

8 “提高，再高”：对于“位置导向型议价”的再思考

Moving Up: Positional Bargaining Revisited

Noam Ebner & Yael Efron



Noam Ebner 先生是一位谈判顾问和培训者，同时是律师和调解人，他曾培训过以色列司法系统的调解人，也在数所以色列大学讲课，同时为各行业公司进行培训



Yael Efron 是一位律师—调解人，在以色列多所大学教授谈判及调解。她的研究重点为法律环境下的谈判教学

引言

谈判之中蕴藏着两种竞争性的力量：想要在特定条件下取得胜利或者主导局面的欲望，而与之相对的是一种需要对方接受条件的动态过程。一些谈判学者做出论断称

这种对于谈判进行是属于竞争性还是合作性的两分法的划分事实上代表着两种基本的谈判方法（Fisher, Ury, and Patton 1991），也有些人称竞争或合作的念头是在存在于每一个谈判者在任何一次谈判中头脑里的相反的想法（Lax and Sebenius 1986）。谈判者们也应该意识到这两种不同态度背后的动力以及它们所能带来的影响以及在谈判过程中以什么样的顺序使用它们。

然而，在这两种（合作成功对追求自身利益，或者说是利益导向型对位置导向型）不同的方法中，第一种似乎是更广泛的再训练中被阐述，尤其是在那些精深的行政培训中。

事实上我们认为，在一个普通的谈判培训框架中，以上两种概念不只是仅仅被定义为两种不同的谈判方法，它们有时还被认为是可以会给谈判带来有益或者有害结果的重要因素。作为老师和培训者，我们认为，所有的或者部分的谈判培训业都持有一个偏见，这个偏见就是他们对于利益导向型谈判方法过于青睐而仅仅把位置导向型谈判方法视为一种必要的恶（这还是很客气的说法了）。我们相信这种在教学上的偏见是属于在谈判研究和文化中更广阔趋势的一分（相关讨论见 Condlin 2008）。我们自己作为培训者，也承认自己受到了那些观点的影响）。更麻烦的是，因为位置导向型议价方法看起来好像更是出于本能（并因此会更流行），所以谈判培训者们视他们自己在一个攻坚战中，使劲向他们的学生们灌输要在竞争的世界中采用合作

性方法的理念。

我们还认为因为以下两个原因我们没能成功教会我们的学生如何在大量的互动议价中保护自身利益：一，只是给出一个接一个的例子而不顾其前后的逻辑；二，忽视了即使是在最合作性的互动或者关系中，对于各自利益的追求也是存在的。

以上的论断对于一个两天的行政训练营来说再合适不过了，这个训练营是2008年在罗马举办的有关下一代谈判教学会议的焦点，这本书也是这次会议的成果之一。尽管训练营的参加者——商人，律师和经理们——都经常会经历对各自利益追逐的谈判情形，并且也希望通过参加这个训练营来学习如何变得更有竞争力，但是他们并没有在训练营中得到多少帮助。位置导向型的谈判方法只有在用来说明其害处并突出利益导向型谈判的好处时才会被谈到。培训人员都很支持合作性的，利益导向型方法在所有谈判情形下适用，并且放大了位置导向型谈判的低效率和固有缺陷。

有时位置导向型谈判也会被描述的更积极一些，但是我们发现这只是在一个扩大知识面的层面上进行，其目的是使学生们熟悉位置导向型这个概念以便更好的讨论合作性谈判。很少情况下培训者会要求学员使用位置导向型谈判方法或者教他们如何得到更好的成交，如何在双方之间得到更多的利益份额，如何去避免经常会碰见的谈判陷阱以及如何去解决。

我们认为，当两家公司的代表坐下来商谈产品价格的时候，他们的谈判中总是会存在如何利益分配的因素。不管谈判过程中是否存在一个互相合作理解的过程，到最后，能熟练掌握如何获取更多利益技巧的一方一定会比没有这种技巧的一方更容易达成对自己更有利的交易。

