

## 課程綱要與教學進度

106 學年度第 2 學期

課程名稱：(中文) 契約與談判		開課單位	經營管理研究所			
(英文) Contract and Negotiation		永久課號	IBM 6189			
授課教師：唐瓊璋 承立平 劉芬美						
學分數	3	必/選修	選修	開課年級	碩士班、博士班為主 開放學分班與碩專班	
先修科目或先備能力：依規定符合資格						
<p>課程概述與目標：本課程屬於契約法制與賽局談判相關策略之研究。鑑於國際局勢丕變與科技應用精進，國際與產業貿易發展與營運談判管理教學之需求日益迫切；也鑑於當前經貿社會中競爭與合作、企業併購與市場行銷、未來投資或組織重整策略等，在在都攸關經濟體系之劇變，國際間無不開展各項策略談判；更鑑於人際、企業間、社群交易模式之發展亦趨複雜，協商談判以求爭議處理的互動乃屬必要，這些都激勵本課程朝向未來企業發展需求的設計。本課程旨在促使學習者從堅實理論基礎與實際個案中，理解當代社會人際互動、契約結構設計與談判能力之發展暨談判策略之學習，並從實際演練中及所激發談判技巧中體驗競爭與合作的過程和互惠互助的效果。課程設計注重從個案啟發，隨著課堂進程將知識與演練融入學習的效果，期以在未來職場社會形成有效的應用。本課程帶動學習者分析不同情境的談判賽局及關鍵因果影響，研析談判之於預期結果的重要性，及其如何促致與其談判結果的實現。課程將導入我國及國際哈佛個案進而探討應用方向，俾使同學們習得相關談判策略。課程當中也特別強調藉由對話與問答的互動方式，授課教授引導同學主動討論內涵議題與策略，俾深入了解契約的本質、結構及演變發展與談判之綜效。</p>						
教科書(請註明書名、作者、出版社、出版年等資訊)	<p>*不指定教科書，以下為暫定參考項目：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 羅傑·費雪、威廉·尤瑞合著，<b>哈佛這樣教談判力</b>，第三版，遠流，2013.07。</li> <li>2. Fisher, Roger, William Ury and Bruce Patton (2011), <i>Getting to Yes: Negotiation Agreement without Giving In</i>, 3<sup>rd</sup> edition.</li> <li>3. Hart, Oliver, <i>Firms, Contracts and Financial Structure</i>, 1995, Oxford University Press. (中譯版 2016).</li> <li>4. Lewicki, R.J., B. Barry and D.M. Saunders, <i>Negotiation</i>, McGraw Hill, 台北：華泰書局</li> <li>5. Lewicki, R.J., D.M. Saunders and B. Barry, <i>Negotiation: Readings, Exercises and Cases</i>, McGraw Hill, 台北：華泰書局</li> <li>6. 隨堂指定智庫研究、報告、哈佛等期刊與網頁瀏覽；並補充閱讀中英文教材。</li> </ol>					
課程大綱			分配時數			備註
單元主題	內容綱要	講授	示範	習作	其他 <sup>1</sup>	
契約結構與賽局談判	1.Contract and Information 2.Games and Negotiation 3.Co-optitiion with Games 4.Negotiation Case Analysis	12	3	6	3	
合作與契約設計的談判	1.Sharing Economy 2.Collective Bargaining 3.Rule Design Negotiation 4.Dispute Resolution	18	3	6	3	

<b>教學要點概述</b>			
1. 學期作業			
a. 分組研習			
b. 個案報告			
2. 考試狀況			
a. 原則上演講加上互動 Q&A，授課教授帶領討論			
b. 學生需繳交契約與談判個案分析及期中、期末報告			
3. 評量方法			
a. 分組研習平時作業與課堂參與：50%			
b. 群組報告：50%			
4. 教學方法及教學相關配合事項(如網站、助教、圖書講義及資料庫等)			
a. 文獻資料及案例分析			
b. 相關網站及期刊文獻			
c. 以 e-III 網站配合教學			
d. 並安排助教協助進行			
師生晤談 (Office Hours)	排定時間	地 點	連絡方式
	課堂宣布	課堂宣布	la_cheng@nctu.edu.tw

### 教學進度表

週次	上課日期	課程進度、內容、主題
1	2/22	首發-從資訊博奕到競合談判
2	3/01	不對稱訊息與談判策略暨哈佛個案分析(一)
3	3/08	契約爭議與賽局機制
4	3/15	談判模擬與群組演練
5	3/22	土地營建與租佃契約協議暨哈佛個案分析(二)
6	3/29	行銷通路協商談判暨哈佛個案分析(三)
7	4/05	談判個案群組演練(I)
8	4/12	婚姻家庭權益協商與談判
9	4/19	企業併購契約談判暨哈佛個案分析(四)
10	4/26	共享經濟契約機制與談判
11	5/03	組織重整協商與再造談判暨哈佛個案分析(五)
12	5/10	公私部門夥伴(PPP)契約暨哈佛個案分析(六)
13	5/17	談判個案群組演練(II)
14	5/24	風險投資合作賽局與談判暨哈佛個案分析(七)
15	5/31	雙邊協商與雙贏貿易談判
16	6/07	跨國貿易與仲裁談判暨哈佛個案分析(八)
17	6/14	多邊契約與談判暨哈佛個案分析(九)
18	6/21	談判模擬期末分享

備註：1. 其他欄包含參訪、專題演講等活動，將依需要調整；同學需遵守智慧財產權觀念及切勿錄影、錄音或使用不法影印教科書；在必要情境時將微調相關內容。