

國立政治大學  
民國 102 學年度第 2 學期外交學系通識課程

## 國際溝通與協商

授課教師：黃奎博<sup>1</sup>

教室：綜合 270402

上課時間：週一 16:10 至 18:00

教師電話：(公) 02-29393091 #50901

面談時間：週二 10:00 至 11:30

教師電郵：kbhuang@yam.com

課程助理：待聘

### 課程目標：

本課程為社會科學領域通識課程，亦為國際事務學院「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，期使學生能夠熟習談判原理（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掌握狀況、贏在溝通、搶得先機。此外，本課程亦將討論溝通原理與技巧，並由國際事務、公關、商業等多面向加以剖析。

本學期的前半部將著重於國際溝通，尤其是跨文化溝通與人際關係、跨國傳播等方面，後半部則聚焦於國際談判的介紹。

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，讓國際談判與溝通和生活結合，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、座談及小組研討為輔的方式進行，並預計邀請一至二位校外講座針對溝通或談判進行專業剖析。若有相關影片且時間足夠，將於課堂中加以介紹。另本課程預計將設課程助理一人，由外交學系碩（博）士班研究生擔任，主要負責督導小組討論、提供課程諮詢等，詳細資料於3月4日左右公布。

學期總成績由(一)出席及上課表現(30%)、(二)讀書報告(40%)與(三)案例研析(30%)決定。選修學生之成績將由以上三大部分計算加總而得，請勿因本課程為通識課程而掉以輕心。除不可抗力之因素，授課教師不接受任何其他形式之作業或考試做為評(加)分基礎。

♣ 出席及上課表現包括出缺席記錄與發言情況(20%)，以及分組討論與個人心得發表(10%)。本課程之小組研討舉行日期已載明於「授課內容」中，原則上每組3或4人，授課教師於該單元上課前一週將先發送討論題綱，再於該單元最後50分鐘進行小組研討。教師或課程助理將隨機邀請數組發表心得。

各人於研討結束後的6天內（亦即小組討論後的第一個週日下午6時之前）應將研討心得繕打成至多600字的MS WORD檔，上傳至政大遠距教學網

---

<sup>1</sup>外交系專任副教授兼國際事務學院外交政策研究中心主任，亦兼任社團法人對外關係協會秘書長。曾任美國馬里蘭大學政府與政治系國際溝通與談判計畫（ICONS Project）助教、助理。民國98年2月借調外交部任研究設計委員會主任委員，同年7月兼任台灣民主基金會副執行長，民國100年2月歸建。

(<http://wm3.nccu.edu.tw>，搜尋課名「國際溝通與協商」)，檔案名稱為「Group $x_y$ @@@」（其中 $x$ 為組別、 $y$ 為小組研討的次數，均以阿拉伯數字為之，例如第一組在第二次小組研討後的心得檔案名即為「Group1\_2」；@@@則為學生姓名）。遲交者不予計分。檔案名稱格式錯誤者亦將酌予扣分。

請公假者應事先告知授課教師或課程助理並於7天內補送公假單；因其他適當理由缺席者應提出證據或證明以免被扣分。除授課教師核准之公假外，缺課過多將嚴重影響本項成績。

♣ **讀書報告**為個人作業。各人選定與國際談判有關之中英文書籍一本，於5月26日上課前繳交讀書報告一篇。讀書報告至少應包括所選書籍出版資訊、內容摘要及閱讀心得。可參照本學期用書及上課內容加以發揮。繕打成2000字至3000字之MS WORD檔，再上傳至政大遠距教學網，檔案名稱為「讀報\_@@@」（其中@@@為學生姓名）。遲交者每日酌扣報告成績15分。檔案名稱格式錯誤者亦將酌予扣分。

♣ **案例研析**以小組研究撰寫之方式為之，每組約3至4人，於5月12日下午4點前繳交。各組選定與國際溝通或談判相關、無涉台海兩岸互動的經濟、政治、軍事、國際傳播或其他相關主題之案例一個，針對該案例撰寫約2000字（不含註釋及參考書目等）之報告，內容至少須涵蓋案例背景（至多500字）、溝通與談判經過、研析心得。內容不符、註釋格式錯誤或抄襲者將嚴重影響成績，甚至得以零分計。案例研析應繕打成MS WORD檔，上傳至政大遠距教學網，檔案名稱為「Group  $x$ 」（ $x$ 為組別，以阿拉伯數字為之）。遲交者每日酌扣報告成績20分。自5月26日起各組進行口頭報告，原則上每組約10分鐘，教師評論及該組回應時間約5至7分鐘。

#### **指定教科書：**

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）。

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）。

#### **延伸閱讀：**

丁建中，國際商業談判（台北：五南，1999年）。

史都華·戴蒙 (Stuart Diamond) 著，洪慧芳、林俊宏譯，華頓商學院最受歡迎的談判課：上完這堂課，世界都會聽你的！（台北：先覺，2011年）。

吉姆·坎普 (Jim Camp) 著，李晶晶譯，一開口，就說不：談判必勝14策略（台北：商周，2012年）。

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

邱珍琬，關鍵溝通，讓你更成功（台北：書泉，2012年）。

奈易耶 ( Jean-Paul Nerriere ) 、大衛洪 ( David Hon ) 著，嚴麗娟譯，全球化英語：輕鬆和全世界溝通 (台北：聯經，2012 年)。