在行政训练营中，我们的学生希望我们教他们如何更好的达成交易，我们拥有可以帮助他们的知识和技巧，但是出去个人和职业的偏好，我们经常不这样做。但是抛开我们自己对于风格的偏好，我们应当教会他们如何更好获取他们想要的。

我们当然不是说强调合作性谈判是有害的，我们也不认为强调对于各自利益分配的追逐应该成为一个训练营的焦点。然而我们建议，至少在一个行政训练营的内容中，培训者应该更多的教授分配利益的谈判。他们不应该再说“这是你应该避免的”，而应该说“这样你可以更好的获得交易并且你要注意”。或许这是“第二代”谈判培训可以比“第一代”谈判提高的地方。既然合作性谈判已经打下了地基并且利益导向型谈判已经在多种谈判风格中树立了自己的尊贵地位，我们作为培训者应该停止宣传哪一种方法是比另一种要好，而是更应该关注客户的需要和前后的联系。

在这一章中，我们避免提出在利益分配导向的谈判中应该被教些什么，什么样的技巧应该被磨练，以及需要提出什么注意事项。我们更倾向于将这些留给老师和培训人

员去定夺当他们重新审视对已利益分配导向谈判的联系，也希望这可以在谈判领域可以激起新的讨论。我们将会条论一些教学材料——一个模拟游戏和老师的意见，这个游戏设计是为了学生可以体会位置导向型谈判以及引发对于这种经历的讨论，为教师们提供一个灵活的，可以融合他们喜欢的利益分配导向知识和技巧的平台。

很多出色的模拟游戏都是设计来让学生探索和感受到合作性和竞争性谈判的不同，然而这些模拟游戏的设计通常反映了那种支持合作的偏见：学生们被有意的放置在一个通过他们自身进行的位置导向型谈判是不足以达成交易的条件下。非金钱性的利益和需要被明示或暗示的放在文本条件中，而这些条件是能够让各方超越无效率的议价，做大蛋糕创造价值并且最后达成合意。

我们设计了一个模拟游戏叫做“提高，再高”来触发想反的动力，尽管利益导向型谈判可以对于谈判桌上的关系起到不可思议的所用并且在模拟中可以介绍成本，但它并不能仅仅靠其本身达成合意。在“提高”中，没有魔力钥匙，没有要剥皮的橘子，没有建立长久关系的必要。游戏最后，参加者必须使用位置导向型谈判并且必须做的很有效率。以这个模拟游戏为工具，老师可以帮助参加者学习一些以前在相关的课程中没有学过的内容：如何更有效和有效率的议价，如何将谈判过程指引向合意而非僵局以及如何谈判中获得更多而不是很少。

“提高” 概括

“提高”是基于一个熟悉的场景而设计的：一个人想从另一个人手里买一个更大更贵的房子以提升自己。这个游戏的结构要求参与者能够区分先后，建立良好关系，进行位置导向型谈判议价并且进行创造性的思维。通常参与者会发现他们陷于困境之中需要他们重新思考以及对他们的部分或者全部行为重新来过。

这个指导包括以下内容：

1. 后勤准备内容
2. 教师意见笔记
3. 参与者需要的材料：
 - a. 对于房屋所有者或者卖方（A）的指导
 - b. 对于所有者或者卖方满意的条件
 - c. 对于可能的买方（B）的指导
 - d. 对于可能的买方的满意条件。

后续准备

“提高”不需要参与者有任何的法律知识，尽管他们可能会应用到他们所拥有的任何基本的合同法或财产法知识

这个模拟包括两个队伍，每个队伍两个人：一对想要买房的夫妻和一对想要卖房的夫妻（如果是奇数个学生，一个人可以对两个人）。时间要求为一个半到两个小时。细

节如下：20分钟了解内容和准备，四十到六十分钟谈判，三十到四十分钟做任务报告。

发放如下材料：

A方：对于房屋所有者或者卖方（A）的指导；对于所有者或者卖方满意的条件

B方：对于可能的买方（B）的指导；对于可能的买方的满意条件。

参与者应该被告知要仔细阅读其背景材料，并且通过自身知识、情感和经验来充实其内容。这样，这个模拟游戏不只是变得更像生活中的真实场景，而且使得学员能够了解在真实的一个场景中他们会经历什么。因此其在这个游戏中的洞察力在真实生活的情况中也会用得上。在开始之前，培训人员应该告诉参与者不止要将其需要和利益分个先后顺序，而且要列出一张“满意度表格”即在开始之前将不同结果会给他们带来的满意程度写明在纸上。

