



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 Guvernare
1.4. Domeniul de studii	Relații internaționale și studii europene
1.5. Ciclul de studii	masterat
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Management și negocieri internaționale și europene

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negocieri europene avansate						
2.2. Titularul activităților de curs	Prof.dr. Vasile Pușcaș						
2.3. Titularul activităților de seminar	Prof.dr. Vasile Pușcaș						
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare ¹	E	2.7. Regimul disciplinei ²	OB

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

3.1. Nr. de ore pe săptămână	3	Din care 3.2. curs	2	Din care 3.3. seminar/ laborator	1	
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	Din care 3.5. curs	28	Din care 3.6. seminar/ laborator	14	
Distribuția fondului de timp					ore convenționale 6 x 25 = 150	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						
3.7. Total ore studiu individual		64				
3.8. Total ore pe semestru		150				
3.9. Numărul de credite		6				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	<ul style="list-style-type: none">Nu este cazul
4.2. de competențe	<ul style="list-style-type: none">Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none">Sala de curs, videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	<ul style="list-style-type: none">Sală de seminar, videoproiector

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

² Regimul disciplinei: **OB** - obligatorie, **OP** - opțională, **F**- facultativă.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • C5.1 Identificarea conținutului și funcționării procesului de negociere la nivelul UE; • C5.2 Corelarea metodelor de negociere cu specificul cultural local, regional sau național; • C5.3 Aplicarea metodelor de negociere în condiții de risc și de incertitudine decizională; • C5.4 Formularea și aplicarea unor criterii specifice pentru a determina relevanța unor decizii în procesul negocierii la nivel european; • C5.5 Elaborarea coerentă și integrată a unui plan de negociere.
Competențe Transversale	<ul style="list-style-type: none"> • CT 2 Coordonarea realizării unui proiect în echipă cu asumarea de roluri de conducere specifice; • 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).

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Consolidarea cunoștințelor, metodelor și tehnicilor negocierilor europene din punct de vedere teoretic și practic.
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Particularizarea tipului de negociere în funcție de mediul de negociere în Uniunea Europeană; • Consolidarea abilităților de utilizare a diferitelor tehnici de negociere; • Utilizarea corectă a tipului de negociere specifică fiecărui dosar de negociere și de specificul cultural al partenerului de negociere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Negocierea într-un context larg	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Berridge G.R., <i>The Art of Negotiation (Part 1) in Diplomacy: Theory and Practice</i> , Second Edition, Palgrave Macmillan. Druckman, Daniel, <i>Negotiating in the International Context</i> , in I.W. Zartman, J.L. Rasmussen, (eds.), <i>Peacemaking in International Conflict: Methods and Techniques</i> , Washington DC: United States Institute of Peace Press, 1997. Zartman, William, "What I want to know about negotiations", in <i>International Negotiation</i> , 7, 2002, pp. 5-15.
2. Procesul de negociere: de la concesiune la convergență	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Berridge G.R., <i>The Art of Negotiation (Part 1) in Diplomacy: Theory and Practice</i> , Second Edition, Palgrave Macmillan, 2002. Raiffa, Howard with Richardson, John and Metcalfe, David, <i>Negotiation analysis. The science and art of collaborative decision making</i> , The Belknap Press of Harvard University Press, 2002.

