

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	ȘCOALA NAȚIONALĂ DE STUDII POLITICE ȘI ADMINISTRATIVE
1.2 Facultatea / Departamentul	DEPARTAMENTUL DE RELAȚII INTERNAȚIONALE ȘI STUDII EUROPENE
1.3 Departamentul	-
1.4 Domeniul de studii	Științe politice
1.5 Ciclul de studii	II
1.6 Programul de studii/Calificarea	Politică și Economie Europeană

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Diplomație publică și negocieri internaționale</b>						
2.2 Titularul activităților de curs	<b>Lect. univ. dr. Mihai Cercel</b>						
2.3 Titularul activităților de seminar	<b>Lect. univ. dr. Mihai Cercel</b>						
2.4 Anul de studiu	<b>II</b>	2.5 Semestrul	<b>III</b>	2.6 Tipul de evaluare	<b>Es</b>	2.7 Regimul disciplinei	<b>Ob</b>

### 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	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					72
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					32
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					32
Tutoriat					8
Pregătire examinări					
Alte activități.....					
<b>3.7 Total ore studiu individual</b>	144				
<b>3.9 Total ore pe semestru</b>	200				
<b>3.10 Numărul de credite</b>	8				

### 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	• Sala de curs dotată cu mijloace multimedia
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	• Sala de curs dotată cu mijloace multimedia

