

# 最新日语讨价还价对话 讨价心得体会(模板8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 日语讨价还价对话篇一

讨价是生活中常见的一种交流方式，无论是购物时还是进行商业谈判，都离不开讨价的技巧。掌握讨价的技巧，可以帮助我们在交易中获得更好的结果。作为一个经验丰富的消费者，我在多年的购物经历中总结了一些讨价的心得体会，希望能与大家分享。

### 第二段：了解产品和市场价值

在讨价时，第一步是了解产品的市场价值。只有了解产品的市场价值，我们才能确定自己心理上愿意接受的价格范围，并向商家提出合理的要求。市场价值可以通过研究价格指导书、咨询专家或比对竞争对手的价格等方式获得。此外，在购买某些特定商品时，了解到底卖家有哪些成本，是否有赚头，能否适当让步等也是很有帮助的。

### 第三段：掌握讨价的技巧

除了了解产品的市场价值外，掌握一些讨价的技巧也非常重要。首先，要学会对比价格，在讨价之前，我们可以通过多家店铺或网店的价格对比来找出目标商品的合理价格范围。其次，要善于用理性的分析去说服对方，例如可以从产品质量、功能、保修或售后服务等方面进行论述，以达到争取更好价格的目的。另外，在讨价时还要注意运用时间优势，例

如在商家需要达到销售目标的月末或年末进行讨价可能会有更好的效果。

#### 第四段：保持礼貌和耐心

在讨价过程中，确保保持礼貌和耐心是非常重要的。无论是面对面还是通过电话或电子邮件进行讨价，保持礼貌和耐心能够增加和对方的良好沟通，有助于双方找到一个互利的解决方案。此外，一定要保持镇定，不要表现出过于急切的态度，要让商家感受到我们是一个有底线的消费者，而不是随便降价的目标。

#### 第五段：倡导诚信消费

最后，我认为在讨价的过程中，倡导诚信消费非常重要。讨价并不意味着我们可以得到低价甚至是“占便宜”，而是要以平等、合理和公正的态度来进行讨价。诚信消费是建立在双方信任的基础上，双方要相互尊重，建立长期合作的关系。此外，如果商家在谈判中表现出良好的服务态度和商业道德，我们也应该积极鼓励和支持，以激励商家提供更好的产品和服务。

#### 总结

在现代商业社会中，讨价是一种普遍存在的现象，它不仅仅是买卖双方直接经济利益的争夺，更是一种交流和沟通的方式。通过了解产品和市场价值、掌握讨价的技巧、保持礼貌和耐心以及倡导诚信消费，我们可以在讨价中达到更好的目的。总之，讨价并不是一种贬低和争吵的行为，而是双方在平等和尊重的基础上进行交流和协商的一种方式。以这样的心态和态度去讨价，不仅可以在购物中获得更好的价值，同样也有助于构筑一个和谐稳定的商业环境。

## 日语讨价还价对话篇二

“儿子，你怎么这么晚了还不睡呀？”一过九点半，妈妈的“问候”就准时发出了。我舍不得把目光从电视上移过来，便说：“妈妈，你怎么忘了，明天是星期六呀。”妈妈说：“就算明天不用上学，为了身体健康，你也不能睡得太晚。”“哎呀妈妈，现在还没到十点，《大长今》我还没看呢。”“这种电视剧本来就不是给你们小孩看的。”

看到妈妈气势汹汹的样子，我立刻改变战术：“妈妈我知道你是世界上最美丽、最体贴、最善解人意的妈妈，对不对？”妈妈听了我的话，露出了笑容：“对，这话倒不假一不对！”妈妈在关键时刻清醒了过来，“哼哼，你别指望我会让你看完，快睡觉！”唉，真是的，差一点我就成功了……我只好装出楚楚可怜的样子说：“好吧，算了我不看了。”说着便慢吞吞的去房间。“快点！”一阵怒吼把我吓得半死，我只好灰溜溜地去房间睡觉了。

## 日语讨价还价对话篇三

我战战兢兢地走进文具店。前几天，又一个同学得意洋洋地向我炫耀了一个笔记本，说是妈妈送他的生日礼物，我发誓要买一个更漂亮的。

我在店里搜索着，突然一个漂亮的笔记本映入我的眼帘：它包着淡淡粉色的塑料皮，上面洒着闪闪发光的亮粉，还不时地发出清香，真想立即把它带回家。但是不知道身上的钱够不够买下它呢。我鼓起勇气拿起笔记本，问老板：“这个笔记本多少钱啊？”老板脸上堆满笑容，热情地对我说：“小姑娘，这个笔记本10元！”这被我预料到了，一看是个小孩，一定出价不低，我镇定地说：“7元钱吧，行吗？”“小姑娘，这已经是最便宜的价格了，你看看这个笔记本多漂亮，质量多好呀！”“7元卖不卖？”老板的笑容消失了。“小姑娘，这可是最漂亮的笔记本！”“7元卖不卖？”我还是那句话。

