

FIȘA DISCIPLINEI

Abilități de comunicare

Anul universitar 2026-2027

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj Napoca
1.2. Facultatea	Științe Politice, Administrative și ale Comunicării
1.3. Departamentul	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Abilități de comunicare				Codul disciplinei		UMR6109
2.2. Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Anișoara Pavelea			
2.3. Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Anișoara Pavelea			
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei		DS

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				150	
3.9. Numărul de credite				6	

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul
4.2. de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie. Nu se acceptă mai mult de 3 (trei) absențe motivate. Respectarea termenului de predare pentru lucrări este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

Competențe profesionale/esențiale	- C1. Utilizarea conceptelor și principiilor fundamentale specifice negocierii și soluționării conflictelor. - C2. Cercetare și cunoștințe aplicate în negociere și soluționarea conflictelor. - C3. Utilizarea principiilor etice și juridice în procesele de negociere și soluționare a conflictelor. - C4. Utilizarea tehnicilor și strategiilor de negociere în soluționarea conflictelor - C5. Identificarea și aplicarea eficientă a mecanismelor adecvate de soluționare a conflictelor
Competențe transversale	- îndeplinirea la termen, în mod riguros, eficient și responsabil, a sarcinilor profesionale, cu respectarea principiilor etice și a deontologiei profesionale - aplicarea tehnicilor de relaționare în grup, deprinderea și exercitarea rolurilor specifice în munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; - autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. - dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. - dezvolta strategii și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea competențelor de comunicare verbală, nonverbală și paraverbală aplicabile în negociere și rezolvarea conflictelor.
7.2 Obiectivele specifice	- Gestionarea barierelor și distorsiunilor de comunicare în situații tensionate sau conflictuale - Formarea unui stil personal de comunicare eficient în contexte profesionale - înțelegerea proceselor de comunicare și a rolului acestora în rezolvarea conflictelor

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere în comunicare – definiții, modele, rolul comunicării în negociere și soluționarea conflictelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
2. Procesele comunicării – emițător, receptor, mesaj, canal, cod, feedback, zgomot	Prelegere, Prezentare, discuții	
3. Comunicarea verbală și paraverbală – claritate, ton, intonație, ritm	Prelegere, Prezentare, discuții	
4. Comunicarea nonverbală – gesturi, expresii faciale, proxemică, limbajul corpului	Prelegere, Prezentare, discuții	
5. Ascultarea activă – tehnici, obstacole, reformulare și clarificare	Prelegere, Prezentare, discuții	
6. Feedback constructiv – mesaje de tip „EU” vs. mesaje de tip „TU”	Prelegere, Prezentare, discuții	
7. Empatie și inteligență emoțională – rolul lor în negociere și mediere	Prelegere, Prezentare, discuții	

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

8. Stiluri de comunicare – asertiv, pasiv, agresiv, manipulativ	Prelegere, Prezentare, discuții	
9. Comunicarea în situații conflictuale – escaladare vs. de-escaladare	Prelegere, Prezentare, discuții	
10. Tehnici de persuasiune și influențare – ethos, pathos, logos, strategii retorice	Prelegere, Prezentare, discuții	
11. Comunicarea interculturală – bariere culturale, adaptare, sensibilitate culturală	Prelegere, Prezentare, discuții	
12. Comunicarea în echipă și leadership – coordonare, coeziune, rezolvarea blocajelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
13. Comunicarea în mediere și negociere – rolul mediatorului, limbaj neutru, reformulare	Prelegere, Prezentare, discuții	
14. Recapitulare	Prelegere, Prezentare, discuții	

Bibliografie

1. Adler, R. B., Rosenfeld, L. B., Proctor, R. F. (2018). Interplay: The Process of Interpersonal Communication. Oxford University Press.
2. Bolton, R. (2003). People Skills: How to Assert Yourself, Listen to Others, and Resolve Conflicts. Touchstone.
3. Goleman, D. (2009). Inteligența emoțională. Curtea Veche.
4. Ting-Toomey, S. (1999). Communicating Across Cultures. Guilford Press.

