

ユニット 2

作出让歩

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章

😊 经典口语排行榜

お互い^{たが}に^{いっほ}一^{ゆず}歩譲り^まし^まう。 让我们各退一步吧。

オーダー^とを取り^{たい}なら、値^ね引^きしな^けれ^ばな^りま^せん。 你们若想拿到订单,必须降价。
ば^なり^ませ^ん。

貴^き社^{しゃ}の^か価^か格^{かく}に^つい^て、す^こし^ゆ譲^ずる^こと^を 我们可以考虑按您的价格作出
考^{かん}え^ます。 让步

友^{ゆう}情^{じょう}の^ため^に、5%^ね値^ね引^きす^るこ^とを^{かん}考^{かん}え^ます。 为了友谊,我们可以考虑降价5%。

こ^れい^じょう^なつ^とく^さい^だい^ねび^ね 这是我们能承受的最大降幅。

わ^れわ^れが^なつ^とく^さい^てい^かか^く 12.50 ド 12.5 美元是我们的底价。
ル^です。

わ^れわ^れの^かか^く 一^{いち}番^{ばん}合^{ごう}理^り的^{てき}だ^と保^ほ証^{しょう}で 我敢保证我们的价格是最合
き^ます。 理的。

😊 重点句型要牢记

1 お互い^{たが}に^{いっほ}一^{ゆず}歩譲り^まし^まう。
让我们各退一步吧

外教教你这样说

A: お互い^{たが}に^{いっほ}一^{ゆず}歩譲り^まし^まう。 甲: 让我们各退一步吧。

B: はい。 乙: 好吧。

2 オーダー^とを取り^{たい}なら、…しな^けれ^ばな^りま^せん。
你们若想拿到订单,必须……

◎ オーダー^とを取り^{たい}なら、値^ね引^きしな^けれ^ばな^りま^せん。
你们若想拿到订单,必须降价。

◎ オーダー^とを取り^{たい}なら、妥^た協^{きょう}しな^けれ^ばな^りま^せん。
你们若想拿到订单,必须作出一些让步。

- ◎ オーダーを取りたいなら、割引をしなければなりません。
你们若想拿到订单,必须打折。

3 貴社の価格について、すこし譲ることを考えます。 我们可以考虑在价格上作出让步。

- ◎ 貴社の価格について、すこし譲ることを考えますが、それほど値引きしません。我们可以考虑在价格上作出让步,但决不会降那么多。

外教教你这样说

- A: 貴社の価格について、すこし譲ることを考えます。 甲: 我们可以考虑在价格上作出让步。
B: もし、8%値引きしてくれれば、取引が成立するかもしれません。 乙: 如果你方愿意减价8%,也许能达成交易。

4 ……のため、5%値引きすることを考えます。 我们可考虑降价……

- ◎ 友情のため、5%値引きすることを考えます。
为了友谊,我们可以考虑降价5%。
◎ 貴社の業務を発展させるために、8%値引きすることを考えます。
为帮助贵方在该行业发展业务,我们可以考虑降价8%。

5 これ以上納得できない最大の値引きです。 这是我们能承受的最大降幅。

外教教你这样说

- A: 友情のため、5%値引きすることを考えます。この価格はこれ以上納得できない最大の値引きです。 甲: 鉴于我们的友谊,我们可以考虑降价5%。这是我们能承受的最大降幅。
B: はい。注文します。 乙: 好的,那我就下订单吧。

6 われわれが納得できる最低価格は……是我们的底价。

- ◎ われわれが納得できる最低価格は12.50ドルです。12.5美元是我们的底价。
◎ われわれが納得できる最低価格は15元です。15元(人民币)是我们的底价。

小贴士

表示价格已经降到最低,不可能再降的其他句型还有“われわれの価格が安くて極限になります”(价格已经降到极限了)、“われわれの価格が一番低いです”(我们的价格已经是最低了)。

