

2026 Negotiation and Leadership

協商與領導 教學大綱

Acronym : N&L

課程進度

日期	堂次	授課內容
02/07 (8hr)	Session1	課程簡介
	Session2	分配談判
03/07 (8hr)	Session3	整合談判 (I)
	Session4	整合談判 (II)
03/14 (8hr)	Session5	整合談判 (III)
	Session6	談判代理人
03/21 (8hr)	Session7	爭議處理
	Session8	多方談判、跨文化談判
03/28 (8hr)	Session9	衝突調解、衝突管理風格
	Session10	社會困境與競爭談判
04/04 放假		
04/11 (8hr)	Session11	團體報告
	Session12	期末考

日期: 02/07, 03/07, 03/14, 03/21, 03/28, 04/11, 2026

時間: 週六 09:10-12:30; 13:30-18:10 (8 小時)

教室: 竹北碧珍館

授課老師:

戚樹誠

✉ n136@ntu.edu.tw

☎ 02-3366-1049

課程助教:

柯威廷

✉ ichitaka_kwt@hotmail.com

☎ 0911134346

課程大綱

協商與領導是組織裡每一位成員都必備的知識與能力。這學期我們將透過不同的個案模擬與練習來研討這個主題。協商與領導不但是一種藝術也是一種科學，協商是指兩方或兩方以上，各方有不同的偏好，但也有些偏好可能是相同的，為了達成某種共同的決定，所進行的溝通過程，領導則需要集合個人與團體的技能與資源，獲致任務的完成，以達成組織的目標，因此，協商談判便是領導過程中不可或缺的一環。這學期我們將會介紹相關的理論模型與實證研究發現，來瞭解此一複雜的動態過程。上課主題包括：分配談判、整合談判、談判代理人、爭議處理、衝突調解、多方談判、跨文化談判、競爭談判等。以下列出一些上課中會具體研討的內容：談判的基本觀念、出價與還價的心理效果、如何創造雙贏、權宜合約、談判倫理、第三方爭議處理、談判中的情緒管理、衝突處理風格、如何面對社會困境等。相關的理論概念與實證研究發現是本學期課程的基礎，希望同學們能夠將這些觀念活用在各種實務情境中。

授課方式：本學期的上課方式主要是透過模擬練習實際演練協商談判過程，協商談判結束後，在課堂中我們將進行回饋，並討論相關概念。課堂中亦會放映相關影片。

授課教材：西北大學DRRC個案、哈佛大學法學院個案以及課堂投影片及講義資料。

教科書：

- ◆ 正向談判，戚樹誠著，聯經出版，2022。
- ◆ 組織行為：台灣經驗與全球視野（三版），戚樹誠著，雙葉出版，2021。（主要章節：第十二章衝突與談判）

指定閱讀文章：

- ◆ Cialdini, R. B. *Harnessing the science of persuasion*, *Harvard Business Review*, October 2001, 61-78.（掌握說服的藝術，哈佛企管評論，November 2001，62-71）
- ◆ Cialdini & Goldstein (2004). *Social influence: Compliance and conformity*, *Annual Review of Psychology*, 55, 591-621.
- ◆ Bazerman, M. & Gillespie, J. *Betting on the Future: The Virtues of Contingent Contracts*, *Harvard Business Review*, September-October 1999, 155-160.
- ◆ Ury, W., Brett, J. & Goldberg, S. (1993). *Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict*, Jossey-Bass Inc, San Francisco, CA. Chapter 1.
- ◆ John, L. K. *How to Negotiate with a Liar*, *Harvard Business Review*, Winter 2023, 70-74.

3/28 課堂討論：唐納·川普的談判風格

建議參考讀物：

- ◆ 《川普：交易的藝術》（*Trump: The Art of the Deal*），（Donald J. Trump & Tony Schwartz）著，2025年，李芳齡譯，商業週刊。
- ◆ 《向川普學談判：談判不是你輸我贏，而是要共贏》（*Trump-Style Negotiation: Power Strategies and Tactics for Mastering Every Deal*），喬治·羅斯（George H. Ross）著，2025年，卞娜娜譯，高寶書版。

