

实用英语精彩口才系列

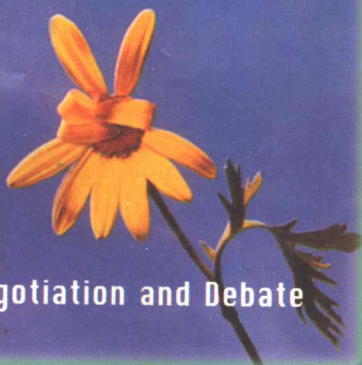
# 实用英语 谈判 与辩论技巧

## Practical English

Skills for Negotiation  
and Debate

主编 盛之 李白清

Practical English Skills



for Negotiation and Debate

中南工业大学出版社

Practical Skills For  
Negotiation And Debate

# 实用英语谈判与辩论技巧

主 编：盛 之 李白清

副主编：张龙宽 杨俊敏 伍毅强

中南工业大学出版社  
长沙·1998

## 实用英语谈判与辩论技巧

主 编 盛 之 李白清  
副主编 张龙宽 杨俊敏 伍毅强  
责任编辑:梅敦诗

\*

中南工业大学出版社出版发行  
中南工业大学出版社印刷厂印装  
新华书店总店北京发行所经销

\*

开本:787×1092 1/32 印张:9.5 字数:199千字  
1998年11月第1版 1998年11月第1次印刷  
印数:0001—4000

\*

ISBN 7-81061-125-9/H·013

定价:11.00元

---

本书如有印装质量问题,请直接与印刷厂家联系解决  
厂址:湖南长沙 邮编:410083

## 总 序

社会的需求，总是把教育改革引向新的深度；时代的变迁，总是使学术研究触及到实用的本旨。改革开放使我国外语学术界别开生面，不断地改革，不断地实验，使各级学校外语教学出现长足的进步。目前，“跨世纪”的口号尤使外语教学顺潮大动。因此，不少高等学府的英语教学早已不是什么大纲水平，而是不断在超越大纲。语言能力的培养，特别是口语能力的培养已成为教改的热门话题，究其原因，无非是社会之需求。湖南省1995年举行首届非英语专业大学生演讲比赛，优胜者尚未毕业，用人单位就来校争先录用，这就是明证。

从理论上讲，口语本来就是第一性的，因为它导致对一套符号系统的全面掌握。当代语言学家们列举了人类语言所共有的十大特点，而其中第一大特点就是：“*Language is spoken.*”口语不仅是人们学母语的第一步，也是学外语的第一步。在我国，哪个学龄前儿童不是基本掌握了口语才进校门的呢？口语在某种程度上更直接、更丰富、更生动。因此，毛泽东在延安文艺座谈会上号召知识分子向工农兵大众学习语言。抗战时期，工农兵识字不多，书本知识缺乏，但语言却极其丰富。《讲话》造就了多少成名的作家！

就外语而言，说到口语，人们总是指发音正确，语调顺耳，能与老外侃侃而谈。《大学英语教学大纲》对四级口语

的要求仅仅只是“能进行简单的日常会话，能就教材的内容进行问答和复述，语音语调基本正确”。可是目前社会的需求远远超出大纲的要求。英语侃谈只是一种乐趣。可见英语口语本身也是新时代的需要。

口才是智慧的体现。孔明赴东吴舌战群儒，叫主和派一个个自惭形秽，被取得体无完肤，让孙仲谋坚定联合破曹的信心，然后又与公瑾切磋战略战术，两人“谈笑间”竟使“强虏灰飞烟灭”。

口才是交际的桥梁。人世间，哪个哑吧不深感寂寞？哪个善言者不是朋友遍天下？孔夫子一凭广博的学识，二凭谆谆善诱的口才，赢得弟子三千！

口才是致富的法宝。市场经济使社会涌现一批推销族。凭他们三寸之利舌，高新科技转化为产品，产品又转化为商品，商品又转化为银库。广大外贸战士凭着双语口才，为国家维护产权和声誉，获得国际市场 and 经济效益，使国家财力日益壮大。

