

谈判美语

施孝昌 / David King 合著

远东英语金库

21世纪实用英语系列

ENGLISH

FOR

BUSINESS

NEGOTIATIONS



上海远东出版社

谈判

美语

English for Business

Negotiations

上海远东出版社

- 本书中文简体字版由台湾三思堂文化事业有限公司授权上海远东出版社独家出版。
- 未经出版者书面许可,本书的任何部分不得以任何方式复制或抄袭。
- 版权所有 翻印必究

责任编辑 张陆武
封面设计 张晶灵

谈判美语 (21世纪实用英语系列)

施孝昌 / David King 合著

出版	上海远东出版社	开本	850×1168 1/32
	(上海冠生园路393号 邮编200233)	印张	8.5
发行	上海远东出版社	千字	208
经销	全国新华书店	版次	1998年1月第1版
排版	上海希望电脑排印中心		1998年6月第2次印刷
印订	上海长阳印刷厂		

ISBN 7-80613-667-3 / H·101

图字:09-1997-061

定价:14.00元

卷 首 语

我们幸运地遇上了改革开放的年代。随着国际交往的日渐频繁,外语的使用率越来越高,对于广大读者来说,学习外语不仅是个人的兴趣爱好,还与人们的事业发展紧密相关。面向 21 世纪,如何才能更有效地学习外语呢?

我社推出的“21 世纪实用美语系列”,由美国商界人士和语言专家根据临场实用的原则,结合中国读者的学习特点,分主题、列句型、释难点,注重实用性和典型性,所有编排均切合业务需要,为读者有系统地掌握实用美语铺平了道路。熟练掌握这些内容,读者既可以充满自信地应酬于公关、社交、谈判等各种场合,又可以举一反三、自行造句,从而在重大交际场合中游刃有余。

本系列美语和汉语对照,版式新颖,并配有生动的插图,是一套新型的实用美语读物。需要说明的是,就美语的表达、翻译和注音法而言,地区与地区之间有时难免存在一些差异。为了尊重原出版者的权利,我们尽量采用原著的文字内容和注音法,只是就个别不够规范的用语作了必要的节略和更动。

愿“21 世纪实用美语系列”能帮助读者走向成功。

目录

Chapter 1 如何轻松用美语谈判

谁需要谈判	3
用谈判美语追求成功	9

Chapter 2 熟悉谈判必备美语

最有效的 10 句谈判美语	13
一般谈判用句	14
谈判起始美语	17
谈判结束美语	18
正常谈判程序用句	19
缓兵之计用句	21
强化本身立场用句	23
善意反应用句	25
反面立场用句	27
有关价格业务用句	29
给对方施加压力	31
询问对方用句	33

Chapter 3 应用精简谈判会话

Unit 1	Introducing Your Proposal 己方建议的提出	37
Unit 2	Opening the Discussion 开始谈判	43
Unit 3	Opening the Discussion (continued) 开始谈判(续)	49
Unit 4	Negotiations Relating to Legal Aspects 与法规有关的谈判	56
Unit 5	Negotiations Relating to the Buyer 与买方有关的谈判	63
Unit 6	Negotiations Relating to the Seller 与卖方有关的谈判	70
Unit 7	Negotiations Relating to Costs 与成本有关的谈判	77
Unit 8	Miscellaneous Negotiations 其他谈判	84
Unit 9	Closing the Discussion 结束谈判	91
Unit 10	Closing the Discussion (continued) 结束谈判(续)	98
Unit 11	Re-evaluating the Negotiation / Making Changes 对谈判的再评估与相关的变更	105

Chapter 4 谈判美语句型变化

Unit 1	Introducing Your Proposal 己方建议的提出	115
Unit 2	Opening the Discussion 开始谈判	121
Unit 3	Opening the Discussion (continued) 开始谈判(续)	125
Unit 4	Negotiations Relating to Legal Aspects 与法规有关的谈判	130
Unit 5	Negotiations Relating to the Buyer 与买方有关的谈判	136
Unit 6	Negotiations Relating to the Seller 与卖方有关的谈判	141
Unit 7	Negotiations Relating to Costs 与成本有关的谈判	147
Unit 8	Miscellaneous Negotiations 其他谈判	153
Unit 9	Closing the Discussion 结束谈判	159
Unit 10	Closing the Discussion (continued) 结束谈判(续)	164
Unit 11	Re-evaluating the Negotiation / Making Changes 对谈判的再评估与相关的变更	170

