

國立臺北商業大學附設空中進修學院 114 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：114 年 11 月 9 日 節次：2

請作答於試題空白處

一、利用賽局理論分析一件事，參賽者(players):做出決策的個人或團體，每一個參賽者選取一個對自己最有利的行動。兩個囚犯被逮捕並隔離審訊(假設是老陳與小馬)，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。若二人都保持沉默不認罪，則二人同樣判監 1 年。若二人都認罪，則二人同樣判監 5 年。請列舉該賽局的償付矩陣（行表示小馬，列表示老陳）：？ 20 分

請描述兩個參賽者(兩嫌犯)之策略選擇狀況最佳反應(best response)並說明結局為囚犯困境結果？ 15 分

擬答：(出自課本第 52 頁~53 頁)。命題來源:作業 2

兩個囚犯老陳與小馬被逮捕並隔離審訊的償付矩陣如下：

		小馬	
		不認罪	認罪
老陳	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.假定老陳不認罪，小馬認罪是最佳反應(best response)。
- 2.假定老陳認罪，小馬認罪是最佳反應(best response)。
- 3.綜合 1，2，不管老陳認不認罪，小馬認罪是最佳反應(best response)。
- 4.小馬也想，不管老陳認不認罪，小馬認罪是最佳反應(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、在近期中美貿易談判中，「TACO 戲碼」成為媒體與評論界對川普行事風格的戲稱。10 月 11 日凌晨：川普在 Truth Social 發布長文，痛批中國稀土出口管制，並宣布自 11 月起對中國商品加徵 100%關稅。10 月 12 日：副總統范斯公開「打圓場」，表示川普珍視與中國的友誼，願意理性談判，暗示關稅威脅可能只是談判籌碼。媒體解讀：這種「先噙聲、後退縮」的模式被稱為「TACO」，暗示川普可能不會真的執行威脅，而是為即將登場的「習川會」鋪路。TACO = Trump Always Chickens Out 意思是「川普總是退縮」。這個詞源於川普一貫的談判模式：1.先強硬放話（如宣布 100%關稅、制裁威脅）2.再迅速軟化立場（透過副手或社群平台釋出善意）3.最終進入談判，讓對手誤判其底線。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？ 20 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？ 20 分(出自課本第 63 頁~72 頁)。

擬答：

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

背面尚有試題

國立臺北商業大學附設空中進修學院 114 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：114 年 11 月 9 日 節次：2

三、當我們展開談判，過度容易取得的資訊好比「天上掉下來的禮物」，一定要小心判斷真偽。也要小心「什麼都答應」的對手，因為對方「什麼都答應」，有可能有背後的問題？這也是一種贏者的隱憂（Winner's Curse），如果談判雙方很快達成協議，先開價或提議的一方（贏者）會開始懷疑自己的開價是不是太低、自己的提議是不是太有利於對方了，才會這麼快達成協議，因而感到很不安，甚至日後想找機會翻案。

1. 試問對方「什麼都答應」有那些可能？15 分

2. 嘗試的說明談判如何避免讓對手感受到贏家的隱憂？（無標準答案請同學就自己的思維自由發揮，培養獨立思考的能力！嘗試作答！請老師依內容給分數）10 分

擬答：（同學可自由發揮，培養獨立思考的能力！）

1、對方「什麼都答應」，有三種可能：（出自課本第 12 頁~13 頁）

(1)、對方是老客戶、老朋友：基於過去的合作經驗、為了做公關、為了償還我方的人情償，因此很爽快答應我方的要求。

(2)、我方的要求遠低於對方的底線：例如，對方的底價是 100 萬，我方卻開出 200 萬的價錢，還說「這是我們的底價」，對方暗喜之際當然會答應我方提出的其他小條件，希望盡快成交，我方若沒有察覺，就會成為冤大頭。

(3)、其中有詐：對手根本不打算正正當當地與我方進行交易，例如：屋主願意打五折把房子賣出，是因為那是一間海砂屋；廠商不計代價急著成交，是因為他們想拿了訂金就落跑，因此，談判者時若遇到「異常順利」的情況，必須多加留心。

2、避免讓對手感受到贏家的隱憂？（無標準答案請同學就自己的思維自由發揮，培養獨立思考的能力！嘗試作答！請老師依內容給分數）（出自課本第 15 頁）

(1)、出價或讓步要有合理的理由

(2)、鎖住對方的退路才同意

(3)、讓對方感受到很勉強太同意