

中国社会科学院大学《国际谈判》课程大纲

课程基本信息 (Course Information)					
课程编号 (Course ID)	102082021162	*学时 (Credit Hours)	32	*学分 (Credits)	2
*课程名称 (Course Name)	《国际谈判》				
	International Negotiation				
先修课程 (Prerequisite Courses)					
*课程简介 (Description)	国际事务与国际关系专业本科生的专业必修课程。 通过本课程的学习，学生将了解什么是国际谈判，国际谈判的主要理论、基本模式、主要程序以及方法、技巧等。形成关于国际谈判的基本认识，掌握国际谈判的方法，形成开展国际谈判的能力。 课程主要由国际谈判的理论性介绍与专题介绍两部分组成。课程的重点和难点是国际谈判的方法和技巧，需要通过案例呈现和模拟实践加以掌握。 主要采取课堂讲授+案例教学+模拟谈判的教学方法。 基本要求： 学生按照学校要求准时上课，不得无故缺勤。 积极参与课堂讨论，参与讨论与考勤综合评定平时成绩。				
*课程简介 (Description)	A compulsory course for undergraduates majoring in International Affairs and International Relations. Through the study of this course, students will understand what international negotiation is, the main theories, basic models, main procedures, methods and skills of international negotiation. To form the basic understanding of international negotiations, master the methods of international negotiations, and form the ability to carry out international negotiations. The course consists of two parts: theoretical introduction and thematic introduction to international negotiations. The focus and difficulty of the course are the methods and skills of international negotiation, which need to be mastered through case presentation and simulation practice. It mainly adopts the teaching method of classroom lecture + case teaching + simulated negotiation. basic requirements: Students are required to attend classes on time as required by the school and shall not be absent without reason. Actively participate in class discussions, participate in discussions and comprehensively assess the usual grades of attendance.				
*教材 (Textbooks)	熊炜：《外交谈判》，北京大学出版社，2014 年 11 月第 2 版，ISBN 9787301250655				

参考资料 (Other References)							
*课程类别 (Course Category)		☐ 公共基础课/全校公共必修课 ☐ 通识教育课 ☐ 专业基础课 ☒ 专业核心课/专业必修课 ☐ 专业拓展课/专业选修课 ☐ 其他_____					
*授课对象 (Target Students)		国际事务与国际关系 专业本科生		*授课模式 (Mode of Instruction)		☐ 线上，教学平台_____ ☒ 线下 ☐ 混合式 ☐ 其他 ☐ 实践类（70%以上学时深入基层）_	
*开课院系 (School)		国际政治经济学院		*授课语言 (Language of Instruction)		☒ 中文 ☐ 全外语_____ ☐ 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		齐尚才，国际政治经济学院讲师			
		团队成员 姓名及简介					
学习目标 (Learning Outcomes)		1. 了解国际谈判的概念、发展脉络、特征与主要过程要素。 2. 了解国际谈判的功能、运转机制等。 3. 了解国际谈判的主要类型。 4. 了解国际上一些重要议题的谈判过程。 5. 掌握开展国际谈判的主要过程、方法和技巧。					
*考核方式 (Grading)		平时成绩 30%；期末成绩：70%。平时考核主要包括出勤率与课堂参与度，期末成绩以闭卷形式进行考核。					
*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	3	√					第一章 国际谈判概述 1.什么是谈判； 2.什么是国际谈判； 3.外交谈判的理论
第二周	3	√					第二章 国际谈判战略的模式 1.分配式谈判 2.整合式谈判
第三周	3	√					第三章 国际谈判的行为体 1.传统模式中的谈判行为体 2.替代模式中的谈判行为体 3.谈判中的个人

第四周	3	√				第四章 国际谈判的准备和计划 1.谈判目标和议题的设定 2.分析对手 3.分析谈判形势
第五周	3	√				第五章 国际谈判的常用策略 1.与行为体相关的外交谈判技巧 2.与进程相关的外交谈判技巧 3.与议题相关的外交谈判技巧
第六周	3	√				第六章 调停谈判 1.关系中的调停 2.调停者的角色 3.调停谈判策略
第七周	3	√				第七章 跨文化外交谈判 1.文化与谈判 2.外交共同文化 3.跨文化外交谈判策略
第八周	3	√				第八章 联合国海洋法公约谈判 1.什么是海洋法公约谈判 2.谈判的主要议题 3.谈判的过程与结果
第九周	3	√				第九章 联合国气候变化谈判 1.什么是气候变化谈判 2.谈判的主要议题 3.谈判的过程与结果
第十周	3	√				第十章 外交礼仪与国际谈判 1.什么是外交礼仪 2.外交礼仪的主要内容与作用 3.外交礼仪在谈判中的运用
第十一周	2	√			√	第十一章 模拟外交谈判 1.选题与分组 2.谈判策略
总计						
备注（Notes）						