# [商务谈判中的语言艺术]商务谈判的语言技巧

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-03-06

*成功的商务谈判都是谈判双方出色运用语言艺术的结果　　 　　针对性强　　在商务谈判中，双方各自的语言，都是表达自己的愿望和要求的，因此谈判语言的针对性要强，做到有的放矢。模糊，罗嗦的语言，会使对方疑惑、反感，降低己方威信，成为谈判的障碍。　...*

　成功的商务谈判都是谈判双方出色运用语言艺术的结果　　 　　针对性强　　在商务谈判中，双方各自的语言，都是表达自己的愿望和要求的，因此谈判语言的针对性要强，做到有的放矢。模糊，罗嗦的语言，会使对方疑惑、反感，降低己方威信，成为谈判的障碍。　　针对不同的商品，谈判内容，谈判场合，谈判对手，要有针对性地使用语言，才能保证谈判的成功。例如：对脾气急躁，性格直爽的谈判对手，运用简短明快的语言可能受欢迎;对慢条斯理的对手，则采用春风化雨般的倾心长谈可能效果更好。在谈判中，要充分考虑谈判对手的性格、情绪、习惯、文化以及需求状况的差异，恰当地使用针对性的语言。 　　　　表达方式婉转　　谈判中应当尽量使用委婉语言，这样易于被对方接受。比如，在否决对方要求时，可以这样说：“您说的有一定道理，但实际情况稍微有些出入”然后再不露痕迹地提出自己的观点。这样做既不会有损了对方的面子，又可以让对方心平气和地认真倾听自己的意见。　　其间，谈判高手往往努力把自己的意见用委婉的方式伪装成对方的见解，提高说服力。在自己的意见提出之前，先问对手如何解决问题。当对方提出以后，若和自己的意见一致，要让对方相信这是他自己的观点。在这种情况下，谈判对手有被尊重的感觉，他就会认为反对这个方案就是反对他自己，因而容易达成一致，获得谈判成功。 　　灵活应变　　谈判形势的变化是难以预料的，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。当遇到对手逼你立即作出选择时，你若是说：\"让我想一想\"，\"暂时很难决定\"之类的语言，便会被对方认为缺乏主见，从而在心理上处于劣势。此时你可以看看表，然后有礼貌地告诉对方：\"真对不起，9点钟了，我得出去一下，与一个约定的朋友通电话，请稍等五分钟。\"于是，你便很得体地赢得了五分钟的思考时间。　　恰当地使用无声语言　　商务谈判中，谈判者通过姿势、手势、眼神、表情等非发音器官来表达的无声语言，往往在谈判过程中发挥重要的作用。在有些特殊环境里，有时需要沉默，恰到好处的沉默可以取得意想不到的良好效果。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！