

生活報告(一) Minor 上課心得



雖然我認為 RSM 選課制度很古老很爛，不過我還是選到排第一的 minor，叫作 Influencing People: psychology and practice 這堂課是用心理學的觀點去教行銷，教你說出別人會想聽而且會印象深刻的故事，近而說服想聽者改變他們的行為。老師上課很幽默，可以把一些很艱澀的文章變成故事(理論上上課前要先讀過文章，理論上)，上課也有很多案例和實驗，也很喜歡跟學生互動，上課時間總是過得很快。

第二階段課程是安排和一間行銷公司合作，要分組幫公司的慈善募資方案想計畫吸引路人願意捐錢，到該公司報告並由老師和公司幹部評比。荷蘭學生參與的方案是要實際到路上去體驗的，不會荷文的我們負責的是 WWF 的募資，分組的時候真的會很深刻感覺到英文不夠好，剛開始討論我完全跟不上，因為其它人想法都很跳躍，這個不行很快就想下一個，英文轉換的不夠快就很難發表意見，才想好要回什麼已經又換主題了。我的組員都是現場隨機發揮，像我就要提前先準備才不會都沒有貢獻，最終我們決定把一些受歡迎的瀕臨絕種動物的絨毛娃娃放在一個巨大的籠子裡，路人捐錢之後可以拿走一個娃娃，透過從眾的影響和情緒

的感染力完成這個計畫，結果我們這組最後是當天的第一名！

另一個很好玩的是第三階段談判的個案練習，剛開始只是談價錢，後來是多重條件的合約。有的人會跟你聊天讓你放下戒心，也有人一開始非常強硬就設下他的底限，玩過幾次那種越和善越笑臉迎人的才是狠角色！不過評估結果不一定依價錢優劣。最後一次的個案，合約價錢買家和賣家有不同的最終價錢 Present value 表（同樣賣五百萬，但是因交貨的時間不同有不同的現值），每一項附加條件，例如提前交貨或是高等級的維修保固的成本都要計算，像我跟我的組員就對計算方式起了爭執，因為我們算的基礎完全對不上，所以他可以接受的最低標準我根本賺不到錢，其實我的算法是對的，不過最終我還是屈服於我組員斬釘截鐵說他絕對不能賠錢的價錢。最後談判結果我們除了價錢，各項合約條件都接近教授給的最佳範圍。幸好我們雙方的談判過程跟結果寫得很詳細，那次的談判評分反而是三次中最高的。