Chapter 5 实际运用谈判美语

Unit 1	Introducing Your Proposal 己方建议的提出	177
Unit 2	Opening the Discussion 开始谈判	182
Unit 3	Opening the Discussion (continued) 开始谈判(续)	187
Unit 4	Negotiations Relating to Legal Aspects 与法规有关的谈判	192
Unit 5	Negotiations Relating to the Buyer 与买方有关的谈判	198
Unit 6	Negotiations Relating to the Seller 与卖方有关的谈判	204
Unit 7	Negotiations Relating to Costs 与成本有关的谈判	209
Unit 8	Miscellaneous Negotiations 其他谈判	215
Unit 9	Closing the Discussion 结束谈判	221
Unit 10	Closing the Discussion (continued) 结束谈判(续)	226

Unit 11 Re-evaluating the Negotiation /
Making Changes
对谈判的再评估与相关的变更

232

Chapter 6 谈判美语必用词语

1

Chapter

如何轻松用美语谈判

谁需要谈判

◎ 为什么要谈判？

“谈判”不是专家、政客、或者两个敌对团体之间的事吗？与“我”无关吧。

但想一想，在你每天的生活里，和人接触有多少是为了提出“要求”、“商量”、“讨价还价”？

像这些“把自己的立场传达给对方，让对方同意自己的要求”的活动就是谈判。

◎ 你能活着而不谈判吗？

事实上，“谈判”是区别人类与动物的行为，只有文明的人类才会谈判，它是社会生活里的重要部分，只不过它以很多不同的形态出现，所以人们给它各种不同的名字：“协商”、“会谈”、“仲裁”、“要求”、“商量”、“讨价还价”，甚至“撒娇”、“耍赖”等都是谈判的各种形态之一。

◎ 为什么要学美语谈判？

只因为说出的美语太“汉语化”，所以，结果是预设的目标没有达到，反而失去更多。

在商业场合、就业市场、申请留学奖金、社交上，你能经得起这样的损失吗？更要紧的是，你可知道你在不知不觉中已经遭到损失了吗？

经由国际网络的沟通,视讯电话的兴起,世界变得越来越小,从任何一个国家,都可以直接把生意做到全世界,所有的规格、讲价、接单,都可以坐在总部的办公室做完。好的一面是,成本降低了,时效增加了;而坏的一面是,所有的谈判都是即时的、美语的,经不起无心的、汉语化美语引起的误会,所以一定要精通用美语谈判。

◎ 如何轻松用美语谈判

“我觉得我的美语不够好,我可以用美语谈判吗?”

—如果你要等到自觉美语很好,才用美语谈判,那你只好望机会兴叹了。你所需要的是,针对谈判加强美语;会说一千遍 How are you? 对于获取你想要的东西毫无帮助,同理,GRE 词汇、英语写作能力,也丝毫不能帮助你谈判。

“我的美语很好,跟老外沟通有如家常便饭,我还需要学谈判美语吗?”

—如果谈判美语没有特殊性,而只是跟 I love you 一样普通的话,美国就不会有那么多大学开设谈判课程。老外平日可以跟你称兄道弟,一谈到有得有失的利益问题,你若无法轻轻松松地用最有效的谈判美语把他制服,你获取想要的东西就太难了。你所需要的是,记住几句重要的谈判美语,也许是正面悦耳的反应,也许是美语式义正辞严的驳斥,总要在一来一往之间,叫对方自然地跟着你的音乐唱歌。

因为谈判是属于每天的活动,所以学习用美语谈判,主要目标有两个:一是讲求“现学现用”,另一是要讲得自然轻松。顺着这两个目标,学习方法就有脉络了。从整体说,有五个步骤:

- 一、牢记各种谈判状况适用的美语短句;
- 二、视对方发言情况,用已牢记的谈判美语短句做回应;
- 三、用熟了任一短句之后,试着将这些句型稍微变化;
- 四、熟悉短句、应用、句型变化之后,将日常生活的每个活

动,当成谈判美语的练习机会;

五、准备一本小笔记本,随时记下生词,以作用词参考。

本书正是按照这些最有效的步骤编排的。让我们来看看为什么按照这些步骤便可以学得有效又轻松。

一、牢记谈判美语短句

美语短句的记忆是最简单的。依各种谈判状况而记的短句,绝对可在最关键的时刻发挥最大的效果。

例如,每天都有人向你提出要求,但不可能天天都当有求必应的土地神。如何拒绝得干脆又不得罪对方呢?此时,像 I would if I could(我若是办得到就会做,但实在是力不从心)就是最好的回答了。

