

FIȘA DISCIPLINEI

Leadership și negociere în sistemul internațional

Anul universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2. Facultatea	Istorie și Filosofie
1.3. Departamentul	Studii Internaționale și Istorie Contemporană
1.4. Domeniul de studii	Relații internaționale și studii europene
1.5. Ciclu de studii	Licență
1.6. Programul de studii / Calificarea	Relații internaționale și studii europene
1.7. Forma de învățământ	IF

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Leadership și negociere în sistemul internațional				Codul disciplinei		HLR4516			
2.2. Titularul activităților de curs			Conf. Univ. Dr. Mihai Alexandrescu								
2.3. Titularul activităților de seminar			Conf. Univ. Dr. Mihai Alexandrescu								
2.4. Anul de studiu		3	2.5. Semestrul		5	2.6. Tipul de evaluare		E	2.7. Regimul disciplinei		DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat (consiliere profesională)					14
Examinări					3
Alte activități					0
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				63	
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	Nu este cazul
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Nu este cazul

6.1. Competențele specifice acumulate¹

Competențe profesionale/esențiale	• Aplicarea conceptelor și modelelor de leadership (inclusiv leadership tranzacțional/transformațional și leadership în criză) pentru analiza comportamentului actorilor și a proceselor de conducere în contexte internaționale. • Utilizarea instrumentelor de negociere pentru descrierea și explicarea pozițiilor, intereselor și opțiunilor (inclusiv definirea zonei posibile de acord și a alternativei la acord), precum și pentru evaluarea tacticilor și a dimensiunii de comunicare în negociere. • Elaborarea și susținerea unor analize și propuneri (note, prezentări, portofoliu) care integrează cadre teoretice și studii de caz din diplomație și relații internaționale, cu argumentare coerentă și terminologie adecvată. • Proiectarea și conducerea unor exerciții aplicative (simulări/jocuri de rol) de negociere bilaterală și multilaterală, cu pregătire strategică, gestionarea presiunilor și reflecție asupra performanței.
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. • Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierarhice. • Autoevaluarea obiectivă a nevoii de formare profesională în scopul inserției și adaptabilității la cerințele pieței muncii.

6.2. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Studentul cunoaște conceptele și modelele principale de leadership și negociere, precum și etapele, tipurile și tacticile negocierii (inclusiv comunicarea și negocierea diplomatică) în contexte internaționale.
Aptitudini	Studentul este capabil să analizeze o situație de leadership/negociere și să elaboreze o strategie de negociere, formulând opțiuni și o recomandare argumentată pe baza cadrului teoretic și a studiilor de caz.
Responsabilități și autonomie	Studentul are capacitatea de a lucra independent pentru documentare și analiză, de a susține prezentări și de a participa responsabil la simulări de negociere (individual și în echipă), asumând reflecția asupra propriilor nevoi de formare.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Dezvoltarea capacității de a înțelege și aplica instrumente de leadership și negociere în sistemul internațional, astfel încât studentul să poată analiza situații concrete, construi strategii de negociere și evalua critic tactici și rezultate în contexte diplomatice și organizaționale.
7.2 Obiectivele specifice	• Explicarea conceptelor și modelelor de leadership și aplicarea lor în interpretarea comportamentului actorilor internaționali. • Analizarea procesului de negociere și utilizarea corectă a instrumentelor de fundamentare a unei negocieri. • Evaluarea critică a tacticilor de negociere (forme de presiune, dimensiuni de psihologie socială) și a rolului comunicării în gestionarea procesului și a rezultatelor. • Aplicarea cunoștințelor în contexte simulate și studii de caz (inclusiv negociere diplomatică), prin proiectarea și susținerea unei strategii de negociere și argumentarea deciziilor luate.

