

辽宁省“十二五”普通高等学校本科规划教材

# 新版 商务谈判日语

商談のための日本語

第3版

刁鹂鹏 编著

**商务教室**——商贸知识，由浅入深  
**难点注解**——简洁解释，一目了然  
**速读**——最新资讯，精彩纷呈

**模拟谈判**——实战会话，丰富多彩  
**综合练习**——自测水平，范围广泛  
**知识百科**——常识小考，尽收眼底

**能力拓展**——扩大视野，增加信息  
**应用练习**——交际技巧，沟通无限  
**行业词汇**——专业术语，包罗万象

辽宁省“十二五”普通高等学校本科规划教材

# 新版 商务谈判日语

商談のための日本語

第3版

刁鹏鹏 编著



大连理工大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

新版商务谈判日语 / 刁鹏鹏编著. — 3版. — 大连:  
大连理工大学出版社, 2015.8

ISBN 978-7-5685-0051-7

I. ①新… II. ①刁… III. ①商务谈判—日语—口语  
IV. ①H369.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 182717 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84708943 传真:0411-84701466

E-mail:dutp@dutp.cn URL:http://www.dutp.cn

大连理工印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

---

幅面尺寸:140mm×203mm	印张:13	字数:324千字
附件:光盘1张		印数:1~4000
2007年1月第1版		2015年8月第3版
	2015年8月第1次印刷	

---

责任编辑:张凡

责任校对:李志

封面设计:董振巍

---

ISBN 978-7-5685-0051-7

定价:28.00元

## 第3版前言

为了做好中日两国的商贸谈判工作,满足广大对日商贸人员学习日语商务和贸易知识的需求,以及适应高等院校商贸日语教学的要求,本次修订对《新版商务谈判日语》一书的内容做了进一步的修改与完善。

本书的读者对象是具有一定日语基础的日语学习者以及从事外贸或在外企工作的日语商贸人员。全书由浅入深,常识篇和实战篇各由10课构成,常识篇囊括商务日语的基本常识与会话及综合内容;实战篇囊括商务洽谈的基本知识与会话及综合知识。本书全面涵盖了商务日语的内容。

每课以各种形式,全方位、多信息、视野广泛地展开了日语商务谈判的所有内容。基本结构如下:

商务教室——商贸知识,由浅入深。

模拟谈判——实战会话,多彩多样。

能力拓展——扩大视野,增加信息。

难点注解——简洁解释,一目了然。

综合练习——自测水平,范围广泛。

应用练习——交际技巧,沟通无限。

# 目 录

## 常 识 篇

第 1 課 紹介(介绍) .....	2
商务教室——紹介の仕方 .....	2
模拟谈判(1)はじめまして .....	3
(2)紹介後 .....	4
能力拓展 日本ではOLの仕事は? .....	5
综合练习 .....	6
应用练习 会社紹介 .....	8
ビジネスヒント あいづちをうまく打つ .....	8
速读 日本 21 世紀ビジョン .....	9
知识百科 「あなた」 .....	9
行业词汇包——会社用語 I .....	10
译文 .....	13
第 2 課 名刺(名片) .....	17
商务教室——名刺のいろいろ .....	17
模拟谈判(1)日本人との付き合い .....	19
(2)知人の話題 .....	20
能力拓展 頻繁に名刺交換をする日本人 .....	21
综合练习 .....	22
应用练习 望む人材 .....	24