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Introducere în comunicare – definiții, modele, rolul comunicării în negociere și soluționarea conflictelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
2. Procesele comunicării – emițător, receptor, mesaj, canal, cod, feedback, zgomot	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
3. Comunicarea verbală și paraverbală – claritate, ton, intonație, ritm	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
4. Comunicarea nonverbală – gesturi, expresii faciale, proxemică, limbajul corpului	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
5. Ascultarea activă – tehnici, obstacole, reformulare și clarificare	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
6. Feedback constructiv – mesaje de tip „EU” vs. mesaje de tip „TU”	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
7. Empatie și inteligență emoțională – rolul lor în negociere și mediere	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
8. Stiluri de comunicare – asertiv, pasiv, agresiv, manipulativ	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
9. Comunicarea în situații conflictuale – escaladare vs. de-escaladare	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	

10. Tehnici de persuasiune și influențare – ethos, pathos, logos, strategii retorice	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
11. Comunicarea interculturală – bariere culturale, adaptare, sensibilitate culturală	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
12. Comunicarea în echipă și leadership – coordonare, coeziune, rezolvarea blocajelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
13. Comunicarea în mediere și negociere – rolul mediatorului, limbaj neutru, reformulare	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
14. Recapitulare	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
Bibliografie 1. Adler, R. B., Rosenfeld, L. B., Proctor, R. F. (2018). Interplay: The Process of Interpersonal Communication. Oxford University Press. 2. Bolton, R. (2003). People Skills: How to Assert Yourself, Listen to Others, and Resolve Conflicts. Touchstone. 3. Goleman, D. (2009). Inteligența emoțională. Curtea Veche. 4. Ting-Toomey, S. (1999). Communicating Across Cultures. Guilford Press.		

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

- Conținutul disciplinei este în concordanță cu planul de învățământ;
- Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora;
- Structura și conținutul cursului oferă informații corecte, cuprinzătoare și eficiente.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	Examen scris	50%
10.5 Seminar/laborator	Portofoliu de exerciții	Evaluarea activităților	50%
10.6 Standard minim de performanță			
• Pentru promovarea examenului este necesară obținerea notei 5 (cinci).			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

Nu se aplică!

² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru *Dezvoltare durabilă* - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Rădulescu", with a circular stamp behind it.

Semnătura titularului de seminar

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Rădulescu", with a circular stamp behind it.

Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Jinu", with a circular stamp behind it.

FIȘA DISCIPLINEI

Bazele negocierii

Anul universitar 2026-2027

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj Napoca
1.2. Facultatea	Științe Politice, Administrative și ale Comunicării
1.3. Departamentul	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Bazele negocierii				Codul disciplinei		UMR6107
2.2. Titularul activităților de curs					Prof. univ. dr. Chereji Christian-Radu			
2.3. Titularul activităților de seminar					Prof. univ. dr. Chereji Christian-Radu			
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	VP	2.7. Regimul disciplinei		DS

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				150	
3.9. Numărul de credite				6	

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul
4.2. de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

