

國立中正大學 戰略暨國際事務研究所

一一四年度下學期碩士教學大綱與進度表

編號：

授課教師：蔡育岱

科目名稱：溝通、談判與衝突管理

2025 年 02 月

英文譯名：Communication, Negotiation and Conflict Management

上課時間：星期五下午(13:10~16:00)

上課地點：社科院二館，606 教室

學分數：3

修別：選修

壹、課程目標

談判是一種議價過程，是藉由意見交換(溝通)以達成共識；所以，談判和溝通在本質上有很程度的重疊，談判的結果可能代表折衷、妥協、合意，抑或是兩敗俱傷、不歡而散。談判溝通無所不在，不論個人與國家皆需具備談判要件，也需瞭解談判的本質，否則一旦出現認同差異、利益不調和、以及相左立場時，衝突即刻產生。

其實，人際關係就是整個國際關係的縮影，談判牽涉心理(內在因素)與環境(外在因素)，而衝突則出自於人性與國家特性差異。故如何在衝突中，認知衝突的本質、尋求解決之道，已避免玉石同爐，另方面則尋求雙贏或多贏的結果，才是面對衝突的正確認知與態度。

本課程主要介紹幾個核心議題。首先是對人性的探討，屬於心理層次；其次是對於談判與溝通分析，使學員能夠熟習談判理論架構；再者則在面對複雜的國際溝通與談判時，得以掌握先機，做出決策判斷。此外，本課程亦將討論衝突本質、原因，以及管理的基本概念，包含個人認知、權力與決策迷思、組織動態影響等等。最後則是透過經典案例探析，使學生能重新思考談判與溝通的理論與實務，以期未來在職場上學以致用。

貳、課程需求與評分標準

本課程著重在探討與研習、理論與實證兩面向，除了對溝通談判與衝突管理分析外，針對人性面向、心理因素與外在環境、壓力條件等關聯，以及國際社會相關案例皆有深入探析，希望同學踴躍出席並深入閱讀。

評分標準(此部分為暫訂，實際評分標準，俟未來與林泰和老師商討後決定)

(一)課堂參與、出席與討論(participation、attendance and presentation)：40%

(二)期中心得(essay)：經典思想考掘一篇 or 參考書目一篇 20%

(三)期末報告(term paper)：履歷自傳一份 40%

參、上課方式：講授、研討與報告

配合老師上課進度，要求每位同學研讀，並由同學選定一主題，繳交心得報告。

肆、上課進程(16+2)

- 第 1 週 2/27 和平紀念日補假
- 第 2 週 3/06 課程介紹
- 第 3 週 3/13 溝通的本質
- 第 4 週 3/20 聆聽的重要
- 第 5 週 3/27 知覺 I
- 第 6 週 4/03 兒童節補假
- 第 7 週 4/10 知覺 II
- 第 8 週 4/17 談判的本質
- 第 9 週 4/20 溝通與談判的技巧
- 第 10 週 4/27 外交決策理論與賽局
- 第 11 週 5/01 勞動節
- 第 12 週 5/08 決策理論與決策中的群體迷思
- 第 13 週 5/15 危機處理探討與因應
- 第 14 週 5/22 衝突管理探討與因應&風險管理與危機處理
- 第 15 週 6/05 情境學習與個人領導經驗分享 I
- 第 16 週 6/12 情境學習與個人領導經驗分享 II
- 第 17 週 6/19 端午節
- 第 18 週 6/26 期末成果驗收

肆、參考文獻

Cass Sunstein and Reid Hastie 著，黃庭敏譯，**破解團體迷思：如何把團隊變得更聰明，讓集體決策更有智慧？**（台北：三采，2015 年）。

Erin Meyer 著，李康莉譯，**談判地圖：搞懂文化差異，才能在全球企業談判中無往不利！**（台北：哈林文化出版社，2015 年）。

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）。

Gary Yukl 著，宋秋儀譯，**組織領導學**（台北市：華泰文化，2006）。

Geut Jan de Heus 著，溫力秦譯，**精通談判的藝術**（台北：寶鼎出版，2019 年）。

Julia T. Wood 著，游梓翔、溫偉群、劉文英合譯，**人際關係與溝通技巧**（台北：雙葉書廊，2012 年）。

Kathleen S. Verderber and Rudolph F. Verderber 著，周君倚、梁錦泉、陳楓媚與樊學良譯，**人際關係與溝通**（台北：前程文化，2015 年）。

Ken Blanchard 著，蔡卓芬、李靜瑤、吳亞穎譯，**願景領導**（台北：培生出版社，2012 年）。

Len Fisher 著，林俊宏譯，**剪刀、石頭、布：生活中的賽局理論**（台北：天下文化，2009 年）。

Michael J. Losier 著，林說俐譯，**吸引力法則：心想事成的黃金三步驟** (Law of Attraction)（台北：方智，2007 年）。

Niccolò Machiavelli 著，呂健忠譯，**君王論**（台北：暖暖書屋，2014 年）。

李佩雯，**跨文化溝通與關係維繫**（台北：雙葉書廊，2013 年），第 1-2 章。

汪明生，朱斌好等編著，**衝突管理**（台北：五南出版社，2000 年）。

周談輝、周玉娥，**人際關係與溝通**（台北：全華圖書，2015 年）。

東籬子，**讀寓言學領導**（台北：高寶，2004 年）。

清水武治著，謝育容譯，**賽局理論圖解**（台北：商周出版社，2010 年）。

莫大華，「國際衝突與危機研究的趨勢及啟示」，**問題與研究**，第 45 卷，第 2 期(2006/04)，頁 141-171。

劉必榮，**學會溝通：創造雙贏的協調技巧**（台北：文經社，2011 年）。

劉潤，**底層邏輯：看清這個世界的底牌**（台北：時報文化，2022 年）。

潘岳，**讀歷史學領導**（台北：詠春圖書文化公司，2005 年）。