



## Fișa disciplinei

### Anul academic 2023-2024

#### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	<b>Universitatea Babeș-Bolyai</b>
1.2. Facultatea	<b>Studii Europene</b>
1.3. Departamentul	<b>Studii Europene și Guvernanță</b>
1.4. Domeniul de studii	<b>Relații Internaționale și Studii Europene</b>
1.5. Ciclul de studii	<b>Licență</b>
1.6. Programul de studii/ Calificarea	<b>Relații Internaționale și Studii Europene</b>

#### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Negocieri și mediere în relații internaționale</b>						
2.2 Titularul activităților de curs	<b>Prof.dr. abil. Melania-Gabriela Ciot</b>						
2.3 Titularul activităților de seminar	<b>Prof.dr. abil. Melania-Gabriela Ciot</b>						
2.4 Anul de studiu	<b>2</b>	2.5 Semestrul	<b>2</b>	2.6. Tipul de evaluare <sup>1</sup>	<b>E</b>	2.7 Regimul disciplinei <sup>2</sup>	<b>OB</b>

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

3.1 Nr. de ore pe săptămână	<b>3</b>	Din care 3.2. curs	<b>2</b>	Din care 3.3. seminar/ laborator	<b>1</b>
3.4 Total ore din planul de învățământ <sup>3</sup>	<b>42</b>	Din care 3.5. curs	<b>28</b>	Din care 3.6. seminar/ laborator	<b>14</b>
Distribuția fondului de timp <b>ore convenționale<sup>4</sup></b>					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:.....					
3.7. Total ore studiu individual			64		
3.8. Total ore pe semestru			125		
3.9. Numărul de credite			5		

#### 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)

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

<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.

<sup>3</sup> La anii terminali, semestrul 2 are doar 12 săptămâni; în rest, 14.

<sup>4</sup> 25 x nr. credite (la fel ca nr. total ore pe semestru), din care se scad orele de curs și seminar, pentru a obține totalul orelor de studiu individual, distribuite în cele șase rubrici.



## 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>
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	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022. Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i> , Iași, Institutul European, 2007.
<b>2. Negocierile internaționale – arhitectura și abordări recente</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022. 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	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022. Kremenyuk, 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	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022. 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	Ghauri, Pervez, N., Usunier, Jean-Claude, <i>International Business negotiations</i> , 2nd edition, Oxford, Elsevier, 2003, <a href="http://www.mim.ac.mw/books/International%20Business%20Negotiations.PDF">http://www.mim.ac.mw/books/International%20Business%20Negotiations.PDF</a> .
<b>6. Aspecte culturale ale negocierilor internaționale</b>	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022. 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.



<p><b>7. Negocierea europeană (I) – rol, caracteristici</b></p>	<p>Prelegerea academică, dialogul colectiv</p>	<p>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 (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. 13-20.</p>
<p><b>8. Negocierea europeană (II) – proceduri și instituții implicate</b></p>	<p>Prelegerea academică, dialogul colectiv</p>	<p>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&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. 72-87. Pușcaș, Vasile, <i>European Negotiations. A Case Study: The Romania’s Accession to EU</i>, Gorizia: IUIES, 2006.</p>
<p><b>9. Negocieri de extindere și negocieri externe ale UE</b></p>	<p>Prelegerea academică, dialogul colectiv</p>	<p>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&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. 13-20. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i>, Iași: Institutul European, 2007.</p>
<p><b>10. Strategii și tactici ale negocierilor europene</b></p>	<p>Prelegerea academică, dialogul colectiv</p>	<p>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&amp;Co Human Dynamics,</p>



