FIŞA DISCIPLINEI
Tehnici de negociere internațională

1. Date despre program

1.1 Instituţia de învăţământ superior	**UNIVERSITATEA „OVIDIUS" DIN CONSTANŢA**
1.2 Facultatea	de Istorie și Ştiinţe Politice
1.3 Departamentul	de Istorie și Ştiinţe Politice
1.4 Domeniul de studii	Istorie
1.5 Ciclul de studii	Masterat
1.6 Programul de studii	Relații internaționale în sec. XIX-XXI. Istorie și diplomație
1.7 Anul universitar	**2026-2027**

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei			***Tehnici de negociere internațională***					
2.2 Cod disciplină			RISID 1105					
2.3 Titularul activităților de curs			Prof. univ. dr. Daniel FLAUT					
2.4 Titularul activităților aplicative			Prof. univ. dr. Daniel FLAUT					
2.5 Anul de studii	**I**	2.6 Semestrul	**1**	2.7 Tipul de evaluare	**EX**	2.8 Regimul disciplinei */**	**DS/DOB**	

** DF – disciplină fundamentală, DS – disciplină de specializare, DC – disciplină complementară*
*** DOB – disciplină obligatorie; DOP – disciplină opțională; DFA – Disciplină facultativă*

3. Timpul total (ore pe semestru)

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână	**2**	din care: 3.2 curs	**1**	3.3 aplicații***	**1**
3.4 Total ore activități directe pe semestru	**28**	din care: 3.5 curs	**14**	3.6 aplicații	**14**
3.7 Total ore de studiu individual					97
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul cărților, manualelor, suportului de curs, notițelor, bibliografie minimală recomandată					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren					40
Pregătire seminar / laborator / proiect, teme, referate, portofolii şi eseuri					10
Pregătire pentru prezentări sau verificări					5
Pregătire pentru examinarea finală					2
Alte activități: consultații					-
3.8 Total ore pe semestru	***125***				
3.9 Numărul de credite	**5**				

**** S - seminar; L - laborator; P - proiect*

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de rezultate ale învățării	

5. Condiții necesare pentru desfășurarea optimă a activităților didactice (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	- studenții primesc săptămânal materiale didactice scanate din bibliografia disciplinei, folosesc materiale disponibile online (biblioteci online, analize sociologice, documente digitalizate) - studenţii vor interveni/participa în/la prelegere prin prezentarea şi analiza fişelor tematice specifice cursului cât şi prin analize de text/document/documente primare şi secundare, lucrări generale şi speciale.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului / proiectului*	- studenții primesc săptămânal materiale didactice scanate din bibliografia disciplinei, folosesc materiale disponibile online (biblioteci online, analize sociologice, documente digitalizate) - studenţii vor interveni/participa în/la prelegere prin prezentarea şi analiza fişelor tematice specifice cursului cât şi prin analize de text/document/documente primare şi secundare, lucrări generale şi speciale.

**Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei*

6. Obiectivele disciplinei

6.1 Obiectivul general al disciplinei	Acest curs intenționează ofere o viziunea asupra diferitelor modele și tipare de negocieri diplomatice și, în același timp, să ofere studenții instrumentele necesare pentru a reuși în negocierile internaționale.
6.2 Obiectivele specifice	Acest curs este conceput pentru a oferi studenților: 1. O introducere la întrebările și conceptele cheie în studiul negocierilor internaționale; 2. Înțelegerea modului în care diferiți factori și contexte influențează procesul de negociere și rezultatul acestuia; 3. O prezentare generală a diferitelor cazuri reale de negociere internațională referitoare la conflicte, pace și securitate și capacitatea de a analiza independent astfel de cazuri folosind teorii sau concepte aplicate în mod obișnuit în domeniu; 4. O experiență practică limitată pentru complexitatea desfășurării negocierilor internaționale, folosind simulări și jocuri.

7. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Studentul/absolventul cunoaște principalele caracteristici, avantaje și limite ale negocierii și eforturile de teoretizare ale negocierii și medierii
Aptitudini	Studentul/absolventul analizează interdependențele cauzale dintre conflictele internaționale și eforturile de negociere/mediere/facilitare
Responsabilitate și autonomie	Studentul/absolventul demonstrează rigoare în identificarea, analizarea și aplicarea conceptului de negociere, pornind de la aspectele teoretice și principalele exemple studiate.

