

## FIȘA DISCIPLINEI

<b>Denumirea universității:</b> Universitatea AȘM <b>Facultatea:</b> Științe Socioumanistice			<b>Denumirea cursului:</b> Retorică și argumentare în mediere și negociere <b>Codul cursului în planul de studii:</b> S.03.O.012				
<b>Nivelul calificării ISCED:</b> 7 <b>Domeniul de formare profesională:</b> 34. Științe ale comunicării <b>Specialitatea:</b> Master în Științe ale comunicării			<b>Departamentul:</b> Științe Umaniste <b>Titular/Responsabil de curs:</b> Ciobanu Rodica, dr., conf. univ.				
Total ore			Număr de ore pe tipuri de activități			Forma de evaluare	Număr de credite
Total	Contact direct	Studiu individual	Curs	Seminar	Laborator		
<b>150</b>	<b>40</b>	<b>110</b>	<b>30</b>	<b>10</b>	-	<b>E</b>	<b>5</b>
<p><b>Descriere succintă a corelării cursului cu programul de studii</b></p> <p>Cursul de <b>Retorică și argumentare în mediere și negociere</b> este elaborat pentru masteranzii facultății Științe Socioumanistice. Disciplina include însușirea unor cunoștințe teoretice și aplicarea acestora în activitatea practică (seminare).</p> <p>Acest curs are scopul de a aborda retorica și argumentarea într-o manieră care menține elementele esențiale ale teoriei și practicii medierii și comunicării, așa cum există ele în dezbaterile competiționale, adaptându-le astfel încât să răspundă nevoilor masteranzilor. Prin acest curs ținem să oferim o abordare practică a noțiunilor de gândire pragmatică pentru masteranzii aflați la începuturile cunoașterii acestui domeniu. Cursul în cauză propune o perspectivă teoretică și practică asupra naturii procesului de gândire, comunicare și a argumentării în societatea contemporană, o examinare a principiilor morale ale argumentării ca formă de cunoaștere, precum și o abordare exhaustivă a noțiunilor privite drept contexte pentru argumentare.</p> <p><b>Cuvinte cheie:</b> principii și legi ale gândirii, rațiune, raționalitate, raționament, forme ale gândirii, noțiune, judecată, argumentare, noțiune, demonstrare.</p>							
<p><b>Competențe dezvoltate în cadrul cursului:</b></p> <p><b>Competențe specifice:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Generalizarea cunoștințelor din domeniul științelor socio-umane;</li> <li>– Analiza diferitor forme de comunicare și argumentare</li> <li>– Determinarea tangențelor dintre domenii</li> <li>– Aplicarea gândirii în rezolvarea de problemelor cu grad diferit de dificultate</li> <li>– Practicarea regulilor gândiri în orice tip de activitate argumentativă</li> <li>– Formularea și argumentarea punctelor de vedere proprii</li> <li>– Demonstrarea abilităților de analiză în luarea deciziilor în plan profesional</li> <li>– Conștientizarea necesității valorificării continui a posibilităților gândirii umane.</li> </ul> <p><b>Competențe generale:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Capacitatea de a gândi valid și critic</li> <li>– Abilitatea de a evita și identifica erori de gândire și comunicare</li> <li>– Abilitatea de a delimita între conceptele utilizate</li> <li>– Capacitatea de a menține activă relația gândire și comunicare</li> <li>– Abilitatea de a fi eficient, constructiv, util în soluționarea problemelor</li> </ul>							
<p><b>Finalități de studii realizate la finele cursului:</b></p> <p><b>la nivel de aplicare:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– să aprecieze tipul de interlocutor cu care intră în contact, conform teoriilor retoricii clasice</li> <li>– să aleagă cel mai eficient model de comunicare pentru o situație cu care se va confrunta</li> <li>– să aplice eficient principiile retoricii</li> <li>– să aplice cunoștințele însușite în domeniul propriu de activitate profesională</li> <li>– să aplice axiomele de comunicare în contexte experimentale și simulate</li> </ul>							

- să diferențieze între tipuri de discurs retoric
- să aplice competențele de comunicare și gândire critică
- să descopere alternative și soluții ale conflictelor
- să utilizeze teoriile comunicării în procesul de luare de decizii
- să exprime în manieră eficientă emoțiile și sentimentele pe cale nonverbală
- să evalueze proxemica adecvată în funcție de staturul și rolul vorbitorului
- să aplice funcțiile comunicării nonverbale în interacțiuni profesionale
- să discute clar și argumentat
- să pună întrebări corect
- să descopere problema clientului cu ajutorul tehnicilor comunicării retorice
- să examineze diverse practici retorice discursive
- să determine propriul stil de comunicare eficientă
- să aplice tehnici de comunicare
- să exerseze prezentarea publică a discursului

**la nivel de integrare:**

- să aprecieze importanța cunoașterii fundamentelor gândirii
- să elaboreze modele adaptate propriului stil de gândire
- să comunice eficient în cadrul profesional și social ținând cont de respectarea regulilor logico-retorice
- să evalueze dinamica gândirii
- să stabilească erorile probabile și strategiile de evitare a acestora
- să proiecteze modele argumentative
- să estimeze utilitatea practică a cunoștințelor însușite
- să construiască sisteme proprii de argumentare
- să modifice modul de prezentare a cunoștințelor
- să evalueze / autoevalueze propriul mod de prezentare a argumentelor
- să programeze un model de prezentare publică a unui discurs argumentativ.

