

國立政治大學
民國九十六學年度第二學期外交系通識課程

國際溝通與協商

授課教師：黃奎博*

教室：綜合院館北棟 270304

教師電話：(公) 2939-3091 #50901

教師電郵：kweibo@yam.com

上課時間：週四 4 點 10 分至 6 點

面談時間：週四 2 點至 3 點 30 分

課程目標：

談判是藉由意見交換以達成彼此同意的一種溝通方式；談判除了討價還價外，也可以是為了解決問題而起的意見溝通。所以，談判和溝通在本質上有很大的程度的重疊。

本課程作為國際事務學院「涉外事務與談判學程」指定課程之一，主要著重於談判與溝通分析，期使學員能夠熟習談判原理（理論架構）及實務（案例），進而在面對複雜的國際溝通與談判時，得以在最短的時間之內贏在溝通、掌握狀況、搶得先機。此外，本課程亦將討論溝通原理與技巧，並由外交、政治、公關、商業等多面向加以剖析。

本課程最終目的是使學生能重新思考談判與溝通的理論與實務，以期未來在職場上學以致用。

授課與評量方式：

本課程將以課堂講授為主、座談為輔的方式進行。預計將邀請兩至三位校外講座針對溝通或談判部分進行專業剖析。

本課程將舉行一次筆試，時間暫訂於六月十九日。學期總成績由上課表現（20%）、期中考（30%）、小組案例研析（25%）與個人上課心得報告（25%）決定。

上課表現包括出缺席記錄與發言情況。期中考則於校訂期中考週舉行。小組案例研析需以分組方式，於五月一日中午之前繳交至教師指定處；各組選定與國際溝通與談判相關的一個案例，並針對該案例撰寫至多 6000 字（不含註釋及參考書目等）報告，內容至少需涵蓋案例背景（至多 800 字）、溝通與談判經過、研析心得。個人上課心得報告於六月二十三日繳交至教師指定處，主要係針對兩次專題演講做心得報告，亦可對於本學期上課最有心得的部分做扼要說

*美國喬治華盛頓大學政治系碩士，馬利蘭大學政府與政治系博士，曾任後者「國際溝通與談判計畫」（Project ICONS）助理與助教。現為政大外交系副教授兼國際事務學院國際談判研究中心副主任。

明，內容至多 2000 字（不含註釋及參考書目等）。

指定教科書：

格蘭維爾·涂古德（Granville N. Toogood）著，戴至中譯，行動領導—頂尖領導人如何透過有效溝通落實目標（台北：美商麥格羅·希爾國際出版公司），2006 年。

劉必榮，新世紀談判全攻略（台北：先覺），2006 年。

延伸閱讀：

史帝芬·柯恩（Steven Cohen）著，袁世珮譯，談判協商立即上手（台北：美商麥格羅·希爾國際出版公司），2003 年。

尼度·庫比恩（Nido Qubein），張駿瑩譯，如何成為溝通大師（台北：智庫），2005 年。

貝瑟曼（Max Bazerman）、尼爾（Margaret A. Neale），樂在談判（台北：天下文化），1993 年。

威廉·尤利（William L. Ury），第三方（台北：高寶文化），2001 年。

喬治科爾瑞瑟（George Kohlrieser）著，談判桌上的藝術（台北：商周），2007 年。

湯·卡亭米卡（Tom Krattenmaker）等著，譚巧燕譯，贏得談判（台北：亞鉞），2005 年。

張國忠，談判：原理與實務，第四版（台北：前程文化），2007 年

黃鈴媚，談判與協商（台北：五南），2001 年。

劉必榮著，談判聖經—尋求雙贏的超級談判實用手冊（台北：商周文化），民國 85 年。

齋藤孝（Takashi Saito）著，高詹燦譯，溝通力（台北：台灣商務），2007 年。

羅伊·J·列維奇等著，談判學（北京：中國人民大學出版社），2006 年。（建議購買）

蘿拉·馬茲爾、露艾拉·麥爾斯，一次遇見 12 位行銷大師（台北：商智），2007 年。

Daniel J. Canary、Michael J. Cody、Valerie L. Manusov 著，楊威譯，人際溝通（台北：五南），2005 年。

Philip Deane、Kevin Reynolds，英語談判怎麼談？（台北：眾文），2006 年。

Roger Fisher、William Ury 著，羅竹茜譯，實質利益談判法——跳脫立場之爭（台北：遠流），1994 年。

Kathleen S. Verderber、Rudolph F. Verderber、Cynthia Berryman-Fink 著，黃鈴媚、江中信、葉蓉慧譯，人際關係與溝通，第 11 版（台北：前程文化），2007 年。

授課內容：

週次	日期	課 程 內 容	授課老師或講者
一	2/21	1. 課程介紹 2. 溝通與談判的意義與基本概念	黃奎博
二	2/28	和平紀念日（放假一天）	--
三	3/6	談判的類型、權力結構、心理因素	黃奎博
四	3/13	談判前的準備-處境評量、知己知彼	黃奎博
五	3/20	談判策略與陷阱（一）	黃奎博
六	3/27	談判策略與陷阱（二）	黃奎博
七	4/3	迎春活動週（放假一天）	--
八	4/10	第三方斡旋與調停	黃奎博
九	4/17	期中考週	--
十	4/24	電影賞析-王牌對王牌	黃奎博
十一	5/1	溝通與談判中的理性與情緒因素 或 專題演講	黃奎博
十二	5/8	專題演講：如何與顧客打交道	（葉智華）
十三	5/15	文化差異與跨文化溝通（一）	黃奎博
十四	5/22	文化差異與跨文化溝通（二）	黃奎博
十五	5/29	個人行銷與人際溝通	黃奎博
十六	6/5	專題演講：公關與媒體溝通技巧	（紀蒨樺）
十七	6/12	語言的溝通與說服	黃奎博
十八	6/19	期末考週	