



## 本書使用說明

### 我想表達

看到這句話，如果是你，你會怎麼用英文說？先不要往下閱讀，你也試著答答看吧！

### 說法比一比

「中式英文」和「老外這樣說」到底有什麼不同？透過對照，箇中差異一目了然。

### 大師提點

大多數的「中式英文」其實並沒有文法上的錯誤，但老外在日常生活中幾乎不會那麼說！「中式英文」囿在哪裡？如何微調會更道地？看這裡就知道！

### 實境對話

模擬示範老外自然說法，幫助理解使用情境。

### 老外還會這樣說

一個情境不只一種表達方式，提供更多類似或衍生的說法。

### MP3 軌數

隨書附贈的 CD 收錄「實境對話」及「老外還會這樣說」，邊看邊聽邊跟讀，同步提升口說力和聽力！

131

我想表達

這款非常暢銷，而且目前正在促銷。

Track 132

中式英文

This one is hot goods, and now we're providing a promotion.

老外這樣說

This one is our best seller, and we're currently offering a discount on it.

#### 大師提點

每家公司都有其賣得最好的產品，但若將「熱賣商品」直譯為“hot goods”那可就不妙了，因為英文裡的“hot goods”是指「贗物」！此處使用“best seller”這個片語才不至於產生誤會。另外，雖然“promotion”是定詞的疊疊，但是在國外通常會直接表示「提供折扣」，因此只要說“offer a discount”即可。

#### 實境對話

A: This one is our best seller, and we're currently offering a discount on it.

B: That's good to know.

A：這是我們銷售最好的產品，本公司目前正針對它提供優惠。

B：那真是好消息。

#### 老外還會這樣說

□ This is our top-of-the-line model.

這是本公司最頂級的型號。

□ We offer a five-year warranty—by far the longest in the industry.

本公司提供五年保固，這是目前為止業界最長的保固年限。

#### 關鍵字

top-of-the-line (同類商品中) 最頂級的 warranty [ˈwɒrənti] (n) 保固

#### 職場成功 Tips

在展場中為吸引潛在客戶，強調優惠價格是方法之一，不過亦可突顯「老外還會這樣說」例句中提到的“quality”(品質)、“warranty”(保固)等其他 unique selling point (USP) 一產品賣點。

### 關鍵字

精選對話及加值例句中出現的重點字詞，讓學習更紮實。

### 職場成功 Tips

外商主管小叮嚀，提醒與老外工作的須注意事項，或補充相關實用句型。

# Unit 3



## 會議討論

*Meetings*



中式英文

Sorry, can I cut into your talk?

老外這樣說

Excuse me, may I come in here?

 大師提點

這句亦是筆者在外商工作期間遇到的真實情況。美國同事想插話便說：“May I come in here?”時，台灣同事便小聲地問我：「他不是已經在會議室了，為何還要說可不可以進來？」——其實這句話意指「可以打個岔嗎？」，是相當普遍、且美國人一聽就明瞭的用法。

 實境對話

**A: If sales continue to decline at this rate, then ...**

**B: Excuse me, may I come in here?**

A：如果業績照這速度持續下滑，那……

B：不好意思，我可以插個話嗎？

 老外還會這樣說

**Sorry, could I just say something about that?**

對不起，針對此事我可以發表一些意見嗎？

**Excuse me, could I interrupt here just for a second?**

不好意思，我可以打岔一下嗎？

 關鍵字

**sales** [seɪlz] (n.) 業績；銷售額

**continue** [kən'tɪnjuː] 繼續；持續

**decline** [dɪ'klaɪn] (v.) 下滑

**rate** [reɪt] (n.) 比率；速度；費用

**interrupt** [ˌɪntə'rʌpt] (v.) 中斷；打擾

 職場成功 Tips

雖然相較之下老外頗能接受不同意見，但是要打斷他人談話仍須節制，打岔頻率太高的話會令人反感。

## 中式英文

Pardon? Can you repeat it again? I couldn't understand what you're talking about.

