

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2 Facultatea	Facultatea de psihologie și științe ale educației
1.3 Departamentul	Departamentul de Psihologie Clinică și Psihoterapie
1.4 Domeniul de studii	Psihologie
1.5 Ciclul de studii	Masterat
1.6 Programul de studiu / Calificarea	Tehnici Psihologice de Control al Comportamentului și Dezvoltarea Potențialului Uman

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Tehnici de negociere și management al conflictelor</b>						
2.2 Titularul activităților de curs	Lector univ. dr. Sucală Mădălina						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lector univ. dr. Sucală Mădălina						
2.4 Anul de studiu	1	2.5 Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Op

### 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					70
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					40
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					23
Tutoriat					3
Examinări					2
Alte activități: ex. participare experimente					2
3.7 Total ore studiu individual	133				
3.8 Total ore pe semestru	42				
3.9 Numărul de credite	7				

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Noțiuni de psihologie generală
4.2 de competențe	Competențe de analiză critică a literaturii

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sistem de proiecție video (PC/laptop, videoproiector)</li> </ul>
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sistem de proiecție video (PC/laptop, videoproiector)</li> </ul>

## 6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea naturii conflictului, managementul conflictului și negociere. Perspective teoretice</li> <li>• Înțelegerea conflictului și negocierii: perspective culturale</li> <li>• Înțelegerea conceptelor de bază în negociere</li> <li>• Înțelegerea și aplicarea strategiilor de argumentare și persuasiune</li> </ul>
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analiza critica a literaturii</li> <li>• Abilitați de diseminare si aplicare a informației științifice in practica profesionala</li> </ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea cu tehnicile de decizie si rezolvare de probleme
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Natura conflictului, managementul conflictului și negociere. Perspective teoretice</li> <li>• Conflict și negociere: perspective culturale</li> <li>• Concepte de bază în negociere</li> <li>• Strategii de argumentare și persuasiune</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Conflict și negociere. Noțiuni introductive	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
2. Elementele conflictului. Concepte fundamentale	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
3. Distorsiuni cognitive în conflict și negociere	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza	

	cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
4. Procese de grup în conflict și negociere	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
5. Managementul conflictului și negociere. Modele teoretice în negociere I	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
6. Managementul conflictului și negociere. Modele teoretice în negociere II	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
7. Conflict și negociere: perspective culturale	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
8. Strategii de negociere. Aplicații în practica profesională I	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
9. Strategii de negociere. Aplicații în practica profesională II	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	

10. Strategii de argumentare și persuasiune. Aplicații practice I	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
11. Strategii de argumentare și persuasiune. Aplicații practice II	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
12. Abilități de negociere și persuasiune în practica profesională	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
13. Etica în negociere I	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
14. Etica în negociere II	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
Bibliografie		
DeLamater, J. (2007). <i>Social Psychology</i> . Belmont: Thomson Higher Education.		
Feldman, R.S. (1985). <i>Social Psychology: theories, research and applications</i> . New-York: McGraw-Hill Company.		
David, D. (2006). <i>Tratat de psihoterapie cognitivă și comportamentală</i> . Iasi: Polirom.		
David, D. (2006). <i>Psihologie clinică și psihoterapie. Fundamente</i> . Iasi: Polirom.		
8.2 Seminar	Metode de predare	Observații
1. Conflict și negociere. Noțiuni introductive	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor,	

	clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
2. Elementele conflictului. Concepte fundamentale	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
3. Distorsiuni cognitive în conflict și negociere	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
4. Procese de grup în conflict și negociere	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
5. Managementul conflictului și negociere. Modele teoretice în negociere I	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
6. Managementul conflictului și negociere. Modele teoretice în negociere II	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
7. Conflict și negociere: perspective culturale	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
8. Strategii de negociere. Aplicații în practica	Expunerea, exemplul	

profesională I	demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
9. Strategii de negociere. Aplicații în practica profesională II	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
10. Strategii de argumentare și persuasiune. Aplicații practice I	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
11. Strategii de argumentare și persuasiune. Aplicații practice II	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
12. Abilități de negociere și persuasiune în practica profesională	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
13. Etica în negociere I	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	

14. Etica in negociere II	Expunerea, exemplul demonstrativ, sinteza cunoștințelor, clarificare conceptuală, activități de grup, conversația, metode audio-video.	
---------------------------	--	--

#### Bibliografie

- Bazerman, M. H., Magliozzi, T. & Neale, M. A.(1985). Integrative Bargaining in a Competitive Market. *Organisational Behaviour and Human Decision Processes*, 35, 294-313.
- Bercovitch, J. (1992). Mediators and mediation strategies in international relations. *Negotiation Journal*, 8, 99-112.
- Buckles, D.(1999). Cultivating Peace: Conflict and Collaboration in Natural Resource Management. IDRC/World Bank. [http://www.idrc.ca/en/ev-9398-201-1-DO\\_TOPIC.html](http://www.idrc.ca/en/ev-9398-201-1-DO_TOPIC.html)
- Campbell, B. & Melvin M.(2006). Toward More Effective Stakeholder Dialogue: Applying Theories of Negotiation to Policy and Programme Evaluation. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 2834-2863.
- Everett, S.(2003). The Policy Cycle: Democratic Process or Rational Paradigm Revisited? *Australian Journal of Public Administration*, 62(2), 65-70.
- Neale, M. A. and Bazerman, M. H.(1985). The Effects of Framing and Negotiator overconfidence on Bargaining Behaviors and Outcomes. *Academy of Management Journal*, 28, 34-49
- Pielke, R., Prins, G., Rayner, S. and Sarewitz, D.(2007). Lifting the Taboo on Adaptation”, *Nature*, 445, 597-598.
- Sebenius, J. K.(1992). Negotiation Analysis: A Characterization and Review, *Management Science*, 38: 18-38.
- Shapiro, D.L.(2006). Teaching Students How to Use Emotions as They Negotiate, *Negotiation Journal*, 105-109.
- Zartman, I. W.(1974). The Political Analysis of Negotiation: How Who Gets What and When. *World Politics*, 26: 385-99.

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

- Aplicarea cunostintelor si abilitatilor de analiza critica in practica profesionala

#### **10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota
----------------	---------------------------	-------------------------	-----------------------

			finală
10.4 Curs	Cunoștințe din materialul de la curs	Examen	70%
	Parcurgerea bibliografiei obligatorii		
10.5 Seminar/laborator	Cunoștințe din materialul de seminar	Examen și sarcină de semestru	30%
	Parcurgerea bibliografiei obligatorii		
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Demonstrarea (în cadrul evaluării finale) a însușirii aspectelor teoretice și practice fundamentale ale disciplinei. Promovarea este condiționată de obținerea a minim 50% din punctajul de la examenul final</li> <li>▪ Prezentare activităților solicitate pe parcursul semestrului</li> <li>▪ De asemenea, este necesară prezența la 50% din cursuri și seminarii.</li> </ul>			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

3 Aprilie 2017

Lect. Univ. Dr. Sucală Mădălina

Lect. Univ. Dr. Sucală Mădălina

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

27.04.2017

Prof. Univ. Dr. Anca Dobrea