

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	de Litere
1.3 Departamentul	Științe Socio-umane, Teologie, Arte
1.4 Domeniul de studii	Filosofie
1.5 Ciclul de studii	Masterat
1.6 Programul de studii / Calificarea	Drepturile omului
1.7 Forma de învățământ	IF – învățământ cu frecvență
1.8 Codul disciplinei	13.00

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Medierea și negocierea conflictelor				
2.2 Titularul de curs	Prof. univ. dr. Petru Dunca – duncapetru@yahoo.com				
2.3 Titularul activităților de seminar / laborator / proiect	Prof. univ. dr. Petru Dunca – duncapetru@yahoo.com				
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare	E
2.7 Regimul disciplinei	Categoriza formativă				DS
	Opționalitate				DI

3. Timpul total estimate

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care:	3.2 Curs	1	3.3 Seminar	1	3.3 Laborator	-	3.3 Proiect	-
3.4 Număr de ore pe semestru	28	din care:	3.5 Curs	14	3.6 Seminar	14	3.6 Laborator	-	3.6 Proiect	-
3.7 Distribuția fondului de timp (ore pe semestru) pentru:										
(a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										50
(b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren										27
(c) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri										27
(d) Tutoriat										10
(e) Examinări										2
(f) Alte activități:										8
3.8 Total ore studiu individual (suma (3.7(a))...3.7(f)))						122				
3.9 Total ore pe semestru (3.4+3.8)						150				
3.10 Numărul de credite						6				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Nu sunt
4.2 de competențe	Nu sunt

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Nu sunt
5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului / proiectului	Nu sunt

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	1. Producerea/ proiectarea și comunicarea de idei/cunoștințe filosofice privind drepturile omului 2. Mediarea interumană și interculturală prin identificarea, analiza și soluționarea problemelor specifice 3. Producerea de principii, valori, etici, modalități de gândire și practici privind drepturile omului 4. Cunoașterea elementelor de filosofie a drepturilor omului, a problemelor legate de ordinea morală, crizele sociale și securitatea socială 5. Cunoașterea și aprofundarea aspectelor ce țin de egalitate și nediscriminare, regimul minorităților 6. Cunoașterea doctrinelor politice, a regimurilor sociale și a paradigmelor ideologice 7. Înțelegerea acurată a politicilor publice și a mecanismelor sociale specifice regimurilor politice 8. Aplicarea metodologiei elementelor de jurisprudență a CEDO 9. Capacitatea de a transmite cunoștințe specifice domeniului umanist 10. Activități de cercetare în cadrul institutelor de cercetare specifice domeniului
Competențe transversale	1. Gândire critică, obiectivă, argumentată 2. Capacitatea de a gândi autonom, precis și acurat 3. Identificarea prin analiză și evaluare logică a punctelor tari și slabe ale unor soluții, concluzii sau abordări alternative de probleme 4. Capacitatea de înțelegere a fenomenelor complexe din viața social-politică 5. Capacitatea de analiză axiologică a domeniilor vieții sociale (politic, economic, cultural) 6. Perspectivă plurală asupra realității 7. Înțelegerea locului și rolului drepturilor omului în societatea contemporană 8. Analiza critică a practicilor privind drepturile omului 9. Evidențierea semnificațiilor acțiunilor social-politice

7. Rezultatele așteptate ale învățării

Cunoștințe	Studentul va demonstra: • înțelegerea aprofundată a conceptelor fundamentale privind negocierea și mediarea, precum și a rolului acestora în gestionarea conflictelor sociale, politice, economice și culturale; • cunoașterea principiilor, funcțiilor și tipologiilor negocierii, precum și a strategiilor și tacticilor utilizate în procesele de negociere; • înțelegerea structurii procesului de negociere și a modului în care acesta se desfășoară în contexte diferite, inclusiv în situații de conflict interuman sau intercultural; • familiarizarea cu rolul negociatorului și cu dinamica echipei de negociere, precum și cu stilurile de negociere și impactul lor asupra rezultatelor; • înțelegerea modului în care negocierea și mediarea se raportează la drepturile omului, egalitate, nediscriminare și gestionarea crizelor sociale.
Abilități	Studentul va fi capabil să: • identifice și analizeze punctele tari și punctele slabe ale unui proces de negociere, evaluând pozițiile, interesele și strategiile părților implicate; • aplice strategii și tactici adecvate pentru gestionarea conflictelor și pentru facilitarea acordului între părți; • utilizeze metode de comunicare eficientă, ascultare activă și argumentare în cadrul negocierilor și medierilor; • elaboreze analize și soluții pentru situații conflictuale, integrând perspective politice, economice, culturale și sociale; • gestioneze procese de negociere în mod structurat, adaptându-se la context și la dinamica relațională dintre părți; • comunice clar și profesionist în situații de negociere, atât individual, cât și în echipă.

