

國立政治大學
民國九十九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：綜合南棟 270401

教師電話：(公) 02-29393091 #50901

教師電郵：kbhuang@yam.com

上課時間：週四 16:10 至 18:00

面談時間：週四 14:00 至 15:30

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，主要著重於溝通與談判分析，期使學生能夠熟習相關基本原理（理論架構），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，本課程亦將在有限時間內，由外交、政治、公關、商業等多面向介紹各類國際溝通與談判案例。

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，讓談判、溝通與生活結合，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並與學生互動。

總成績由上課表現（30%）、期中考（35%）小組案例研析（35%）決定。

上課表現包括出缺席記錄與發言情況。期中考暫訂於校訂期中考週舉行。

小組案例研析報告以分組方式為之（每組約三人）於6月20日前繳交；各組選定與國際溝通與談判相關的一個案例，並針對該案例撰寫約5000字（含註釋及參考書目等），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，格式錯誤或抄襲情況嚴重者將影響評分，甚至得以零分計。

指定教科書：

瓦倫·史密特（Warren H. Schmidt）等著，蕭羨一譯，談判與解決衝突（台北：天下文化，2001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）；或劉必榮，新世紀談判全攻略（台北：先覺，2006年）。

延伸閱讀：

- 丁建中，國際商業談判（台北：五南，1999 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）。
- 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）。
- 安紀芳編譯，國貿談判（台北：絲路出版社，1991 年）。
- 貝瑟曼（Max Bazerman）、尼爾（Margaret A. Neale），樂在談判（台北：天下文化，1993 年）。
- 邱紀彬，世界最偉大的談判術：口燦蓮花不爛之舌（台北：德威，2010 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）。（建議購買）
- 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）。
- 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）。（建議購買）
- 張國忠，談判：原理與實務，第 5 版（台北：前程文化，2010 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）。
- 黃鈴媚，談判與協商（台北：五南，2001 年）。（建議購買）
- 溫玲玉，商業溝通：專業與效率的表達（台北：前程文化，2010 年）。
- 傑佛瑞·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）。
- 赫伯·科漢（Herb Cohen）著，張義譯，世界上最有說服力的人—受用一生的談判智慧（台北：先覺，2007 年）。
- 齋藤孝（Takashi Saito）著，高詹燦譯，溝通力（台北：台灣商務，2007 年）。
- 劉必榮，談判（台北：時報出版，1997 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）。
- 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）。
- 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）。

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）。（建議購買）

Kathleen Slaughter 著，鄭伯勳等譯，組織溝通個案教材（台北：遠流，2002 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，2008 年）。（建議購買）

授課內容：

週次	日期	課 程 內 容	授課教師或講座
一	2/24	1. 課程介紹 2. 國際溝通與談判的意義與基本概念	黃奎博
二	3/3	溝通與談判中的理性與情緒因素	黃奎博
三	3/10	人際溝通（I）	黃奎博
四	3/17	人際溝通（II）	黃奎博
五	3/24	跨文化溝通概論（I）	黃奎博
六	3/31	跨文化溝通概論（II）	黃奎博
七	4/7	[演講]人際關係、溝通與自我行銷(暫訂)	--
八	4/14	外交實務與國際禮儀	黃奎博
九	4/21	期中考週	--
十	4/28	國際談判前的準備-處境評量、知己知彼	黃奎博
十一	5/5	談判的準備	黃奎博
十二	5/12	談判策略與陷阱（I）	黃奎博
十三	5/19	談判策略與陷阱（II）或 [演講]跨國企業內部的跨文化溝通與管理（暫訂）	黃奎博或 --
十四	5/26	國際第三方斡旋與調停（I）	黃奎博
十五	6/2	國際第三方斡旋與調停（II）	黃奎博
十六	6/9	[電影]王牌對王牌—觀賞（暫訂）	--
十七	6/16	[電影]王牌對王牌—討論（暫訂）	黃奎博
十八	6/23	期末考週	--