Competențe profesionale/esențiale	• C1. Utilizarea conceptelor și principiilor fundamentale specifice negocierii și soluționării conflictelor. • C2. Cercetare și cunoștințe aplicate în negociere și soluționarea conflictelor. • C3. Utilizarea principiilor etice și juridice în procesele de negociere și soluționare a conflictelor. • C4. Utilizarea tehnicilor și strategiilor de negociere în soluționarea conflictelor
Competențe transversale	• îndeplinirea la termen, în mod riguros, eficient și responsabil, a sarcinilor profesionale, cu respectarea principiilor etice și a deontologiei profesionale • aplicarea tehnicilor de relaționare în grup, deprinderea și exercitarea rolurilor specifice în munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; • autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. • dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. • dezvoltarea strategiilor și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• În cadrul acestui curs studenții vor explora principalele teorii din domeniul negocierii, înțelegând necesitatea folosirii acestora în procesul de înțelegere și analizare a metodelor de soluționare a conflictelor.
7.2 Obiectivele specifice	• Formarea unei înțelegeri teoretice și practice asupra procesului de negociere. • Dezvoltarea abilităților de analiză critică a situațiilor conflictuale și de alegere a strategiilor de negociere. • Exersarea tehnicilor de comunicare, persuasiune și mediere în contexte profesionale și interculturale. • Pregătirea studenților pentru a aplica metode de negociere în medii organizaționale, diplomatice și interculturale.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere Negocierea – Teorie și practică (definiție, concepte de bază, locul în cadrul ADR)	Prelegere, Prezentare, discuții	
2. Structura procesului de negociere – pregătirea negocierii	Prelegere, Prezentare, discuții	
3. Structura procesului de negociere – negocierea propriu-zisă	Prelegere, Prezentare, discuții	
4. Structura procesului de negociere – finalizarea negocierii	Prelegere, Prezentare, discuții	
5. Stiluri și tehnici de negociere - Modelul Thomas-Killman	Prelegere, Prezentare, discuții	
6. Tipuri de negociere – distributivă pozițională (soft vs. hard)	Prelegere, Prezentare, discuții	
7. Tipuri de negociere – negocierea integrativă (negocierea principală)	Prelegere, Prezentare, discuții	
8. B.A.T.N.A – identificare, strategie, utilizare	Prelegere, Prezentare, discuții	

9. Tipuri de blocaje care apar în timpul unei negocieri. Blocaje procedurale, de comunicare și afectiv-emoționale	Prelegere, Prezentare, discuții	
10. Tehnici de negociere (1)	Prelegere, Prezentare, discuții	
11. Tehnici de negociere (2)	Prelegere, Prezentare, discuții	
12. Multy-party negotiation – caracteristici, strategie, gestionarea situațiilor conflictuale, menținerea alianțelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
13. Cultura și negociere – identificarea diferențelor culturale în procesul de negociere, adaptarea la coordonatele culturale ale partenerului de negociere, greșeli frecvente	Prelegere, Prezentare, discuții	
14. Etica negocierii – conduită, dileme etice, menținerea încrederii și a credibilității	Prelegere, Prezentare, discuții	
Bibliografie 1. Chereji, Christian-Radu, Negocieri- Suport de curs, 2017 2. Fisher, Roger, Patton, Bruce, Ury, William L., Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In, 2nd Edition, Penguin Books, New-York, 1991 3. Ury, W., Getting past NO. Negotiating in difficult situations. Bantam Books, 1993. 4. Hiltrop, Jean M., Udall, Sheilla, Arta negocierii, Ed. Teora, București, 1998 5. Holsti, K.J., International Politics. A Framework for Analysis, 7th Edition, Englewood Cliffs, 1995 6. Voss, C., Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It, Harper Business, 2016		
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Introducere Negocierea – Teorie și practică (definiție, concepte de bază, locul în cadrul ADR)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
2. Structura procesului de negociere – pregătirea negocierii	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
3. Structura procesului de negociere – negocierea propriu-zisă	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
4. Structura procesului de negociere – finalizarea negocierii	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
5. Stiluri și tehnici de negociere - Modelul Thomas-Killman	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
6. Tipuri de negociere – distributivă pozițională (soft vs. hard)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
7. Tipuri de negociere – negocierea integrativă (negocierea principială)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
8. B.A.T.N.A – identificare, strategie, utilizare	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
9. Tipuri de blocaje care apar în timpul unei negocieri. Blocaje procedurale, de comunicare și afectiv-emoționale	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol	

