

秘书商务技巧：国际商务谈判技巧(2) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/56/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A7\\_98\\_E4\\_B9\\_A6\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c39\\_56920.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/56/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E5_95_86_E5_c39_56920.htm) 使用条件问句 当双方对对方有了初步的了解后，谈判将进入发盘和还盘阶段。在这个阶段，我们要用更具试探性的条件问句进一步了解对方的具体情况，以修改我们的发盘。条件问句（conditional question）由一个条件状语从句和一个问句共同构成，这个问句可以是特殊问句也可以是普通问句。典型的条件问句有“ What...if ”，和“ If... then ”这两个句型。例如：“ What would you do if we agree to a two-year contract?” 及“ If we modify your specifications, would you consider a larger order?” 在国际商务谈判中，条件问句有许多特殊优点。（1）互作让步。用条件问句构成的发盘和提案是以对方接受我方条件为前提的，换句话说，只有当对方接受我方条件时，我方的发盘才成立，因此我们不会单方面受发盘的约束，也不会使任何一方作单方面的让步，只有各让一步，交易才能达成。（2）获取信息。如果对方对我方用条件问句构成的发盘进行还盘，对方就会间接地、具体地、及时地向我们提供宝贵的信息。例如：我方提议：“ What if we agree to a two-year contract? Would you give us exclusive distribution rights in our territory?” 对方回答：“ We would be ready to give you exclusive rights provided you agree to a three-year contract.” 从回答中，我们可以判断对方关心的是长期合作。新获得的信息对以后的谈判会很有帮助。（3）寻求共同点。如果对方拒绝我们的条件，我们可以另换其它条件构成新的条件问句，向对方作出新

的一轮发盘。对方也可用条件问句向我方还盘。双方继续磋商，互作让步，直至找到重要的共同点。（4）代替“N o”。在谈判中，如果直接向对方说“N o”，对方会感到没面子，双方都会感到尴尬，谈判甚至会因此陷入僵局。如果我们用条件问句代替“N o”，上述的情况就不会发生。例如：当对方提出我们不能同意的额外要求时，我们可用条件问句问对方：“W o u l d y o u b e w i l l i n g t o m e e t t h e e x t r a c o s t i f w e m e e t y o u r a d d i t i o n a l r e q u i r e m e n t s ?”如果对方不愿支付额外费用，就拒绝了自己的要求，我们不会因此而失去对方的合作。避免跨国文化交流产生的歧义

国际商务谈判大多用英语进行，而谈判双方的母语往往又不都是英语，这就增加了交流的难度。在这种情况下，我们要尽量用简单、清楚、明确的英语，不要用易引起误会的多义词、双关语、俚语、成语。也不要使用易引起对方反感的词句，如：“T o t e l l y o u t h e t r u t h”，“I ' l l b e h o n e s t w i t h y o u . . .”，“I w i l l d o m y b e s t .”，“I t ' s n o n e o f m y b u s i n e s s b u t . . .”。这些词语带有不信任色彩，会使对方担心，从而不愿积极与我们合作。跨国文化交流的一个严重通病是“以己度人”，即主观地认为对方一定会按照我们的意愿，我们的习惯去理解我们的发言，或从对方的发言中我们所理解的意思正是对方想表达的意思。最典型的例子就是“Y e s”和“N o”的使用和理解。曾经有家美国公司和一家日本公司进行商务谈判。在谈判中，美国人很高兴地发现，每当他提出一个意见时，对方就点头说：“Y

es”，他以为这次谈判特别顺利。直到他要求签合同时才震惊地发现日本人说的“ Yes ”是表示礼貌的“ I hear you ”的“ Yes ”，不是“ I agree with you ”的“ Yes ”。实际上，“ Yes ”这个词的意思是非常丰富的，除了以上两种以外，还有“ I understand the question ”的“ Yes ”和“ I'll consider it ”的“ Yes ”。“ No ”的表达方式也很复杂。有些文化的价值观反对正面冲突，因此人们一般不直接说“ No ”，而用一些模糊的词句表示拒绝。例如，巴西人用“ Somewhat difficult ”代替“ impossible ”，没有经验的谈判者若按字面意思去理解，就会浪费时间，延缓谈判进程。因此，我们必须尽量了解对方的文化，对方的价值观和风俗习惯，只有这样才能正确无误地传递和接受信息。 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](http://www.100test.com)