## 老外這樣說

**I'm sorry. Could you please say that again? I didn't quite catch your point.**

 大師提點

與老外工作如果有不瞭解的地方，千萬不要不懂裝懂，若因此而讓公事出差錯，老闆可就會說“Why didn't you just ask?”。另外，台灣同學都習慣將“repeat”和“again”一起使用，但事實上“repeat”一字已有重複的意思，所以不用再接“again”囉。



## 實境對話

**A: We need proactive team players to synergize actionable strategies to monetize our deliverables.**

**B: I'm sorry. Could you please say that again? I didn't quite catch your point.**

A：我們需要更積極主動的團隊成員來整合可行的策略，好讓我們的商品能夠賺錢。

B：抱歉。可以麻煩你再講一次嗎？我不太瞭解你的意思。



## 老外還會這樣說

 I'm sorry. Could you repeat that?

很抱歉，你可以再講一遍嗎？

 I'm sorry. I didn't hear what you said.

不好意思，我沒聽清楚你剛說的。

 關鍵字

**proactive** [pro`æktiv] (*adj.*) 主動的

**monetize** [mə`nə,təɪz] (*v.*) 使商品等轉化為錢

**actionable** [`ækʃənəbəl] (*adj.*) 可行的

**deliverables** [dɪ`lɪvərəbəlz] (*n.*) 可交貨商品

 職場成功 Tips

在商場上，事事講求效率，要表達什麼就直接精簡地說明。若試圖要賣弄文采而盡用些艱澀的單字，外籍老闆聽了可能會叫你“Speak English!”（講白話文！）

# Unit 5



## 電話交談

*Telephoning*



**中式英文** Are you convenient to answer the phone now?

**老外這樣說** Is now a good time to talk?

### 大師提點

既然電話都已經接通了，此時再問對方是否可以“answer the phone”便顯得不合理。另外，「是否方便」也絕不能以直譯方式“Are you convenient ...”來敘述，因為“convenient”這個字不能以「人」為對象。



### 實境對話

**A: Hello. This is Max.**

**B: Hi, Max. It's Catlin. Is now a good time to talk?**

A：你好。我是麥克思。

B：嗨，麥克思。我是凱特琳。你現在方便講話嗎？



### 老外還會這樣說

#### Can you talk now?

你現在可以講電話嗎？

#### I hope I haven't caught you at a bad time.

希望我打這通電話沒打擾到你。

#### Sorry to bother you again. Do you have a couple minutes?

不好意思又要打攪你。你現在有幾分鐘的時間嗎？

### 關鍵字

**catch someone at a bad time** 在某人不方便時與他／她談話

**bother** [ˈbʌðə] (v.) 打擾；使惱怒；使困擾

### 職場成功 Tips

商務人士都相當忙碌，既然會問接聽者是否有空講話，就該知道時間寶貴，應直接講重點。之前筆者有個同事很喜歡在接通電話之後，先問“Hey, Lily. Can you talk now? OK, so how was your weekend?”（嗨，莉莉，妳現在方便講話嗎？好，那……妳週末過得如何？）像這樣，不直接講要點的話，會讓人感到莫名其妙。

# Unit 10



## 展覽諮詢

*Trade Shows*



## 中式英文

Are you interested in participating in our competition? You may win a free iPad.

## 老外這樣說

**Are you interested in entering our contest for a free iPad?**

 大師提點

邀請民衆參加活動，使用“participate in our competition”會給人像是要參與激烈競賽的感覺，但通常展場所舉辦的「比賽」大多是小遊戲，例如有獎問答等，因此，用“enter our contest”表達即可。



## 實境對話

**A: Hello! Are you interested in entering our contest for a free iPad?**

**B: No, thanks.**

A：您好！有沒有興趣參加我們的比賽？有機會贏得一台 iPad 喔。

B：不用了，謝謝。



## 老外還會這樣說

**Would you like to enter a drawing for a free iPad?**

您要不要參加能免費獲得 iPad 的抽獎活動？

**Everything in the booth is 20% off until the end of the day today.**

今天之內，攤位上的所有商品都打八折。

 關鍵字

**contest** [kənˈtɛst] (n.) 比賽

**drawing** [ˈdrɔɪŋ] (n.) 抽獎

 職場成功 Tips

要邀請潛在客戶到攤位上參觀，利用競賽或小活動是方式之一。另可依照公司屬性，先想好“conversation opener”（對話開場白）來吸引目光，比方說：“Did you get your free ...?”（您拿到免費的……贈品了嗎？）等。

## 中式英文

This one is hot goods, and now we're providing a promotion.

