

《新编商务英语口语》

图书基本信息

书名：《新编商务英语口语》

13位ISBN编号：9787040157895

10位ISBN编号：7040157896

出版时间：2004-11

出版社：高等教育出版社

作者：虞苏美

页数：265

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

前言

近年来，越来越多的外语教育专家和教师认识到外语学习的目标应该有两个：即把某一种外语作为“知识”来学习，或把这一种外语作为“交际工具”来学习。前者主要以“语法”为重点研究对象并以“精确”为评估标准，引导学生将绝大部分精力和时间用于句子结构的分析和比较。因此，以“知识”为学习目标的外语专业学生有能力把目标语（target language）的各种句子结构和语言特色评析得头头是道，但不一定有能力将他的评析用目标语完整清晰地表达出来。社会上流传的所谓“哑巴英语”的说法也是这种学习目标的定位结果。对我国的绝大部分学外语的学生来说，其学习的目标无疑应是掌握“交际工具”。对于这部分学生，教师只有把外语学习的重点放在提高学生的目标语运用能力上，才有可能将学生真正置于一种“自然语言学习环境”中，通过“学会表达”——“正确表达”——“清晰正确表达”——“完整清晰正确表达”这样一种循序渐进的自然过程，达到全面提高学生交际能力的教学目标。

《新编商务英语口语》是在老版《商务英语口语》的基础上，以心理学、教育学和外语学习理论为编写指导思想，在语言材料选用和课文结构设计上贯穿了“学用结合、重在运用”的原则。课文内容着重反映当代日常生活和现实商务活动的真实情景，练习活动丰富，实用性强。本教材虽然是专门为学习商务英语的学生设计和编写的，但也可用作非商务英语专业学生的教材和英语爱好者的自学课本。

本教材全部课文内容都是围绕美国商人Henry White一家在中国和英美等国的日常生活和商务活动展开，涉及经济、贸易、工农业、教育、旅游、投资、金融、劳务和地产等领域中的考察、谈判、签约、网上交易和电子商务等活动。每个单元都有一个中心话题和与话题相关的课堂练习活动，旨在促使学生将口语学习不仅仅停留在传统的机械背诵和模仿上，而是通过大量的任务型课堂活动来强化英语语言的运用能力，使英语真正成为表达学生个人情感和思想的“交际工具”。

为了更好地与高中英语教学大纲衔接，本教材第1册主要为各种日常会话，对话的地点在国内，背景则是中国学生所熟悉的各种口语交际活动的场所。内容主要涉及介绍相识、电话交流、谈论天气、邀请聚会、用餐、购物、看病、吉庆假日，娱乐和体育运动等日常生活领域中的用语。

《新编商务英语口语》

内容概要

《新编商务英语:口语2》为“新编商务英语系列丛书”之一。《新编商务英语:口语2》以外语教学理论为编写指导思想,在语言材料的选用和课文结构设计上贯穿了“学用结合、重在运用”的原则。课文内容时代感强,着重反映当代日常生活和现实商务活动的真实情景。交际活动十分丰富,具有很强的实用性和可操作性。本丛书适用于商务英语专业的学生。

《新编商务英语口语》

书籍目录

Unit 1 Graduation Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 2 An Unexpected Engagements Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 3 Talks After Dinner Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 4 Telling News Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 5 Discussing Problems Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 6 Interview Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 7 Richard in Britain Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 8 Isabel Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 9 The Busy Couple Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 10 Showing Around Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 11 The First Week in Newcastle Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 12 Business Meeting Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 13 Getting Lost Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 14 Discussing Finances Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class
Unit 15 Misunderstandings Dialogues Functional Expressions Communicative Task Task After Class

章节摘录

1 Read the following information by yourself : Being a learner of English as a foreign language , you should learn at least two communication systems in the target language : verbal language and nonverbal communication systems (also called body language) , for in oral communications they CO-occur. Believe it or not , learning a nonverbal communication system may not be as easy as it appears to be. For example in an English speaking community a person may hunch the shoulders , angle the head to one side and compress the lips. That ' s a good indication that he is uncertain about an idea or perhaps disagrees with it. even though he isn ' t saying so in words. On the other hand , when people show rapport with each other , they swivel their upper bodies toward each other and align their shoulders in parallel. They face each other squarely , they lean slightly toward each other , and there is more eye contact. If they disagree they unwittingly or unconsciously turn their bodies away from each other. Such signs are unmistakable forms of body language. 2 Now ask your partner to close his / her text book. read the story below to your partner and you know that knowing the nonverbal communication system is just the first step toward using it naturally in the target language communication.

《新编商务英语口语》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com