



用英语对公众说话

Public Speaking

珍妮弗·斯蒂芬 编著
萧丽华 叶琇娟 译

北京大学出版社
北 京

著作权合同登记 图字:01-1999-1638

图书在版编目(CIP)数据

用英语对公众说话/(美)斯蒂芬编著. - 北京:北京大学出版社, 1999.9

(实用英语系列)

ISBN 7-301-04216-7

I. 用… II. 斯… III. 英语-口语 IV. H319.9

本书中文简体字版由远流出版公司授权北京大学出版社出版

书 名: 用英语对公众说话

著作责任者: 珍妮弗·斯蒂芬 编著

责任编辑: 李冬晗 张冰

标准书号: ISBN 7-301-04216-7/H·0459

出版者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区中关村北京大学校内 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn/cbs.htm>

电 话: 出版部 62752015 发行部 62754140 编辑室 62752036

电子信箱: zpup@pup.pku.edu.cn

排 印 者: 北京大学印刷厂

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

787毫米×960毫米 32开本 5.5印张 110千字

1999年9月第一版 1999年9月第一次印刷

定 价: 9.00元

出版说明

英语是世界上的主要语言之一。由于历史的原因和政治、经济、文化、科技发展的结果以及英语本身所具备的条件,英语已在世界上起到国际语言的作用。在改革开放的中国,英语也是中国人学习外语的第一选择。但是,对于掌握了一定单词、有一定英语语法基础的成人,每当要用英语进行口头表达或文字表达时,常常会不知所措:人家说的自己听不清,自己说的别人听不懂,写出来的人家不明白。要在较短的时间内,能做到学以致用,适应对外交际的需要,就应该选一本实用的好教材。

“实用英语系列”将针对人类学习语言的自然本能,结合中国人学习外语的方式以及思维习惯,发挥长处克服弱点,让您在学习中得到乐趣,学后能脱口而出,下笔而就。

“实用英语系列”有以下两个特点:

一是各册所涉及的内容广泛而实用。实用是本系列的基本出发点。人们在工作、学习、生活以及其他活动中所遇到的各方面的内容,本书均将按主题分册涉及,不同的读者可以根据不同的需要,选择不同主题的分册学习、实践。

二是力求简单易学,强调口语作用。本系列中,口语类图书占的比重较大。这是因为学习外语主要是为了交际,而要交际,首先要学好口语,只有通过口语,才能有足够的练习与实践的机会,来获得新的技能和养成另一种语言的思维习惯。各册的句型、语法、词汇都是最基本的。即使是零起点的读者也可由浅入深,循序渐进,有英语基础的读者更可以温故而知新,巩固和提高自己的英语听说写的能力。

为了给读者提供纯正、地道的英语,本书各册力求做到由中外语言专家合作编写,并且将配制录音带。

“实用英语系列”为多辑系列丛书,分辑推出。第一辑 8 种由美国 AA. Bridgers 公司编写,内容包括办公室日常用语、生活美语、旅行自助、文法句型会话、流利英语词汇等。第二辑 10 种由台湾远流出版公司编写,以商务交际活动为中心,包括国际商展、贸易、谈判、接待、礼仪、商务报告等方面的英语口语、书面语言等。这二辑书中出现的重要单词短语,依照当代美国人发音,以标准 K.K. 音标注音。为方便读者自学,各册均由语言教学专家精心录制了学习磁带,使读者既可阅读本书,还可以训练听力,以掌握纯正的语音语调,达到自然学习的效果。本书附有国际音标(Jones)和 K.K. 音标对照表,供读者查阅。

热忱欢迎读者对“实用英语系列”编写中的疏漏和缺点提出批评建议。

北京大学出版社

1999 年 8 月

阅读指导

为求发挥最佳学习效果,请参考以下阅读步骤:

1. 假设情境

各章一开始,即引出一个经过设计的情境;请在了解本书主角所面对的处境后,立即假想自己若换做是他,如何在二分钟的时间内清楚表达重点?!

2. 结构解析

接着,直接翻到**结构解析**——各章之精华所在,与自己刚才粗拟的腹稿比较。**结构解析**针对不同场面所列出的四个演说步骤,可使您迅速明确地把握发言要领,将帮助您无论以哪一种语言、处于何时何地,都能从容应对。

3. 英文演说稿

然后翻到 Sample Speech,英文演说稿的部分,要大声读出内容,同时假想自己正面对某些特定对象。注意,先别急着查对一旁的中文翻译与解释!养成学习英语的好习惯,一定要把英文稿从头读完。逐渐地,生字的意思变得可由上下文推出,阅读英文的困难即克服了大半。同时,应该常听录音带,帮助学习发音和语调。

