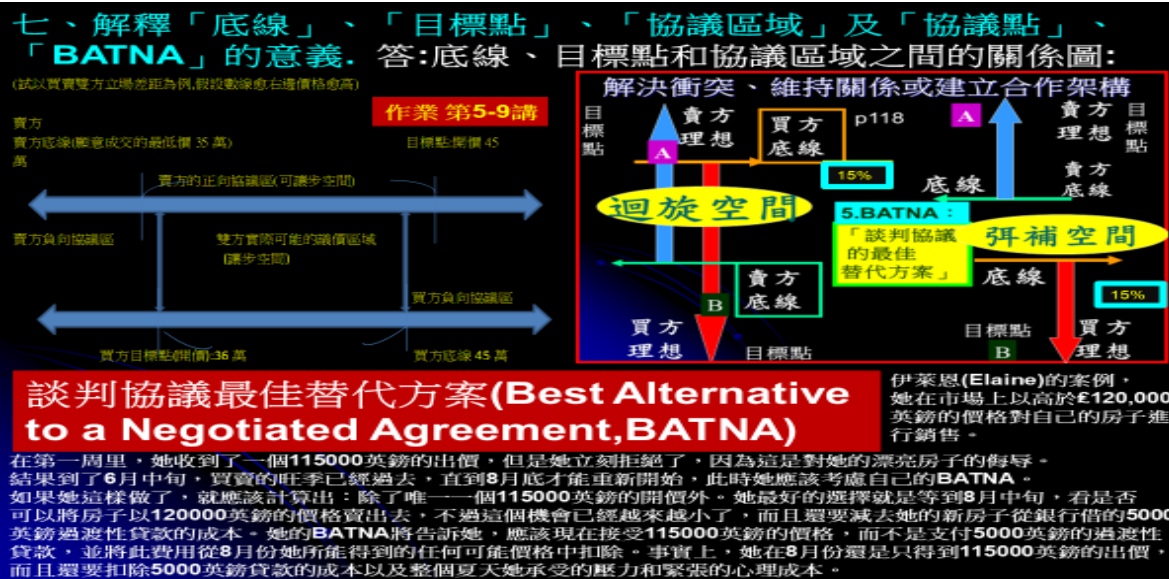


一、(30%)請解釋「底線」「目標點」「協議區間」「協議點」及「BATNA」意義(須簡單說明)5@4%=20% 並且繪圖解釋其間的關係 10%。 命題來源：作業 2(第 7 題//9 講)+函授講義。

答：「底線」「目標點」「協議區間」及「協議點」解釋意義 請參考課本 Pp126~127



繪圖參考 P128

1. 底線：「支撐點」，指談判當事人對某個事項的談判結果所做「最悲觀的假設」，是區分「獲利」與「無所獲利」的分界點。
2. 目標點：談判者心中對談判事項「最樂觀的預期」。
3. 協議區域：談判雙方目標點之間的區域，就是協議區域，又稱「談判區域」。
4. 協議點：雙方最後達成協議的地方，一般而言，都會落在正向協議區內。
5. BATNA：「談判協議的最佳替代方案」(Best Alternative To a Negotiated Agreement)

二、30%請依據下列報導列舉五個談判情勢的種類。(須簡單申論說明)。5@6%=30% 命題來源：作業 2(第 9 講)+函授講義+時事。拜習會看這關鍵詞 學者：定義美中關係「到什麼程度不會出軌」2022-11-14 22:47 中央社 / 台北 14 日電

美國總統拜登與中國國家主席習近平今天 11/14 會晤，這是去(2021)年 1 月美國總統拜登就任後，美中兩國元首第一次見面。雙方都強調要管理歧見，「護欄」(guardrails) 成為關鍵詞。政大外交系主任盧業中分析，拜習會觀察指標之一是美中關係「護欄」是否會被更具體定義，透露「到什麼程度不會出軌」。拜登 (Joe Biden) 與習近平今天 11/14 傍晚約 5 時 40 分，在印尼峇里島穆利雅飯店 (Mulia Hotel) 宴會廳展開會談，歷時 3 小時結束。

對於拜習會此時登場意義，盧業中接受中央社訪問時表示，就美國國內政情看，期中選舉剛結束，拜登未如預期成為跛鴨總統，拜登在得到國內民意支持情況下與習近平會晤，將更有能力對中國進行意見交換或談判。

盧業中指出，中共總書記習近平的領導權在二十大後獲得進一步鞏固，由於美中領袖的領導權均穩固，對話時應會維持各自堅持或不能妥協的部分，但雙方也應會對彼此的承諾更有信心，會談中若能有任何趨近共識的意見，亦可相信對方有能力帶回國落實。

