

《谈判与冲突管理》课程教学大纲（2021 版）

课程基本信息 (Course Information)					
课程代码 (Course Code)	HR307 (18/19 级) BUSS3517 (20 级)	学时 (Credit Hours)	32	学分 (Credits)	2
课程名称 (Course Name)	《谈判与冲突管理》				
	Negotiation and Conflict Management				
课程类型 (Course Type)	限选				
授课对象 (Target Audience)	经管类本科生				
授课语言 (Language of Instruction)	中文				
开课院系 (School)	安泰经济与管理学院				
先修课程 (Prerequisite)	无	后续课程 (post)	无		
课程负责人 (Instructor)	胡巍	课程网址 (Course Webpage)	Canvas		
课程简介 (中文) (Description)	小至家庭矛盾，大至国际关系，谈判无处不在。企业经营、市场商战，更是充满了谈判。 何为谈判？谈判，一是“谈”，二是“判”。“谈”是交换意见、想法、信息；“判”则是判断。“判”的前提是“谈”，“判”的依据是来自于“谈”之中和“谈”之外所获得的信息。 没有足够多的信息，便难以作出正确的判断。所谓知己知彼，就是要确切了解对方和自己的信息。因此，成功的谈判就是在各方信息基本完备的情况下，彼此都作出对自己相对有利的理性选择。 冲突是社会经济组织人员的基本活动。在长期的企业管理实践中，人们发现组织内成员之间的冲突，以及组织对外的冲突（现象与状况）对企业运作和效益都有直接的影响。因此，对冲突管理（包括人际沟通与组织沟通）的正确理解及其手段的有效运用是每个管理人员所必备的知识和技能。				

课程简介（英文） (Description)	From family conflicts to international relations, negotiations are everywhere. Business operations and market business wars are full of negotiations. What is negotiation? One is to “talk” and the other one is to “judge”. “Talk” refers to exchange views, ideas, and information; “judge” refers to judgment. The premise of “judge” is “talk”, and the basis of “judge” comes from the inside and outside information of the “talk”. Without enough information, it is difficult to make a correct judgment. To know yourself and your enemy is to know information from both sides exactly. Therefore, a successful negotiation is that both parties make a rational choice that is relatively beneficial to them under the condition that they have basically complete information. Conflict is the basic activity of people in social and economic organizations. In the long-term practice of business management, it is found that the conflicts between members within the organization and the external conflict of the organization（phenomena and conditions）have a direct impact on the operation and efficiency of the enterprise. Therefore, the correct understanding of conflict management（including interpersonal communication and organizational communication）and the effective use of relative means are essential knowledge and skills for every manager.							
课程目标与内容（Course objectives and contents）								
课程目标（Course Object)	本课程是经管类学生的专业辅助课程，学习完本课程，学生应该掌握： 1、旨在通过谈判与冲突内容的要素分析与相关知识点的学习和辅以案例分析讨论，使学生掌握谈判与冲突管理的一般原则，培养学生分析问题和解决问题的综合能力。（B2、B4、C2、D3） 2、以理论联系实际为教学原则，同时也鼓励学生把自己参与的社会实践（如：公司实习、公益项目、社团活动等）经验融入课堂教学。（A1、A4、C1、C4） 3、案例讨论是本课程的重要组成部分，要求学生积极参与，发挥团队精神，并完成小组课程作业或展示。（B5、D4、D5）							
教学内容进度安排及 对应课程目标 (Class Schedule & Requirements & Course Objectives)	章节	教学内容 (要点)	教学 目标	学时	教学形式	作业及考核要求	课程思政 融入点	对应课程目 标
	第1章、 第2章、 第3章	谈 判 概 论 / 内容：定义 及其构成、 人 格 的 定 义、冲突是 什么、冲突 与管理		2	教材的第1、 2、3章及其 关联案例	讨论/作业：如 何理解冲突抑 或谈判在人们 生活中的综合 性与多样性？	对 人 类 命 运 共 同 体 的 深 入 认 识	课程目标 1