3. Fazele procesului de negociere (pre-negociere și conturarea soluției)	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Berridge G.R., <i>Diplomacy: Theory and Practice</i> , Palgrave Macmillan, second edition, 2002. Pruitt, Dean G., Bercovitch, Jacob, Zartman, I. William, "A Brief History of the Oslo Talks", in <i>International Negotiation</i> , 2, 1997, pp. 177–182. Zartman, William and Berman, M., <i>The Practical Negotiator</i> , Yale University Press, 1982.
4. Fazele procesului de negociere (conturarea soluției și faza detaliilor)	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Berridge G.R., <i>Diplomacy: Theory and Practice</i> , Palgrave Macmillan, second edition, 2002. Zartman, William and Berman, M., <i>The Practical Negotiator</i> , Yale University Press, 1982.
5. Putere și negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Drahos, Peter, „When the Weak Bargain with the Strong: Negotiations in the World Trade Organization”, in <i>International Negotiation</i> , 8, 2003, pp. 79–109. Jensen, Lloyd, <i>Negotiations and Power Asymmetries: The Cases of Bosnia, Northern Ireland and Sri Lanka</i> , în <i>International Negotiation</i> 2, 1997, pp. 21-41. Pfetsch, Frank R. and Landau, Alice, <i>Symmetry and Asymmetry in International Negotiations</i> , în <i>International Negotiation</i> 5, no. 1, 2000, pp. 21-42. Zartman, William and Rubin, Jeffrey, <i>Power and negotiation</i> , University of Michigan Press, 2001.
6. Negocieri distributive (strategii, alternative, rezultate)	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Hopmann, P. Terrence, „Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving”, in <i>Annals of the American Academy of Political and Social Science</i> , vol. 542, Newbury Park: Sage Publications, 1995, pp. 24-47. Odell, John S., „Creating Data on International Negotiation Strategies, Alternatives And Outcomes”, in <i>International Negotiation</i> , nr. 7, 2002, pp. 39-52. Raiffa, Howard, Richardson, John, Metcalfe, David, <i>Negotiation analysis. The science and art of collaborative decision making</i> , The Belknap Press of Harvard University Press, 2002.
7. Negocieri integrative (strategii, alternative, rezultate)	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Hopmann, P. Terrence, „Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving”, in <i>Annals of the American Academy of Political and Social Science</i> , vol. 542, Newbury Park: Sage Publications, 1995, pp. 24-47. Odell, John S., „Creating Data on International Negotiation Strategies, Alternatives And Outcomes”, in <i>International Negotiation</i> , nr. 7, 2002, pp. 39-52. Raiffa, Howard, Richardson, John, Metcalfe, David, <i>Negotiation analysis. The science and art of collaborative decision making</i> , The Belknap Press of Harvard University Press, 2002.
8. Negocierea principală. Aplicabilitatea în contextul	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Fisher, Roger, Ury, William, <i>Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In</i> , New York, Penguin Books, 1991.

internațional actual; aspecte integrative		
9. Complexitatea în procesul de negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Crump, Larry and Glendon, Ian, "Towards a Paradigm of Multiparty Negotiation", in <i>International Negotiation</i> , 8, 2003, pp. 197-234. Lax, David A. and Sebenius, James K., <i>3-D Negotiation: Playing the Whole Game</i> , Harvard Business Review, 2003.
10. Negocieri 3D; ZOPA și BATNA	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Fisher, Roger and Ury, William, <i>Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In</i> , New York, Penguin Books, 1991. Lax, David A. și Sebenius, James K., <i>3-D Negotiation. Playing the Whole Game</i> , în Harvard Business Review, 2003.
11. Situații conflictuale: moment propice al soluționării conflictului, mutual hurting stalemate, containment, security points	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Bercovitch, J., „International mediation and dispute settlement: Evaluating the conditions for successful mediation”, in <i>Negotiation Journal</i> , 7 (1), 1991, pp. 17-30. Bercovitch, J. and Houston, A., <i>The study of international mediation: Theoretical issues and empirical evidence</i> , In <i>Resolving international conflicts: The theory and practice of mediation</i> , edited by J. Bercovitch. Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 1996 .
12. Uniunea Europeană (negocieri ale Uniunii Europeană: natură distributivă sau integrativă?)	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Moravcsik, Andrew, „Preferences and power in the European Community: a liberal intergovernmentalist approach”, in <i>Journal of Common Market Studies</i> , 31: 4, 1993, pp. 473-524. Nicolaidis, Phedon, „Negotiating Effectively for Accession to the European Union: Realistic Expectations, Feasible Targets, Credible Arguments”, in <i>Eipascope</i> , no. 1, Maastricht: European Institute of Public Administration, 1998. Pușcaș, Vasile, „European negotiations. A case study: Romania accession to the European Union”, in <i>Quaderni di Futuribili</i> , 7, Gorizia, IUIES – ISIG, 2006. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană: negocierile de aderare (2000-2004)</i> , Iași, Editura Institutul European, Colecția Studii Europene, 2007.
13. Uniunea Europeană (negocieri în cadrul Uniunii Europene: natură distributivă sau integrativă?)	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Elgström, Ole, Jönsson, Christian, „Negotiation in the European Union: Bargaining or Problem-solving?”, in <i>Journal of European Public Policy</i> , vol. 7, nr. 5, 2000, pp. 684-704. Elgström, Ole, Smith, Michael, „Negotiation and Policy-Making in the European Union – Processes, Systems and Order”, in <i>Journal of European Public Policy</i> , vol. 7, nr. 5, 2000, pp. 673-683. Meerts, Paul, „Negotiating in the European Union: comparing perceptions of EU negotiations in small member states”, in <i>Group Decision and Negotiation</i> , no. 6, 1997, pp. 463-482.

