

國立臺北商業大學附設空中進修學院 111 學年度第一學期期中考參考答案

考試科目：二技 1027 商業談判

考試日期：111 年 11 月 6 日 節次：1

請任選一百分作答:超分以百分計分 課外及時事分析選答，即表示同意評分

一、25%列舉五種談判者應該具備的正確觀念。5% \times 7=35% <命題來源:作業 1 第一講。>

1.談判未必要達成協議;5%	2.談判桌上沒有「鐵律」或「不二價」,5% 「了解」不等於「同意」;5%
3.不能太想保持「和睦的人際關係」;5%	4.惡人不一定會當道;5% 任答 5 項即給分
5.主動的沈默也是一種談判方式;5%	6.要小心「什麼都答應」的對手。5% 任答 5 項即給分

二、25%+什麼是囚犯困境賽局?10%%請依據下列(Sogo 崇光 Vs SKM 新光三越)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?15 %與動態賽局均衡解 10%有何不同意義? 10%+15%+22%=47%

命題來源:作業 2 第 1 題第五講。Pp61~67 30%+函授講義

	SKM 新光三越採取[促銷策略]的償付 Payoff	SKM 新光三越採取[不促銷策略]償付 Payoff
Sogo 崇光採取[促銷策略]的償付 Payoff	(SKM 新光三越損失 10 億， Sogo 崇光損失 10 億)	(SKM 新光三越損失 20 億， Sogo 崇光賺取 60 億)
Sogo 崇光採取[不促銷策略]償付 Payoff	(SKM 新光三越賺取 60 億， Sogo 崇光損失 20 億)	(SKM 新光三越 0 不賺不賠， Sogo 崇光 0 不賺不賠)

Ans:1.10%「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，5% (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。5% 透過原理的講解與案例的說明，瞭解研究上的應用方式。

Ans:2 15% 囚犯困境賽局之「納許均衡」思考方向，我們整理如下：

- 1.假定 sogo 採取[不促銷策略]，SKM 新光三越採取[促銷策略]是最佳反應(best response) 3%
- 2.假定 sogo 採取[促銷策略]，SKM 新光三越採取[促銷策略]還是最佳反應(best response) 3%
- 3.綜合 1，2，不管 sogo 採取辦不辦促銷，SKM 新光三越最佳反應都是辦促銷活動 3%
- 4.sogo 也想，不管 SKM 新光三越辦不辦促銷活動，sogo 最佳反應都是要辦促銷 3%
- 5.最後兩個百貨公司都會辦年中促銷，各自均賠 10 億，結局雖慘，不得不為。 3%

Ans:3 動態均衡為+22% 但如果兩家百貨公司形成不成文的默契 5%::兩家百貨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::可樂公司大促銷 4%、大學轉學及研究所招生 4%、奧林匹克運動會與世界大學運動會都會錯開舉辦 4%

三、20%輪流提案的賽局中，如何決定談判力的高低? <命題來源:作業 2 (5~9 講(+2 題)第五講。>

這個談判賽局經過精密的計算(在此我們略過這些 計算過程)，我們會發現，在重複輪流提案的談判中，耐性愈高(跨期折現率愈低)的談判者，談判力愈強，+5% 最後均衡結果會獲得比較大的利益。+5% 這個結果很重要，摘錄如下:愈有耐性的談判者，談判力愈強，+5%，最後均衡時會得到愈多的利益。5%

四、25%試以社會交換理論 12%及資源基礎觀點的觀點，討論談判行為 13%% 命題來源:作業 1~4 講(+5+6 題)

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」。5% 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、25% 試以政治學觀點討論談判行為 命題來源:作業 1~4 講 (+7 題)

答:1.9% 談判前要了解我方與對方內部的權力結構,權力是集中還是分散?3%

權力是絕對還是相對?3% 權力監督機制形式?3%

2.8% 我方與對方的政治行為,包含組織氣候、派系行為...等,4%以守住我方的弱點、攻擊對方的缺口.4%

3.8% 談判權力、談判籌碼的政治屬性:談判前中後期過程中,談判權力與籌碼的取得、擴大、行使、終結,都是政治過程 8%