

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca
1.2. Facultatea	Istorie și Filosofie
1.3. Departamentul	Studii Internaționale și Istorie Contemporană
1.4. Domeniul de studii	Științe Politice
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Studii de Securitate în limba engleză

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Leadership and negotiation					
2.2. Titularul activităților de curs		Prof. univ. dr. Adrian Liviu IVAN					
2.3. Titularul activităților de seminar		Drd. Raluca Luțai					
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	4	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Nr. de ore pe săptămână	4	Din care 3.2. curs	2	Din care 3.3. seminar/ laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	Din care 3.5. curs	28	Din care 3.6. seminar/ laborator	28
Distribuția fondului de timp				9 ore convenționale	
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					29
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Tutoriat					3
Examinări					4
Alte activități: viziune de filme documentare					3
3.7. Total ore studiu individual					69
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	<ul style="list-style-type: none"> • Nu este cazul
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Nu este cazul

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • C3. Utilizarea metodologiilor de analiză și decizie în domeniul securității • C3.1 Identificarea modelelor de colectare, analiză, diseminare și evaluare pentru aprecierea riscurilor de securitate sectorială • C5. Asigurarea de expertiză în domeniul negocierii și medierii între grupuri cu interese diverse • C5.4 Evaluarea critică a expertizelor de specialitate în managementul conflictelor, sub îndrumare tutorială • C5.5. Realizarea unui proiect privind aplicarea metodelor de expertiză de specialitate la o situație de securitate • C6.5 Simularea unor scenarii asociate unei situații de criză în domeniul securității și prezentarea soluțiilor de negociere și mediere a acestora
Competențe Transversale	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierarhice

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cursul reprezintă o introducere în negociere și aspectele de leadership. Ne propunem înțelegerea celor mai importanți factori ce tin de negociere și leadership.
7.2 Obiective specifice	Studenții vor fi capabili: <ul style="list-style-type: none"> • să clasifice fazele unei negocieri • să identifice cele mai importante tehnici de negocieri • să înțeleagă termenii și conceptele asociate leadership-ului

8. Content

8.1 Courses	Teaching methods	Observations
1. Introduction to leadership. Changing nature of leadership	Lecture, argumentation	
2. Leadership in a globalized world	Lecture, argumentation	

3. Theories and models of leadership	Lecture, argumentation	
4. Current approaches in leadership	Lecture, argumentation	
5. Negotiation. Structure of business processes	Lecture, argumentation	
6. Planning for negotiation: strategies and tactics	Lecture, argumentation	
7. Negotiation techniques	Lecture, argumentation	
8. Core characteristics of a negotiation process. The role of culture in negotiation	Lecture, argumentation	
9. Types of negotiators, negotiation styles	Lecture, argumentation	
10. Mediation, arbitration and negotiation games	Lecture, argumentation	
11. Lobbying and advocacy	Lecture, argumentation	
12. Power and negotiation	Lecture, argumentation	
13. Multilateral negotiations in the 21 st century	Lecture, argumentation	
14. Overview	Lecture, argumentation	

Bibliografie obligatorie

Cashman, Greg, *What Causes War? An Introduction to Theories of International Conflict*, Rowman& Littlefield, 2014.

Geller, Daniel și Singer, David, *Nations at War: A Scientific Study of International Conflict*, Cambridge University Press, 2000.

Hlihor, Constantin și Hlihor, Ecaterina, *Comunicarea în conflictele și crizele internaționale. Secolul XX și începutul secolului XXI*, Editura Comunicare.ro, 2010.

Nicholson, Michael, *Rationality and the Analysis of International Conflict*, Cambridge University Press, 1997.

Nye, Joseph S., Jr., *Descifrarea conflictelor internaționale. O introducere în teorie și istorie*, Antet, București, 2005.

Waltz, Kenneth N., *Omul, statul și războiul. O analiză teoretică*, Institutul European, Iași, 2001.

Bibliografie opțională

Aron, Raymond, *Istoria și dialectica violenței*, editura Babel, București, 1995.

Clingendael Institute, *International Conflict Management: Analysis and Intervention*, manual de training, 2005.

Crocker, Chester A.; Hampson, Fen Osler și Aall, Pamela, *Leashing the Dogs of War: Conflict Management in a Divided World*, United States Institute for Peace Press, Washington, D.C., 2007.

Fromm, Eric, *The Anatomy of Human Destructiveness*, 1973.

Galtung, Johan, *Theories of Conflict: Definitions, Dimensions, Negations, Formations*, curs universitar predat prima dată la Univ. Columbia din New York, 1958.

Galtung, Johan; Jacobsen Carl G. și Brand-Jacobsen, Kai Frithjof, *Searching for Peace: the Road to TRANSCEND*, Pluto Press, Londra, Sterling (Virginia), 2002.

Gray, Colin S., *Războiul, pacea și relațiile internaționale. O introducere în istoria strategică*, Polirom, Iași, 2010.

Steiner, Barry, *Collective Preventive Diplomacy: A Study in International Conflict Management*, State University of New York Press, New York, 2004.

Thyne, Clayton, *How International Relations Affect Civil Conflict: Cheap Signals, Costly Consequences*, Lexington Books, Plymouth, 2009.