## 老外這樣說

**This one is our best seller, and we're currently offering a discount on it.**

 大師提點

每家公司都有其賣得最好的產品，但若將「熱賣商品」直譯為“hot goods”那可就不妙了，因為英文裡的“hot goods”是指「贓物」！此處使用“best seller”這個片語才不至於產生誤會。另外，雖然“promotion”是促銷的意思，但是在國外通常會直接表示「提供折扣」，因此只要說“offer a discount”即可。

 實境對話

**A: This one is our best seller, and we're currently offering a discount on it.**

**B: That's good to know.**

A：這是我們銷售最好的產品，本公司目前正針對它提供優惠。

B：那真是好消息。

 老外還會這樣說

**This is our top-of-the-line model.**

這是本公司最頂級的型號。

**We offer a five-year warranty—by far the longest in the industry.**

本公司提供五年保固，這是目前為止業界最長的保固年限。

 關鍵字

**top-of-the-line** (同類商品中) 最頂級的      **warranty** [ˈwɒrəntɪ] (n.) 保固

 職場成功 Tips

在展場中為吸引潛在客戶，強調優惠價格是方法之一，不過亦可突顯「老外還會這樣說」例句中提到的“quality”（品質）、“warranty”（保固）等其他 unique selling point (USP)——產品賣點。



附100%老外擬真示範

# 外商·百大 英文口語 勝經

145 Essential Phrases for  
Business Conversation

學校沒教、頂尖企業必備的商英升級寶典！

作者◎ 薛詠文 資深英語主編 David Katz 推薦

擺脫課本上呆板生硬的制式語  
出差參展、簡報會議、同事互動...  
說出連老外都稱讚的道地英文

I'll back you up!



貝塔語言出版  
Beta Multimedia Publishing



登峰美語機構  
Apex English Group

# 外商·百大 英文口語

145 Essential Phrases for  
Business Conversation

勝經



To 英語職場工作者：

如果你有以下任何一種困擾，快翻開本書！

- 1 平常和老外同事閒聊，發現他們說的英文和學校教的不一樣，感覺有隔閡。
- 2 使出英語學習書教的必背句和國外客戶溝通，卻仍然很難贏得他們的心和訂單Orz
- 3 學了那麼多年英文，開口表達卻還是卡卡，我想學會「老外真正在使用」的英文！

## ● 一次微調，終身難忘！

有些 NG 英文並不是因為文法錯誤，而是老外實際上不會那麼說。  
本書蒐羅 145 個外商員工「最常用、最常誤用、最想知道」的溝通高頻句，  
透過「試寫篩選」的「中式英文句」，洞悉你的壞習慣，學習更有感！

## ● 實用度及道地度百分百！

全例句由跨足教學×商務雙領域的作者撰寫，再由資深美籍主編監修，  
加碼奉上將近 500 句全商務情境的「實境對話」及「老外還會這樣說」，  
熟悉使用時機，隨時隨地應用自如，讓英文說得跟中文一樣自然、一樣好！

## ● 掌握職場「生存撇步」，事半功倍！

「職場成功 Tips」由外商資歷豐富的作者分享其親身經驗，  
適時提點和老外工作該注意的「眉角」，老闆沒說，你不能不知道！

外商·百大  
英文口語勝經

定價：280元



58M8A02501

ISBN 978-957-729-940-6



9 789577 299406

 貝塔英語知識館  
www.betamedia.com.tw

# CONTENTS

推薦序	2
前言	6
本書使用說明	15

## Unit 1 社交寒暄 Socializing

1	初次見面。妳就是漢娜吧？我是傑克。	18
2	我來自台灣。	19
3	我的工作是軟體顧問。	20
4	這是我的名片，有需要的話請跟我聯絡。	21
5	今天天氣好熱啊！	22
6	妳穿這套洋裝真好看！	23
7	你多久出差一次？	24
8	若您有空，我可以帶您四處逛逛。	25
9	我對足球不是很有興趣，我比較喜歡棒球。	26
10	美國哪裡好玩？	27
11	你臉色不太好。你還好嗎？	28
12	明天要不要到我們家吃個晚餐？	29
13	謝謝您的邀約。但不好意思，我有事沒辦法參加。	30
14	我可以在這裡抽菸嗎？	31
15	我要走了，否則我會趕不上火車。	32

