

## 如何交涉雙贏

### 05-26

任職財政部的公職人員湯姆和荷莉，即將展開與亞固軟體公司的業務代表商討使用權延展的問題：

荷莉：你以前已經和他們交過手了，對吧？

湯姆：我是三年前和他們交涉原始合約人馬中的一員。

荷莉：那時的情況怎樣？我聽說他們對於價錢絲毫沒有彈性。

湯姆：在某種程度上是如此。我們把它殺到 8 萬 5 千美元，但是相對地我們也必須同意他們三年的合約權利。

荷莉：要對付這些大型跨國公司是有點嚇人。似乎如果你不同意他們的要求，他們會扭頭就走。而結果你卡在那兒，合約沒著落。

湯姆：或許他們就是要妳那樣想。不過倘若能創造雙贏局面，說實在的對每個人都好。如果妳能確認對方陣營真正在意的是什麼，妳會發現他們通常願意在其他地方讓步。

荷莉：我想長期合約對他們是重要的東西。

湯姆：而我們主要關切的是價錢。

荷莉：那訓練呢？那些課程誰出錢？

湯姆：那些成分由部裡吸收。我們最後還得負擔很多資料備份的費用。今天的會議一定會提到這些議題。

### 05-27

湯姆和荷莉剛剛結束與亞固公司的會談：

荷莉：真高興終於結束了！歷時四小時的廝殺只為了區區百分之四的降價！？

湯姆：我們這樣已經是最好，不可能更好了。我們只應允展延一年，而且不購買他們的套裝訓練課程。在這種情況下，我想我們獲得的可能是筆最棒的交易。

荷莉：我想我們沒給他們太多轉寰的空間。你談財務融資條件這招做得很漂亮。把頭期款延至明年付款，他們好像沒什麼異議，而這樣部裡每個月就可以節省兩三千元。

湯姆：開會前我做過個小小的調查。亞固公司的年報上提到業務代表的紅利拿多少，看的是整體銷售額的固定百分比，所以付款時間其實不是真正的重點。

荷莉：哦，湯姆。你真正有在做功課。

湯姆：不過，有時候並不完全見效，但先搞清楚自己的對手總是沒錯。

荷莉：我想亞固公司他們應該先搞清楚對付的是什麼人。

湯姆：或許他們知道；不過我還是擔心我們的資料備份費用。

荷莉：嘿，我們已經是省了不能再省。下班後我們喝杯啤酒去吧。

湯姆：今天一整天就屬妳這個提議最棒！