

週一嗎哪

午間聚會

2025年6月2日 **By Rick Boxx**

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,來迫使我們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。

香港工商基督徒協會(CBMC Hong Kong Ltd)

地址:香港上環禧利街 2 號東寧大廈 11 樓 1102 室 Tel: (852) 2805-1923

Email: <u>enquiry@cbmc.org.hk</u>Web: www.cbmc.org.hk 支持本會使命,服侍工商界及職場,請下載奉獻表格 https://www.cbmc.org.hk/file-download.html



週一嗎哪

午間聚會

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。

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?

香港工商基督徒協會(CBMC Hong Kong Ltd)

地址:香港上環禧利街 2 號東寧大廈 11 樓 1102 室 Tel: (852) 2805-1923

Email: enquiry@cbmc.org.hkWeb: www.cbmc.org.hk 支持本會使命,服侍工商界及職場,請下載奉獻表格

https://www.cbmc.org.hk/file-download.html



週一嗎哪

午間聚會

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,請參考以下的經文:

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:神阳擋驕傲的人,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。

香港工商基督徒協會(CBMC Hong Kong Ltd)

地址:香港上環禧利街 2 號東寧大廈 11 樓 1102 室 Tel: (852) 2805-1923

Email: <u>enquiry@cbmc.org.hk</u>Web: www.cbmc.org.hk 支持本會使命,服侍工商界及職場,請下載奉獻表格