

浅谈商务谈判英语 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__E6_B5_85_E8_B0_88_E5_95_86_E5_c96_645923.htm

商务谈判实质上是通过语言交流进行的经济活动,其成功在很大程度上取决于语言的运用得当与否。在谈判中,交流双方都试图利用适当的语言来表达自己的要求,使己方在利益冲突比较厉害的方面占据一定的优势。商务谈判实质上是通过语言交流进行的经济活动,其成功在很大程度上取决于语言的运用得当与否。在谈判中,交流双方都试图利用适当的语言来表达自己的要求,使己方在利益冲突比较厉害的方面占据一定的优势。就商务谈判中使用的语言表达手段而言,低调陈述无疑是其中较为常见的一种表达方式。下面就从不同的方面来谈一谈商务谈判英语：

一、商务谈判的定义 JamesWall认为,“ business negotiation is a process through which two or more parties coordinate an exchange of goods or services and attempt to agree upon rate of exchange for them.” (JamesWall, 1985: 4) .WaysMax则将其定义为“ a process in which two or more parties, who have both common interests and conflicting interests, put forth and discuss explicit proposals concerning specific terms of a possible agreement.”

(WaysMax, 1979: 15)由此可见,商务谈判是一种经济活动中的交流过程,其基本目标是通过有关信息的交流来取得意见的统一或其它结果。作为一种交流行为,商务谈判的根本目的包括:建立良好的业务关系(To establish goodwill) .影响对方的行动(To influence the actions of others) .获取或分享信息(To obtain or share information) . 建立个人或企业形象(To build

personal or company ' s image)。二、商务谈判中的语言在商务谈判中,有经验的谈判人员会充分发挥语言的各项功能来满足自己的目的。交流是商务谈判的核心,谈判人员越能用语言陈述和表达自己的观点、立场,双方之间的分歧能够合理、快速解决的可能性就越大,其达到成功目标的可能性也就越大。由于谈判双方都试图从谈判中获得最大好处,他们之间不可避免的会产生种种矛盾冲突。在这种情况下,谈判人员必须采用富有技巧的、灵活的语言表达方式来澄清问题、探讨合作的可能性、避免冲突及选定双方都能接受的解决方式。例如,当谈判一方说“hoping to put the proposed idea into your further considerations”,这表明双方还未就某问题达成一致.如某方说道,“Well, to that matter, I would make a report to the head office and wait for their decision”,说明谈判正面临着非常困难的局面,该方希望通过推延决策时间来为己方争取有利条件.当我们听到“ We have had talks and both have fully expressed our opinions”时,这意味着谈判双方都有所保留,在某些问题上他们并未获得明确的结果。相关推荐：[#0000ff>英文求职简历荟萃](#)
[#0000ff>商务谈判的成功秘诀](#) [#0000ff>商务谈判对话英语实例汇总](#) [#0000ff>商务谈判英语：转移议题的常用语](#) 编辑推荐：[#0000ff>职场必备的英语知识](#) [#0000ff>身在职场，如何应对职场中的一切](#) [#0000ff>面试过程中绝对用得到的面试英语](#) 更多信息进入：[#0000ff>实用英语考试交流空间](#) [#0000ff>实用英语考试辅导！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