8.2 Seminars	Teaching methods	Observations
1. Leadership main theories and practices.	Debate	
2. Organizational leadership	Debate, case study	
3. Leadership in International relations VS Leadership in Business	Debate, case study	
4. The Language of Negotiation and the importance of Venue shopping	Debate, case study	
5. Distributive Negotiations and integrative negotiations	Debate, case study, focus group	
6. Conflict and Dispute Resolution	Debate, case study	
7. The Role and Importance of Persuasion in Negotiation	Debate, case study, simulation	
8. Team and Multi-Party Negotiations	Debate, case study, simulation	
9. The importance of the leader (role playing)-Case study	Debate, case study, simulation	
10. Negotiation in political campaigns	Debate, case study, simulation	
11. Negotiation in the EU, environmental and consumer protection policies	Debate, case study, simulation	
12. Peace negotiations in the Middle East	Debate, case study, simulation	
13. European leadership and Neighborhood		

Policy		
<p>Bibliografie</p> <p>Alfred, Brusaw & Oliu (2009). <i>The Business Writer's Handbook</i> (9th Ed.) St. Martin's Press.</p> <p>Barrett, D.J. (2011). <i>Leadership Communication</i> (3d. Ed.) McGraw-Hill.</p> <p>Beverly DeMarr and Suzanne De Janasz (2013). <i>Negotiation and Dispute Resolution</i>, Prentice Hall, 2013.</p> <p>Brett, J.M. (2007). <i>Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions across Cultural Boundaries</i>. San Francisco, CA: Jossey-Bass.</p> <p>Craft, J. L. (2013). A review of the empirical ethical decision-making literature: 2004–2011. <i>Journal of business ethics</i>, 117 (2), 221-259.</p> <p>Elias, S. (2008). Fifty years of influence in the workplace: The evolution of the French and Raven power taxonomy. <i>Journal of Management History</i>, 14 (3), 267-283.</p> <p>Fisher, Ury & Patton (2011). <i>Getting to Yes</i> (3d Ed. Updated & Revised) Penguin.</p> <p>Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. <i>American psychologist</i>, 58 (9)</p> <p>Lewicki, Saunders & Barry (2007). <i>Essentials of Negotiation</i> (5th Ed.) McGraw-Hill</p> <p>Lewicki, R. J., & Robinson, R. J. (1998). Ethical and unethical bargaining tactics: An empirical study. <i>Journal of Business Ethics</i>, 17 (6), 665-682.</p> <p>Malhotra, D., Bazerman, M. (2008). <i>Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond</i>. Bantam Books.</p> <p>Menkel-Meadow, Carrie, Michael Wheeler, <i>What's Fair: Ethics For Negotiators</i>. San Francisco: Jossey-Bass, 2004.</p> <p>Miller, O. (2014). The Negotiation Style: A Comparative Study between the Stated and in-Practice Negotiation Style. <i>Procedia-Social and Behavioral Sciences</i>, 124, 200-209.</p> <p>Mnookin, Robert H., Scott R. Peppet and Andrew S. Tulumello. <i>Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes</i>. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000.</p> <p>Moore, Christopher W., <i>The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict</i>. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.</p> <p>O'Hare, Michael, Lawrence Bacow, and Debra Sanderson, <i>Facility Siting and Public Opposition</i>. New York: Van Nostrand Reinhold, 1983.</p> <p>Raiffa, H. (1982). <i>The Art and Science of Negotiation</i>. Cambridge: Harvard University Press.</p> <p>Schedlitzki, D., & Edwards, G. (2014). <i>Studying leadership: Traditional and critical approaches</i>. SAGE Publications Ltd.</p>		

Shell, R. (1999). *Bargaining for Advantage*. New York: Viking.

Stark, Peter and Jane Flaherty, *The Only Negotiating Guide You'll Ever Need*. New York: Broadway Books, 2002.

Susskind, Lawrence, Sarah McKernan, Jennifer Thomas-Larmer (eds.), *The Consensus Building Handbook : A Comprehensive Guide to Reaching Agreement*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1999.

Tinsley, C. H. (2001). How negotiators get to yes: predicting the constellation of strategies used across cultures to negotiate conflict. *Journal of Applied Psychology*, 86 (4), 583.

Ury, W. (1991). *Getting Past No: Negotiation with Difficult People*. Bantam Books.

Thompson, L.L. (2009). *The Mind and Heart of the Negotiator*. Upper Saddle River: Prentice Hall.

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

- Disciplina a fost elaborata in concordanta cu lucrari relevante din domeniu, publicate in tara si strainatate;
- Programa analitică este compatibilă cu cele oferite în universitățile de prestigiu din țară și străinătate;
- Unele teme din cadrul cursului cuprind aspecte relevante, ce fac obiectul preocuparilor institutiilor de profil sau al unor conferinte stiintifice internationale, inclusiv dezbateri in cadrul revistelor de circulatie internationala

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	<p>Studentii trebuie să fie capabili să:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. clasifice fazele conflictului și să înțeleagă curba conflictului; 2. să identifice intervențiile potrivite în gestionarea fazelor conflictului; 3. să înțeleagă termenii și conceptele asociate analizei conflictului; 4. să utilizeze cu succes un cadru de analiză a conflictelor internaționale, care să permită creșterea capacității de analiză, previziune și dezvoltare de scenarii pe baza unei bune cunoașteri a metodologiei de analiză a conflictelor 	<ul style="list-style-type: none"> • Examen parțial scris (2 puncte) • Examen oral (3 puncte) 	60% (5 puncte + 1)

	<p>internaționale și a unor importante arii de studii de caz.</p>		
10.5. Seminar/ laborator	<ul style="list-style-type: none"> • capacitatea de analiză și sinteză • capacitatea de lucru în echipă • evaluarea abilităților de comunicare interpersonală, gândire critică, imaginație și anticipație 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluare pe parcurs a activității (1 p.) • Susținerea și evaluarea unui raport de cercetare, în fața grupei de studenți, bazat pe cel puțin un studiu de caz (2 p.) • Redactarea unui eseu cuprinzând contribuția personală la redactarea raportului (1 p.) 	40% (4 puncte)
10.6. Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nota 5 (cinci) 			