

2006年考试指导国际商务谈判成功有五招二 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E8_80_83_c40_64844.htm 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：“To tell you the truth”，“I'll be honest with you...”，“I shall do my best.” “It's none of my business but...”。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“ Yes ”和“ No ”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：“ Yes ”，他以为这次谈判特别顺利。直到他要求签订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。为了避免误会，我们可用释义法确保沟通顺利进行。释义法就是用自己的话把对方的话解释一遍，并询问对方我们的理解是否正确。例如，对方说：“We would accept private if you could modify your specifications.” 我们可以说：“If I understand you correctly, what you are really saying is that you agree to accept our price if we improve our product as you request.” 这样做的另一个好处是可以加深对方对这个问题的印象。最后，为确保沟通顺利的另一方法是在谈判结束前作一个小结，把到现在为止达成的协议重述一遍并要求对方予以认可。小结一定要实事求是，措辞一定要得当，否则对方会起疑心，对小结不予认可，已谈好的问题又得重谈一遍。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