

102-2 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

課程名稱	人際溝通與談判技巧訓練	科目序號 / 代號	2327 / ELR5173
開課系所	應用外語研究所碩士班	學制 / 班級	研究所碩士班2年1班
任課教師	許呈瑟	專兼任別	專任
必選修 / 學分數	必修 / 2	畢業班 / 非畢業班	畢業班
上課時段 / 地點	(四)56 / J310	授課語言別	中文

課程簡介

本課程將教授學生談判的核心概念，並著重於關鍵的溝通技巧。本課程會介紹在談判過程中所使用的各種不同的策略，並運用許多案例和練習來具體說明這些策略的應用。學生和教師將有機會了解影響談判成功的關鍵因素，同時並藉由課堂模擬，來實際演練這些基本的談判技巧。此外，學生將在學習如何處理談判障礙與複雜的因素時，同時了解到文化在談判的過程中所扮演的角色。此課程重點在於讓學生邊做邊學，並應用所習得的談判技術於不同場合上，因此上課方式相當多元，包括課堂授課，課堂討論，口頭報告，及書面和口頭的作業....等。

課程大綱

修完此門課後，學生將能夠：

1. 藉由辨識在談判過程中的溝通者，對象，目的，情境及策略，加以分析談判的狀況
2. 藉由運用有效的談判技巧和策略，增強目前的談判優勢
3. 增進理解力，解決問題的能力，組織，批判性思考，決策和分析能力
4. 在特定情境下評估訊息情報，並選擇最適當的訊息內容，方式和組織來面對不同的狀況
5. 運用有系統的語言處理方式來解決衝突，制定和達成目標
6. 培養書寫及口語表達的溝通能力，來達成談判的目的

基本能力或先修課程

良好的英文能力技巧

課程與系所基本素養及核心能力之關連

-  基本核心能力
-  專業核心能力
-  綜合核心能力
-  人際關係素養
-  國際視野素養

教學計畫表

系所核心能力	權重(%) 【A】	檢核能力指標(績效指 標)	教學策略	評量方法及配分 權重	核心能力 學習成績 【B】	期末學習 成績 【C=B*A 】
基本核心能力	20%	以師生互動之教學活動 實踐學生核心專長之英 語文基本能力(聽說讀寫 譯)及延伸專長之英日文 基本能力(聽說讀寫譯) 之訓練	講述法 學生上台報 告	期中考: 20% 期末考: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	20
專業核心能力	30%	以師生互動之教學活動 實踐學生核心專長之英 語文專業能力(語言教學 、翻譯與文化文學)及延 伸專長之英日文專業能 力(語言教學、翻譯與文 化文學)之訓練	講述法 學生上台報 告 專題報告	期中考: 20% 期末考: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	30
綜合核心能力	30%	以師生互動之教學活動 實踐學生核心專長之英 語文綜合能力(通才+專 才)及延伸專長之英日文 綜合能力(通才+專才)之 訓練	個案討論 小組合作 學生上台報 告	期中考: 20% 期末考: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	30
人際關係素養	10%	以師生互動之教學活動 實踐學生核心專長之英 語文人際關係素養(通 才+專才)及延伸專長之 英日文人際關係素養(通 才+專才)之訓練	小組討論 個案討論 小組合作	期中考: 20% 期末考: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	10
國際視野素養	10%	以師生互動之教學活動 實踐學生核心專長之英 語文國際關係素養(通 才+專才)及延伸專長之 英日文國際關係素養(通 才+專才)之訓練	個案討論 小組合作 學生上台報 告 專題報告	期中考: 20% 期末考: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	10

成績稽核

期中考: 20%
 期末考: 20%
 口頭報告: 20%
 書面報告: 20%
 課程參與度: 20%

教科書(尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書名	作者	譯者	出版社	出版年
Negotiation	Lewicki, R.J., Saunders, D.M., Barry, B.		McGraw-Hill	2006
Negotiation: Readings, Exercises and Cases	Lewicki, R.J., Litterer, J.A., Saunders, D.M., Minton, J.W.		Richard D. Irwin, INC.,	1993

參考教材及專業期刊導讀(尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書名	作者	譯者	出版社	出版年
----	----	----	-----	-----

無參考教材及專業期刊導讀

上課進度		分配時數(%)				
週次	教學內容	講授	示範	習作	實驗	其他
1	談判的基本原則：談判的本質 & 智財權宣導(含告知學生應 使用正版教科書)	50	20	30	0	0
2	談判的基本原則：分配式談判	50	10	40	0	0
3		50	10	40	0	0
4	談判的基本原則：談判的策略和規劃	50	10	40	0	0
5	課堂習作 & 個案分析	30	10	50	0	10
6	談判步驟：感知，認知，情緒	50	10	40	0	0
7	談判步驟：溝通	50	10	40	0	0
8	課堂習作 & 個案分析	30	10	50	0	10
9	期中考：個案分析與報告	10	0	90	0	0
10	談判情境：談判中的關係	50	10	40	0	0
11	個別差異：個性和能力	40	10	40	0	10
12	課堂習作 & 個案分析	30	10	50	0	10
13	跨文化談判：國際和跨文化談判	50	10	40	0	0
14	解決分歧：談判僵局管理	50	10	40	0	0
15	解決分歧：處理難合解談判：第三方	50	10	40	0	0
16	摘要：談判中的最佳慣例	50	10	40	0	0
17	課堂習作 & 個案分析	30	10	50	0	10
18	期末考：個案分析與報告	10	0	90	0	0