## 6. Competențele specifice acumulate

<b>Competențe profesionale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentarea rolului diferiților actori statali și nonstatali în elaborarea și implementarea politicii externe a unui stat;</li> <li>• Prezentarea organelor politice și administrative de politică externă;</li> <li>• Explicarea legăturii dintre politica internă și politica externă;</li> <li>• Prezentarea obiectivelor, mijloacelor și metodelor politicii externe;</li> <li>• Identificarea relațiilor dintre configurările și localizările geografice și structurarea unor entități culturale, politice și economice diferite;</li> <li>• Explicarea conceptului de stabilire de relații diplomatice;</li> <li>• Interpretarea procesului de negociere ca proces fundamental de rezolvare pașnică a diferendelor și de promovare a cooperării între state;</li> <li>• Prezentarea funcțiilor negocierii și a procesului de negociere;</li> <li>• Identificarea intereselor părților aflate în negociere (obiective, nevoi, forțe, interdependențe);</li> <li>• Prezentarea diferitelor tipuri de negociatori și a diferitelor strategii și tactici de negociere;</li> <li>• Analizarea modului în care cultura națională influențează procesul de negociere;</li> <li>• Analizarea rolului ministerului afacerilor externe și a misiunilor diplomatice în dezvoltarea relațiilor diplomatice;</li> <li>• Analizarea diferitelor tipuri de diplomație (publică, culturală, economică, tehnico-științifică, a nonproliferării, ecologică etc.);</li> <li>• Identificarea rolului organizațiilor internaționale în promovarea păcii și a cooperării între state;</li> <li>• Identificarea rolului negocierilor în dezvoltarea relațiilor diplomatice (rezolvarea conflictelor, cooperarea);</li> <li>• Analizarea contextului negocierii și elaborării strategiilor;</li> <li>• Analizarea factorilor fundamentali ai negocierii și definirea alternativelor BATNA/ WATNA;</li> <li>• Utilizarea regulilor de corespondență și comunicare diplomatică și a tehnicilor de protocol diplomatic și etichetă;</li> <li>• Aplicarea de modele teoretice ale procesului de negociere pentru pregătirea de negocieri;</li> <li>• Analizarea limbajului non-verbal și a tehnicilor de comunicare și persuasiune;</li> <li>• Elaborare într-un stil tehnic și logic a unui mandat de negociere;</li> <li>• Desfășurarea de simulări de negocieri internaționale prin joc de roluri.</li> </ul>
<b>Competențe transversale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spirit critico-constructiv și capacitate de argumentare;</li> <li>• Deprinderea unui stil de lucru în echipă;</li> <li>• Promovarea valorilor etice în diplomație și negociere;</li> <li>• Rezolvarea conflictelor cotidiene pe cale non-discriminatorie și non-violentă, prin negociere, dialog și înțelegerea celorlalți.</li> </ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dezvoltarea capacității de a înțelege rolul diplomației publice în promovarea imaginii de țară și a obiectivelor de politică externă</li> <li>• Dezvoltarea abilităților de negociere în context internațional</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dezvoltarea abilităților necesare diplomatului modern în gestionarea problematicii afacerilor externe</li> <li>• Utilizarea conceptelor de drept internațional public în munca diplomatică</li> <li>• Înțelegerea conceptului de actori internaționali</li> <li>• Înțelegerea specificităților diferitelor tipuri de diplomație</li> <li>• Înțelegerea rolului MAE și a misiunilor diplomatice</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Studiarea cadrului juridic internațional cu aplicabilitate în stabilirea relațiilor diplomatice și consulare</li> <li>• Descrierea modului de stabilire a relațiilor diplomatice</li> <li>• Utilizarea tehnicilor de protocol diplomatic</li> <li>• Utilizarea diferitelor tipuri de corespondență diplomatică</li> <li>• Înțelegerea procesului de negociere</li> <li>• Negocierea tratatelor</li> <li>• Pregătirea procesului de negociere</li> <li>• Elaborarea strategiilor de negociere</li> <li>• Analiza celor mai eficiente modalități de negociere</li> </ul>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
1. CADRUL JURIDIC INTERNAȚIONAL CU RELEVANȚĂ ÎN DOMENIUL PRACTICII DIPLOMATICE	prelegere	
2. ACTORII RELAȚIILOR INTERNAȚIONALE	prelegere	
3. TIPURI DE DIPLOMAȚII	prelegere	
4. CONCEPTUL DE SECURITATE ÎN DIPLOMAȚIA MODERNĂ.	prelegere	
5. MINISTERUL AFACERILOR EXTERNE ȘI MISIUNILE DIPLOMATICE	prelegere	
6. PROTOCOL. CEREMONIAL: ETICHETĂ DIPLOMATICĂ	prelegere	
7. TRATATELE INTERNAȚIONALE	prelegere	
8. NEGOCIEREA DIPLOMATICĂ. SPECIFICITĂȚI	prelegere	
9. NEGOCIATORUL. ABILITATI. COMPETENTE: ATITUDINI	prelegere	
10. ROLUL CULTURII NAȚIONALE ÎN INFLUENȚAREA PROCESULUI DE NEGOCIERE	prelegere	
11. PREGATIREA NEGOCIERILOR	prelegere	
12. DESFASURAREA NEGOCIERILOR INTERNAȚIONALE	prelegere	
13. STRATEGII DE NEGOCIERE. TEHNICI SI TACTICI	prelegere	
14. COMPONENTE ALE COMUNICĂRII INTERPERSONALE CU INFLUENȚA ÎN NEGOCIERE	prelegere	

### Bibliografie

Nr. crt.	Lucrarea	Editura	Anul apariției	Competențe specifice realizate
1	Anghel, Ion M. Dreptul diplomatic și dreptul consular	Universul Juridic	2011	Cunoașterea cadrului juridic al dreptului internațional public cu aplicații în diplomație și afaceri consulare
2	Bayne N., Woolcock S. The New Economic Diplomacy Ediție colectivă	Ashgate	2010, ediția a 2-a	Înțelegerea specificităților diplomației economice
3	Berridge G.R., James A., A dictionary of Diplomacy,	Palgrave	2004, ediția a 2-a	Compendiu de diplomație.
4	Berridge G.R. Diplomacy. Theory and practice	Palgrave MacMillan	2010, editia a 4-a	Curs complet de diplomație. Cunoașterea actorilor implicați în procesul diplomatic, rolul instituției

