

職能：  
主要職能：  
類別：

• 人際關係技巧 -

展現在組織內外持續建立穩固信賴與尊重關係的能力。

• 適應力 -

樂於接納新的構想，靈活應對工作期望和環境的變動，並以積極正面的態度順應境況。

• 結果導向 -

熱衷於求勝，致力達成共贏的局面。

相關職能  
類別：

• 專業化 -

展現成熟剛正的形象，建立公信力。

• 創意思考 -

創新。以獨特方式結合既有和新穎的想法解決問題，並善用機會。

## 協商：人際關係取向

### 摘要

無論您在組織中擔任任何種職位，每天的工作都脫不了一連串的協商。具備共贏協商技巧的能力，能創造全然不同的成功協商結果，同時也是影響他人、增進有建設性正面關係的要素。

### 說明

現今專業關係的動態特性，促使您必須在每次互動時付出及獲得最大的價值。這種能力憑藉的不是僥倖，而是必須發揮專業實踐您的職責，藉此達成互惠的結果，讓每個人都能享有長遠的成功。

本單元探討了共贏的協商模式，並檢視成爲協商者的方法。只要發揮成功協商者的特質、遵循協商的四個階段及具體的協商方法，就能爲即將到來的協商情境做好周全計畫。

完成此單元時，學員將能夠：

- 評鑑自我的協商技巧。
- 辨識成功協商的特質。
- 透過計畫和萬全的準備創造共贏的結果。
- 運用協商法促成互惠的結果。