

**FIȘA DISCIPLINEI****1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Filosofie și Științe Social-Politice
1.3 Departamentul	Științe ale Comunicării și Relații Publice
1.4 Domeniul de studii	Științe ale comunicării
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Comunicare și relații publice/ Specialist în relații publice

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Negociere și mediere						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.univ.dr. Ioan-Alexandru Grădinaru						
2.3 Titularul activităților de seminar	Drd. Alexandra Niculina Babii						
2.4 An de studiu	III	2.5 Semestru	I	2.6 Tip de evaluare	P	2.7 Regimul disciplinei	OP

3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	48	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar	24
3.7 Din care: Total ore online	0	din care: 3.8 curs online	0	din care: 3.9 seminar online	0
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					36
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					14
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					28
Tutoriat					10
Examinări					6
Alte activități					0
3.10 Total ore studiu individual					94
3.11 Total ore pe semestru					150
3.12 Număr de credite					6

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	-
4.2 De competențe	-

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	Videoproiector
5.2 De desfășurare a seminarului	Videoproiector

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1 Cunoașterea și înțelegerea celor mai relevante modele explicative</p> <p>C1.1 Înțelegerea principalelor dimensiuni ale procesului de negociere</p> <p>C1.2 Dobândirea abilității de a utiliza cele mai relevante categorii și teorii dezvoltate în marginea conceptelor de negociere și mediere</p> <p>C1.3 Capacitatea de a înțelege structura proceselor de interacțiune dintre actori, grupuri de interese, instituții publice și private și rolul lor în desfășurarea procesului de negociere</p> <p>C2 Utilizarea integrată a aparatului conceptual și metodologic, în condiții de informare incompletă, pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi;</p> <p>C2.1 Dobândirea abilității de a analiza formele specifice de comunicare din domeniul</p>
--------------------------------	--



	negocierii și medierii C2.2 Deprinderea de a folosi judicios etapele negocierii și tacticile disponibile pentru a atinge obiective strategice C2.3 Dezvoltarea deprinderii de a identifica formele de manifestare a procesului de negociere
Competențe transversale	CT1 Rezolvarea în mod realist - cu argumentare atât teoretică, cât și practică - a unor situații profesionale uzuale, în vederea soluționării eficiente și deontologice a acestora CT2 Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară cu îndeplinirea anumitor sarcini pe paliere ierarhice

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)	
7.1. Obiectivul general	Definirea conceptelor, teoriilor și paradigmatelor din domeniul negocierii și medierii, cunoașterea și respectarea principalelor etape în dezvoltarea relațiilor dintre părțile implicate în procesul de stabilire a acordului, elaborarea unor strategii de comunicare adaptate la contextul social.
7.2. Obiectivele specifice	<p>Studentii care finalizează cu succes această disciplină vor fi capabili să:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distingă între negocierea distributivă și cea integrativă • Folosească judicios normele și puterea în negociere • Identifice pârghiile de control • Dobândească abilitatea de control emoțional în cadrul procesului de negociere

8. Conținut

8.1	Curs	Metode de predare	Observații
1.	Aspecte fundamentale ale negocierii	Descrierea Prelegerea Explicația Conversația euristică Expunerea problematizată	[1], [2], [10]
2.	Negocierea distributivă		[1], [9], [11], [12]
3.	Identificarea potențialului integrativ		[3], [6]
4.	Etapele obișnuite ale unei situații de negociere		[2], [4], [7]
5.	Norme și putere în procesul de negociere		[2], [5]
6.	Aspecte cognitive în negociere		[1]
7.	Rolul emoțiilor		[4]
8.	Prezența factorilor sociali		[3]
9.	Pârghiile de control în negociere. Strategii		[2]
10.	Grupuri și coaliții		[9], [12]
11.	Medierea		[8]
12.	Forme ale arbitrajului		[1]
13.	Creșterea eficienței în negociere		[4]
14.	O privire etică asupra negocierii și medierii		[2], [9]

