



臺灣大學進修推廣學院
NTU SPECS

NTU School of Professional Education and Continuing Studies

協商與領導



戚樹誠教授

臺大工商管理學系暨商研所

- 協商與領導是組織管理者必備的知識與能力。這學期我們將透過不同的個案模擬與練習來研討這個主題。協商與領導不但是一種藝術也是一種科學，協商是指相互依賴的兩方或多方為了最大化個人結果，而試圖達成協議的過程，領導者則需要集合個人與團體的技能與資源，獲致任務的完成，以達成組織的目標。這學期我們將會介紹相關的理論模型與實證研究發現，來瞭解此一複雜的動態過程。上課主題包括：分配談判、整合談判、談判代理人、爭議處理、衝突調解、多方談判、競爭談判等。以下列出一些上課中會具體研討的內容：出價與還價的心理效果、談判陷阱、如何創造雙贏、權宜合約、談判倫理、第三方爭議處理、談判中的情緒管理、跨文化談判、衝突處理風格、如何面對社會困境等。相關的理論概念與實證研究發現是本學期課程的基礎，希望同學們能夠將這些觀念活用在各種實務情境中。

- 授課教材：西北大學DRRC個案，哈佛大學個案以及課堂講義。

- 教科書：

Fisher, Roger, Ury, William, & Patton, Burce (1997), Getting to Yes : Negotiating an Agreement without giving in. (2nd edition), New York: Penguin. (哈佛這樣教談判力。劉慧玉譯，遠流出版社，2013年)

Shell, G. Richard (2006). Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People. New York: Penguin. (華頓商學院的高效談判學：讓你成為最好的談判者！劉復苓譯，經濟新潮社，2012年。)

Stone, D., Patton, B., & Heen, S. (2010). Difficult Conversation: How to Discuss What Matters Most. (再也沒有難談的事:哈佛法學院教你如何開口，解決切身的大小事。歐陽鳳譯，遠流出版社，2014年。)

田村次朗、隅田浩司(2014) 哈佛●慶應最受歡迎的實用談判學。 (陳美瑛譯，商周出版，2016年)

授課教材/教科書 (續)

組織行為：台灣經驗與全球視野(二版)，戚樹誠著，雙葉出版，2016。（相關章節：第十一章領導，第十二章衝突與談判）

授課方式/評分標準

- **授課方式**：本學期的上課方式主要是透過模擬練習實際演練協商談判過程，協商談判結束後，在課堂中我們將進行回饋，並討論相關概念。除此以外，我們也會針對幾個企業個案進行研討，課堂中亦會放映相關的DVD影片。
- **評分標準**：期末考25分，個案討論心得報告共15分，期末團體報告30分，平時成績（含出席）30分
- **期末考**：期末考以Open Book方式進行，題型為問答題。

評分標準(續)

- **個案討論心得報告**：你也需要繳交一份個案討論心得報告，此報告的長度為4頁以內為原則，請針對 Energetics Meets Generex、Las Flores、Cartoon、Sally Soprano、Bullard House 等五次個案討論的三次進行分析並寫成報告。繳交期限為4月24日。
- **期末團體報告**：本學期你需要加入一個小組，小組人數俟課程開始後宣布，在學期末各組需要完成一個團體報告。報告主題自訂，需與本學期主題有關。口頭報告時間為6月19日與6月26日。書面報告繳交截止日期6月26日。
- **BONUS**：如果你對於本學期的某個主題特別有興趣，你可以將它寫成一份心得報告，這份報告將會列入平時成績中。

■ 上課注意事項：

為使課程順利進行並得到良好學習效果，需修畢「組織行為」之學員方能選修本課程。由於本課程設計必須每位同學實際進行模擬練習，因此上課出席是非常重要的，如果當週有要事不能前來，請最遲在前一天請假（最遲週一請假），以免影響上課安排。其他相關注意事項將在課堂中宣布。課堂回饋進行時，請積極發言。

課程進度

週數	單元主題	課堂活動	個案或作業
1	協商與領導概論	團隊遊戲	西北個案 Gas Station
2	分配談判	模擬談判	西北個案 Energetics Meets Generex
3	整合談判	模擬談判	西北個案 Las Flores
4	整合談判	模擬談判	西北個案 Cartoon
5	整合談判	個案討論	哈佛個案 Sally Soprano
6	談判代理人	模擬談判	西北個案 Bullard House
7	爭議處理（繳交西北個案心得__個人報告）	模擬談判	西北個案 MytiPet
8	衝突調解	影片欣賞	影片案例：Prosando
9	多方談判、跨文化談判	模擬談判	西北個案 Mouse
10	衝突管理風格		

課程進度(續)

週數	單元主題	內容概述	課堂活動
11	競爭談判	模擬談判	西北個案 S.H.A.R.C.
12	協商與領導課程總結		
13	團體報告 (I)		
14	團體報告 (II) (繳交期末團體報告 每組一份)		
15	期末考		