

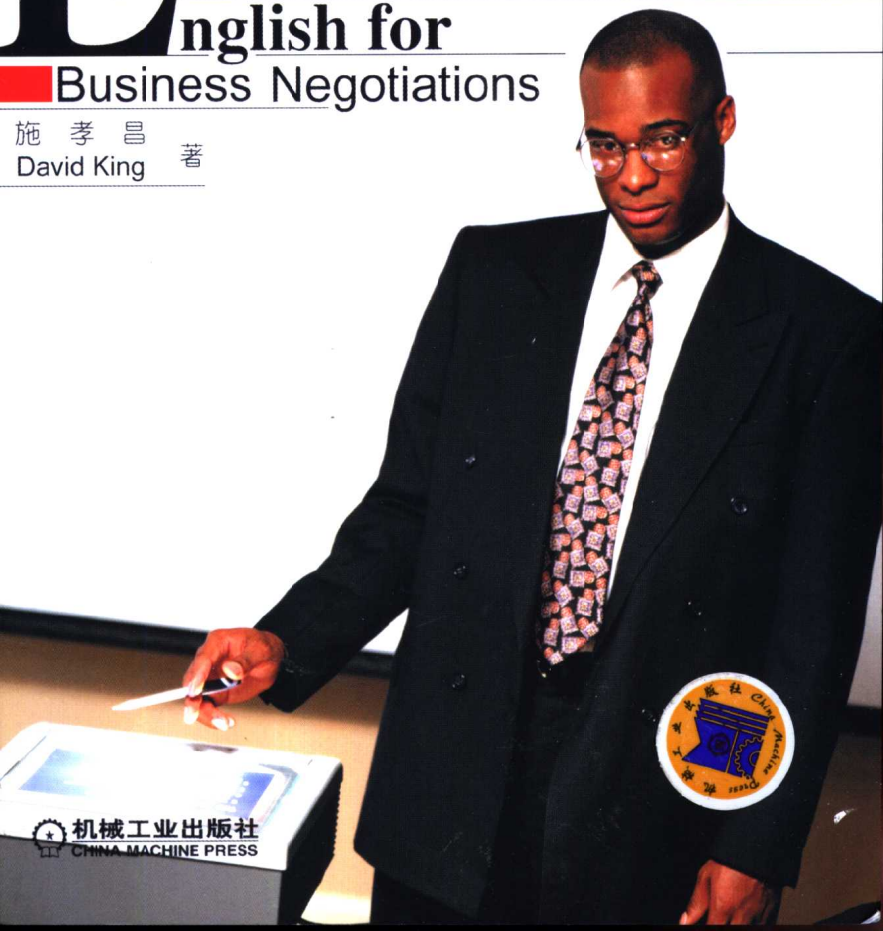
美语商务通系列

最新谈判美语

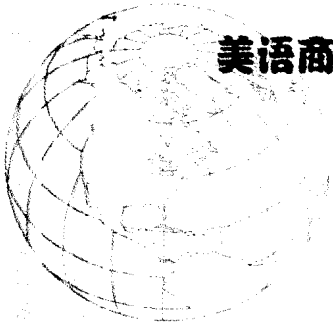
[折冲樽俎·出奇制胜]

English for Business Negotiations

施孝昌 著
David King



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



美语商务通系列

施 孝 昌

David King

最新谈判美语

*English
for
Business
Negotiations*



机械工业出版社

CHINA MACHINE PRESS

© 3S Culture Co., Ltd.

