

职场：商务谈判中如何回避明确答复(图)实用英语 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\\_\\_E8\\_81\\_8C\\_E5\\_9C\\_BA\\_EF\\_BC\\_9A\\_E5\\_c96\\_645301.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E8_81_8C_E5_9C_BA_EF_BC_9A_E5_c96_645301.htm) 商务谈判 在商务谈判中，有些时候不能给对方一个确切的答案，但是又不能一口否定，那么要使谈判有回旋的余地就得回避明确地答复。下面就给大家介绍几种常用的回避直接答复的说法。 I ' m afraid I can ' t give you a definite reply now. 恐怕我现在无法给你一个明确的答复。 I can ' t make a decision right now. 我现在无法作出决定。 I just need some time to think it over. 我需要时间考虑考虑。 We are still a little unsure about the prospect, though. 不过，我们对于前景还是有点不能确定。 There are certain points that I ' ll have to consider very carefully. 有些问题我得慎重考虑。 That may well be so. I ' m not sure. 很可能是这样的。我不敢确定。 It all depends. 这得看情况而定。 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)