Responsabilitate și autonomie	Studentul va demonstra: • capacitatea de a adopta o atitudine responsabilă și echilibrată în situații conflictuale, respectând principiile etice și valorile drepturilor omului; • autonomie în pregătirea, desfășurarea și evaluarea proceselor de negociere și mediere; • abilitatea de a formula poziții argumentate și de a evalua critic soluțiile propuse în cadrul negocierilor; • implicare activă în gestionarea conflictelor, demonstrând capacitatea de a identifica soluții constructive și de a facilita dialogul; • responsabilitate în utilizarea metodelor de negociere și mediere, cu atenție la impactul social, cultural și politic al deciziilor; • autonomie în dezvoltarea propriului stil de negociere și în adaptarea acestuia la situații diverse.
-------------------------------	---

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

8.1 Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea procesului de negociere și mediere. Înțelegerea rolului negocierii și medierii în societatea românească.
8.2 Obiectivele specifice	Dezvoltarea capacității de a identifica, în procesul negocierii, punctele tari și cele slabe. Cultivarea capacității de a înțelege procesul de negociere în întregimea lui structurală, și de asemenea, în toate domeniile de referință (politic, economic, cultural). Înțelegerea rolului negociatorului.

9. Conținuturi

9.1 Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Conceptul de negociere și definițiile acestuia	2	Expunere, dialog	
Principiile, funcțiile și tipurile fundamentale de negociere	2		
Strategii și tactici de negociere	2		
Negociatorul și echipa de negociere	2		
Stiluri de negociere	2		
Procesul negocierii	2		
Negocierea politică și comercială	2		
Bibliografie Dunca, Petru; Ilie, Gheorghe; Danci, Gheorghe; Cordoș, Alexandru; Faur, Ucu Mihai, <i>Structuralitatea negocierii</i> , Ed. Universității de Nord + Ed. Detectiv, București, 2011; Fux, Alan C., <i>Supertehnici de comunicare</i> , Ed. Curtea Veche, București, 2014; Lacombe, Fabrice, <i>Rezolvarea dificultăților de comunicare</i> , Ed. Polirom, Iași, 2005; Pacout, Natalie, <i>Parler en public</i> , Ed. Marabout, Alleur, (Belgique), 1988 Prutianu, Ștefan, <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i> , Ed. Polirom, Iași, 2000; Sherman, Ruth, <i>Cum să convingi pe oricine de orice</i> , Ed. All, București, 2008; West, Michael A., <i>Lucrul în echipă. Lecții practice</i> , Ed. Polirom, Iași, 2005; Zăpârțan, Liviu, <i>Negocierile în viața social-politică</i> , Ed. Eikon, Cluj-Napoca, 2007.			
9.2 Seminar / laborator / proiect	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Conceptul de negociere și definițiile acestuia	2	Dezbateri, problematizare	
Principiile, funcțiile și tipurile fundamentale de negociere	2		
Strategii și tactici de negociere	2		
Negociatorul și echipa de negociere	2		
Stiluri de negociere	2		
Procesul negocierii	2		
Negocierea politică și comercială	2		

Bibliografie

Dunca, Petru; Ilie, Gheorghe; Danci, Gheorghe; Cordoș, Alexandru; Faur, Ucu Mihai, *Structuralitatea negocierii*, Ed. Universității de Nord + Ed. Detectiv, București, 2011;
 Fux, Alan C., *Supertehnici de comunicare*, Ed. Curtea Veche, București, 2014;
 Lacombe, Fabrice, *Rezolvarea dificultăților de comunicare*, Ed. Polirom, Iași, 2005;
 Pacout, Natalie, *Parler en public*, Ed. Marabout, Allier, (Belgique), 1988
 Prutianu, Ștefan, *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, Ed. Polirom, Iași, 2000;
 Sherman, Ruth, *Cum să convingi pe oricine de orice*, Ed. All, București, 2008;
 West, Michael A., *Lucrul în echipă. Lecții practice*, Ed. Polirom, Iași, 2005;
 Zăpârțan, Liviu, *Negocierile în viața social-politică*, Ed. Eikon, Cluj-Napoca, 2007.

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

Conținuturile disciplinei sunt coroborate cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul Filosofiei

11. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
11.4 Curs	Stăpânire conceptelor prezentate	Examen scris	70%
11.5 Seminar/Laborator /Proiect	Argumentație, stil, corectitudinea metodelor utilizate, originalitate	Referat	30%
11.6 Standard minim de performanță			

Data completării:	Titulari	Titlu Prenume NUME	Semnătura
02.11.2025	Curs	Prof. univ. dr. Petru Dunca	
	Aplicații	Prof. univ. dr. Petru Dunca	

Data avizării în Consiliul Departamentului SSUTA
07 noiembrie 2025

Director Departament SSUTA,
Conf.dr.ing. Adrian Vasile CHIRA

Data aprobării în Consiliul Facultății de Litere
10 noiembrie 2025

Decan,
Conf.dr. Anamaria FĂLĂUȘ