本著作之中文简体字版经三思堂文化事业有限公司授权。

图字：01-2002-6563

图书在版编目 (CIP) 数据

最新谈判美语: English for Business Negotiations/施孝昌, (美)
金(King, D.) 著. —北京: 机械工业出版社, 2003. 1
(美语商务通系列)

ISBN 7-111-11433-7

I. 最… II. ①施…②金… III. 贸易谈判-英语、美国-口
语 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 109591 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑: 杨 娟 茹雪飞 责任校对: 杨 茹

封面设计: 郭 炜 责任印制: 付方敏

三河市宏达印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2003 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

1000mm × 1400mm B6 · 5.125 印张 · 193 千字

定价: 13.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

本社购书热线电话 (010) 68993821、88379646

封面无防伪标均为盗版

丛 书 序

(一)

中国加入世贸组织后，中外交流、合作和贸易的机会日益增多，职场上的您必定面临更多的机遇，需要迎接更新的挑战，那您对商务英语语言知识的需求也必将更加迫切。我们从台湾著名的三思堂文化事业有限公司引进的“美语商务通”系列丛书即是专为您——正在从事或准备从事商务活动以及对商务语言感兴趣的朋友——量身打造的商务美语口语用书。此套丛书由美国商界专家精心制作，在台湾出版已近十年，深受读者青睐，多次修订再版，销量极好，帮助无数商界人士取得了事业成功。

这套丛书共分五册——《魅力公关美语》、《国际商展美语》、《轻松交际美语》、《超级行销美语》和《最新谈判美语》。它分类详细，典型实用，针对性强。每册围绕一个主题将语言知识和职业内容紧密结合，展现丰富的商务活动场景，介绍最新的专业知识。精心挑选出与各场景相关的高频词汇、实用例句和精简会话，并配有语法透析，使您对美语会话由感

性认识上升到理性认识，以巩固记忆、举一反三。

鉴于对讲求高效率的繁忙职场人士零负担学习的考虑，我们特地缩小版本，精心设计版面，以求达到携带方便、赏心悦目的目的；又插入妙趣横生的“轻松英语时刻”，让您学得轻松、用得轻松。

每册书均采用最具亲和力的美式拼音标注单词读音；另配有磁带两盘，由专业人士字正腔圆的带领可彻底美化您的发音。

本丛书的目的一是可以让您现学现用，二是可以让您讲得自然轻松，因为会话的目的在于沟通。翻开书本，它没有特别难的字词，所用的句子也简明扼要，读了就能自如运用。您会不由惊叹：商务美语真的很简单！只是最好记的单词，最常用的句型，最简明的技巧，就可把您带入一道通向成功的大门，让您以不卑不亢的语言获得事业的辉煌！

我们深信并期待着本丛书能为您带来一些喜出望外的收获！

机械工业出版社

2003. 5



最新谈判美语

(二)

现在，书市上教授商务英语口语的书可谓不少，想要购买这类书的朋友常常会感到不知选哪一种好。看到机械工业出版社引进的“美语商务通”系列丛书，我有耳目一新的感觉。可以说这套系列丛书正是为您送上的一份恰当不过的礼物。

这套系列丛书做到了语言知识和职业内容的紧密结合。从内容上看，该系列丛书涵盖了商务交际活动的许多方面：公关、谈判和交际都是必要的人际技巧和语言技巧，行销和商展则是商界人士使用最多的几个场合。

从语言上看，该系列丛书突出了两个特点：一是地道，二是简单。丛书由美国 AA Bridgers 公司筹划并请美国商界专家倾力制作，编者对中国人学语言的要点和难点都下了画龙点睛的功夫。如在《魅力公关美语》中，每一单元最前面有几句“好公关必备口头语”，简单而实用；书中对一些商务场合和日常生活中的细微语言差别，如在公共场合与日常生活中如何介绍自己，也都一一点明。在《最新谈判美语》中，对“我觉得不妥当”怎么样说得有力又不得罪人等都给了很好的介绍。在《轻松交际美语》中，有 18 个大项 78 个小项，包括多多，我很喜欢其中“发牢骚”那一项，因为这是常常会用到而又不大容



易掌握的。

除了地道之外，该系列的另一个特点是简单。读者只要稍微翻这几本书就会发现它们不像某些商务谈判书籍那样尽是些又大又长的句子，有的甚至很像书面语言或合同条款，连照着念都很难，要离开书本学着说就更不容易了。而这个系列只用最常用的句型、最常用的词语和最简明的技巧使您轻松地进入商务美语的大门，让您感到“商务美语真的很简单”。最长的句子也不过十几个单词，都能朗朗上口。