老板没有说话，不过脸越来越难看了，我却越来越勇敢，“7元，你到底卖不卖？不卖我就走了！”我的态度明显强硬，老板拿出了另一个笔记本，说：“7元，只能买这个！”我看了看，老土了，我才不买呢。我放下那个漂亮的笔记本，说：“这里的東西都那么贵呀！我还是不买了，卖文具的多着呢，我干嘛只买你家的，说不定别的文具店有更便宜更漂亮的呢！”说完，我假装扭头走人，这时，老板一把拉住我说：“你这个小姑娘，跟谁学的，7元拿走吧！”我嘴角上扬，展示胜利的喜悦。

通过这件事，我知道了：买东西时，老板会使点花招，我们要见招拆招，要有底气，这样老板就会让步。

## 日语讨价还价对话篇四

星期五下午放学后，因为奶奶不在家，所以我只好被迫“上战场”，去迎接一场精彩的菜市场“讲价风波”了！

刚刚走进菜市场，就传来了小贩一声声的吆喝。“上好的鸡肉25元一斤。”“小白菜呀、小白菜呀！吃了一遍还想吃！”小贩们滔滔不绝，铿锵有力地叫喊着，声音传遍整个菜市场。

我不知不觉就来到了卖肉区，这里的肉类可真多呀！猪肉、牛肉、鸡肉等，数不胜数。我走着走着就来到了一个卖牛肉的小摊前，我慢条斯理，气若游丝地问：“老板，你们这里的牛肉多少钱一斤？”“小姑娘，60元一斤的呀，很便宜的啦！”老板笑眯眯地对我说。我侧着脑袋问道：“老板怎么那么贵，我刚才看别的.小摊价格都比你便宜很多呢！50元一斤你卖不卖？”老板听后，冷冰冰地低声说道：“小姑娘，我的牛肉比他们的好，他们的牛肉怎么比得上我们家的，你看看这牛肉的色泽，50元一斤别说卖，我进货都进不了的呀，再说了，你到底买不买呀？”“你怎么这样对顾客说话的？我还就不买了，好像只有你一家卖牛肉似的。”我加快语速，

气冲冲喊道。说完，我便准备走出小摊。那个老板见状立刻跑出来拉住我，又笑眯眯地对我说：“哎呀，小姑娘别走嘛！我便宜点还不行嘛，50就50吧。”于是，老板就减了我10元一斤，以每斤50元卖给了我，我成功省了10元，耶！

这次讲价虽不说便宜了多少钱，但也让我有了讲价的经验，这次讨价还价真是让我永远难忘呀！

## 日语讨价还价对话篇五

讨价是一种常见的交涉技巧，无论是在购物、签订合同还是处理人际关系上，都能派上用场。通过讨价，人们可以争取到更多的利益。然而，讨价也需要一定的技巧和智慧。在生活中，我积累了一些讨价的心得体会。

首先，讨价要有目标和底线。在进行讨价交涉之前，我们要先确立自己的目标和底线。目标是我们希望达到的最好结果，底线是我们绝不可以超过的最低标准。有了明确的目标和底线，我们才能更好地制定讨价策略。例如，在购物时，我们可以先了解市场价格，然后确定自己心理上可以接受的价格范围，这样才能更好地进行讨价。

其次，讨价要善于沟通和把握时机。讨价不仅仅是说出一个价格，更是一个过程，需要通过与合作方的沟通来达成协议。在交涉中，我们需要注意语气和情绪的把握，以及时机的选择。把握好时机，可以在对方心情好、态度积极的时候进行讨价，这样成功的概率会更高。另外，善于沟通也是很重要的，我们要通过与合作方的交流来了解对方的需求和底线，从而更有针对性地进行讨价。

第三，讨价要有弹性和灵活性。在讨价过程中，我们要保持弹性和灵活性，根据具体情况做出调整。讨价是一种策略，而不是僵化的套路，所以我们不能固守一成不变的立场。有时候，我们可以灵活地放低一点要求，让步一些，以求达成双

赢的局面。另外，我们也可以采取分阶段的讨价策略，先提出一个较高的要求，然后再逐步让步，这样可以给对方产生一种“获得了好处”的心理，更容易达成讨价目标。

第四，讨价要注重方法和手段。讨价不仅要有良好的态度，还需要运用一定的方法和手段。一种常用的方法是“以柔克刚”，通过委婉地表达自己的需求和理由，从而让对方心生同情或认同。另一种方法是“以弱胜强”，当我们处于弱势地位时，可以通过提供其他方面的福利或利益，来弥补自己在价格方面的不足。当然，无论使用何种方法，都需要注重说服力和逻辑思维能力。