口才是艺术的享受，外语尤其如此。这里不妨来听听伟大思想家和外语大师恩格斯亲口的描述：“我还是用优美的意大利语，它像和风一样新鲜而舒畅，它的词汇犹如最美丽的花园里盛开的百花；也用西班牙语，它宛如满是芳草鲜花的海边的浪涛声；也用法语，它像小河一样发出淙淙的流水声；也用荷兰语，它宛如烟斗里冒出的一缕浓烟，给人以舒适安逸的感觉。”试问，哪种艺术会对这位革命导师产生如此登峰造极的艺术魅力呢？

口才是语言能力全方位的体现，英语口语更加一层，因为它涉及到跨文化交际活动的方方面面。但对大学生来说，

也并不是高不可攀。只要按照语言学习的规律，循序渐进，完全可以达到理想的境界。湖南省首届口语演讲比赛的优胜者们不是已达此境么？

为帮助广大读者同登仙境，几位改革开放造就的年轻副教授，通过指导选手的实践和从事外语交际的体验，念跨世纪宏伟蓝图之所念，急改革开放社会需求之所急，利用宝贵的课余和假日，编撰《实用英语精彩口才系列》丛书，以飨广大读者。本系列丛书共分五册：

《实用英语演讲与口才》；

《实用礼仪演说英语》；

《实用英汉口译技巧》；

《实用英语谈判与辩论技巧》；

《实用英语交际与口才技巧》。

笔者遵嘱作序，先睹为快，拜读书稿，深感受益非浅。丛书的最大特点是系统性强，理论框架合理，深入浅出，讲究实用。笔者坚信丛书以上述特点能在书店外文书架上那些琳琅满目的考试指南和习题详解之类书中占有重要地位。

诚然，作为新体例，虽有年轻作者的精心构思和中外专家的耐心审阅，这套丛书难免有疏漏和错误。希望学界前辈、同仁和热心的读者不吝指正。

萧立明

1996年中秋于麓南桃花村

# 目 录

## 第一部分 实用英语谈判技巧

第一章 概 述 .....	(1)
第一节 谈判的社会作用及其含义 .....	(1)
第二节 谈判的特点与谈判者的素质 .....	(4)
第三节 谈判的构成要素 .....	(8)
第四节 谈判的原则 .....	(12)
第二章 谈判的过程与技巧 .....	(15)
第一节 谈判的准备过程 .....	(15)
1. 确定谈判的议题和对象 .....	(16)
2. 确定参加谈判的成员 .....	(20)
3. 进行必要的调查研究并商定谈判的原则与策略 .....	(24)
4. 商谈并安排谈判的日程、时间和地点 .....	(28)
第二节 谈判的实施阶段 .....	(32)
1. 介绍 .....	(32)
2. 开局 .....	(36)
3. 讨论谈判议程 .....	(41)

4. 开价 .....	(44)
5. 讨价还价 .....	(48)
6. 妥协 .....	(75)
7. 拍板与签约 .....	(79)

## 第二部分 实用英语辩论技巧

第三章 概 述 .....	(84)
---------------	------

第一节 辩论的含义及其社会作用 .....	(84)
第二节 辩论的特点与辩论者的素质 .....	(86)
第三节 辩论的构成要素以及辩论的原则 .....	(89)
第四节 辩论的类型以及辩论的形式 .....	(93)

第四章 辩论的过程 .....	(98)
-----------------	------

第一节 辩论的准备阶段 .....	(98)
1. 形成自己的论点 .....	(99)
2. 确定辩论中所要采取的谋略 .....	(100)
3. 实例 .....	(102)
第二节 辩论的开始阶段 .....	(168)
1. 采用开门见山的方法 .....	(168)
2. 采用直接批驳对方的论点的方法 .....	(169)
3. 采用正反对照的方法 .....	(170)
4. 采用举例说明的方法 .....	(171)



5. 采用分总相济的方法 .....	(172)
第三节 辩论的展开阶段 .....	(172)
第四节 辩论的结局 .....	(175)
1. 辩题得到解决 .....	(175)
2. 辩题得到部分的解决 .....	(176)
3. 辩题没有解决 .....	(177)
第五章 辩论实例 .....	(179)