4. 中文演说词

与 Sample Speech 对照的**演说词**是为了方便您参考比较中、英文语法。附列的辞汇音标一栏,不仅省去您查字典的时间,也可作为熟背复习的重点。

5. 段落关键句

段落关键句是发挥**结构解析**的具体实例,这里所选用的四个表达句(Key Sentences)完全配合各段发言重点;除演说稿中的例句外,另有二个相似的说法以供代换使用。请注意粗黑部分即为意义相通、可互相代换的词语。熟记**段落关键句**中的句型,您就能适时运用确切的句子。

6. 短语解析

然后,再看**短语解析**,学习与人沟通的基础工具:短语与表达语。这一栏中偶有注明为美式俚语者,并不属粗俗讲法,说起来反而有贴切的作用。其他每一个精选的表达语均适用于各种阶层、各式场合。

7. 演练

学习完一章的课程,请以**演练**作为复习的最佳途径。答题时,记住要开口发出声音,如此才能得到最大收效。静静地填写答案,绝非**演练**为您设计的目的。要把握这个供您实际应用的机会!后面附有参考的答案,不过,这些答案不是绝对的,您可以自己的工作背景作为答题根据。

最后,提醒您多听录音带,并祝学习愉快,不久即能充满自信、面对观众。

CONTENTS

目 录

出版前言	1
阅读指导	3
1. Introducing Yourself at an Interview 应征面谈	1
2. Introducing Yourself to Other Employees 就任新职	13
3. A Proposal to Your Superiors 呈报提案	24
4. Introducing Yourself to New Clients 面对客户	35
5. Introducing Your Company 介绍公司	46
6. Presenting Your Product 推销产品	57
7. Presenting an Advertising Plan 调查报告	68

8. Thanking Your Clients	
庆功宴上	79
9. Giving a Report at a Company Meeting	
问题沟通	90
10. At the Announcement of Your Promotion	
升迁感言	101
11. A Business Meeting Introduction	
主持会议	112
12. Concluding a Business Meeting	
总结会议	122
13. Showing a Newcomer Around	
带领新人	133
14. At a Farewell Party	
欢送场合	144
15. At the Christmas Party	
圣诞晚会	155
附录:国际音标与 K.K.音标对照表	165

1 *Introducing Yourself at an Interview*

应征面谈

找工作时的面试，正是应征单位决定是否要延揽应征者的依据。Philip 在面试中，除需注意衣装合宜之外，得体出众的谈吐实为关键所在。怎么样的谈话内容和态度，才能使他脱颖而出呢？

Sample Speech

Good morning. It's a pleasure for me to be here in front of you to present myself. My name is Philip Wong, and I am a candidate for the position of Overseas Sales Representative.

My background and work experience are tailor-made for this position. I studied marketing as an undergrad here in Taiwan, and in 1985, I received my MBA from the University of Texas School of Business. For five years now, I have utilized my skills and knowledge as the Assistant Director of Exports for magic kitchen Supplies.

Action Appliances is a forward-looking company. I am aware that you are expanding into new markets, particularly in the U. S. Thus you are going to need aggressive, take-charge sales representatives. At Magic Kitchen, during my five years there, we expanded our U. S. market share by 25%. This is just one example of my ability to go out there and sell products.

A position with your company would be both a learning experience and a great opportunity. I look forward to

becoming part of the Action team. Thank you.

演说词

Philip 在应征面谈中,是这样介绍自己的:

早安,很高兴能在这儿跟各位介绍自己:我是 Philip Wong,来此应征海外业务代表。

我的背景和工作经验使我足以胜任这份业务代表的工作;我在台湾念大学,主修行销,1985年,再从美国德州大学的商学院得到企管硕士的学位。过去五年来,我以这些专业知识及技巧担任神奇厨具用品公司的外销部副主任。

Action 电器公司是个高瞻远瞩的公司,我知道你们正在开拓新市场,尤其要在美国闯下一片天地;正因为如此,你们需要一位积极、肯负责的业务代表。在神奇厨具用品公司,我们将产品在美国的市场占有率提高了25%,这正足以证明我有能力在当地推销产品。

