FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Facultatea	Istorie, Geografie și Științe Sociale
Departamentul	Științe Umane și Social-Politice
Domeniul de studii	Relații Internaționale și Studii Europene
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Relații Internaționale și Studii Europene

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	**Negociere și mediere în relațiile internaționale**					
Anul de studiu	III	Semestrul	6	Tipul de evaluare	C	
Regimul disciplinei	Categoria formativă a disciplinei DF - fundamentală, DS - de specializare, DC – complementară					DS
	Categoria de opționalitate a disciplinei: DOB – obligatorie, DOP – opțională, DFA - facultativă					DOP

3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

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

Distribuția fondului de timp pe semestru	ore
II.a) Studiu individual	89
II.b) Tutoriat (pentru ID)	
III. Examinări	3
IV. Alte activități (precizați):	

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

4. Competențe specifice acumulate

Competențe transversale	CT1. Gestionarea informațiilor specifice rezolvării sarcinilor complexe în context (receptarea, transmiterea, prelucrarea, stocarea informațiilor în documente de profil), inclusiv prin utilizarea la nivel avansat a unei limbi de circulație internațională și la nivel mediu sau avansat a unei a doua limbi străine CT2. Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierarhice
Competențe profesionale	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.

5. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Aptitudini	Responsabilitate și autonomie
C5: Studentul/Absolventul recunoaște, analizează și explică metoda, procesul și studiul de influențare a oamenilor, de dobândire a controlului asupra unei comunități sau a unei societăți, precum și repartizarea puterilor în cadrul unei comunități și între societăți.	**A6:** Studentul/Absolventul elaborează documente de cercetare sau susține prezentări pentru a raporta rezultatele unui proiect de cercetare și analiză desfășurat, indicând procedurile de analiză și metodele care au condus la rezultatele respective, precum și posibile interpretări ale rezultatelor.	**R6:** Studentul/Absolventul vorbește într-un mod structurat, deliberat și față în față cu un grup de ascultători pentru a-i informa sau influența. **R5:** Studentul/Absolventul lucrează cu încredere în cadrul unui grup, fiecare făcându-și partea lui în serviciul întregului.

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

Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea unui set variat de competențe, necesare specialistului în relații internaționale pentru analiza și desfășurarea de negocieri și mediere (elaborarea de strategii, asistență, gestionarea informațiilor etc.)

7. Conținutul predării și învățării

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 – Jocuri cu sumă pozitivă – Jocuri mixte	2		

Bibliografie minimală recomandată

1. Berridge, G. R. (2022), *Diplomacy: Theory and Practice*, ediția a VI-a, Palgrave Macmillan, Cham.
2. Cercel, Mihai (2019), *Diplomație și negocieri diplomatice*, Editura C.H. Beck, București.
3. Coning, Cedric; Muto, Ako; Saraiva, Rui (eds.) (2022), *Adaptive Mediation and Conflict Resolution: Peace-making in Colombia, Mozambique, the Philippines, and Syria*, Springer, Cham. **Acces liber:** https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-030-92577-2

4. Enache, Laura-Mădălina (2017), „Tipurile de conflicte armate și dreptul aplicabil acestora”, *Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”*, vol. 4, nr. 1. https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/326
5. Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce (2016), *Răspunsul lor... DA! Negociază înțelept fără a ceda*, Editura BMI, București.
6. Gherman, Marin (2026), *Românii din Ucraina în război. Transformări identitare și social-politice*, Editura Tritonic, București, 266 p., ISBN 978-606-749-908-7.
7. Marian, Mihai-Bogdan (2016), *Analiza conflictelor internaționale*, Editura Ideea Europeană, București.
8. Menkel-Meadow, Carrie (2022), *Negotiation: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford. https://academic.oup.com/book/44182
9. Pușcaș, Vasile (2016), *Negocieri pentru parteneriate*, Editura Școala Ardeleană, Cluj-Napoca.
10. Rotaru, Veronica (2018), *Teoria negocierilor diplomatice*, CEP USM, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, 217 p.
11. Vladu, Iuliu-Octavian (2017), „Mecanisme politico-diplomatice pentru rezolvarea conflictelor armate”, *Buletinul Universității Naționale de Apărare „Carol I”*, vol. 4, nr. 1. https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/355
12. Voss, Chris; Raz, Tahl (2018), *Arta negocierii*, Editura Globo, București.

