

中国社会科学院大学法律谈判课程大纲

| 课程基本信息 (Course Information) | | | | | |
|--------------------------------|--|-----------------------|----|------------------|---|
| 课程编号 (Course ID) | 102042021082 | *学时 (Credit Hours) | 32 | *学分 (Credits) | 2 |
| *课程名称 (Course Name) | 法律谈判 | | | | |
| | Legal Negotiation | | | | |
| 先修课程 (Prerequisite Courses) | 无 | | | | |
| *课程简介 (Description) | <p>本课程意在帮助法科生了解法律谈判技能和实战技巧。学生可以通过谈判知识的讲解和谈判练习来了解法律谈判的不同方面。</p> <p>本课程采用结构化的教学模式，每次/单元课程均至少有一个需要学生积极参与其中的谈判模拟（包括角色扮演场景、团队模拟和体验式游戏）。模拟练习结束后，由学生进行交互点评、反馈，再由教师进行点评、讲解，然后由学生进行阶段性反思。</p> <p>学完本课程之后，学生将会更好地理解法律理论和谈判之间的联系。学生还将了解如何通过提出正确的问题，构建论证，以及与具有不同技能、看法和背景的人谈判等方式持续提升自身的谈判能力。最重要的是，这门课程或许会帮助你了解你最重要的谈判当事人——你自己，并且更乐于参与谈判进程。</p> <p>本课是面向法学本科专业新生开设的专业选修课程，侧重于低年级学生法学专业学习能力的培养。课程按照部门法的分类，将知识与能力素质有机融合，主要介绍法学各学科的基础知识，包含法理学、宪法、民法、行政法、刑法、经济法、民事诉讼法、刑事诉讼法、国际法、知识产权法、法律史等十一大板块，每个板块对该部门法/领域的内涵范围、重要概念、一般原理及热点前沿问题进行讲授，向学生传授最基本、最常用的部门法知识。在课程的最后部分，应用法理学对各个部门法之间的联系进行梳理，化整为零，培养解决复杂问题的综合能力和高级思维。</p> <p>为加强过程评价与反馈，本课从考勤和课堂参与度方面对学生的平时成绩做出评价，并以期末作业为主，进行综合评价。</p> | | | | |
| *课程简介 (Description) | <p>This course is intended to expose law students to the technical and practical skills involved in legal negotiation. You will learn various aspects of legal negotiation by exposure to different negotiation techniques and through negotiation. Adopting structured teaching model, each course session will involve active engagement in a variety of negotiation simulations (involving role-playing scenarios, team simulations, and experiential games). After the simulation exercise, students should make interactive comments and feedback, and then the teacher will make comments and explanations. After each class, students should make periodic reflection. By the end of this course, you will have a better understanding of the connection between the legal theory and the negotiation. You will also develop skills on how to constantly improve as negotiators by asking the right questions, framing issues, and negotiating with others with different skill-sets, perceptions, and backgrounds. Ultimately, this course may also help you to learn about your most important negotiation client--yourself, and to feel comfortable engaging in the negotiation process. This course is a professional elective curriculum for the law major undergraduate students. The course introduces the basic knowledge of various disciplines of law to students according to the classification of departmental law, including the following ten sections: constitution, civil law, administrative law, criminal law, economic law, international law, environmental law, intellectual property law, jurisprudence and procedural law. Teacher teaches students the scope of connotation, important concepts, general principles, hot front issues of the branch law, and the most basic and common knowledge of the branch law each section.</p> <p>The main targets of the course are to introduce to students the most basic knowledge of each branch of law, so that students can have a basic understanding of each branch of law and establish a systematic reserve of legal knowledge. Through the horizontal study of each branch law, students would understand the independent characteristics of each branch law, and they would deepen the cognition of each branch law. During the course, the related network between the various branches of law will be set up constantly, the departmental laws will be integrated, so as to achieve the purpose of cultivating students' holistic learning and systematic thinking.</p> | | | | |

