

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea “Ștefan cel Mare” Suceava
Facultatea	Istorie și Geografie
Departamentul	Științe umane și social-politice
Domeniul de studii	Relații internaționale și studii europene
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Relații internaționale și studii europene

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	Negociere și mediere în relațiile internaționale				
Titularul activităților de curs	Lector univ. dr. Dinu Balan				
Titularul activităților de seminar					
Anul de studiu	III	Semestrul	6	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categoriza formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoriza de opționalitate a disciplinei: DO - obligatorie (impusă), DA - opțională (la alegere), DL - facultativă (liber aleasă)				DA

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	42	Curs	28	Seminar	14	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:	-

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

Curriculum	<ul style="list-style-type: none"> Discipline specifice: Teoria Relațiilor internaționale, Istoria Relațiilor Internaționale, Analiza conflictelor internaționale
Competențe	<ul style="list-style-type: none"> Comunicare

5. Condiții (acolo unde este cazul)

Desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> Notebook, videoproiector, ecran de proiecție 	
Desfășurare aplicații	Seminar	<ul style="list-style-type: none"> Notebook, videoproiector, ecran de proiecție
	Laborator	- NU este cazul
	Proiect	- NU este cazul

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> - capacitatea de a identifica, recunoaște și interpreta elementele specifice disciplinei; - aplicarea principiilor însușite în analiza causală;
-------------------------	--

Fișa disciplinei

Competențe transversale	- 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 - autoevaluarea obiectivă a nevoii de formare profesională în scopul inserției și adaptabilității la cerințele pieței muncii
-------------------------	---

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

Obiectivul general al disciplinei	Explicarea și interpretarea unor idei, procese și evenimente, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale acestei discipline;
Obiective specifice	Cunoașterea și înțelegerea relațiilor între părțile aflate într-o situație conflictuală/criză sau de negociere Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor legate de negociere și mediere Dezvoltarea capacității de identificare a soluțiilor în situații conflictuale sau de negociere

8. Conținuturi

Curs	Nr. Ore	Metode de predare	Observații
Conflictul. Criza. Analiza conflictelor internaționale Cadru conceptual și metodologic	8	<ul style="list-style-type: none"> • prelegerea, • conversația euristică, • învățarea prin descoperire, • problematizarea, • metodele învățării gândirii critice și prin cooperare 	
Negocierea în relațiile internaționale Noțiuni specifice Domenii de aplicare Părți implicate Strategii de negociere	8		
Medierea în relațiile internaționale Domenii specifice de aplicare Actorii implicați Strategii de mediere	8		
Conflicte asimetrice și modalități de soluționare ale acestora în lumea contemporană. Studii de caz	4		

Bibliografie

Ancheș, Daniela Ionela, *Medierea în viața social-politică*, Editura Universitară, București, 2011
 Benea, Ciprian Beniamin, *Dunărea: geopolitică și negociere: studiu de caz*, Editura Institutul European, Iași, 2009
 Boncu, Ștefan, *Negocierea și medierea: perspective psihologice*, Editura Institutul European, Iași, 2006
 Botezat, Elena Aurelia, Dobrescu, Emilian M., Tomescu, Mirela, *Dicționar de comunicare, negociere și mediere*, Editura C. H. Beck, București, 2007
 Cercel, Mihai, *Diplomație și negocieri diplomatice*, Editura CH Beck, București, 2019
 Chifu, Iulian, Voicu, Alexandru, *Reconstrucție postconflict*, Editura RAO, București, 2015
 Chițiba, Constanța Aurelia, *Procesul de negociere în afacerile internaționale*, Editura Pro Universitaria, București, 2009
 Ciot, Melania-Gabriela, *Modelul negociatorului (idiosincrazii în procesul decizional al politicii externe)*, Editura Eikon, Cluj-Napoca, 2012
 Duroselle, Jean-Baptiste, *Istoria relațiilor internaționale 1919-1947*, vol. I-II, Editura Lider, București, 2006.
 Fischer, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, *Răspunsul lor...DA! Negociază înțelept fără a ceda*, Editura BMI, București, 2016
 Florescu, Dumitru A.P., Bordea, Adrian, *Medierea*, Editura Universul Juridic, București, 2010
 Kaplan, Robert D., *Răzbunarea geografiei. Ce ne spune harta despre conflictele viitoare și lupta împotriva destinului*, Editura Litera, București, 2015
 Kohlrieser, George, *Soluționarea conflictelor și creșterea performanței. Metode bazate pe negocierea de ostatici*, Editura Polirom, București, 2007
 Lempereur, Alain, Colson, Aurélien, Salzer, Jacques, *Medierea*, Editura C.H. Beck, București, 2011
 Levinson, Jay Conrad, Smith, Mark S. A., Wilson, Orvel Ray, *Negocierea de gherilă: arme și tactici neconvenționale pentru a obține ce îți dorești indiferent cine îți sunt partenerii de negociere*, Editura Business Tech International Press, București, 2004
 Malița, Mircea, *Diplomația: școli și instituții*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1975