ビジネスヒント 日本人にとって、名刺って何? .....	25
速読 フリーペーパー .....	25
知識百科 「フリーター」 .....	26
行业词汇包——会社用語Ⅱ .....	26
译文 .....	28
<b>第3課 訪問と接待(访问与接待)</b> .....	32
商务教室——訪問と接待 .....	32
模拟谈判(1)訪問 .....	34
(2)招待される .....	35
能力拓展 日本の接待実態 .....	37
综合练习 .....	38
应用练习 飲食注意 .....	40
ビジネスヒント 毎日、目標を立てる .....	41
速読 三大都市圏 .....	41
知識百科 「単身赴任」 .....	42
行业词汇包——食品 .....	42
译文 .....	45
<b>第4課 贈答(互贈礼品)</b> .....	50
商务教室——贈答について .....	50
模拟谈判(1)出先からの連絡 .....	52
(2)お土産 .....	53
能力拓展 日本で宿命のライバル企業 .....	54
综合练习 .....	55
应用练习 新人紹介 .....	57
ビジネスヒント 「まわりの人を大切にする」 .....	58
速読 駅ナカ .....	58

知识百科 「根回し」 .....	59
行业词汇包——娛樂 .....	60
译文 .....	63
<b>第5課 商談(谈判)</b> .....	68
商务教室——商談のマナー .....	68
模拟谈判(1)時間取る .....	70
(2)打ち合わせ .....	71
能力拓展 日本の産業政策 .....	72
综合练习 .....	75
应用练习 投資誘致 .....	77
ビジネスヒント 意見が分かれても争わない .....	78
速读 インバウンド熱 .....	79
知识百科 「稟議制度」 .....	80
行业词汇包——旅行・宿泊 .....	80
译文 .....	84
<b>第6課 電話応対(接电话)</b> .....	89
商务教室——電話応対のエチケット .....	89
模拟谈判(1)申し込み .....	91
(2)電話による依頼 .....	94
能力拓展 日本の情報通信産業の現状 .....	94
综合练习 .....	96
应用练习 電話で約束する .....	98
ビジネスヒント 人の話をしっかりと聞く .....	99
速读 通信ビジネス .....	99
知识百科 「電話での5W3H」 .....	100
行业词汇包——通信 .....	101

译文	103
<b>第7課 敬語(敬语)</b>	109
商务教室——敬語	109
模拟谈判(1)頼む	110
(2)謙遜する	111
能力拓展 日本の会社の社訓	112
综合练习	113
应用练习 歓迎あいさつ	115
ビジネスヒント 人々を愛で癒す	116
速读 学習社会	117
知识百科 「過労死」	117
行业词汇包——会議用語	118
译文	120
<b>第8課 異文化交流(不同文化的交流)</b>	124
商务教室——コミュニケーションギャップ	124
模拟谈判(1)ことづける	126
(2)アドバイス	127
能力拓展 日本企業の海外進出	128
综合练习	130
应用练习 創造性	133
ビジネスヒント 「考えさせてください」が招く文化摩擦	134
速读 グローバル化	134
知识百科 「信用調査」	135
行业词汇包——職業用語	136



译文	140
<b>第9課 日本(日本)</b>	145
商务教室——日本について	145
模拟谈判(1)食事注文	149
(2)習慣の違い	150
能力拓展 日本料理	151
综合练习	153
应用练习 応募条件	155
ビジネスヒント 「する」より「なる」重視の日本人	156
速读 リストラと日本型経営の変容	157
知识百科 春闘	157
行业词汇包——花・宝石等	158
译文	161
<b>第10課 情報(信息)</b>	167
商务教室——情報革命	167
模拟谈判(1)パソコン・システム管理	170
(2)ソフト開発	170
能力拓展 サイバーテロ防衛意識を高めよう	172
综合练习	173
应用练习 女子高生の流行品	176
日本にある最新流行品	177
ビジネスヒント 決定は急がない	178
速读 新しい「立ち読み」書店	179
知识百科 インターネットでの取引への影響	179
行业词汇包——コンピューター	180
译文	185

