

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

| | |
|--|--|
| 1.1. Instituția de învățământ superior | Universitatea Sapiientia din Cluj-Napoca |
| 1.2. Facultatea | Facultatea de Științe și Arte |
| 1.3. Domeniul de studii | Relații internaționale și studii europene |
| 1.4. Ciclul de studii | Licență |
| 1.5. Programul de studiu | Relații internaționale și studii europene |
| 1.6. Calificarea | Licențiat în relații internaționale și studii europene |

2. Date despre disciplină

| | | | | | | | |
|--|---|----------------------------------|---|------------------------|---|--------------------------|----|
| 2.0. Departamentul | Relații Internaționale și Studii Europene | | | | | | |
| 2.1. Denumirea disciplinei | Negociere și mediere în relațiile internaționale | | | | | | |
| 2.2. Titularul disciplinei / a activităților de curs | lect. univ. dr. Szenkovics Dezső | | | | | | |
| 2.3. Titularul (ii) activităților de | seminar | lect. univ. dr. Szenkovics Dezső | | | | | |
| | laborator | | | | | | |
| | proiect | | | | | | |
| 2.4. Anul de studiu | 3 | 2.5. Semestrul | 5 | 2.6. Tipul de evaluare | E | 2.7. Regimul disciplinei | DI |

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 | 56 | Din care: 3.5. curs | 28 | 3.6. seminar / laborator / proiect | 28 |
| Distribuția fondului de timp: | | | | | ore |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe | | | | | 35 |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren | | | | | 22 |
| Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri | | | | | 10 |
| Tutoriat | | | | | – |
| Examinări | | | | | 2 |
| Alte activități: | | | | | - |
| 3.7. Total ore studiu individual | | | | | 69 |
| 3.8. Total ore pe semestru | | | | | 125 |
| 3.9. Numărul de puncte de credit | | | | | 5 |

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

| | |
|--------------------|---|
| 4.1. de curriculum | – |
| 4.2. de competențe | – |

5. Condiții (acolo unde este cazul)

| | |
|---|---|
| 5.1. De desfășurare a cursului | calculator, proiector, acces internet, sistem de sonorizare |
| 5.2. De desfășurare a seminarului/laboratorului/proiectului | calculator, proiector, acces internet, sistem de sonorizare |

6. Competențele specifice acumulate

| | |
|--------------------------------|--|
| Competențe profesionale | <p>Disciplina are menirea de a oferi o introducere în teoria negocierii internaționale și de a face cunoscut principalele tehnici de negociere și de mediere în cazul conflictelor internaționale. Depune bazele comunicării interpersonale și a celei interculturale, scoate în evidență importanța medierii în procesul de negociere, încearcă să atragă atenția asupra posibilelor capcane, contribuie la dezvoltarea capacității de gândire și de acțiune. O atenție deosebită este atribuită comunicării interculturale, accentul fiind pe cunoașterea diferențelor culturale atât de necesare în vederea derulării unor negocieri sau medieri de succes. Cu ajutorul unor exerciții și simulări disciplina are ca scop dezvoltarea capacităților și aptitudinilor necesare în vederea analizării și atenuării/rezolvării unor stări conflictuale.</p> <p>Disciplina are ca scop dezvoltarea capacităților și aptitudinilor utilizabile în negocierea sau medierea unor conflicte internaționale, dorește să sensibilizeze studenții în recunoașterea și aplicarea corectă a strategiilor, tehnicilor și modalităților de negociere și mediere.</p> |
| Competențe transversale | <p>Una dintre cele mai importante competențe transversale menite a fi însușite este familializarea cu terminologia specifică negocierilor internaționale în limbile română și engleză. Acest scop poate fi atins prin analiza unor texte specifice și studii de caz în cadrul seminariilor, prin prezentarea și analiza unor materiale video. Punere în practică a tehnicilor de argumentare. Totodată are menirea de a dezvolta atât capacitatea de analizare și de sintetizare a studenților, cât și aptitudini ca conformarea sau confruntarea.</p> |

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

| | |
|--|--|
| 7.1. Obiectivul general al disciplinei | Obiectivul cursului este de a asigura studenților o metodologie cu ajutorul căreia vor putea aborda situații de conflicte armate sau diplomatice și negocieri internaționale, fie ele de tip, economic, politic, financiar sau cultural. Disciplina focusează foarte mult pe diferențele culturale, juridice sau etice existente între diferitele culturi, încercând astfel să evite apariția sau dezvoltarea unor conflicte, sau – după caz – întocmai aplanarea celor existente. |
| 7.2. Obiectivele specifice | Un loc important în cadrul cursului este asigurat de procesul de mediere, cea mai nouă metodă de gestionare și rezolvare a conflictelor internaționale, prezentând atât posibilitățile de utilizare și beneficiile acesteia. |