	Studii de caz	
10. Tehnici de negociere (1)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
11. Tehnici de negociere (2)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
12. Multy-party negotiation – caracteristici, strategie, gestionarea situațiilor conflictuale, menținerea alianțelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
13. Cultura și negociere – identificarea diferențelor culturale în procesul de negociere, adaptarea la coordonatele culturale ale partenerului de negociere, greșeli frecvente	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
14. Etica negocierii – conduită, dileme etice, menținerea încrederii și a credibilității	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
Bibliografie - Chereji, Christian-Radu, Negocieri- Suport de curs, 2017 - Fisher, Roger, Patton, Bruce, Ury, William L., Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In, 2nd Edition, Penguin Books, New-York, 1991 - Ury, W., Getting past NO. Negotiating in difficult situations. Bantam Books, 1993. - Hiltrop, Jean M., Udall, Sheilla, Arta negocierii, Ed. Teora, București, 1998 - Holsti, K.J., International Politics. A Framework for Analysis, 7th Edition, Englewood Cliffs, 1995 - Voss, C., Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It, Harper Business, 2016		

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

- Conținutul disciplinei este în concordanță cu planul de învățământ;
- Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora;
- Structura și conținutul cursului oferă informații corecte, cuprinzătoare și eficiente.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	2 examene parțiale	50%
10.5 Seminar/laborator	Participarea la minim 8 jocuri de rol	Evaluarea activităților	50%
10.6 Standard minim de performanță			
Pentru promovarea examenului este necesară obținerea notei 5 (cinci).			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

		Eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă						
								

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament



² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".

FIȘA DISCIPLINEI

Concepte fundamentale în studiul conflictelor

Anul universitar 2026-2027

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj Napoca
1.2. Facultatea	Științe Politice, Administrative și ale Comunicării
1.3. Departamentul	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Concepte fundamentale în studiul conflictelor				Codul disciplinei		UMR6106			
2.2. Titularul activităților de curs					Prof. univ. dr. Virgiliu Țărău						
2.3. Titularul activităților de seminar					Prof. univ. dr. Virgiliu Țărău						
2.4. Anul de studiu		I	2.5. Semestrul		1	2.6. Tipul de evaluare		E	2.7. Regimul disciplinei		DF

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				150	
3.9. Numărul de credite				6	

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul
4.2. de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

Competențe profesionale/esențiale	• C1. Utilizarea conceptelor și principiilor fundamentale specifice negocierii și soluționării conflictelor. • C2. Cercetare și cunoștințe aplicate în negociere și soluționarea conflictelor. • C3. Utilizarea principiilor etice și juridice în procesele de negociere și soluționare a conflictelor. • C4. Utilizarea tehnicilor și strategiilor de negociere în soluționarea conflictelor • C5. Identificarea și aplicarea eficientă a mecanismelor adecvate de soluționare a conflictelor
Competențe transversale	• îndeplinirea la termen, în mod riguros, eficient și responsabil, a sarcinilor profesionale, cu respectarea principiilor etice și a deontologiei profesionale • aplicarea tehnicilor de relaționare în grup, deprinderea și exercitarea rolurilor specifice în munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; • autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. • dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. • dezvoltarea strategii și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Obiectivul urmărit de curs este prezentarea, analizarea conceptelor și instrumentelor folosite în domeniul studiilor de conflict.
7.2 Obiectivele specifice	• Dobândirea cunoștințelor de bază în domeniul studiilor de conflict. • Înțelegerea principalelor teorii despre conflicte. • Înțelegerea structurii unui conflict și a factorilor care influențează evoluția acestuia.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Definirea conflictului Analiza diferitelor definiții ale conflictului. Concepte fundamentale în studiile de conflict. Tipologii de conflicte. Niveluri de analiză în studiile de conflict.	Prelegere, Prezentare, discuții	
2. Nivelul individual de analiză (1) Idealism vs. realism – violența și agresiunea ca trăsături înnăscute vs. principalele teorii ale învățării (Freud).	Prelegere, Prezentare, discuții	
3. Nivelul individual de analiză (2) Teoriile biologice. Abordarea antropologică. Abordarea genetică. Educație și socializare.	Prelegere, Prezentare, discuții	
4. Nivelul social de analiză Structuralism vs. proces social – Marx, Weber, Dahrendorf	Prelegere, Prezentare, discuții	
5. Nivelul de analiză global Teoriile internaționale ale conflictului – realism, neo-realism, instituționalism, structuralism, constructivism. Teorii ale sistemului mondial – Wallerstein	Prelegere, Prezentare, discuții	
6. Structura și procesele conflictului (1) Baza conflictului. Manifestare, escaladare, de-escaladare, rezoluție. Concepte de management	Prelegere, Prezentare, discuții	

