

FIȘA DISCIPLINEI

Conflict, negociere și tehnici decizionale

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ	UNIVERSITATEA "DUNĂREA DE JOS" DIN GALAȚI
1.2 Facultatea	ISTORIE, FILOSOFIE ȘI TEOLOGIE
1.3 Departamentul	ISTORIE, FILOSOFIE ȘI SOCIOLOGIE
1.4 Domeniul de studii	SOCIOLOGIE
1.5 Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii	RESURSE UMANE

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<i>Conflict, negociere și tehnici decizionale</i>						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar							
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare	V	2.7 Regimul disciplinei	Ob

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					14
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					14
Tutoriat					8
Examinări					8
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual	58				
3.9 Total ore pe semestru	100				
3.10 Numărul de credite	4				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• -
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizarea PC și a platformei Microsoft Teams • Capacitate de comunicare și dialog

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<p>I. Desfășurarea online:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acces la contul/platforma Microsoft Teams și la testele Microsoft Forms direct în cadrul platformei Microsoft Teams. Participarea la sesiunile video în care se desfășoară cursurile, conform orarului. - Menținerea accesului deschis la camere și a microfoanelor închise. - Completarea testelor aplicate (aleatoriu) la sfârșitul unora dintre cursuri pentru a verifica nivelul de înțelegere/atenție și participarea. <p>II. Desfășurarea prin prezența în sala de curs:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Studenții nu se vor prezenta la cursuri/prelegeri, seminarii/laboratoare cu telefoanele mobile deschise. De asemenea, nu vor fi tolerate convorbirile telefonice în timpul cursului, nici părăsirea de către studenți a sălii de curs în vederea preluării apelurilor telefonice personale; <p>Nu va fi tolerată întârzierea studenților la curs și seminar/laborator întrucât aceasta se dovedește disruptivă la adresa procesului educațional;</p>
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea legislației muncii și dialogului social <p>Desfășurarea online</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Acces la contul/platforma Microsoft Teams și la testele Microsoft Forms direct în cadrul platformei Microsoft Teams. Participarea la sesiunile video în care se desfășoară activitățile de seminar, conform orarului. - Îndeplinirea sarcinilor/temelor alocate - Urcarea materialelor aferente temelor pe platforma Microsoft Teams - Completarea chestionarelor aferente evaluării cumulative din cadrul seminarului. - Prezentarea online a temelor de seminar. - Desfășurarea online a simulării negocierilor. <p>II. Desfășurarea prin prezența în sala de curs:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Termenul predării/sușinerii lucrărilor de seminar este stabilit de titular de comun acord cu studenții. Nu se acceptă cererile de amânare decât pe motive obiectiv întemeiate. • Acces la contul/platforma Microsoft Teams și la testele Microsoft Forms direct în cadrul platformei Microsoft Teams. Testele de verificare se desfășoară utilizând aceste resurse. • Îndeplinirea sarcinilor de lucru tip <i>take home exams</i> la termenele stabilite. • Seminarul se încheie cu evaluarea lucrărilor de portofoliu ale studenților pe teme alocate. <p>Lucrările de seminar trebuie să fie realizate de studenți, cu respectarea condițiilor privitoare la aparatul critic. Plagiarea conținutului lucrărilor de seminar conduce la respingerea ei și la penalizarea vinovatului.</p>
--	--

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C2. Identificarea, analiza (explicarea) și soluționarea de probleme și conflicte sociale în organizații și comunități; (c. cognitive: deprinderi intelect.)</p> <p>C3. Diagnoza problemelor sociale/sociologice și analiza și aplicarea de politici publice și sociale; (c. cognitive: deprinderi intelectuale)</p> <p>C5. Consiliere profesională și de integrare socială; (cognitiv&practic: deprinderi intelect.)</p>
Competențe transversale	<p>CT2. Aplicarea tehnicilor de relaționare în grup a capacităților empatice de comunicare interpersonală și de asumare de roluri specifice în cadrul muncii în echipă.</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • De a înțelege conflictele și soluțiile privind rezolvarea și prevenirea conflictelor a rezolvării conflictului, aplicând tehnicile adecvate de comunicare, de a familiariza cursanții cu metode alternative de soluționare a disputelor de a dobândi și aprofunda cunoștințele despre formele și dimensiunile comunicării, valorizând rolul comunicării în procesul medierii conflictelor.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea și delimitarea rolurilor în situații diferite; - Dezvoltarea capacității de comunicare și lărgirea gradului de autonomie în înțelegerea formelor de a exprima emoțiilor (furie, negare, agresivitate/violenta, neînțelegere, exuberanță) și a rolului acestora în apariția și în medierea conflictelor;