Fișa disciplinei

Mamontov, Serghei, *Strategii de negociere*, Europress Group, București, 2006
 Marian, Mihai Bogdan, *Analiza conflictelor internaționale*, Editura Ideea Europeană, București, 2016
 Marușca, Laura Maria, *Comunicare și conflict: managementul comunicării în soluționarea amiabilă a conflictelor*, Editura Tritonic, București 2010
 Nistoreanu, Puiu, Vasile, Dragoș, *Tehnici de comunicare și negociere în afaceri*, Editura Tribuna Economică, București: 2010
 Popa, Ioan, *Negocierea comercială internațională*, Editura Economică, București, 2006
 Prutianu, Ștefan, *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iași, 2008
 Puiu, Alexandru, *Tehnici de negociere, contractare și derulare în afacerile economice internaționale*, Editura Tribuna economică, București, 1997
 Pușcaș, Vasile, *Documente inițiale de poziție la capitolele de negociere*, Editura Economică, București, 2003.
 Pușcaș, Vasile, *Negocieri pentru parteneriate*, Editura Școala Ardeleană, Cluj Napoca, 2016
 Rîzov, Igor, *Școala de negociere Kremlin: tot ce trebuie să spui pentru a avea succes în negocieri*, Editura Paralela 45, Pitești, 2017
 Schaffzin, Nicholas Reid, *Negociază inteligent: secretele unei negocieri de succes*, Editura BIC ALL, București, 2007
 Stradling, Robert, *Să înțelegem istoria secolului XX*, Editura Sigma, București, 2002.
 Șuștac, Zeno ș.a., *Ghid de bune practici în utilizarea medierii în cauzele transfrontaliere*, București, 2013
 Șuștac, Zeno, Danileț, Cristi, Ignat, Claudiu, *Medierea – standarde și proceduri*, Editura Universitară, București, 2009
 Thompson, Leigh, *Mintea și inima negociatorului: manual complet de negociere*, Editura Meteor Press București, 2007
 Voss, Chris, Raz, Tahl, *Arta negocierii*, Editura Globo, București, 2018

Bibliografie minimală

Ancheș, Daniela Ionela, *Medierea în viața social-politică*, Editura Universitară, București, 2011
 Botezat, Elena Aurelia, Dobrescu, Emilian M., Tomescu, Mirela, *Dicționar de comunicare, negociere și mediere*, Editura C. H. Beck, București, 2007
 Cercel, Mihai, *Diplomație și negocieri diplomatice*, Editura CH Beck, București, 2019
 Chițiba, Constanța Aurelia, *Procesul de negociere în afacerile internaționale*, Editura Pro Universitaria, București, 2009
 Lempereur, Alain, Colson, Aurélien, Salzer, Jacques, *Medierea*, Editura C.H. Beck, București, 2011
 Marian, Mihai Bogdan, *Analiza conflictelor internaționale*, Editura Ideea Europeană, București, 2016
 Marușca, Laura Maria, *Comunicare și conflict: managementul comunicării în soluționarea amiabilă a conflictelor*, Editura Tritonic, București 2010
 Șuștac, Zeno, Danileț, Cristi, Ignat, Claudiu, *Medierea – standarde și proceduri*, Editura Universitară, București, 2009
 Thompson, Leigh, *Mintea și inima negociatorului: manual complet de negociere*, Editura Meteor Press București, 2007
 Voss, Chris, Raz, Tahl, *Arta negocierii*, Editura Globo, București, 2018