至於台灣議題，盧業中認為，美中應傾向「各持己見、各自表達立場」，美方已多次表達不認同中國用威嚇方式對台施壓，拜登 9 月時更提到，若台灣面臨共軍攻擊，美國應出兵保衛台灣；拜登在這部分的立場，應會滿堅定的，北京則必然會強調台灣是其核心利益。盧業中說，值得台灣特別關注的地方是，美中試圖藉拜習會建立所謂關係「護欄」(guardrails)，在談到類似台海等針鋒相對議題時，可觀察拜習兩人是否透露出此護欄具體為何、抑或是依據何種論述形成。

盧業中指出，雖然拜登上任就講過美中關係是該競爭時競爭、該衝突時衝突，但美中關係的「護欄」一直不夠具體；這次要看護欄到底是什麼，要做到何種程度，才能避免雙方關係出軌，但恐怕難以在一次會談就完全定案。

此外，盧業中說，台灣另須留意的重點是，拜登是否會親口說出兩件事，一是「不支持台灣獨立」，另一是拜登會不會回到前總統歐巴馬時期的提法，二就是「希望兩岸建設性對話」。盧業中表示，美國前總統川普時期只有在行政官員層級提及促使兩岸對話，川普本人從未說過希望兩岸有建設性對話；因此，拜登這次若親口講出這句話，可能會讓習近平感覺到這可算是「構成護欄」的一部分，台灣就要留意該如何解讀。盧業中指出，目前兩岸政治互信非常低、甚至是負面的，若拜登有表達兩岸應對話，台灣可視為契機，畢竟兩岸間也該有護欄；台灣日後可向美方表達有意願進行建設性對話，並請美方幫忙勸說北京，進而藉拜習會「認知」為兩岸護欄的一部分，對台灣來說會是較有保障。

ANS：1. 過去的交手紀錄。(須簡單申論說明)。拜登與習近平兩人不陌生，拜登曾是歐巴馬總統執政期間的副總統，習近平為當時中國大陸副主席。11/14 會晤，這是去(2021)年 1 月美國總統拜登就任後，美中兩國元首第一次見面。

2. 我方(美方)的立場、利益，以及優先順序。(須簡單申論說明)。拜登也強調雙方必須共同合作對抗「新冠肺炎」，讓兩國人民過好日子等，由此可見兩國合作的項目仍舊豐富。「拜習會」後的中美關係一兩個穩定對手的不穩定共存

3. 對手(大陸)的立場、利益，雙方的利益差距。(須簡單申論說明)。中國大陸主席習近平一再強調雙方仍須合作，尤其涉及到全球暖化、高等教育、科技、網路與法律等議題時，兩國仍有合作的空間與必要；

4. 能夠數量化的資源。(須簡單申論說明)。全球暖化、高等教育、科技、網路與法律等議題。

5. 彼此需要的程度。(須簡單申論說明)。儘管中美兩強在地緣政治上呈現競爭，在雙方經貿互動上呈現高強度的合作與競爭，中國大陸主席一再強調雙方仍須合作，尤其涉及到全球暖化、高等教育、科技、網路與法律等議題時，兩國仍有合作的空間與必要；拜登也強調雙方必須共同合作對抗「新冠肺炎」，讓兩國人民過好日子等，由此可見兩國合作的項目仍舊豐富。

6. 來自他方的支援。(須簡單申論說明)。美方有歐盟與加拿大澳紐..等西方政經盟友支援，中國大陸則與東盟俄羅斯，印度等相挺

7. 對手的文化特質、個性、有無內部矛盾。(須簡單申論說明)。拜登上任後雖然兩國的競爭態勢不變，但至少雙方有能力、有意願進行對話、合作，不但凸顯出大國領導人在面對複雜情勢時的智慧，更表露雙方皆有相互依賴的需求與意願，縱然軍事上的競爭情勢不變，但我們已看出無論是拜登或習近平，皆有誠意控管情勢，兩國建交並競爭四十餘年，仍有能力進行對話、溝通，

8. 法令、輿論、政治情勢。(須簡單申論說明)。即使，拜習會的對話交集甚少，雙方仍只關注自身的利益，但中美兩國願意在此時對話，與當前的台海相比(不對話)，當然仍遠強於完全不對話。畢竟在全球化的時代中，意識形態的對立雖仍存在，但不否認彼此的經貿互賴程度也節節攀升，這時公開談話顯得更為重要，更是一種避免發生全面衝突的方法！