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere. Definirea leadershipului.	Prelegere interactivă; problematizare; discuție dirijată; mapare conceptuală (hartă de concepte); exemplificare pe micro-caz.	
2. Stiluri de leadership (1) – Tranzacțional	Prelegere interactivă; studiu de caz; analiză pe scenarii; exercițiu de diagnostic (indicatori/criterii); dezbateri.	
3. Stiluri de leadership (2) – Transformațional	Prelegere interactivă; analiză comparativă (cazuri/lideri); lucru pe fragmente de discurs/decizie; discuție dirijată; mini-exercițiu de aplicare.	
4. Leadership în criză. Mediere v. Facilitare	Prelegere interactivă; problematizare; studiu de caz; demonstrație de tehnici (pași/roluri); mini-simulare ghidată; dezbateri critice.	
5. Introducere în negociere	Prelegere interactivă; clarificare de mituri (întrebări-răspuns); exemplificare; discuție dirijată; exercițiu scurt „poziții vs interese”.	
6. Poziții de negociere	Prelegere interactivă; exercițiu aplicativ (poziție-interes-opțiune); studiu de caz; lucru pe fișă de analiză; discuție.	
7. Etapele negocierii	Prelegere interactivă; demonstrație pe schemă/diagramă; analiză de proces (pași, puncte de blocaj); problematizare; mini-aplicație pe un caz simplu.	
8. Tipuri de negociere	Prelegere interactivă; analiză comparativă; discuție dirijată; micro-joc de rol demonstrativ; concluzii.	
9. Tactici (1) – forme de presiune	Prelegere interactivă; analiză critică de exemple; problematizare; discuție etică; exercițiu de identificare/încadrare a tacticilor	
10. Tactici (2) – psihologie socială	Prelegere interactivă; exemplificare (situații-tip); analiză de erori cognitive și influență socială; studiu de caz; dezbateri dirijată	
11. Comunicarea în negociere	Prelegere interactivă; demonstrație (tehnici de ascultare/întrebări); analiză de dialog; exercițiu de reformulare; feedback.	
12. Comunicarea despre proces	Prelegere interactivă; problematizare; analiză de reguli/proceduri (agendă, timp, reguli de discuție); exercițiu de „setare a procesului”; sinteză	
13. Negocieri diplomatice	Prelegere interactivă; studiu de caz (acord/negociere internațională); analiză de document (declarație, comunicat, puncte de negociere); discuție dirijată; concluzii comparate.	
14. Recapitulare	Sinteză interactivă; întrebări-răspuns; recapitulare pe hartă conceptuală; mini-test formativ; clarificarea așteptărilor pentru evaluare.	

Bibliografie

Obligatorie:

- Alexandrescu, M. (2024). *Leadership. Perspective teoretice*. PUC.
- Bass, B.M. & Riggio, R.E. (2006). *Transformational Leadership* (2nd ed.). Erlbaum.
- Berridge, G.R. (2022). *Diplomacy: Theory and Practice* (6th ed.). Palgrave Macmillan.
- Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (1991). *Getting to Yes* (2nd ed.). Penguin.
- Kennedy, G. (2004). *Essential Negotiation*. Profile Books.
- Lewicki, R.J., Barry, B. & Saunders, D.M. (2020). *Negotiation* (8th ed.). McGraw-Hill.
- Northouse, P.G. (2021). *Leadership: Theory and Practice* (9th ed.). SAGE.
- Raiffa, H. (2001). *Negotiation Analysis*. Harvard UP.

Complementară:

- Burns, J.M. (1978). *Leadership*. Harper & Row.
- Deutsch, M., Coleman, P.T. & Marcus, E.C. (2014). *Handbook of Conflict Resolution* (3rd ed.). Jossey-Bass.
- Druckman, D. (2005). *Doing Research: Methods of Inquiry for Conflict Analysis*. SAGE.
- Hiltrop, J.-M. & Udall, S. (1995). *The Essence of Negotiation*. Prentice Hall.
- Holsti, K.J. (1991). *Peace and War*. Cambridge UP.
- Iklé, F.C. (1964/2005). *How Nations Negotiate*. Harper & Row / RAND.
- Nye, J.S. (2008). *The Powers to Lead*. Oxford UP.
- Yukl, G. (2013). *Leadership in Organizations* (8th ed.). Pearson.
- Zartman, I.W. & Berman, M.R. (1982). *The Practical Negotiator*. Yale UP.
- Zartman, I.W. (2007). *Negotiation and Conflict Management*. Routledge.

