# 贸易谈判中的语言技巧(1)论文

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-01-01

*【论文摘要】 在国际贸易中，要达成一项公平互利的交易，多数要通过谈判才能实现，为了实现商务合作的目的，在贸易谈判中需要掌握一些技巧，遵循礼貌原则并合理使用礼貌用语。 【论文关键词】 贸易谈判 礼貌原则 具体运用 在礼貌原则的指导下，贸易谈判...*

【论文摘要】 在国际贸易中，要达成一项公平互利的交易，多数要通过谈判才能实现，为了实现商务合作的目的，在贸易谈判中需要掌握一些技巧，遵循礼貌原则并合理使用礼貌用语。 【论文关键词】 贸易谈判 礼貌原则 具体运用 在礼貌原则的指导下，贸易谈判中通常可采取一些谈判策略技巧，如尊他性、肯定性、适语性。

尊他性是从对方的角度来考虑和看待问题；肯定性是尽量避免否定的表达方式，从而减少贸易分歧的几率；适语性是指从语气的角度来调整语言，使商务洽谈的语气委婉礼貌。

一、礼貌原则在商务谈判中恰当的运用对我们谈判的成功起着至关重要的作用。因此我们在贸易谈判中应遵循以下三个原则 1.尊他性 一名商务工作者面临的最大挑战是如何使对方感到自己的重要性受到尊重。

高明的工作者在贸易谈判中的表达方式通常间接、委婉，体现我方的尊重、宽容和理解，多使用人称代词you及your以体现 “you”attitude原则。试比较以下句子

(1)we are confident in our new energy-saving product.

(2)You will find our new nenergy-saving product satisfying.

(1)句以第一人称we开头，直接表达了我方对新产品的信心。

(2)句以第二人称代词you开头，通过设想对方对新产品的感受，间接表达了我方对新产品的信心。

(2)句在传递信息的基础上，给与对方更大的尊重，显得更礼貌体贴，使对方更加易于接受。从促销的效果来看，

(2)句比

(1)句更好. 2.肯定性 在贸易谈判中应多使用肯定句，传达积极语气和正面信息，强调事情好的方面，营造热情友好的气氛，给对方以好感。同时尽量避免使用否定句，直截了当的加以否定或许会冒犯对方，引起双方贸易关系的破裂。

因此，贸易谈判中常使用pleasure、please、appreciate等有积极感情意义的副词unfotunately、 scarecely、 hardly 、really等来弱化否定语气。例如：

(1) I would appreciate having your reply by July 1st so that we can finalize our program.

(2) we should be greatly obliged if you would let us have your current prices including service charges.

(3) Unfortunately this is our rock-bottom price， we can’t make any further reduction

(1)

（2）两句使用了积极肯定的语气使句子变得更加真诚有礼貌。

（3）句中Unfortunately既表达了我方与对方达成贸易的诚意，又表明了鲜明的立场，语气坚定又不失礼貌。 比较上面几句，就会发现把否定或消极的说法隐藏在积极的表达中，语气要委婉得体。

3.适语性 在贸易谈判中，由于语言不当或出言不逊引起相互间的误解，导致交际失败，是常有的事。恰当得体的语言的确是成功交际的一条十分重要的语用原则。

试比较：

（1）Could you lend me your car just for the weekend?

（2）Lend me your car for this month 显然

（1）比

（2）语气要客气的多 在贸易谈判中礼貌话语相当大一部分是情态动词句。使用情态动词，委婉谦逊的表达自己的要求、建议和意见，建立平等友好的气氛，增加对方的心里优势，使对方容易接受从而有利于业务谈判和达成目标。

如

（1）we appreciate it if you advance shipment

（2）we should appreciate it if you could advance shipment 在例句中，

（2）句由于使用了情态动词在语气上就比

（1）要委婉的多，使人感觉更有礼貌，而

（1）句显得有些唐突、生硬。

二、礼貌原则在贸易谈判中的具体运用 1.将命令改为请求式，体现话语者的礼貌 例： Tell us more detailed information on your requirements.—will you tell us more detailed information on your requirements? 2.语气被动法 在表示批评、建议、要求时，用被动语态避免直接触及使动者（自己或对方），使口气更加委婉。 贸易谈判中，特别向对方“发出命令或请求，给对方以压力，让他做或不做某事”时，为了给对方保存面子，采用被动语态。

如： It has to be stressed that shipment must be effected within the prescribed time limit，as a further extension will not be considered. 这句话中三处采用了被动语态形式，委婉易于让对方接受，如果采用主动语态的形式会使对方的面子受到威胁。 3.语气虚拟法 在贸易谈判过程中总是含有不同程度使自己或对方面子受损的因素， 比如双方就交易的价格、装运、索赔、保险等，不可避免要向对方提出建议、劝告、请求甚至命令，为了减轻对方面子受损程度，可以使用语气虚拟的手段来委婉温和的表达自己的观点、请求、和建议。

如 If it were not for the larger orders we receive from a number of our regular customer， we could not quoted for supplies even at that price. 这句中由于动词采用了虚拟语气的形式，使商务洽谈双方的语气大为和缓，大大减轻了对方面子受损的程度。这种为了给对方留出更多面子采用的礼貌策略有利于业务的开展和贸易关系的确立。

4.使用缓和法体现礼貌原则 在传递负面信息时，使用 we are afraid that，It seems (would seem) that ， we would suggest that， As you are (may be) aware，It appears that 等模糊限制语减缓语气，弱化负面效应，在表明我方意图的同时，避免过于武断和直接，照顾到对方心理和感受，从而促进合作。如:

（1）I’m afraid that we can not deliver all the goods at one time.

（2）It seems (would seem) to us that you ought to have accepted the offer. 5.使用高兴感激之类的词语 愉快、感谢和遗憾的表达法也属于礼貌语言，在贸易谈判中常使用表示感谢、感激、赞美、赞同的词汇如：thank you， pleased， grateful 能开创友好的气氛，使谈判成功。如：

(1). Thank you for your close cooperation.

(2). we are pleased to receive your enquiry for out shirt.

(3). We shall be most grateful if you would arrange for immediate shipment. 总之，在贸易谈判中要营造一种尊重对方，寻求合作的气氛，使对方乐意与我们合作，从而达到商务合作的目的。因此在谈判中要十分注意语言的礼貌原则，要合理恰当使用礼貌用语的正确性合理性和逻辑性。

参考文献： 丛丽君:商务英语信函中的委婉语与翻译［J］.《外语研究》，202\_ 杨柳:礼貌原则在外贸英语信函写作中的运用［J］. 《苏州教育学院学报》 第10卷第4期 张启途:潍坊高等职业教育[J].第2卷第2期 楮志梅:商务英语精读第二册[M].北京：清华大学出版社. 迟明赟:礼貌原则与商务英语信函［J］.《昭通师范高等专科学校学报》第6期

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！