

問答題，請任選 四題作答：作答於試題空白處

一、對付高人際取向與低人際取向的談判對手所反映出來的談判思維和行為模式大不相同，試說明高人際取向與低人際取向型在談判的反映在乎點思維有何不相同？25%

答：(出自課本第 63 頁)高人際取向的談判代表，比較在乎別人怎麼對待他，怎麼想。如果別人對他好，他就會「你敬我 3 分，我還你 7 分」。但若別人欺負他，那他一定「此仇非君子」。相反的低人際取向的談判代表，在談判時就不那麼在乎對方用什麼態度來對待他。而是埋頭苦幹拼命追求增加自己利益之道，因此我們獲得一個在談判時重要的思維：即在乎對方反應和不在乎對方反應所反映出來的談判思維和行為模式就大不相同。

二、談判要軟硬兼施，軟是讓步，軟不等於弱，讓步不等於示弱，試說明談判讓步的三個原則？並舉例？25%

答：(出自課本第 66 頁)(1) 速度不能太快；(2) 幅度不可讓太大且要遞減；(3) 頻率不可太高，即讓步的次數不可太多。舉例如下：1680 元的襯衫最高可讓 480 元有三個讓步方式：

1. $1680 - 480 = 1200$ ，對方討價還價立刻讓出 480 元，這是談判最大的忌諱：坐上談判桌就掀出自己的底牌。對方一定會再得寸進尺和你再殺價，可是你已讓無可讓了，交易就可能失敗。
2. $1680 - 180 - 300 = 1200$ ，這樣讓步愈讓愈多，無形中提高對方對你的期待，沒完沒了。
3. $1680 - 300 - 180 = 1200$ ，這樣的讓步方法愈讓愈少會降低方對你的期待，表示已讓無可讓，交易可能成功。而符合讓步的三原則。

三、談判期限的運用會有哪三項效果？25%

答：(出自課本第 99 頁)

1. 在時間的壓力下達成協議的重要性增加，雙方會對談判結果更為渴望。
 2. 雙方如果都採取強硬的態度，將會使談判耗費太多時間。所以有時間期限的壓力下，強硬的態度也會跟著軟化。
 3. 在時間的壓力下，所採取的軟戰術比較不會認為是在示弱
- 如俄羅斯與烏克蘭的戰爭，雙方談判因為沒有期限的壓力，所以達成停火的協議遙遙無期。如果有期限的話，當時間減少的時候雙方強硬態度也會跟著軟化，停火協議就容易達成。

四、在談判的過程當雙方遇上一個無法解決的僵局，經常會有談判的第三者出現，他們在中間穿梭調停或扮演雙方沙盤推演的角色，不管積極和消極的第三者能發揮那四個功能請概述說明？25%

答：(出自課本第 117 頁)第三者的功能：

1. 安撫雙方談判時之情緒；避免犯了談判的禁忌：「人身攻擊」，以理性的態度認真來談判。
2. 幫雙方當事人建立溝通的平臺。談判時溝通的管道不能只有一條，因此所有的資訊要傳達給對方，只靠一條管道的話，會造成資訊堵塞，談判就不能順暢的進行。
3. 可幫談判者在讓步時給個臺階下。在買賣時，賣方要想便宜一點給買方，有時會向買方說：「因為你是某某人介紹的，看在他的面上，給你打個折扣。」在談判時，有時候也會找第三者來調停，也可能是想讓步而找「下臺階」的策略。
4. 提醒當事人想出「創意」的點子，創意與創新是不一樣的。創新是無中生有，創意不是無中生有，而是在生活的周遭中將流失掉的兩個以上的不同事物串聯起來，變成單一的新事物這就是創意。例如：元祖麻糬推出的中秋月餅加上冰淇淋稱為「雪餅」，數年來深獲消費者好評，也獲利頗豐。

五、何謂「談判的建設性模糊策略」？試舉例說明。25%

答：(出自課本第 130 頁)談判對於大議題的談判架構影響層面廣泛又複雜，所以雙方一碰觸到如此棘手的問題，卻又非提不可的尷尬場面，但不一定要馬上解決，雙方經過協商後同意將這個棘手的問題暫時擱置一下，雙方同意默許用一個含糊的字眼將這個議題包裝起來，等以後雙方有機會有力再回過頭來解決這個問題，雙方就在各說各話的情況下繼續往小議題談下去，這樣的方式在學理上稱為建設性的模糊策略。例如：1992 的辜汪會談就在「一個中國，各自表示」的共識下，先將一個中國解釋為中華民國和中華人民共和國的默契下，將一個中國的議題先擱置不談，先談如何三通，兩岸才能有今天的互利互惠的交流合作。