

南台科技大學 103 學年度第 1 學期課程資訊

課程名稱	科技管理與溝通
課程編碼	50N17M01
系所代碼	05
開課班級	夜四技工管四甲
開課教師	葉雅倫
學分	2.0
時數	2
上課節次地點	一 13 14 教室 K402
必選修	選修
課程概述	溝通是人與人之間互動中的重要因素，有積極正面的溝通方式，才能夠達到好的結果。而談判更是人際關係經營中，更需要學習的技巧，無論在工作進階之際，或生活品質提升之時，是可以幫助我們獲得難得的人生經驗。
課程目標	
課程大綱	<p>I.談判的基礎</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.談判的特質： 溝通與協商的必要性 2.衝突與衝突管理 3.談判目標的重要性 4.談判策略的運用 <p>II.談判的潛在過程</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.感受、認知與情感 - 了解“不理性” 2.溝通 - 傾聽/表達/確實了解與被了解 3.尋找與運用談判權力 4.影響力 5.談判倫理 <p>III.談判的情境</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.談判中的關係 2.代理人、利害關係人與旁觀者 3.聯盟 4.多邊談判與團隊 <p>IV.個人差異與溝通方法</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.性別與談判 2.個性與能力 <p>V.跨文化談判</p>

	<p>-個人 -團體</p> <p>VI.歧異之解決</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.談判僵局之管理 2.談判錯配之管理 3.實務演習
英文大綱	<ol style="list-style-type: none"> I. The fundamental of negotiation <ol style="list-style-type: none"> 1. The concepts of negotiation: communication & bargaining 2. The conflicts and conflict management 3. The importance of negotiation objectives 4. The strategies of negotiation II. What is behind negotiation <ol style="list-style-type: none"> 1. Understanding, recognition and emotion -“rational”vs. “irrational” 2. Communication: listening carefully, expressing precisely, understanding or being understood certainly 3. The searching and applying of negotiation authority 4. The influence 5. The ethics of negotiation III. The scenarios <ol style="list-style-type: none"> 1. The relationships in the negotiation 2. Representatives, relative persons and participators 3. Alliance 4. Multiple Negotiation / Teamwork IV. Individual differentials and communication methods <ol style="list-style-type: none"> 1. Sex and negotiation 2. Personality and ability V. Cross cultural Negotiation <ol style="list-style-type: none"> i. Individuals ii. Groups VI. Solutions to differences <ol style="list-style-type: none"> 1. Management of negotiation dilemma 2. Management of negotiation misplacement 3. Case study

教學方式	
評量方法	
指定用書	
參考書籍	
先修科目	
教學資源	
注意事項	
全程外語授課	0
授課語言 1	華語
授課語言 2	英語
輔導考照 1	
輔導考照 2	