
Unit 29	58

Chapter 2

商务交流

Unit 1	60
Unit 2	62
Unit 3	64
Unit 4	66
Unit 5	68

Unit 6	70
Unit 7	72
Unit 8	74
Unit 9	76
Unit 10	78

Unit 11	80	Unit 23	104
Unit 12	82	Unit 24	106
Unit 13	84	Unit 25	108
Unit 14	86	Unit 26	110
Unit 15	88	Unit 27	112
Unit 16	90	Unit 28	114
Unit 17	92	Unit 29	116
Unit 18	94	Unit 30	118
Unit 19	96	Unit 31	120
Unit 20	98	Unit 32	122
Unit 21	100	Unit 33	124
Unit 22	102		

Chapter 3 商务贸易

Unit 1	126	Unit 15	154
Unit 2	128	Unit 16	156
Unit 3	130	Unit 17	158
Unit 4	132	Unit 18	160
Unit 5	134	Unit 19	162
Unit 6	136	Unit 20	164
Unit 7	138	Unit 21	166
Unit 8	140	Unit 22	168
Unit 9	142	Unit 23	170
Unit 10	144	Unit 24	172
Unit 11	146	Unit 25	174
Unit 12	148	Unit 26	176
Unit 13	150	Unit 27	178
Unit 14	152		

Chapter 4 商务会议

Unit 1	180	Unit 2	182
--------------	-----	--------------	-----

Unit 3	184
Unit 4	186
Unit 5	188
Unit 6	190
Unit 7	192
Unit 8	194
Unit 9	196
Unit 10	198
Unit 11	200
Unit 12	202
Unit 13	204
Unit 14	206
Unit 15	208
Unit 16	210
Unit 17	212

Unit 18	214
Unit 19	216
Unit 20	218
Unit 21	220
Unit 22	222
Unit 23	224
Unit 24	226
Unit 25	228
Unit 26	230
Unit 27	232
Unit 28	234
Unit 29	236
Unit 30	238
Unit 31	240

Chapter 5

商务写作

Unit 1	242
Unit 2	244
Unit 3	246
Unit 4	248
Unit 5	250
Unit 6	252
Unit 7	254
Unit 8	256
Unit 9	258
Unit 10	260
Unit 11	262
Unit 12	264

Unit 13	266
Unit 14	268
Unit 15	270
Unit 16	272
Unit 17	274
Unit 18	276
Unit 19	278
Unit 20	280
Unit 21	282
Unit 22	284
Unit 23	286

Chapter 6 市场销售

Unit 1	288	Unit 18	322
Unit 2	290	Unit 19	324
Unit 3	292	Unit 20	326
Unit 4	294	Unit 21	328
Unit 5	296	Unit 22	330
Unit 6	298	Unit 23	332
Unit 7	300	Unit 24	334
Unit 8	302	Unit 25	336
Unit 9	304	Unit 26	338
Unit 10	306	Unit 27	340
Unit 11	308	Unit 28	342
Unit 12	310	Unit 29	344
Unit 13	312	Unit 30	346
Unit 14	314	Unit 31	348
Unit 15	316	Unit 32	350
Unit 16	318	Unit 33	352
Unit 17	320	Unit 34	354





外版商务文章 原味再现



终极商务词汇 详细解析



口语对话 让你学有所用

商务谈判

Unit 1

读读文章



Negotiating is a part of everyday life, but in business it's absolutely critical to your success. Poor negotiation can cripple a company just as quickly as losing key customers. While most negotiating strategies seem like common sense, it's not uncommon for people to get caught up in the emotion of the moment and ignore their basic instincts.