这几本书每个单元的安排大致按照基本词汇——精简会话——常用句型——实况会话的顺序，由浅入深，由一般到特殊，举一反三，既不枯燥又很实用，让您在兴趣盎然中就轻松学会了许多东西。

朋友们，假如您现在要开始学习商务美语，而且想学得轻松愉快而有收获，那您是去买那些面孔严肃、句型复杂的书呢，还是选择很有亲和力、轻松地道的“美语商务通”呢？我想答案是不言自明的了。

百闻不如一见，要知道梨子的滋味，您就得亲口去尝一尝。还是请朋友们去亲身体会学习“美语商务通”的乐趣吧。

对外经济贸易大学

黄震华教授

2003年4月



最新谈判美语



折冲樽俎，出奇制胜



本书是专为“追求成功”的人所设计的！

这是以谈判代替对抗的时代。在商业上，以谈判磋商来创造 win-win situation（双赢的局面）已经是一种大趋势，所以谈判语言是每个追求 **SUCCESS** 的人都要精通的。

基于谈判的重要，美国哈佛等一流大学都设有谈判课程。本书是按其研究的谈判技巧与流程，配合有效的美语学习方法编排，除了可以确实增强您的美语能力之外，也让您自然拥有丰富的谈判语言与知识，让你在每一个场合都可赢得最 reasonable（讲理）的美誉，同时取得个人的最大利益。

本书的使用方法在第一篇中有详细说明。您只要先精通第二篇“熟悉谈判必备美语”里的二百个谈判短句，就具备了成为国际谈判高手的基本条件。

这两百个短句依序分为：

一、“最有效的 10 句谈判美语”，根据美国谈判专家研究统计而成，在谈判过程中的任何一个阶段，这 10 句中的任何一句都会让您的谈判对手欣赏不已，顺利赢得他/她的好感与信任，让其更能接受您的观点和要求。