最后，讨价还需要具备耐心和坚持。讨价并非一蹴而就的过程，有时候需要耐心地反复讨价，甚至多次交涉。同时，我们也要有坚持的信念，不轻易妥协，要为自己争取更多的利益。当然，坚持也不同于顽固，我们需要在适当的时候做出让步，以达成双方都满意的结果。

总而言之，讨价是一门细致而复杂的技巧。通过目标和底线的设定、善于沟通和把握时机、灵活性的运用、方法和手段的施展、耐心和坚持的力量，我们可以更好地运用讨价技巧，并在生活中获取更多的利益。

## 日语讨价还价对话篇六

今天，因为家里的菜吃完了，妈妈决定去菜市场买菜，但她又担心我一个人回家，也想让我去。我心想：如果我去，说不定妈妈还会给我买好吃的。便同意跟她去了。

在菜市场里，妈妈第一眼就看准了那又大又肥的杂交鸡。妈妈走过去问：“这鸡多少钱一斤呀？”“八块”。“什么？这么贵，我昨天买的还七块呢，七块行不行？”“不行！”卖鸡的.中年阿姨说的很干脆。妈妈做出要走的姿势说：“七块不行，我就不在这里买了！”阿姨好像也怕生意没了

说：“七块五吧，少钱不卖了。”我看到妈妈想动心，于是故意跑到前面那家卖鸡的摊位又跑回来拉拉妈妈的衣襟说：“妈妈，别再这买了，前面那家说才六块钱一斤呢。”卖鸡的阿姨听到了，见我们要走，马上过来拦住我们说：“六块就六块吧，你们可不能给我喊价，我还没有卖过这么便宜的价格呢！”我们挑了一只最大的鸡付了钱继续往前走。

路上妈妈朝我竖起大拇指小声说：“真厉害！省下的钱给你买零食了，说，想吃什么。”这时我看到前面有卖蜂蜜小面包的，肚子上的馋虫恨不得钻出来吃掉这些小面包。妈妈看出了我的心思，一下给我买了五元钱的蜂蜜小面包。说：“你这大功臣，理应有赏啊！”我们都乐了。

今天陪妈妈买菜，我觉得自己很有成就感。

## 日语讨价还价对话篇七

今天放学时，我要买一本笔记本，因为星期六上作文班要用。

到了一家文具店，我走进去，柜台上琳琅满目的商品看得我眼花缭乱。我选中了一本漂亮的笔记本。嗯！不错，就要这本了。我问店主：“这个本子多少钱？”店主说：“三元。”我心想，我只带了两元五角钱，可这个本子是三元钱。买别的本子吧，不是太薄就是太厚，也不漂亮。我想起妈妈买东西时，她总是跟人还价。顿时，我心中起了个还价的念头。我学着妈妈的样子说：“太贵了，能便宜点吗？”店主说：“看你是小孩子，就两块五角吧！”我心想：还能不能便宜一点啊。我又说：“您看，我一个小孩子，您就再便宜点吧！两元钱，行吗？”店主说：“不能再便宜了，再便宜就要亏本了。”我见店主不再便宜了，我就学着妈妈的一招：转身就走。店主果然说：“那就两元钱。”店主终于两元钱卖给了我。我拿着本子刚准备走的时候，听见店主对另一个老板说：“这个小孩真会还价……”我听了，一溜烟地

跑回了家。

回到家后，我向妈妈诉说了买笔记本的来龙去脉。妈妈听后，说：“还价一点也不丑，能够节省下来的钱，就应该节省些。

你这样做是对的。”我把剩下的.五角钱放进我心爱的小猪储钱罐里，如果有捐款活动，如果有机会，我会把这些节省来的钱捐献给有困难的人。

## 日语讨价还价对话篇八

在回家的路上，我东张西望。不一会，我找到一个衣店。姐姐笑眯眯地对我说：“你眼睛真尖，我都没有看到。”姐姐一去就说：“我弟弟的`衣服多少钱。”她大声地说道。

老板看了我们一眼说：“120元钱。”

我姐姐大声说：“老板这衣服卖的太贵了吧！”

老板不理睬她说：“100元，要不要。”

姐姐想了想说：“80元，卖不卖。”

老板把手摇了摇说：“不卖。”

姐姐又想了好一会儿，姐姐拉着我对老板说：“80卖不卖，不卖就算了。”说完，姐姐就拉着我走出店外了。

老板看见我们要走，就大声地说：“80元，卖给你算了。”