

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Facultatea	Universitatea "Ștefan cel Mare" Suceava
Departamentul	Istorie și geografie
Domeniul de studii	Departamentul de Științe Umane și Social-Politice
Ciclul de studii	Sociologie
Programul de studii	licență

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	Conflict, negociere și tehnici decizionale				
Anul de studiu	III	Semestrul	6	Tipul de evaluare	examen
Regimul disciplinei	Categorii formative a disciplinei DF - fundamentală, DS - de specializare, DC – complementară				DS
	Categorii de opționalitate a disciplinei: DOB – obligatorie, DOP – opțională, DFA - facultativă				DOB

3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	4	Curs	2	Seminar	2	Laborator/ Lucrări practice		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	56	Curs	28	Seminar	28	Laborator/ Lucrări practice		Proiect	

Distribuția fondului de timp pe semestru	ore
II.a) Studiu individual	65
II.b) Tutoriat (pentru ID)	
III. Examinări	2
IV. Alte activități (precizați):	

Total ore studiu individual (II.a+II.b+III)	67
Total ore pe semestru (I.b+II.a+II.b+III+IV)	125
Numărul de credite	5

4. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale/generale	CP1. Reprezintă organizația CP6. Oferă consultanță cu privire la îmbunătățirile în materie de eficiență CP10. Recrutează angajați CP15. Desfășoară servicii de recrutare
Competențe transversale	CT3. Organizează informații, obiecte și resurse

5. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Aptitudini	Responsabilitate și autonomie
Studentul/Absolventul elaborează și proiectează măsuri de intervenție, programe, strategii și politici sociale pe baza terminologiei, metodelor și paradigmelor specifice.	Studentul/Absolventul dezvoltă și aplică strategii de rezolvare a conflictelor și problemelor sociale, identificând totodată modele pentru a prezice comportamentul uman.	Studentul/Absolventul analizează datele empirice și evaluează critic și constructiv demersurile de cercetare socioculturală.
Studentul/Absolventul examinează, analizează, explică și interpretează curente de opinie publică pe baza cercetărilor de teren.	Studentul/Absolventul elaborează strategii adecvate de consiliere socio-profesională, oferite indivizilor, grupurilor, comunităților sau organizațiilor, cu scopul de a rezolva problemele și de a facilita integrarea, adaptarea și dezvoltarea acestora în context social și profesional.	Studentul/Absolventul analizează și evaluează situațiile de conflict și dimensiunea problemelor sociale.

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

Obiectivul general al disciplinei	Obiectivul general al disciplinei <i>Conflict, negociere și tehnici decizionale</i> este să ofere studenților cadrul teoretic și instrumentele practice necesare pentru a înțelege și a analiza procesele psihosociale și structurale ce determină apariția conflictelor, a distinge între diferitele tipuri de conflicte, a aplica diverse strategii și tactici de negociere, a utiliza tehnici decizionale adecvate, dezvoltându-le astfel capacitatea de a interveni eficient în procesele de management al resurselor umane și a oferi consultanța necesară îmbunătățirii performanței organizaționale.
-----------------------------------	---

7. Conținutul predării și învățării

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Definirea conflictului (caracterizare generală, abordări, delimitări conceptuale)	2	expunerea, explicația	
2. Tipologia conflictelor (tipologii generale, tipologii organizaționale)	2	expunerea, explicația, exemplificarea	
3. Niveluri de manifestare a conflictelor (intrapersonal, interpersonal, intragrupal, intraorganizațional, extraorganizațional), surse și efecte ale conflictelor	4	expunerea, exemplificarea, problematizarea	
4. Modele explicative ale conflictului (modelul procesul, modelul structural, modelul spiralei/escaladării)	2	expunerea, explicația, exemplificarea	
5. Strategii aplicabile conflictelor (de stimulare, de prevenire, de reducere, de rezolvare)	2	expunerea, exemplificarea, dezbateră	
6. Negocierea (definire, tipologie, modele)	2	expunerea, explicația	
7. Proxemica în negocieri	2	expunerea, explicația, exemplificarea	
8. Strategii, tehnici și tactici de negociere	4	expunerea, exemplificarea	
9. Decizia (definire, etapele procesului decizional)	2	expunerea, explicația	
10. Niveluri de luare a deciziilor (individual, grupal, organizațional)	2	expunerea, explicația, exemplificarea	
11. Tehnici de luare a deciziilor	2	expunerea, explicația	
12. Modalități de optimizare a procesului decizional	2	expunerea, exemplificarea, dezbateră	