8. Conținuturi

| 8.1. Curs | Metode de predare | Observații |
|--|--|--|
| 1. Ce este comunicarea? Scurtă introducere în teoria comunicării | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | prezentarea teoriilor cu ajutorul unor filme scurte, 2 ore |
| 2. Comunicare verbală – comunicare non-verbală – metacomunicare | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | prezentarea teoriilor cu ajutorul unor filme scurte, 2 ore |
| 3. Conflictul (partea I.) | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |
| 4. Conflictul (partea II.) | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |

| | | |
|---|--|--|
| 5. Negocierea, mecanism de gestionare a conflictelor (partea I.) | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |
| 6. Negocierea, mecanism de gestionare a conflictelor (partea II.) | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |
| 7. Medierea, mecanism de gestionare a conflictelor (partea I.) | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | prezentarea teoriilor cu ajutorul unor filme scurte, 2 |
| 8. Medierea, mecanism de gestionare a conflictelor (partea II.) | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |
| 9. Comunicarea interculturală | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |
| 10. Negociere și mediere în relațiile internaționale (part. I.) | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |
| 11. Negociere și mediere în relațiile internaționale (part. II.) | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |
| 12. Studii de caz – I | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | analiza și dezbaterăa unor studii de caz, 2 ore |
| 13. Studii de caz – II. | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | analiza și dezbaterăa unor studii de caz, 2 ore |
| 14. Recapitularea și aprofundarea materiei predate | Prelegere publică axată pe interactivitate și prezentată prin proiecție ppt. | 2 ore |

Bibliografie

Bibliografie recomandată:

Forgas Joseph: *A társas érintkezés pszichológiája*. Kairosz Könyvkiadó, Budapest, 2007;

Georgiu Grigore: *Comunicarea interculturală*. Editura Comunicare.ro, București, 2010

Hidasi Judit: *Intercultural communication: An Outline*. Sangensha Kiadó, Tokyo, 2008. 488303173X, 9784883031733

Hidasi Judit (szerk.): *Kultúrák, kontextusok, kommunikáció*. Perfekt Kiadó, Budapest, 2007. ISBN 9789633947173

Hidasi Judit: *Interkulturális kommunikáció*. Scolar Könyvkiadó, Budapest, 2004

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

Oliver, David: *Sikeres tárgyalástechnika*. Manager Könyvkiadó Kft. Budapest, 2008. ISBN: 9789639912083

Ichim, Ofelia: *Comunicare interculturală și integrarea europeană*, Editura Alfa, Iași, 2006;

Jand, Fred E.: *An Introduction to Intercultural Communication. Identities in a Global Community*. Sage Publications, 2004,
 Kádár Magor: *Nonverbális kommunikáció, Csatornák, jelek, jelölvasás*, Kolozsvár, Kriterion Kiadó, 2011,
 Kádár Magor: *Tárgyalástechnika*, Kolozsvári Egyetemi Kiadó, Kolozsvár, 2014, ISBN: 978-973-595-649-3
 Neményiné Dr. Gyimesi Iлона: *Hogyan kommunikáljunk tárgyalás közben?* Akadémiai Kiadó, Budapest, 2008, ISBN: 9789630583473
 Pascu, Rodica: *Comunicare interculturală*. Editura Universității, Sibiu, 2007.
 Síklaki István (szerk.): *Szóbeli befolyásolás*. Typotex, Budapest, 2008 ISBN: 9789639664944
 Zuschlag – Thielke: *Mindennapjaink konfliktushelyzetei*. Medicina, Budapest, 2009

| 8.2. Seminar | Metode de predare | Observații |
|---|--|------------|
| 1. Introducere – prezentarea tematicii, alegerea și descrierea muncii practice în cadrul seminariilor, prezentarea sistemului de notare și împărțirea temelor | | 2 ore |
| 2. Comunicarea verbală și cea non-verbală: analiza unor materiale foto și video (discursuri, apariții televizate ale unor politicieni, oameni de afaceri, etc.) | analiză în grup, simulare, dezbateri în grup | 2 ore |
| 3. Comunicarea verbală și cea non-verbală: jocuri de situații: interviu pentru un post, interviu televizat, masa rotundă televizată | simulare înregistrată cu cameră video și analizată ulterior, dezbateri în grup | 2 ore |
| 4. Tehnici de argumentare și de prezentare – seminar de dezvoltare a abilităților comunicaționale | simulare înregistrată cu cameră video și analizată ulterior, dezbateri în grup | 2 ore |
| 5. Introducere în tehnicile de negociere – jocuri de simulare | simulare înregistrată cu cameră video și analizată ulterior, dezbateri în grup | 2 ore |
| 6. Tehnici de negociere I. – simulare (criza rachetelor din Cuba) | simularea negocierilor legate de unele conflicte internaționale, înregistrarea acestora și analizarea personajelor, respectiv a interpretării acestora | 2 ore |
| 7. Tehnici de negociere II. – simulare (conflictele arabo-israeliene) | analiză în grup, simulare, dezbateri în grup | 2 ore |
| 8. Cine este mediatorul? Care este rolul lui? | proiecția unui film legat de procesul de mediere și analizarea celor văzute, dezbateri în grup | 2 ore |
| 9. Mediația – jocuri de simulare | simulare și dezbateri în grup | 2 ore |
| 10. Comunicarea interculturală – întâlnirea dintre culturi, șocul cultural, diferențe de valori . | proiecția filmului <i>Lost in Translation</i> , dezbateri în grup | 2 ore |
| 11. Tehnici alternative de gestionare a conflictelor – simulare I | simularea unor tehnici prin jocuri în grup, înregistrarea acestora și analizarea în grup | 2 ore |
| 12. Tehnici alternative de gestionare a conflictelor – simulare II. | simularea unor tehnici prin jocuri în grup, înregistrarea acestora și analizarea în grup | 2 ore |
| 13. Tehnici alternative de gestionare a conflictelor – simulare III. | simularea unor tehnici prin jocuri în grup, înregistrarea acestora și analizarea în grup | 2 ore |
| 14 Recapitularea și aprofundarea materiei predate, evaluarea în grup a activității de seminar | analiză în grup, evaluare | 2 ore |