8. Conținuturi

8.1 Curs	**Metode de predare**	**Număr ore alocate**
Delimitări conceptuale: negociere/mediere/facilitare	Prelegere interactivă/problematizare/ dezbatere/studii de caz; mijloace utilizate: documente primare şi secundare, lucrări generale şi speciale	2
Arhitectura negocierilor internaționale		4
Caracteristici, avantaje și limite ale negocierilor		4
Derularea negocierilor în perioada de după cel de-al Doilea Război Mondial		4

Bibliografie

- Albin, C. and Druckman, D. (2012). 'Equality Matters: Negotiating an End to Civil Wars'. *Journal of Conflict Resolution,* 00(0), 1–28.
- Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation.* New York, NY: Basic Books.
- Bal, L.J. (1995). *Decision-making and Negotiations in the European Union.* Leicester: Centre for the Study of Diplomacy.
- Baudet, T. (2012). *The Significance of Borders: Why Representative Government and the Rule of Law Require Nation-States.* Leiden and Boston, MA: Brill.
- W. Bauwens, Luc Reychler (1996). *Arta prevenirii conflictelor*, IRSI, Bucureşti,1996.
- Bercovitch, J. (2011). *Theory and Practice of International Mediation.* London and New York, NY: Routledge.
- Blair, A. (1999). *Negotiating Treaty Change: Britain and Maastricht.* Leicester: Diplomatic Studies Programme, Centre for the Study of Diplomacy.
- Bull, H. (1977). *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics.* London and Basingstoke: Macmillan.
- Buonanno, L. and Nugent, N. (2013). *Policies and Policy Processes of the European Union.* Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Cohen, R. (1997). *Negotiating Across Cultures: International Communication in an Interdependent World.* Washington DC: US Institute of Peace Press.
- Coolsaet, R. (1998). *The Transformation of Diplomacy at the Threshold of the New Millennium.* Leicester: Diplomatic Studies programme, Centre for the Study of Diplomacy.
- Delreux, T. (2011). *The EU as International Environmental Negotiator.* Farnham and Burlington, VT: Ashgate.
- Depledge, J. (2005). *The Organization of Global Negotiations: Constructing the Climate Change Regime.* London: Earthscan.
- Dupont C. (1986). *La Negotiation: Conduite, théorie, application.* Paris: Dalloz.
- Elgström, O. and Jönsson, C. (eds) (2005). *European Union Negotiations*. London: Routledge.
- Es, R. van (1996). *Negotiating Ethics.* Delft: Uitgeverij Eburon.
- Faure, G.O. (2003). *How People Negotiate.* Dordrecht, London and Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- Fisher, R. (1971). *Basic Negotiating Strategy.* London: Allen Lane, The Penguin Press.
- Fisher, R., Ury, W. and Patton, B. (1991). *Getting to Yes: Negotiating without Giving In*. New York, NY: Penguin Books.
- Habeeb, W.M. (1988). *Power and Tactics in International Negotiation.* Baltimore, MD and London: Johns Hopkins University Press.
- Holsti, K.J. (1991). *Peace and War: Armed Conflicts and International Order, 1648–1989,* Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaufmann, J. (1996). *Conference Diplomacy*. London: Macmillan, 3rd edition.
- Keukelaire, S. and MacNaughtan, J. (2008). *The Foreign Policy of the European Union.* Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Knodt, M. and Princen, S. (eds) (2003). *Understanding the European Union's External Relations.* London: Routledge.
- Kremenyuk, V.A. (ed.) (1991 and 2002). *International Negotiation.* San Francisco, CA and Oxford: Jossey-Bass.
- LePoole, S. (1991). *Never Take No for an Answer*. London: Kogan Page.
- Mastenbroek, W.F.G. (1989). *Negotiate.* Oxford: Basil Blackwell.
- Meerts, P.W. (ed.) (2009c). *Negotiating with the Russian Bear: Lessons for the EU?* EU Diplomacy Papers, 8, Bruges: College of Europe.
- Meerts, P.W. (2014a). *Workbook on International Negotiation.* The Hague: Clingendael Institute, 26th edition.
- Meerts, P.W. and Cede, F. (eds) (2004). *Negotiating European Union.* Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Nicolson, H (1998). *The Evolution of the Diplomatic Method*. Leicester: University of Leicester Press.
- Raiffa, H. (1982). *The Art and Science of Negotiation.* Cambridge, MA and London: Belknap Press of Harvard University Press.
- Schecter, J.L. (1998). *Russian Negotiation Behavior.* Washington, DC: United States Institute of Peace.
- Smith, K. (2003). *European Foreign Policy in a Changing World.* Cambridge, Oxford and Malden: Polity Press and Blackwell.
- Smith, R. (2005). *The Utility of Force: The Art of War in the Modern World.* London: Allen Lane.

- Wicquefort, A. de (1997). *The Ambassador and his Functions*. Leicester: Leicester University Press.
- Wijk, R. de (2005). *The Art of Military Coercion: Why the West's Military Superiority Scarcely Matters.* Amsterdam: Mets & Schilt.