Seminar	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Seminar introductiv. Prezentarea tematicii și a bibliografiei. Aspecte metodologice.	2	<ul style="list-style-type: none"> • aplicație tip joc de rol • dezbateri • învățare prin descoperire • conversație euristică 	
Modelul negociatorului în procesul decizional al politicii externe	2		
Conflicte internaționale: studii de caz, problematica specifică și soluționarea lor. Rolul experienței istorice	2		
Negocierea unei situații internaționale. Aplicații: joc de rol, simulări, diagnoză și prognoză	4		
Medierea în relațiile internaționale: simulari ale unor acțiuni de mediere	4		
Bibliografie			
Ancheș, Daniela Ionela, <i>Medierea în viața social-politică</i> , Editura Universitară, București, 2011			

- Benea, Ciprian Benjamin, *Dunărea: geopolitică și negociere: studiu de caz*, Editura Institutul European, Iași, 2009
- Boncu, Ștefan, *Negocierea și medierea: perspective psihologice*, Editura Institutul European, Iași, 2006
- Botezat, Elena Aurelia, Dobrescu, Emilian M., Tomescu, Mirela, *Dicționar de comunicare, negociere și mediere*, Editura C. H. Beck, București, 2007
- Cercel, Mihai, *Diplomație și negocieri diplomatice*, Editura CH Beck, București, 2019
- Chifu, Iulian, Voicu, Alexandru, *Reconstrucție postconflict*, Editura RAO, București, 2015
- Chițiba, Constanța Aurelia, *Procesul de negociere în afacerile internaționale*, Editura Pro Universitaria, București, 2009
- Ciot, Melania-Gabriela, *Modelul negociatorului (idiosincrazii în procesul decizional al politicii externe)*, Editura Eikon, Cluj-Napoca, 2012
- Dweck, Carol S., *Mindset. O nouă psihologie a succesului*, Editura Curtea Veche, București, 2017.
- Fischer, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, *Răspunsul lor...DA! Negociază înțelept fără a ceda*, Editura BMI, București, 2016
- Florescu, Dumitru A.P., Bordea, Adrian, *Medierea*, Editura Universul Juridic, București, 2010
- Kaplan, Robert D., *Războiul geografiei. Ce ne spune harta despre conflictele viitoare și lupta împotriva destinului*, Editura Litera, București, 2015
- Kohlrieser, George, *Soluționarea conflictelor și creșterea performanței. Metode bazate pe negocierea de ostatici*, Editura Polirom, București, 2007
- Lempereur, Alain, Colson, Aurélien, Salzer, Jacques, *Medierea*, Editura C.H. Beck, București, 2011
- Levinson, Jay Conrad, Smith, Mark S. A., Wilson, Orvel Ray, *Negocierea de gherilă: arme și tactici neconvenționale pentru a obține ce îți dorești indiferent cine îți sunt partenerii de negociere*, Editura Business Tech International Press, București, 2004
- Malița, Mircea, *Diplomația: școli și instituții*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1975
- Mamontov, Serghei, *Strategii de negociere*, Europress Group, București, 2006
- Marian, Mihai Bogdan, *Analiza conflictelor internaționale*, Editura Ideea Europeană, București, 2016
- Marușca, Laura Maria, *Comunicare și conflict: managementul comunicării în soluționarea amiabilă a conflictelor*, Editura Tritonic, București 2010
- Nistoreanu, Puiu, Vasile, Dragoș, *Tehnici de comunicare și negociere în afaceri*, Editura Tribuna Economică, București: 2010
- Popa, Ioan, *Negocierea comercială internațională*, Editura Economică, București, 2006
- Prutianu, Ștefan, *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iași, 2008
- Puiu, Alexandru, *Tehnici de negociere, contractare și derulare în afacerile economice internaționale*, Editura Tribuna economică, București, 1997
- Pușcaș, Vasile, *Documente inițiale de poziție la captoarele de negociere*, Editura Economică, București, 2003.
- Pușcaș, Vasile, *Negocieri pentru parteneriate*, Editura Școala Ardeleană, Cluj Napoca, 2016
- Rîzov, Igor, *Școala de negociere Kremlin: tot ce trebuie să spui pentru a avea succes în negocieri*, Editura Paralela 45, Pitești, 2017
- Schaffzin, Nicholas Reid, *Negociază inteligent: secretele unei negocieri de succes*, Editura BIC ALL, București, 2007
- Șușțac, Zeno ș.a., *Ghid de bune practici în utilizarea medierii în cauzele transfrontaliere*, București, 2013
- Șușțac, Zeno, Danileț, Cristi, Ignat, Claudiu, *Medierea – standarde și proceduri*, Editura Universitară, București, 2009
- Thompson, Leigh, *Mintea și inima negociatorului: manual complet de negociere*, Editura Meteor Press București, 2007
- Turk, Christopher, *Comunicarea eficientă. Cum să le vorbești oamenilor*, Editura Trei, București, 2013
- Voss, Chris, Raz, Tahl, *Arta negocierii*, Editura Globo, București, 2018