	第 4 章、 第 5 章	谈判风格与谈判性格/ 内容：四种主要的谈判风格和本 质；四种主要的偏好分析		2	教材的第 4、 5 章及其关 联案例	讨论/作业：你 认为要说服他 人(老板、上司、 客户等)的关键 是什么？	中美贸易谈判 的典型案 例分析	课程目标 2、3
	第 6 章、 第 7 章、 第 8 章	谈判中的沟通、利益、 文化差异等 分析/内容：谈判中的沟通原则、文化 与性别差异分析、利益与谈判目 标达成		4	教材的第 6、 7、8 章及其 关联案例	讨论/作业：如 何与客户，抑或 组织外部谈判 与沟通？	尊重各个国家的 风土人情，不 干涉别国内政， 更不能凌驾，犯 大公司毛病。适度 结合新冠疫情各 国采取的态度分 析等	课程目标 1、2
	第 9 章、 第 10 章	谈判中的知觉与权力效 应/内容：人格差异对谈判影响、权 力的类型与心理博弈		2	教材的第 9、 10 章及其关 联案例	讨论/作业： 1、知觉的作用 与贡献？ 2、如何理解“真 实性权力”与 “知觉性权力”？	树立正确的人生 观与自我认知和 基本良知，结合 社会公序良俗来 分析	课程目标 1、2
	第 11 章、 第 12 章、 第 18 章	劝说与干预 /内容：劝说概 述、判断理论、 有效干预的技巧		6	教材的第 11、12、18 章及其关联 案例（含第 一次小组 PK）	讨论/作业：怎 样积极有效地 倾听、抑或有效 地干预？	中欧贸易协 定签署的典型 案例分析	课程目标 1、2、3
	第 13 章、 第 14 章	谈判规则与 各阶段概述 /内容：谈判		2	教材的第 13、14 章及 其关联案例	讨论/作业：谈 判中是你死我 活，还是双赢？	结合中美贸易 谈判中	课程目标 1、3

		规则、常见错误、谈判准备的各个阶段					一些典型“艰难”案例来分析与认知	
	第 15 章	谈判风格、战略及技巧/内容: 谈判的六个阶段、各阶段特征、企业伦理		4	教材的第 15 章及其关联案例（含第二次小组 PK）	讨论/作业：如何面对政府的谈判抑或公关？	“一带一路”相关案例分析	课程目标 1、2、3
	第 16 章、第 19 章	团队谈判及运用个人魅力/内容: 立意分析及互补性选择、个性化谈判策略及风格匹配		4	教材的第 16、19 章及其关联案例（含第三次小组 PK）	讨论/作业：1、如何“转移”谈判的视线或标准？2、谈判中能够突出个人魅力吗？	“中美阿拉斯加高层对话”典型“桥段”分析	课程目标 2、3
	第 17 章	领导力开发与公关关系中的谈判/内容：什么是领导力、领导需要的技巧、公关关系与大众传播的应用		6	教材的第 17 章及其关联案例（含课程总结）	讨论/作业：1、如何理解谈判中的“领导”魅力？2、评价一下你自己的谈判与解决冲突的能力如何？	同上	课程目标 1、2
考核方式 (Grading)	(1) 课程出勤（5%） (2) 课堂参与（5%） (3) “案例感想”分析（15%） (4) “公司谈判”感悟（15%） (5) 个人作业（20%）（注：根据自己平时的社会实践或相关经历的实际情况，围绕谈判与冲突管理的某方面问题，提供一个案例，并有相应的分析。要求分析全面、详细、周到、独到。） (6) 期末开卷考试（40%）							
教材或参考资料 (Textbooks & Other Materials)	教材： (1) 《谈判与冲突管理》，芭芭拉·科尔韦特（Barbara A. Budjac Corvette）著，刘昕译，中国人民大学出版社，2009-4第1版（2014-4第2次印刷），书号：ISBN 978-7-300-10388-4 网上教材链接访问（需要VPN登录） http://jcbks.lib.sjtu.edu.cn :? ? ? 参考资料：							

	(1) 《谈判与冲突化解》，北京新华信商业风险管理有限责任公司译校，中国人民大学出版社，2004-9 版，书号：ISBN 7-300-05824-8/F. 1847 (2) 《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》，斯图尔特·戴蒙德著，杨晓红、李升炜、王蕾等译，中信出版集团，2018-6 版，书号：ISBN 978-7-5086-8677-6 (3) 《不妥协的谈判》，丹尼尔·夏皮罗著，赵磊译，中信出版集团，2019-4 版，书号：ISBN 978-7-5086-9335-4							
其它 (More)								
备注 (Notes)								