——www.entrepreneur.com

谈判是日常生活中的一部分，但是在商业领域，谈判对于企业的成功起着至关重要的作用。失败的谈判与流失重要客户一样，都会迅速对公司产生不良影响。尽管大多数谈判策略似乎是常识，但是在谈判的过程中人们往往很难摆脱当下的情绪影响，从而违背了初衷。



单词 cool

negotiate

[ni'gəʊʃieɪt]

v. 商议，谈判；顺利通过

短语 negotiate a price 议价；negotiate with sb. for /over /on sth. 为某事与某人谈判；negotiate the contract 商定合同

例句 Trying to negotiate is only worthwhile if there is the prospect of success. 只有成功存在可能性的时候，试图谈判才有意义。（BEC 真题）

链接 negotiation (n. 谈判，协商)；bargain (n. 交易，便宜货 v. 讨价还价)

business

['biznis]

n. 贸易；生意；营业（额）；商业；商务

短语 modern business 现代企业；illegal business 非法交易；international business 国际企业；business card 名片

例句 Like starting up any business, a second location involves a

large initial investment and usually takes a long time to turn a profit. 与所有生意在起步阶段面临的情况一样, 另选地址开新店需要投入大量的启动资金, 并且通常在很长一段时问之后才能盈利。(BEC 真题)

链接 commerce (n. 商业, 贸易); trade (v. 交易, 买卖 n. 贸易; 行业; 营业额)

customer

['kʌstəmə]

n. 顾客

短语 customer agent 顾客代理人; customer automated teller 客户自动出纳机; customer service 客户服务; customer survey 顾客调查

例句 I know our market share's growing, but the strategy still relies too much on low prices to attract customers. 尽管我们的市场份额在增加, 但是用低价来吸引顾客依旧是目前的主要策略。

链接 consumer (n. 消费者; 用户); client (n. 委托人, 客户)



学以致用

- | | |
|--|----------------------------------|
| <p>A: We plan to negotiate the purchasing contract with the supplier next Monday.</p> | 我们打算下周一与供应商洽谈采购合同。 |
| <p>B: I can not join you because I will be on business trip next Monday.</p> | 我不能参加了, 因为我下周一要出差。 |
| <p>A: How many business cards have you collected after this morning's sales call?</p> | 今天上午销售拜访之后你收集了多少张名片? |
| <p>B: Twenty, and I believe half of them are our potential consumers.</p> | 二十张, 并且我认为其中一半是我们的潜在客户。 |
| <p>A: Excuse me, sir. We are doing a customer survey. Can you fill in this questionnaire?</p> | 打扰一下, 先生。我们正在做顾客调查, 您能填一下这张问卷表吗? |
| <p>B: OK, but can I do it anonymously?</p> | 可以, 不过我可以匿名填写吗? |

Unit 2

读读文章



If you are a buyer, make sure you are thoroughly familiar with the product or service that will be the subject of the negotiation. If the other party senses you are weak on such details, you may be a prime target for a bluff or another technique designed to create anxiety and uncertainty.

——www.entrepreneur.com

作为买家，一定要对谈判的主题，即某个产品或服务非常熟悉。如果对方感觉到你在细节上并不在行，你就可能成为对方利用虚张声势或者其他技巧制造焦虑和不安的首要目标。



单词 cool

product ['prɒdʌkt]

n. 产品；产物

短语 agricultural products 农产品；dairy products 乳制品；semi-finished products 半成品；a product of quality 优质产品

例句 The London factory assembles the finished product. 伦敦工厂组装成品。

链接 produce (*v.* 生产，制造)；production (*n.* 生产，产量；作品)

party ['pɑ:ti]

n. 社交聚会；政党；一方，当事人

短语 attend a party 参加聚会；cocktail party 鸡尾酒会；farewell party 欢送会；raiding party 突击队

例句 Having a farewell party for department leaders who has to leave our company is a routine. 为不得不离开我们公司的部门领导举行欢送会是一项传统。

