



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：需修畢「組織行為」之學員方能選修本課程，  
否則將刪除選課紀錄



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。協商與領導不但是一種藝術也是一種科學，協商是指兩方或兩方以上，各方有不同的偏好，但也有些偏好可能是相同的，為了達成某種共同的決定，所進行的溝通過程，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。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指定閱讀文章

## 教科書：

正向談判，戚樹誠著，聯經出版，2022。

組織行為：台灣經驗與全球視野（三版），戚樹誠著，雙葉出版，2021。第十二章衝突與談判

## 指定閱讀文章：

Cialdini, R. B. *Harnessing the science of persuasion*, **Harvard Business Review**, October 2001, 61-78. (掌握說服的藝術，哈佛企管評論，November 2001，62-71)

Bazerman, M. & Gillespie, J. *Betting on the Future: The Virtues of Contingent Contracts*, **Harvard Business Review**, September- October 1999, 155-160.

Ury, W., Brett, J. & Goldberg, S. (1993). **Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict**, Jossey-Bass Inc, San Francisco, CA. Chapter 1.

## 建議延伸閱讀：

Lewicki, R. L., Bruce, B., Minton, J. W., & Saunders, D. M. (2017). **Negotiation** (7th ed.). McGraw-Hill Education. (談判學，7版，鍾從定譯，華泰 2017 年)

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)

Fisher, R., & Shapiro, D. (2005). **Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate.** New York: Penguin Group. (哈佛法學院的情緒談判課：5 大核心情緒策略，創造共贏成果。黃佳瑜譯，商業週刊，2020 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.** New York: Penguin Group. (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。)

Leslie, I. (2021). **Conflicted: Why Arguments Are Tearing Us Apart and How They Can Bring Us Together.** HarperCollins Publishers (化解衝突的高效溝通。李翊巧譯，墨刻出版，2021 年)

**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：題型為選擇題、是非題、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 10 月 5 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、Les Florets、Cartoon、Sally Soprano、Bullard House 等五次個案討論的三次進行分析並寫成報告，並且舉出一個你周遭發生的實際案例，說明這個案例如何印證了課堂討論的觀念。請繳交紙本報告。繳交期限為 10 月 26 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 12 月 7 日與 12 月 14 日。書面報告繳交截止日期 12 月 14 日。

**上課注意事項：**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，因此上課準時出席是非常重要的，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 9/14	課程概論
團體活動	◆ 西北個案 Gas Station
Readings/Materials	組織行為第十二章（前半）
第二週 9/21	分配談判
課堂活動：模擬談判	◆ 西北個案 Energetics Meets Generex
Readings/Materials	正向談判第 1-3 章
第三週 9/28	整合談判
課堂活動：模擬談判	◆ 西北個案 Les Florets
Readings/Materials	正向談判第 4 章



# 課程綱要與進度(續)

第四週 10/5	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)
Readings/Materials	Bazerman & Gillespie, HBR
第五週 10/12	整合談判
課堂活動：模擬談判	◆ 哈佛個案 Sally Soprano
第六週 10/19	談判代理人
課堂活動：模擬談判	◆ 西北個案 Bullard House
Readings/Materials	正向談判第 7 章
第七週 10/26	爭議處理
課堂活動：模擬談判	◆ 西北個案 MytiPet (繳交個案討論心得報告_個人報告)
Readings/Materials	正向談判第 5, 10 章; Ury, Brett, & Goldberg, Ch. 1

# 課程綱要與進度(續)

第八週 11/2	衝突調解
課堂活動：影片欣賞	◆ 影片案例：Prosando
Readings/Materials	正向談判第 8 章
第九週 11/9	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 11/16	衝突管理/談判風格
課堂活動：量表填答	SHELL 談判風格量表，社會價值導向量表
Readings/Materials	正向談判第 9, 11 章
第十一週 11/23	社會困境與競爭談判
課堂活動：模擬談判	西北個案 S. H. A. R. C.
第十二週 11/30	協商與領導課程總結
Readings/Materials	組織行為第十二章（後半）； 正向談判第 6, 12 章 Cialdini, HBR
第十三週 12/7	團體報告 (I)
第十四週 12/14	團體報告 (II) (繳交期末團體報告_每組一份)
第十五週 12/21	期末考