## Unit 2 同事互動 Interacting with Colleagues

16	某些業務代表就只會踢皮球。	34
17	若我們再不硬起來的話，他們就會踩到我們頭上。	35
18	我明天行程非常緊湊。	36
19	慘了，我得整夜不睡趕報告了。	37

20	謝謝你給我這個機會。讓我好好地考慮一下。	38
21	路克就只會說些好聽的，所以你不要太相信他的話。	39
22	我真的想證明我上次的表現不是矇到的。	40
23	我們辦個派對來提振部門的士氣如何？	41
24	我們部門的預算又要被砍了，但這也是意料中的事。	42
25	我的錢包放在辦公室忘了帶，你可以幫我墊五十塊買杯咖啡嗎？	43
26	我要提早在午餐後就下班去看醫生。	44
27	我今晚沒辦法和你們出去。我要上大夜班。	45
28	亨利要開刀，所以接下來兩週會請病假。	46
29	麥奎爾先生已確認我們都會加薪百分之三。	47
30	我問老闆可不可以先預支薪水，但他拒絕了。	48

### Unit 3 會議討論 Meetings

31	我們開始開會！	50
32	盧法斯先生今天休假，那由誰主持會議呢？	51
33	本會議將在三點前結束。	52
34	我們接著討論上市策略。	53
35	麥莉，這一點妳的看法如何？	54
36	不好意思，我可以插個話嗎？	55
37	對不起。可以再講一次嗎？我不太瞭解你的意思。	56
38	我們很快地問一遍看大家是否都同意。	57
39	你們應該會在本週五前收到會議紀錄。	58
40	讓我們先跳過這個問題。	59
41	我挺你！	60
42	你們提出的問題，我們一個個處理。	61
43	時間不夠，可以請你長話短說嗎？	62
44	下週我們可針對此提議做正式表決。	63
45	我們每兩週開一次會以檢討進度吧。	64

## Unit 4 簡報演說 Presentations

46	我的簡報分四個議題來討論。	66
47	我準備了講義，現在發下去給大家。	67
48	若有任何疑問，歡迎隨時提出。	68
49	這張圖表大家看得懂嗎？	69
50	這張投影片顯示了過去三年的業績變化。	70
51	從這些數字各位可看出，市場呈現大幅度的成長。	71
52	這帶出了下一個我想討論的重點。	72
53	我想行銷策略部分都討論到了。	73
54	在討論客戶意見調查結果之前，我們先休息十五分鐘。	74
55	現在歡迎大家針對我的簡報提問。	75
56	你可以針對定價再多做點解釋嗎？	76
57	如果我的理解沒錯的話，你想知道這個專案的截止日期，對吧？	77
58	這個問題恐怕超出今天簡報的範圍了。	78
59	簡報後我很樂意親自與你討論此事。	79
60	如果你需要進一步討論我剛才所講的內容，請寄 email 給我。	80

## Unit 5 電話交談 Telephoning

61	您好，我是李珊妮。我要找丹佐·史密斯。	82
62	請稍候，我為您轉接。	83
63	請告訴他溫蒂打電話來過。	84
64	您有空的話，請回電給我。	85
65	您現在方便講話嗎？	86
66	您講什麼我聽不清楚。可以說大聲一點嗎？	87
67	太扯了！我已經在電話上等了快五分鐘了。	88
68	我現在在電話上。兩分鐘之後再回電給您可以嗎？	89
69	不好意思，就先這樣。我要接另一通電話了。	90
70	我重複一次，以確認我記下的是正確資訊。	91
71	我打電話來是想約明天的開會時間。	92

72	我想打一通對方付費電話到休士頓。	93
73	我手機快沒電了。	94
74	我要進電梯了，收不到訊號。	95

## Unit 6 面試問答 Interviews

75	這是我的榮幸。我一直期待和您談一談。	98
76	我在行銷管理方面有相當多的實戰經驗。	99
77	我可能有點完美主義，所以有時候我會過於注重細節。	100
78	我有強烈的意願和動力學習。	101
79	我希望在可以自我成長，同時也能做出長期貢獻的地方工作。	102
80	我在週末喜歡看電影、聽音樂，不過我也非常喜歡瑜珈。	103
81	我自認是有熱情、勤奮的員工，而且我很懂得如何與人相處。	104
82	除了理論之外，我也學到很多實務技巧。	105
83	我的強項之一是我適應新環境的能力很好。	106
84	過去兩年內，我成功地實行了有效的系統並產生出潛在客戶名單。	107
85	那是個很棒的經驗，因為我克服了種種困難。	108
86	這問題很有趣。給我點時間想想怎麼回答。	109
87	請問您何時會給我回覆？還是我應該主動跟您聯絡？	110