				ministerului afacerilor externe, studii de caz
5	Guilhaudis, Jean-Francois Relations Internationales Contemporaines	Litec, Editions du Juris- Classeur	2002	Cunoașterea principalelor concepte ale teoriei relațiilor internaționale contemporane
6	Feltham R.G., Diplomatic handbook - Ghid de diplomatie	Institutul European	2005	Cunoașterea principalelor concepte ale diplomatiei moderne
7	Kissinger Henry, Diplomatia	ALL	1998	Înțelegerea acțiunii diplomatice americane de-a lungul mandatului secretarului de stat H. Kissinger
8	Kremenyuk, Viktor A., International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues,	Jossey-Bass Ed. 2nd edition	2002	Intelegerea si analiza proceselor de negociere, cu exemplificari de aplicare a negocierilor in diferite domenii: acorduri internationale, dezarmare, negoceri cu teroristi
9	George Cristian Maior Incertitudine. Gândire strategica si relatii internaționale în secolul XXI	Editura RAO	2014 (ed. a 2-a)	Depinderea abilităților de analiză și prognoză strategică în relațiile internaționale
10	Nye, Joseph S. Soft Power.	New york: Public affairs	2004	Diplomația publică
11	Manea, Constantin și Marian Moșneagu. Dreptul mării în timp de pace și război.	Editura Mica Valahie	2011	Dreptul mării. Impărțirea spațiilor maritime
12	Melissen J. The New Public Diplomacy, editie colectiva,	Palgrave	2007	Cunoașterea noilor paradigmei ale diplomației publice
13	Pascu I. M. Teoria Relațiilor Internaționale – note de curs	SNSPA		Bazele teoretice ale relațiilor internaționale
14	Perry G., Duffy P., Nixon C și alții An exploration of factors influencing ethical and unethical behavior in negotiation	JAAE nr. 37, 1	2005	Intelegerea importantei comportamentului etic in negocieri si analiza factorilor care conduc la comportamente neetice
15	Plaias Ioan, Negocierea afacerilor	Editura Risoprint	2003	Înțelegerea procesului de negociere, a factorilor care influenteaza negocierea si a stilurilor de negociere
16	Prutianu Stefan, Tratat de comunicare si negociere in afaceri,	Editura Polirom	2008	Cunoașterea tehnicilor de comunicare în cadrul procesului de negociere, precum și a strategiilor, tehnicilor și tacticilor
17	Radu Șerban Diplomația economică europeană	Tribuna Economica	2009	Tendențe contemporane în domeniul diplomației economice
18	Sebenius James , Negotiation Analysis	Harvard Business School	2006	Analiza procesului de negociere cu ajutorul conceptelor definite de HBS

19	Sebenius James și alții, Colecție de articole, Guide to smart negotiation	Harvard Business School	2003	Colecție de articole alcătuite sub forma unui ghid practic pentru desfasurarea unei negocieri de succes
20	A diplomat's Handbook.	www.diplomats handbook.ro	2008	Cunoașterea tendințelor contemporane în domeniul diplomației
21	Națiunile Unite. Carta ONU.	www.un.org	1945	Cunoașterea documentelor esențiale ale diplomației moderne
22	Națiunile Unite. The United Nations: An Introduction for Students. fără an.	www.un.org		

#### Bibliografie opțională

23	R.P Barston Modern diplomacy	Editura Routledge	2013 (ed. a 4-a)	Intelegerea transformărilor care afectează diplomația modernă. Utilizarea de noi instrumente
24	Malita Mircea, Tablouri din războiul rece	Editura C. H. Beck	2007	Cunoașterea principalelor repere ale diplomației românești din perioada războiului rece
25	Malita, Mircea Jocuri pe scena lumii	Editura C. H. Beck	2007	Cunoașterea principalelor repere ale diplomației românești din perioada războiului rece
26	-/-, Cele 36 stratageme, Colecție secretă de strategii de război din timpul dinastiei Ming	Internet - Wikipedia		Scurt tratat comentat de strategie din epoca Ming Cunoașterea principalelor strategii de abordare a diferitelor situații conflictuale posibile

