

ビジネス会の基本十 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/146/2021\\_2022\\_\\_E3\\_83\\_93\\_E3\\_82\\_B8\\_E3\\_83\\_8D\\_E3\\_c105\\_146589.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/146/2021_2022__E3_83_93_E3_82_B8_E3_83_8D_E3_c105_146589.htm) 商での断り方ここでは主に商の最段である金提示の面を取り上げました。受けるときは「けっこうです」でいいのですが、断るのはしいものですし、々なニュアンスの断り方が存在します。また、取引先からのり物や接待にして、ビジネスマンはどうすればいいか、この章を参照してください。1、商（1）ははっきり断る<理な要求を拒する>取引先：このでおいしたいのですが、#12539.#12539.#12539。李：しかしながら、これではお受けいたしかねます。再えませんか。<限定して断る>取引先：いかがでしょう。この案では？李：申しごさいませんが、この条件では当社としてはお受けできないので、今回は送りということにさせてください。取引先：そうですか。残念です。李：また、次の会にと。常套表と解#12539.ご希望には添いかねますご理をおっしゃらないでくださいこれではとてもになりませんこれではお受けいたしかねます今回の件にしては送らせてください今回は送りということにさせてください#12539.は味さを残さないはっきりした断り方で、<相手にを迫るときに使われます。ただし、商裂という事も悟した言い方ですから、いつどのようを使うかは慎重にした上で使った方がいいでしょう。なお、「今回は～」や「今回の件にしては～」は次回に含みを残した断り方で、この中では比的柔らかい断り方になるでしょう。（2）保留、または婉曲に断る<保留、または

婉曲な断り > 取引先：このくらいで、お互い折り合えませんか。李：このでは、ちょっと#12539.#12539.#12539。取引先：ご理は承知の上で、そこをなんとかおいできないでしょうか。李：困りましたねえ。少し考えさせてください。 <を先延ばしする> 取引先：こちらといたしましても、ぎりぎり勉させていただきました。これでぜひおいしたいのですが、#12539.#12539.そこを何とかおいできないでしょうか 理を承知の上で、そこを何とかおいいたします 当方の事情もお察しく下さい#12539. 少し考えさせてくださいしてみますが、#12539.#12539. もう少しおをいただけないでしょうか また次回にということでは#12539.は会社における自分の立をえ、自分の一存ではないことをえる表で、相手にめて欲しいときに使われています。また、この表を使えば相手から恨まれなくてすみすから、ビジネスマンにはぜひえて欲しい断り方です。#12539.は即答を避けて、を先延ばしするときに使われます。(3)

商裂のれの言 <一般的なれの言> 李：これにりずに、今後ともよろしくおいいたします。取引先：ええ、またのごがあるかと思いますので、そのはよろしくおいいたします。李：いいえ、こちらこそ。これをごに弊社をお引き立てください。 <同情型のれの言> 李：今回はこういう果になりましたが、私の立もご理解ください。取引先：ええ、私も十分その点は承知しております。今回のことはともかくとして、次の会にはぜひ、#12539.#12539.#12539。 100Test