

# 國立中正大學大學部經濟學系教學大綱

## 114 學年度第 1 學期

編號：  
科目名稱：訊息經濟學  
英文譯名：Information Economics  
學分數：3 (選修) 星期四下午 4-7

授課老師：陳和全  
辦公室：管理學院 304 室  
聯絡：校分機 34102 E-mail: [hcchen@ccu.edu.tw](mailto:hcchen@ccu.edu.tw)  
Office hours：星期二與星期四 12:00-13:00

### 教學目標：Easy and Fun ...

決策往往是缺乏充足訊息的，因此必克服訊息不足的問題，或者想辦法淬取新訊息以避免決策代價過高，此即“不完全訊息”之經濟決策，是本課程教學之中心。一者，透過講授主要模型，例如代理理論、逆向選擇、道德風險、信號傳遞等賽局，訓練學習者徹底掌握熟練訊息經濟之策略思維；二者，透過實際案例說明，以所受訓練於實務中進行經濟分析。本課程最大特色，在於不斷的企業案例訊息賽局之思考分析推理，並以之即時運用於實務創業之分析與操作。務求經濟實用能力達致內生化，對未來職涯裝備一個異於他系的強力實用分析工具—經濟分析。

### 核心能力

經濟領域之專業知識、邏輯思考分析、策略性思考、溝通表達能力、創造力、自信心

### 授課大綱

週數	講授	參考處
0.5	課程內容介紹與要求	0
2.5	(1)基本知識基礎	
	<input type="checkbox"/> 賽局必備的基本概念復習	陳 ch23,24,25
	<input type="checkbox"/> 決策選擇的基本理論與應用	陳 ch6,8,12
2	(2)價格與訊息	陳上課補充
	<input type="checkbox"/> 旅遊區永遠會敲竹槓？(旅客陷阱模型)	
	<input type="checkbox"/> 遊遊混搭住宅區還會敲竹槓？(旅客住民模型)	
3	(3)品質與訊息	Tirole ch21
	<input type="checkbox"/> 摸魚，人皆有之(道德危險)	
	<input type="checkbox"/> 不要被外表蒙蔽了(檸檬問題)	
	<input type="checkbox"/> 多次購買訓練廠商策略	
	<input type="checkbox"/> 怎麼說服消費者產品品質	
	<input type="checkbox"/> 品質可變與廠商信譽效用	
	<input type="checkbox"/> 保固是好品質的訊息？	
	<input type="checkbox"/> 品質標章保證高品質？	
1	期中考	
1.5	(4)代理人問題	
	<input type="checkbox"/> 行動出於誘因(基本誘因問題與誘因設計)	Tirole 2.1
	<input type="checkbox"/> 僱傭必然是剝削與摸魚關係嗎？(代理人模型)	Rasmusen ch7
1.5	(5)逆向選擇	Rasmusen ch9
	<input type="checkbox"/> 劣幣驅逐良幣？(二手車市場)	
	<input type="checkbox"/> 不怕死的買保險？(保險賽局)	
	<input type="checkbox"/> 你在股市買賣是否這樣思考？(市場微結構分析)	
2	(6)訊號與篩檢	
	<input type="checkbox"/> 讀大學真的代表能力比較強？(訊號模型)	Rasmusen ch11
	<input type="checkbox"/> 信譽是市場運行的重要支柱(信譽模型)	Tirole ch11.5
	<input type="checkbox"/> 兵不厭詐！(連鎖店的矛盾)	Tirole ch11.5
2	(7)廠商競爭與訊息 <sup>1</sup>	

<input type="checkbox"/> 不對稱訊息靜態競爭	Tirole ch9.1.1; 陳 ch24
<input type="checkbox"/> 不對稱訊息動態競爭	Tirole ch9.3; 陳 ch25
<input type="checkbox"/> 登岸前即予殲滅(極限訂價)	Tirole ch9.4

### 期末考

註 1：期末考將安排於第 16 週或第 17 週，屆時依進度再確認。

註 2：相關教材章節來源已公告如表格最右一欄，請自行找出這些章節來閱讀。

## 上課教材

- 1、陳和全。上課內容。
- 2、陳和全。管理經濟與策略。(指南書局，2011)。【建議購買，除了有六章為教學內容之外，本課程許多概念皆源自這裏。自編講義上僅有簡單敘述】
- 3、陳和全。賽局與訊息。手稿。

## 參考書籍：

- 1、Porter, M.E., 2016. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors (周旭華 譯。競爭策略：產業環境及競爭者分析，三版。天下文化，2016)
- 2、Greenwald, B. and Kahn, J., 2007. Competition Demystified: A Radically Simplified Approach of Business Strategy (楊幼蘭 譯。沒有對手的競爭：提高市場障礙的求勝法則。天下文化，2007)
- 3、Brandenburger, A.M. and Nalebuff, B.J., 2015. Co-opetition (黃婉華、馮勃翰 譯。競合策略：商業運作的真實力量。雲夢千里，2015)。
- 4、Simon, H., 2013. Hidden Champions of the 21st Century: The Success Strategies of Unknown World Market Leaders (張非冰等譯。隱形冠軍：21 世紀最被低估的競爭優勢。天下雜誌，2013)。
- 5、Miller, J., 2003. Game theory at work: how to use game theory to outthink and outmaneuver your competition(戴至中譯。洞悉商場賽局：解開僵局、超越對手的 15 大策略性思考與行動智慧。美商麥格羅·希爾，2003)
- 6、Fisher, L, 2009. Rock, Paper, Scissors: Game Theory in Everyday Life (林俊宏譯。剪刀、石頭、布：生活中的賽局理論。天下文化，2009)。
- 7、Landsburg, S.E., 2012. Fair Play (劉復苓譯。公平賽局：經濟學家與女兒互談經濟學、價值，以及人生意義。經濟新潮社，2012)。
- 8、陳和全，2017。愛上老子—反向思維的管理與對策。文史哲出版社。  
【hcchen.ccu@gmail.com】
- 9、萬維綱，2021。高手賽局。遠流出版社。

## 上課方式：

- (1) 以課堂講授為主。學生請抄寫筆記。
- (2) 亦歡迎對本議題有興趣且認真研讀的同學，與我討論並提寫小型報告，可做為小論文之用(但忌諱以他課之小論文或報告來找我詢問如何做，凡他課課程相關者請去詢問他課授課教授)
- (3) 上課內容之 PPT，其電子檔或紙本皆不提供。我會放慢講解，同學最佳學習方式，就是於課堂上聽懂、於課後再複習一次。故學生除了抄寫筆記外，我允許錄音以便重聽、經本人同意後亦可拍照 PPT。但不論是 PPT 拍照或課堂錄音，都嚴禁放上任何足供第二人擷取、下載、或流傳之網路。留意，這是版權所有，莫侵犯。
- (4) 每週上課的最前或最後十五~三十分鐘，是 Q&A 時間，讓同學盡情發問、討論、與辯論。此時，沒問題的同学，可以選擇不在現場。若是以最後三十分鐘為 Q&A 時間，雖現場已沒人，我原則上仍會留在教室直到打鐘。
- (5) 沒來上課的同學，我拒絕給予解疑。
- (6) 進度請隨時複習，並利用每週 Q&A 時間與我討論。考試前的一整週，我便不再就本科目內容做解答。

## 評分方式

- (一)學期成績：期中考 50 分、期末考 50 分。
- (二)沒有點名分數。
- (三)上課態度長期優越、與我討論對答者…

## 修課注意事項：

- (1)先修課程：經濟學(個經部分)。
- (2)到位的表情：專注的眼神、愉悅的臉色、滿足的笑容