

淡江大學 102 學年度第 2 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
	TLMXM1A		
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其「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	BD

教學目標之教學方法與評量方法

序號	教學目標	教學方法	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。	講述、討論、模擬	實作、報告、上課表現

本課程之設計與教學已融入本校校級基本素養

淡江大學校級基本素養	內涵說明
◇ 全球視野	培養認識國際社會變遷的能力，以更寬廣的視野了解全球化的發展。
◆ 資訊運用	熟悉資訊科技的發展與使用，並能收集、分析和妥適運用資訊。
◇ 洞悉未來	瞭解自我發展、社會脈動和科技發展，以期具備建構未來願景的能力。
◇ 品德倫理	了解為人處事之道，實踐同理心和關懷萬物，反省道德原則的建構並解決道德爭議的難題。
◆ 獨立思考	鼓勵主動觀察和發掘問題，並培養邏輯推理與批判的思考能力。
◇ 樂活健康	注重身心靈和環境的和諧，建立正向健康的生活型態。
◇ 團隊合作	體察人我差異和增進溝通方法，培養資源整合與互相合作共同學習解決問題的能力。
◇ 美學涵養	培養對美的事物之易感性，提升美學鑑賞、表達及創作能力。

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	103/02/17~ 103/02/23	課程簡介	
2	103/02/24~ 103/03/02	Decision Analysis	
3	103/03/03~ 103/03/09	Behavioral Decision Theory	
4	103/03/10~ 103/03/16	Game Theory	
5	103/03/17~ 103/03/23	Negotiation Analysis	
6	103/03/24~ 103/03/30	Two-Party Distributive Negotiation: Basics	
7	103/03/31~ 103/04/06	paper reviews	
8	103/04/07~ 103/04/13	paper reviews	
9	103/04/14~ 103/04/20	期中考週	
10	103/04/21~ 103/04/27	Uncertainty and Time Factors	
11	103/04/28~ 103/05/04	Auctions and Bids	
12	103/05/05~ 103/05/11	Two-party Integrative Negotiations: Template Design	

13	103/05/12~ 103/05/18	Two-party Integrative Negotiations: Evaluation and Analysis	
14	103/05/19~ 103/05/25	Behavioral Realities	
15	103/05/26~ 103/06/01	Multi-party negotiations	
16	103/06/02~ 103/06/08	paper reviews	
17	103/06/09~ 103/06/15	paper reviews	
18	103/06/16~ 103/06/22	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	◆出席率： 5.0 %    ◆平時評量：25.0 %    ◆期中評量：25.0 % ◆期末評量：25.0 % ◆其他〈報告、討論與其他〉：20.0 %		
備 考	「教學計畫表管理系統」網址： <a href="http://info.ais.tku.edu.tw/csp">http://info.ais.tku.edu.tw/csp</a> 或由教務處 首頁〈網址： <a href="http://www.acad.tku.edu.tw/CS/main.php">http://www.acad.tku.edu.tw/CS/main.php</a> 〉業務連結「教師教學 計畫表上傳下載」進入。 <b>※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿不法影印他人著作，以免觸法。</b>		