如果能进入贵公司工作,对我来说将是个大好机会,又可以好好继续学习。我希望能成为 Action 电器公司的一员,谢谢。

词 汇

1. candidate [ˈkændɪdət] *n.* 候选人
2. tailor-made [ˈteɪləˌmeɪd] *adj.* 最适合的
3. marketing [ˈmɑːkɪtɪŋ] *n.* 行销
4. undergrad [ˈʌndəˌgræd] *n.* 大学生
5. MBA *n.* 企管硕士
6. utilize [ˈjuːtəlaɪz] *v.* 使用
7. assistant director *n.* 副主任
8. forward-looking [ˈfɔːwədˌlʊkɪŋ] *adj.* 眼光远大
9. aware [əˈweɪ] *adj.* 知道, 晓得
10. aggressive [əˈɡresɪv] *adj.* 积极的
11. take-charge [ˈteɪkˌtʃɑːdʒ] *adj.* 负责的
12. expand [ɪksˈpænd] *v.* 扩大
13. market share [ˈmɑːkɪt ʃeə] *n.* 市场占有率
14. opportunity [ˌɒpəˈtjuːnəti] *n.* 机会

结构解析

在面谈中的自我介绍词, 通常应该包含以下几个重点:

① 首先表明来此应征的职务。



② 详细说明自己的背景和能力。



③ 表示对所应征公司的了解,并确信能胜任愉快。



④ 最后强调期望能加入这个公司。

段落关键句

■ **开场白** 开场白中不但应表示你乐于参加此次的面谈,而且也该说明自己接下来要谈的主题,让别人有些心理准备。“It's a pleasure...”这句型适用于正式场合,语气十分客气。几种说法:

▷ **It's a pleasure for me to** be here in front of you to present myself.

▷ **I'm happy to** be here today to introduce myself.

▷ **I welcome the opportunity to** introduce myself to you.

■ **介绍经历** 自我介绍时不应该过分谦虚,对于自己适合,并且喜欢做的工作就要强调、努力争取,表示自己是最优人选。关键字是:“tailor-made”、“feel perfectly suited for”与“have prepared me well for”。

▷ My background and work experience **are tailor-made for** this position.

▷ With my background and work experience, I feel **perfectly suited for** this position.

▷ My education and work experience **have prepared me well for** this position.

■ **证明能胜任** 不能过于谦虚,但也不可空口说白话。通常要用实例说明自己在前职上的工作表现,以证明自己对未来的新职也能胜任愉快。以下即为实用之句型:

▷ **This is just one example of** my ability to go out there and sell products.

▷ **This just proves that** I can go out there and sell products.

▷ **This gives you an idea of how** I can go out there and sell products.

■ **加入之意愿** 总结你的演说时,最好以信心和热诚重申自己看重这个机会。“look forward to + n. (V. -ing)”是表示热切期望之实用句型,另外也可使用“welcome”。

▷ **I look forward to** becoming part of the Action team.

▷ **I welcome the opportunity to** become part of the Action team.

▷ **It would be a great opportunity to** work for Action Appliances.

短语解析

1. tailor-made 最适合, 最完美的

“tailor”是“裁缝师”;裁缝师以手工制作的西装, 总是最合身。因此这个短语是形容某人或是某物的条件好, 对于某种情况来说, 是最完美、最合适的。

Ex: With her background and education, she is tailor-made to run this company. (以她的背景和教育程度, 她来经营这个公司是最适当了!)

2. MBA 企管硕士

这是“Master of Business Administration”(企管硕士)的缩写。“Master”是指“硕士(学位)”;“Administration”是“行政管理、经营”的意思。

Ex: If you want an MBA, it's important to get accepted to a good school. (你若有志攻得企管硕士的学位, 最好先申请到一所好学校。)

3. forward-looking 高瞻远瞩的

这个口语用法源自动词短语“look forward”，“往前看、眼光向前”之意。所以“forward-looking”这个形容词引申有“高瞻远瞩的、考虑未来”的意思。

Ex: Only the most forward-looking companies will adapt and profit in the 1990's. (在 90 年代, 只有把眼光放远的公司才能生存获利。)

4. take-charge 负责的

这是由动词短语“take charge of”演变出来的形容词, 意思就是指“能控制事情、负起责任”的人或组织。

Ex: We're looking for a take-charge company to distribute our new product in a competitive market. (我们在找一个肯负责的公司, 将我们的产品在竞争激烈的市场中分销出去。)

5. market share 市场占有率

特指某种产品, 因有固定的消费者购买, 故而控制了市场的一部分; “market share”即指在同类产品的市场中所占有的销售比例。“share”在此当名词用, 有“份儿; 分担”的意思。

Ex: After all of our TV sets were found to be defective, our market share dropped by 75%. (我们的电视机被发现有瑕疵之后, 市场占有率下跌了 75%。)

演 练

请依下列资料,为 Steven 拟一份自我介绍词。

金冠电脑公司的招聘广告:

Golden Crest Computer Co.

A leading multinational personal computer company offers the job opportunity:

Overseas Sales Director:

- University graduate or above, EE major preferable,
- Excellent command of spoken and written English,
- At least three years' experience in selling personal computers,
- Aggressive, career-minded and responsible.