## 实 战 篇

第 11 課 引合(询盘) .....	192
商务教室——市場調査問題 .....	192
模拟谈判(1)製品の引合 .....	194
(2)値段の問い合わせ .....	195
能力拓展 同業他社とのシェア競争 .....	196
综合练习 .....	197
应用练习 知的所有権 .....	199
ビジネスヒント 新しいアイデアを試す .....	200
速读 団塊の世代 .....	201
知识百科 モラルとモラール .....	201
行业词汇包——輸出・輸入 .....	202
译文 .....	205
第 12 課 オファー(报盘) .....	210
商务教室——売買問題 .....	210
模拟谈判(1)ファームオファー .....	212
(2)オファー .....	212
能力拓展 品質管理 .....	213
综合练习 .....	215
应用练习 「三高」から三低へ .....	217
ビジネスヒント 人との協力して働く .....	219
速读 領収書の電子保管 .....	219
知识百科 ZD 運動 .....	220
行业词汇包——マーケティング .....	220
译文 .....	223

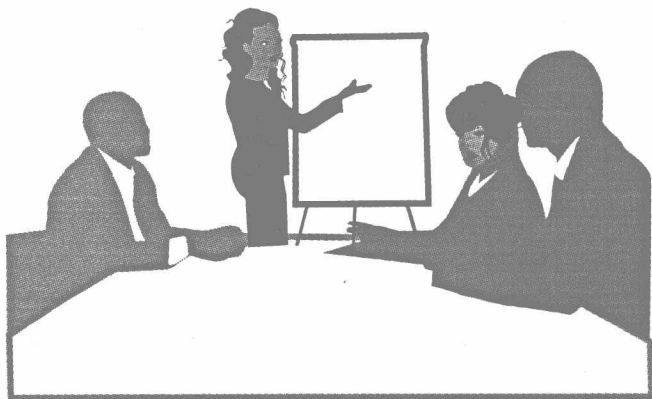
第 13 課 価格(价格).....	227
商务教室——価格問題.....	227
模拟谈判(1)カウンター価格 .....	229
(2)価格 .....	230
能力拓展 日本式超多角式路線.....	231
综合练习.....	232
应用练习 インテリア案内.....	234
ビジネスヒント 変化を恐れない.....	235
速读 均一価格店.....	236
知识百科 ベンチャービジネス .....	236
行业词汇包——注文.....	237
译文.....	240
第 14 課 支払い(付款) .....	245
商务教室——日本の金融事情.....	245
模拟谈判(1)船積みの支払条件について .....	246
(2)支払い方式 .....	247
能力拓展 兜町.....	249
综合练习.....	250
应用练习 ケータイ.....	253
ビジネスヒント 他人に奉仕する.....	253
速读 個人情報保護法対応に対する苦慮する報道機関 .....	254
知识百科 ガット(GATT)とWTO .....	255
行业词汇包——銀行・証券.....	255
译文.....	260
第 15 課 包装(包装).....	265
商务教室——通関.....	265
模拟谈判(1)包装についての相談 .....	266

(2)包装への提案 .....	267
能力拓展 過剰包装 .....	269
综合练习 .....	270
应用练习 コンビニ .....	273
ビジネスヒント 内面の声に耳を傾ける .....	273
速读 循環型社会形成推進 .....	274
知识百科 日本人の包装意識 .....	274
行业词汇包——包装 .....	275
译文 .....	276
第 16 課 保険(保險) .....	281
商务教室——租税問題 .....	281
模拟谈判(1)保険の種類について .....	282
(2)保険についての相談 .....	284
能力拓展 規制緩和 .....	285
综合练习 .....	286
应用练习 今日の女性 .....	288
ビジネスヒント 快適な生活空間を創る .....	289
速读 地球温暖化 .....	289
知识百科 医療保険制度 .....	290
行业词汇包——会計・税務 .....	291
译文 .....	295
第 17 課 契約(合同) .....	300
商务教室——契約書の書き方 .....	300
模拟谈判(1)契約について .....	301
(2)契約調印 .....	302
能力拓展 リストラ .....	303
综合练习 .....	304

