

按照神的方式進行談判

NEGOTIATING AGREEMENTS GOD'S WAY

商業談判有很大的機率，可能會變成讓人充滿壓力的經驗。為了幫助減少這種張力，我學習到了五項如何進行最佳談判的指導原則。第一項原則是：**清楚定義你期望從交易中取得的結果**。最近，羅德需要聘請新的攝影師。他檢視了自己的預算，並且定下了他所能負擔的最高價格。雖然他偏好的新供應商報出了更高的價格，由於羅德事先進行的研究，使他能夠與對方議價並達成互惠的交易。

有一天，宗教領袖問耶穌最要緊的誡命是什麼。耶穌回答說：「其次就是說：『要愛人如己。.....』」(馬可福音 12 章 31 節)研究並了解對自己公平的結果，是一種愛自己的方式，這樣你才能也好好地愛別人。

第二項原則是：**避免與你無法信任的人談判**。我之前銀行的客戶，代表該公司的人是位非常善於操弄的財務長。這名財務長會利用他與其他銀行的關係，來迫使我们給予他更好的交易條件。我們原本同意要提供更優惠的價格，直到我發現這位財務長一直在對我撒謊。當我意識到我無法信任他時，我拒絕繼續針對我們的條款進行談判。如果可以由我決定，我甚至會終止雙方合作關係。箴言 12 章 22 節教導說：「說謊言的嘴為耶和華所憎惡；行事誠實的，為他所喜悅。」如果你無法信任某人，任何協議之後都很可能變得毫無意義。

第三項原則是：**理解對方的需求和顧慮**。舊約聖經中，波阿斯努力要娶回拿俄米的兒媳路得的故事，就是精明談判的範例。基於猶太律法，有另一個人擁有最優先的權利，可以贖回拿俄米的土地並娶回路得。波阿斯斟酌了當時的情況，以及對那位潛在贖回者的影響。他藉由強調負面的影響來引出這個話題。那位潛在的贖回者拒絕行使權利，讓波阿斯得以娶回路得。箴言 3 章 13 節教導說：「*得智慧，得聰明的，這人便為有福。*」透過了解與認識對方的需求，你很可能會得到有利的結果。

第四項原則是：**始終致力於達成互惠互利的「雙贏」協議**。史丹是我的銀行客戶，他認為自己需要在每一次的談判中，每一項都要贏，讓銀行成為輸家，而他代表的企業成為贏家。史丹偶爾會取勝，但是這對於要建立起可以產生豐盛成效的長期關係來說，並不是個好兆頭。我開始害怕與史丹談判；為避免挫折，我反而沒有像本來那樣慷慨。腓立比書 2 章 3-4 節中，使徒保羅寫道：「*.....只要存心謙卑，各人看別人比自己強。各人不要單顧自己的事，也要顧別人的事。*」神更希望我們專注於雙贏的解決方案，而不是忽略對方的需求。

最後一項原則是：**盡可能慷慨**。聖經記載約瑟的故事中，埃及遭遇了七年的饑荒。為了購買食物，所有埃及人都把土地賣給了法老。然而，埃及國王需要他們去耕種土地，因此約瑟設計了雙贏的佃農機制。

我們在創世記 47 章 24 節讀到，約瑟對埃及人說：「*後來打糧食的時候，你們要把五分之一納給法老，四分可以歸你們做地裏的種子，也做你們和你們家口孩童的食物。*」透過只為法老徵收百分之二十的糧食，約瑟贏得了埃及人的愛戴，並且提供他們為自己以及法老創造財富的機會。

@2025 版權所有，經許可改編自"UBN 誠信時刻"，關於職場工作中信仰議題的評論。UBN (非常規企業聯盟) 是一個服務小型企業界的國際性職場信仰事工。UBN 的官網：www.unconventionalbusiness.org

挑戰思考

在接下來的一週裡，請試著回想你過去參與談判的經歷。你當時有多符合，本週的週一嗎哪所提出的五項談判原則呢？你是否努力追求互惠互利的雙贏結果，還是你的目標只是要最大化自身的利益呢？如果你覺得有效談判對你來說是個挑戰，向朋友、導師，或是你可以坦誠討論想法與顧慮的分會尋求回饋，可能會有所幫助。

備註：如果你有聖經，想閱讀更多相關的內容，請參考下面的經文：

箴言 12 章 19 節

12:19 口吐真言，永遠堅立；舌說謊話，只存片時。

箴言 16 章 11 節

16:11 公道的天平和秤都屬耶和華；囊中一切法碼都為他所定。

羅馬書 12 章 10 節

12:10 愛弟兄，要彼此親熱；恭敬人，要彼此推讓。

加拉太書 5 章 26 節

5:26 不要貪圖虛名，彼此惹氣，互相嫉妒。

雅各書 4 章 6 節

4:6 但他賜更多的恩典，所以經上說：神阻擋驕傲的人，賜恩給謙卑的人。

彼得前書 5 章 5 節

5:5 你們年幼的，也要順服年長的。就是你們眾人也都要以謙卑束腰，彼此順服；因為神阻擋驕傲的人，賜恩給謙卑的人。

反省與問題討論

第一、 你即將要進行談判時，無論是與客戶、主管還是員工，你通常會有什麼感覺呢？你會覺得有壓力嗎？請解釋你的答案。

第二、 你在進行談判時，是否通常很清楚自己所期望的結果呢？還是你抱持的心態只是，希望得到某種可接受的解決方案呢？請解釋你的答案。

第三、 你對於要在談判中，努力達成「雙贏」並互惠互利的協議，有什麼看法呢？

第四、 最後一項建議的談判原則是盡可能慷慨。根據你的理解，這意味著什麼呢？嘗試這麼做時，可能會遇到哪些潛在的問題或挑戰呢？