



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

- 註 1.需修過組織行為者才可選修，否則將刪除選課紀錄
2.需達35人始得開班



戚樹誠 教授
臺大工商管理學系暨商研所

授課時間：每週四晚7:00-9:45

課程介紹與目的：

協商與領導是組織裡每一位成員都必備的知識與能力。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。協商與領導不只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，因此，協商談判便是領導過程中不可或缺的一環。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。

課程介紹與目的：

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、跨文化談判、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、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投影片及講義資料

教科書：

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (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。)

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

建議閱讀：

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)

重要學術專書：

Lewicki, R. L., Bruce, B., Minton, J. W., Saunders, D. M. (2005). *Negotiation* (5th ed.). McGraw-Hill Education. (談判學，五版，陳彥豪、張琦雅譯，華泰2007年)

Brett, J. M. (2014). *Negotiating Globally*. (3rd ed.). San Francisco: John Wiley & Sons, Inc. Jossey-Bass.

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，談判計畫、個案討論心得報告共20分，期末團體報告25分，平時成績（含出席）30分

授課方式/評分標準(續)

期末考：期末考以Open Book方式進行，題型為問答題

談判計畫：空白的談判計畫表將在模擬談判前發下，填寫此表將有助於你隨後的談判。本學期你需要繳交1份談判計畫，談判計畫的長度以1-2頁為原則。請於上課前將檔案email給助教，或於上課前將紙本繳交給助教，繳交期限為3月19日。

個案討論心得報告：你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16日。

授課方式/評分標準(續)

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5月28日與6月4日。書面報告繳交截止日期6月4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（最遲週三請假），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。

課程綱要與進度

| 週數 | 單元主題、個案或作業等 |
|-----------|---------------------------------|
| 第一週2/27 | 協商與領導概論 |
| 團體活動 | ◆ 西北個案 Gas Station |
| 第二週3/5 | 分配談判 |
| 課堂活動：模擬談判 | ◆ 西北個案 Energetics Meets Generex |
| 第三週3/12 | 整合談判 |
| 課堂活動：模擬談判 | ◆ 西北個案 Las Flores |
| 第四週3/19 | 整合談判 |
| 課堂活動：模擬談判 | ◆ 西北個案 Cartoon (繳交談判計畫_個人報告) |
| 第五週3/26 | 整合談判 |
| 課堂活動：個案討論 | ◆ 哈佛個案 Sally Soprano |
| 春假放假 4/2 | |
| 第六週4/9 | 談判代理人 |
| 課堂活動：模擬談判 | ◆ 西北個案 Bullard House |

課程綱要與進度(續)

| 週數 | 單元主題、個案或作業等 |
|-----------|-----------------------------------|
| 第七週4/16 | 爭議處理 |
| 課堂活動：模擬談判 | ◆ 西北個案MytiPet (繳交西北個案心得__個人報告) |
| 第八週4/23 | 衝突調解 |
| 課堂活動：影片欣賞 | ◆ 影片案例：Prosando |
| 第九週4/30 | 多方談判、跨文化談判 |
| 課堂活動：模擬談判 | ◆ 西北個案Mouse |
| 第十週5/7 | 衝突管理風格 |
| 第十一週5/14 | 競爭談判 |
| 課堂活動：模擬談判 | 西北個案S.H.A.R.C. |
| 第十二週5/21 | 協商與領導課程總結 |
| 第十三週5/28 | 團體報告 (I) |
| 第十四週6/4 | 團體報告 (II) (繳交期末團體報告__每組一份) |
| 第十五週6/11 | 期末考 |