# 浅谈外贸中跨文化商务谈判的英语技巧(1)论文

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-01-20

*作者：鞠明明 商金芳 李清晨 【论文摘要】 随着我国加入WTO，国际贸易和对外交往将日益频繁，各种类型、各种层次的外贸、外经、外交谈判也越来越显示其在社会、政治、经济生活中的重要地位，如何进行有效的跨文化谈判的命题被提到了议事日程。本文试图...*

作者：鞠明明 商金芳 李清晨 【论文摘要】 随着我国加入WTO，国际贸易和对外交往将日益频繁，各种类型、各种层次的外贸、外经、外交谈判也越来越显示其在社会、政治、经济生活中的重要地位，如何进行有效的跨文化谈判的命题被提到了议事日程。本文试图从中西方文化冲突的角度探讨跨文化商务谈判的英语技巧。

【论文关键词】 跨文化商务谈判 英语技巧 商务谈判，是指谈判双方为实现某种商品或劳务的交易，对多种交易条件进行的磋商活动。随着市场经济的发展，商品概念的外延也在扩大，它不仅包括一切有形的劳动产品，还包括资金、技术、信息、服务等。

因此，商务谈判是指一切商品形态的交易洽谈，如商品供求谈判、技术引进与转让谈判、投资谈判等。 跨文化商务谈判是不同国家和地区的人们为了实现交易目标而进行的相互磋商活动。

由于英语是欧美国家的官方语言，所以商务谈判大多数是借助英语进行的。这就涉及谈判的英语技巧问题，认真研究谈判的特点和原则，恰当地运用英语技巧，是谈判取得成功的重要保证。

第一，善于倾听，做到少说多听。 商务谈判实际上是一种对话，在这个对话中，双方说明自己的情况，陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并做反提案，还盘、互相让步，最后达成协议。

成功的谈判者在谈判时把50%以上的时间用来听。他们边听、边想、边分析，并不断向对方提出问题，以确保自己完全正确的理解对方。

具体就是，要尽量鼓励对方多说，向对方说：“please? Go on”，“yes”，并提问题请对方回答，使对方多谈他们的情况。如果对对方的观点表示了解，可以说：I see what you mean. (我明白您的意思) ；如果表示赞成，可以说： That\' s a good idea. (是个好主意)，或者说：I agree with you. (我赞成)；如果是有条件地接受，可以用on the condition that这个句型，例如： We accept your proposal， on the condition that you order 30000units. 第二，灵活应变，做到灵活性与原则性相结合。

谈判过程中往往会遇到一些意想不到的尴尬事情，要求谈判者具有灵活的语言应变能力，与应急手段相联系，巧妙地摆脱困境。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。

当遇到对手逼你立即做出选择时，你若是说：“让我想一想”之类的语言，会被对方认为缺乏主见，从而在心理上处于劣势。此时你可以有礼貌地告诉对方： 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）或I just need some time to think it over. （我需要时间考虑考虑）。

灵活性和原则性是涉及语言效果和传达原意的两个方面。缺乏灵活性会影响表达效果，而不会灵活则往往会使得谈判陷入僵局。

要针对不同国家的谈判对手和不同的情况，不断调整自己，坚持原则性与灵活性的统一。例如，在与欧美国家的商人谈判时，如果有不同意见，最好坦白地提出来而不要拐弯抹角。

表示无法赞同对方的意见时，可以说：I don’t think that’s a good idea. (我不认为那是个好主意)， 或者 Frankly， we can’t agree with your proposal. (坦白地讲，我无法同意您的提案)；如果是拒绝，可以说：We’re not prepared to accept your proposal at this time. (我们这一次不准备接受你们的建议)；有时，还要讲明拒绝的理由，如 To be quite honest， we don’t believe this product will sell very well in China. (说老实话，我们不相信这种产品在中国会卖得好)。 第三，语义清楚，做到形式委婉、内容明确。

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。

也不要用易引起对方反感的词句，如：“to tell you the truth”，“I’ll be honest with you…”，“I will 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。如果谈判者的言辞能清楚地表达出所想的和所要讲的，就减少了许多容易导致误解的地方。

商务谈判，中心还是经济利益。在双方的谈判中，价格是一个很重要的环节，婉转地提出自己的意见可以使自己处于主动地位。

如果自己已经胸中有数，在谈判中，语句上面不能有丝毫含糊。 最后，为确保沟通顺利的另一个方法是在谈判结束前做一个小结，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。 掌握跨文化商务谈判的英语技巧，对于谈判者十分重要，它不但直接关系着谈判的成败，还可以使谈判者在对外经济交往中往往会收到事半功倍的功效。

希望读者可以通过掌握上述的技巧，在谈判中掌握主动、获得满意的结果。 参考文献： 刘向丽:国际商务谈判.机械工业出版社 方其:商务谈判.中国人民大学出版社 李品媛:现代商务谈判.东北财经大学出版社

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找