14. Negocierea interculturală (stiluri de negociere distincte)	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Cohen, Rraymond, <i>Negotiating Across Cultures: International Communication in an Interdependent World</i> , US Institute of Peace Press, 1997.
Bibliografie obligatorie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Berridge G.R., <i>The Art of Negotiation (Part 1)</i> in <i>Diplomacy: Theory and Practice</i>, Second Edition, Palgrave 2. Elgström, Ole și Jönsson, Christian, <i>Negotiation in the European Union: Bargaining or Problem-solving?</i>, în <i>Journal of European Public Policy</i>, vol. 7, nr. 5, 2000, pp. 684-704 3. Fisher, Roger and Ury, William, <i>Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In</i>, New York, Penguin Books, 1991 4. Hopmann, P. Terrence, <i>Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving</i>, în <i>Annals of the American Academy of Political and Social Science</i>, vol. 542, Newbury Park: Sage Publications, 1995, pp. 24-47 5. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i>, Wien: Hulla&Co Human Dynamics, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar, 2013. 6. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i>, Iași: Institutul European, 2007. 7. Pușcaș, Vasile, <i>European Negotiations. A Case Study: The Romania's Accession to EU</i>, Gorizia: IUIES, 2006. 8. Pușcaș, Vasile, <i>Negociind cu Uniunea Europeană</i>, 6 volume, București, Economică, 2003 – 2005: <ol style="list-style-type: none"> 9. vol. I - „Documente inițiale de poziție la capitolele de negociere” (2003) 10. vol. II – „Initial Position Papers” (2003) 11. vol. III – „Preparing the External Environment of Negotiations” (2003) 12. vol. IV – „Pregătirea mediului intern de negociere” (2003) 13. vol. V – „Pregătirea mediului de negociere, 2003 – 2004” (2005) 14. vol. VI – „Comunicarea publică și negocierea pentru aderare, 2003 – 2004” (2005). 15. Raiffa, Howard with Richardson, John and Metcalfe, David, <i>Negotiation analysis. The science and art of collaborative decision making</i>, The Belknap Press of Harvard University Press, 2002; 16. Zartman, William, <i>What I want to know about negotiations</i>, in <i>International Negotiation</i>, 7, 2002, pp. 5-15 		
Bibliografie opțională		
<ol style="list-style-type: none"> 17. Ashton, John, <i>Building a Politics of Interdependence</i>, http://www.chinadialogue.net/article/show/single/en/582-Building-a-politics-of-interdependence, 2006. 18. Cohen, Rraymond, <i>Negotiating Across Cultures: International Communication in an Interdependent World</i>, US Institute of Peace Press, 1997 19. Crump, Larry and Glendon, Ian, <i>Towards a Paradigm of Multiparty Negotiation</i>, in <i>International Negotiation</i> 8, 2003, pp. 197-234 20. Drahos, Peter, <i>When the Weak Bargain with the Strong: Negotiations in the World Trade Organization</i>, in <i>International Negotiation</i> 8, 2003, pp. 79–109 21. Lavadoux, F., Guggenbuhl, A. Best, E., <i>Handbook for the European Negotiator</i>, Maastricht: EIPA, 2004. 22. Lax, David A. and Sebenius, James K., <i>3-D Negotiation: Playing the Whole Game</i>, Harvard Business Review, 2003 23. Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i>, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013. 24. Nicolaides, P., <i>Preparing for EU Membership: The paradox of Doing What the EU Does Not Require You to Do</i>, EIPASCOPE, 2, 2003. 25. Pfetsch, Frank R. and Landau, Alice, <i>Symmetry and Asymmetry in International Negotiations</i>, în <i>International Negotiation</i> 5, no. 1, 2000, pp. 21-42 26. Pușcaș, Vasile, <i>Managing global interdependencies</i>, Cluj-Napoca: Eikon, 2010. 27. Odell, John S., <i>Creating Data on International Negotiation Strategies, Alternatives And Outcomes</i>, în <i>International Negotiation</i>, nr. 7, 2002, pp. 39-52 		