7 われわれの価格が…と保証できます。 我敢保证我们的价格是……

◎ われわれの価格が^{かかく}一番^{いちばん}合理的^{ごうりてき}だと保証^{ほしょう}できます。
我敢保证我们的价格是最合理的。

◎ われわれの価格が^{かかく}一番^{いちばん}低い^{ひく}と保証^{ほしょう}できます。
我敢保证我们的价格是最低的。

外教教你这样说

- A: もし、価格がよろしければ、いまオーダーします。 甲: 如果价格合适, 我们现在就想订货。
B: われわれの価格が一番合理的だと保証できます。 乙: 我敢保证我们的价格是最合理的。

😊 实力大挑战

1. 让我们各退一步吧。
お互いに_____。
2. 你们若想拿到订单, 必须降价。
オーダーを取りたいなら、_____しなければなりません。
3. 我们可以考虑按您的价格作出让步。
貴社の価格について、すこし_____ことを考えます。
4. 为了友谊, 我们可以考虑降价 5%。
友情の_____、5% 値引きすることを考えます。
5. 这是我们能承受的最大降幅。
これ以上_____最大の値引きです。
6. 12.50 美元是我们的底价。
われわれが納得できる_____は 12.50 ドルです。
7. 我敢保证我们的价格是最合理的。
われわれの価格が一番合理的だと_____。

😊 场景实战演练

情景会話一



Track 14-2

- A: 貴社は有名なプリンターメーカーだと聞いていますが。 甲: 听说贵公司是生产打印机的有名厂商。
B: はい。HP 商品に関心していただき、ありがとうございます。これは商品のカタログです。 乙: 是的。感谢您对惠普产品的关注。这是我们的产品目录。
A: はい。プリンターに興味があります。値段はどうでしょうか。 甲: 谢谢。我们对打印机比较感兴趣, 价格是多少?
B: 単価は1200 元です。 乙: 单价 1200 元。

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章

A: この値段はちょっと高いと思います。
もし、オーダーを取りたいなら、値引き
しなければなりませんね。

B: 友情のため、5%値引きすることを考え
ます。

A: もうすこしまけてくれませんか。

B: いいえ。これ以上納得できない最大の
値引きです。

A: で、100台をオーダーします。

B: われわれの価格が一番合理的だと保証で
きます。

甲: 恐怕这个价格太高了。如果
你们想拿到订单,必须降价。

乙: 嗯,看在朋友的份上,我们可
以考虑降价5%。

甲: 不能再降了吗?

乙: 不能了。这是我们能承受的
最大降幅了。

甲: 好吧。那我就订100台吧。

乙: 我敢保证我们的价格是最合
理的。

情景会話二



Track 14-2

A: おはようございます。林さん。

B: おはようございます。李さん。

A: 友達からHPのプリンターがなかなかい
いと聞いていますが。

B: ありがとうございます。

A: 価格が合理的であれば、オーダーしたい
のです。

B: 単価は1200元です。

A: ちょっと高いと思いますが、割引できま
すか。二割はどうでしょうか。

B: 貴社の価格について、すこし譲ることを考
えますが、それほど値引きできません。

A: では、お互いに一步譲りましょうか

B: はい、1000元はわれわれの最低価格です。

A: はい。80台をオーダーします。

B: われわれの価格が一番合理的だと保証で
きます。

甲: 早上好,林先生。

乙: 早上好,李小姐。

甲: 一个朋友说你们的惠普打印
机质量不错。

乙: 谢谢。

甲: 因此如果价钱合理,我也想
下订单。

乙: 单价是1200元。

甲: 恐怕价格太高了。能打折
吗? 八折怎么样?

乙: 我们可以考虑在价格上作出
让步,但不会让得那么多。

甲: 那我们各退一步吧。

乙: 好。1000元是我们的底价。

甲: 好吧。那我就订80台吧。

乙: 我敢保证我们的价格是最合
理的。

▶ 解答

1. 一步譲りましょう
2. 値引き
3. 譲る
4. ため
5. 納得できない
6. 最低価格
7. 保証できます