

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „ȘTEFAN CEL MARE” DIN SUCEAVA
Facultatea	Istorie și Geografie
Departamentul	Științe Umane și Social-Politice
Domeniul de studii	Relații Internaționale
Ciclul de studii	LICENȚĂ
Programul de studii	RELAȚII INTERNAȚIONALE ȘI STUDII EUROPENE

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	NEGOCIERE ȘI MEDIERE ÎN RELAȚIILE INTERNAȚIONALE				
Titularul activităților de curs	Lect. Univ. Dr. GHERMAN MARIN				
Titularul activităților aplicative	Lect. Univ. Dr. GHERMAN MARIN				
Anul de studiu	III	Semestrul	6	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DS
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DO

3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	36	Curs	24	Seminar	12	Laborator		Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:		ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe		30
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren		20
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri		30
II d) Tutoriat		
III Examinări		3
IV Alte activități (precizați):		

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	80
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	125
Numărul de credite	5

4. Condiții (acolo unde este cazul)

Desfășurare a cursului	• Suport logistic – calculator, videoproiector, ecran de proiecție
Desfășurare aplicații	Seminar • Suport logistic – calculator, videoproiector, ecran de proiecție
	Laborator • -
	Proiect • -

5. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> CP4. Proiectarea de strategii în domeniul relațiilor internaționale și afacerilor europene CP5. Asigurarea de asistență în domeniul negocierii internaționale și medierii între grupuri cu interese diverse
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> CT2. Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierarhice

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

Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea unui set complex de competențe pentru analiza eficienței negocierii și medierii în relațiile internaționale și asistarea lor
-----------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

7. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Introducere în negociere și mediere în relațiile internaționale - Analiza conflictelor internaționale - Cadrul conceptual și metodologic	2	Prelegerea Conversația Exemplificarea Asaltul de idei Problematizarea	
Negocierea în relațiile internaționale - Noțiuni specifice - Strategii de negociere - Domenii de aplicare	2		
Conceptul de mediere în relații internaționale - Medierea ca o negociere asistată - Abordarea procesului de mediere	2		
Alegerea mediatorului sau a echipei de mediatori - Fazele medierii - Strategii de mediere	2		
Reglementarea juridică a negocierii și medierii. Recomandări practice - Reglementarea medierii în documentele internaționale - Recomandările Consiliului Europei privind medierea și negocierea.	2		
Stiluri și tipuri de negociere și mediere în relațiile internaționale - Stiluri de mediere și de negociere în dependență de cultură, stat, situație politică și umanitară - Negocieri diplomatice și mediere diplomatică - Etape, metode, strategii	4		
Instituția și rolul de mediator - Mediatorul. Principiile de bază ale instituției mediatorului - Calitățile și reputația mediatorului	2		
Conflicte internaționale soluționate prin negocieri și mediere - Conflicte internaționale din trecut - Conflicte internaționale actuale	2		
Diplomația ca artă a negocierii - Eticheta - Rolul ceremonialului și protocolului în negocieri și mediere - Diplomația culturală	2		
Negocierile bilaterale și multilaterale - Mecanism - Metode - Reguli formale și informare	2		
Strategii de negocieri internaționale - Jocuri cu sumă nulă - Jocuri cu sumă pozitivă - Jocuri mixte	2		
Bibliografie			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cercel, Mihai, <i>Diplomație și negocieri diplomatice</i>, Editura CH Beck, București, 2019 2. Chifu, Iulian, Voicu, Alexandru, <i>Reconstrucție postconflict</i>, Editura RAO, București, 2015 3. Enache, Laura-Mădălina, <i>Tipurile de conflicte armate și dreptul aplicabil acestora</i>, Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”, București, 2017, Vol. 4 No. 1, acces: https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/326 4. Fischer, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, <i>Răspunsul lor...DA! Negociază înțelept fără a ceda</i>, Editura BMI, București, 2016 5. Florescu, Dumitru A.P., Bordea, Adrian, <i>Medierea</i>, Editura Universul Juridic, București, 2010 6. Kaplan, Robert D., <i>Războiul geografiei. Ce ne spune harta despre conflictele viitoare și lupta împotriva destinului</i>, Editura Litera, București, 2015 			

7. Kohlrieser, George, *Soluționarea conflictelor și creșterea performanței. Metode bazate pe negocierea de ostatici*, Editura Polirom, București, 2007
8. Marian, Mihai Bogdan, *Analiza conflictelor internaționale*, Editura Ideea Europeană, București, 2016
9. Pușcaș, Vasile, *Negocieri pentru parteneriate*, Editura Școala Ardeleană, Cluj Napoca, 2016
10. Rotaru, Veronica, *Teoria negocierilor diplomatice*, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, CEP USM, 2018, 217 p.
11. Vladu, Iuliu-Octavian, *Mecanisme politico-diplomatice pentru rezolvarea conflictelor armate*, Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”, 2017, Vol. 4 No. 1, acces: <https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/355>
12. Voss, Chris, Raz, Tahl, *Arta negocierii*, Editura Globo, București, 2018

Bibliografie minimală

- Voss, Chris, Raz, Tahl, *Arta negocierii*, Editura Globo, București, 2018
- Florescu, Dumitru A.P., Bordea, Adrian, *Medierea*, Editura Universul Juridic, București, 2010
- Rotaru, Veronica, *Teoria negocierilor diplomatice*, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, CEP USM, 2018, 217 p.

