

臺灣律師學院課程計畫書

壹、課程基本資料

1.	課程名稱	博弈談判與爭端解決機制-兼論律師業務之談判哲學
2.	教學型態	實體教學
3.	授課講座姓名及簡歷	1. 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 2. 施汎泉/弦律法律事務所律師
4.	北律學分數	8 學分
5.	預計總修課人數	最大容納：50 人

貳、課程教學計畫

一	教學目標	<p>一、本課程以「博弈談判與爭端解決」之知識與方法進行有系統且濃縮精簡的探討。並深入探討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、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。</p> <p>二、此外，本課程更進一步將談判方法與爭端解決之議題，以實例方式運用在律師業務之多方層面，以期增進律師執行業務過程中之應變能力，並緩和各類紛爭中之利益衝突。</p> <p>三、本課程藉由江炯聰教授以賽局理論出發所講述之談判手段類型，輔以施汎泉律師由執行業務之經驗與困境中，如何達成各種類型之紛爭解決，此一跨領域之結</p>
---	------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		合，期待能賦予現下執業律師不同思維，以因應快速變化之執業環境與紛爭類型。			
二	適合修習對象	全體會員			
三	課程內容大綱	(請填寫每週次的授課內容及授課方式)			
		週次	當週主題	課程內容	授課方式
		9 / 2 7	談判理論與實例應用(一)	一、 江炯聰教授部分 (一) 非合作與合作博奕的穩定與非穩定均衡 (二) 囚犯困境的脫困與運用 (三) 懦夫與保證博奕的結構與演變 二、 施汎泉律師部分 (一) 談判×當事人×接案考量 (二) 談判×當事人×報價策略 (三) 談判×當事人×客戶(人脈)經營	<input checked="" type="checkbox"/> 面授 <input type="checkbox"/> 實作
		1 0 / 4	談判理論與實例應用(二)	一、 江炯聰教授部分 (一) 信息不對稱與機會主義和道德危機 (二) 逆向選擇與信號傳遞甄別 (三) 委託代理問題與誘因設計 二、 施汎泉律師部分 (一) 談判×對造律師×情商應對 (二) 談判×合作律師×情商應對 (三) 談判×司法單位×訴訟策略	<input checked="" type="checkbox"/> 面授 <input type="checkbox"/> 實作
		1 0	紛爭解決機制與實	一、 江炯聰教授部分 (一) 策略行動之先發制人與威	<input checked="" type="checkbox"/> 面授 <input type="checkbox"/> 實作

		/ 1 1	例應用 (一)	脅獎賞條件佈局 (二) 策略可信度的科學分析與藝術運用 (三) 策略行動的反制與反反制 二、 施汎泉律師部分 (一) 一般商業契約談判之法律議題與策略。 (二) 常見訴訟爭端解決之談判技巧	
		1 0 / 1 8	紛爭解決機制與實例應用 (二)	一、 江炯聰教授部分 (一) 談判的障礙：策略, 結構, 程序, 心理, 文化 (二) 制度框架選擇與談判機制設計 (三) 與政府談判以及兩岸與國際談判 二、 施汎泉律師部分 併購或股權爭議下之紛爭解決與常見法律問題	■ 面授 <input type="checkbox"/> 實作
四	師生互動討論方式	* 保有修改課程內容的權利。 * 由講師決定是否提供講義紙本。 授課時間，歡迎討論上課案例。			