“提高” 教师笔记

学术概览

“提高”这个游戏是一个为谈判训练而设计的教育工具，是为初阶到中阶水平的人设计的，它提供了一个相对简单和熟悉的甚至和谈判的动力所展示的有些违背的条件

设定。它特别适合于明确位置导向型谈判（强调竞争性的方法应用，也是这个游戏所希望的）和利益导向型谈判（通过双方合作创新来做大蛋糕）这两种不同方法之间的不同。

和其他许多精彩的能够帮助学生体会竞争性谈判和合作性谈判不同的模拟案例相比，这个游戏不会引导学生最后得出前者的无效和后者的优势。相法，想要在这个游戏中获胜，参与者必须要努力讨价还价，而且如果没有这样做则会导致最后的僵局或者失败。尽管合作性的谈判动力也许会有助于提高双方之间的关系和减轻某些存在于游戏中的困难，但这个游戏设计的时候就是要参与者必须努力议价才能得到自己需要的。这会鼓励参与者简要自己的和对方的谈判技巧并且觉得如何舒服的使用这些技巧。

准备活动

将人员分为一对一对，让参加者选择自己喜欢的合作对象，并给每一对分配卖方或者买方的角色。

接下来，向组员们解释每一对会扮演一对夫妻，和另一组来谈判购买公寓的问题。为每一对挑选其相对的一对，于是整个班级被分为四组，每组中两对夫妻。这样会使得整个情节显得更加真实并且能够将现实生活中的一些动力带入谈判之中。但是要提出忠告的是，这种由培训者人为地组成的一对一对会给参与者在配对时心里造成一些扭曲，有些时候甚至有负面影响。例如，这种行为也许会干涉到

一个正在进行中也许是未言明的关系。它经常会将工作或学习伙伴变成“同性夫妻”一个小时。邀请对子们去写出任何容易这种配对中存在的分神的因素以便于让他们在模拟环境中感觉更舒服一些（要写出和这种人为搭配相关的优点、挑战）。根据我们在一个广泛的文化背景中的经验而言，学生们还是很喜欢这种配对的，对其一笑了之或者只是很轻微的谈了谈这种关系，没有一次引起长期的负面影响。

引导学员去分析提供给他们的角色的信息，去对其需要和利益分出主次，并且列出“满意度表”，他们可以通过范围的方式来确定例如“190000 ~ 195000 美元是让我极度满意的”。

典型的結果

根据我们进行这个模拟游戏的经验，我们发现有以下几个谈判结果的趋势：

（1）早期僵局：经常的，参加者觉得这个过程在谈判的早期过程就被破坏了，经过交换一两个条件之后，双方就发出来最后通牒，宣布陷入僵局并且离开了谈判。一些回到了桌子，另一些则不会。

（2）高层次的最后僵局：和其他在谈判课程中教授的模拟游戏不同，这个练习会产生大量的沮丧的结果，僵局也会经常发生。还不到一半的谈判小组能达到合意，有时候合意率还会低很多。

(3) 创造共同价值：参与者们通常会因为不能快速达到合意而沮丧，或者面对没想到的不能通过利益导向型的方法解决问题的现实，他们有时候会选择改变游戏规则，创造附加的资源。教师们必须对这一点格外注意。参与者对于角色信息的重写或者创造性的解释规则可以经常在角色扮演的谈判中起到积极地作用，但是教师在这个模拟中要采取一个更严格的姿态，否则会面临着丧失掉这个游戏设计之初的教育意义。

(4) 特别承诺：有些小组能够达到“不可能”的合意，但是这里通常会包含一些承诺是他们不能所给予的。

模拟游戏的计量结构

这个模拟游戏的计量结构十分简单，但是确是这个设计的最有挑战性的地方。卖方需要 210000 美元去买他们的新的住宅，4000 美元去装修新住宅，1000 美元支付转移费用。他们已经从其他各处节省了 33000 美元，所以如果延后所有维修他们买房子需要的最小金额是 178000 美元。