**Condiții pre-rechizit:** Pentru studierea cursului de **Retorică și argumentare în mediere și negociere** este necesară finalizarea studiilor de licență (ciclul I).

**Teme de bază:** Obiectul și problematica Retoricii și argumentării în mediere și negociere. Teoria și practica retorică și argumentativă. Particularități în contextul medierii și negocierii. Principii și axiome: Între retorică și teoria contemporană a comunicării și argumentării. Raționalitate, comunicare, argumentare în mediere și negociere. Discursul retoric argumentativ. Particularitățile ale argumentării. Domenii ale argumentării. Standarde etice pentru argumentare. Modele de comunicare și argumentare. Metode de dezbateri a moțiunilor. Retorica conflictelor contemporane și metode de soluționare a acestora. Particularitățile medierii. Retorică și argumentare în mediere. Influența socială. Persuasiunea. Manipularea. Prezentarea publică. Tipuri de prezentare și comunicare în mediere și negociere.

**Strategii de predare-învățare:**

Învățare centrată pe masterand/ă: prelegeri interactive, lecții asistate la calculator, proiecte; consultații.

**Strategii de evaluare:**

Evaluare realizată prin diverse metode: oral și în scris, prezentări, rapoarte, participarea la discuții, portofolii etc. Nota finală se constituie din următoarele componente: 40% din notă constituie rezultatul evaluării finale, 40 % din notă constituie evaluările curente petrecute pe parcursul semestrului, prin verificări succesive (cel puțin 2 evaluări); 20% din notă constituie rezultatul evaluării calității lucrului individual al masterandului pe parcursul semestrului, inclusiv portofoliul, participare la discuții, prezentări, activitatea la seminare etc.

**Bibliografie selectivă:**

1. Abric J.C. Psihologia comunicării. Polirom, 2002
2. Beciu C. Comunicarea politică. SNSPA, 2002
3. Birkenbihl V. Semnalele corpului, Gemma Press, 1999

4. Boncu Șt. Psihologia influenței sociale. Polirom, 2002.
5. Borțun D. Psihosociologia comunicării. SNSPA, 2003.
6. Bognoux D. Introducere în științele comunicării. Polirom, 2000
7. Ch. U. Larson, persuasiunea, receptare și responsabilitate. Ed. Polirom 2003
8. Commarmond G. A. Exiga. Arta de a comunica și de a convinge. Editura Polirom, 2003
9. Deb G., Buzz M. Cum să vorbești în public folosind trucurile actorilor, Editura Antet, 2015
10. Discursuri și pledoarii celebre. Ed. Didactică și pedagogică 1995
11. G.Commarmond, A. Exiga, Arta de a comunica și de a convinge. Ed. Polirom 2003
12. K. C. Rybacki, D. J. Rybaki, O introducere în arta argumentării. Polirom 2004
13. Larson Ch. U. Persuasiunea, receptare și responsabilitate. Editura Polirom, 2003
14. Lohisse J., Comunicarea. De la transmiterea mecanică la interacțiune. Polirom. Iași. 2002.
15. Marga A. Raționalitate comunicare argumentare. Editura Dacia, 1991
16. McQuail D., Windahl S., Modele ale comunicării. SNSPA, 2001
17. Mihai Gh., Retorica tradițională și retorici moderne. ALL, 1998
18. Mucchielli A. Arta de a influența. Polirom. Iași, 2002.
19. Nicolau A. Psihosociologia schimbării. Cluj, 1997
20. R. Ciobanu. Logica și teoria argumentării. Chișinău, 2012.
21. Rybacki K. C., D. J. Rybaki. O introducere în arta argumentării. Polirom, 2004
22. Sălăvăstru, Constantin. Discursul puterii. Institutul European, 1999
23. Slama-Cazacu T. Stratageme comunicaționale și manipularea. Polirom, 2000.
24. Șt. Pruteanu, manual de comunicare și negociere în afaceri. Ed. Polirom 2000, vol. 1-2
25. Warburton N. Cum să gândim corect și efficient. Editura Trei, 1999

Data

Semnătura