

## FIȘA DISCIPLINEI NEGOCIERE ȘI MEDIERE ÎN SPAȚIUL CULTURAL EUROPEAN

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „Hyperion” București
1.2. Facultatea	Facultatea de Științe Sociale, Umaniste și ale Naturii
1.3. Departamentul	Departamentul de Științe Sociale și ale Naturii
1.4. Domeniul de studii	Științe Politice
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/Calificarea	Științe Politice
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Negociere și mediere în spațiul cultural european</b>			Codul disciplinei	MFDFM II.3.1		
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Alexandru RACU						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Alexandru RACU						
2.4. Anul de studiu	2	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	Examen	2.7. Regimul disciplinei	<b>Disciplină obligatorie</b>

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2. curs	1	3.3. seminar / laborator / proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	14	3.6. seminar / laborator	28
<b>Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)</b>					<b>ore</b>
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare/proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					32
Tutoriat (consiliere profesională)					4
Examinări					2
Alte activități					0
<b>3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)</b>					<b>83</b>
<b>3.8. Total ore pe semestru</b>					<b>125</b>
<b>3.9. Numărul de credite</b>					<b>5</b>

### 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	Sală cu minim 25 locuri, dotată cu tablă și instrumente de scris (cretă sau marker).
5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului	Sală cu minim 25 locuri, dotată cu tablă și instrumente de scris (cretă sau marker).

### 6.1. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale / esențiale	<ul style="list-style-type: none"><li>- Înțelegerea mecanismelor de negociere și mediere în context european</li><li>- Analiza cadrelor juridice și instituționale ale medierii culturale</li><li>- Aplicarea tehnicilor de negociere în contexte diplomatice</li><li>- Evaluarea proceselor de mediere interculturală</li></ul>
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gândire critică și analitică</li><li>- Comunicare eficientă și persuasivă</li><li>- Rezolvarea conflictelor și lucru în echipă</li><li>- Adaptabilitate culturală</li></ul>

### 6.2. Rezultatele învățării

Cunoștințe	<p><b>La finalul cursului, masteranzii vor demonstra:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Cunoașterea aprofundată a teoriilor, modelelor și strategiilor de negociere și mediere aplicate în context cultural european.</li><li>- Înțelegerea specificului intercultural al negocierii și a diversității valorilor, normelor și practicilor din spațiul european.</li><li>- Cunoașterea cadrului instituțional și a mecanismelor de soluționare a conflictelor culturale la nivel european.</li></ul>
Aptitudini	<p><b>La finalul cursului, masteranzii vor fi capabili să:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Aplice tehnici de negociere și mediere în contexte interculturale și instituționale europene.</li><li>- Analizeze situații conflictuale din domeniul cultural și să elaboreze soluții de compromis sustenabile.</li><li>- Construiască strategii de dialog și cooperare între actori culturali din medii diverse.</li></ul>
Responsabilități și autonomie	<p><b>La finalul cursului, masteranzii vor demonstra:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Autonomie în gestionarea proceselor de negociere și mediere în contexte complexe și sensibile cultural.</li><li>- Responsabilitate profesională și etică în facilitarea dialogului și în rezolvarea conflictelor.</li><li>- Capacitatea de a contribui la procese decizionale și la proiecte de cooperare culturală europeană.</li></ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea competențelor de negociere și mediere în contexte culturale europene, cu accent pe rezolvarea disputelor și facilitarea dialogului intercultural.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"><li>- Analiza principalelor modele de negociere utilizate în diplomația culturală</li><li>- Înțelegerea mecanismelor de mediere la nivel european și internațional</li><li>- Dezvoltarea abilităților practice de negociere</li><li>- Aplicarea tehnicilor de mediere în conflicte culturale</li><li>- Studiul cadrului instituțional european al medierii</li></ul>