买方从他们上一次卖的房子获得了 15000 美元，而且他从其它地方获得 34000 美元，这就给与们 184000 美元，但是他们的运输费用是 1000 美元，而且他希望在住宅能够花 4000 美元装修，但是如果考虑到他们可以延后装修的话最多他们可以支付的是 183000 美元。

因此，能够达成合意的区间是 178000 ~ 183000 美元，

考虑到这个框架，我们认为有如下几个阻碍对于达成合意。第一是各方如何取舍他们的目标，只有双方都决定去使用它们所有的或接近所有的资源并且都实施一些创新举措才能达成合意。双方都会可能为他们计划的创新手段付出代价并且避免花费他们的一些积蓄，但是这个模拟场景要求双方去考虑如何取舍利益。

第二个就是这个模拟故意要限制双方去使用合作性的创造性的做大蛋糕式的谈判方法。如果老师能够确保参与者遵守规则，他们不可能仅凭合作性的方法而不用位置导向型谈判议价去达成合意。当然在达成合意的过程中可以辅之以合作性谈判来增加双方的满意度。例如，他们可以探索费用节约方法。（参与者有时建议双方和搬运公司合作来同时为两家服务这一可以减少几百美元的花费）尽管在可能合意区间内没有一个固定的达成目标的数目，但是由于相对势力的主导使得一个利益导向型的方法不能说不可能但也可以说是不太可能达成目标。这些不同利益的因素将双方置于位置导向型谈判议价的动力之中，无数的要约和反要约会被提出，这也是在真实的房地产交易中真实存在的，这也引发了第三个根植于竞争性议价中障碍就是相对狭窄的可能达成合意的区间以及信息的缺少。这种信息缺少是由于双方处于不同位置决定的，双方怕泄露了信息而对方会对自己造成损害因此他们不太渴望缺少姿态并且十分勉强去分享信息。

老师可以在最后总结的时候透露出这些障碍，描绘出

参与者想要的结果，开放位置，并且将结果置于平面上，同时将 178000 ~ 183000 这个可能达成交易区间告诉被试者，并且问问他们是否发现了这个区间并且在这个框架内实施。

因此将本游戏的计量结构保持不变是很重要的，如果参与者提出了关于花费或者财产的材料中显示的问题，老师应该引导他们去忽略这些问题。例如，如果参与者问道由交易所引起的房地产买卖手续费是多少，老师应该告诉他们假设没有。老师在必要的时候应该限制参与者的想象力，例如他们会创造价值（比如可以向他们有钱的叔叔借钱）。

听取报告

总结报告时“提高”是很重要的一个因素，并且老师们应该选择去集中在一些不同的课题上。下面我们提供一些可能讨论的话题。第一个话题应该使参加者集中在竞争性分配的动力上那些最后被列出的可以进行更多的一般性的讨论。我们并不奢望可以提供一份穷尽的清单，讨论的话题要取决于时间、特定的训练目的以及老师认为的模拟实验想要提供的动力。

转到总结讨论：

一旦我们决定了哪些组达成了合意而哪些没有，以及达成了什么样的合意，我们应该集中在以下几个问题上：谈判的动力、可能达成合意的空间、参与者的愿望、期待

的目标以及满意程度、合意是否有其他替代方法、满意度、谈判策略。

问那些达成合意的组的成交金额，以及它们的合意是否包括任何其他问题或者条款是合意价格之外的。将最后的成交金额和附加条款都显示出来。另外，问问那些没有达成合意的组是否可以提供最后被拒绝的要约并且展示陷入僵局的原因。做这些是因为一些过渡性的原因：这使得那些还全神贯注于模拟中的参与者回到小组讨论中来并且允许其他人发泄一点点情绪。这同时强调小组经历的一致而非区别性，使得它们回到原来大家一起学习讨论的环境中来。最后将数字明确的表示出来对于余下的部分是一个很好的视觉指导。

