

FIȘA DISCIPLINEI

(licență)

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	Prof. univ. dr. Ștefan Purici				
Titularul activităților aplicative	Prof. univ. dr. Ștefan Purici				
Anul de studiu	III	Semestrul	6	Tipul de evaluare	C
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	32
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	22
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	32
II d) Tutoriat	
III Examinări	3
IV Alte activități (precizați):	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	86
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	125
Numărul de credite	5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

Curriculum	-
Competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. 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 CP6. Asigurarea asistenței în managementul relațiilor din cadrul organizațiilor și instituțiilor implicate în procese europene și internaționale.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> CT1. Gestionarea informațiilor specifice rezolvării sarcinilor complexe în context (receptarea, transmiterea, prelucrarea, stocarea informațiilor în documente de profil), inclusiv prin utilizarea

	<p>la nivel avansat a unei limbi de circulație internațională și la nivel mediu sau avansat a unei a doua limbi străine</p> <ul style="list-style-type: none"> • CT2. Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierarhice
--	---

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

Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea unui set variat de competențe, necesare specialistului în relații internaționale și studii europene pentru analiza și desfășurarea de negocieri și mediere în relațiile internaționale (elaborarea de strategii, asistență, gestionarea informațiilor etc.)
-----------------------------------	---

8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Curs introductiv – 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 relațiile 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 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	2		

– Jocuri cu sumă pozitivă			
– Jocuri mixte			
Bibliografie			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cercel, Mihai (2019), <i>Diplomație și negocieri diplomatice</i>, Editura CH Beck, București. 2. Chifu, Iulian, Voicu, Alexandru (2015), <i>Reconstrucție postconflict</i>, Editura RAO, București. 3. Enache, Laura-Mădălina (2017), <i>Tipurile de conflicte armate și dreptul aplicabil acestora</i>, Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”, București, Vol. 4 No. 1, acces: https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/326 4. Fischer, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (2016), <i>Răspunsul lor...DA! Negociază înțelept fără a ceda</i>, Editura BMI, București. 5. Florescu, Dumitru A.P., Bordea, Adrian (2010), <i>Medierea</i>, Editura Universul Juridic, București. 6. Kaplan, Robert D. (2015), <i>Răzbunarea geografiei. Ce ne spune harta despre conflictele viitoare și lupta împotriva destinului</i>, Editura Litera, București. 7. Kohlireser, George (2007), <i>Soluționarea conflictelor și creșterea performanței. Metode bazate pe negocierea de ostatici</i>, Editura Polirom, București. 8. Marian, Mihai Bogdan (2016), <i>Analiza conflictelor internaționale</i>, Editura Ideea Europeană, București. 9. Pușcaș, Vasile (2016), <i>Negocieri pentru parteneriate</i>, Editura Școala Ardeleană, Cluj Napoca. 10. Rotaru, Veronica (2018), <i>Teoria negocierilor diplomatice</i>, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, CEP USM, 217 p. 11. Vladu, Iuliu-Octavian (2017), <i>Mecanisme politico-diplomatice pentru rezolvarea conflictelor armate</i>, Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”, Vol. 4 No. 1, acces: https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/355 12. Voss, Chris, Raz, Tahl (2018), <i>Arta negocierii</i>, Editura Globo, București 			
Bibliografie minimală			
<ul style="list-style-type: none"> • Rotaru, Veronica (2018), <i>Teoria negocierilor diplomatice</i>, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, CEP USM, 217 p. • Florescu, Dumitru A.P., Bordea, Adrian (2010), <i>Medierea</i>, Editura Universul Juridic, București. 			

Aplicații (Seminar / laborator / proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Analiza negocierii și medierii în relații internaționale (studiu de caz) <ul style="list-style-type: none"> – Negocierile privind încheierea Războiului Rece – Negocierile de pace de la Minsk în cadrul conflictului din Donbas – Negocierile privind introducerea sancțiunilor împotriva Rusiei – Negocierile privind dosarul nuclear iranian 	2	dezbateri, studiu de caz, prezentare de proiecte / referate, simulare	
Analiza negocierii și medierii în relații internaționale (studiu de caz) <ul style="list-style-type: none"> – Negocierile dintre puterea și opoziția din Venezuela – Negocierile pentru încheierea Acordului Nord-American de Comerț Liber – Negocierea bugetului pe termen lung al UE – Negocierile de aderare a României la UE 	2		
Analiza negocierii și medierii în relații internaționale (studiu de caz) <ul style="list-style-type: none"> – Negocierea Tratatului de Neproliferare Nucleară – Negocierile la nivelul COP27 – Negocierile la nivelul Consiliului de Securitate ONU – Negocierile de aderare a României la NATO 	2		
Analiza negocierii și medierii în relații internaționale (studiu de caz) <ul style="list-style-type: none"> – Negocierile privind conflictul din Cipru – Negocierile de pace de la Geneva privind războiul din Siria – Negocierile dintre UE și SUA privind Acordul 	2		