	<ul style="list-style-type: none"> - Gestionarea și rezolvarea situațiilor generatoare de conflict; - Formarea abilităților de identificare și analiză a conflictelor; - Familiarizarea cu formelor alternative de rezolvare a conflictelor; - Dezvoltarea abilităților individuale pentru utilizarea formelor de rezolvare a conflictelor; - Dezvoltarea capacității de a prezenta și analiza conceptele de bază din teoria conflictului și rezolvării conflictului, respectiv de a realiza o privire de ansamblu asupra cercetării și rezolvării conflictelor. - Simularea unei situații de criză și prezentarea soluțiilor de negociere și mediere a acestora - Simularea unei situații problematice în cadrul departamentului resurse umane a unei organizații și prezentarea soluțiilor într-o lucrare individuală - Prezentarea unei situații de funcționare a resurselor umane dintr-o organizație
--	---

8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Conflictul: considerații generale; clarificări terminologice și conceptuale; semnificația termenului conflict. Conceptele de "management al conflictului" și "soluționarea conflictului". Tipologia conflictului	Prelegerea-dezbateri	2 ore
2. Cadrul teoretic pentru rezolvarea conflictelor a) Teoria conflictului b) Micro-teoriile conflictului c) Macro-teoriile conflictului d) Teoria sistemelor inamice e) Teoria trebuințelor umane f) Teoria rezolvării conflictului a lui Burton	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
3. Conflictele colective de muncă și conflictele individuale de muncă. Cadrul legal	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
4. Negocierea conflictelor. Principii ale negocierii.	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
5. Negocierea conflictelor. Elaborarea strategiilor de negociere	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
6. Negocierea conflictelor. Tactici de negociere	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
7. Strategii de deschidere. Tehnici de abordare	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
8. Tehnici de manipulare	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
9. Tehnici de negociere	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
10. Recomandări prudențiale	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
11. Variabile esențiale în negociere	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
12. Puteri personale în negociere. Erori	Prelegere. Demonstrație.	2 ore

	Comparație. Problematizare	
13.	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore
14. Strategii decizionale	Prelegere. Demonstrație. Comparație. Problematizare	2 ore

Bibliografie

- Amado, G., Guittet A., *Psihologia comunicării în grupuri*, Polirm, Iasi, 2007
- Boncu, Ștefan, *Negocierea și medierea – perspective psihologice*, Editura Institutul European, Iași, 2006
- Boncu, Ștefan, *Psihologia influenței sociale*, Iasi, Polirom, 2002
- Bocos, M., Gavra R., Marcu S.D., *Comunicarea și managementul conflictului*, Ed. Paralela 45, Pitesti, 2008.
- Bogathy, Zoltan, *Negocierea în organizații*, Eurostampa, Timișoara, 1999
- Chelcea, Septimiu; Ivan, Loredana; Chelcea, Adina, *Comunicarea nonverbală: gesturile și postura. Cuvintele nu sunt de ajuns*, Editura Comunicare.ro, București, 2008.
- Coman, Cristina, *Comunicarea de criză*, Ed Polirom Iași, 2009.
- Cornelius, Helena; Faire, Shoshana, *Știința rezolvării conflictelor*, Ed. Știință și tehnică, București, 1996.
- Dawson, Roger, *Secretele negocierii. Artă de a câștiga în orice situație*, Editura Polirom, Iași, 2007 .
- Deac, Ion *Introducere în teoria negocierii*, Editura Paideia, București, 2002
- Farte, Ilie Gheorghe, *Comunicarea. O abordare praxiologică*, Ed Demiurg, 2011.
- Hiltrop, J., Udall, S., *Artă negocierii*, Ed. Teora, București, 1998;
- Marusca, L., *Comunicare și conflict. Managementul comunicării în soluționarea amiabilă a conflictelor*, Ed. Tritonic, Bucuresti, 2010
- Niculae, Tudorel; Gherghiță, Ion; Gherghiță, Diana, *Comunicarea organizațională și managementul situațiilor de criză*, Editura Ministerului Administrației și Internelor, București, 2006.
- Petelean, Adrian, *Medierea – metoda de soluționare a situațiilor conflictuale*, Ed Polirom, Bucuresti, 2004
- Prutianu, Ștefan, *Comunicare și negociere în afaceri*, Ed. Polirom, Iași, 1998;
- Paunescu, Constantin, *Agresivitate și condiția umană*, Bucuresti, Editura Teora, 1994
- Prutianu, Ștefan, *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, Polirom, 2000
- Roman, Mihai, Jocuri și negocieri, cap. Instrumente specifice negociatorilor, <http://www.asecib.ase.ro/Roman/MR.html>
- Scott, Bill, *Artă Negocierilor*, București, Editura Tehnică, 1996
- Soitu, L. – *Pedagogia comunicării*, EDP, Bucuresti, 1997
- Stoica-Constantin, Ana, *Conflictul interpersonal. Prevenire, rezolvare și diminuarea efectelor*, Ed. Polirom, Iași, – 2004
- Ury, W., *Remedierea lui NU : negocierea între persoane dificile*, Editura Consensus, Craiova, 2007.
- Wilson, Edward O., *Cucerirea socială a Pământului*, Editura Humanitas, București, 2013.
- Rezolvarea conflictelor și negocierea*, Rentrop & Straton, București, 1998.

