

【一、選擇題】：60% 答案寫在 考卷題號之前

- (D) 1. 「僵局」下，「讓步」有哪些心理效應？包括：
- (A) 第一次讓步是成為後續不斷讓步之評估基準
- (B) 讓步的「次數」重於「幅度」。若是三番兩次就讓步，談判就輸了
- (C) 讓步的貶值效應，就是讓步「幅度」一開始就過大，談判就輸了
- (D) 以上皆是。
- (C) 2. 談判議程之「協議區域 (Zone of Possible Agreement, ZOPA)」是指：
- (A) 談判者在某個議題上所能接受的最低或最高效用條件(utility)
- (B) 談判者理想的期望或目標，它是談判者在談判中希望達到的最佳結果
- (C) 雙方底線之效用曲線(US & UB)所圍成之重疊區域。在這個區域內，雙方有可能達成一個能被接受的協議
- (D) 以上皆是。
- (E) 3. 關於「談判情報」，需考量的種類，以下敘述何者正確？
- (A) 對方之 立場、利益、與我方之雙方利益差距
- (B) 能夠數量化之資源
- (C) 過去 交手記錄
- (D) 法令、輿論、政治情勢
- (E) 以上皆是。
- (D) 4. 關於「選擇最佳替代方案 (BATNA, Best Alternative to a Negotiated Agreement)」的觀念，以下敘述何者正確？
- (A) 是商務談判的關鍵性談判力
- (B) BATNA 具有高度 選擇彈性，不僵固
- (C) 讓談判走出破冰之旅
- (D) 以上皆是。
- (D) 5. 有效地規劃「讓步策略」，走出僵局，則該如何採取開啟破冰之旅的讓步策略 乃
- (A) 不違反自己基本利益底線，協商選擇最佳替代方案 (BATNA)
- (B) 評估雙方讓步價值，找出「底線」、「目標點」、「協議區域」以及「協議點」之間的關係圖。
- (C) 一邊 規劃讓步，一邊在協議區域尋求達到期望之「協議點」。
- (D) 以上皆是。
- (A) 6. 關於談判權力，探討的各種類型，下列敘述何者 不正確？
- (A) 精神分裂的多重人格型
- (B) 利益 獎賞權 (Reward Power)
- (C) 脅迫 強制權 (Coercive Power)
- (D) 名人認同參照權 (Referent Power)。
- (D) 7. 關於談判權力，”一位公司經理在談判中可能因其職位而具有正當性指導權力，可以制定規則或要求他人遵守。由於職位帶來的正當性，對方可能會更傾向於配合其要求”，以上敘述屬於何種談判權力的類型？
- (A) 專家意見權 (Expert Power)
- (B) 脅迫 強制權 (Coercive Power)
- (C) 名人認同參照權 (Referent Power)
- (D) 正當權 (Legitimate Power)。
- (D) 8. 「鎖住立場 (Position Locking)」指的是 將談判中的某些條件項「鎖定」，不允許再進一步討論或修改，讓對方覺得此條件，已經是最後妥協的結果。也就是，當 談判者 對「某個條件項目~不願意再讓步」。
- 關於鎖住立場的「功能」，下列敘述何者 正確？
- (A) 傳達 堅定立場
- (B) 縮小 談判範圍(此項不必談，只談其他列舉之剩餘項，稱為縮小範圍)
- (C) 降低反復談判 的風險
- (D) 以上皆是。
- (A) 9. 「開價技巧」涉及，一方在談判開始時提出一個比實際期望值(合理價)更高的開價。這個開價的目的是建立一個「參考點」(anchor)，試探對方底價。從而將整個談判引導向對己方有利的範圍內。是指：
- (A) 獅子大開口(optimistic opening)技巧
- (B) 中途抬高底價
- (C) 單選題 開價 亦即 「一刀切開價法 (Take it or Leave it)」技巧
- (D) 以上皆是。

國立臺北商業大學附設空中進修學院 113 學年度第一學期期末考參考答案

考試科目：二技 1027 商業談判

考試日期：113 年 12 月 08 日 節次：1

- (D) 10. 關於「輪流提案的談判賽局 (alternating offers game)」中，如何決定談判力高低，以下敘述何者正確？
- (A) 正時間偏好，重視及時行樂，支付折扣利息，耐力低，談判力低
 - (B) 負時間偏好，重視屯米屯糧積家業，收入利息，耐力強，談判力高
 - (C) 談判時，如果雙方談不攏的話，協商選擇最佳替代方案 (BATNA, Best Alternative to a Negotiated Agreement)
 - (D) 以上皆是。

【二、簡答題】：40% 答案寫在 考卷

1. 報訊：“中、美有意走出僵局”，則雙方該如何採取開啟破冰之旅的讓步策略？



QQ.COM - 騰訊新聞 2023-11-16

談判賽局的破冰策略: 中美開啟破冰之旅

答:

就是有計畫讓對方逐一攤利，而陷入協助我方，走出僵局，則該採取開啟破冰之旅的讓步策略 乃：

- (1) 不違反自己基本利益底線，協商選擇最佳替代方案 (BATNA, Best Alternative to a Negotiated Agreement)
- (2) 評估雙方讓步價值，找出「底線」、「目標點」、「協議區域」以及「協議點」之間的關係圖。
- (3) 一邊 規劃讓步，一邊在協議區域尋求達到期望之「協議點」。

2. 請說明 本學期 學習“商業談判學”之後，應用在生活上之心得感想？

答:

請教授自行給分。