谈判动力：

参与者是会将其模拟视为利益导向型的谈判还是位置导向型谈判议价呢？游戏中是什么动力行为和转折点使得他们感觉谈判过程是这种类型呢？

大部分的小组会认为则是一个位置导向型的谈判，然而我们有时发现我们也需要指出，也有一些人会因为以前接受的反对这种谈判的偏见而很不情愿、犹犹豫豫的去讨论这个问题。

我们有的时候也问一组或者几组人去重新演示其谈判过程。发现一开始他们的发价会在一个十分一般的程度上开始，我们记录了随着每一次妥协其发价的变化。这帮助我们认定老师们以后想要提出的动力，例如当同伴做出联

系的或不规律的做出妥协让步的时候。

可能达成合意的空间：

在这个层面上，我们发现和参与者分享计量规则是很有用处的。这个可以用一个很简单的线状图来演示出 5000 美元的区域。我们通常都会问参与者是否通过超出条件而达成合意，即买家出价超过 183000 美元或卖家出价地域 178000 美元，以及为什么这么做。这个可以引发关于错误分析、不同风险处理方法以及溢多承诺的讨论。

我们也会问是否发价是在可能达成合意区间中进行的，或者两方的发价都不在这个区间之中而导致了僵局。如果这个发生了，为什么双方不在可能区间内去寻求合意。最后我们也会询问双方是否认为他们不许通过做出牺牲来达到他们这个谈判的主要目标以及它们如何对利益做出优先性选择。

渴望、期待和满意度：

让参与者列出“满意程度表”给我们一个能够深入贯彻他们最初期望和渴望的机会，而且同样给我们一个机会能将其期望和真实表现进行比对的机会。最后我们会要求参与者形容他们所认为满意的结果，他们的初次发价是多少他们怎么决定初次发价的，他们是否对其结果满意等。我们同样会问他们是否接受了一个他们原本认为不可接受的价格。这种结果是因为新的对方信息而做出的还是对自己的利益进行重新评估后作出的，还是在谈判桌上的什么动力使得他们接受了原本不能接受的价格？

对于达成合意的最好的替代方法：

尽管“最佳替代方法”经常被用作描绘在位置导向型谈判中的满意程度或者保留点（即可以接受条件的最低限度），但是在现实情况中，一个“最佳替代方案”在图表上的使用要比一些特定点的使用更加流行。这个现象也在这个模拟中被明显的体现出来，因为没有一方有着一个清晰地最佳替代方案但是却有一个主观接受的风险或机会程度。

因此通常我们都会问参加者什么是他们认为的最佳替代方案以及他们的什么指示造就了他们的保留点，是否各方像对方暴露了其最佳替代方案以及是否他们对自己的方案很直率。【比如说，卖方假装还有一个买方？买方假装他们对另一个房子也有兴趣？】

NOAM AND YAEL：这个模拟描绘了最佳替代方案了吗？在这里似乎没有任何一方有除了离开或等待其他机会的最佳替代方案。在这里他们唯一能做的就是做到很直率很坦诚，对吗？

满意程度：

我们也会探寻各方在谈判中的满意程度。他们是否满意处于这样一个谈判过程之中？谈判中的要约反要约承诺与拒绝施加压力盒故作姿态让他们感觉很兴奋还是很疲惫甚至想离开？什么能帮助他们在谈判桌上更舒服更有活力？

谈判策略：

谈判策略是我们另一个要回顾的重要的问题。各方

如何定义其最初的策略，是合作的还是竞争的？他们是否认为他们将这个策略贯穿了始终？还是在谈判中的动力或者另一方的方法和态度导致他们转变了策略？他们能说出谈判中具体的事实或者“转折点”导致他们转变策略吗？

交流技巧和信息共享：

小组间如何和对方交流也是一个重要的问题。他们使用了什么样的交流技巧？是否觉得只把经历放在问问题和获取信息上或者只是在作出陈述而让对方听着？在竞争性的情况下，是否觉得使用一些技巧例如主动倾听或者重新组织信息室困难的？