## 8. Conținuturi

8.1. Curs NEGOCIERE ȘI MEDIERE ÎN SPAȚIUL CULTURAL EUROPEAN	Metode de predare	Observații
1. Introducere: negocierea și medierea – delimitări conceptuale	Prelegere, conversație euristică	
2. Teorii clasice ale negocierii (Fisher, Ury, Raiffa)	Prelegere, prezentare PowerPoint	
3. Negocierea distributivă și integrativă – principii și aplicații	Prelegere, prezentare PowerPoint	
4. Medierea: concept, principii, tipologii	Prelegere, conversație euristică	
5. Cadrul juridic european al medierii (Directiva 2008/52/CE)	Prelegere, analiză documente	
6. Negocierea interculturală – dimensiuni culturale și bariere	Prelegere, prezentare PowerPoint	
7. Medierea culturală în context european: actori și instrumente	Prelegere, prezentare PowerPoint	
8. Diplomația culturală și negocierea multilaterală	Prelegere, conversație euristică	
9. Rolul organizațiilor internaționale în medierea culturală (UNESCO, CoE)	Prelegere, prezentare PowerPoint	
10. Negocierea în cadrul instituțiilor UE – mecanisme și practici	Prelegere, prezentare PowerPoint	
11. Conflicte culturale și patrimoniale – studii de caz europene	Prelegere, studiu de caz	
12. Tehnici avansate de negociere și persuasiune	Prelegere, prezentare PowerPoint	
13. Medierea în spațiul post-conflict: reconciliere culturală	Prelegere, prezentare PowerPoint	
14. Sinteză și evaluare: negocierea ca instrument al diplomației culturale	Prelegere, conversație euristică	
<b>8.2. Seminar/laborator</b>	<b>Metode de predare</b>	<b>Observații</b>
1. Introducere metodologică – concepte de bază în negociere și mediere	Discuție introductivă	
2. Analiza modelelor de negociere – Harvard vs. pozițional	Analiză comparativă	
3. Studiu de caz: negocierea acordurilor culturale bilaterale	Studiu de caz	
4. Simulare: negociere distributivă	Simulare / joc de rol	
5. Cadrul juridic european – analiza Directivei de mediere	Analiză documente	
6. Dimensiuni culturale ale negocierii (Hofstede, Hall)	Conversație euristică	
7. Studiu de caz: medierea conflictelor patrimoniale în UE	Studiu de caz	
8. Simulare: negociere integrativă multilaterală	Simulare / joc de rol	
9. Workshop: tehnici de comunicare și persuasiune	Workshop practic	
10. Studiu de caz: rolul UNESCO în medierea culturală	Analiză documente	
11. Simulare: mediere interculturală	Simulare / joc de rol	

12. Analiza negocierilor din cadrul programelor culturale UE	Analiză comparativă	
13. Prezentări proiecte – studii de caz aplicative	Prezentări și feedback	
14. Sinteză și dezbateri finale	Dezbateri / Recapitulare	

#### Bibliografie

##### A. Bibliografie obligatorie

- Carnevale Peter J., Pruitt Dean G., *Negotiation in Social Conflict*, Open University Press, 1992.
- Fisher Roger, Ury William, Patton Bruce, *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin Books, 2011.
- Hofstede Geert, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*, Sage Publications, 2001.
- Lewicki Roy J., Barry Bruce, Saunders David M., *Negotiation*, McGraw-Hill, 2020.
- Nye Joseph S., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, PublicAffairs, 2004.
- Raiffa Howard, *The Art and Science of Negotiation*, Harvard University Press, 1982.
- Directiva 2008/52/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind anumite aspecte ale medierii în materie civilă și comercială.
- Racu Alexandru, *Negociere și mediere în spațiul cultural european*, Curs universitar, Universitatea Hyperion din București.

##### B. Bibliografie suplimentară

- Brett Jeanne M., *Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries*, Jossey-Bass, 2014.
- Cull Nicholas, *Public Diplomacy: Lessons from the Past*, Figueroa Press, 2009.
- Hall Edward T., *Beyond Culture*, Anchor Books, 1976.
- Melissen Jan (ed.), *The New Public Diplomacy*, Palgrave Macmillan, 2005.
- Moore Christopher W., *The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict*, Jossey-Bass, 2014.
- UNESCO, *Convenția asupra protecției și promovării diversității expresiilor culturale*, 2005.
- Consiliul Europei – <https://www.coe.int>
- Comisia Europeană – <https://culture.ec.europa.eu>

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

Conținuturile disciplinei „Negociere și mediere în spațiul cultural european” sunt elaborate în concordanță cu standardele academice din domeniul negocierii și medierii internaționale, și sunt corelate cu cerințele practice ale diplomației culturale, ale instituțiilor europene și ale organizațiilor internaționale implicate în dialogul intercultural. Disciplina răspunde nevoilor mediului profesional (diplomație, relații internaționale, instituții culturale, ONG-uri), prin dezvoltarea competențelor de negociere și mediere aplicate în context european.

#### 10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
----------------	----------------------------	--------------------------	-------------------------------

10.4. Curs	Înțelegerea noțiunilor predate – răspunsurile date în examen	Examen scris	70%
10.5. Seminar/ laborator	Calitatea proiectelor / participării la seminar	Prezentarea proiectelor	30%
10.6. Standard minim de performanță:			
La examenul final nota obținută trebuie să fie cel puțin 5. Pentru obținerea notei 5 sunt necesare următoarele: - Prezență la curs; - Participarea activă la seminar.			

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

	Eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă							
								

Data completării

.....

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

.....

Semnătura directorului de departament

.....