

商务英语实战：与老外沟通的40招（三）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/430/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_8B_B1_E8_c85_430409.htm 三，如何使沟通顺利进行8招 第27招 充满信心地进行沟通 You can ask me any

question. 任何有心沟通的人，都希望他的沟通对手是个举足轻重的人物。让对手认为你是有决策力的人，最直接的方法便是一见面就告诉他“ You can ask me any question . ”（您可以问我任何问题。）如果你在对方面前处处显得紧张兮兮，不是一直抽烟，就是不断干咳，对方必定会怀疑他跟你之间的沟通效果。因此面对每一个沟通场合，一定要充满信心。

第28招 对沟通对手的专长与能力表示认知 --I know you are good at 每个人都对自己的才能引以为荣。向你的沟通对手表示你认知他的能力，并寄希望他有所表现：“ I know you are good at handling difficult situations, and I believe I can count on you.”（我知道你擅于处理棘手问题，并相信我可以依赖您。）

相信他一定不愿意让你失望。第29招 以肯定的语气，谈论对手的问题 I believe our experts can give you helpful advice for the problem in your company. 当对手正在为某个问题烦恼，而你正好能够帮他忙，一句“ I believe our experts can give you helpful advice for the problem in your company.”（我相信我们的专家能提供对贵公司问题有帮助的建议。）必能使他宽慰不已，立刻表现合作的态度，而你的沟通力也大大增加了。第30招 委婉地透露坏消息 Bad news , Im afraid. 要向他人透露坏消息，也需要一点技巧。老师在公布成绩以前，总是先透露有多少人不及格，以使考得不好的同学预先做好心理准备。同样，

在向客户透露涨价或其它坏消息时，先告诉他“Bad news, I'm afraid”（恐怕是坏消息喔。）也能收到相同的效果。人对某件事的发生预先有心理准备时，总是较容易接受的。

第31招 强调沟通双方相同的处境 Our costs are way up too. 说服沟通对手的技巧之一，就是强调双方的相同点，使其产生认同感，进而达成协议。一个卖主告诉老客户产品涨价的最常见理由就是“ Our costs are way up too, ”（我们的成本也上涨了。）以使客户觉得他的对手和他一样，正面临着涨价的处境。这时候买主再不愿意，也只好接受涨价的必然结果了。

第32招 向谈判对手略施压力 The special price will be effective until May 30. 为了促使谈判对手尽快做决定，略施压力有时也是值得考虑的手段。例如，聪明的卖主都知道，订出“最后期限”，能够刺激原本无心购买或犹豫不决的买主。一句“ Unless you order in February, we won't be able to deliver in April. ”

（除非您在二月就下订单，否则我们无法在四月交货。）或者“ The Special price will be effective until May 30 . ”（特价的有效期限到五月三十日。）都能使潜在的买主迅速地在心里盘算一番！第33招 不要幸灾乐祸 --Don't say “ I told you so!” 当你以前曾告诉或警告过对手的事被你不幸言中时，用不着再来提醒他“ I told you so!” 我告诉过你吧！）这种话对你们的沟通没有帮助，却只有使听者更加反感。

第34招 保留沟通对手的面子 Your views regarding management differ from mine. 要使沟通彻底失败，最好的办法就是使你的沟通对手颜面尽失。可是，这该不是你所要的结果吧？因为如此一来，沟通不但要破裂，也会招来对手的怨恨。虽然你重重地打击了对手，自己却也成了失败的沟通者。因此向对方提出质疑时，要

确定将矛头指向事情本身，而不是对手身上：“Your views regarding management differ mine.”（您的经营观点和我的不同。）有时候，你甚至于可以将责任归咎于不在场的第三者身上，而不是直接推给沟通对手：“Someone must have given you wrong information.”（一定是有人把错误的情报给了你。）这样的说法可以引导对方修正他的观点，而不会触怒了他，使他拂袖而去。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