我们也会问参与者信息是如何或者如何不能在相互之间分享的。这是一个关键的问题因为这里存在一个最有可能达成合意的区间，而信息如何被分享决定着是否这个区间能被找到。小组间建立了一种信任的气氛嘛？他们是相互开放的交换信息还是保密？他们展示了他们的真实的可接受的价格了吗？什么行为或条件使得他们认为交换信息是可以进行的？有没有觉得对方在隐瞒信息，是什么让其产生这种感觉呢？

探索可选项：

最后要回顾的问题是对于可以做出的选项的探索。我们询问参与者在这样一个被设定为竞争性的场景中发价是如何被做出和接受的。是谁先做出第一个发价的？这个是如何影响谈判过程的进程的？两方都积极探索选择余地还

是有一方采取了一个消极的角色或只是冷眼观瞧的态度？对于选择（或者最后合意）的探索是否是集中在被明示出来的条件上还是想做大蛋糕？

“提高，再高”

对于 A 方（房屋所有者或出售者）的指示

自从你十年前结婚以来，你和你的伴侣一直居住在坐落在这个城镇美丽安静的一处公寓中。它很大，有四个我是和一个大的客厅，客厅中还有一个阳台可以看见公园中的美丽景色。邻居都是极好的人，周边环境也是干净安全。你把这个公寓保养得很好也很满意住在这里。

这个地方是一个极好的家，也很适合于四个女儿的成长。然而随着女孩们的长大你觉得需要更多的空间。当你的丈母娘在几个月前得病后，你决定要买一个更大的房子好让她和你们住在一起。经过深度的考察，你决定了一处公寓。位于市中心，很宽敞，房屋保养得也很好。经过几个星期的议价，你们达成这样的条件，如果很快签合同，可以以 210000 美元买下但是一个子都不能少。这是所有者最后的决定，他也不想你再有任何的拖延。你觉得他可能已经因为长时间的意见而不耐烦了，而且他最近告诉你他不能等待你不确定的答复而且准备向其他买方展示房屋了。

尽管新房子看起来很好，你觉得它仍然有两点需要改

进而且还必须你自己掏钱。首先，有两个房子需要被改造成一个独立的但愿给你丈母娘住，估计这要花掉你三千元。第二个需要提高的地方是因为在后面的小孩娱乐室你需要隔音装置，这样才能让你和孩子同时在家的时候都可以自由享乐，这要你一千元。然而这个项目理论上倒是可以被延后，这个工程要是等搬进再做就需要更复杂了。除了这些改进，你估计搬运费要 1000 元。

面对要筹措这些资金的需要，你开始寻找你的选择。这些年信用的变差使得抵押的代价和利率都高的不得了，而且考虑到照顾丈母娘的花费，你也没有办法支付那么一大笔贷款，你需要通过你自己独立的资源来解决你的资金问题。

很自然，首先的方法就是卖掉你现有的公寓，经过几个专家和房地产商的估价，而且尽管房地产的前景也不可不知，但是你觉得 18000 ~ 195000 是比较合适的价格。

除了卖房子的钱，你觉得一下资源和金钱你可以用一下：1. 一个你存了十年的储蓄账户，有 10000 美元。2. 你的丈母娘建议用她的存款，有 10000 元。3. 你女儿们的教育储蓄有 5000 在里面。4. 过去几年存的 5000 为了全家能去国外旅游。5. 为新家买家具的 5000 元

坦白的说，每一分钱都很重要，每一分现在花掉都意味着将来家庭要放弃一些东西，每一分从丈母娘那拿的钱也许都会伤害到你的独立。你也知道你还要为将来无数的要花钱的地方做打算。还有考虑到你丈母娘的情况，也许

将来她很快就需要昂贵的医药费。

因为这些原因，你必须坚持从你卖方的收益中得到钱，而且不能让任何事情再拖下去了。而且，你没有钱去重装修你原来的房子以满足特定用户的需求，你知道房子在一个很好的状态而且你想按照现状来卖。

你已经在过去的几周里向几个夫妻展示过房子了，但是没有一个是诚意的出现。任何对你的房子表现出的兴趣都是很重要的，因为你想买的房子的房主已经不耐烦并且也许可能已经在向其他人展示了。