# 第一部分 实用英语谈判技巧

## 第一章 概述

### 第一节 谈判的社会作用及其含义

我们常常听到人们说，我们的时代是一个谈判的时代。也确实是这样，一打开电视机我们就可以注意到世界上每时每刻都在发生着谈判，如：波黑问题，人权问题，香港问题，关贸总协定，巴勒斯坦的对抗等等，不胜枚举，但都涉及到谈判。再看看我们的周围，自由市场上和小商小贩的讨价还价，与领导和同事之间的谈判，夫妻之间的谈判等等，可以说我们现在已经到了无处无谈判的地步。谈判已经完完全全渗透到我们的工作和我们的生活之中。因此，从广义上讲，谈判是人们社会生活的一个构成部分。这是因为人们都是生活在现实社会中的，人作为一个既独立但又同时归属于一定社会环境的个体，在生活中必然要与周围环境发生各种

各样的联系。在这些联系中，有些是与自我生存目的一致的，有利的；而有些则可能是矛盾的，不利的，那么能否实现自我的生存与发展，关键在于自我能否与周围关系协调与合作，使各方求大同存小异以求得共存。这就要通过自我与周围环境的沟通、协商、解释、说服等等手段去实现这种协调与合作。从广义上讲，这种沟通、协商、解释与说服就是谈判。

从严格意义上讲，人们的这些谈判活动有些是在一定理论指导之下，有意识地、自觉地通过一些具体形式、手段、策略进行有计划的、有步骤的谈判，从而使谈判的结果能更完美，更有利于各方面的发展；但也有些谈判可能是无意识的或只是处于一种自卫的本能而进行的，所以它完全是无计划的、无章法的，这往往会导致事与愿违的结果。我们所要研究的当然是前者，即在人们生活中，通过人的计划、组织进行的有意识的谈判，这种谈判是人们在进行了大量谈判活动之后，在已经掌握谈判规律和积累丰富经验的基础上进行的，所以我们可以把它叫做专业谈判。

所谓专业谈判是指在物质力量、人格、地位等方面具有相对独立或对等资格的双方，由于在观点、基本利益和行为方式等方面存在着既相互联系又相互冲突的现象，并且双方各自都企图说服对方理解或接受自己的观点、基本利益和行为方式，从而在双方之间展开的一个借助于思维——语言链而传递和交换信息的过程，这是双方争取实现协调一致的一种社会现象。

这一社会现象在社会生活中不同领域出现，会形成各自不同的特点。这是由于在各个领域中进行谈判时，谈判的主

体、客体，谈判的议题和法则等有所不同，这样就出现了外交谈判，经济谈判，公关谈判，人际谈判，劳资谈判等，而本书考虑到读者的实际需要只讨论专题谈判中的经济谈判。

长期以来，人们对谈判似乎有一种误解，认为谈判就是讨价还价，是一种不应该予以鼓励的事情。特别是从50年代过来的人由于长期信奉“领导叫干啥就干啥”，所以谈判在他们眼里就是讲价钱，就是讨价还价，谈判基本上是一个贬义词。他们认为，我们可以和敌人谈判，但是不能和上司谈判，不能和朋友谈判。但是这些年来，随着改革开放的深入，我国经济体制已经发生了翻天覆地的变化，我们已经从计划经济逐步过渡到市场经济，人们的世界观和其他种种观念也随之发生了巨大变化。因此，谈判的含义也变得越来越宽广。人们已经认识到谈判是一种人际间相互沟通的手段，可以用来处理调节各种个人关系、企业关系和政府以及上司、组织之间的关系。因此，谈判不是一件坏事。我们应该注意到谈判意识较强的民族都是兴旺发达的，一些民族由发展水平跃向发达水平的时候，该民族的谈判意识也随之加强。在中国，谈判在过去也确实是一件令人感到陌生的东西，我们也可以说中国是一个基本上没有谈判习惯的国家。我们可以从历史和经济两个方面来探讨其产生的原因：第一，政治上我们长期推崇中央集权，因此在历史上，君对臣，只有“圣命”，臣对君，只有服从。这就大大遏止了谈判的发展。第二，在中国历史上，自给自足的自然经济一直占据统治地位，一切都是自然的，约定俗成的。长期以来，我们由于执行计划经济，谈判似乎就变得更没有必要了。今天，我们已经实行改革开放，已经迈入国际大市场，如果我

