

請任選一百分作答：時事分析選答，即表示同意評分

一、試說明談判的定義。10% <命題來源：作業 1 第一講。> 如何在衝突中尋找合作的可能？20% 命題來源：作業 1 第 3 題第一講。+函授講義

- ANS1: 談判是利益互相衝突的當事人，在仲裁或司法解決的程之外，以任何形式直接或間接進行溝通討論，藉以協議處理其衝突的共同行動。10% 也可以說談判是說服自己與他人達成共識共贏的藝術。+5%
- ANS2: 可以藉由下列幾個方向思考，在衝突中尋找彼此合作的可能：20% 答案請參考課本 Pp7-9
1. 彼此的目標是否互不相容？3% 1A 真的只有輸贏嗎？尋求雙贏 3% 1B 轉換目標有助達成協議 3% 1C 彼此利益+意願 越分散越好 3%
 2. 彼此的衝突能不能加以切割？3% 2A 仍然保留合作的意願 3% 2B 看看目標能不能分割 3%
 3. 衝突的項目能不能擴充與改變？3% (把餅做大做好) (把餅切割更好) 更公平分配 3% eg: 中美貿易爭霸 VS 中美互利合作

二、時事分析：試就下列新聞討論戴琪的談判行為發表看法 30% 命題來源：作業 1~4 講 + 時事分析

節錄自[中美貿易：美貿易代表戴琪講話對華釋放五個信號] 2021 年 10 月 5 日 BBC

美國貿易代表戴琪 (Katherine Tai) 周一 (10 月 4 日) 稱，要以新的方式處理與中國的貿易關係。一方面，戴琪表示，她將尋求與北京進行新的談判，因為北京未能履行與川普達成的第一階段貿易協議中的承諾。另一方面，美國將放棄一項讓中國改變其「非市場經濟」的計劃，並批准將某些中國進口產品排除在美國懲罰性關稅之外。戴琪的講話受到美國貿易團體的廣泛歡迎，不過他們也批評，在結束對美國商品徵收關稅以及擴大美國公司的貿易機會方面缺乏明確的路線圖，這些關稅打擊了美國公司和消費者。

- 一、要求未完成的協議：**輿論認為戴琪的講話可能標誌著拜登政府開始處理與中國的貿易問題。
2020 年初，中美達成第一階段貿易協議，根據協議，兩年內中國將在 2017 年的基礎上增加購買 2000 億美元的美國農產品和製成品、能源和服務。簽署協議不久，新冠疫情很快在全球爆發，造成全球經濟大幅下滑，嚴重阻礙國際貿易往來和供應鏈。隨著第一階段協議到期在即，美國估計，迄今中國只完成了購買目標的 62%。戴琪稱，她將尋求檢討中國未能遵守 2020 年 2 月開始執行的「第一階段」貿易協定的情況，包括未足額購買美國商品。
- 二、重啟美中新談判：**不過，戴琪也表示，將放棄川普的第二階段協議 (尚未簽署生效)，該協議尋求對中國的國有經濟部分進行更深入的改革，她說這不太可能成功。戴琪表示，到目前為止，她還沒有與中國官員談論那些限制中國履行購買承諾的因素。戴女士的講話似乎是「對兩國重啟談判的邀請」。「如你所知，自 (美國總統) 選舉以來，他們一直處於停滯狀態。我認為，我們將在未來幾周看到一點點的接觸。但這一進展仍然非常不確定。(她的講話中) 沒有明確的路線圖或下一輪談判的明確目標。」
- 三、補貼爭議：**不排除進一步徵收貿易關稅的可能性
戴琪在講話中抨擊中國的貿易政策，她表示，「長期以來，中國不遵守全球貿易規範，損及美國和世界其他國家的繁榮。」「我們必須竭力捍衛我們的經濟利益……這意味著採取一切必要的步驟，保護我們免受多年來通過不公平競爭造成的一波又一波的損害。」戴琪說，中國政府繼續「投入數十億美元」補貼農業、鋼鐵和半導體等行業，這些補貼損害了美國公司的利益。她還不排除進一步徵收貿易關稅的可能性，說「所有可用的工具」仍擺在台面上，而且將採取「一切必要措施」，「全力」保護美國利益。
- 四、關稅減免：**川普時代設置的大量懲罰性關稅，一直懸在中美兩國公司與貿易商的頭頂。貿易戰開始後，美國大豆出口量大幅下跌，價格也跌至 10 年來的最低點，這給中西部的農民造成巨大損失。戴琪稱，她將重啟一項「有針對性」的程序，批准將某些中國進口產品排除在美國懲罰性關稅之外，在一定程度上緩解美國企業面臨的壓力，未來可能還會啟動更多排除程序。這些關稅往往由美國公司支付，因此有時會損害美國的經濟利益。然而，她並不排除根據 301 條款啟動新的調查，這可能導致新的關稅，她表示，這將取決於中國的行動。
當被問及與中國脫鉤的問題時，戴琪表示，全球最大的兩個經濟體停止與彼此的貿易是不現實的。「我認為問題可能在於，我們在『再掛鉤』中尋求達成什麼目標。」
- 五、提升自身實力：**戴琪的講話也為中美經貿關係未來指出道路。「隨著我們 (美國) 與中國經濟關係的發展，我們捍衛我們利益的策略也必須改變。」她說，美國需要通過「雙邊和多邊渠道」與盟友合作，使中國政府保持一致，同時也對自身的競爭力進行更多投資。「與過去不同，本屆 (拜登) 政府將從實力的角度參與，因為我們正在對我們的工人和我們的基礎設施進行投資。」
「我們必須通過投資於教育和工人培訓來利用和發揮我們人民的才能。」戴琪說，拜登政府將通過投資於綠色能源和基礎設施來實現這一目標，這將創造新的就業機會。拜登政府的一名高級官員周日表示，「我們認識到，中國可能根本不會改變，我們必須制定一項戰略來應對這樣的中國，而不是我們希望其成為的中國。」