al conflictelor – prevenire, atenuare, limitare, transformare, rezolvare.		
7. Structura și procesele conflictului (2) Intervenția celei de-a treia părți.	Prelegere, Prezentare, discuții	
8. Cauzele conflictului (1) Factorii sociali, politici și economici care influențează apariția și escaladarea conflictelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
9. Cauzele conflictului (2) Dimensiunea etnică, religioasă și culturală a conflictelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
10. Puterea Dinamica puterii și violența	Prelegere, Prezentare, discuții	
11. Globalizare și conflict Terorism, insurgențe și criza refugiaților	Prelegere, Prezentare, discuții	
12. Trenduri viitoare în studiul conflictelor Cyber war, hybrid war și intervenția AI în soluționarea disputelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
13. Metode de soluționare a conflictelor (1) Negociere – mediere – arbitraj	Prelegere, Prezentare, discuții	
14. Metode de soluționare a conflictelor (2) Metode hibride – med-arb, judecata privată, summary jury trial, mini-trial	Prelegere, Prezentare, discuții	
Bibliografie 1. Clyde H. Coombs, George S. Avrulin, The Structure of Conflict, Lawrence Erlbaum Associates, 1988. 2. Furlong, G. (2005). The Conflict Resolution Toolbox. Mississauga, Ontario: Wiley & Sons Canada, Ltd. 3. J. Schellenberg, Conflict Resolution, 2000. 4. Kriesberg, L. (1973). The Sociology of Social Conflicts, Prentice-Hall. 5. Kriesberg, L.(2005) Constructive Conflicts, Prentice-Hall. 6. Otomar J. Bartos, Paul Wehr, Using Conflict Theory, Cambridge University Press, 2002.		
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Definirea conflictului Analiza diferitelor definiții ale conflictului. Concepte fundamentale în studiile de conflict. Tipologii de conflicte. Niveluri de analiză în studiile de conflict.	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
2. Nivelul individual de analiză (1) Idealism vs. realism – violența și agresiunea ca trăsături înnăscute vs. principalele teorii ale învățării (Freud).	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
3. Nivelul individual de analiză (2) Teoriile biologice. Abordarea antropologică. Abordarea genetică. Educație și socializare.	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
4. Nivelul social de analiză Structuralism vs. proces social – Marx, Weber, Dahrendorf	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
5. Nivelul de analiză global Teoriile internaționale ale conflictului – realism, neo-realism, instituționalism, structuralism, constructivism. Teorii ale sistemului mondial – Wallerstein	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
6. Structura și procesele conflictului (1) Baza conflictului. Manifestare, escaladare, de-escaladare, rezoluție. Concepte de management al conflictelor – prevenire, atenuare, limitare, transformare, rezolvare.	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
7. Structura și procesele conflictului (2) Intervenția celei de-a treia părți.	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol	

	Studii de caz	
8. Cauzele conflictului (1) Factorii sociali, politici și economici care influențează apariția și escaladarea conflictelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
9. Cauzele conflictului (2) Dimensiunea etnică, religioasă și culturală a conflictelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
10. Puterea Dinamica puterii și violența	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
11. Globalizare și conflict Terorism, insurgențe și criza refugiaților	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
12. Trenduri viitoare în studiul conflictelor Cyber war, hybrid war și intervenția AI în soluționarea disputelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
13. Metode de soluționare a conflictelor (1) Negociere – mediere – arbitraj	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
14. Metode de soluționare a conflictelor (2) Metode hibride – med-arb, judecata privată, summary jury trial, mini-trial	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
Bibliografie 1. Clyde H. Coombs, George S. Avrulin, The Structure of Conflict, Lawrence Erlbaum Associates, 1988. 2. Furlong, G. (2005). The Conflict Resolution Toolbox. Mississauga, Ontario: Wiley & Sons Canada, Ltd. 3. J. Schellenberg, Conflict Resolution, 2000. 4. Kriesberg, L. (1973). The Sociology of Social Conflicts, Prentice-Hall. 5. Kriesberg, L.(2005) Constructive Conflicts, Prentice-Hall. 6. Otomar J. Bartos, Paul Wehr, Using Conflict Theory, Cambridge University Press, 2002.		

