

本次课程中我们将练习谈判的技巧



讨论：描述图片。人们的情绪看起来怎样？能看出来他们在做什么吗？图片中的人为什么要**鞠躬**？你会向商业伙伴鞠躬吗？你认为哪个国家的人会这样做？猜猜他们在说些什么？

本次课程中，我们将要聊到同意、反对，**妥协**以及**达成协议(共识)**。首先要让学生明确这几个词的意思。

.... 会话练习...

会话练习



让步：当人们在争论时，他们会放弃一部分要求去达成一致，这就是做出了让步。让步既可以是名词也可以做动词。

看看下面这些短语：

做出 让步

决不 让步

拒绝 让步

同意 让步

用让步解决问题



在考虑让步时，我们经常讨论各种可能性和事件带来的影响。此时，我们会使用句型“**如果...那么...**”来表达自己的看法和意见。请用这个句型和语言点左边的短语来造句。

讨论：什么是双赢？你觉得通过商议和让步能达到双赢吗？

我们在商量价格的时候也需要做出一些让步：比如说一件衬衣的出厂价是80块钱，可是你们想以70块的价钱订购。那最后常常是双方做出妥协：

那我们一人让一步吧，75怎么样？

...如何让步...

情景 1



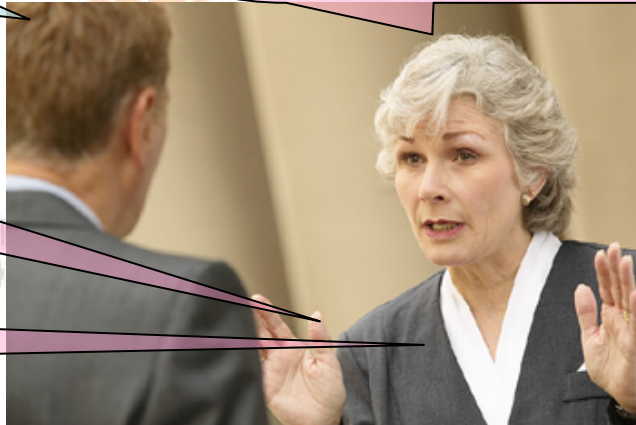
1. Judith, 我要尽快回英格兰一趟, 至少待上三个星期。

4. Julie, 我非常理解你的难处。但是很抱歉, 家里真的出了急事。我甚至都可以不要这个月的工资, 请让我回去吧。

2. 什么! Derek, 你当真吗? 现在可是一年当中最忙的时候, 你走了公司怎么办呢?

3. 你也知道, 公司现在有很多新员工, 他们需要你的指导, 才能上手。总之, 我不同意让你这时候走, 而且离开那么长时间。

5. 那好吧, 先给我时间考虑一下吧。我明天再给你答复行吗?



背景: Derek在香港的一家公司工作。因为家里有急事, 所以不得不赶回英格兰处理, 并且需要三个星期以上的时间。他的老板Julie非常关注这件事, 担心会给公司带来很多不方便的地方。

一起阅读对话, 你认为他们会谁做出让步呢? 谁又应该做出让步呢? 如果你是老板, 会让Derek放假回家吗?

讨论: 你觉得在一个远离家庭的地方工作苦恼吗?

(高水平学生可以学习生词: 背井离乡)

.. 我们来试一下其它情况..

情景 2



1. 一个老客户说因为资金问题，他暂时不能给你提供的商品或服务付费了。你需要钱，但又不想丢掉这个客户。

2. 工作中有一个紧急项目，老板要求你连续两个星期加班，包括周六和周日的全天，并且不给加班费。



互换角色。讨论一下，看看下面的方法怎么样：

场景1：你可以建议客户付一半费用，下个月再付另一半。

场景2：你可以要求一些别的回报，比如申请带薪长假之类的。

讨论：如果让你加班你会怎么想呢？是乐于接受还是牢骚满腹呢？

...知道怎么达成协议了吗？

你是通过这种方式达成协议的吗？

你是通过这种方式达成协议的吗？



SPEAK
MANDARIN



如何达成共识