國立臺北商業大學附設空中進修學院 115 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： **115 年 11 月 8 日**　節次： **4**

請作答於試題空白處

一、 透過賽局理論分析，兩個囚犯(參賽者(players))被逮捕並隔離審訊(假設是老沈與小柯)，若一人認罪並作證指控對方，而對方不認罪，此人將即時獲釋，對方不認罪者將判監 10 年(償付報酬(0, 10)或(0, 10))。若二人都保持沉默不認罪，則二人同樣判監 1 年(償付報酬(1, 1))。若二人都認罪，則二人同樣判監 5 年(償付報酬(5, 5))。每一個參賽者(players)選取一個對自己最有利的行動。請列舉該賽局的償付矩陣（行表示小柯，列表示老沈)：? 20 分「納許均衡」(Nash Equilibrium) 是指全體參與者同時都對彼此選出了最佳回應 (Best Response)，進而形成的一種穩定狀態。請描述兩個參賽者(兩嫌犯)之最佳反應(best response)策略選擇狀況並說明結局為囚犯困境 (Prisoner's Dilemma) 結果？20 分

擬答：(命題來源:作業 8 出自課本第 51 頁~53 頁)。

兩個囚犯老沈與小柯被逮捕並隔離審訊的償付矩陣如下:

		小柯	
		不認罪	認罪
老沈	不認罪	1 , 1	10 , 0
	認罪	0 , 10	5 , 5

兩個參賽者(兩嫌犯)之思考策略選擇狀況如下：

1.假定小柯不認罪，老沈認罪是最佳反應(best response) 。

2.假定小柯認罪，老沈認罪是最佳反應(best response)。

3.綜合 1，2，不管小柯認不認罪，老沈認罪是最佳反應(best response)。

4.小柯也想，不管老沈認不認罪，小柯認罪是最佳反應(best response)。

5.最後兩個人都認罪，慷慨赴義，被關 5 年，結局雖慘，不得不為。

雖然最好的情況是兩個人都不承認犯罪，但兩名犯人因為害怕對方自白認罪，所以都會認罪，這個賽局就成了「困境」。對兩名參與者來說，這個賽局永遠都是壞結果，也反映出個人為了自利，反而做出不利的選擇，為囚犯困境結果。

二、談判以資源基礎觀點下強調的是實力與籌碼，而企業競爭力的強弱及談判桌上談判地位也取決於談判者所擁有的實力與籌碼，請列舉談判籌碼有哪幾種型態? 30 分 擁有各型態的一方其談判籌碼是越多還是越少，請分別簡要說明？ 10 分

擬答：(出自課本第 63 頁~72 頁)。

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

三、從臺美關稅談判看談判過程的正確觀念，請根據以下案例背景，說明談判過程中至少「七項」重要的正確觀念。寫出一項觀念的得 4 分，最高 20 分，寫出 5 項即得 20 分，本考題讓學生發揮自己見解，答案沒有唯一標準，只要論述合理請老師都酌與給分。20 分

【案例背景：臺美關稅與貿易協定談判歷程】2025 年初，美國調整對全球貿易夥伴的關稅政策，臺灣輸美商品面臨龐大的關稅衝擊。同年 8 月，美方突然祭出對臺灣輸美商品實施 20%暫時性對等關稅的強硬措施，展示出極具壓迫感的談判姿態。面對美方突如其來的關稅威脅與看似不可撼動的「20%底線」，臺灣談判團隊並未在第一時間慌亂做出極端回應或隨意承諾。若為了急於「求成」而無條件接受美方所有要求（如全面開放敏感農

背面尚有試題

國立臺北商業大學附設空中進修學院115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： **115 年 11 月 8 日**　節次： **4**

產品或過度讓步），將重創國內產業。因此，談判團隊選擇進行長達數月的「策略性沉澱與多輪閉門研商」，一方面盤點國內產業耐受力與跨部會採購額度，以時間換取策略空間；另一方面也保有退回替代方案（如透過WTO爭端解決或市場轉移）的底線思維。在後續多輪經貿協商中，臺灣團隊充分理解美方推動製造業回流與減低貿易赤字的政治訴求，但並未將「理解」直接等同於「同意接受關稅處罰」。同時，儘管臺美關係長期友好，談判團隊仍秉持「親兄弟明算帳」的專業態度，並未因害怕影響外交情誼而隨意對市場開放底線讓步。
為了破解美方單邊關稅的僵局，臺灣團隊善用自身在全球半導體與高科技供應鏈中的關鍵不可或缺性，靈活地將「關稅減讓」與「能源、民航、電力等大宗採購」、「供應鏈韌性合作」及「非關稅障礙排除」進行跨議題包裹談判，成功將「20%」這個看似鐵板一塊的數字重新拉回談判桌。歷經多輪交鋒，雙方最終於2026年2月12日正式簽署《互惠貿易協定》(United States Trade Representative)。依協定內容，臺灣將消除或降低大部分關稅障礙、處理非關稅壁壘，並規劃增加對美國能源、民航及電力設備之採購；美方則承諾相應調整對臺灣原產貨品的關稅安排。協定簽署後，雙方仍須完成各自的國內程序（如立法機關審議）方能正式生效，確保協定具備實質的法源與可行性。

擬答：(同學可自由發揮，培養獨立思考的能力！請老師都酌與給分) (出自課本第11頁~13頁)
（一）談判未必要達成協議。
（二）談判桌上沒有鐵律，也沒有永遠的「不二價」。
（三）知道、了解不等於同意。
（四）不能太想保持和睦的人際關係。
（五）惡人不一定會當道。
（六）沉默也是一種談判方式。
（七）要小心什麼都答應的對手。