28. Scheider, J., *Conflict, Negotiation and European Union Enlargement*, New York: Cambridge University Press, 2009.
29. Sigma Papers no.37, *Enlargement of the European Union: An analysis of the Negotiations for Countries of the Western Balkans*, 2003.
30. Wallace, Helen, Pollack, Mark, Young, Alasdair, *Policy-Making in the European Union, 6th edition*, The New European Series, Oxford: Oxford University Press, 2010.
31. Zartman, William and Rubin, Jeffrey, *Power and negotiation*, University of Michigan Press, 2001.

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Elaborarea dosarului de fundamentare	Dialogul colectiv	Nicolaidis, P., <i>Preparing for EU Membership: The paradox of Doing What the EU Does Not Require You to Do</i> , EIPASCOPE, 2, 2003. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar , p. 96-104.
2. Elaborarea documentelor de poziție în funcție de tipul de negociere și capitolele negociate	Dialogul colectiv	Nicolaidis, P., <i>Preparing for EU Membership: The paradox of Doing What the EU Does Not Require You to Do</i> , EIPASCOPE, 2, 2003. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar , p. 96-104.
3. Negocieri europene politico-diplomatice – simulări (I)	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
4. Negocieri europene politico-diplomatice – simulări (II)	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
5. Negocieri europene și Piața Internă – simulări (I)	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. 534
6. Negocieri europene și Piața Internă – simulări (II)	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. 534
7. Negocieri europene sociale	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. 522
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. De Cremer, D., Pillutla, M., <i>Making Negotiations Predictable. What science tells us?</i>, New York, Palgrave Macmillan, 2012. 2. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i>, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003. 3. Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i>, Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013. 4. Narlikar, A. (ed.), <i>Deadlocks in Multilateral Negotiations. Causes and solutions</i>, Cambridge, Cambridge University Press, 2010. 5. Peeling, N. <i>Brilliant Negotiations. What the best negotiators know, do and say</i>, Harlow, Pearson, Prentice Hall, 2008. 6. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i>, Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013. 		

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/ laborator	participare la activitățile de seminar, la discuțiile on-line, simulări, joc de rol	Colocviu	10%
10.6. Standard minim de performanță			
Nota 5 (cinci)			

Data completării:
25.09.2015

Semnătura titularului de curs:
.....

Semnătura titularului de seminar:
.....

Data avizării in catedră
.....

Semnătura Șefului de departament/ catedră
.....