



الجامعة الأردنية

مركز الاعتماد وضمان الجودة

مخطط المادة الدراسية

1.	اسم المادة	المفاوضات
2.	رقم المادة	3001721
3.	الساعات المعتمدة (نظرية، عملية)	3
	الساعات الفعلية (نظرية، عملية)	3
4.	المتطلبات السابقة/المتطلبات المتزامنة	لا يوجد
5.	اسم البرنامج	فض نزاعات
6.	رقم البرنامج	2
7.	اسم الجامعة	الجامعة الاردنية
8.	الكلية	الامير الحسين بن عبد الله الثاني للدراسات الدولية
9.	القسم	العلاقات الدولية والدراسات الدبلوماسية والدراسات الإقليمية
10.	مستوى المادة	ماجستير
11.	العام الجامعي/ الفصل الدراسي	2018/2017 الفصل الاول
12.	الدرجة العلمية للبرنامج	ماجستير
13.	الأقسام الأخرى المشتركة في تدريس المادة	لا يوجد
14.	لغة التدريس	الانجليزية
15.	تاريخ استحداث مخطط المادة الدراسية/ تاريخ مراجعة مخطط المادة الدراسية	الفصل الثاني 2017

16. منسق المادة

الرجاء إدراج ما يلي: رقم المكتب، الساعات المكتبية، رقم الهاتف، البريد الإلكتروني.
الدكتور حسن المومني
24837
laith1993@yahoo.com

17. مدرسو المادة

الرجاء إدراج ما يلي: رقم المكتب، الساعات المكتبية، رقم الهاتف، البريد الإلكتروني.
الدكتور حسن المومني
24837

18. وصف المادة

كما هو مذكور في الخطة الدراسية المعتمدة: .
This course is especially designed to allow students to explore, gain and develop an in-depth understanding theoretical perspectives on negotiation process including its definition, concept, strategies, conditions and k of negotiation process. Moreover, this course would also enable the students to develop necessary research skills.

- A. To ensure that participants have developed good understanding international negotiation and its relevant aspects.**
- B. To develop participants' research and analysis skills to enable them to carry out independent research.**
- C. The ability to apply what the participants have learned on the analysis of international negotiation including its different techniques and aspects.**

20. محتوى المادة الدراسية والجدول الزمني لها

المحتوى	الأسبوع	المدرّس	نتائج التعلّم المتحققة	أساليب التقييم	المراجع
International Negotiation	الاسبوع الاول	د.حسن المومني	مرفقة	من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Conceptual Overview.	الاسبوع الثاني	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Concept and Definition of Negotiation.	الاسبوع الثالث	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Stages of the Negotiation	الاسبوع الرابع	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Necessary Conditions for Effective Negotiation.	الاسبوع الخامس	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Timing and Ripeness.	الاسبوع السادس	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Nature of the Conflict.	الاسبوع السابع	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Peaceful Orientation of the Disputants.	الاسبوع الثامن	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Motives of the Disputants.	التاسع	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Relative Power of the Disputants.	العاشر	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
Communication Skills..	الحادي عشر	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع
*International and Regional Context of the Negotiation Process.	والثاني عشر	د.حسن المومني		من خلال الامتحان والابحاث	مرفقة مع المراجع

مرفقة مع المراجع	من خلال الامتحان والابحاث		د.حسن المومني	الرابع عشر	Strategies and tactics of negotiation.
مرفقة مع المراجع	من خلال الامتحان والابحاث		د.حسن المومني	الخامس عشر	Evaluating Negotiation Outcome.
مرفقة مع المراجع	من خلال الامتحان والابحاث		د.حسن المومني	السادس عشر	مراجعة الابحاث والتقييم

2. النشاطات والاستراتيجيات التدريسية

يتم تطوير نتائج التعلم المستهدفة من خلال النشاطات والاستراتيجيات التدريسية التالية:

1. تقديم المادة من خلال data show

2. اعداد الابحاث

3. اعداد تقارير الاسبوع

4. النقاش الصفّي المعتمد

22. أساليب التقييم ومتطلبات المادة

يتم إثبات تحقق نتائج التعلم المستهدفة من خلال أساليب التقييم والمتطلبات التالية:

1. الامتحان الاول والثاني

2. تقييم الابحاث

3. اعداد التقارير

23. السياسات المتبعة بالمادة

أ- سياسة الحضور والغياب

من خلال الانظمة والتعليمات المتبعة بالجامعة الاردنية

ب- الغياب عن الامتحانات وتسليم الواجبات في الوقت المحدد

من خلال الانظمة والتعليمات المتبعة بالجامعة الاردنية

ج- إجراءات السلامة والصحة

د- الغش والخروج عن النظام الصفّي

من خلال الانظمة والتعليمات المتبعة بالجامعة الاردنية

هـ- إعطاء الدرجات

First exam 30%, Essay 30% and final exam 40%.

