



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	Master
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Studii Transatlantice în limba engleză

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negotiations and Intercultural Relations (în limba engleză)						
2.2. Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. Vasile Pușcaș						
2.3. Titularul activităților de seminar	Prof.univ.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 7 x 25 = 175
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		175			
3.9. Numărul de credite		7			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	• nu este cazul
4.2. de competențe	• nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

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

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	- C5.1 Identificarea conținutului și funcționării proceselor de negociere în cazul relațiilor interculturale ; - 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; - C5.5 Elaborarea coerentă și integrată a unui plan de negociere.
Competențe Transversale	- 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	Îmbogățirea cunoștințelor referitoare la procesul negocierilor internaționale din punct de vedere teoretic și practic.
7.2 Obiective specifice	- Formarea abilităților de utilizarea a diferitelor tehnici de negociere; - Dezvoltarea abilităților de comunicare în cadrul negocierilor internaționale; - Identificarea tipului de negociere în funcție de specificul cultural al partenerului de negociere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Conceptualizarea procesului de negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013.
2. Arhitectura negocierilor internaționale	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013.
3. Negocieri diplomatice – caracteristici și evoluție	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Kremenjuk, V. A., <i>International Negotiation</i> . San Francisco: Jossey –Bass Publishers, 2001.

4. Proces și context – limite și principii	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013.
5. Negocieri în mediul internațional de afaceri	Prelegerea academică, dialogul colectiv	*** <i>Negotiating in business: Winning negotiations that preserves relationship</i> , Harvard Business School Press, 2004.
6. Aspecte culturale ale negocierilor internaționale	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; Knudsen, O. E., (ed), <i>Cultural Barriers, Cultural Bridges: Experience and Evidence from Diplomacy and Politics</i> , Stockholm Swedish Institute of International Affairs, 2005.
7. Protocol Internațional și Etichetă	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Hamilton, K. & R. Langhorne, <i>The practice of diplomacy</i> , London: Routledge, 1995, 2nd ed. 2010); Pigman, G. <i>Contemporary diplomacy</i> , Portsmouth: Wiley, 2010.
8. Negocierea internațională bazată pe principii	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 339-416.
9. Factori cognitivi, emoționali și comunicaționali în negocierile internaționale	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Knudsen, O. E., (ed), <i>Cultural Barriers, Cultural Bridges: Experience and Evidence from Diplomacy and Politics</i> , Stockholm Swedish Institute of International Affairs 2005;
10. Negocierea în situații de criză internațională	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 435-478.
11. Context social în negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 255-290.
12. Coaliții, părți multiple, echipe	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 291-315.
13. Negocierea prin intermediul tehnologiei informației	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 498-509.
14. Recapitulare	Dialogul colectiv	-

Bibliografie obligatorie

1. Cohen, R.: *Negotiating Across Cultures*. Washington D. C: United States Institute of Peace Press, 1997;
2. Kremenjuk, V. A.: *International Negotiation*. San Francisco: Jossey –Bass Publishers, 2001;
3. Meerts, Paul, *Workbook on International Negotiations*, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013.

Bibliografie opțională

1. *** *Negotiating in business: Winning negotiations that preserves relationship*, Harvard Business School Press, 2004;
2. Elashmawi, F., *Competing Globally. Mastering Multicultural Management and Negotiations*, Butterworth-Heiman, 2001.
3. Hamilton, K. & R. Langhorne, *The practice of diplomacy*, London: Routledge, 1995, 2nd ed. 2010;
4. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, *Negotiations: readings, exercises and cases*, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003;
5. Knudsen, O. E., (ed), *Cultural Barriers, Cultural Bridges: Experience and Evidence from Diplomacy and Politics*, Stockholm Swedish Institute of International Affairs 2005;
6. Pigman, G. *Contemporary diplomacy*, Portsmouth: Wiley, 2010.
7. Vallins, D., Oishi, K., Perry, S. (eds.), *Coleridge, Romanticism and the Orient. Cultural Negotiations*, London, and New York, Bloomsbury, 2013.

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. 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.
2. Studiarea comportamentului negociatorilor	Analiză de caz	Filmul <i>Negociatorul</i>
3. 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, www.renanetwork.org/document/s/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar , p. 96-104
4. Negocieri diplomatice internaționale	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 internaționale business	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 internaționale 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

7. Negocieri internaționale în situații de criză	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.518
Bibliografie 1. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i>, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003; 2. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i>, Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar.		

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

După acest curs, masteranzii 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, 1 lucrare finală (8-10 pg)	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:
seminar:

25.09.2015

Semnătura titularului de curs:

.....

Semnătura titularului de

.....

Data avizării în catedră

.....

Semnătura Șefului de departament/ catedră

.....