

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。



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。

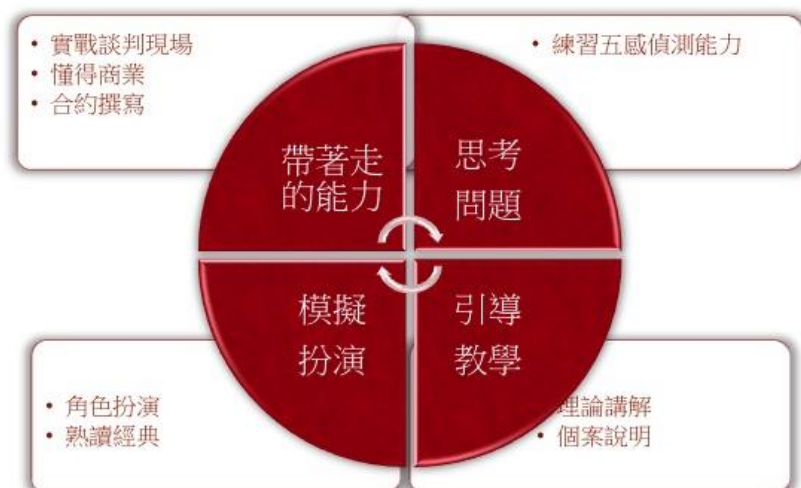




其課程模組與內容如下：

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) 帶著走的能力：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。