链接 banquet (*n.* 宴会 *v.* 宴请；参加宴会)；ball (*n.* 球，球状物；舞会)

bluff

[blʌf]

n. 虚张声势; 悬崖峭壁 v. 虚张声势; 吓唬 a. 坦率的

短语 throw a bluff on 虚张声势; call sb's bluff 要某人摊牌;
bluff board 挡泥板**例句** It was just a bluff that our boss threatened to fire anyone who went on strike. 我们老板威胁说谁罢工就解雇谁, 这只不过是虚张声势罢了。**链接** deceive (v. 欺骗); trick (n. 诡计, 花招, 把戏)

学以致用

- A:** I heard that our competitor will launch a new product. 我听说我们的竞争对手将要推出一款新产品。
- B:** That's true and what makes it ever worse is that they invite a famous film star as their advocate. 千真万确, 雪上加霜的是他们还请了一位著名影星做代言人。
- A:** What should I wear to attend the year-end party? 我应该穿什么参加年终晚会?
- B:** Evening dress. This is our company's tradition. 晚礼服, 这是我们公司的传统。
- A:** We must get a 30% discount for this material, otherwise we can not get this month's bonuses. 我们必须把这种材料的价格谈到七折, 否则我们就拿不到这个月的奖金了。
- B:** Don't worry. It's only a bluff. 别担心, 就是吓唬一下我们罢了。

Unit 3

读读文章



Before you start the negotiation, ensure that the other party is fully empowered to make binding commitments. You don't want to find yourself in a position where you believe you've struck a deal, only to discover that your agreement must be approved by someone higher in the chain of command.

—www.entrepreneur.com

谈判开始前，一定要确保对方完全有权作出具有法律约束力的承诺。你一定不愿意看到这样的结果：当你认为自己已经与对方达成了某项协议，却发现该项协议需要对方更高领导层的批准才能生效。

单词 cool



empower

[im'paʊə]

v. 授权；允许；使能够

短语 empower sb. to do sth. 授权某人做某事

例句 I'm fully empowered by my company to sign the contract with you. 公司授权我全权负责与贵方签订合同。

链接 authorize (v. 批准，许可；委任)

binding

['baɪndɪŋ]

n. (书的) 封皮，滚边 a. 有法律约束力的

短语 a binding contract 有约束力的合同；binding tape 绑带；binding force 约束力；binding agent 黏合剂；volume binding 合订本

例句 If you break the stipulation of this contract, we will sue you. Because the contract is a legally binding file. 如果你违背了合同的规定，我们将起诉你。因为合同是具有法律约束力的文件。

链接 compulsory (a. 强制的，义务的)；cover (n. 封面；盖子 v. 覆盖；涉及；包含；掩盖)

commitment

[kə'mɪtmənt]

n. 承诺, 许诺; 承担的义务

短语 make a commitment 作出承诺; a lifelong commitment 终生的承诺; meet one's commitment 履行承诺; sincere commitment 虔诚的承诺

例句 I have a commitment to him to pay all of the debt. 我答应他付清所有的债。(BEC 真题)

链接 obligation (n. 义务, 责任); dedication (n. 奉献)

approve

[ə'pru:v]

v. 赞成; 批准; 对……表示认可

短语 approve the request 批准请求; approved merchandise 已通关商品; approve the budget 通过预算

例句 If I don't hear from you within the coming week, I'll assume that you approve my quotation. 如果下周内您没有予以回复, 我将视为您已经批准了我的报价。

链接 accept (v. 接受; 同意); approval (n. 同意; 批准; 认可)



学以致用

- | | |
|---|-------------------------|
| A: Who empowered you to import materials from Japan? | 是谁授权你从日本进口材料的? |
| B: Tony, my department head. | 我的部门经理托尼。 |
| A: I made a commitment to my boss that I would work here for five years. | 我向老板承诺我会在这里工作五年。 |
| B: If you join us, I will give you double pay. | 如果你加入我们旗下, 我付你双倍工资。 |
| A: I can not sign the contract if the financial director doesn't approve it. | 如果财务总监不批准这份合同的话我是不能签字的。 |
| B: I know, but she is off today. | 我知道, 可是她今天休息。 |