还有,虽然理想的谈判结果是双赢的局面,但在实际操作上,总是以取得我方的要求为首要目标。如此则对方有时难免会觉得有损失,迟迟不答应我方条件,在这种情况下,不给些压力好像不行了。如何才能既表现立场的坚定又不陷入争辩呢?用 We are no longer interested(我们不再有兴趣了);It's too late(太迟了);I refuse to sign the contract(我拒绝签这项合同)等坚定的短句就再恰当不过了,对方会感到濒临摊牌的压力。

当然,谈判不是为破裂而举行的,总要以达到目的为最高原则。如何才能保持会谈中的热烈和谐气氛,又不显得自己像软柿子般容易吞吃呢? I can't wait(我兴致高昂,等不及了);I think that is fair(我认为那样很公道)等,都是应该随时挂在嘴边的谈判美语。

二、视情况,用谈判美语短句回应

记住谈判用美语短句之后,依照情况,挑合适的短句回应,不但提供了实际练习的机会,也才符合现学现用的原则。

例如对方不愿依你的条件把你想要的东西卖给你,反而推销

次等品：

(对方)：How about this one?

(这一件怎么样?)

It's as good as the one you like, but much cheaper.

(它跟你要的那件一样好,却便宜很多。)

(你)：No.

(不用了。)

I am no longer interested.

(我没兴趣购买了。)

当然不是没兴趣,这是利用 I am no longer interested 这个短句的应用,给对方加压力!

很多类似上面的状况都可以使用 I am no longer interested, 不只限于买卖之间的谈判。多用几次之后,在时机的应用上就会越来越熟,这时的你就可以开始轻松地用美语谈判了。

三、用熟短句,将句型稍微变化

当一个短句用熟以后,你当然可以继续沿用,不加变化。不过,人说话有所谓语气问题,一句话有很多种说法,语气各有不同,你既已能运用一句短句,就应该试着把该句用不同的说法说出来,以求在谈判中达到语气的断然、和缓、有回旋余地等等。

例如：I am no longer interested.

(我没兴趣了。)—断然的压力

I don't like it.

(我不太喜欢。)—和缓的拒绝。

Is there anything else?

(还有别的吗?)—我虽不喜欢,但还想与你交易。

本书把 Chapter 4 全部用于句型变化,如果你能仔细地加以练习,你的谈判美语就会越来越有神采,轻轻松松地将对方心理变化完全掌握在自己的手中。

四、将日常生活,当成谈判美语的练习机会

谈判是日常行为,所以要将日常生活当成谈判美语的练习场所。多多使用谈判美语,这样一来,在正式的商业、外交或涉及个人利益的谈判场合,谈判美语就能成为你的自然语言,随时在求取自己的目标,充分控制对方的情绪,你的谈判对手也当然别无选择地要跟着你的节拍起舞了。

五、准备小笔记,记生词为用词参考

熟记谈判美语短句,又会应用,又知道变换句型,也能将这些谈判美语变成自己的日常美语,你已经注定要在世界竞争的舞台上,高人一等。现在剩下的是,慢慢地累积美丽的谈判词汇。

在学习美语的过程中,单词的记忆最难,特别是非美语系的亚洲人士,甚至有人拼命背词典,也毫无效果,其症结就在死记而不会活用。

例如:如何用美语表达“我觉得不妥当,我不同意”?很多人一定在扯破头皮苦思“妥当”的英语怎么说,干脆省下前半句,直接说 I don't agree(我不同意),这样说的就问出在“直接”;太直接的反对在国际场合是很失礼的,经常要得罪人的。那要怎么说呢?“妥当”想不起来,但“舒适”在高中课本里一定学过吧,对了,就是 comfortable 这个词。

I don't feel comfortable 就是明显的拒绝别人的提议。但比起 I don't agree 的直来直往,它拒绝得很客气,给对方留了面子,使用这句话的人在谈判的世界里,是“适者生存,不适者淘汰”这条黄金律下的适者!

基于用词的重要性,本书在每句谈判美语之外,将最有助于谈判的用词,录在 Chapter 6,你可以参考,也可以自己做一本小笔记,随时将可能的用词记下来,你必将成为美语谈判的高手,人生的赢家!