二、“一般谈判用句”，是基本的谈判语句，适用于任何会谈的场合。



三、“**谈判起始美语**”，包含所有谈判场合的开场白，有要求谈判的说法，也有直指问题核心的说法，更有先礼后兵的轻松开场白。

四、“**谈判结束美语**”，是谈判结束之前的用语，客气礼貌，既可展现君子风度，也可为下回会谈的成功奠定基础。

五、“**正常谈判程序用句**”，适用于谈判进行中，句句适合会谈的参与者及主持人使用。

六、“**缓兵之计用句**”，是最具技巧的用语，当您无法做出决定，或想策略性地拖延谈判时，您会发现这些语句能发挥预期的效果。

七、“**强化本身立场用句**”，在争取权益时，给对方施加压力的最有效用语。

八、“**善意反应用句**”，美式客套话，在谈判过程中使用，可松弛对方的警戒心。

九、“**反面立场用句**”，给对方即将面临摊牌的压力，以迫使对方让步。

十、“**有关价格业务用句**”，专为讨价还价占便宜用的句子。

其他尚有“**给对方施加压力**”、“**询问对方用语**”，这些句子的功能已经很明显了。

谈判是一种艺术，而适宜、流畅的美语是最有利的工具。作者确信本书的纯正美语会让您获益无穷，您的成功就是作者的目标，所以我们彼此也是 win-win 的局面！

祝您成功！





目 录



丛书序

折冲樽俎，出奇制胜

第一篇 如何轻松用美语谈判

第二篇 熟悉谈判必备美语

最有效的 10 句谈判美语 / 10

一般谈判用句 / 12

谈判起始美语 / 16

谈判结束美语 / 17

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 / 26

反面立场用句 / 29

有关价格业务用句 / 31

给对方施加压力 / 33



第三篇 应用精简谈判会话

- CHAPTER 1 Introducing Your Proposal / 40
本方建议的提出
- CHAPTER 2 Opening the Discussion / 48
美语谈判开始
- CHAPTER 3 Opening the Discussion
(Continued) / 56
高级谈判美语
- CHAPTER 4 Negotiations Relating to Legal
Aspects / 65
与法规合约有关的谈判
- CHAPTER 5 Negotiations Relating to the Buyer / 74
有关买方的谈判
- CHAPTER 6 Negotiations Relating to the Seller / 83
与卖方有关的美语谈判
- CHAPTER 7 Negotiations Relating to Costs / 92
与成本有关的美语谈判
- CHAPTER 8 Miscellaneous Negotiations / 101
一般场合美语谈判
- CHAPTER 9 Closing the Discussion / 110
结束谈判的美语



- CHAPTER 10 Closing the Discussion
(Continued) / 119
结束会谈的相关美语
- CHAPTER 11 Re-evaluating the Negotiation/
Making Changes / 128
谈判结果与策略的评估

第四篇 谈判美语句型变化

- CHAPTER 1 Introducing Your Proposal / 138
本方建议的提出
- CHAPTER 2 Opening the Discussion / 145
美语谈判开始
- CHAPTER 3 Opening the Discussion
(Continued) / 150
高级谈判美语
- CHAPTER 4 Negotiations Relating to Legal
Aspects / 157
与法规合约有关的谈判
- CHAPTER 5 Negotiations Relating to the Buyer / 164
有关买方的谈判
- CHAPTER 6 Negotiations Relating to the Seller / 171
与卖方有关的美语谈判
- CHAPTER 7 Negotiations Relating to Costs / 179
与成本有关的美语谈判



CHAPTER 8 Miscellaneous Negotiations / 186

一般场合美语谈判

CHAPTER 9 Closing the Discussion / 194

结束谈判的美语

CHAPTER 10 Closing the Discussion

(Continued) / 201

结束会谈的相关美语

CHAPTER 11 Re-evaluating the Negotiation/

Making Changes / 208

谈判结果与策略的评估

第五篇 实际运用谈判美语

CHAPTER 1 Introducing Your Proposal / 216

本方建议的提出

CHAPTER 2 Opening the Discussion / 222

美语谈判开始

CHAPTER 3 Opening the Discussion

(Continued) / 228

高级谈判美语

CHAPTER 4 Negotiations Relating to Legal

Aspects / 235

与法规合约有关的谈判

CHAPTER 5 Negotiations Relating to the Buyer / 243

有关买方的谈判



- CHAPTER 6 Negotiations Relating to the Seller / 251
与卖方有关的美语谈判
- CHAPTER 7 Negotiations Relating to Costs / 258
与成本有关的美语谈判
- CHAPTER 8 Miscellaneous Negotiations / 266
一般场合美语谈判
- CHAPTER 9 Closing the Discussion / 274
结束谈判的美语
- CHAPTER 10 Closing the Discussion
(Continued) / 281
结束会谈的相关美语
- CHAPTER 11 Re-evaluating the Negotiation/
Making Changes / 288
谈判结果与策略的评估

第六篇 谈判美语必用单词



English for Business Negotiations

PART 1

第一篇

如何轻松用美语谈判

English for
Business
Negotiations



谁需要谈判？

English for Business Negotiations

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？

随着国际网络的沟通，可视电话的兴起，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，所有的谈判都是适时的、美语的；经不起随意的、中文化美语引



最新谈判英语

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。你需要的是，**针对谈判美语加强**；会说一千句“How are you?”对于获取你想要的东西毫无帮助，同理，GRE 词汇、英文写作能力，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.”一样的普通的话，美国就不会有那么多大学开谈判课程。老外平日可以跟你称兄道弟，一谈到有得有失的利益问题，你若无法轻轻松松的用最有效的谈判美语把他制服，你要获取想要的东西，就太难了。你需要的是，**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，叫对方自然的跟着你的音乐唱歌。

因为谈判是日常的活动，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。整体来说，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