Bibliografie

Bibliografie primară/impusă:

Oliver, David: Sikeres tárgyalástechnika. Manager Könyvkiadó Kft. Budapest, 2008. ISBN: 9789639912083

Hidasi Judit: Interkulturális kommunikáció. Scolar Könyvkiadó, Budapest, 2004

Kádár Magor: Nonverbális kommunikáció, Csatornák, jelek, jelölvasás, Kolozsvár, Kriterion Kiadó, 2011,

Kádár Magor: Tárgyalástechnika, Kolozsvári Egyetemi Kiadó, Kolozsvár, 2014, ISBN: 978-973-595-649-3

Referințe pe internet:

Geert Hofstede: Cultural Insights: geert-hofstede.com

HVG, 168 óra, Körkép.sk

Referințe multimedia:

Lost in Translation

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

În cadrul acestei discipline studenții vor avea posibilitatea de a însuși competențe, aptitudini și metode ce pot fi puse în practică și folosite în cazul unor situații de negociere într-un cadru internațional. Astfel studentul va avea posibilitatea de a dezvolta aptitudini de negociere, de argumentare, de a însuși diferite metode și tehnici de argumentare, de a face posibil recunoașterea unor valori culturale, de a dobândi capacitatea de a gestiona situații contextuale, de a dezvolta aptitudinea de analiză și sinteză a studenților. Prin însușirea acestor aptitudini și competențe studenții vor beneficia de posibilitatea de a avea un rol activ atât pe plan local, cât și pe cel național și internațional în cadrul unor autorități ale puterii locale sau centrale, în instituții private, în sfera nonguvernamentală, la organe media sau chiar partide politice.

10. Evaluare

A. Condiții de îndeplinit pentru prezentarea la evaluare:

Condițiile și criteriile sunt enumerate mai jos.

B. Criterii, metode și ponderi în evaluare:

| Tip activitate | 10.1. Criterii de evaluare | 10.2. Metode de evaluare | 10.3. Pondere din nota finală |
|----------------|--|--------------------------|-------------------------------|
| 10.4. Curs | În ce măsură a fost realizată însușirea tehnicilor și modalităților de gestiune și management a conflictelor internaționale. | Test grilă | 60% |
| | Cunoștința bibliografiei | | |

| | | | | |
|--------|-----------|---|-----------------------|-----|
| 10.5 . | Seminar | Prezență și participare activă la desfășurarea lucrărilor de seminar, susținerea unor prezentări individuale. | Verificare pe parcurs | 40% |
| | Laborator | | | |
| | Proiect | | | |

10.6. Standard minim de performanță

Profesorul are obligația de a întocmi o listă a prezențelor la fiecare curs sau seminar. În cazul în care studentul a fost prezent la cel puțin 50% la din cursuri și 70% din seminarii, respectiv a avut și cel puțin o prezentare în cursul seminariilor, poate să se prezinte la examen fără nici o restricție. Studenții ai căror prezență la cursuri se situează sub 50% dar condițiile aferente seminariilor sunt îndeplinite (prezență în proporție de 70% și cel puțin o prezentare), se pot prezenta la examen, dar nota maximă obținută nu poate fi mai mare decât 9,00. Acei studenți, care nu îndeplinesc condițiile aferente seminariilor (prezență în proporție de 70% și cel puțin o prezentare), vor putea susține examenul numai după predarea lucrării de seminar, iar nota maximă poate fi 8,00. În acest caz titularul cursului are dreptul de a întocmi subiecte de examen suplimentare. În cazuri justificate și cu consultarea prealabilă a titularului de curs, prezența scăzută la cursuri poate fi suplinit prin activități suplimentare în cadrul seminariilor.

Data completării

15 septembrie 2017

Semnătura titularului disciplinei

lect. univ. dr. Szenkovics Dezső

Semnătura titularului/rilor de aplicații

lect. univ. dr. Szenkovics Dezső

Data avizării în departament

21. 09. 2017

Semnătura directorului de departament

conf. univ. dr. Lupescu Radu