



## 國立臺灣大學進修推廣部推廣教育非學分班招生簡章

# 「賽局談判與機制設計研習班」第 2 期

### 運用無所不在的談判，幫助您化解紛爭且合作愉快！

談判無所不在，許多議題更涉及各項專業領域，必須結合理性與科學，也要融入感情和藝術，在談判事前事中事後，必須進行各種相關的機制或體制設計，包括合約架構與內容，以及確保執行，例如古巴危機後，美國與蘇聯設立了白宮與克里姆林宮之間的熱線，以防止類似意外重演。

有鑑於我國近年來政治、社會、經濟等多方面紛擾對抗不斷，特設計規劃本課程，綜合賽局、談判與機制設計三大課題於一爐。本課程係融合教授多年的教學研究與服務經驗，有系統地以談判模擬與角色扮演為主軸，使學員能瞭解基本核心理論知識與實務運作技術，有助日後生活與事業各方面的紛爭化解，並且合作愉快。

**授課老師：**臺灣大學工商管理學系暨商學研究所 江炯聰教授

**課程目的：**本課程係有系統地以談判模擬與角色扮演為主軸，教導學員基本核心理論知識與實務運作技術，進而有助於個人生活與事業的協調能力。

**課程內容：**本課程將討論的主題包括：賽局、信息不對稱、策略行動、兩方談判、外來(或第三方)協助與介入、多方談判、特殊類型談判、機制與體制設計。詳細內容請參閱後附課程大綱。

**招生對象：**凡對談判課題有興趣者皆可參加。

**課程次數：**每週 1 次，共 8 堂課。

**【※請注意】因本課程需實際演練，建議勿請假缺課。**

**上課時間：**103 年 10 月 17 日起，每週五晚上 7：00-9：45（請參閱課程大綱）。

**上課地點：**臺灣大學進修推廣部（臺北市羅斯福路 4 段 107 號）。

**招生人數：**以 50 人為原則，將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。  
未達 30 人得不開班。本部保留增額或不足額開班之權利。

**費用：**13,500 元

**學費優惠：**

早鳥專案：於 **103 年 10 月 9 日**前完成報名繳費者，**學費優惠價：12,000 元**

◎臺大身份優惠：本校校友、教職員工及本部舊生，每位可再折價 500 元。

◎愛心優惠價：滿 65 歲以上人士、身心障礙人士及低收入戶領有證明者，每位再折價 1000 元。

（註：如同時符合臺大身份優惠及愛心優惠，僅能擇一優惠使用）

**報名手續：**一律採線上報名，請至「臺灣大學推廣教育網」<http://training.dpd.ntu.edu.tw> 點選本期「賽局談判與機制設計研習班」進行線上報名步驟後並下載**列印繳費單**，並於三天內完成繳費手續。本課程將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。

**繳費方式：**詳細說明請參閱下載的「繳費單」。完成繳費後請妥善保存繳費憑據。



**結業：**修業期滿，缺課次數未超過全期上課次數五分之一並通過學習評量者，由本部核發推廣教育證明書。

**其他事項：**(1) 本班為研習班(非學分班)，不授予學分、學位證書及不發成績單。

- (2) 本課程可登錄公務員終身學習時數。
  - (3) 本部有權保留課程變動及時間調整之權利，課程若有變更將會提前告知學員。
  - (4) **學費退費規定：**學員自報名繳費後至開班上課日前申請退費者，退還已繳學費之九成。自開班上課之日算起未逾全期三分之一申請退費者，退還已繳學費之半數。開班上課時間已逾全期三分之一始申請退費者，不予退還。
    - (i) 申請退費必須附上收據正本及申請書，缺一不可，否則不予受理。
    - (ii) 本部退費係以支票開立，支票收款人依當時學費收據抬頭為主，若需更改支票收款人，須將相關切結書及同意書填妥並蓋公司大小章連同收據、申請書一併繳交始得辦理。
  - (5) 本班無補課機制，課程均須於當期修習完畢。
  - (6) 如遇天然災害(颱風、地震、洪水、豪雨)，台北市政府宣佈停課，當日課程原則上將另擇日補課乙次，惟時間須與任課老師協商後再行通知。
  - (7) 學員於修習期間應遵守本部規定，如有不當行為或影響授課或影響其他學員之學習，經通知仍未改善者，本部得取消其修讀資格，且不予退費。
  - (8) 經確定可上課之學員如經發現資格不符規定，或所繳證件有偽造、假借、塗改等事情，即取銷錄取資格或開除就讀資格，且不發給任何有關之證明。如係在取得後始發覺者，公告並勒令撤銷核發之推廣教育證明書。
  - (9) 患有或疑似患有 SARS 或其它法定傳染病者，本部得拒絕其入學及上課。
  - (10) 就讀本班不得辦理兵役緩徵。
  - (11) 本簡章若有未盡事宜，本部保留得以隨時修改之權利。
- 課程詳細內容洽詢電話：(02)2362-0502 分機 227 林小姐。



## 「賽局談判與機制設計研習班」第2期課程大綱

上課時間：103年10月17日起，每週五晚上7:00-9:45。

授課日期	主題
10/17	<b>1. 賽局</b> 1) 非合作與合作賽局 2) 囚犯困境、懦夫賽局、保證賽局與協調賽局 3) 純策略與混合策略 4) 邊緣策略與報復策略
10/24	<b>2. 信息不對稱</b> 1) 道德危機與機會主義行為 2) 逆向選擇、信號傳遞與甄別 3) 委託與代理問題 4) 分離均衡與混同均衡
10/31	<b>3. 策略行動</b> 1) 先發制人與條件策略 2) 威脅懲罰與允諾獎賞、嚇阻與強求 3) 策略可信度的科學與藝術 4) 反策略行動
11/07	<b>4. 兩方談判</b> 1) 底線與機會成本 2) 談判議題設定 3) 數學方法與最佳效率解 4) 談判障礙：策略、結構、程序、心理、文化
11/14	<b>5. 外來(或第三方)協助與介入</b> 1) 調解與仲裁 2) 司法系統介入 3) 秘密談判與二軌談判 4) 介入方式與可能後果
11/21	<b>6. 多方談判</b> 1) 投票機制設計 2) 競標與拍賣機制設計 3) 合縱連橫與評估計算 4) 對內談判與整合領導
11/28	<b>7. 特殊類型談判</b> 1) 使用非和平手段 2) 國際談判與兩岸談判 3) 勞資談判 4) 政府為談判一方或裁判或制訂規則
12/05	<b>8. 機制與體制設計</b> 1) 參與條件與誘因相容設計 2) 風險分擔與履約確保 3) 監理與治理制度 4) 互信與安全機制

※本部保留課程安排及師資調整異動之權利，授課日期、時間、地點或單元主題如有調整將會另行提前通知（或公告於本部1樓大廳課程電子看板）。