約翰·麥斯威爾 ( John C. Maxwell ) 著，吳四明、許美巒譯，這樣溝通，人人都挺你：從搏感情開始的人際交心術 (台北：先覺，2011 年)。

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

威廉·尤瑞 ( William L. Ury )，洪慧芳譯，學會說不：不傷和氣，又讓人服氣的溝通法則 (台北：天下雜誌，2008 年)。

格朗維爾·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)。

張國忠，談判：原理與實務，第五版 (台北：前程文化，2010 年)。

理察·盧克 ( Richard Luecke ) 編著，吳佩玲譯，教你贏得一生的談判 (台北：天下遠見出版社，2004 年)。

理查·謝爾 ( G. Richard Shell ) 著，劉復苓譯，華頓商學院的高效談判學：讓你成為最好的談判者！ (台北：經濟新潮社，2012 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)。

黑幼龍著，謝其濬整理，贏在影響力：卡內基人際溝通九大法則(台北：天下文化，2007 年)。

凱薩琳·瑞爾登 ( Kathleen Kelley Reardon ) 著，黃瑜汎譯，談判贏家：主導談判情境，精通交鋒語言 (台北：中國生產力中心，2009 年)。

黃鈴媚，談判與協商 (台北：五南，2001 年)。

喬治·羅斯 ( George H. Ross ) 著，卞娜娜譯，川普談判學：達成每一筆交易的完美談判法 (台北市：高寶國際，2007 年)。

傑佛瑞·艾德蒙·柯瑞 ( Jerry Edmund Curry ) 著，施貞夙譯，國際商務協商 (台北：中國生產力中心，2000 年)。

赫伯·科漢 ( Herb Cohen ) 著，劉亦珊譯，談判 (台北：智言館，2006 年)。

葛蘭·盧姆 ( Grande Lum ) 著，許晉福譯，沒什麼談不了：超完整談判實戰指南 (台北：美商麥格羅希爾，2005 年)。

劉必榮，談判聖經 - 尋求雙贏的超級談判實用手冊 (台北：商周文化，1996 年)。

劉必榮，新世紀談判全攻略 (台北：先覺，2006 年)。

劉必榮，學會溝通：創造雙贏的協調技巧 (台北：文經社，2011 年)。

賴祥蔚、紐則勳主編，人際溝通的理論與應用 (台北：五南，2009 年)。

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

鍾從定，國際談判學：過程、結構、策略、行為者、與結果(台中：鼎茂圖書公司，2008 年)。

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

- Brian J. Hurn and Barry Tomalin, *Cross-cultural Communication: Theory and Practice* (Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, 2013).
- Roy J. Lewicki、David M. Saunders、Bruce Barry 著，陳彥豪、張琦雅譯，談判學，第五版（台北：華泰文化，2007 年）。
- Michael R. Carrell、Christina Heavrin 著，黃丹力譯，談判新時代：談判要領之理論、技巧與實踐（台北：學富文化），2010 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12 版（台北：前程文化，2011 年）。
- Julia T. Wood 著，游梓翔、溫偉群、劉文英譯，人際關係與溝通技巧（中文第二版）（台北：雙葉書廊，2012 年）。

#### 授課內容：

- 02/17 課程介紹、
- 02/24 人際溝通  
如何成為溝通大師，第一部分、第三部分。
- 03/03 準備公開演講及簡報  
如何成為溝通大師，第四部分。
- 03/10 跨文化溝通 ( I )  
Hurn and Tomalin, *Cross-cultural Communication*, Ch. 5.
- 03/17 跨文化溝通 ( II )  
如何成為溝通大師，頁175-190。  
小組研討(1)
- 03/24 影片賞析：「美麗天堂」
- 03/31 企業的跨文化傳播與行銷  
Dawn Burton, *Cross-cultural Marketing: Theory, Practice and Relevance* (Abingdon, Oxon ; New York: Routledge, 2009), Ch. 4.
- 04/07 政府的外交與國外傳播行銷

Jian Wang, "Managing National Reputation and International Relations in the Global Era: Public Diplomacy Revisited," *Public Relations Review*, Vol. 32, Issue 2 (June 2006), pp. 91-96.

Eytan Gilboa, "Global Communication and Foreign Policy," *Journal of Communication*, Vol. 52, Issue 4 (December 2002), pp. 731-748.

- 04/14 期中考週
- 04/21 談判的準備與過程  
談判協商立即上手，第4、5、11章
- 04/28 談判策略與陷阱  
談判協商立即上手，第1、2、8章  
理察·盧克 (Richard Luecke) 編著，吳佩玲譯，教你贏得一生的談判，頁57-97。  
小組研討(2)
- 05/05 國際談判經驗談(專題演講)  
主講人: 待定
- 05/12 分組報告
- 05/19 校慶運動會 ( 停課 )
- 05/26 分組報告
- 06/02 端午節
- 06/09 分組報告
- 06/16 期末考週