8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. DELIMITAREA. STUDIU DE CAZ DELIMITAREA SPAȚIILOR MARITIME ÎN JURUL INSULEI ȘERPILOR	Expunerea, conversația euristică	
2. DEZBATERE : ROLUL ONG-URILOR ÎN INDEPLINIREA OBIECTIVELOR DE DIPLOMAȚIE PUBLICĂ	Expunerea, conversația euristică	
3. STUDIU DE CAZ : DIPLOMAȚIA DEZARMĂRII	Studiu de caz	
4. CORESPONDENȚA DIPLOMATICĂ: REDACTAREA DE DOCUMENTE UZUALE ÎN DIPLOMAȚIE	Expunerea, conversația euristică	
5. STUDIU DE CAZ: FUNCȚIONAREA UNEI MIȘIUNI DIPLOMATICE	Studiu de caz	
6. ÎNȚELEGEREA ROLULUI PROTOCOLULUI ȘI CEREMONIALULUI DIPLOMATIC: STUDIU DE CAZ – VIZITELE OFICIALE	Studiu de caz	
7. NEGOCIEREA INTERNĂ ȘI NEGOCIEREA EXTERNĂ, PROCESE COORDONATE ÎN NEGOCIEREA UNUI TRATAT INTERNAȚIONAL	Expunerea, conversația euristică	
8. STUDIU DE CAZ: NEGOCIEREA DIPLOMATICĂ BILATERALĂ VS. MULTILATERALĂ	Studiu de caz	
9. SIMULĂRI SIMPLE DE NEGOCIERI. ANALIZA ABILITĂȚILOR ȘI COMPETENȚELOR	Simularea de negocieri	
10. PROFILURI DE NEGOCIATORI ÎN FUNCȚIE DE CULTURA DIN CARE PROVIN	Expunerea, conversația euristică	

11. TEORIA JOCURILOR		Expunerea, conversația euristică		
12. LIMBAJUL NON-VERBAL IN NEGOCIERI		Expunerea, conversația euristică		
13. PREGĂTIREA NEGOCIERILOR. DEFINIREA MANDATULUI DE NEGOCIERE		Proiect		
14. SIMULAREA UNEI NEGOCIERI INTERNATIONALE. PROCESUL DE PACE IN KOSOVO		Simularea unei negocieri internaționale. Analiză și debriefing		
Bibliografie				
Nr. crt.	Lucrarea	Editura	Anul apariției	Competențe specifice realizate
1	Anghel, Ion M. Dreptul diplomatic și dreptul consular	Universul Juridic	2011	Cunoașterea cadrului juridic al dreptului internațional public cu aplicații în diplomație și afaceri consulare
2	Bayne N., Woolcock S. The New Economic Diplomacy Ediție colectivă	Ashgate	2010, ediția a 2-a	Înțelegerea specificităților diplomației economice
3	Berridge G.R., James A., A dictionary of Diplomacy,	Palgrave	2004, ediția a 2-a	Compendiu de diplomație.
4	Berridge G.R. Diplomacy. Theory and practice	Palgrave MacMillan	2010, editia a 4-a	Curs complet de diplomație. Cunoașterea actorilor implicați în procesul diplomatic, rolul instituției ministerului afacerilor externe, studii de caz
5	Guilhaudis, Jean-Francois Relations Internationales Contemporaines	Litec, Editions du Juris-Classeur	2002	Cunoașterea principalelor concepte ale teoriei relațiilor internaționale contemporane
6	Feltham R.G., Diplomatic handbook - Ghid de diplomatie	Institutul European	2005	Cunoașterea principalelor concepte ale diplomatiei moderne
7	Kissinger Henry, Diplomatia	ALL	1998	Înțelegerea acțiunii diplomatice americane de-a lungul mandatului secretarului de stat H. Kissinger
8	Kremenyuk, Viktor A., International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues,	Jossey-Bass Ed. 2nd edition	2002	Înțelegerea și analiza proceselor de negociere, cu exemplificări de aplicare a negocierilor în diferite domenii: acorduri internaționale, dezarmare, negocieri cu teroriști
9	George Cristian Maior Incertitudine. Gândire strategică și relații internaționale în secolul XXI	Editura RAO	2014 (ed. a 2-a)	Depinderea abilităților de analiză și prognoză strategică în relațiile internaționale
10	Nye, Joseph S. Soft Power.	New york: Public affairs	2004	Diplomația publică
11	Manea, Constantin și Marian Moșneagu. Dreptul mării în timp de pace și război.	Editura Mica Valahie	2011	Dreptul mării. Impărțirea spațiilor maritime