三、什麼是囚犯困境賽局？10% 請依據下列 (百事可樂 Vs 可口可樂) 的 (促銷 x 不促銷) 償付表分析並推理出靜態囚犯矛盾

納許均衡為何？10% 與動態賽局均衡解 10% 有何不同意義？10%+10%+10%=30% 命題來源：作業 2 第 1 題第五講。Pp61~67 30%+函授講義

	可口可樂採取 [促銷策略] 的償付 Payoff	可口可樂採取 [不促銷策略] 償付 Payoff
百事可樂採取 [促銷策略] 的償付 Payoff	(可口可樂損失 10 億, 百事可樂損失 10 億)	(可口可樂損失 20 億, 百事可樂賺取 60 億)
百事可樂採取 [不促銷策略] 償付 Payoff	(可口可樂賺取 60 億, 百事可樂損失 20 億)	(可口可樂 0 不賺不賠, 百事可樂 0 不賺不賠)

Ans:1. 「囚犯困境」- 當兩個囚犯願意串供時，他們都能獲得最高利益，無罪釋放，但發現自己的個體優勢策略都是背叛其他人時，10% (例如成為汙點證人)，也只能被迫選擇同時承認犯罪，產生了較差的結果。透過原理的講解與案例的說明，瞭解研究上的應用方式。10%

Ans:2 囚犯困境賽局之「納許均衡」思考方向，我們整理如下：15%

1. 假定百事可樂採取 [不促銷策略]，可口可樂採取 [促銷策略] 是最佳反應 (best response) 3%
2. 假定百事可樂採取 [促銷策略]，可口可樂採取 [促銷策略] 還是最佳反應 (best response) 3%
3. 綜合 1, 2，不管百事可樂採取辦不辦促銷，可口可樂最佳反應都是辦促銷活動 3%
4. 百事可樂也想，不管可口可樂辦不辦促銷活動，百事可樂最佳反應都是要辦促銷 3%
5. 最後兩個可樂公司都辦年中促銷，各自均賠 10 億，結局雖慘，不得不為。 3%

Ans:3 動態均衡為 10% 但如果兩家可樂公司形成不成文的默契：兩家可樂公司輪流一家辦慶促銷，一家不辦促銷!! 則均可以賺 40 億 5%
同理可知：百貨公司周年慶、大學轉學及研究所招生、奧林匹克運動會與世界大學運動會都會錯開舉辦

四、試以社會交換理論及資源基礎觀點的觀點，討論戴琪的談判行為 20% 命題來源：作業 1~4 講 + 時事分析

- 答：以社會交換理論觀點來討論談判行為，會得到以下結論：
1. 談判是一種資源或利益交換的行為，任何一方無法藉由談判交換到更好的資源或利益，則談判無法進行或者會終止。6%
 2. 若是雙方無法在一開始就達成交換的共識，則必須透過協商、說服、讓步的行動，讓談判雙方或多方找到新的交換方案。6%
- 答：以資源基礎觀點來討論談判行為，會得到以下結論：此談判理論中強調的是「實力」與「籌碼」。企業競爭力的強弱取決於自身所擁有異質性資產的多寡與良莠，4% 而在談判桌上談判地位則取決於談判者所擁有的實力與籌碼。4%

五、談判籌碼的意義是什麼？5% 在談判過程的重要性為何？10% 請舉三例簡要說明。3@5%=15% 5%+10%+15%=40%

命題來源：作業 2 第六講。20%+函授講義 答案請參考課本 Pp81~93

1. 「談判籌碼」泛指在談判過程當中，所有可以提高談判地位與談判力量的工具。5%
2. 談判雙方為了提高談判地位，往往都會各自尋找對己方有利的談判籌碼，如果沒有談判籌碼將會陷入任由對方開價，我方無條件讓步的困境，因此談判籌碼的掌握與運用在談判過程中是非常重要的。10%

1. 資源的籌碼：	越急迫需要某資源的一方，籌碼越少	6. 法令或公共輿論的籌碼	受法令限制或公共輿論壓力大的一方，籌碼越少
2. 時間的籌碼：	時間越急迫的一方，籌碼越少	7. 虛張聲勢的籌碼	虛張聲勢越大的一方，籌碼越大
3. 獎懲權的籌碼：	權力越少越小的一方，籌碼越少	8. 既成事實的籌碼	既成事實越多的一方，籌碼越大
4. 退路的籌碼：	退路越少越小的一方，籌碼越少	9. 交換的籌碼	交換資源越少越小的一方，籌碼越小
5. 外部結盟的籌碼：	越孤立無援的一方，籌碼越少	10. 耍賴的籌碼	耍賴越多越大的一方，籌碼越大