Aplicații (Seminar / laborator / proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Modelul negociatorului în relații internaționale - Abordări în teoria relațiilor internaționale - Abordări sociologice și politologice - Eficiența negocierii	2	dezbatere, studiu de caz, prezentare de proiecte / referate, simulare	
Conflictelor internaționale actuale - Tipuri - Faze - Rolul negocierii și medierii	2		
Simularea negocierilor bilaterale - Procesul de negociere - Studiu de caz	2		
Simularea acțiunii de mediere - Instituția mediatorului - Studiu de caz	2		
Model ONU – negociere - Tipuri - Metode - Cazuri	2		
Model OSCE – negociere și mediere - Tipuri - Metode - Cazuri	2		

Bibliografie

1. Cercel, Mihai, *Diplomație și negocieri diplomatice*, Editura CH Beck, București, 2019
2. Chifu, Iulian, Voicu, Alexandru, *Reconstrucție postconflict*, Editura RAO, București, 2015
3. Enache, Laura-Mădălina, *Tipurile de conflicte armate și dreptul aplicabil acestora*, Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”, București, 2017, Vol. 4 No. 1, acces: <https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/326>
4. Fischer, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, *Răspunsul lor...DA! Negociază înțelept fără a ceda*, Editura BMI, București, 2016
5. Florescu, Dumitru A.P., Bordea, Adrian, *Medierea*, Editura Universul Juridic, București, 2010
6. Kaplan, Robert D., *Răzbușarea geografiei. Ce ne spune harta despre conflictele viitoare și lupta împotriva destinului*, Editura Litera, București, 2015
7. Kohlrieser, George, *Soluționarea conflictelor și creșterea performanței. Metode bazate pe negocierea de ostatici*, Editura Polirom, București, 2007
8. Marian, Mihai Bogdan, *Analiza conflictelor internaționale*, Editura Ideea Europeană, București, 2016
9. Pușcaș, Vasile, *Negocieri pentru parteneriate*, Editura Școala Ardeleană, Cluj Napoca, 2016
10. Rotaru, Veronica, *Teoria negocierilor diplomatice*, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, CEP USM, 2018, 217 p.
11. Vladu, Iuliu-Octavian, *Mecanisme politico-diplomatice pentru rezolvarea conflictelor armate*, Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”, 2017, Vol. 4 No. 1, acces: <https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/355>
12. Voss, Chris, Raz, Tahl, *Arta negocierii*, Editura Globo, București, 2018

Bibliografie minimală

- Voss, Chris, Raz, Tahl, *Arta negocierii*, Editura Globo, București, 2018
- Florescu, Dumitru A.P., Bordea, Adrian, *Medierea*, Editura Universul Juridic, București, 2010
- Rotaru, Veronica, *Teoria negocierilor diplomatice*, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, CEP USM, 2018, 217 p.

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

- Programul de studii este autorizat de către Ministerul Educației și Cercetării, iar disciplina asigură competențele și aptitudinile care răspund nevoilor asociațiilor profesionale și angajatorilor publici și privați din domeniu.
- Cunoștințele și aptitudinile din domeniul negocierii și medierii sunt necesare pentru un viitor absolvent al programului de studiu „Relații internaționale și studii europene”.
- Conținuturile abordate în cadrul disciplinei sunt în concordanță cu structura cursurilor de la universități de prestigiu și acoperă aspecte fundamentale necesare familiarizării cu specificul studiilor în domeniul analizei conflictelor internaționale. Un nivel ridicat al competențelor obținute la disciplina de comunicare politică constituie un avantaj competițional pe piața forței de muncă.

9. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitatea de a proiecta strategii în domeniul relațiilor internaționale și afacerilor europene - Abilități de asistență în domeniul negocierii internaționale și medierii între grupuri cu interese diverse - Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierarhice pentru mediere și negociere în relațiile internaționale 	Evaluare orală sau scrisă	50%
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> - Alcătuirea și prezentarea unei referat sau a unei prezentări pe o temă, studierea bibliografiei recomandate - Participare activă la dezbaterile de la seminarii 	Evaluare pe parcurs, prezentarea unui referat	50%
Laborator	-	-	-
Proiect	-	-	-
Standard minim de performanță			
Curs – pentru nota 5			
<ul style="list-style-type: none"> - Abilități minime de identificare a strategiilor în domeniul relațiilor internaționale și afacerilor europene - Cunoștințe de bază în asistența negocierii internaționale și medierii între grupuri cu interese diverse 			
Seminar – pentru nota 5			
<ul style="list-style-type: none"> - Abilități minime de analiză pentru asistență în domeniul negocierii în conflictele internaționale și medierii conflictelor - Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară pentru analiza negocierii și medierii în relațiile internaționale 			

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
23.09.2022	Lect. Univ. Dr. Gherman Marin	Lect. Univ. Dr. Gherman Marin

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
26.09.2022	Lect. Univ. Dr. Cozianu Andreea-Ioana

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
26.09.2022	Prof. univ. dr. Florin Pintescu