Bibliografie

- [1] Boncu, Ștefan, *Negociere și mediere. Perspective psihologice*, Editura Institutul European, Iași, 2006;
 [2] Shell, Richard, *Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili*, Editura CODECS, București, 2005;
 [3] Bogáthy, Zoltan, *Negocierea în organizații*, Editura Eurostampa, Timișoara, 1999;



- [4] Lewicki, Roy et alii, *Essentials of Negotiation*, McGraw-Hill, New York, third edition, 2004;
[5] Pruitt, Dean, *Negotiation Behavior*, Academic Press, New York, 1981;
[6] Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (eds.), *Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin Books, third edition, 2011;
[7] Moore, Christopher, *The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict*, Jossey-Bass, San Francisco, third edition, 2014;
[8] Beer, Jennifer et alii, *The Mediator's Handbook*, New Society Publishers, Gabriola Island, revised and extended fourth edition, 2012;
[9] Bazerman, Max, Neale, Margaret, *Negotiating Rationally*, Free Press, New York, 1992;
[10] Watkins, Michael, Rosegrant, Susan, *Breakthrough International Negotiation: How Great Negotiators Transformed the World's Toughest Post-Cold War Conflicts*, Jossey-Bass, San Francisco, 2001;
[11] Zartman, W., Berman, M., *The Practical Negotiator*, Yale University Press, New Haven, 1992;
[12] Mnookin, Robert, *Bargaining with the Devil: When to Negotiate, When to Fight*, Simon and Schuster, New York, 2010.

8.2	Seminar	Metode de predare	Observații
1.	Seminar introductiv	Descrierea Prelegerea Explicația Conversația euristică Expunerea problematizată	Fiecare student trebuie să facă o prezentare și să participe la testul de seminar
2.	Stilul de negociere [2]		
3.	Scopurile și așteptările [2]		
4.	Standardele și normele legale. Interesele celeilalte părți [2]		
5.	Distributiv și integrativ în negociere [1]		
6.	Factori care influențează situația de negociere (culturali, gender) [4]		
7.	Pârghiile de control [2] [1]		
8.	Pregătirea strategiei și schimbul de informații [2] [4]		
9.	Deschiderea și problema concesiilor [2] [4]		
10.	Închiderea și obținerea angajamentului [2]		
11.	Conflictul la locul de muncă și rezolvarea lor [4]		
12.	Forme ale medierii [7]		
13.	Negocierea cu persoanele dificile. Negocierea în contexte dificile [4]		
14.	Arbitrajul [4] [7]		

Bibliografie

Identică cu bibliografia cursului.

**9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul relațiilor publice**

Conținutul prelegerilor și activitățile de seminar sunt astfel concepute încât studenții să-și perfecționeze competențele necesare îndeplinirii sarcinilor specifice domeniului negocierii în mod profesionist. În plus, studenții sunt ajutați să-și însușească o parte a cunoștințelor și abilităților necesare unui negociator pe o piață competitivă și în continuă dezvoltare. Discutarea aspectelor teoretice în corelație cu studii de caz relevante este menită să îi pregătească pe studenți pentru situațiile concrete pe care le vor întâlni.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere în nota finală (%)
10.4 Curs	Capacitatea de a înțelege structurile teoretice specifice Capacitatea de a dezvolta o strategie de negociere Capacitatea de a analiza o situație de negociere	Proiect	50
10.5 Seminar	Prezența activă la seminarii. Absolvirea disciplinei este condiționată de participarea la minimum 7 seminarii Elaborarea unei prezentări și participarea la testul de seminar	Evaluarea prezentărilor, activității și a testului	50
10.6 Standard minim de performanță Participarea activă la cel puțin 7 seminarii. Îndeplinirea criteriilor de evaluare la nivelul de 45% din punctajul maxim			

Data completării
22.09.2022Titular de curs
Conf. univ.dr. Ioan-Alexandru GrădinaruTitular de seminar
Drd. Alexandra Niculina Babii

Data avizării în departament

25.09.2022

Director de departament

Conf.univ.dr. Gheorghe-Ilie Fârte