

2010年国际商务师考试理论实务：谈判概述(四) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E5_9B_BD_c29_645613.htm 第四章 国际商务谈判的语言 谈判中各种思维需要用语言来表达。如何表达谈判者的思维成果和思想感情，语言是关键。

一、国际商务谈判语言的基本特征 谈判语言丰富多彩，但恰当的谈判语言都具有以下特征：

(一)客观性。客观性是指谈判语言要尊重事实，反映事实。客观性是指谈判语言能使谈判双方相互产生“以成相待”的印象，有利于谈判双方立场的接近。

(二)针对性。针对性是指谈判时语言的表述要始终围绕主体，有的放矢。如针对某类谈判，针对某次谈判的具体内容，针对某个谈判对手，针对某个谈判对手的某个要求等。总之，要围绕重点，不枝不蔓，言简意赅。

(三)逻辑性。逻辑性是指谈判语言要符合思维规律，表达概念要明确，判断要正确，推理要严密，论证要有说服力。提出问题要有的放矢，表述准确。叙述问题要清晰明了，注意衔接。回答问题要切题，不要答非所问，思路要清楚。只有很强的语言逻辑性，才能说服和打动对方。

(四)规范性。规范性是指谈判语言要文明礼貌，符合商界特点和职业道德要求，清晰易懂，准确严谨。严禁粗鲁污秽的语言，更不能用方言、黑话、俗语等类语言。不要讲外行话，不要大声吼叫(除非是技巧的应用)。

二、国际商务谈判的语言类型 人类的语言是丰富的，各行业、各民族都有自己的语言。什么是贸易洽谈语言?从谈判的业务实践来看，贸易谈判的语言可以概括为四类：

(一)商务谈判中的外交语言。 1、特点。可能性、圆滑性、缓冲性。外交语言在谈判中容易

受到尊重，有利于弄清问题，进退有余地。外交式谈判从不认为有“死局”。外交官认为，任何事物在一定条件下，都是可变的。外交式谈判让人不绝望。外交式谈判语言不能是僵死的，他随着丰富的谈判议题、场所的不断变化，由谈判人员不断的创造出来。

2、典型用语。

- * 很荣幸与您谈判该项目
- * 此事可以考虑
- * 有关谈判议程悉听贵方方便
- * 愿我们的工作能为扩大双方合作做贡献
- * 有待研究
- * 我已讲了我能讲的意见
- * 请恕我授权有限
- * 可以转达贵方要求
- * 此事无可奉告
- * 请原谅我有为难之处，不能满足贵方愿望
- * 既然如此，深表遗憾
- * 贵方做法，不像我们两国政府所倡导的行动准则
- * 您的言行已违背了贵国政府对我国的友好精神
- * 您已说了我想说的意思
- * 我没有这样说，这是您的意思
- * 我们的谈判大门是敞开的，在贵方请示过后，可随时和我们联系。

3、外交语言在谈判中的功效。

- 1)拉拢对方 外交语言的礼貌特点，使对手感到受人尊敬，并感到遇到了通情达理涵养较深的对话人，容易产生与对手的亲近感，有利于交流想法，增强谈判的信心和希望，也可以承受交易条件上的较大分歧。
- 2)摆脱僵局 在本方处在不利的谈判形势中，为了回避对手“是与否”的追逼，以外交语言搪塞对手抽身而出是有效的。
- 3)争取机会 外交语言会给谈判中的各种观点交锋带来一种保险，即防止谈判破裂的保险。

- * 进攻中争取机会。婉言陈述对方所持立场的利弊，劝其“再考虑”，从而动摇对手立场，在规劝对手让步中争取机会。
- * 相持中争取机会。在双方均处在既有理也无理、均有力量但又不想过多消耗的情况下，陈述共同利益之所在，说服双方同步走的谈判方法。
- * 退却中争取机会。在对方论证有理，本方不得不做出响应时，以退却

的姿态引发对手的响应的谈判方法。如：“ 贵方所做的努力，我方充分理解，并愿意考虑对方的立场。同时，也希望贵方对我方已讲过的问题进一步考虑”。好像是退却了，但又争取到提出新的交易条件的机会。

(二)商务谈判中的商业法律用语泛指与交易有关的技术、价格、运输、保险、税收、产权、法人和自然人、商检、经济和法律制裁等行业习惯用语和条例法规的提法。

1、特点。刻板性、通用性、严谨性

刻板性表现为商业法律用语表达商业利益简单明了，毋庸置疑。通用性表现为在国际商务活动中习惯用统一的定义和用语来表述。有的已经符号化、规格化。严谨性表现为谈判者的语言受到法律的约束，包括国内法和国际商法。法律的约束迫使人们经常引证法律条文。

2、典型用语。

- * 对有关国内、国际商业法律条文的使用。如《国际贸易术语通则》、《世界贸易组织规则》、《跟单信用证统一惯例》、《联合国国际货物多式联运公约》、《国际商会调解与仲裁规则》等。
- * 平时经常用到的商业法律用语。如产权、进出口、生产、成本、合资经营、三来一补、经销代理、拍卖、债权债务，等等。
- * 贸易业务中的常用语。如货比三家、汇率、提货、压港、重复课税、电汇、信汇、投保，等等。

商业法律语言是谈判中的主体语言，涉及洽谈的每一个议题。是谈判手的最基本的语言工具。

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