# 演讲与口才:国际谈判：巧用条件问句，达成多个目的

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-04-25

*在国际商务谈判中，条件问句有许多特殊优点。条件问句由一个条件状语从句和一个问句共同构成，这个问句可以是特殊问句也可以是普通问句。典型的条件问句有“what…if”，和“if…then”这两个句型。例如：“what would you do ...*

在国际商务谈判中，条件问句有许多特殊优点。条件问句由一个条件状语从句和一个问句共同构成，这个问句可以是特殊问句也可以是普通问句。典型的条件问句有“what…if”，和“if…then”这两个句型。例如：“what would you do if we agree to a two-year contract?”（如果我们同意这个两年的合约你们将如何?）及“if we mod if your specifications，would you consider a larger order?”（如果我们拒绝你们的提议，你方将加大供应吗?）

　　（1）互作让步。

　　用条件问句构成的发盘和提案是以对方接受我方条件为前提的，换句话说，只有当对方接受我方条件时，我方的发盘才成立，因此我们不会单方面受发盘的约束，也不会使任何一方做单方面的让步，只有各让一步，交易才能达成。

　　（2）获取信息。

　　如果对方对我方用条件问句构成的发盘进行还盘，对方就会间接地、具体地、及时地向我们提供宝贵的信息。而新获得的信息对以后的谈判会很有帮助。

　　例如：我方提议：“what if we agree to a two-year contract?（你方认为这个两年的合约如何）would you give us exclusive distribution rights in our territory?（你们可以告诉我方关于合同相关的其他想法。）”对方回答：“we would be ready to give you exclusive rights porvided you agree to a three -year contract。”（我们准备双方进行更长时间的合作，如果你方同意签订3年期的合约。）从回答中，我们就可以判断对方关心的是长期合作。

　　（3）寻求共同点。

　　其实，这有些类似于互作让步。即在对方拒绝我们条件的情况下，我们可以另换其他条件构成新的条件问句，向对方做出新的一轮发盘。对方也可用条件问句向我方还盘。进而双方继续磋商，直至找到重要的共同点。

　　（4）代替“no”。

　　需要注意的是，涉外谈判中，如果直接向对方说“no”，会使双方感到尴尬，谈判甚至会因此陷入僵局。如果不得不如此，就可以用条件问句代替“no”。

　　例如，当对方提出我们不能同意的额外要求时，我们可用条件问句问对方：“would you be willing to meet the extra cost if we meet your additional requirements?”（如果我们同意你的附加要求，那么你们是否愿意支付额外的费用呢?）如果对方不愿支付额外费用，就拒绝了自己的要求，我们不会因此而失去对方的合作.

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！