## Unit 7 談判協商 Negotiations

88	讓我們先確認協商的順序。您認為如何？	112
89	既然我們今天的議程很緊湊，那我們是不是應該馬上開始討論？	113
90	如果貴公司能保證訂購五千組，我們願意提供八五折優惠。	114
91	我恐怕沒這個權限做那種決策。	115
92	我認為我們雙方都要做些讓步。	116
93	為了讓您放心，我們保證三天後會到貨。	117
94	暫停一下吧。說不定稍後可以發想出新點子。	118
95	我想合約中的所有細節都敲定了。	119
96	我們就見機行事吧！	120
97	我們需要試著跳脫框架來看此事。	121

98	我們看看有沒有折衷的辦法吧。	122
99	看來我們在交貨期這方面無法達成共識。	123

## Unit 8 客戶應對 Interacting with Customers

100	您對我們的哪一項產品最有興趣？	126
101	就品質而言，我們的產品是業界第一。	127
102	如果我們訂購超過一千組，你可以給我們什麼樣的折扣？	128
103	我來電是想詢問一筆尚未結清的款項。	129
104	根據合約，款項必須在三十天內付清。	130
105	我不需要知道確切的數字。只要大概就好。	131
106	交貨作業時間也是我們必須考慮的因素。	132
107	運送時程視您的位置而定，但通常我們會在七個工作天內送達。	133
108	那些要求對我們來說太超過了。	134
109	我們的顧客滿意度在業界可說是最高的。	135

## Unit 9 宴會用餐 Events

110	我今天不太想吃中式餐點耶！	138
111	你推薦什麼？	139
112	你們有素食嗎？	140
113	可以續杯嗎？	141
114	不好意思。我們已經等十五分鐘了，飲料還沒送來。	142
115	不好意思。這牛排太老了，我點的是三分熟。	143
116	我飽到吃不下甜點了。	144
117	你想喝點酒嗎？可以幫我拿一下酒單嗎？	145
118	要不要我幫你從自助餐台拿點吃的？	146
119	我可以跟你們一起聊天嗎？	147
120	你們家真溫馨。	148
121	這太棒了！但是你真的不需要破費買東西送我。	149
122	你能來真好！	150
123	謝謝您的盛情款待。	151

## Unit 10 展覽諮詢 Trade Shows

- 124 明天就要參展了，可是印刷廠還沒把我們的文宣品印好！..... 154
- 125 設置一個專業的攤位有助於提升我們的形象。..... 155
- 126 您好。歡迎參觀。..... 156
- 127 歡迎來看看我們的樣品。這本是我們的最新產品型錄。..... 157
- 128 有興趣參加我們的比賽嗎？有機會贏得免費的 iPad 喔！..... 158
- 129 我很樂意為您示範產品操作。..... 159
- 130 您可以隨時打我們的免付費專線訂貨。..... 160
- 131 這款非常暢銷，而且目前正在促銷。..... 161
- 132 我們大多數的零件都是日本進口的。..... 162
- 133 產品的報價會依您的訂購數量有所不同。..... 163

## Unit 11 出差旅遊 Traveling

- 134 你可以告訴我登機門在哪個方向嗎？..... 166
- 135 我可以在這裡兌現旅行支票嗎？..... 167
- 136 我們遇到幾個大亂流，全程大家都嚇壞了。..... 168
- 137 這筆款項我要刷卡。..... 169
- 138 我想要一張本市的地圖，謝謝。對了，你們有公車時刻表嗎？..... 170
- 139 真抱歉我們遲到了。附近的停車位有點難找。..... 171
- 140 到這兒來路好找嗎？..... 172
- 141 我的班機誤點，所以我錯過轉機了。..... 173
- 142 請問怎麼去火車站最快？..... 174
- 143 在我們去辦公室之前，您想吃點東西嗎？..... 175
- 144 歡迎來到台北辦公室。希望您喜歡這裡。..... 176
- 145 英國人非常地友善。我想馬上再去一次。..... 177