

朝陽科技大學 091學年度第2學期教學大綱
Negotiation and Conflict Management 談判與衝突管理

當期課號	7689	Course Number	7689
授課教師	張鐵軍	Instructor	CHANG,TIEH CHUN
中文課名	談判與衝突管理	Course Name	Negotiation and Conflict Management
開課單位	企業管理系碩士在職專班二A	Department	
修習別	選修	Required/Elective	Elective
學分數	3	Credits	3
課程目標	1.衝突類型與歷程。2.衝突管理的策略。3.談判的結構與類型。4.談判的階段與技巧。5.談判的心理遊戲(一)：常見的認知迷思。6.談判的心理遊戲(二)：信賴與合作。7.生活談判：人情與面子。8.組織談判：官僚體制的暗盤管理，孫子兵法的競爭模式。9.商務談判：TSMC的合資策略聯盟。10.勞資談判：以林園工業區為例。11.國際談判：以台灣加入WTO中美談判為例。	Objectives	We're always negotiating, every day of our lives and in every kind of situation---whether it's a boyfriend and girlfriend deciding which movie to see, a husband and wife deciding which city to live in, a customer looking to buy an automobile, or an employee trying to get a raise. We all negotiate. But many of us still have a fundamental fear of negotiation. Ultimately, negotiating is all about whose concept of reality is going to prevail. In the other hand, negotiations can get emotional. But you need to remind yourself that they're about business. This course will introduce above issues. Trying to make students know how to use negotiation theory and skill to solving their problem and conflict.
教材	本課程採「互動式教學法」，即學生就課程中之研習內容進行預習後於課堂中討論，之後教師將就課程中之重要理論與觀點做說明與案例討論，並就特定之主題請上課同學抒發己見，因此課前預習極為必要。此外，依據專家研究指出，出席率與學習效果及學期成績呈現高度相關，故凡缺課過多之學生，將視同放棄本學期之課程學習機會。	Teaching Materials	
成績評量方式	◎ 平時成績(出席率、課堂討論表現、作業)30% ◎ 期中考試(依學校指定時間統一考試)30% ◎ 期末考試或期末報告40%	Grading	
教師網頁	-		
教學內容	現代商業社會，無論日常生活、與家人互動、工作謀事、購物旅遊、公司間交易、策略聯盟、國家間協商、國際間的紛爭處理等，在在需要談判技巧與談判情緒智商，以克服各種摩擦與衝突。基此，本項課程主要包括：瞭解談判的本質、談判的範疇、衝突管理、相互依賴及認知、分配式談判的戰略及策略，即輸贏(win-lose)式、競爭性的議價、整合(win-win)式談判的戰略與策略、談判前的準備工作(談判的目標訴求、關係維持、雙方的需求認知)、談判破裂提出解決方法(諸如：常見的衝突管理方式及談判破裂的補救措施)、談判中的溝通課題(認知的過程、認知偏誤等，並區分為開始階段、中間階段、結束階段，就各不同階段可能遭遇之溝通上問題，深入加以探討)、談判的社會課題(如觀眾與旁觀者對談判的影響)、團體談判、談判的道德課題、	Syllabus	

多方談判(由於參與談判的人員增多,使得談判變得異常複雜,因此談判的管理策略也變得更加困難)、談判的權力課題(權力對談判者的影響、權力的來源、談判中如何運用權力等)、第三方的介入(如何在談判中引入第三方(何時、何種型式?))、談判的調停方法、非正式的調停型式等)、國際談判(基本認知、國際談判的差異(政治、法律、經濟、文化課題等)、文化課題對談判的影響,以及如何加以因應之策略)等。主要目的,在使研習同學成為談判高手,以成為傑出管理專才。本課程特別適合未來將擔任中高階主管之人士修習,以使你能在就業職場上發揮談判技能,諸如如何談薪資,如何與主管(或部屬)溝通工作安排課題,....等等,本課程是以實務導向作課程設計。

尊重智慧財產權，請勿非法影印。