| | | | | | | | |
|------------------------------------|-----|--|-----|---|------|--|--|
| *教材 (Textbooks) | | 自编讲义 | | | | | |
| 参考资料 (Other References) | | [美]X.M.弗拉斯科纳、H.李·赫瑟林顿著，高如华译：《法律职业就是谈判》(The Lawyer's Guide to Negotiation)，法律出版社，2005 年版； [美]Larry L. Teply 著，陈曦译：《法律谈判简论（原书第三版）》，中国政法大学出版社，2017 年版； Larry L. Teply: <i>Legal Negotiating in a nutshell</i> (4th Edition), WEST ACADEMIC PUBLISHING, 2023； 王燕、罗昕 译中文版《谈判力》，中信出版社，2022 年版； Getting to Yes! Roger Fisher, William Ury: <i>Negotiating an Agreement Without Giving In</i> ; 韩德云、袁飞主编：《法律谈判》，法律出版社，2018 年版。 | | | | | |
| *课程类别 (Course Category) | | <input type="checkbox"/> 公共基础课/全校公共必修课 <input type="checkbox"/> 通识教育课 <input type="checkbox"/> 专业基础课 <input type="checkbox"/> 专业核心课/专业必修课 <input checked="" type="checkbox"/> 专业拓展课/专业选修课 <input type="checkbox"/> 其他_____ | | | | | |
| *授课对象 (Target Students) | | 法学专业大二及以上同学 | | *授课模式 (Mode of Instruction) | | <input type="checkbox"/> 线上，教学平台_____ <input checked="" type="checkbox"/> 线下 <input type="checkbox"/> 混合式 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 实践类（70%以上学时深入基层）_ | |
| *开课院系 (School) | | 法学院 | | *授课语言 (Language of Instruction) | | <input checked="" type="checkbox"/> 中文 <input type="checkbox"/> 全外语_____ <input type="checkbox"/> 双语：中文+_____（外语讲授不低于 50%） | |
| *授课教师信息 (Teacher Information) | | 课程负责人姓名及简介 | | 苗鸣宇，法学博士、副教授、硕士生导师；中国法学会法学教育研究会诊所教育专业委员会第五、六届常委；中国法学会法律文书学研究会副秘书长、理事 | | | |
| | | 团队成员姓名及简介 | | 苗鸣宇，负责 1-11 周，15-16 周； 周宝妹，法学博士、教授，硕士生导师。中国法学会社会法学研究会副秘书长，理事，负责 12-14 周。 | | | |
| 学习目标 (Learning Outcomes) | | 成功完成本课程后，学生将能够： <ol style="list-style-type: none"> 1.有勇气和自信去开展谈判； 2.了解人和组织之间的冲突是如何以及为什么发生的； 3.了解法律谈判的特点和法律人在法律谈判中的作用； 4.能够解释法律谈判的流程； 5.能够识别谈判的风格； 6.提高有效沟通的技巧，包括口头的和非口头的，并能够与相对方共情，理解相对方如何以及为什么会与你有不同的看法； 7.形成适合自己的谈判工具箱，并掌握如何不断自我巩固、发展工具箱的方法。 | | | | | |
| *考核方式 (Grading) | | 平时成绩*70+学习成果分享报告成绩*30%=总评成绩 【情况说明】 本课程是通过实案办理过程来学习法律职业高级思维和职业能力、职业伦理，故而平时成绩所占比重要大。为体现个性化学习成果，期末考核通过个人学习成果分享报告会的形式进行，所得分数也构成总评成绩的一部分。 | | | | | |
| *课程教学计划 (Teaching Plan) 填写规范化要求见附件 | | | | | | | |
| 周次 | 周学时 | 其中 | | | | | 教学内容摘要 （必含章节名称、讲述的内容提要、实验的名称、教学方法、课堂讨论的题目、阅读文献参考书目及作业等） |
| | | 讲授 | 实验课 | 习题课 | 课程讨论 | 其他环节 | |

| | | | | | | |
|------|---|---|--|--|--|--|
| 第一周 | 2 | 2 | | | | 第一讲 学生个人法律谈判能力的校准 教学方法：角色代入法 练习主题：餐馆消费权益纠纷谈判模拟实战 |
| 第二周 | 2 | 2 | | | | 第二讲 法律谈判基本知识 定义、核心原理、类型、风格及总体流程（含思维模型） 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：谈判前的立场澄清 |
| 第三周 | 2 | 2 | | | | 第三讲 法律谈判流程之 1 法律谈判的准备及预谈判 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：实习生短租房屋预谈判 |
| 第四周 | 2 | 2 | | | | 第四讲 法律谈判流程之 2 法律谈判的开局（信息交换、讨价还价） 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：实习生短租房屋谈判练习及点评 |
| 第五周 | 2 | 2 | | | | 第五讲 法律谈判流程 3 法律谈判的推进（如何对付难搞的对手，僵持与反僵持技巧） 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：实习生合租房屋之房间分配 |
| 第六周 | 2 | 2 | | | | 第六讲 法律谈判流程 4 法律谈判的结论（协议的起草及其履行） 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：合租协议的洽商与起草 |
| 第七周 | 2 | 2 | | | | 第七讲 法律谈判战术之“四大法宝” 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：交通事故车损纠纷谈判 |
| 第八周 | 2 | 2 | | | | 第八讲 法律谈判综合练习 1 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：宠物伤人纠纷谈判之行政调解阶段 |
| 第九周 | 2 | 2 | | | | 第九讲 法律谈判综合练习 2 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：宠物伤人纠纷练习之行政听证阶段 |
| 第十周 | 2 | 2 | | | | 第十讲 法律谈判综合练习 3 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：宠物伤人纠纷练习之民事诉讼阶段 |
| 第十一周 | 2 | 2 | | | | 第十一讲 法律谈判综合练习 3 教学方法：讲授法、案例分析法 讨论题目：宠物伤人纠纷案之各方得失分析复盘 |
| 第十二周 | | | | | | 第十二讲 职场中的法律谈判 1 求职、薪酬谈判基本技巧 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：求职者如何与单位谈薪酬 |

| | | | | | | |
|-----------|--------|--------|--|--|--|---|
| 第十三周 | | | | | | 第十三讲 职场中的法律谈判 2 劳动关系纠纷谈判技巧 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：员工如何与单位谈判（解约与否，补偿多少） |
| 第十四周 | | | | | | 第十四讲 职场中的法律谈判 3 劳动关系纠纷谈判技巧再练习 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：员工如何与单位谈判（解约与否，补偿多少）对调角色再次练习、深入体会、教师点评 |
| 第十五周 | | | | | | 第十五讲 涉外法律谈判之边境纠纷法律谈判 教学方法：讲授法、案例分析法、角色代入法 练习主题：两国边境纠纷谈判模拟练习 |
| 第十六周 | | | | | | 第十六讲 如何成为一个好的法律谈判者 教学方法：讲授法、案例分析法 讨论题目：课程总体反思 |
| 总计 | 3 2 | 3 2 | | | | |
| 备注（Notes） | | | | | | |