

正修科技大學 通識教育 教學綱要

科目名稱：(中文)談判技巧(社會科學類)

(英文) Negotiation skills

授課學期：105 學年度第 2 學期

開課班級：大學日間部

授課時數：2 小時

總學分數：2 學分

授課教師：張美瑤

上課時段：星期二下午 6.7 節

一、課程目標：

1. 討論在商業談判中，如何討價還價、買低賣高、擴充議題，以便獲得最高利益。
2. 論述台海兩岸談判的理論與實務兼論世界各國發生衝突後的政治談判。
3. 如何以談判技巧運用於思考方式，發揮超高藝術，以改善日常生活而注重生活談判。
4. 促進自我的溝通反省，與自己作懇摯的談判，奠定翡燦的人生。

二、課程概述：

談判無所不在，它如影隨形的在不知不覺中或是在談判的賽局中以不同的方式出現在我們週遭，因此它是生活中不可或缺的一部份，既然如此，便希望透過本課程期許同學了解「談判」是雙方(或多方)共同的一個決策過程，透過「協議」創造雙贏(或多贏)以正向的態度營造和諧氣氛，正向思考面對「談判」達到說服力的呈現，並培養競爭力。

三、授課大綱：

第一週：課程介紹

第二週：溝通與談判

第三週：說服技巧

第四週：第一章談判面面觀

第五週：第二章談判過程的四個階段

第六週：第三章分配性協商

第七週：第四章整合性協商

第八週：第五章權力和說服力的槓桿作用

第九週：期中考

第十週：參訪

第十一週：第六章策略

第十二週：第七章僵局和替代性爭議解決分案

第十三週：第八章談判的道德、公平和信任

第十四週：第九章文化和性別對談判的影響

第十五週：第十章談判的收場

第十六週：兩性談判

第十七週：房屋租賃談判

第十八週：期末考

四、教學方法：配合數位化教材講述、報告、討論、心得報告

五、教材：

Christina Heavrin 著 黃丹力譯(2010)。《談判新時代:談判要領之理論、技巧與實踐》, 學富出版社

六、評量方法：

1. 期中考：30%(分組報告)
2. 期末考：40%(參訪或專題演講心得的撰寫)
3. 平時成績 30%(出席率及學習態度)

七、主要參考書目：

1. 張國忠(2010)。《談判原理與實務》, 前程
2. 劉必榮(2003)。《談判, 無所不在: 你不能不懂的協商智慧》, 先覺
3. 賴志超、蔡宏文、賴慧萍、陳嘉彬(2006)。《溝通與談判: 理論解析與實務運作》, 華立

【請遵守智慧財產權規定，勿非法影印】