Comercial – Negocierile privind ieșirea Marii Britanii din UE			
Analiza negocierii și medierii în relații internaționale (studiu de caz) – Negocieri și discuții privind aderarea Republicii Moldova la UE – Negocieri și discuții privind aderarea Ucrainei la UE – Negocierile pentru reducerea producției de petrol în OPEC	2		
Analiza negocierii și medierii în relații internaționale (studiu de caz) – Negocierile de pace israeliano-palestiniene – Negocierile privind normalizarea relațiilor dintre Serbia și Kosovo – Negocierile privind aderarea României la spațiul Schengen	2		
Bibliografie			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cercel, Mihai (2019), <i>Diplomație și negocieri diplomatice</i>, Editura CH Beck, București. 2. Chifu, Iulian, Voicu, Alexandru (2015), <i>Reconstrucție postconflict</i>, Editura RAO, București. 3. Dumitrescu, Sânziana (2022), <i>De la Eurasia la Indo-Pacific. Implicarea marilor puteri în geopolitica actuală</i>, în „Studii de politică externă și relații internaționale”, Monitorul Oficial, Institutul Diplomatic Român, p. 116-127. 4. Gherman, Marin (2022), <i>Evoluția narațiunilor politice din Ucraina și Rusia în perioada războiului</i>, în volumul „Războiul din Ucraina. Un conflict regional cu efecte globale”, Iași, Editura Institutului European, p. 299-312 5. Rotaru, Veronica (2018), <i>Teoria negocierilor diplomatice</i>, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, CEP USM, 217 p. 6. Vladu, Iuliu-Octavian (2017), <i>Mecanisme politico-diplomatice pentru rezolvarea conflictelor armate</i>, Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”, Vol. 4 No. 1, acces: https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/355 7. Voss, Chris, Raz, Tahl (2018), <i>Arta negocierii</i>, Editura Globo, București. 			
Bibliografie minimală			
<ul style="list-style-type: none"> • Voss, Chris, Raz, Tahl (2018), <i>Arta negocierii</i>, Editura Globo, București • Cercel, Mihai (2019), <i>Diplomație și negocieri diplomatice</i>, Editura CH Beck, București. 			

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

<ul style="list-style-type: none"> • 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.

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> • Proiectarea de strategii eficiente în domeniul relațiilor internaționale, incluzând elemente de negociere și mediere pentru a aborda interesele multiple ale părților implicate. • Asigurarea de asistență competentă în negocierile internaționale și medierea între grupuri cu interese diverse, demonstrând abilități de facilitare a dialogului constructiv 	Examen (oral)	50%

	<p>și soluționării disputelor.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asigurarea asistenței în managementul relațiilor din cadrul organizațiilor și instituțiilor internaționale, folosind tehnici de negociere și mediere pentru a îmbunătăți eficiența și cooperarea în procesele europene și internaționale. • Gestionarea informațiilor complexe necesare pentru rezolvarea sarcinilor în contextul negocierilor internaționale. • Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară, adaptându-se diverselor paliere ierarhice și folosind abilități de mediere pentru a facilita colaborarea și în echipele internaționale. 		
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoștințe teoretice, mod de argumentare, capacitatea de a relaționa informațiile de specialitate cu diverse cazuri de actualitate din domeniul negocierii și medierii în relațiile internaționale 	Referat/proiect	50%

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs
<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea principalelor teorii, concepte și metode din cadrul disciplinei; • parcurgerea bibliografiei minime a disciplinei;
10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă
<ul style="list-style-type: none"> • prezentarea unei teme în cadrul seminarului; • participarea la simulări și dezbateri, studierea bibliografiei minime recomandate.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
20.09.2024	Prof. univ. dr. Ștefan Purici	Prof. univ. dr. Ștefan Purici

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
23.09.2024	Conf. univ. dr. Radu Florian Bruja

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
23.09.2024	Prof. univ. dr. Gheorghe Onișoru

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
23.09.2024	Prof. univ. dr. Florin Pintescu