

谈判时如何表达自己的意见 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/264/2021_2022__E8_B0_88_E5_88_A4_E6_97_B6_E5_c67_264942.htm 在双方谈判的过程中，一定要注意倾听对方的发言，如果对对方的观点表示了解，可以说：I see what you mean. (我明白您的意思。) 如果表示赞成，可以说：That ' ' s a good idea. (是个好主意。) 或者说：I agree with you. (我赞成。) 如果是有条件地接受，可以用on the condition that这个句型，例如：We accept your proposal, on the condition that you order 20,000 units. (如果您订2万台，我们会接受您的建议。) 在与外商，尤其是欧美国家的商人谈判时，如果有不同意见，最好坦白地提出来而不要拐弯抹角，比如，表示无法赞同对方的意见时，可以说：I don ' ' t think that ' ' s a good idea. (我不认为那是个好主意。) 或者 Frankly, we can ' ' t agree with your proposal. (坦白地讲，我无法同意您的提案。) 如果是拒绝，可以说：We ' ' re not prepared to accept your proposal at this time. (我们这一次不准备接受你们的建议。) 有时，还要讲明拒绝的理由，如 To be quite honest, we don ' ' t believe this product will sell very well in China. (说老实话，我们不相信这种产品在中国会卖得好。) 谈判期间，由於言语沟通问题，出现误解也是在所难免的：可能是对方误解了你，也可能是你误解了对方。在这两种情况出现後，你可以说：No, I ' ' m afraid you misunderstood me. What I was trying to say was..... (不，恐怕你误解了。我想说的是.....) 或者说：Oh, I ' ' m sorry, I misunderstood you. Then I go along with you. (哦，对不起，我误

解你了。那样的话，我同意你的观点。) 总之不管你说什么，你最终的目的就是要促成一笔生意。即使不成，也要以善意对待对方，也许你以后还有机会，生意不成人情在，你说对吗？ 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com