

I. Informații generale despre curs, seminar, lucrare practică sau laborator

Titlul disciplinei: Negociere și mediere în relațiile internaționale

Codul: HTR2217

Numărul de credite: 7

Locul de desfășurare: Facultatea de Istorie și Filosofie, Catedra de Istorie Contemporană și Relații Internaționale

Programarea în orar a activităților:

II. Informații despre titularul de curs, seminar, lucrare practică sau laborator:

Nume, titlul științific: prof. univ.dr. Vasile Pușcaș

Informații de contact: vasilepuscas2007@yahoo.com

Ore de audiență: vineri: 12,00-14,00

III. Descrierea disciplinei:

Acest curs își propune să dezvolte abilitățile studentului în relații internaționale și studii europene de a utiliza metodele și tehnicile negocierii. Partea teoretică a acestui curs are ca scop familiarizarea studentului cu stilurile de negociere existente, precum și cu evaluarea interacțiunilor între actorii statali non-statali. Un accent aparte se va pune pe exerciții și simulări, pentru a crea deprinderi analitice, comunicaționale, manageriale.

IV. Bibliografia obligatorie:

Cărțile se găsesc la Biblioteca Centrală Universitară (baza de date Jstor), Biblioteca Facultății de Istorie

V. Materiale folosite în cadrul procesului educațional specific disciplinei:

Videoproiector, calculator, baza de date Jstor (aflat la Biblioteca centrală universitară), enciclopedii.

VI. Planificarea /Calendarul întâlnirilor și a verificărilor/examinărilor intermediare:

Nr. crt./ Săptămâna	Tematică	Concepte de bază	Bibliografie obligatorie	Obligațiile studenților (lecturi, teme, lucrări)
Săptămâna 1.	Diplomație și negociere în relațiile internaționale	Comunicare, interacțiune, cooperare	Vasile Pușcaș, Relații internaționale/transnaționale, 2005, p. 113, 115; Ioan Deac, Introducere în teoria negocierilor	Fișe tematice, lecturi
Săptămâna 2.	Principiile negocierii	Contextualitate, anagajare, soluționare	Hiltrop, Udall, <i>Arta negocierii</i> , București, 1998; Chr. Thurderoz, <i>Negocierile</i> , București, 2002; I. Deac, <i>op.cit.</i>	Lecturi, eseuri, analiză de text
Săptămâna 3.	Strategii de negociere	Predictiv, constructiv	Chr. Thurderoz, <i>op.cit.</i> ; R. Soner, <i>L'art de la negociation</i> , Paris, 2003,	lecturi, dezbateri
Săptămâna 4.	Stiluri de negociere	Interculturalitate, personalitate, echipă	Chr. Thurderoz, <i>op.cit.</i> ; Z. Bogathy, <i>Negocierea în organizații</i> , București, 1999.	Lecturi, fișe tematice
Săptămâna 5.	Procesul negocierii (I)	Obiective, resurse, mijloace	Hiltrop, Udall, <i>op.cit.</i> ; J. Mattok, J. Ehrengorg, <i>Cum să</i>	lecturi, dezbateri, analiză de text

			<i>devi un bun negociator</i> , București, 2001.	
Săptămâna 6.	Procesul negocierii (II)	Negociere, târguială, acord, evaluare	J. Mattok, J. Ehrengorg, <i>op.cit.</i> ; Hiltrop, Udall, <i>op.cit.</i> ; R. Soner, <i>op.cit.</i>	Lecturi, studii de caz, analiză de text, simulare
Săptămâna 7.	Psihologia socială a negocierii	Individualitate, conlucrare, asociere	R. Soner, <i>op.cit.</i> Chr. Thurderoz, <i>op.cit.</i> ; Fr. Delivre, <i>Le pouvoir de negocier</i> , Paris, 2003 (3eme edition)	lecturi, fișe tematice, lucrări
Săptămâna 8.	Tipuri de negociere	Politice, sociale, afaceri/comunicaționale, bi/multilaterale	Gh. M. Pistol, <i>Negocieri și uzanțe de protocol</i> , București, 1999; Hiltrop, Udall, <i>op.cit.</i> ; Z. Bogathy, <i>op.cit.</i>	Lecturi, fișe tematice
Săptămâna 9.	Putere și negociere	Interdependențe, depențență, suma zero, win-win	Fr. Delivre, <i>op.cit.</i> , Z. Bogathy, <i>op.cit.</i>	Lecturi, dezbateri, analize, studii de caz
Săptămâna 10.	Simularea negocierilor	Tehnici, transpuneri, imaginar, proiectare	R. Soner, <i>op.cit.</i> , Program special (ICON)	Lecture, fișe tematice, dezbateri, analize
Săptămâna 11.	Tehnici de negociere	Agresivitate, coordonare, interactivitate	Hiltrop, Udall, <i>op.cit.</i> ; J. Mattok, J. Ehrengorg, <i>op.cit.</i> ; R. Soner, <i>op.cit.</i>	Lecturi, dezbateri, eseu
Săptămâna 12.	Medierea în relațiile internaționale	Conflictualitate, management mutual	R. Soner, <i>op.cit.</i> ; Chr. Thurderoz, <i>op.cit.</i> ;	dezbateri, analize de text, semantică
Săptămâna 13.	Studii de caz	Afaceri, politico-diplomatic	Fr. Delivre, <i>op.cit.</i> , Z. Bogathy, <i>op.cit.</i>	Lecturi, dezbateri, studii de caz
Săptămâna 14.	Studii de caz: negocierile europene	Consens, armonizare	Pușcaș, <i>European Negotiations</i> , IUIES-Gorizia, 2006	lecturi, dezbateri

VII. Modul de evaluare: colocviu

- 30% activitate de seminar (dosar de seminar)
- 70% nota examinarea orală

VIII. Detalii organizatorice, gestionarea situațiilor excepționale:

- Eseurile de seminar vor trebui să conțină aparat critic după modelul Academiei Române și o bibliografie finală.
- Folosirea fragmentelor din lucrările utilizate în bibliografie, fără citarea sursei se consideră tentativă de plagiat și se sancționează prin anularea dreptului studentului de a participa la examinarea finală din sesiunea de iarnă.
- Prezența obligatorie la minim 70% din seminarii. Absența la mai mult de 4 seminarii presupune fie notarea cu 4 (patru) a activității de seminar, fie elaborarea unui eseu suplimentar pe temă dată.

IX. Bibliografia opțională:

1. Zoltan Bogathy, *Negocierea în organizații*, București, 1999
2. Ioan Deac, *Introducere în teoria negocierilor*, București, 2002
3. Francois Delivre, *Le pouvoir de negocier*, Paris, 2003 (3eme edition)
4. John – M. Hiltrop, Sheila Udall, *Arta negocierii*, București, 1998
5. John Mattok, Jons Ehrengorg, *Cum să devii un bun negociator*, București, 2001
6. Gh. M. Pistol, *Negocieri și uzanțe de protocol*, București, 1999
7. Vasile Pușcaș, *European Negotiations*, IUIES-Gorizia, 2006
8. Idem, *Relații internaționale/transnaționale*, Cluj-Napoca, 2005
9. Raymond Soner, *L'art de la negociation*, Paris, 2003
10. Christian Thurderoz, *Negocierile*, București, 2002