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

• Conținutul disciplinei este în concordanță cu planul de învățământ; • Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora; • Structura și conținutul cursului oferă informații corecte, cuprinzătoare și eficiente.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	Examen scris	50%
10.5 Seminar/laborator	Elaborarea unui eseu pe o temă stabilită de comun acord	Evaluarea lucrării	50%
10.6 Standard minim de performanță			
• Pentru promovarea examenului este necesară obținerea notei 5 (cinci).			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

	Eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă							
4 EDUCAȚIE DE CALITATE 	5 EGALITATE DE GEN 	8 MUNCĂ DECENTĂ ȘI CREȘTERE ECONOMICĂ 	10 INEGALITĂȚI REDUSE 	16 PACE, JUSTITIE ȘI INSTITUȚII EFICIENTE 				

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament



² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".

FIȘA DISCIPLINEI

Elemente de drept în soluționarea conflictelor

Anul universitar 2026-2027

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj Napoca
1.2. Facultatea	Științe Politice, Administrative și ale Comunicării
1.3. Departamentul	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Elemente de drept în soluționarea conflictelor				Codul disciplinei		UMR6110
2.2. Titularul activităților de curs					dr. Constantin-Adi Gavrilă			
2.3. Titularul activităților de seminar					dr. Constantin-Adi Gavrilă			
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF	

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				150	
3.9. Numărul de credite				6	

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul
4.2. de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

Competențe profesionale/esențiale	• C2. Cercetare și cunoștințe aplicate în negociere și soluționarea conflictelor. • C3. Utilizarea principiilor etice și juridice în procesele de negociere și soluționare a conflictelor.
Competențe transversale	• îndeplinirea la termen, în mod riguros, eficient și responsabil, a sarcinilor profesionale, cu respectarea principiilor etice și a deontologiei profesionale • aplicarea tehnicilor de relaționare în grup, deprinderea și exercitarea rolurilor specifice în munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; • autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. • dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. • dezvoltarea strategii și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Familiarizarea studenților cu principiile de drept relevante pentru soluționarea conflictelor
7.2 Obiectivele specifice	• Înțelegerea cadrului legal al medierii, arbitrajului și altor metode alternative de rezolvare a disputelor • Dezvoltarea abilității de a corela analiza juridică cu strategiile de negociere și mediere • Recunoașterea limitelor și oportunităților cadrului legal în gestionarea conflictelor • Înțelegerea conceptelor și instituțiilor juridice implicate în soluționarea conflictelor

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere: dreptul și conflictul – rolul dreptului în reglarea socială	Prelegere, Prezentare, discuții	
2. Principii fundamentale ale dreptului – echitate, legalitate, justiție	Prelegere, Prezentare, discuții	
3. Sistemul juridic românesc și sursele de drept – Constituția, legile, tratatele internaționale	Prelegere, Prezentare, discuții	
4. Drepturile fundamentale ale omului – protecția lor în contextul conflictelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
5. Răspunderea juridică – civilă, penală, administrativă	Prelegere, Prezentare, discuții	
6. Justiția tradițională și instanțele de judecată – avantaje și limite	Prelegere, Prezentare, discuții	
7. Medierea – cadrul legislativ național și european	Prelegere, Prezentare, discuții	
8. Arbitrajul – caracteristici, proceduri, aplicabilitate	Prelegere, Prezentare, discuții	