12	Melissen J. The New Public Diplomacy, editie colectiva,	Palgrave	2007	Cunoașterea noilor paradigmei ale diplomației publice
13	Pascu I. M. Teoria Relațiilor Internaționale – note de curs	SNSPA		Bazele teoretice ale relațiilor internaționale
14	Perry G., Duffy P., Nixon C și alții An exploration of factors influencing ethical and unethical behavior in negotiation	JAAE nr. 37, 1	2005	Înțelegerea importanței comportamentului etic în negocieri și analiza factorilor care conduc la comportamente neetice
15	Plaias Ioan, Negocierea afacerilor	Editura Risoprint	2003	Înțelegerea procesului de negociere, a factorilor care influențează negocierea și a stilurilor de negociere
16	Prutianu Stefan, Tratat de comunicare și negociere în afaceri,	Editura Polirom	2008	Cunoașterea tehnicilor de comunicare în cadrul procesului de negociere, precum și a strategiilor, tehnicilor și tacticilor
17	Radu Șerban Diplomația economică europeană	Tribuna Economica	2009	Tendențe contemporane în domeniul diplomației economice
18	Sebenius James , Negotiation Analysis	Harvard Business School	2006	Analiza procesului de negociere cu ajutorul conceptelor definite de HBS
19	Sebenius James și alții, Colectie de articole, Guide to smart negotiation	Harvard Business School	2003	Colectie de articole alcătuite sub forma unui ghid practic pentru desfășurarea unei negocieri de succes
20	A diplomat's Handbook.	www.diplomats handbook.ro	2008	Cunoașterea tendințelor contemporane în domeniul diplomației
21	Națiunile Unite. Carta ONU.	www.un.org	1945	Cunoașterea documentelor esențiale ale diplomației moderne
22	Națiunile Unite. The United Nations: An Introduction for Students. fără an.	www.un.org		

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

<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>
-----------------------------------------------------

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere
----------------	---------------------------	-------------------------	--------------

			din nota finală
10.4 Curs	- răspunsurile la examen/ colocviu (evaluarea finală)	Evaluare sumativă constând într-o lucrare scrisă cu teste grilă și spețe din diplomație și/sau negocieri internaționale	50%
10.5 Seminar/laborator	- răspunsurile finale la lucrările practice de seminar	Colocviu individual	10%
	- activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte etc	Susținerea unui proiect pe o temă de diplomație sau negocieri internaționale	20%
	- alte activități: simularea unei negocieri internaționale	Participarea la negociere, pregătirea negocierii, susținerea pozițiilor de negociere	20%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezența minimă de 50% la activitățile de curs și seminar</li> <li>• Elaborarea lucrării pentru seminar;</li> <li>• Susținerea examenului scris și rezolvarea cel puțin a unui subiect aferent acestei probe;</li> <li>• Parcurgerea cel puțin a 3 lucrări din bibliografia recomandată</li> </ul>			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

.....

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătură director departament

.....

.....