- Negotiation-Oxford University Presshttp://global.oup.com/uk/orc/law/skills/finch4e/student/03avideo/negotiation/

- Ask the Right Questions-Canning Video (No. 3) http://video.canning.com/sample/negotiation-videos

- Global Negotiations: The New Rules http://www.globalnegotiationbook.com/video/index.php

- Persuasion http://www.youtube.com/watch?v=cFdCzN7RYbw

- Dirty Tricks and Mistrust

https://www.youtube.com/watch?v=hojfxVJLwhs

8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* **Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei*	**Metode de predare**	**Număr ore alocate**
Delimitări conceptuale: negociere, mediere, facilitare	Dezbatere/problematizare/ studii de caz; - mijloace utilizate: documente primare şi secundare, lucrări generale şi speciale, presă	2
Studii de caz: Cuba, Vietnam, Iran, negocierile nucleare sovieto-americane, reunificarea Germaniei, acordurile care au pus capăt războaielor din fosta Iugoslavie, negocierile privind extinderea NATO, negocierile israeliano-arabe		12

Bibliografie

- Bercovitch, J. (2011). *Theory and Practice of International Mediation.* London and New York, NY: Routledge.
- Bull, H. (1977). *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics.* London and Basingstoke: Macmillan.
- Coolsaet, R. (1998). *The Transformation of Diplomacy at the Threshold of the New Millennium.* Leicester: Diplomatic Studies programme, Centre for the Study of Diplomacy.
- Depledge, J. (2005). *The Organization of Global Negotiations: Constructing the Climate Change Regime.* London: Earthscan.
- Dupont C. (1986). *La Negotiation: Conduite, théorie, application.* Paris: Dalloz.
- Es, R. van (1996). *Negotiating Ethics.* Delft: Uitgeverij Eburon.
- Faure, G.O. (2003). *How People Negotiate.* Dordrecht, London and Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- Fisher, R. (1971). *Basic Negotiating Strategy.* London: Allen Lane, The Penguin Press.
- Fisher, R., Ury, W. and Patton, B. (1991). *Getting to Yes: Negotiating without Giving In*. New York, NY: Penguin Books.
- Habeeb, W.M. (1988). *Power and Tactics in International Negotiation.* Baltimore, MD and London: Johns Hopkins University Press.
- Kremenyuk, V.A. (ed.) (1991 and 2002). *International Negotiation.* San Francisco, CA and Oxford: Jossey-Bass.
- LePoole, S. (1991). *Never Take No for an Answer*. London: Kogan Page.
- Mastenbroek, W.F.G. (1989). *Negotiate.* Oxford: Basil Blackwell.
- Meerts, P.W. (2014a). *Workbook on International Negotiation.* The Hague: Clingendael Institute, 26th edition.
- Nicolson, H (1998). *The Evolution of the Diplomatic Method*. Leicester: University of Leicester Press.
- Raiffa, H. (1982). *The Art and Science of Negotiation.* Cambridge, MA and London: Belknap Press of Harvard University Press.

- Negotiation-Oxford University Presshttp://global.oup.com/uk/orc/law/skills/finch4e/student/03avideo/negotiation/

- Ask the Right Questions-Canning Video (No. 3) http://video.canning.com/sample/negotiation-videos

- Global Negotiations: The New Rules http://www.globalnegotiationbook.com/video/index.php

- Persuasion http://www.youtube.com/watch?v=cFdCzN7RYbw

- Dirty Tricks and Mistrust

https://www.youtube.com/watch?v=hojfxVJLwhs

- Orice resursă care oferă sprijin documentar în realizarea studiilor de caz

9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.4 Curs	Răspunsurile la examen, participarea interactivă la problematicile specifice cursului	-evaluare permanentă; -evaluare finală	50%
9.5 Aplicații* **Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei*	Participarea activă la discuţii, redactarea lucrărilor de seminar şi a proiectelor specifice seminarului	-teme săptămânale, -proiect final	50%

9.6 Standard minim de performanță / Condiții de promovare
Realizarea unui raport de autoevaluare a unei lucrări proprii sau a contribuţiei proprii la un proiect de echipă, evidenţiind explicit constientizarea motivaţiilor intrinseci de continuare a învăţării.

Data completării, Titular activităților de curs, Titular aplicații,

11.09.2026 Prof. univ. dr. Daniel FLAUT Prof. univ. dr. Daniel FLAUT

Data avizării în Departament, Director de Departament,
16.09.2026 Lect.univ.dr. Gabriel-Stelian Manea

Decan,
Conf.univ.dr. Daniel Citirigă