

開南大學 96-97 年度第 2 學期 人社院全球化學程科目教學計劃表

| | | | |
|-----------|---|-----|--|
| 課程編號 | 3 0 0 0 2 0 0 5 0 | 選修 | 授課教師：劉黃麗娟 老師 老師 e-mail：lihuang7@yahoo.com 老師分機：6089\ |
| 班次 | 01 | | 研究室:A713 (每週二上午 8:00-12:00 為諮詢時間) |
| 開課系所： | 人社院全球化學程 | | |
| 年級班別： | 大學部日 | | |
| 課程名稱(中文) | | 學分數 | 課程名稱(英文) |
| 協商談判 | | 2 | Conciliation and Negotiation |
| 教學目標與內容 | 1. 引領學生了解協商談判的基本概念、層次、領域以及如何應用； 2. 了解影響協商談判的相關因素以及如何面對； 3. 協商談判的技巧與倫理； 4. 協商談判的實作演練； 5. 協商談判如何應用於現實生活的困境或難題。 | | |
| 實施方法 | 講解法、實作法、討論法、角色扮演法、問答法、視聽活動_____ | | |
| 評量方式 | 期中評估 20% 期末評估 30% 平時表現（包括出席情形、分組討論與報告及演練的參與度） 50% 其他_____ 成績□□% | | |
| 授課使用及參考書籍 | (請按作者、書名、版別、出版商、發行地、出版年份、起訖頁數順序填寫)。 Shell, Richard G. 2006. Bargaining for Advantage. London: Penguin Publishing Co. (由老師協助閱讀) | | |



科目簡介(含課程大綱及教學進度)：

- 第一週 為課程暖身，共同建立學習規範，期待與回饋；
- 第二週 協商談判的基本概念與框架；
- 第三週 分析協商談判的環境與影響因素；
- 第四週 案例討論；
- 第五週 協商談判的準備功課－了解自己；
- 第六週 協商談判的目標與期望；
- 第七週 協商談判的準備－了解對方；
- 第八週 協商談判的情報分析；
- 第九週 期中評估（口頭報告）；
- 第十週 協商演練個案（一）家庭關係中的協商
- 第十一週 協商演練個案（二）校園中的協商
- 第十二週 協商演練個案（三）職場中的個別協商
- 第十四週 協商演練個案（四）職場中的集體協商
- 第十五週 協商策略運用與現實生活
- 第十六週 分組案例分享
- 第十七週 協商行動的自我評估
- 第十八週 協商的集體行動方案
- 第十九週 期末評估(口頭與書面報告)

我的回應

一 意見反映多數很簡短，肯定互動式的學習方式，喜歡實務與生活化的題材，對於英文參考書有排斥感，希望能提供中文資料。

二 有人渴望感受外國的學習方式；應指的是強調獨立思考與自主想法，勇於表達個人意見與發問。

三 學習需要花力氣，而且手腦並用，沒有不勞而獲的成績。因此我強調每堂課的出席與參與度，唯有不斷地思考與辯論，積極參與情境演練與討論，才能掌握課程的要領。

四 學習的過程是一種自我改變，不要害怕接觸新的觀念，時常回顧我們上課的題材，思考這些教材如何與日常生活相結合。

五 學習也是一種堅持與毅力的考驗，所以同儕之間相互的激勵也很重要，要互相扶持，共同討論，學習聆聽。



說明：

1. 授課教師於學期前填寫本表，經課程委員會審核後，影印分送給教師所屬課程委員會召集人，授課班級所屬系、所及教務處課務組；並於開始上課時，將本內容向學生說明。
本表於 91.4.23 第四次校課程委員會討論通過。

課程委員會召集人：



授課教師：劉黃麗娟