Bibliografie minimală recomandată

- Boncu, Ș., *Negocierea și medierea: perspective psihologice*, Ed. Institutul European, Iași, 2006 (cota biblioteca USV: III 19026)
- Cohen, H., *Arta de a negocia: cum să obții ceea ce vrei: nimic nu se pierde, totul se negociază*, Ed. Humanitas, București, 2007 (cota biblioteca USV: II 48515)
- Coman, C., *Tehnici de negociere*, Ed. C.H.Beck, București, 2007
- Commarmond, G., Exiga, A., *Arta de a comunica și de a convinge*, Ed. Polirom, Iași, 2003
- Duduciuc, A., Ivan, L., Chelcea, S., *Psihologie socială. Studiul interacțiunilor umane*, Ed. Comunicare.ro, București, 2013
- Harmon-Jones, E., *Disonanța cognitivă. Noi perspective asupra unei teorii fundamentale pentru psihologie*, Ed. Trei, București, 2020
- Militaru, G., *Comportament organizațional*, Ed. Economică, București, 2005
- Pânișoară, I.-O., *Comunicarea eficientă*, Ed. Polirom, Iași, 2008
- Rybacki, K.C., Rybacki D.J., *O introducere în arta argumentării: pledarea și respingerea argumentelor*, Ed. Polirom, Iași, 2004
- Stoica-Constantin, A., *Conflictul interpersonal. Prevenire, rezolvare și diminuarea efectelor*, Ed. Polirom, Iași, 2004
- Voss, C., Raz, T., *Arta negocierii*, Ed. Globo, București, 2018
- Zlate, M., *Tratat de psihologie organizațional-managerială*, vol. II, Ed. Polirom, Iași, 2007
- Zoltan, R., *Conflict, negociere și tehnici decizionale*, note de curs, USV, 2025

Aplicații (seminar / laborator / lucrări practice / proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Identificarea nivelului optim al conflictului	2	exercițiul, exemplificarea, problematizarea	
2. Identificarea conflictelor și a cauzelor acestora (perspectiva sociologică, psihosocială, psihoindividuală)	4	explicația, studiul de caz, dialogul euristic, exercițiul	
3. Soluționarea conflictelor (negociere, mediere, arbitraj)	4	exemplificarea, simularea, dezbateră, dialogul euristic, demonstrația	
4. Utilizarea comunicării verbale și a comunicării nonverbale în negocieri; evaluarea stilurilor de comunicare în negocieri	4	explicația, exemplificarea, exercițiul, dialogul euristic	
5. Aplicarea ascultării active și a comunicării asertive în gestionarea conflictelor	4	explicația, jocul de rol, problematizarea	
6. Aplicarea tehnicilor pentru decizii individuale (arborele decizional, matricea decizională, analiza cost-beneficiu,	4	explicația, exemplificarea, dezbateră, dialogul euristic	

analiza SWOT)			
7. Utilizarea tehnicilor de luare a deciziilor în grup; alegerea criteriilor, evaluarea avantajelor și dezavantajelor	4	studiul de caz, problematizarea, dialogul euristic, simularea, dezbateră	
8. Identificarea potențialelor conflicte în situații tipice	2	exemplificarea, problematizarea, dezbateră, dialogul euristic	
Bibliografie minimală recomandată			
● Boncu, Ș., <i>Negocierea și medierea: perspective psihologice</i> , Ed. Institutul European, Iași, 2006 (cota biblioteca USV: III 19026)			
● Heeper, A., Schmidt, M., <i>Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri</i> , Ed. ALL, București, 2013			
● Mamontov, S., <i>Strategii de negociere</i> , Europress Group, București, 2006 (cota biblioteca USV: I 15243)			
● Martin, J.-C., <i>Arta negocierii</i> , Ed. House of Guides Publishing Group, București, 2014			
● Pânișoară, I.-O., <i>Comunicarea eficientă</i> , Ed. Polirom, Iași, 2008			
● Parrish, S., <i>Arta de a lua cele mai bune decizii</i> , Ed. Litera, București, 2023			
● Rybacki, K.C., Rybacki D.J., <i>O introducere în arta argumentării: pledarea și respingerea argumentelor</i> , Ed. Polirom, Iași, 2004			
● Stoica-Constantin, A., <i>Conflictul interpersonal. Prevenire, rezolvare și diminuarea efectelor</i> , Ed. Polirom, Iași, 2004			
● Zlate, M., <i>Tratat de psihologie organizațional-managerială</i> , vol. II, Ed. Polirom, Iași, 2007			
● Zoltan, R., <i>Conflict, negociere și tehnici decizionale</i> , note de curs, USV, 2025			

8. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Cunoașterea și înțelegerea conținutului cursului la nivelul conceptelor de bază Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor specifice problematizării conflictului, negocierii și tehnicilor decizionale Aplicarea achizițiilor teoretice în oferirea unor exemplificări practice cu privire la diverse modalități de rezolvare a conflictelor, diverse tehnici de negociere și de luare a deciziilor	Test docimologic (de tip grilă)	50%
Seminar	Realizarea portofoliului individual semestrial ce include realizarea unor eseuri și lucrări practice pe teme specifice disciplinei Rezolvarea sarcinilor individuale, implicarea în exercițiile de grup și în dezbateri Originalitatea și justetea răspunsurilor în construirea unor argumentări cu privire la diverse situații conflictuale, de negociere și decizionale <i>Realizarea unor teme suplimentare de către studenții care nu îndeplinesc condiția prezenței de minim 50% la activitățile aplicative (condiție prevăzută în regulamentul R12-USV).</i>	Evaluare continuă pe parcursul semestrului și a portofoliului semestrial	50%
Laborator/ Lucrări practice			
Proiect			

Data completării	Grad didactic, nume, prenume, semnătura titularului de curs	Grad didactic, nume, prenume, semnătura titularului de aplicație
	Lect. univ. dr. Raluca Zoltan	Lect. univ. dr. Raluca Zoltan

Data avizării	Grad didactic, nume, prenume, semnătura responsabilului de program
	Lect. univ. dr. Sergiu Raiu

Data avizării în departament	Grad didactic, nume, prenume, semnătura directorului de departament

Data aprobării în consiliul facultății	Grad didactic, nume, prenume, semnătura decanului