9. Negocierea asistată de cadru legal – contracte, clauze, acorduri	Prelegere, Prezentare, discuții	
10. Dreptul muncii și conflictele colective de muncă – reglementări, negocieri colective	Prelegere, Prezentare, discuții	
11. Drept internațional public și soluționarea conflictelor – ONU, Curtea Internațională de Justiție, arbitraj internațional	Prelegere, Prezentare, discuții	
12. Dreptul Uniunii Europene și mecanismele de soluționare a disputelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
13. Etica juridică și rolul consilierilor legali în soluționarea conflictelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
14. Recapitulare – studii de caz	Prelegere, Prezentare, discuții	

Bibliografie

1. Codul civil, Codul de procedură civilă, Legea medierii nr. 192/2006 (actualizată).
2. Moțiu, F. (2013). Medierea – aspecte teoretice și practice. Universul Juridic.
3. Pop, L., Popa, I.-F., Vidu, S. I. (2020). Tratat de drept civil. Obligațiile. Universul Juridic.
4. Brown, H. J., Marriott, A. L. (2018). ADR: Principles and Practice. Sweet & Maxwell.
5. Boulle, L. (2011). Mediation: Principles, Process, Practice. LexisNexis.
6. Romano, C. P. R., Alter, K. J., Shany, Y. (2014). The Oxford Handbook of International Adjudication. Oxford University Press.

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Introducere: dreptul și conflictul – rolul dreptului în reglarea socială	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
2. Principii fundamentale ale dreptului – echitate, legalitate, justiție	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
3. Sistemul juridic românesc și sursele de drept – Constituția, legile, tratatele internaționale	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
4. Drepturile fundamentale ale omului – protecția lor în contextul conflictelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
5. Răspunderea juridică – civilă, penală, administrativă	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
6. Justiția tradițională și instanțele de judecată – avantaje și limite	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
7. Medierea – cadrul legislativ național și european	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
8. Arbitrajul – caracteristici, proceduri, aplicabilitate	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
9. Negocierea asistată de cadru legal – contracte, clauze, acorduri	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
10. Dreptul muncii și conflictele colective de muncă – reglementări, negocieri colective	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol	

	Studii de caz	
11. Drept internațional public și soluționarea conflictelor – ONU, Curtea Internațională de Justiție, arbitraj internațional	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
12. Dreptul Uniunii Europene și mecanismele de soluționare a disputelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
13. Etica juridică și rolul consilierilor legali în soluționarea conflictelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
14. Recapitulare – studii de caz	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
Bibliografie 1. Clyde H. Coombs, George S. Avrulin, The Structure of Conflict, Lawrence Erlbaum Associates, 1988. 2. Furlong, G. (2005). The Conflict Resolution Toolbox. Mississauga, Ontario: Wiley & Sons Canada, Ltd. 3. J. Schellenberg, Conflict Resolution, 2000. 4. Kriesberg, L. (1973). The Sociology of Social Conflicts, Prentice-Hall. 5. Kriesberg, L.(2005) Constructive Conflicts, Prentice-Hall. 6. Otomar J. Bartos, Paul Wehr, Using Conflict Theory, Cambridge University Press, 2002.		

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

• Conținutul disciplinei este în concordanță cu planul de învățământ; • Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora; • Structura și conținutul cursului oferă informații corecte, cuprinzătoare și eficiente.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	Examen scris	50%
10.5 Seminar/laborator	Elaborarea unui eseu pe o temă stabilită de comun acord	Evaluarea lucrării	50%
10.6 Standard minim de performanță			
• Pentru promovarea examenului este necesară obținerea notei 5 (cinci).			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

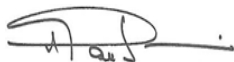
	Eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă
---	--

² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".

