

淡江大學 102 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	國際談判與調停	授課 教師	李大中 LI, DA-JUNG
	INTERNATIONAL NEGOTIATION AND MEDIATION		
開課系級	戰略一碩士班 A	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TITXM1A		
系 (所) 教育目標			
<p>一、瞭解國際關係之理論與實務。</p> <p>二、瞭解主要中西戰略思想與實務。</p> <p>三、瞭解當前國際與兩岸情勢之發展。</p> <p>四、基本學術論文與政策分析之撰寫與報告。</p>			
系 (所) 核心能力			
<p>A. 國際情勢分析與研判能力。</p> <p>B. 國際戰略情勢分析與研判能力。</p> <p>C. 主要國家國防政策與軍事戰略分析能力。</p> <p>D. 主要國家對外政策分析能力。</p> <p>E. 主要國家之安全戰略與政策分析。</p> <p>F. 戰略理論與實務之分析能力。</p> <p>G. 國際經濟態勢分析能力。</p>			
課程簡介	<p>本課程的主要目的是提供修課同學對於國際談判與調停在衝突解決中所扮演的角色，課程內容區分為談判與調停兩部份，前者聚焦於談判的理論介紹，包括權力、策略、文化影響力與多邊談判的意涵；後者則是以案例分析並檢視調停的重要議題，其中包括奧斯陸協定、伊朗人質危機、柬普寨、納米比亞以及東帝汶等。</p>		
	<p>The goal of the course is to provide an understanding of the roles of international negotiation and mediation in conflict resolution. The content of the course is divided into two parts, negotiation and mediation. The former covers the basics of international negotiation with emphasis on theoretical knowledge, such as the impact of power, the role of culture, and the nature of multilateral negotiation. The latter surveys major issues of international mediation with case studies, including the Oslo Accord, the Iran hostage crisis, and third-party intervention in Cambodia and East Timor.</p>		

本課程教學目標與目標層級、系(所)核心能力相關性

一、目標層級(選填)：

- (一)「認知」(Cognitive 簡稱C)領域：C1 記憶、C2 瞭解、C3 應用、C4 分析、C5 評鑑、C6 創造
- (二)「技能」(Psychomotor 簡稱P)領域：P1 模仿、P2 機械反應、P3 獨立操作、P4 聯結操作、P5 自動化、P6 創作
- (三)「情意」(Affective 簡稱A)領域：A1 接受、A2 反應、A3 重視、A4 組織、A5 內化、A6 實踐

二、教學目標與「目標層級」、「系(所)核心能力」之相關性：

- (一)請先將課程教學目標分別對應前述之「認知」、「技能」與「情意」的各目標層級，惟單項教學目標僅能對應C、P、A其中一項。
- (二)若對應「目標層級」有1~6之多項時，僅填列最高層級即可(例如：認知「目標層級」對應為C3、C5、C6項時，只需填列C6即可，技能與情意目標層級亦同)。
- (三)再依據所訂各項教學目標分別對應其「系(所)核心能力」。單項教學目標若對應「系(所)核心能力」有多項時，則可填列多項「系(所)核心能力」。(例如：「系(所)核心能力」可對應A、AD、BEF時，則均填列。)

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)	相關性	
			目標層級	系(所)核心能力
1	能夠理解國際談判的基本概念、分析架構與主要議題	Students will be able to understand the basic concept, analytical framework, and major issues of international negotiation.	C4	A
2	能夠理解國際調停的基本概念、分析架構與主要議題	Students will be able to understand the basic concept, analytical framework, and major issues of international mediation.	C4	A
3	能夠以國際談判與國際調停之理論、概念與分析架構，探討與比較第國際社會中三者介入的例子	Students will be able to explore and compare cases of third-party interventions in the international community through the theories, concepts, and analytical frameworks and international negotiation and mediation.	C4	A

教學目標之教學方法與評量方法

序號	教學目標	教學方法	評量方法
1	能夠理解國際談判的基本概念、分析架構與主要議題	講述、討論	報告、上課表現
2	能夠理解國際調停的基本概念、分析架構與主要議題	講述、討論	報告、上課表現
3	能夠以國際談判與國際調停之理論、概念與分析架構，探討與比較第國際社會中三者介入的例子	講述、討論	報告、上課表現

本課程之設計與教學已融入本校校級基本素養

淡江大學校級基本素養	內涵說明
◆ 全球視野	培養認識國際社會變遷的能力，以更寬廣的視野了解全球化的發展。
◇ 資訊運用	熟悉資訊科技的發展與使用，並能收集、分析和妥適運用資訊。
◆ 洞悉未來	瞭解自我發展、社會脈動和科技發展，以期具備建構未來願景的能力。
◆ 品德倫理	了解為人處事之道，實踐同理心和關懷萬物，反省道德原則的建構並解決道德爭議的難題。
◆ 獨立思考	鼓勵主動觀察和發掘問題，並培養邏輯推理與批判的思考能力。
◆ 樂活健康	注重身心靈和環境的和諧，建立正向健康的生活型態。
◇ 團隊合作	體察人我差異和增進溝通方法，培養資源整合與互相合作共同學習解決問題的能力。
◇ 美學涵養	培養對美的事物之易感性，提升美學鑑賞、表達及創作能力。

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	103/02/17~ 103/02/23	課程說明	
2	103/02/24~ 103/03/02	國際談判的本質	
3	103/03/03~ 103/03/09	國際談判：權力與策略	
4	103/03/10~ 103/03/16	國際談判：文化的影響力、多邊談判	
5	103/03/17~ 103/03/23	國際談判：案例分析(I)	
6	103/03/24~ 103/03/30	國際談判：案例分析(II)	
7	103/03/31~ 103/04/06	國際調停的理論與重要概念(I)	
8	103/04/07~ 103/04/13	國際調停的理論與重要概念(II)	
9	103/04/14~ 103/04/20	國際調停的理論與重要概念 (II)	
10	103/04/21~ 103/04/27	小國所進行的調停(I)	
11	103/04/28~ 103/05/04	小國所進行的調停(II)	
12	103/05/05~ 103/05/11	大國所進行的調停	

13	103/05/12~ 103/05/18	聯盟所進行的調停	
14	103/05/19~ 103/05/25	聯合國與區域性國際組織所進行的調停	
15	103/05/26~ 103/06/01	非官方調停：國際非政府組織、個人與工作坊	
16	103/06/02~ 103/06/08	期末課堂報告	
17	103/06/09~ 103/06/15	期末課堂報告	
18	103/06/16~ 103/06/22	期末課堂報告	
修課應 注意事項			
教學設備		(無)	
教材課本		鍾從定, 國際談判學, 台北: 鼎茂出版社, 2008年。 Bercovitch, Jacob and Jeffrey Z. Rubin (eds). Mediation in International Relations: Multiple Approaches to Conflict Management. New York: St. Martins Press, 1992.	
參考書籍			
批改作業 篇數		篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫)	
學期成績 計算方式		◆出席率: 20.0 % ◆平時評量: 30.0 % ◆期中評量: % ◆期末評量: 50.0 % ◆其他〈 〉: %	
備 考		「教學計畫表管理系統」網址: http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處 首頁〈網址: http://www.acad.tku.edu.tw/CS/main.php 〉業務連結「教師教學 計畫表上傳下載」進入。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿不法影印他人著作，以免觸法。	