		<p>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.</p> <p>Pușcaș, Vasile, <i>European Negotiations. A Case Study: The Romania's Accession to EU</i>, Gorizia: IUIES, 2006.</p>
<p><b>11. Medierea – delimitare conceptuală, stadii, tehnici de mediere</b></p>	<p>Prelegerea academică, dialogul colectiv</p>	<p><a href="https://www.pon.harvard.edu/category/daily/mediation/?cid=11411">https://www.pon.harvard.edu/category/daily/mediation/?cid=11411</a>  <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>  <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>  <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>  <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>  <a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/resolve-employee-conflicts-with-mediation-techniques/">https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/resolve-employee-conflicts-with-mediation-techniques/</a>  <a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/dispute-resolution-how-mediation-unfolds/">https://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/dispute-resolution-how-mediation-unfolds/</a></p>
<p><b>12. Medierea internațională</b></p>	<p>Prelegerea academică, dialogul colectiv</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>



### Bibliografie:

1. Ciot, Melania-Gabriela, *Negocieri internaționale*, Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022.
2. Meerts, Paul *Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution*, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015;
3. Meerts, Paul, *Workbook on International Negotiations*, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013;
4. Pușcaș, Vasile, *Negocieri pentru parteneriate*, Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016.
5. Pușcaș, Vasile, *România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)*, Iași, Institutul European, 2007;
6. Pușcaș, Vasile, “*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)*, Cluj-Napoca: Eikon, 2006.

### Bibliografie opțională

1. Cohen, R. *Negotiating across cultures: communication obstacle in international diplomacy*, Washington DC United States Institute of Peace, 1991;
2. Curtin, P. A. Gaither, T. K. *International Public Relations: Negotiating Culture, Identity, and Power*, Thousand Oaks Sage Publications, 2007;
3. Ghauri, Pervez, N., Usunier, Jean-Claude, *International Business negotiations*, 2nd edition, Oxford, Elsevier, 2003, <http://www.mim.ac.mw/books/International%20Business%20Negotiations.PDF>.
4. Lavadoux, F., Guggenbuhl, A. Best, E., *Handbook for the European Negotiator*, Maastricht: EIPA, 2004.
5. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, *Negotiations: readings, exercises and cases*, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 339-416;
6. Knudsen, O. E., (ed), *Cultural Barriers, Cultural Bridges: Experience and Evidence from Diplomacy and Politics*, Stockholm Swedish Institute of International Affairs 2005;
7. Kremenyuk, V. A., *International Negotiation*. San Fransisco: Jossey –Bass Publishers, 2001.

8.2 Seminar	Metode de predare	Observații
<b>1. Elaborarea documentelor de poziție pentru o negociere internațională 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, p. 96-104
<b>2. Negocieri internaționale multilaterale (x2)</b>	Joc de rol, simulare	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013, pg. 63-69.
<b>3. Negocieri internaționale bilaterale (x2)</b>	Joc de rol, simulare	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013, pg. 46, 53-55.
<b>4. Mediere internațională</b>	Joc de rol, simulare	Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, p. 96-104.

### Bibliografie:

1. Ciot, Melania- Gabriela, *Negocieri internaționale*, Cluj-Napoca: Editura Presa Universitară Clujeană, 2022.
2. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, *Negotiations: readings, exercises and cases*, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003.
3. Meerts, Paul, *Workbook on International Negotiations*, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013;



4. Meerts, Paul, *Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution*, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015;
5. Pușcaș, Vasile, *EU Accession Negotiations (A Handbook)*, Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, [www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20\\_Handbook.rar](http://www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar), p. 96-104.

**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	Oral	80%
10.5 Seminar	participare la activitățile de seminar, simulări, joc de rol	Colocviu	20%
<i>Ex officio: 1 point</i>			
10.6 Standard minim de performanță			
Pentru nota 5: Răspuns la 75% din întrebări, cu identificarea elementelor importante solicitate prin enunțul sarcinii de lucru. Participare 80% la seminarii (simulările de negociere)		Pentru nota 10: Răspuns complet, complex, la toate sarcinile de lucru enunțate, plus completare din bibliografia suplimentară, de specialitate. Participare 80% la seminarii (simulările de negociere) și rezolvarea sarcinilor de lucru de la activitățile de seminar.	

Data completării

...22.09.2023.....

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

.....

Semnătura directorului de departament

.....