

**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	DEPARTAMENTUL DE ȘTIINTE ALE COMUNICĂRII ȘI RELATII 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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Negociere și mediere						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. Dr. IOAN ALEXANDRU GRADINARU						
2.3 Titularul activităților de seminar	Asist. ALEXANDRA NICULINA GHERGUT - BABII						
2.4 An de studiu	III	2.5 Semestrul	VI	2.6 Tip de evaluare*	E	2.7 Regimul disciplinei**	Ob

*E – Examen / C – Colocviu / V – Verificare

**OB – Obligatoriu / OP – Opțional / F – Facultativ

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	12
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					24
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					14
Tutoriat					13
Examinări					8
Alte activități					0
3.7 Total ore studiu individual*					89
3.8 Total ore pe semestru					125
3.9 Numărul de credite					5

4. Precondiții - De curriculum (dacă este cazul)

--

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	Sala să fie dotată cu videoproiector
5.2 De desfășurare a seminarului/ laboratorului	Sala să fie dotată cu videoproiector

6. Obiective

Definirea conceptelor, teoriilor și paradigmelor 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. La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili să:

- 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

7. Competențe/Rezultate ale învățării

• Asistență de specialitate în gestionarea comunicării de criză și/ sau în medierea conflictelor de comunicare • Studenții vor avea abilitatea de a lucra eficient sub presiune și în situații de criză • Studenții vor avea abilitatea de a comunica eficient, atât oral, cât și în scris • Studenții vor avea abilitatea de a stabili relații funcționale cu diverse persoane, grupuri informale, organizații neguvernamentale, instituții publice sau companii • Studenții vor avea deprinderea de a acționa prin prisma unor valori sociale importante, precum independența, integritatea, inițiativa, încrederea, punctualitatea și tactul

8. Conținut

8.1 Curs	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
Aspecte fundamentale ale negocierii	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise)	2 ore/ [1], [2], [10]
Negocierea distributivă	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise)	2 ore/ [1], [9], [11], [12]
Identificarea potențialului integrativ	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea	2 ore/ [3], [6]

	Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	
Etapele obișnuite ale unei situații de negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [2], [4], [7]
Norme și putere în procesul de negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [2], [5]
Aspecte cognitive în negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [1]
Importanța emoțiilor în negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [4]
Rolul factorilor sociali	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [3]
Pârghiile de control în negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [2]
Grupuri și coaliții	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [9], [12]
Medierea. Aspecte generale	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [8]

Strategii de mediere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [8]
Limite etice ale procesului de negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [1], [2], [10]

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 al., 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 al., 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 / Laborator	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
Seminar introductiv	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [1]
Stilul de negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [2]

Distributiv și integrativ în negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [1]
Pârghiile de control	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [2] [1]
Pregătirea strategiei și schimbul de informații	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [2] [4]
Forme ale medierii	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [7]
Limite etice în negociere	Studiul de caz Explicația Expunerea problematizată Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise	2 ore/ [1]

Bibliografie
Identică cu bibliografia cursului.

9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

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

10.1 Evaluare continuă		Pondere (min. 30%)	50
Curs	Forma de evaluare		
	Pondere		0
	Nepromovarea Evaluării continue		

	determină nepromovarea Evaluării finale			
	Metode de evaluare			
		Detalii	Pondere	cu reexaminare
Seminar / Laborator	Forma de evaluare		Verificare mixtă	
	Pondere		100	
	Nepromovarea Evaluării continue determină nepromovarea Evaluării finale		Da	
	Metode de evaluare			
		Detalii	Pondere	cu reexaminare
		Test	50	Nu
		Verificare orală periodică	50	Nu

10.2 Evaluare finală	Pondere (max. 70%)	50
	Forma de evaluare	Verificare scrisă finală

10.3 Mențiuni (situații speciale în evaluare)

10.4 Standard minim de performanță

Participarea activă la cel puțin 5 cursuri și 4 seminare. Prezentarea obligatorie a unei teme de seminar și participarea la testul de seminar. Prezentarea obligatorie la examenul din sesiune. Nota minimă pentru promovarea seminarului este 5. Nota minimă pentru promovarea examenului din sesiune este 5. Nota finală va fi calculată ca medie aritmetică între nota de la seminar și cea de la examenul din sesiune (cu condiția ca ambele note să fie cel puțin 5). Doar nota finală va fi rotunjită.

Data completării, 22.09.2025	Titular de curs, Conf. Dr. IOAN ALEXANDRU GRADINARU	Titular de seminar, Asist. ALEXANDRA NICULINA GHERGUT - BABII
---	--	--

Data avizării în departament, 25.09.2025	Director de departament, Conf. Dr. DANIEL-RARES OBADA
---	--