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. "Cine este lider?"	discuție dirijată; autoevaluare; reflecție ghidată	
2. Eficiența leadershipului tranzacțional	mini-studiu de caz; analiză pe criterii; dezbateri	
3. Leadershipul transformațional în practică	analiză comparativă pe caz real; discuție dirijată; concluzii.	
4. Criza rachetelor v. Războiul din Ucraina	prezentări (1); discuție; comentarii/îndrumare pe conținut și argumentare.	
5. Negocierea: mituri și realități	dezbateri; clarificare conceptuală prin întrebări-răspuns.	
6. Poziții de negociere: PD-PR-PO - ZOPA-BATNA	exerciții practice (pe fișă); lucru în perechi/grupe; prezentări (2).	
7. Maparea etapelor de negociere	studiu de caz; lucru pe schemă/diagramă; prezentări (3).	
8. Tipuri de negociere	joc de rol; analiză de scenarii; prezentări (4).	
9. Tehnici (1) – forme de presiune	analiză critică; lucru pe scenarii; prezentări (5).	
10. Tehnici (2) – psihologie socială	studiu de caz; dezbateri etice; prezentări (6).	
11. Negocierea distributivă	simulare; debriefing (analiză post-simulare); autoevaluare.	
12. Negocierea integrativă	simulare; generare de opțiuni; debriefing; reflecție ghidată.	
13. Negocierea multilaterală	simulare cu roluri; moderare/facilitare; debriefing.	
14. Recapitulare	dezbateri de sinteză; recapitulare; predarea portofoliului final	

Bibliografie

Obligatorie:

9. Alexandrescu, M. (2024). *Leadership. Perspective teoretice*. PUC.
10. Bass, B.M. & Riggio, R.E. (2006). *Transformational Leadership* (2nd ed.). Erlbaum.
11. Berridge, G.R. (2022). *Diplomacy: Theory and Practice* (6th ed.). Palgrave Macmillan.
12. Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (1991). *Getting to Yes* (2nd ed.). Penguin.
13. Kennedy, G. (2004). *Essential Negotiation*. Profile Books.
14. Lewicki, R.J., Barry, B. & Saunders, D.M. (2020). *Negotiation* (8th ed.). McGraw-Hill.
15. Northouse, P.G. (2021). *Leadership: Theory and Practice* (9th ed.). SAGE.
16. Raiffa, H. (2001). *Negotiation Analysis*. Harvard UP.

Complementară:

11. Burns, J.M. (1978). *Leadership*. Harper & Row.
12. Deutsch, M., Coleman, P.T. & Marcus, E.C. (2014). *Handbook of Conflict Resolution* (3rd ed.). Jossey-Bass.
13. Druckman, D. (2005). *Doing Research: Methods of Inquiry for Conflict Analysis*. SAGE.
14. Hiltrop, J.-M. & Udall, S. (1995). *The Essence of Negotiation*. Prentice Hall.
15. Holsti, K.J. (1991). *Peace and War*. Cambridge UP.
16. Iklé, F.C. (1964/2005). *How Nations Negotiate*. Harper & Row / RAND.
17. Nye, J.S. (2008). *The Powers to Lead*. Oxford UP.
18. Yukl, G. (2013). *Leadership in Organizations* (8th ed.). Pearson.
19. Zartman, I.W. & Berman, M.R. (1982). *The Practical Negotiator*. Yale UP.
20. Zartman, I.W. (2007). *Negotiation and Conflict Management*. Routledge.

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

- Negocierea și leadershipul sunt competențe transversale din Cadrul European al Competențelor-Cheie (Recomandarea 2018/C 189/01). Simulările reproduc medii profesionale din diplomație, OI și mediul de afaceri.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Examen scris: eseu-analiză + itemi constructivi	Acuratețe conceptuală, argumentare, terminologie, coerență analitico-strategică	40%
10.5 Seminar/laborator	Prezentare seminar (10-12 min + Q&A)	Claritate, profunzimea analizei, material vizual, răspuns la întrebări; bibliografie min. 5 surse	20%

10.6 Standard minim de performanță
• Cunoașterea și definirea corectă a conceptelor specifice (leadership, negociere, BATNA, ZOPA). • Capacitatea de a analiza o situație de negociere în termenii cadrelor studiate. • Conducerea unei negocieri simulate, cu pregătire strategică. • Dovada angajării autonome în procesul de învățare, prin portofoliul reflexiv.

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

	Eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă						
							

Data completării:
05.09.2025

Semnătura titularului de curs
Conf. Univ. Dr. Mihai Alexandrescu

Semnătura titularului de seminar
Conf. Univ. Dr. Mihai Alexandrescu

Data avizării în departament:
29.09.2025

Semnătura directorului de departament
Conf. Univ. Dr. Claudiu Marian

² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru *Dezvoltare durabilă* - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "*Nu se aplică*".