

淡江大學 99 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	談判理論與美國外交談判案例	授課 教師	戴萬欽 Tai Wan-chin
	NEGOTIATION THEORIES AND CASES IN AMERICAN DIPLOMACY		
開課系級	美洲一博士班 A	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TIFXD1A		
學系(門)教育目標			
<p>一、培育精研美國事務之研究人才。</p> <p>二、培育從事美國相關知識之教學人才。</p> <p>三、訓練學生擁有良好之英語能力。</p>			
學生基本能力			
<p>A. 培養學生學術研究能力。</p> <p>B. 培養學生具備理解與運用國際關係理論的能力。</p> <p>C. 培養學生具備獨立思考及判斷能力。</p> <p>D. 培養學生通曉美國事務的專業能力。</p> <p>E. 培養學生具備英語溝通與英文寫作能力。</p>			
課程簡介	<p>討論主要的談判理論，並評介認知理論與組織理論何以是分析談判案例的重要工具。另介紹第三者調停理論與危機處理理論的特性。運用談判理論討論美國與中國在華沙的談判以及尼克森政府與中共簽定上海公報的談判行為。</p>		
	<p>The course will explore the major theories in connection with negotiations. It will introduce how cognition theory and organizational theory are important tools for analyzing negotiating behaviors. It will also discuss the utility of the third-party mediation theory and crisis negotiation theory. It will apply the aforementioned theories to review the failure of George Marshall's mediation mission to China, U.S.-China negotiations at Warsaw Talks as well as the conduct by the Nixon Administration in negotiating with China over the Shanghai Communique in 1972.</p>		

本課程教學目標與目標層級、學生基本能力相關性

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」、「學生基本能力」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該系「學生基本能力」。單項教學目標若對應「學生基本能力」有多項時，則可填列多項「學生基本能力」(例如：「學生基本能力」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	學生基本能力
1	理解主要的談判理論	To enable students to understand the major negotiation theories.	C4	AB
2	明日美國對中國重要談判實例的過程	To enable students to explore the process of some important negotiation cases between the U.S. and China.	C4	CD
3	學會如何撰寫英文學術論文 (English-instructed)	To enable students to write research papers.	C4	AE

教學目標之教學策略與評量方法

序號	教學目標	教學策略	評量方法
1	理解主要的談判理論	課堂講授	出席率、報告
2	明日美國對中國重要談判實例的過程	課堂講授	出席率、報告、討論
3	學會如何撰寫英文學術論文 (English-instructed)	課堂講授	出席率、報告、討論

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	100/02/14~ 100/02/20	Cognition theory and negotiation	
2	100/02/21~ 100/02/27	Organizational theory and negotiation	
3	100/02/28~ 100/03/06	Cultural aspects of international negotiation	
4	100/03/07~ 100/03/13	Metaphors for understanding international negotiation	

5	100/03/14~ 100/03/20	Structure of negotiation	
6	100/03/21~ 100/03/27	Strategy in negotiation	
7	100/03/28~ 100/04/03	Actors in negotiation	
8	100/04/04~ 100/04/10	Outcomes of negotiation	
9	100/04/11~ 100/04/17	Third-party mediation	
10	100/04/18~ 100/04/24	Consultation on term papers	
11	100/04/25~ 100/05/01	Conflict management and negotiation	
12	100/05/02~ 100/05/08	Crisis negotiating behavior	
13	100/05/09~ 100/05/15	Negotiating with villains	
14	100/05/16~ 100/05/22	Power and bargaining	
15	100/05/23~ 100/05/29	Marshall's medication mission to China	
16	100/05/30~ 100/06/05	U.S. negotiation with China at Warsaw Talks	
17	100/06/06~ 100/06/12	U.S. negotiation with China over Shanghai Communique in 1972	
18	100/06/13~ 100/06/19	期末考	
修課應 注意事項			
教學設備		(無)	
教材課本		1.Victor Kremenyuk, ed., International Negotiation. 2.Boy J. Lewicki, Alexander Hiam, and Karen Wise Olander, Think Before You Speak. 3.Raymond Cohen, Negotiating Across Cultures.	
參考書籍		1.Kenneth T. Young, Negotiating with the Chinese Communists: The United States Experience, 1953-1967. 2.Kramer and Messick, eds., Negotiation as a Social Process. 3.Graham T. Allison, Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis.	
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		◆平時考成績：50.0 % ◆期中考成績： % ◆期末考成績： % ◆作業成績： % ◆其他〈期末報告〉：50.0 %	

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/index.asp/>〉教務資訊「教學計畫
表管理系統」進入。

※非法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿非法影印他人著作，以免觸法。