Bibliografie minimală

- Boncu, Ștefan, *Negocierea și medierea: perspective psihologice*, Editura Institutul European, Iași, 2006
- Botezat, Elena Aurelia, Dobrescu, Emilian M., Tomescu, Mirela, *Dicționar de comunicare, negociere și mediere*, Editura C. H. Beck, București, 2007
- Cercel, Mihai, *Diplomație și negocieri diplomatice*, Editura CH Beck, București, 2019
- Chițiba, Constanța Aurelia, *Procesul de negociere în afacerile internaționale*, Editura Pro Universitaria, București, 2009
- Ciot, Melania-Gabriela, *Modelul negociatorului (idiosincrazii în procesul decizional al politicii externe)*, Editura Eikon, Cluj-Napoca, 2012
- Dweck, Carol S., *Mindset. O nouă psihologie a succesului*, Editura Curtea Veche, București, 2017.
- Fischer, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, *Răspunsul lor...DA! Negociază înțelept fără a ceda*, Editura BMI, București, 2016

Fișa disciplinei

Kaplan, Robert D., *Răzbușnarea geografiei. Ce ne spune harta despre conflictele viitoare și lupta împotriva destinului*, Editura Litera, București, 2015
 Lempereur, Alain, Colson, Aurélien, Salzer, Jacques, *Medierea*, Editura C.H. Beck, București, 2011
 Mamontov, Serghei, *Strategii de negociere*, Europress Group, București, 2006
 Rîzov, Igor, *Școala de negociere Kremlin: tot ce trebuie să spui pentru a avea succes în negocieri*, Editura Paralela 45, Pitești, 2017
 Schaffzin, Nicholas Reid, *Negociază inteligent: secretele unei negocieri de succes*, Editura BIC ALL, București, 2007
 Șuștac, Zeno ș.a., *Ghid de bune practici în utilizarea medierii în cauzele transfrontaliere*, București, 2013
 Thompson, Leigh, *Mintea și inima negociatorului: manual complet de negociere*, Editura Meteor Press București, 2007
 Turk, Christopher, *Comunicarea eficientă. Cum să le vorbești oamenilor*, Editura Trei, București, 2013
 Voss, Chris, Raz, Tahl, *Arta negocierii*, Editura Globo, București, 2018

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

- Programul 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.
- Aptitudinile și competențele pe care conținutul disciplinei le asigură cursanților se regăsesc cuprinse în clasificarea ocupațiilor din România (Nomenclatorul COR).

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Parcurgerea principalelor lucrări din bibliografia disciplinei. Cunoașterea principalelor aspecte teoretice circumscrise noțiunilor de conflict, negociere și mediere. Capacitatea de analiză a unui conflict internațional, utilizând noțiunile, conceptele și metodele extrase din bibliografia de specialitate	Colocviu	50%
Seminar	Implicarea în discuțiile și dezbaterile de seminar, dovedind interes, cunoștințe de specialitate și capacitatea de analiză critică; Realizarea sarcinilor de lucru indicate, dovedind integritate, profesionalism, capacitate de înțelegere, explicare, interpretare și analiză	Participare activă la activitățile aplicative Proiect în grup de analiză pe o temă dată	50%
Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea terminologiei de bază a disciplinei; • participare la minimum 4 seminarii. 			

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
14.09.2021	Lector univ. dr. Dinu BALAN	Lector univ. dr. Dinu BALAN

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
27.09.2021	Lector univ. dr. Marcela ȘLUSARCIUC

Data aprobării în Consiliul academic	Semnătura decanului
27.09.2021	Conf. univ. dr. Florin PINTESCU

Fişa disciplinei

--	--	--