

# 英国赫瑞—瓦特大学爱丁堡商学院 工商管理硕士(MBA)课程(中文授课)

学科名称: 谈判  
学期时间: 2011年 8月至 11月  
上课时间: 星期六下午 6:30 - 9:30  
上课地点: 香港理工大学 R1110 室  
考试日期: 2011年 12月6日星期二上午  
课程导师: 邝锦贤博士(电邮: roy@premier -nego.com)

## 课程目标

本课程将为学员提供有效的谈判知识和应用, 包括谈判准备、议价、风格和策略等。此外, 本课程亦讨论谈判者的个性风格和文化背景对谈判过程和结果的影响。课程目标主要分为:

1. 认识谈判学原理与技巧
2. 将谈判知识应用于业务和工作
3. 完成EBS课程并考试及格

## 教学时间表

	日期	课题
课堂 1	8月13日	单元一及二 谈判及分布式谈判
课堂 2	8月20日	单元三及四 谈判准备及谈判中的争论
课堂 3	8月27日	单元五 提议不等于议价
课堂 4	9月3日	单元六 为达成协议进行讨价还价
课堂 5	9月10日	单元七 谈判风格及理性谈判
(9月17日星期六 学期休假)		
课堂 6	9月24日	单元八 谈判策略
课堂 7	10月8日	单元九 谈判中的个性与力量
课堂 8	10月15日	单元十 文化与谈判
试前辅导 1	10月22日(6:30 - 9:00)	单元十一 回顾及重温以上课题重点
模拟考试	11月5日	参加模拟考试
试前辅导 2	11月12日 (6:30 - 9:00)	讨论模拟考试重点和改进建议

## 成功学习指引

成功非侥幸，必须努力再努力，持之以恒，才可以顺利完成课程和考试及格，并希望取得优良成绩。现提供一些意见作参考：

1. 循序渐进学习，学员应尽量在上课前阅读有关章节
2. 尽量不要缺课，上课时多参与和交流，并完成课程简易练习
3. 根据导师安排，在家做过往试题，并在课堂讨论
4. 善用EBS网站的学习资源和多做练习
5. 参考过去试题，以了解考试内容和要求
6. 参加模拟考试，作最后练习和考试准备

## 参考书

EBS的教科书必须熟读。为了深化谈判知识和提升学习兴趣，现推介一些著名和畅销的谈判书籍作参考：

1. Cohen, Herb. (1999). *You Can Negotiate Anything*, HarperBusiness.  
谷丹译：《谈判天下》，海天出版社，2006
2. Fisher, Roger and Shapiro, Daniel (2005). *Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate*, Random House Business Books.  
阎佳、邵冰译：《理性之外的谈判》，机械工业出版社，2007
3. Fisher, Roger, Ury, William Patton, Bruce Patton, Bruce (1991). *Getting to Yes*, Random House.  
王燕、罗昕译：《谈判力》，中信出版社，2009
4. Ury, William (1991). *Getting Past No: Negotiating with Difficult People*, London: Business Books.  
冯学东等译：《无法说不》，机械工业出版社，2005