们想在世界上发展壮大，那么我们就一定要学会谈判，为国家也为自己赢得最大的利益。

其实，谈判在我们的日常工作中已经起着非常微妙的作用。在工作上我们可以和监管人员讨价还价以获得最高的筹码。成功者往往可以获得更大份额的金钱、自由与尊敬。有些颇有能力的人一辈子只能按照别人的吩咐去做事，而那些能够独立思考，不为他人左右的人，却能够把握住自己的命运。有些人一看到有权势的人就发抖，而有的人则可以昂首挺胸，要求获得他们的合法权益。有些经理需要靠施加压力以促使工作的完成，而有的经理则可以靠说服、感情和道理来影响他的雇员。凡是在需要交换思想以影响他人行为的地方就会有谈判。谈判不仅仅局限于外贸领域，它也存在我们周围的一切活动之中。

由此可见，在当今社会，谈判技巧对于我们所有的人来说已经变得愈来愈重要。要想在当今社会站稳脚跟，打开局面，我们应该有意识地让自己得到足够的谈判训练，最大限度地保护自己的权益，为自己争取更多的机会。我们同时应该看到谈判训练是一种具有很高回报率的商务投资。只要在谈判桌上有一次成功就可以把培养一位谈判者的所有投入全部收回。我们可能找不到第二种这样的行当，只要掌握或稍稍改进一下其中的技巧就可以立竿见影地看到成效和收益。

## 第二节 谈判的特点与谈判者的素质

要进行成功的谈判，谈判者必须明确谈判的特点和谈判者自身应该具备的素质。谈判一般来说具有以下的特点：

### (1) 对立性

所谓谈判就是一方为了维护自方的利益想方设法去说服对方。双方的利益是有冲突的，因此谈判的双方具有强烈的对立性。这种对立性主要表现在各方都想维护自己的利益。如果没有利益冲突也就没有对立性，也就没有谈判的必要了。

### (2) 攻守性

攻守性完全是由于谈判的性质所决定的，一方面你要设法让对方作出让步，另一方面你要设法保住自己的利益，不能让对方把你说服。

### (3) 策略性

商场如战场。谈判就如同打仗，要斗智斗勇，要讲究策略，不能蛮干。如果蛮干，可能伤害对方的感情，这样不但不能说服对方，还会失去合作的基础，使谈判变得没有可能。

### (4) 临场性

谈判虽然经过很好的准备，但是作为谈判人员绝对不可能处处料事如神，掌握的信息也不一定很准，很多的情况毫无疑问会超出你的预料，那么谈判人员则一定要能够临场发挥，见机行事，不乱方寸，以不变应万变。

### (5) 妥协性

在谈判过程中不能一味要求别人让步，也要考虑他方的利益，自己作出适当的让步，否则的话，谈判的成功率将会非常低。

谈判是件难度非常大的工作，因此对谈判者的素质的要求也相应地很高。他不仅应该有很高的谈判目标，具有很强

的自信心以及丰富的谈判经验与应变能力，而且还要有方方面面的知识。如果你要达到你的预期目标，要做到自信，你必须要以自身的文化知识修养做后盾。所以说文化知识修养也是谈判者所必须具备的素质。因为如果有了渊博的知识，就等于你身边有一个取之不尽，用之不竭的宝库，它可以大大地增强你的说服力、吸引力、影响力。这里讲的文化知识包括四个方面：

