

商务谈判中低调陈述的运用 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__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_B0_88_E5_c96_645921.htm 为了体现己方的优势,从而从交易中获得一定的利益,谈判人员总是乐于并急于表现其商品的优点和已经取得的成就等等,但这种自夸往往会给对方留下咄咄逼人、急功好利的印象。因此,谈判人员面临着一个如何恰当地将己方的长处表现出来、又没有吹嘘的嫌疑的问题。毫无疑问,低调陈述是可以满足这样要求的一种有利手段。为了体现己方的优势,从而从交易中获得一定的利益,谈判人员总是乐于并急于表现其商品的优点和已经取得的成就等等,但这种自夸往往会给对方留下咄咄逼人、急功好利的印象。因此,谈判人员面临着一个如何恰当地将己方的长处表现出来、又没有吹嘘的嫌疑的问题。毫无疑问,低调陈述是可以满足这样要求的一种有利手段。低调陈述是夸大的反面,它是“ a statement which is not strong enough to express the full or true facts or feelings ”,通过有意的轻描淡写来达到强调事实、给对方留下深刻印象的目的。低调陈述常常被看作是委婉语的表现方法之一。如提到某人不够聪明时,往往不用“ stupid ”或“ foolish ”,而改用“ slow ”.还用“ short of terminological exactitude ”来代替“ telling a lie ”等。但委婉语和低调陈述之间是有区别的。委婉是用温和或令人愉快的表达法来替代尖刻和令人不舒服的表达法,将不体面的事以体面的方式进行表达的修辞格(the use of a mild, pleasanter, less direct name for something thought to be harsh and unpleasant),它能做到坏事好说,臭话好说,使丑事不丑,坏事不坏,大事化小,小事化了,在不伤

人、给人留面子的基础上达到易说服人的目的.而低调陈述是一种将事件或事情进行轻描淡写或不充分地陈述。从语用学的角度来看,两者之间具有一个根本的共同点即缓和语气和保住对方的面子,从而更有效地进行和持续交流。从这个意义上说,低调陈述遵守了Leech 的礼貌原则(PolitenessPrincip les)的谦虚准则(ModestyMaxim)和间接礼貌策略(Indirect Politeness strategy)。 在商务谈判中,谈判者往往会竭力赞扬对方,并常常会故意忽视自己优点的存在而贬抑自己,这并不是说己方的优点不应得到重视和强调,实际上,谈判者正利用某些恰当而富于技巧的语言策略来更有效地达到推销自己的目的,低调陈述就是其中常常使用的策略之一。 低调陈述的具体运用方式有很多种,其中主要有:1. 减少感叹句的使用,多用直接疑问句式或“ Wewonder if 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