



## 國立臺灣大學進修推廣學院推廣教育非學分班招生簡章

### 「交易框架與爭端解決：博弈談判與機制設計」第 1 期

#### 洞悉談判突破交易框架，設計機制解決商業爭端

本課程旨在針對現代「交易框架與爭端解決:博弈談判與機制設計」相關的知識與方法進行有系統且濃縮精簡的探討。由兩大主軸構成：一為交易框架與爭端解決，二為博弈談判與機制設計，兩者交織為用相輔相成。

從交易框架與爭端解決面：解析各種商業交易談判之法律議題與策略，如併購、股東間爭議、專利授權、和爭端之預防與管理等；就博弈談判與機制設計面：將解析賽局的原理及主要賽局類型；在信息不對稱時的賽局應用與策略行動；或涉及談判對象多寡不一時的情境與應對機制；並進一步討論相關機制與制度設計等。

**授課老師：**江炯聰(美國麻省理工學院史隆管理學院博士；臺灣大學商學研究所名譽教授)

劉致慶(美國威斯康辛大學法律博士；現任常在國際法律事務所合夥律師)

**課程目的：**本課程旨在針對商業交易進行有系統的法律防範與爭端解決和博弈談判分析，教學內容結合理論與實務，輔以眾多代表性案例加以研析，希能使學員迅速有效地掌握現代「交易框架與爭端解決:博弈談判與機制設計」的關鍵原理原則，而有助於個人與企業之健全發展。

**課程內容：**詳細內容請參閱內附課程大綱

**招生對象：**凡對本課程有興趣者皆可參加。

**課程時數：**每週 1 次，共 8 堂課，計 24 小時。

**上課時間：**107 年 5 月 17 日起，每週四晚上 19：00-21：45 上課。

**上課地點：**臺灣大學進修推廣學院（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 25 人得不開班。本學院保留增額或不足額開班之權利。

※開課日前一週本學院會寄發開課通知(或因報名人數不足的不開課通知)。

**費用：**13,500 元。

**學費優惠：**

**早鳥專案：**於 107 年 4 月 30 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、教職員工及本學院舊生，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。



若同時具有多種優惠身份者，僅能擇一使用，請自行扣除優惠金額再繳費；並於課前出示優惠證明。

**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「交易框架與爭端解決:博奕談判與機制設計」進行線上報名步驟後並下載列印繳費單，並完成繳費手續。本課程將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。

**※提醒您，線上報名系統之<收據抬頭>一經開立收據即無法變更!!**

**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，由本學院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) 本學院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實際上課日前退學者，退還已繳學費之九成。自實際上課之日算起未逾全期三分之一者退還已繳學費之半數。在班時間已逾全期三分之一者，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) 本學院退費係以支票開立，支票受款人依當時學費收據抬頭為主，若需更改支票受款人，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學院規定，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，本學院得取消其修讀資格，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 或其他法定傳染病者，本學院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，本學院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 瞿小姐。



## 「交易框架與爭端解決：博奕談判與機制設計」第 1 期 課程大綱

授課老師：江炯聰(臺灣大學商學研究所名譽教授)  
劉致慶(常在國際法律事務所合夥律師)

授課方式：講演、討論。

授課教材：隨堂分發講義。

上課時間：107/5/17~107/7/05，每週四 19:00-21:45，共 8 週。

週次	單元主題
05/17	<b>合意併購談判之法律議題與策略</b> 1) 合意併購之特性 2) 合意併購如何談判 3) 合意併購談判之商業與法律策略 4) 案例討論
	<b>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
05/24	<b>敵意併購談判之法律議題與策略</b> 1) 敵意併購之特性 2) 敵意併購如何談判 3) 敵意併購談判之商業與法律策略 4) 案例討論
	<b>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
05/31	<b>股東間爭議談判之法律議題與策略</b> 1) 股東間常見之爭議 2) 股東間爭議發生前之預防 3) 股東間爭議發生後之談判



	<p>4) 解決股東間爭議之法律途徑</p> <p>5) 案例討論</p> <p><b>策略行動</b></p> <p>1) 先發制人與條件策略</p> <p>2) 威脅懲罰與允諾獎賞、嚇阻與強求</p> <p>3) 策略可信度的科學與藝術</p> <p>4) 反策略行動</p>
<b>06/7</b>	<p><b>一般商業契約談判之法律議題與策略</b></p> <p>1) 水平競爭事業間之談判與法律議題</p> <p>2) 上下游事業間之談判與法律議題</p> <p>3) 一般商業契約談判之法律策略</p> <p>4) 案例討論</p> <p><b>兩方談判</b></p> <p>1) 底線與機會成本</p> <p>2) 談判議題設定</p> <p>3) 數學方法與最佳效率解</p> <p>4) 談判障礙: 策略、結構、程序、心理、文化</p>
<b>06/14</b>	<p><b>專利授權談判之法律議題與策略</b></p> <p>1) 專利談判之重要議題</p> <p>2) 標準必要專利之介紹與談判實務</p> <p>3) 如何增強談判地位</p> <p>4) 案例討論</p> <p><b>外來(或第三方)協助與介入</b></p> <p>1) 調解與仲裁</p> <p>2) 司法系統介入</p> <p>3) 秘密談判與二軌談判</p> <p>4) 介入方式與可能後果</p>
<b>06/21</b>	<p><b>爭端之預防與管理</b></p> <p>1) 爭端之來源</p> <p>2) 爭端發生前之預防</p> <p>3) 爭端發生後之管理</p> <p>4) 案例討論</p> <p><b>多方談判</b></p>



	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 投票機制設計</li> <li>2) 競標與拍賣機制設計</li> <li>3) 合縱連橫與評估計算</li> <li>4) 對內談判與整合領導</li> </ol>
06/28	<b>爭端解決之法律與法律外途徑</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 爭端解決之法律途徑</li> <li>2) 爭端解決之非法律途徑</li> <li>3) 爭端之定性與目標</li> <li>4) 爭端解決途徑之選擇</li> <li>5) 案例討論</li> </ol>
	<b>特殊類型談判</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 使用非和平手段</li> <li>2) 國際談判與兩岸談判</li> <li>3) 勞資談判</li> <li>4) 政府為談判一方或裁判或制訂規則</li> </ol>
07/5	<b>替代性紛爭解決機制</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 仲裁</li> <li>2) 和解</li> <li>3) 調解</li> <li>4) 爭端解決委員會</li> <li>5) 案例討論</li> </ol>
	<b>制度設計</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 參與條件與誘因相容設計</li> <li>2) 風險分擔與履約確保</li> <li>3) 監理與治理制度</li> <li>4) 互信與安全機制</li> </ol>

※本學院保留課程安排及師資調整異動之權利，授課日期、上課時間或單元主題如有調整將會另行提前通知，或公告於本學院一樓大廳課程電子看板。