应用练习 納期請求	307
ビジネスヒント 自分の価値を信じる	307
速读 知的所有権	308
知识百科 取締役数	309
行业词汇包——店名	309
译文	312
<b>第 18 課 積載(装运)</b>	316
商务教室——積載の基礎知識	316
模拟谈判(1)納期の催促	317
(2)船積みの運賃について	318
能力拓展 国際商取引の新しい仕組み	320
综合练习	321
应用练习 抽出検査	323
ビジネスヒント 常に学習する	324
速读 重厚長大産業の環境力	324
知识百科 建値条件	325
行业词汇包——輸送	326
译文	329
<b>第 19 課 クレーム(索赔)</b>	333
商务教室——公害問題	333
模拟谈判(1)クレームを受け入れる	334
(2)クレームの拒絶	336
能力拓展 環境問題への取り組み	337
综合练习	338

应用练习 交渉	341
ビジネスヒント 言い訳を止めて、やってくる	342
速读 日本示談社会と詫び状	342
知识百科 日本の輸出入関連法令	343
行业词汇包——貿易	344
译文	347
<b>第20課 代理(代理)</b>	<b>352</b>
商务教室——日本經濟	352
模拟谈判(1)代理の申し込み	354
(2)代理の拒否	355
能力拓展 日本の政治	356
综合练习	357
应用练习 經濟開發区へ誘致する	360
ビジネスヒント 上を向こう	361
速读 IT時代の選挙運動	361
知识百科 日本の「内閣」	362
行业词汇包——政治・法律	363
译文	366
<b>速读课后答案</b>	<b>372</b>
<b>附录1 世界ブランド企業</b>	<b>376</b>
<b>附录2 日本ブランド企業</b>	<b>395</b>

# 常识篇



## 第1課 紹介(介绍)



### ——紹介の仕方

先生: みなさんはじめまして、ではこれからビジネスの授業に入りますが、まず紹介について話しましょうか。

学生: 先生、ビジネス社会では自己紹介が多いでしょう。どうすればいいでしょうか。

先生: そうですね。自己紹介では、自分をどのように印象づける<sup>①</sup>かということが大切なポイントとなります。たとえば、自分自身をよく知ってもらうために、ユーモアをとり入れた話題にしておけば、印象づけがうまくいくでしょう。また将来に向かって友好的な信頼関係を築くためにも自分を率直な表現で日ごろから考えておくのも一案です。

学生: はい。では、他の人を紹介する時のしかたについてどんなことに気をつけなければなりませんか。

先生: そうですね。まず自社の人を他社の人に紹介するとき、自社の人を先に紹介します。それから地位、年齢に差がない人を紹介するとき、親しい人を先に紹介します。なお、男性を先に紹介することは普通です。しかし、年齢、地位が違う人を紹介するときに、年少者を先に紹介します。

学生: そうですか。でも、一人を大勢に紹介するときに、どうしましょうか。

先生: その場合、まず一人を大勢に紹介し、その後、大勢を一人に



右から順に紹介します。また、紹介されたときは立ち上がり、笑顔で自分の氏名をはっきり名のり、一礼をする必要があります。

学生:はい、わかりました。

先生:さらに、電話で紹介するときは、相手の前でするような誠意が感じられることは大切です。それから、手紙による紹介はもっともていねいにしてほしいです。人に紹介を頼むとき、どのような目的なのか相手にはっきりと説明しなければなりません。あるいは、絶対に紹介者に迷惑をかけてはなりません。

学生:そのとおりですね。先生、いろいろほんとうに勉強になりました。

先生:次回は名刺のいろいろについて話しますので、どうぞ、きてください。

模拟谈判(1)	はじめまして
---------	--------

はじめまして、私は、東洋商事中国事務所の王国と申します。中国では王という名前はありふれた名前です。

日本語は大学時代に2年ほど勉強しましたが、まだ十分ではありません。今まで中国では日中ビジネスに関する仕事をしていましたが、日本に来たのは今回が初めてです。

趣味はこれといって別にありません<sup>◎</sup>が、サッカーが好きです。

教えていただきたいことがたくさんあります。みなさんといいいパートナーになれるのを楽しみにしています。

どうぞよろしくお願いいたします。