

UNIVERSITATEA "DUNĂREA DE JOS" GALAȚI
FACULTATEA ISTORIE SI FILOSOFIE
CATEDRA FILOSOFIE SOCIOLOGIE

Adresa:

Nr. telefon / fax:

E-mail:

PROGRAMA ANALITICĂ

Disciplina: DEPRINDERI ȘI TEHNICI DE SOLUȚIONARE A CONFLICTELOR

A. Locul disciplinei în planul de învățământ:

Anul de studiu	Anul				Total ore		Forme de verificare		Nr. credite		Cod disciplină
	Sem. I		Sem. II								
	C	S	C	S	C	S	Sem. I	Sem. II	Sem. I	Sem. II	
Nr. ore			2	1	14	28		E		6	

B. Obiectivele disciplinei:

- Asimilarea de către cursanți a cadrelor teoretice și practice ale soluționării unui conflict;
- Formarea și dezvoltarea abilităților masteranzilor de intrare în contact, comunicare și relaționare în procesul de mediere;
- Însușirea și utilizarea adecvată de către cursanți a diferitelor tehnici de soluționare a conflictelor

C. Metode de predare – învățare:

- în predare: prelegerea-dezbatere, explicația, problematizarea, studiul de caz, exemplul, conversația euristică.
- la seminarii: referatul, eseul, dezbaterea, problematizarea, studiul de caz, exemplul, comparația, Work-shop cu dezbatere, joc de rol .

D. Forme și metode de evaluare:

Evaluare se realizează pe tot parcursul semestrului, diagnostic, formativ și sumativ. Cuantumul notei de la examinarea finală este de 30%, față de 70 % pentru celelalte activități (seminar: 25%; teste periodice: 20%; teme de casă, referat,; eseuri, studii de caz: 10 % colaborare cu cadrele didactice la realizarea de lucrări de cercetare sau cu caracter didactic:15%)

E. Conținutul cursului / număr de ore pentru fiecare temă:

I. **Conflictul și procesul de negociere – principii generale.** *Definirea negocierii. Elementele de baza ale procesului de negociere. Concepte-cheie ale negocierii. Puterea de negociere. Etapele procesului de negociere. (2 ore)*

II. **Structura procesului de negociere.** *Deschiderea negocierii. Evolutia procesului de negociere si metode de depasire a blocajelor. Tipuri de acord final. (2 ore)*

III. **Stiluri si tipuri majore de negociere.** *Elaborarea strategiei de negociere si alegerea stilului de negociere. Tipuri majore de negociere traditionala – analiza comparativa. (2 ore)*

IV. **Negocierea principiala.** *Cele patru principii ale negocierii. Best Alternative to a Negotiated Agreement (BATNA). (2 ore)*

V. **Interventia celei de a treia parti.** *Chestiunea gestiunii conflictelor si interventia celei de a treia parti. Conditii necesare pentru interventie. Tipuri majore de interventie. (2 ore)*

VI. Sisteme instituționale de rezolvare amiabilă a conflictelor. *Analiza comparativă a diverselor sisteme naționale de rezolvare amiabilă a conflictelor. Situația din România. (2 ore)*

VII. Legislația și etica rezolvării amiabile a conflictelor. (2 ore)

VIII. Procesele decizionale. *Elemente de bază în procesele decizionale. Nivele de analiză a factorilor ce influențează procesele decizionale. Relația decizie, negociere, intervenția celei de a treia părți. (2 ore)*

IX Factori ce influențează procesele decizionale. *Factorii individuali. Factorii societali și statali. Factorii internaționali. (2 ore)*

X. Modele fundamentale ale proceselor decizionale. *Modelul actorului rațional. Critica modelului actorului rațional și definirea conceptului de raționalitate limitată. (2 ore)*

XI. Modele fundamentale ale proceselor decizionale. *Modelul proceselor organizaționale. Cadrul de analiză. Paradigma modelului proceselor organizaționale. (2 ore)*

XII. Modele fundamentale ale proceselor decizionale. *Modelul birocratic. (2 ore)*

XIII. Modele formale ale proceselor decizionale. *Teoria jocurilor. Jocurile strategice. Tipuri standard de jocuri strategice. Aplicații. (2 ore)*

XIV. Criterii de evaluare a succesului în soluționarea conflictelor(2 ore)

F. Conținutul seminariilor / număr de ore pentru fiecare temă:

Procesul de mediere, etape preliminare și ulterioare în mediere, încheierea de acorduri între părți, tehnici de asistență oferite părților într-un conflict, abilități de mediere.(2 ore)

Analiza caracteristicilor fiecărei etape a medierii. Aplicație practică: studierea unei convenții de lucru pentru începerea medierii și a unui acord final de mediere. (2 ore)

Autoevaluarea abilităților de ascultare activă . Aplicație practică: conștientizarea mesajelor nonverbele și a posturii corporale; dezbateri despre impactul acestora asupra interlocutorului. (2 ore)

Formarea și exersarea capacității de formulare sintetică a unor reproșuri sub forma de teme neutre. Aplicații practice: lucru în microgrupuri pe exemple concrete; joc de rol. (2 ore)

Dezvoltarea deprinderilor de comunicare: loop of understanding pentru înțelegerea corectă a celor relatate; identificarea, clarificarea și formularea intereselor (sentimentelor) din spatele faptelor relatate. Aplicație practică: lucru în microgrupuri și dezbateri; joc de rol. (2 ore)

Stimularea capacităților de generare de soluții și de evaluare a acestora. Aplicație practică: lucru în microgrupuri (brainstorming) și dezbateri. (2 ore)

Diferențierea și exersarea diverselor tipuri de intervenții utilizate în mediere. Aplicație practică: joc de rol posibile tipuri de intervenție pornind de la un conținut prezentat.
Aplicație practică: joc de rol cu accent pe derularea etapelor medierii și pe obiectivele urmărite în fiecare etapă(2 ore)

G. Bibliografie de elaborare a cursului

- Dahrendorf, R., *Conflictul social modern*, HUMANITAS, 1996;
Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, *Succesul în negocieri*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1995
Hiltrop, Jean M.; Udall, Sheilla, *Arta negocierii*, traducere în limba română de Muntoiu Cristina, București, Ed. Teora, 1998
Kennedy, Gavin, *Negocierea perfectă*, Editura National, Bucuresti, 1998
Neculau, A., „*Psihologia rezolvării conflictului*“, Iași, Editura Polirom, 1998
Prutianu, Ștefan, *Comunicare și negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iasi, 1998
Roth, Maria, Poledna, Sorina, Baci, Crisrina, *Medierea conflictelor*, Ed. Presa Universitară Clujeană, 2005
Scott, Bill, *Arta negocierii*, Editura Tehnica, Bucuresti, 1996

H. Bibliografie minimală de studiu pentru studenți

- Roth, Maria, Poledna, Sorina, Baci, Crisrina, *Medierea conflictelor*, Ed. Presa Universitară Clujeană, 2005
Hiltrop, Jean M.; Udall, Sheilla, *Arta negocierii*, traducere în limba română de Muntoiu Cristina, București, Ed. Teora, 1998

***Data aprobării programei analitice în catedră
30.1.2007***

ȘEF DE CATEDRĂ,
Lector dr. Răzvan Dinică