三、(20%) 請列出五種非法的談判戰術策略有哪些。5@4%=25% <命題來源：作業 3 第 12 講。>

ANS：監視、勒索、監禁、欺騙、偷竊、武力威脅、賄賂、竊聽、抹黑策略。(需簡單說明申論)

1. 監視：5% 派人直接監視談判者，或用電話、隱藏式攝影等方法監視談判者的舉動，甚至毫不掩飾這些行動，想藉此讓談判者心生畏懼，因而在談判的時候讓步。
2. 勒索：5% 談判者利用武力、藥物、監視得來的資料、談判對象的秘密等，逼迫對方主次要談判人員在談判時同意讓步。
3. 監禁：5% 在極權國家中，若談判對象是政府單位或國營事業，而談判程序或結果未能按照談判者的心意進行時，談判者會用監禁對方的方法來解決問題。
4. 欺騙：5% 談判者欺騙談判對象的方式，包括偽造文書、捏造數據、誇大可預期的錢景或粉飾財務資料等。
5. 偷竊：5% 談判者為了獲取談判對象的情報，可能故意製造一樁搶案、竊案或入侵對方電腦，偷走談判對象的資料。
6. 武力威脅：5% 利用談判對象和自己不對等的地位，以武力聲稱將危害談判對象的生命、身體安全，藉此恐嚇對方讓步。
7. 賄賂：5% 談判者為了達成對其有利的談判結果，給予對方的政府官員或公司人員，金錢、禮物或股份等酬賞。
8. 竊聽：5% (英語：Eavesdropping)，又稱盜聽、監聽，在未經同意的前提下，第三方以隱密的方式，聽取不對外公開的私人對話。現代可以利用竊聽工具，如錄音機、竊聽器等帶有錄音功能的工具，在被竊聽者不知情的情況下錄取其發出的任何聲音。一般來說，這種做法是違反道德、甚至違反法律的。
9. 抹黑策略 5% (英語：smear tactics)、抹黑運動，抹黑攻擊或抹黑競選 (英語：smear campaign)，是一種政治或選舉學術語，指以未經證實的言詞攻擊對手，包括造謠中傷、扭曲其說法、將部份事實加油添醋、以謊言人身攻擊，而使對手聲譽及可信性受質疑。

四、(20%) 請分別簡要論述列出四種常見的談判戰術，並舉例說明之。請分項列點別說明之。

5@4%20% <命題來源：作業 3 第 13 講。>(需簡單說明申論)

- ANS：1. **Take or Leave**: 以最後通牒的方式逼迫對方的戰術-經常會聽到類似於「不喜歡，就拉倒」這樣的話語，這其實在對你說，我就這麼一個產品，如果你想要你就買，不想要就算了。價格上面我已經不能再給你任何優惠了。對於這種戰術，你需要將談判的範圍從價格上面擴充到其他方面，比如運輸之類的，或者數量上面去爭取優惠；
2. **黑白臉**: 分飾好人惡人以使出心理戰的擾亂戰術。這種方式經常出現在團隊談判當中，一個團隊中的人態度非常惡劣，一直和你較勁，突然他們團隊中出現另一個貌似的好人，提出一項優惠條件，這個時候你就非常的容易答應對方這個好人提出的條件。破解方法就是把他們當成一個集體，不論是惡劣的態度還是友好的態度，他們都是一夥的。不要讓自己的心態在這突然的轉折點上做出改變，否則你就會上當；
3. **以含糊要求**進行的心理戰術-對方會問你要不要再考慮一下，破解的方法就是將對方的問題具體話；
4. **情報收集的戰術**-比如跟其他公司比起來，怎麼樣。這種情況一般都是買家選中了之後用來和你談價格的，這個時候從自己產品的質量或者整體角度來說服買家做了一個合理的決策；
5. **臨陣加碼**: 達成協議之後追討贈品-可以贈送一個什麼服務嗎？這個東西又不值錢，是不是？對於這種請求，堅決站在產品的範圍之內，凡是產品之外的要求，一律拒絕；
6. **權限不足或用預算有限**來要求對方妥協-用克服預算限制的替代方案來解決，注意這個絕對不是降低產品的品質；
7. **造成既定事實**: 運用既成事實來強迫對方讓步-木已成舟，只好委屈你了。冷靜下來，理解對方，尋找替代的方案，或者增加時間，或者減少數量這樣來使方案有可以再商量的餘地；
8. **天上掉下來的訊息**: 以電話進行突襲的戰術-無論有沒有事情，先掛掉電話，十分鐘之後回過去。這十分鐘做好一切的準備，紙，筆，價格信息等等，再去和對方談。避免掉突然接到電話時的慌張情緒而做出任何發燒的決定。