

科目编号	MM5193
科目名称	谈判与冲突管理
学分	3
等级	5
修读限期	1 个学期
先修科目/	<p>Managing Organizations and People (MM511)或 Organization and Management (MM5112)</p> <p><u>MBA 课程</u> Organisational Behaviour and Development (MM513 or MM5131)或 Organizational Behaviour & Leadership (MM5133)或 Strategic Human Resource Management (MM5231)或 领导力及组织行为 (MM5135)</p>
科目目标	本科目旨在让学生能够应用谈判与冲突管理领域的概念，改善人际关系，从而促进学生达成预期的学习成果。
预期学习成果	<p>完成本科目后，学生应能够：</p> <ol style="list-style-type: none"> a. 理解谈判与冲突的本质，并应用关键概念框架来分析实际情况； b. 进行批判及创造性思考，并将谈判过程作为实现商业目标、解决冲突，以及为组织创造价值的手段； c. 评估谈判中不同方案的成本和效益； d. 评估自己作为谈判者的优势和劣势，并有效地表达合理的论据。
科目概要/ 教学内容	<p><u>谈判</u> 议价与谈判；道德；分配式谈判；综合式谈判；BATNA (最佳替代方案)；信任；权力；情绪；有效说服；联盟；团队；商业环境中的谈判场景；管理者与员工之间的谈判；跨文化谈判；社会困境</p> <p><u>商业谈判实践</u> 在各种商业情境中的谈判；商业谈判中的有效技巧；管理者与员工之间的谈判；跨文化谈判</p> <p><u>冲突管理</u> 任务冲突；关系冲突；以及冲突管理风格</p>
授课/学习方式	学生通过练习、谈判角色扮演、模拟、视频、课堂授课、拍卖、实战谈判经验与其他体验活动，将提高对冲突管理和谈判的理解及处理冲突的能

	力。通过模拟练习、论文和考试的表现评估学生对知识的整合与应用。					
评估方法	评估方法/作业		% 比例		所评核的「预期学习成果」 (以✓标示)	
			a.	b.	c.	d.
	持续考核*		50%			
	1. 个人作业		15%	✓		✓
	2. 课堂作业		35%	✓	✓	✓
	期末考试		50%	✓	✓	✓
	总共		100%			
<p><i>*持续考核中的评估方法/作业比重或有差异，具体取决于讲师。</i></p> <p>学生于本科目总成绩须达 D 级或以上，方可及格。</p> <p>科目学习成果评估方法有效性的说明：</p> <p>学生通过期末考试的必答题达致学习成果。个人作业(评分方法 1)将记录学生的发展轨迹，以概念框架作指导评估自己作为谈判者的优势与劣势。学生通过课堂作业(评分方法 2)一系列体验式的练习与视频及个案分析，亦能达致学习成果。</p>						
学习所需课时	授课：					
	▪ 课堂授课及课堂作业		39 小时			
	其他学习：					
	▪ 自习		78 小时			
	合共学习所需课时		117 小时			

参考书目	<p><u>推荐书目：</u> Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). <i>Essentials of negotiation</i> (7th ed). New York: McGraw-Hill.</p> <p><u>期刊：</u> Journal of Applied Psychology Journal of Personality and Social Psychology Organizational Behavior and Human Decision Processes Journal of Experimental Social Psychology Negotiation and Conflict Management Research</p>
------	--

June 2024