و- الخدمات المتوفرة بالجامعة والتي تسهم في دراسة المادة:

1. مختبرات الحاسوب

2. مكتبة الجامعة الاردنية

24. المعدات والأجهزة المطلوبة

1. اجهزة كمبيوتر في كل قاعة

2. جهاز data show في كل قاعة

3. smart bort في كل قاعة

25. المراجع

أ- الكتب المقررة، والقراءات التي يجب على الطالب تغطيتها للموضوعات المختلفة للمادة.

1. Ho-Wong Jeong, *Peace and Conflict Studies: An introduction* (England: Ashgate Publishing Company, 2000).
2. I. William Zartman and Guy Olivier Faure, *Escalation and Negotiation in International Conflicts* (New York: Cambridge University Press, 2005).
3. Morton Deutsch, Peter T. Coleman and Eric C. Marcus, *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (San Francisco: Jossey-Bass, 2006).
4. Raimo Vayrnen, ed. *New Directions in Conflict Theory: Conflict Resolution and Conflict Transformation* (London: Saga Publications, 1991).
5. Johan Galtung, *Peace and Conflict, Development and Civilization* (London: Saga Publications, 1996).
6. Johan Galtung and Carl G. Jacobsen, *Searching for Peace: The Road to Transcend* (London: Pluto Press, 2000).
7. Peter Wallensteen, *Peace Research: Achievements and challenges* (London: Westview Press, 1988).
8. Chester A. Crocker, Fen Osler Hampson and Pamela Aall, eds, *Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict* (Washington D C: Unites States Institute of Peace, 2003).
9. Brigid Starkey, Mark A. Boyer, and Jonathan Wilkenfeld, *Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation* (Maryland: Rowman & Littlefield Publishers, 1999).
10. Oliver Ramsbotham, Tom Woodhouse and Hugh Miall, *Contemporary Conflict Resolution: The Prevention, Management and Transformation of Deadly Conflicts* (Cambridge: Polity Press 2007)

Articales.

1. Carlson, Lisa J., A Theory of Escalation and International Conflict, *Journal of Conflict Resolution*, Sep95, Vol. 39 Issue 3.
2. Zartman, I. William, Mediating Conflicts of Need, Greed, and Creed, *Orbis*, Spring2000, Vol. 44 Issue 2.
3. Regan, Patrick M., Conditions of Successful Third-Party Intervention in Intrastate Conflicts, *Journal of Conflict Resolution*, Jun96, Vol. 40 Issue 2.
4. Pruitt, Dean G., The Tactics of Third-Party Intervention, *Orbis*, Spring2000, Vol. 44 Issue 2.
5. Bercovitch, Jacob; Langley, Jeffrey, The Nature of the Dispute and the Effectiveness of International Mediation, *Journal of Conflict Resolution*, Dec93, Vol. 37 Issue 4.
6. Druckman, Daniel, The Situational Levers of Negotiating Flexibility, *Journal of Conflict Resolution*, Jun93, Vol. 37 Issue 2.
7. Butler, Jr., John K., Trust Expectations, Information Sharing, Climate of Trust, and Negotiation Effectiveness and Efficiency, *Group & Organization Management*, Jun99, Vol. 24 Issue 2.
8. Trumbore, Peter F., Public Opinion as A domestic Constraint in International Negotiations: Two-Level Games in the Anglo-Irish Peace Process, *International Studies Quarterly*, Sep98, Vol. 42 Issue 3.

Recommended and Relevant Academic Websites

<http://internationalrelationstheory.googlepages.com/index.htm>

<http://www.psr.keele.ac.uk/orgs.htm>

<http://www.crinfo.org/>

<http://www.brad.ac.uk/acad/confres/dislearn/unit1.html>

http://www.caii.com/CAIStaff/Dashboard_GIROAdminCAIStaff/Dashboard_CAIAdminDatabase/resources/ghai/understanding.htm#concepts-b1

<http://www.gmu.edu/departments/ICAR/>

<http://www.convenor.com/>

26. معلومات إضافية

يتم في نهاية كل فصل عمل تقييم من قبل الطلبة لعضو هيئة التدريس يرفق بالتقرير الفصلي للمادة

اسم منسق المادة: الدكتور حسن المومني التوقيع: _____ التاريخ: _____ مقرر لجنة

الخطة/ القسم: _____ التوقيع _____

رئيس القسم: _____ التوقيع _____

مقرر لجنة الخطة/ الكلية: _____ التوقيع _____

العميد: _____ التوقيع _____

نسخة إلى:

رئيس القسم

مساعد العميد لضمان الجودة

ملف المادة الدراسية