

淡江大學 100 學年度第 1 學期課程教學計畫表

課程名稱	協商理論與應用	授課 教師	張昭憲 Chang Jau-shien
	NEGOTIATION THEORY AND APPLICATIONS		
開課系級	資管一碩士班 A	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TMIXM1A		
系所教育目標			
致力於資訊科技與經營管理知識之科際整合研究發展，為國家與社會培育兼具資訊技術能力與現代管理知識的中高階人才。			
系所核心能力			
<p>A. 現代管理知識應用。</p> <p>B. 邏輯思考。</p> <p>C. 關鍵分析。</p> <p>D. 結合資訊技術與管理。</p> <p>E. 研究與創新。</p> <p>F. 資料分析與應用。</p> <p>G. 資通安全管理。</p> <p>H. 言辭與文字表達。</p>			
課程簡介	<p>本課程介紹半自動協商的概念與技術，基礎部分包含決策理論、遊戲理論與協商分析等，協商部分則包含雙人協商與多人協商，主題有協商模型的建立、分配的方式、協商的不確定性與時間因素。最後，本課程也輔以相關文獻探討，加深學生對於協商理論的認識。</p>		
	<p>This course introduces the concept and technologies about semi/auto neogtiations. The basis includes decision theory, game theory and negotiation analysis. For neogtiation technologies, the model and preferences of negotiators will be described first. Next, the uncertainty and time factor will be introduced. Finally, paper reviews will be performed to deepen the sudent's perception in neogtiation theory.</p>		

本課程教學目標與目標層級、系所核心能力相關性

一、目標層級(選填)：

- (一)「認知」(Cognitive 簡稱C)領域：C1 記憶、C2 瞭解、C3 應用、C4 分析、C5 評鑑、C6 創造
- (二)「技能」(Psychomotor 簡稱P)領域：P1 模仿、P2 機械反應、P3 獨立操作、P4 聯結操作、P5 自動化、P6 創作
- (三)「情意」(Affective 簡稱A)領域：A1 接受、A2 反應、A3 重視、A4 組織、A5 內化、A6 實踐

二、教學目標與「目標層級」、「系所核心能力」之相關性：

- (一)請先將課程教學目標分別對應前述之「認知」、「技能」與「情意」的各目標層級，惟單項教學目標僅能對應C、P、A其中一項。
- (二)若對應「目標層級」有1~6之多項時，僅填列最高層級即可(例如：認知「目標層級」對應為C3、C5、C6項時，只需填列C6即可，技能與情意目標層級亦同)。
- (三)再依據所訂各項教學目標分別對應該系「系所核心能力」。單項教學目標若對應「系所核心能力」有多項時，則可填列多項「系所核心能力」(例如：「系所核心能力」可對應A、AD、BEF時，則均填列)。

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)	相關性	
			目標層級	系所核心能力
1	1. 了解協商基礎理論 2. 了解協商者喜好與模型的建立 3. 了解協商中的不確定性 4. 了解多人協商時的分配技巧 5. 了解電子化協商的近況與技術。	1. understanding the basic concept of negotiation 2. understanding the construction of negotiators' preferences and strategies 3. investigating the uncertainty in negotiation 4. understanding the collation procedures in multi-party negotiation 5. reviewing papers	C4	BCD

教學目標之教學策略與評量方法

序號	教學目標	教學策略	評量方法
1	1. 了解協商基礎理論 2. 了解協商者喜好與模型的建立 3. 了解協商中的不確定性 4. 了解多人協商時的分配技巧 5. 了解電子化協商的近況與技術。	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、論文評析或實作

本課程之設計與教學已融入下列本校基本素養與核心能力

淡江大學基本素養與核心能力	內涵說明
◆ 表達能力與人際溝通	有效運用中、外文進行表達，能發揮合作精神，與他人共同和諧生活、工作及相處。
◆ 科技應用與資訊處理	正確、安全、有效運用資訊科技，並能蒐集、分析、統整與運用資訊。
◇ 洞察未來與永續發展	能前瞻社會、科技、經濟、環境、政治等發展的未來，發展與實踐永續經營環境的規劃或行動。
◇ 學習文化與理解國際	具備因應多元化生活的文化素養，面對國際問題和機會，能有效適應和回應的全球意識與素養。
◇ 自我了解與主動學習	充分了解自我，管理自我的學習，積極發展自我多元的興趣和能力，培養終身學習的價值觀。
◇ 主動探索與問題解決	主動觀察和發掘、分析問題、蒐集資料，能運用所學不畏挫折，以有效解決問題。
◇ 團隊合作與公民實踐	具備同情心、正義感，積極關懷社會，參與民主運作，能規劃與組織活動，履行公民責任。
◇ 專業發展與職涯規劃	掌握職場變遷所需之專業基礎知能，管理個人職涯的職業倫理、心智、體能和性向。

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	100/09/05~ 100/09/11	課程簡介	
2	100/09/12~ 100/09/18	Decision Analysis	
3	100/09/19~ 100/09/25	Behavioral Decision Theory	
4	100/09/26~ 100/10/02	Game Theory	
5	100/10/03~ 100/10/09	Negotiation Analysis	
6	100/10/10~ 100/10/16	Two-Party Distributive Negotiation: Basics	
7	100/10/17~ 100/10/23	paper reviews	
8	100/10/24~ 100/10/30	paper reviews	
9	100/10/31~ 100/11/06	期中考週	
10	100/11/07~ 100/11/13	Uncertainty and Time Factors	
11	100/11/14~ 100/11/20	Auctions and Bids	
12	100/11/21~ 100/11/27	Two-party Integrative Negotiations: Template Design	

13	100/11/28~ 100/12/04	Two-party Integrative Negotiations: Evaluation and Analysis	
14	100/12/05~ 100/12/11	Behavioral Realities	
15	100/12/12~ 100/12/18	Multi-party negotiations	
16	100/12/19~ 100/12/25	paper reviews	
17	100/12/26~ 101/01/01	paper reviews	
18	101/01/02~ 101/01/08	期末考週	
修課應 注意事項	有熱忱		
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	“Negotiation Analysis-The Science and Art of Collaborative Decision Making, ” Howard Raiffa, The Belknap Press of Harvard University Press, 2002.		
參考書籍	“Negotiation,” Lewicki, Mc-Graw Hill		
批改作業 篇數	2 篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫)		
學期成績 計算方式	◆平時考成績： % ◆期中考成績：30.0 % ◆期末考成績：30.0 % ◆作業成績： % ◆其他〈報告、討論與其他〉：40.0 %		
備 考	「教學計畫表管理系統」網址： http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處 首頁〈網址： http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/ 〉教務資訊「教學計畫 表管理系統」進入。 ※非法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿非法影印他人著作，以免觸法。		