

**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	Dr. Alexandra Niculina Gherguț-Babii				
2.4 An de studiu	III	2.5 Semestrul	VI	2.6 Tip de evaluare	E
2.7 Regimul disciplinei*					Ob

*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 seminarii/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 (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	-
4.2 De competențe	-

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	-
5.2 De desfășurare a seminarului/ laboratorului	-

**6. Competențe specifice acumulate**

Competențe profesionale	CP7. Protejează interesele clientului CP12. Face prezentări publice CP17. Ține legătura cu colegii CP35. Oferă feedback CP49. Participă la negocieri politice CP50. Gestionează relațiile cu părțile interesate CP52. Aplică principiile diplomației CP54. Oferă consiliere în ceea ce privește gestionarea conflictelor CP63. Aplică cunoștințe despre comportamentul uman CP64. Prezintă argumente în mod convingător CP68. Utilizează tehnici de consultare
Competențe transversale	CT3. Se adaptează la schimbare CT4. Oferă consiliere altora CT10. Face față incertitudinii CT22. Negociază compromisuri CT31. Soluționează conflicte CT69. Gestionează frustrarea CT72. Abordează provocările în mod pozitiv

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	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

8. Conținut

8.1	Curs	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Aspecte fundamentale ale negocierii	Studiul de caz	2 ore/ [1], [2], [10]
2.	Negocierea distributivă		2 ore/ [1], [9], [11], [12]
3.	Identificarea potențialului integrativ		2 ore/ [3], [6]
4.	Etapile obișnuite ale unei situații de negociere	Explicația	2 ore/ [2], [4], [7]
5.	Norme și putere în procesul de negociere	Expunerea problematizată	2 ore/ [2], [5]
6.	Aspecte cognitive în negociere		2 ore/ [1]
7.	Importanța emoțiilor în negociere		2 ore/ [4]
8.	Rolul factorilor sociali	Descrierea	2 ore/ [3]
9.	Pârghiile de control în negociere. Strategii	Analiza unor materiale (audio-video sau scrise)	2 ore/ [2]
10.	Grupuri și coaliții		2 ore/ [9], [12]
11.	Medierea		2 ore/ [8]
12.	Forme ale arbitrajului		2 ore/ [1]

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 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)
1.	Seminar introductiv	Studiul de caz	2 ore/ [1]
2.	Stilul de negociere		2 ore/ [2]
3.	Distributiv și integrativ în negociere	Explicația	2 ore/ [1]
4.	Pârghiile de control		2 ore/ [2] [1]
5.	Pregătirea strategiei și schimbul de informații	Expunerea problematizată	2 ore/ [2] [4]
6.	Forme ale medierii	Descrierea Analiza unor materiale (audio-video sau scrise)	2 ore/ [7]

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

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 Prezența la examenul scris	Examen scris (care rămâne forma de examinare și în cazul restanțelor/măririlor)	50
10.5 Seminar / Laborator	Prezența activă la seminar. Absolvirea disciplinei este condiționată de participarea la minimum 4 seminare	Evaluarea prezentărilor pe echipe și a activității	50



UNIVERSITATEA „ALEXANDRU IOAN CUZA” din IAȘI

PER LIBERTATEM AD VERITATEM

www.uaic.ro

	Elaborarea unei prezentări pe echipe și participarea activă la seminar		
10.6 Standard minim de performanță			
Fiecare student trebuie să facă o prezentare (pe echipe) și să intervină activ pe parcursul seminarului. Participarea activă la cel puțin 4 seminarii și 5 cursuri. Îndeplinirea criteriilor de evaluare la nivelul de 45% din punctajul maxim			

**Data completării,
23.09.2024**

**Titular de curs,
Conf. univ. dr. Ioan-Alexandru Grădinaru**

**Titular de seminar,
Dr. Alexandra Niculina Gherguț-Babii**

**Data avizării în departament,
27.09.2024**

**Director de departament,
Conf. univ. dr. Daniel-Rareș Obadă**