今天你遇见的人也许会有所不同，一对上周看过你房子的夫妻，说喜欢他们看到的而且和你在电话上谈过好几次了，尽管你们还没有谈钱。你决定在公寓附近的咖啡馆谈好这笔生意。

A 方（所有者或卖方）的满意测试表格

根据你所被给的信息，界定你希望从你的公寓中获得多少钱。你已经决定了根据你谈判所获得的金额的多少来决定你的满意程度，根据你自己的理解和你对自己需要和偏好的分析来填写下列表格。

满意程度	极其满意	满意	凑合	不可接受
交易金额				

B方（可能的买方）的背景

作为结婚礼物，你的父母为你和你的配偶买了一个你们学校附近的小公寓。8年后，你决定不再忍受，墙皮脱落，管子生锈，邻居吵闹，一个两居室的公寓对于新婚燕尔来说是奢侈的，但是对于一个有两个孩子（第三个即将出生）来说显得挤得像个火柴盒了。

过去的三个月中你在寻找一个新的公寓，每个周末，你都会很早起来去看报纸上的销售广告。你已经看过20个公寓了，但觉得对已经看到的感到很沮丧。你决定要找到符合希望的房子是太难了，从你的有限的预算来看，如果能找到合适的房子那么也是值得的。你已经和两家试过了但是你马上就觉得不合作因为没有希望达成交易。上个周末，看过报纸上的广告后，你看到了一个你决定对你应该是很合适的，坐落在一个美丽安静的地方，房子是跃层的而且可以看到一个公园。尽管不大，但是空间充足，有四个卧室和一个不错的有阳台的客厅。

尽管做过一些修饰，但是那个公寓还是状态很好的，看起来有一点点因为房主的小孩而变旧了，他需要被粉刷和一些家具需要被替换。你已经列好了一个你想修理的清单例如生锈的管子和漏水的水槽再添加一个燃气加热系统以取代原先的煤油加热系统。你估计粉刷要1000元，水槽和管子要1000元，加热系统要2000元。当然你不必在搬家之前就办好这些，而且可以考虑将其延后进行。但是考

虑到等搬进去之后再维修会是很麻烦的事情，并且谁能保证你还会有金钱和精力去做呢？除了这些维修你还要花费搬运费 1000 元。

当然你也可以考虑买这个房子然而却不卖掉旧的房子。但你担心考虑到它日益恶化的状况要想卖掉它需要一段时间，但你最近收到了一个 150000 的发价，你没想到能有这么多钱。你很想去接受发价，但是这需要你几周之内交房，在找到一个新房子之前你不能完成交易。你和你的配偶对你们的未来有个很美好的前景，但是你们没有工作现在，因此不能从银行中获得买房子所需要贷款。你们必须从你们自己的资源中获得资金。

除了从你们旧房子的出售中获得的金钱，你考虑用以下资源和金钱：①你过去十年间存了 25000 元。②你的丈母娘给你了一个 5000 元的借款。③你为你孩子攒的教育资金 3000。除了这些，你只能寄希望于你们尽快能找到工作，也许能预支一些工资使现在宽裕一些。

简单的说，你能节省的每一分钱都很重要。你从你节省的钱中花的每一分钱都意味着以后你的家庭要放弃一些东西。你从丈母娘那借的钱也会损害你的独立性，你也知道需要为未来可能出现的小的问题做出打算。尽管还没有探讨钱的问题但是你已经和房主有过好几次接触了，因为房地产市场的波动，很难说出一个具体的价格，但是你听说和这类似的公寓的价格是 168000 ~ 179000 美元之间。

你和卖方约好了时间，并且在公寓附近的咖啡馆越好见面，准备在今天谈好这笔买卖。

B方（可能买家）的满意程度表

根据你所被给予的信息，决定你愿意支付多少钱，你已经根据谈判结果而设计好了你的满意程度。根据你自己的理解和你对自己需要和偏好的分析来填写下列表格。

满意程度	极其满意	满意	凑合	不可接受
交易金额				