Aplicații (Seminar / laborator / proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Analiza negocierii și medierii în relații internaționale (studiu de caz) – 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	dezbatere, studiu de caz, prezentare de proiecte / referate, simulare	
Analiza negocierii și medierii în relații internaționale (studiu de caz) – 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) – 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) – Negocierile privind conflictul din Cipru – Negocierile de pace de la Geneva privind războiul din Siria – Negocierile dintre UE și SUA privind Acordul Comercial – Negocierile privind ieșirea Marii Britanii din UE	2		
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	2		

– Negocierile privind normalizarea relațiilor dintre Serbia și Kosovo – Negocierile privind aderarea României la spațiul Schengen			

Bibliografie minimă recomandată

1. Cercel, Mihai (2019), *Diplomație și negocieri diplomatice*, Editura CH Beck, București.
2. Chifu, Iulian, Voicu, Alexandru (2015), *Reconstrucție postconflict*, Editura RAO, București.
3. Dumitrescu, Sânziana (2022), *De la Eurasia la Indo-Pacific. Implicarea marilor puteri în geopolitica actuală*, în „Studii de politică externă și relații internaționale", Monitorul Oficial, Institutul Diplomatic Român, p. 116-127.
4. Gherman, Marin (2022), *Evoluția narațiunilor politice din Ucraina și Rusia în perioada războiului*, în volumul „Războiul din Ucraina. Un conflict regional cu efecte globale", Iași, Editura Institutului European, p. 299-312
5. Rotaru, Veronica (2018), *Teoria negocierilor diplomatice,* Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, CEP USM, 217 p.
6. Vladu, Iuliu-Octavian (2017), *Mecanisme politico-diplomatice pentru rezolvarea conflictelor armate*, Buletinul Universităţii Naţionale de Apărare „Carol I", Vol. 4 No. 1, acces: https://revista.unap.ro/index.php/revista/article/view/355
7. Voicu, Marian; Gomboș, Cătălin; Gherman, Marin (eds.) (2024), *Război și propagandă. O cronologie a conflictului ruso-ucrainean*, Editura Omnium, București, 324 p.
8. Voss, Chris, Raz, Tahl (2018), *Arta negocierii*, Editura Globo, Bucureşti.

8. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Evaluare finală	• Studentul demonstrează înțelegerea conceptelor și teoriilor fundamentale ale negocierii și medierii. • Studentul explică rolul instituțiilor internaționale și al actorilor relevanți în procesele de negociere.	Examen (oral)	50%
Evaluare pe parcurs	• Studentul aplică metode și tehnici de negociere și mediere în studii de caz sau simulări. • Studentul analizează pozițiile și interesele actorilor internaționali. • Studentul elaborează și prezintă un referat/proiect pe o temă de negociere internațională.	Referat, teste, proiect	50%

Data completării	Grad didactic, nume, prenume, semnătura titularului de curs	Grad didactic, nume, prenume, semnătura titularului de aplicație
16.09.2026	Lect. univ. dr. Gherman Marin	Lect. univ. dr. Gherman Marin

Data avizării	Grad didactic, nume, prenume, semnătura responsabilului de program
25.09.2026	Conf. univ. dr. Bruja Radu Florian

Data avizării în departament	Grad didactic, nume, prenume, semnătura directorului de departament
25.09.2026	Prof. univ. dr. Onișoru Gheorghe

Data aprobării în consiliul facultății	Grad didactic, nume, prenume, semnătura decanului
25.09.2026	Prof. univ. dr. Pintescu Florin