8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1.Noțiunea „conflict”. Conflictul în viața cotidiană	Învățarea prin descoperire, problematizarea, studiul de caz, dezbateră, conversația	Ore: 1
2.Soluționarea disputelor – metode clasice și alternative. Medierea disputelor - concepte și principii	Învățarea prin descoperire, problematizarea, studiul de caz, dezbateră, conversația	Ore: 1
3. Forme tradiționale de rezolvare a conflictelor interpersonale și comunitare	Învățarea prin descoperire, problematizarea, studiul de caz, dezbateră, conversația	Ore: 1
4. Rolul comunicării în prevenirea, producerea și rezolvarea conflictelor. Instituții implicate în rezolvarea conflictelor	Învățarea prin descoperire, problematizarea, studiul de caz, dezbateră, conversația	Ore: 1
5 Metode de rezolvare a conflictelor	Învățarea prin descoperire, problematizarea, studiul de caz, dezbateră, conversația	Ore: 1
6 Modalități de prevenire a conflictelor. medierea	Învățarea prin descoperire, problematizarea, studiul de caz, dezbateră, conversația	Ore: 1

Bibliografie

1. Amado, G., Guittet A., *Psihologia comunicării în grupuri*, Polirom, Iasi, 2007
2. Bogathy, Zoltan, *Negocierea în organizații*, Eurostampa, Timișoara, 1999
3. Cornelius, Helena; Faire, Shoshana, *Știința rezolvării conflictelor*, Ed. Știință și tehnică, București, 1996
4. Hiltrop, J., Udall, S., *Arta negocierii*, Ed. Teora, București, 1998;
5. Stoica, Constantin A., *Conflictul interpersonal, prevenire, rezolvare și diminuarea efectelor*, Polirom, Iasi, 2004
6. Paunescu, Constantin, *Agresivitate și condiția umana*, Bucuresti, Editura Teora, 1994
7. Prutianu, Ștefan, *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, Polirom, 2000
8. *Rezolvarea conflictelor și negocierea*, Rentrop & Straton, București, 1998

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

- Disciplina își propune să formeze o serie de competențe caracteristice ocupațiilor posibile: profesor, mediator, negociator, consilier afaceri europene, comentator publicist, consilier instituții publice, consilier parlamentar, politolog, consilier organizație politica.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Notele obținute la evaluarea prealabilă (cunoașterea legislației muncii și dialogului social)	Test grilă cu 100 de itemi	20%
	Nota acordată la testarea finală	Test grilă cu 100 de itemi	30%
10.5 Seminar/laborator	Notele obținute la evaluarea continuă	Prezentarea lucrărilor de seminar Observarea activității și rezultatelor obținute în cadrul simulării negocierilor colective	30%
	Notele acordate pentru elaborarea unei strategii de management.	Proiect de seminar	10%
			(10% din oficiu)
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Conform regulamentului activității studentești și dobândirea competențelor specifice ale disciplinei 			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament