



FIȘA DISCIPLINEI

**1. Date despre program**

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca
1.2. Facultatea	Facultatea de Studii Europene
1.3. Departamentul	Studii Europene și Guvernanță
1.4. Domeniul de studii	Management
1.5. Ciclul de studii	licență
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Management / Licențiat în management

**2. Date despre disciplină**

2.1. Denumirea disciplinei	Negocieri și mediere în relații internaționale						
2.2. Titularul activităților de curs	Conf.dr. Gabriela Ciot						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect.dr. Radu Albu						
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	IV	2.6. Tipul de evaluare <sup>1</sup>	E	2.7. Regimul disciplinei <sup>2</sup>	OB

**3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)**

3.1. Nr. de ore pe săptămână	4	Din care 3.2. curs	2	Din care 3.3. seminar/ laborator	2	
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	Din care 3.5. curs	28	Din care 3.6. seminar/ laborator	28	
Distribuția fondului de timp					ore convenționale 5 x 25 = 125	Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe						20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren						20
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri						10
Tutoriat						10
Examinări						4
Alte activități: nu este cazul						
<b>3.7. Total ore studiu individual</b>		<b>64</b>				
<b>3.8. Total ore pe semestru</b>		<b>125</b>				
<b>3.9. Numărul de credite</b>		<b>5</b>				

**4. Precondiții (acolo unde este cazul)**

<sup>1</sup> Tipul de evaluare: **E** – examen, **VP** – verificare pe parcurs, **C** – colocviu.

<sup>2</sup> Regimul disciplinei: **OB** - obligatorie, **OP** - opțională, **F**- facultativă.

4.1. de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>nu este cazul</b></li> </ul>
4.2. de competențe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>nu este cazul</b></li> </ul>

## 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sala de curs, videoproietor
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Sala de seminar, videoproietor

## 6. Competențele specifice acumulate

<b>Competențe profesionale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• C5.1 Identificarea conținutului și funcționării proceselor de negociere;</li> <li>• C5.2 Corelarea metodelor de negociere cu specificul cultural local, regional sau național;</li> <li>• C5.3 Aplicarea metodelor de negociere în condiții de risc și de incertitudine decizională;</li> <li>• C5.4 Formularea și aplicarea unor criterii specifice pentru a determina relevanța unor decizii în procesul negocierii;</li> <li>• C5.5 Elaborarea coerentă și integrată a unui plan de negociere.</li> </ul>
<b>Competențe Transversale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CT 2 Coordonarea realizării unui proiect în echipă cu asumarea de roluri de conducere specifice;</li> <li>• CT 3 Realizarea unui plan de dezvoltare prin formarea profesională, prin utilizarea eficientă și selectivă a surselor și resurselor de comunicare și instruire continuă (biblioteci, internet, baze de date, cursuri on-line, etc).</li> </ul>

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Îmbogățirea cunoștințelor referitoare la procesul negocierilor internaționale din punct de vedere teoretic și practic.</li> </ul>
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formarea abilităților de utilizarea a diferitelor tehnici de negociere;</li> <li>• Dezvoltarea abilităților de comunicare în cadrul negocierilor internaționale;</li> <li>• Identificarea tipului de negociere în funcție de specificul cultural al partenerului de negociere.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<b>1. Procesul de negociere – delimitare conceptuală</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Clingendale”, 2013. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-</i>

		2004), Iași, Institutul European, 2007.
<b>2. Negocierile internaționale – arhitectura și abordări</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013. Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 17-42.
<b>3. Negocieri diplomatice – dezvoltare și caracteristici</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Kremenjuk, V. A., <i>International Negotiation</i> . San Francisco: Jossey –Bass Publishers, 2001. Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 47-65, 91-114.
<b>4. Procesul și contextul negocierilor internaționale</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013. Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 67-90.
<b>5. Negocieri în mediul internațional de afaceri</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	*** <i>Negotiating in business: Winning negotiations that preserves relationship</i> , Harvard Business School Press, 2004.
<b>6. Aspecte culturale ale negocierilor internaționale</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Cohen, R. <i>Negotiating across cultures: communication obstacle in international diplomacy</i> , Washington DC United States Institute of Peace, 1991; Curtin, P. A. Gaither, T. K. <i>International Public Relations: Negotiating Culture, Identity, and Power</i> , Thousand Oaks Sage Publications, 2007; Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 255-290.
<b>7. Negocierea europeană (I) – rol, caracteristici</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 243-253. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations</i>

		(A Handbook), Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, <a href="http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar">www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar</a> , p. 13-20.
<b>8. Negocierea europeană (II) – proceduri și instituții implicate</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 254-260. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, <a href="http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar">www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar</a> , p. 72-87. Pușcaș, Vasile, <i>European Negotiations. A Case Study: The Romania’s Accession to EU</i> , Gorizia: IUIES, 2006.
<b>9. Negocieri de extindere și negocieri externe ale UE</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 251-262. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, <a href="http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar">www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar</a> , p. 13-20. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i> , Iași:Institutul European, 2007.
<b>10. Strategii și tactici ale negocierilor europene</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lavadoux, F., Guggenbuhl, A. Best, E., <i>Handbook for the European Negotiator</i> , Maastricht: EIPA, 2004. Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 263-265. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, <a href="http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar">www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar</a> , pp. 55-71; 88-95. Pușcaș, Vasile, <i>European Negotiations. A Case Study: The Romania’s Accession to EU</i> , Gorizia: IUIES, 2006.

<b>11. Documentele de poziție</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	<p>Nicolaides, P., <i>Preparing for EU Membership: The paradox of Doing What the EU Does Not Require You to Do</i>, EIPASCOPE, 2, 2003.</p> <p>Puşcaş, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i>, Wien: Hulla&amp;Co Human Dynamics, 2013, <a href="http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar">www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar</a>, p. 96-104.</p>
<b>12. Medierea – delimitare conceptuală, stadii, tehnici de mediere</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	<p><a href="https://www.pon.harvard.edu/category/daily/mediation/?cid=11411">https://www.pon.harvard.edu/category/daily/mediation/?cid=11411</a></p> <p><a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/mediation-as-problem-solving/">https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/mediation-as-problem-solving/</a></p> <p><a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/mediation-training-can-expect/">https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/mediation-training-can-expect/</a></p> <p><a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/what-makes-a-good-mediator/">https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/what-makes-a-good-mediator/</a></p> <p><a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/when-lose-lose-wins/">https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/when-lose-lose-wins/</a></p> <p><a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/resolve-employee-conflicts-with-meditation-techniques/">https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/resolve-employee-conflicts-with-meditation-techniques/</a></p> <p><a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/dispute-resolution-how-meditation-unfolds/">https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/dispute-resolution-how-meditation-unfolds/</a></p>
<b>13. Medierea internațională</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	<p>International mediation as a distinct form of conflict management Pre-print draft of a published article Citation:</p> <p>International mediation as a distinct form of conflict management Pre-print draft of a published article Citation:</p> <p>Vuković, S. (2014). International mediation as a distinct form of conflict management. <i>International Journal of Conflict Management</i>, 25(1), 61-80.</p> <p>Da Rocha, J. P, <i>The Changing Nature of International Mediation</i>, în “Global Policy”, volume 10, issue S2, Special Issue <i>New Diplomacy for New Conflicts</i>, June 2019, pp. 101-109, <a href="https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1758-5899.12683">https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1758-5899.12683</a></p>

		<p>Vukovic, S., <i>International Multiparty Mediation: Prospects for a Coordinated Efforts</i>, în în "Global Policy", volume 10, issue S2, Special Issue <i>New Diplomacy for New Conflicts</i>, June 2019, pp. 76-83, <a href="https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1758-5899.12698">https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1758-5899.12698</a></p> <p>Vukovic, S., <i>International mediation as a distinct form of conflict management</i>, în "International Journal of Conflict Management", 25(1), pp. 61-80, 2014.</p>
<b>14. Recapitulare</b>	Dialogul colectiv	-
<p><b>Bibliografie obligatorie</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i>, Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2015;</li> <li>2. Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i>, Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013;</li> <li>3. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i>, Iași, Institutul European, 2007;</li> <li>4. Pușcaș, Vasile, <i>"Sticks and Carrots". Regranting the Most-Favored-Nation Status for Romania (US Congress, 1990-1996) / "Bastoane și Morcovi", Reacordarea clauzei națiunii celei mai favorizate (Congresul SUA, 1990-1996)</i>, Cluj-Napoca: Eikon, 2006.</li> </ol> <p><b>Bibliografie opțională</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. *** <i>Negotiating in business: Winning negotiations that preserves relationship</i>, Harvard Business School Press, 2004;</li> <li>2. Cohen, R. <i>Negotiating across cultures: communication obstacle in international diplomacy</i>, Washington DC United States Institute of Peace, 1991;</li> <li>3. Curtin, P. A. Gaither, T. K. <i>International Public Relations: Negotiating Culture, Identity, and Power</i>, Thousand Oaks Sage Publications, 2007;</li> <li>4. Lavadoux, F., Guggenbuhl, A. Best, E., <i>Handbook for the European Negotiator</i>, Maastricht: EIPA, 2004.</li> <li>5. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i>, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 339-416;</li> <li>6. Knudsen, O. E., (ed), <i>Cultural Barriers, Cultural Bridges: Experience and Evidence from Diplomacy and Politics</i>, Stockholm Swedish Institute of International Affairs 2005;</li> <li>7. Kremenjuk, V. A., <i>International Negotiation</i>. San Franscisco: Jossey –Bass Publishers, 2001.</li> </ol>		
<b>8.2 Seminar/laborator</b>	<b>Metode de predare</b>	<b>Observații</b>
<b>1. Simulare negocieri diplomatice – lecții unilaterale pentru chairing</b>	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2015, pp. 274-280.

2. Simulare negocieri diplomatice bilaterale -	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2015, pp. 281-294.
3. Simulare negocieri diplomatice multilaterale -	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2015, pp. 295-303.
4. Factorii psihologici care influențează procesul de negociere	Joc de rol, simulare	Aquilar, F., Galluccio, M. <i>Psychological Processes in International Negotiations. Theoretical and Practical Perspectives</i> , Springer, Napoli, 2008. Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013, pg. 36-42.
5. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XVII	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2015, pp. 139-162.
6. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XVIII	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2015, pp. 163 – 182.
7. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XIX	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2015, pp. 183-212.
8. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XX	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2015, pp. 217-240.
9. Elaborarea documentelor de poziție pentru o negociere internațională	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Puşcaş, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, <a href="http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar">www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar</a> , p. 96-104
10. Negocieri internaționale multilaterale	Joc de rol, simulare	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013, pg. 63-69.
11. Negocieri internaționale bilaterale	Joc de rol, simulare	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013, pg. 46, 53-55.

<b>12. Elaborarea documentelor de poziție și a dosarului de fundamentare</b>	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, <a href="http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar">www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar</a> , p. 96-104.
<b>13. Negocieri europene politico-diplomatice – simulări (I)</b>	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 582
<b>14. Negocieri europene politico-diplomatice – simulări (II)</b>	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 582
<b>Bibliografie</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ciot, Gabriela, <i>Modelul negociatorului (idiosincrazii în procesul decizional al politicii externe)</i>, Cluj-Napoca: Eikon, 2012.</li> <li>2. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i>, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003.</li> <li>3. Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i>, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013;</li> <li>4. Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i>, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015;</li> <li>5. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i>, Wien: Hulla&amp;Co Human Dynamics, 2013, <a href="http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar">www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar</a>, p. 96-104.</li> </ol>		

**9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului**

- După acest curs, studenții vor putea avea o carieră de succes în domeniul relațiilor internaționale și a diplomației, având competențele necesare desfășurării activităților în cadrul organizațiilor non-guvernamentale, al ministerelor, ambasadelor sau administrațiilor publice și regionale.

**10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	participare la activitățile de curs, studierea bibliografiei de specialitate, lucrare scrisă	Scris	90%
10.5. Seminar/	participare la activitățile de seminar,	Colocviu	10%



laborator	la discutiile on-line, simulări, joc de rol		
10.6. Standard minim de performanță			
Nota 5 (cinci)			

Data completării:  
seminar:

25.09.2019

Semnătura titularului de curs:

Conf.dr. Gabriela Ciot

Semnătura titularului de

Lector dr. Radu Albu

Data avizării în catedră

27 septembrie 2019

Semnătura Șefului de departament/ catedră

Conf. univ. dr. Nicoleta racolța-Paina