其他建議參考讀物：

- ◆ Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1997). *Getting to Yes: Negotiating an Agreement without Giving in.* (2nd edition), New York: Penguin. (哈佛這樣教談判力。劉慧玉譯，遠流出版社，2013年)
- ◆ Shell, G. Richard (2006). *Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People.* New York: Penguin. (華頓商學院的高效談判學：讓你成為最好的談判者！劉復苓譯，經濟新潮社，2012年。)
- ◆ Lewicki, R. L., Bruce, B., Minton, J. W., & Saunders, D. M. (2017). *Negotiation* (7th ed.). McGraw-Hill Education. (談判學，7版，鍾從定譯，華泰2017年)
- ◆ Fisher, R., & Shapiro, D. (2005). *Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate.* New York: Penguin Group. (哈佛法學院的情緒談判課：5大核心情緒策略，創造共贏成果。黃佳瑜譯，商業週刊，2020年)
- ◆ Stone, D., Patton, B., & Heen, S. (2010). *Difficult Conversation: How to Discuss What Matters Most.* New York: Penguin Group. (再也沒有難談的事：哈佛法學院教你如何開口，解決切身的大小事。歐陽鳳譯，遠流出版社，2014年。)
- ◆ Leslie, I. (2021). *Conflicted: Why Arguments Are Tearing Us Apart and How They Can Bring Us Together.* HarperCollins Publishers (化解衝突的高效溝通。李翊巧譯，墨刻出版，2021年)

COURSE REQUIREMENTS

個人作業：

- ◆ 個案討論心得 1：此報告的長度為 2 頁以內為原則，請針對加油站遊戲與 Energetics Meets Generex 等兩次課堂活動及模擬談判的其中一次，寫成心得報告，並且舉出你周遭發生的實際案例，說明這些案例如何印證了課堂討論的分配談判（零和談判）觀念。請繳交紙本報告，繳交期限為 3 月 07 日 09：10。
- ◆ 談判計畫隨堂作業：空白的談判計畫表將在模擬談判前發下，填寫此表將有助於你隨後的談判。本學期你需要繳交 1 份談判計畫隨堂作業，談判計畫的長度以 1-2 頁為原則。

我將於 3/07 中午發下個案，請閱讀個案並撰寫談判計畫表，請於開始談判前將檔案 email 或以照片傳給助教，繳交期限為 3 月 07 日 14：10。

- ◆ 個案討論心得 2：此報告的長度為 4 頁以內為原則，請針對 Les Florets、Sally Soprano、Cartoon、Bullard House 等四次個案討論的兩次，寫成心得報告，並且舉出你周遭發生的實際案例，說明這些案例如何印證了課堂討論的觀念。請繳交紙本報告，繳交期限為 3 月 21 日。

團體報告：

本學期你需要加入一個小組（小組人數上課後宣布），共同完成一份團體作業。

- ◆ 小組期末報告：口頭報告時間約為 40 分鐘，書面報告頁數不限，報告主題是有關於本課程的相關主題。書面報告繳交日期為口頭報告日期，4 月 11 日。（註：由於 3/28 上課中會討論唐納·川普的談判風格，因此團體報告主題勿以唐納·川普之相關議題為小組報告主題。）

期末考：期末考以 Open Book 方式進行，題型為問答題。

評分方式

項目	比重
個人作業：談判計畫隨堂作業、個案討論心得報告 1&2	20%
團體報告：小組期末報告	25%
期末考	30%
平時成績	25%

上課注意事項：

1.由於本課程設計必須每位同學實際進行模擬練習，因此上課出席是非常重要的，相關注意事項將在課堂中宣布。課堂回饋進行時，請積極發言。另外，**為獲得較佳的學習效果，請勿上課前在網路上搜尋模擬談判個案之相關訊息。**

2.於3/28課堂中，我們將討論唐納·川普的談判風格，此一討論無須繳交作業。請於課堂前搜尋及閱讀相關資料，於課堂中踴躍發言。

課程綱要與進度：

日期	堂數	主題	個案/活動	Readings/Materials
2/07	01	課程簡介	西北個案Gas Station	
2/07	02	分配談判	西北個案Energetics Meets Generex	正向談判第1-3章; Cialdini (中英文講義各一篇)
3/07	03	整合談判 (I)	西北個案Les Florets (繳交個案討論心得__個人作業1)	正向談判第4章
3/07	04	整合談判 (II)	西北個案Cartoon (繳交談判計畫隨堂作業)	Bazerman & Gillespie, HBR (講義)
3/14	05	整合談判 (III)	哈佛個案Sally Soprano	
3/14	06	談判代理人	西北個案Bullard House	正向談判第7章
3/21	07	爭議處理	西北個案MytiPet (繳交個案討論心得__個人作業2)	正向談判第5, 10章; Ury, Brett, & Goldberg, Ch. 1 (講義)
3/21	08	多方談判、跨文化談判	西北個案Mouse	
3/28	09	衝突調解、衝突管理風格	影片案例：Prosando	正向談判第8-9, 11章; 正向談判第6, 12章

3/28	10	社會困境與競爭談判、課程總結	課堂討論：唐納·川普的談判風格對商務談判與衝突管理之利弊分析 西北個案S. H. A. R. C.	組織行為第12章；John（講義）
4/11	11	小組期末報告	（繳交小組期末報告__團體報告）	
4/11	12	期末考		