

朝陽科技大學
101學年度第1學期教學大綱

| | | | |
|------|------|------|--------------|
| 當期課號 | 7337 | 中文科名 | 公共關係溝通 |
| 授課教師 | 蘇口惠 | 開課單位 | 應用外語系 |
| 學分數 | 3 | 修課時數 | 3 |
| 修習別 | 專業選修 | 開課班級 | 日間部碩士班1年級 A班 |
| 類別 | 一般課程 | | |

| 本課程與系所培養學生核心能力關聯度 | 高度關聯 | 中高關聯 | 中度關聯 | 中低關聯 | 低度關聯 |
|-------------------|------|------|------|------|------|
| 問題分析、研究與解決能力。 | | ✓ | | | |
| 理論整合與運用能力。 | | ✓ | | | |
| 團隊合作與跨文化溝通能力。 | ✓ | | | | |
| 專業研究與應用能力。 | ✓ | | | | |

本課程培養學生下列知識：

學生將由本課程瞭解到溝通的本質及其專業知識與技能，其中包含跨文化溝通、口語、書信溝通模式、談判協商過程與策略，進而培育成為優秀公共關係溝通人才。

- 1.熟悉跨文化溝通的本質與知識。
- 2.熟悉商業口語、書信溝通模式。
- 3.熟悉談判協商的本質。
- 4.熟悉跨文化談判協商的過程與策略。

Through this course, students will be able to understand the nature of communication and its professional knowledge and skills, which include intercultural communication, oral/nonverbal and written communication patterns, negotiation process and strategies. Furthermore, students are expecting to be excellent professionals in public relationship communication.

每週授課主題

- 第01週：Chap.1 Nature of Negotiation
- 第02週：Chap.2 Strategy and Tactics of Distributive Bargain
- 第03週：Chap.3 Strategy and Tactics of Integrative Bargain
- 第04週：Chap.4 Negotiation: Strategy and Planning
- 第05週：Chap.5 Perception, Cognition, and Emotion
- 第06週：Chap.6 Communication
- 第07週：Communication across cultures
- 第08週：Communicating effectively
- 第09週：Mid-term exam
- 第10週：Chap 7 Finding and Using Negotiation Power
- 第11週：Chap 10 Relationship in Negotiation
- 第12週：Chap 13 Multiple Parties and Teams
- 第13週：Chap 16 International and Cross-Cultural Negotiations
- 第14週：Chap 18 Managing Difficult Negotiations
- 第15週：Chap 19 Third-Party Approaches to Managing Difficult Negotiations
- 第16週：Chap 20 Best Practices in Negotiations
- 第17週：Discussion for final paper/ project
- 第18週：Final exam.

成績及評量方式

證照、國家考試及競賽關係

本課程無證照、國家考試及競賽資料。

主要教材

2.Lewick, R.,Barry, B., Saunders, D. (2010). Negotiation.US: McGraw Hill(教科書)

參考資料

書名：English for International Negotiations: A Cross-Cultural Case Study Approach 作者：Rodgers D. 出版年(西元)：1998 出版社：Cambridge University
書名：Intercultural Business Communication 作者：Chaney, L., & Martin, J. 出版年(西元)：1995 出版社：Prentice

Hall

書名：International Negotiations 作者：Powell M. 出版年(西元)：2012 出版社：Cambridge University Press

書名：Communicating Across Cultures 作者：Dignen, B. 出版年(西元)：2011 出版社：Cambridge University Press

建議先修課程

1.無

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~hhsu/>

E-Mail：hhsu@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第3~4節,地點:D-208;

星期三,第3~4節,地點:D-208;

分機:

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。