



臺灣大學進修推廣學院
NTU SPECS

NTU School of Professional Education and Continuing Studies

賽局與談判



江炯聰 名譽教授

臺大工商管理學系暨商學研究所

史蘭亭

臺大管理學院GMBA助理教授

陳勁甫

元智大學社會與政策科學系教授

授課時間：每週二晚7:00-9:45，9/12(二)開學。

課程介紹：

本課程設計的主要對象為企業界人士，內容聚焦賽局與談判的主要課題。具體言之如下述：

- I. 賽局
 1. 非合作與合作賽局
 2. 囚徒困境, 懦夫賽局, 保證賽局, 協調賽局
 3. 純策略與混合策略
 4. 邊緣策略與報復策略
- II. 信息不對稱
 5. 道德危機與機會主義行為
 6. 逆向選擇, 信號傳遞與甄別
 7. 委託與代理問題
 8. 分離均衡與混同均衡

III. 策略行動

- 9. 先發制人與條件策略
- 10. 威迫利誘與嚇阻強求
- 11. 策略可信度的科學與藝術
- 12. 反策略行動

IV. 兩方談判

- 13. 底線與機會成本, 最佳替代方案
- 14. 談判議題設定
- 15. 數學方法與最佳效率解
- 16. 談判障礙: 策略, 結構, 程序, 心理, 文化

V. 外來(或第三方)協助與介入

- 17. 調節與仲裁
- 18. 司法系統介入
- 19. 秘密談判與二軌談判
- 20. 介入方式與可能後果

VI. 多方談判

21. 投票機制設計

22. 競標與拍賣機制設計

23. 合縱連橫與評估計算

24. 對內談判與整合領導

VII. 特殊類型談判

25. 使用非和平手段

26. 國際談判與兩岸談判

27. 勞資談判

28. 政府為談判一方或裁判或制定規則

本課程旨在針對「**賽局與談判**」進行有系統的學習與應用分析。教學內容結合理論與實務，且輔以眾多代表性案例加以說明，課堂中並進行隨機安排配對的不對稱信息的談判演習，希能使學員迅速有效地掌握現代**賽局與談判**關鍵要素，而大有助於個人與企業在**爭端解決與合作共贏**順利成功。

授課教材/授課方式

授課教材：隨堂分發講義，課後提供電子檔。

授課方式：講演、小組作業與學期報告。

評分標準：課堂討論20%，小組作業40%，小組學期報告40%。

課程綱要與進度

週數:日期	單元主題
I. 賽局	
1: 09/12	1. 非合作與合作賽局 2. 囚徒困境, 懦夫賽局, 保證賽局, 協調賽局
2: 09/19	1. 純策略與混合策略 2. 邊緣策略與報復策略
I. 信息不對稱	
3: 09/26	1. 道德危機與機會主義行為 2. 逆向選擇, 信號傳遞與甄別
4: 10/03	1. 委託與代理問題 2. 分離均衡與混同均衡
I. 策略行動	
5: 10/17	1. 先發制人與條件策略 2. 威迫利誘與嚇阻強求
6: 10/24	1. 策略可信度的科學與藝術 2. 反策略行動
I. 兩方談判	
7: 10/31	1. 底線與機會成本, 最佳替代方案 2. 談判議題設定
8: 11/07	1. 數學方法與最佳效率解 2. 談判障礙: 策略, 結構, 程序, 心理, 文化

I. 外來(或第三方)協助與介入	
9:11/14	17.調節與仲裁 18.法系統介入
10:11/21	19.秘密談判與二軌談判 20.介入方式與可能後果
I. 多方談判	
11:11/28	21.投票機制設計 22.競標與拍賣機制設計
12:12/05	23.合縱連橫與評估計算 24.對內談判與整合領導
I. 特殊類型談判	
13:12/12	25.使用非和平手段 26.國際談判與兩岸談判
14:12/19	27.勞資談判 28.政府為談判一方或裁判或制定規則
15:12/26	綜合討論與結論