

英语精彩口语系列

孕群翻精译秘昂登录云课  
晕策课翻录摇禁世摇阅案博案

# 实用英语谈判与辩论口语

主 编 盛 之 李 白 清

副 主 编 张 龙 宽 伍 毅 强 杨 俊 敏

中南大学出版社



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。《在延安文艺座谈会上的讲话》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了大纲的要求。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，把主和派一个个驳得体无完肤，自惭形秽，让孙仲谋坚定联合破曹的信心，然后孔明又与公瑾切磋战略战术，两人“谈笑间”竟使“强虏灰飞烟灭”。

口才就是交际的桥梁。人世间，哪个哑巴不深感寂寞？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，获得国际市场和经济效益，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，就是对大学生来说，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，通过指导参赛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《英语精彩口语系列》丛书，以飨广大读者。本系列丛书共分五册：

- 《实用英语演讲口语》；
- 《实用英语公关口语》；
- 《实用英汉·汉英口译技巧》；
- 《实用英语谈判与辩论口语》；
- 《实用英语交际口语》。

笔者遵嘱作序，先睹为快，拜读书稿，深感受益匪浅。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

于麓南桃花村

• 目 录 •

## 第 1 部分 实用英语谈判技巧

1	第一章 概 述
1	第一节 谈判的社会作用及其含义
2	第二节 谈判的特点与谈判者的素质
3	第三节 谈判的构成要素
4	第四节 谈判的原则
5	第二章 谈判的过程与技巧
5	第一节 谈判的准备过程
6	一、确定谈判的议题和对象
7	二、确定参加谈判的成员
8	三、进行必要的调查研究并商定谈判的原则与策略
9	四、商谈并安排谈判的日程、时间和地点
10	第二节 谈判的实施阶段
10	一、介绍
11	二、开局

- 源 摇摇獠讨论谈判议程
- 源原 摇摇灏研价
- 源惠 摇摇纛讨价还价
- 苑原 摇摇遽妥协
- 苑苑 摇摇雍拍板与签约
- 愿 摇摇愿签订协议
- 愿 摇摇第三节摇投资谈判

## 第 圆部分摇实用英语辩论技巧

### 员缘 第三章摇概述

- 员缘 摇摇第一节摇辩论的含义及其社会作用
- 员苑 摇摇第二节摇辩论的特点与辩论者的素质
- 员园 摇摇第三节摇辩论的构成要素以及辩论的原则
- 员原 摇摇第四节摇辩论的类型以及辩论的形式

### 员怨 第四章摇辩论的过程

- 员怨 摇摇第一节摇辩论的准备阶段
- 员园 摇摇摇摇形成自己的论点
- 员猿 摇摇摇摇确定辩论中所要采取的谋略
- 员猿 摇摇摇摇实例
- 员猿 摇摇摇摇实例一摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇摇
- 员苑 摇摇摇摇实例二摇摇摇摇摇摇
- 员园 摇摇摇摇实例三摇摇摇摇摇摇
- 员猿 摇摇摇摇实例四摇摇摇摇摇摇





# 第 1 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

谈判，是人们为满足某种需要所进行的一种语言活动；是有关方面对有待解决的重大问题进行的会谈。

我们常常听到人们说，我们的时代是一个谈判的时代。现实生活中，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，这可以说是当代世界政治发展趋势的一大特点。再看看我们的周围，自由市场上小商小贩与顾客间的讨价还价，公司之间、领导和同事之间的谈判，夫妻之间的协商等等，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，有利的；而有些则可能是矛盾的，不利的。要实现自我的生存与发展，关键在于自我能否与周围的人际关系做到协调与合作，使各方求大同存小异以求得共同发展。这就要通过自我与周围人们的沟通、协商、解释、说服等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、手段进行有计划的、有步骤的谈判，从而使谈判的结果能更完满，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。在人们的生活中，这种有计划、有组织进行的有意识的谈判，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了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种借助于思维原语言链而传递和交换信息的过程，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的不同领域出现，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 20 世纪 60 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较大变革，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广泛、丰富。人们已经认识到谈判是一种人际间相互沟通的手段，可以用来处理和调节各种个人关系、企业和政府以及上司、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民族。一些民族由发展中水平跃向发达水平的时候，该民族的谈判意识也随之加强。今天，我们已经实行改革开放，特别是加入宰鞣后，我们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同外国政府、公司、商人等谈判，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不敢说理、提要求，而有的人则可以昂首挺胸，要求获得他们的合法权益。有的经理靠施加压力来促使工作的完成，而有的经理则靠说服、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，它也存在于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。只要在谈判桌上取得一次成功，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 摇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：

### 一、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。如果没有双方的利益冲突也就没有对立性，也就没有谈判的必要了。

### 二、攻守性

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

### 三、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，可能会伤害对方的感情，这样不但不能说服对方，还会失去双方合作的基础，使谈判变得没有可能性。

## 一、谈判的临场性

谈判虽然经过很好的准备，但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，那么谈判人员一定要学会能够临场发挥，见机行事，不乱方寸，以不变应万变。

## 二、谈判的妥协性

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，在必要时自己也可作些适当的让步，否则的话，谈判的成功率将会非常低。

谈判是件难度很大的工作，因此对谈判者的素质要求也相应地很高。谈判者不仅要有很高的谈判目标追求，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，就要做到自信，以自身的渊博的知识修养做后盾。所以说文化知识修养也是谈判者所必须具备的素质。如果你有了渊博的知识，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以下五个方面：

## 一、谈判的心理学知识

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态，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：知己知彼，百战不殆，指的正是这个道理。

### 逻辑学知识

谈判是一种涉及到事物前因后果的复杂的思维过程，主要靠谈判者用思维去判断、去分析，并用语言来表达自己的意图。试想，如果谈判者是一个语言表达含糊、思维混乱的人，那他怎么能了解人、说服人、控制人，并取得满意的谈判效果呢？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地思维，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，使自己言语具有强烈的说服力。有了逻辑思维，我们可以正确推断出对方的意图，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，迫使对方让步，使谈判朝着对自己有利的方向发展。

### 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，这样可以大大减少语病，使语言减少歧义，使对方人可以很快明白自己的意思；第二，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，能够较好地控制语音、语调、节奏和语气，并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。

## 灏专业知识

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所知，不知道当今科学技术在该专业领域已经发展到哪一步，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。

## 灏法律知识

谈判必须在法律法规规定的范围内进行，法律法规制约着谈判关系和谈判结果。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，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人员的基本素质，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违法根本就不能执行；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，现代化经济管理少不了“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。这就要求我们在组建谈判班子时，一定要考虑吸收各方面的人才参加，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 摇谈判的构成要素

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。下面我们仅就经济谈判来展开论述。

#### 一、经济谈判的主体

经济谈判的主体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、允许或接受自己的观点、基本利益和行为方式的一方。从这一意义上讲，经济谈判活动中的各方从自己的角度看都要尽其所能去影响、说服对方，因此他们相对对方来说都是经济谈判的主体。经济谈判的主体是由谈判人员组成的，他们可以是一个人，也可以是一个群体；他们可以只是代表谈判人员的自身利益，也可以代表一个国家、企业或者一个消费群体的利益。所以经济谈判的主体是非常广泛的。

#### 二、经济谈判的客体

经济谈判的客体是指经济谈判主体所要了解并企图去影响、去说服的一方。从这一意义讲，在经济谈判中，各方都想去影响对方，说服对方，因此他们互为主体，也互为客