國際企業談判 引領創新學習

January 8, 2019



談判是人與人之間的互動,理解人的行為模式,才能擬出最佳談判策略,「如果只是死守原本的個性,自然無法靈活運用談判理論;在大學裡,學生喜歡表演,喜歡表現自我意識,喜歡與人討論自己的想法。於是,才以角色模擬的方式,透過外在改變,進而打破學生腦子裡原有的思考框架。」

開設本課程兩年以來,修習本課程的學生,多半沒有社會經歷,很難體會真正的談判的意涵。如果能夠以情境模擬的方式,進而帶領學生,深入談判現場,一直以來是我在教授談判課的思考方向。由於第一年度開辦此課程時,全班將近 25 位的外籍生,與 20 位本籍生。由於他們來自歐洲、美洲、東南亞、非洲等地,當時設計課程時,我一直思維,透過怎樣的方式,才能打破文化上的差異,讓學生可以透過某種共通的 "知識語言" 進行溝通。於是乎,我開始往東西方之經典文學作為一個平台,當時,便以歐洲地區眾所皆知的希臘神話人物為主軸,融入談判技巧,引領學生進入另外一種創新的學習。





SOUL JOURNEY
Let the see set you free. You can find where the nusis meets theorean. Happinese is a way at the beech fee is excellenting (verything, every tim lows the each waves of the see halo may get beat to not want to be wild, heartful, and free just like the sea. There is nothing more beautiful than the way the cooper refuses to stop bissing the above lime, an entire how may time it is soon each you have in the sea. There's no piece.

RELAX THE MIND

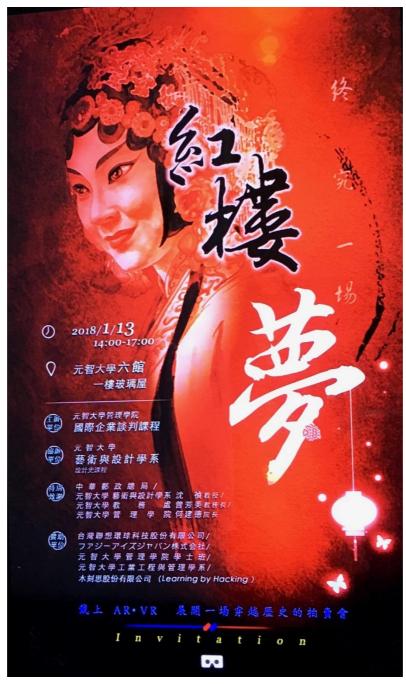
NELOA IME MIND

Let the waves hit your fast and the sand be your
sentilety, let a cross the are and get somesulture. Take me to the ocean jist me sail the spansen. To craste the saity warm and air and dream
of thing to be.



這樣的學習方式,第一步是透過心理測驗,進而能「變身特定性格的角色」; 第二步再讓同學到模擬情境的現場去展示談判過程。這個理念在於解決,沒有經 歷,更沒有商務談判經驗的學生,能夠快速融入課程的學習方式。

我總認為「當你融入角色、現場,你才有辦法體會什麼是談判,遠比你背誦各 種談判技巧的學理,更有真實意義! |



經由經典文學為劇本的主軸,融入角色扮演的談判,還有一個必然要件 - 如何複刻當時的歷史背景。我以服裝和飲食這兩大方向,來處理情境模擬的複刻現場。以第一年開設本課程用希臘神話為例,延請到 IKEA 公司太平洋區的總裁夫人擔綱,她負責指導學生實際製作當時的希臘衣服,從縫製概念到成品製作,配合開設一整週的工作坊;此外,希臘食物製作就延請希臘餐廳主廚與藍帶廚師擔綱,讓學生在期中考時,就 21 道料理進行競賽,並用食材的烹調方法進行談判。

這樣的創新方式,主要是讓學生有年代感之外,更透過不同角色的扮演,可以更盡情發揮談判本質。

而在第二年的課程裡,延續第一年的希臘神話精神之外,我們更融入了產品實 作與點心實作的理念。

整體課程分為四個模組,並同時有線上遊戲(Tophat 軟體應用)、專家演講(藍帶廚師工作坊/跨院設計課/VR製作原理)、及企業參訪(Lenovo 公司 VR製作參訪);為了讓學生更貼近實務,也預定在期末發表會中邀請專家學者參與,進行AR/VR拍賣會與談判講評。





其課程模組與內容如下:

這樣的教學模組除了因應『行動教學法』分為四大部分,其中也融入『情境教學法』。

- (1) 思考問題:練習五感偵測能力,找到談判雙方的問題點與共同點;
- (2) 引導教學:包含了理論講解與個案說明,藉由不同的個案去說明不同的談判理論,如何落實;
- (3)模擬扮演:學生須依照教師指定之經典故事腳本,依照個人的性向測驗結果,模擬角色個性談判;
- (4) 带著走的能力:除了英文合約如何撰寫判讀外,對於實際商業談判現場,如何訂立策略,如何臨機應變,皆會成為學生必要學習的方向。(如圖一所示)



圖一:本課程模組設計

結語:

國際企業談判課程一直以來秉持著,多元化教學的概念。讓學生從對一個主題的陌生,藉由觀察與實作,漸次地融入到歷史中。每個人都可以找到與自己配對的特質人物,並經由人物服裝/飲食與復刻的歷史感,漸次的學會談判的核心本質。 元智大學的教學多樣性,一直以來多為外界推崇。

本課程除了跨域學習,更將數化之技巧,融入到學生的學習課單中。期許,培養出有人文素養、談判素養、美學素養與數位知識都具備的學生。