### (1) 心理学知识

人的所有的一切活动都是在人的心理支配、调节和控制下进行的，谈判更是如此。如果你能很好地掌握心理学知识，那么你在以下两个方面就能够得到很大的帮助。一方面你可以调节自身的心理因素，遇到突发事件能够保持清醒的头脑，做到临阵不慌，处之泰然，始终使自己处于一种最佳的心理状态，使自己能够扬长避短，审时度势，反败为胜，取得最后的胜利；另一方面，如果掌握了心理学知识，你可以了解对方是怎么想的，这样你才能去控制他，调节他并适应或者利用他的这种心理。中国有句成语叫做：知己知彼，百战不殆，指的正是这个道理。

### (2) 逻辑学知识

谈判是一个涉及到事物前因后果的一个复杂的思维过程，它主要靠谈判者用思维去判断，去分析，并用语言来表达。试想，如果谈判者是一个语言表达含糊，思维混乱的人，那他怎么能理解人，说服人，取得满意的谈判效果？掌握逻辑学知识，我们就可以运用各种思维方式和方法进行正确的思维，做出正确的判断和分析。有了它，我们可以用准确的概念，科学的判断，有据的推理来表达自己的思想，能

够做到言之有序，层次清楚，重点突出，中心明确，使自己言语具有相当的说服力。有了它，我们可以很快推理出对方的意图，对对方的情况作出迅速的分析判断。同时，我们也可以很快地抓住对方的问题或者谬误，予以及时的还击，反被动为主动，迫使对方就范，使谈判朝着对自己有利的方向发展。

### (3) 语言学知识

如前面所说，谈判主要依靠语言表达来完成，语言能力差的人是不可能成为谈判高手的。第一，谈判者应该有较好的语法知识，这样可以大大减少他的语病，使他的语言减少歧义，使他人可以很快明白他的意思；第二，他应该有较好的修辞学方面的知识，使自己的语言风趣、生动、有力；第三，他应该能较好地控制语音、语调、节奏和语气，并能够通过它们的使用来准确地表达出高兴、愤怒、怀疑、威胁等感情色彩。

### (4) 专业知识

如果只掌握前面所列举的三种知识，而对谈判所涉及的专业知识毫无了解，不知道现在技术已经发展到了哪一步，哪一种设备最好，国际市场的价格如何，那你充其量也不过是一个“红漆马桶”。你并不能真正使对方敬畏你，信服你；相反，你将会处于被动挨打的地位，使谈判的结果完全对你不利。

### (5) 法律知识

谈判必须在法律法规的范围内进行，法律法规制约着谈判关系。谈判者的法律意识和法律观念如何，深刻影响着谈判活动的进展，对谈判的效果起着积极的促进作用。它既渗



透到谈判活动的各个阶段之中，又成为法律调整谈判关系的中介因素。谈判者的法律意识是参与谈判活动的基本素质，决定了谈判的质量和效益，对谈判活动起着引导、推进和保障作用。谈判者如果不懂法律，很可能谈判的结果或者所签的合同根本就不能执行；甚至可能被对方利用而遭受巨大的损失。

有些企业家深有体会地说，管理现代化经济少不了“三师”，即工程师、会计师和律师，谈判更是如此。当然人无完人，我们不可能要求每一个谈判人员样样都懂，这是不现实的。这就要求我们在组建谈判班子的时候，一定要考虑吸收各方面的人才，使之互相取长补短，只有这样才能保证谈判的最后胜利。

### 第三节 谈判的构成要素

所谓谈判的构成要素就是指谈判所必备的因素。谈判作为人类一种特殊的社会实践活动，它的有机构成包括以下几个要素：谈判的主体，谈判的客体，谈判的议题，谈判的时间、地点和信息等。这四个基本要素组合成为一个完整的行为系统，构成了谈判行为的全部内在运行机制，它们在整个谈判行为过程中有着各不相同的性质、特点和功能，但又相互依存，互为条件，交互作用，彼此制约，共同形成一种良性循环或者恶性循环的关系。

#### (1) 经济谈判的主体

经济谈判的主体就是指在经济谈判活动中企图通过主动了解对方并影响对方从而使对方理解或允许或接受自己的观