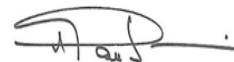
5 EGALITATE DE GEN	16 PACE, JUSTITIE SI INSTITUTII EFICIENTE							
-----------------------	---	--	--	--	--	--	--	--

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament



FIȘA DISCIPLINEI

Gândire critică și analitică

Anul universitar 2026-2027

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj Napoca
1.2. Facultatea	Științe Politice, Administrative și ale Comunicării
1.3. Departamentul	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Gândire critică și analitică				Codul disciplinei		UMR6108			
2.2. Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Anișoara Pavelea						
2.3. Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Anișoara Pavelea						
2.4. Anul de studiu		I	2.5. Semestrul		1	2.6. Tipul de evaluare		E	2.7. Regimul disciplinei		DF

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				150	
3.9. Numărul de credite				6	

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul
4.2. de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie. Nu se acceptă mai mult de 3 (trei) absențe motivate. Respectarea termenului de predare pentru lucrări este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

Competențe profesionale/esențiale	• C2. Cercetare și cunoștințe aplicate în negociere și soluționarea conflictelor. • C5. Identificarea și aplicarea eficientă a mecanismelor adecvate de soluționare a conflictelor
Competențe transversale	• îndeplinirea la termen, în mod riguros, eficient și responsabil, a sarcinilor profesionale, cu respectarea principiilor etice și a deontologiei profesionale • aplicarea tehnicilor de relaționare în grup, deprinderea și exercitarea rolurilor specifice în munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; • autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. • dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. • dezvoltarea strategii și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Obiectivele principale ale acestui seminar de cercetare sunt acelea de a îmbunătăți capacitatea funcțională de a raționa eficient, precum și abilitățile și instinctele analitice.
7.2 Obiectivele specifice	• Dobândirea abilităților necesare în abilitățile în raționamentul elementar inductiv și deductiv. • Identificarea și înțelegerea erorilor de bază formale și informale ale limbajului și gândirii. • Identificarea componentelor argumentației și dezvoltarea abilității de a crea structuri argumentative, în scris și verbal.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Curs introductiv	Prelegere, Presentare, discuții	
2. Definiții ale gândirii critice	Prelegere, Presentare, discuții	
3. Ipoteze ale gândirii critice	Prelegere, Presentare, discuții	
4. Obiceiurile minții și dispozițiile pentru gândirea critică	Prelegere, Presentare, discuții	
5. Fazele gândirii critice	Prelegere, Presentare, discuții	
6. Sferele de argumentare (1)	Prelegere, Presentare, discuții	
7. Sferele de argumentare (2)	Prelegere, Presentare, discuții	

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

8. Evaluarea intermediară	Prelegere, Prezentare, discuții	
9. Întrebări în gândirea critică	Prelegere, Prezentare, discuții	
10. Revendicări, probleme și argumente	Prelegere, Prezentare, discuții	
11. Argumentele deductive și inductive (1)	Prelegere, Prezentare, discuții	
12. Argumentele deductive și inductive (2)	Prelegere, Prezentare, discuții	
13. Retorica	Prelegere, Prezentare, discuții	
14. Recapitulare	Prelegere, Prezentare, discuții	

Bibliografie

1. Brown, M.N., Keely, M.S. (2007). Asking the right questions: a guide to critical thinking, Upper Saddle River, NJ: Pearson Education Inc.
2. Ennis, R.H. (1996). Critical thinking dispositions. Their nature and assessability, Informal Logic, 18 (2&3), 165-182
3. Facione, P.A., Sanchez, C.A., Facione, N.C., Gainen, J. (1995). The disposition toward critical thinking, The Journal of General Education, 44 (1), 1-25
4. Goodnight, G.T. (2012). The personal, technical and public spheres: a note on 21st century critical communication inquiry, Argumentation and Advocacy, 48 (4), 258-268
5. Maci, M. (2017). Gândire critică și argumentare – suport de curs
6. Meyers, C. (1986). Teaching Students to Think Critically. A Guide for Faculty in All Disciplines. Jossey-Bass Higher Education Series. Jossey-Bass Inc., Publishers, 433 California Street, Suite 1000, San Francisco, CA 94104-2091
7. Moore, N., Parker, R. (2009). Critical Thinking, 9th ed., The McGraw-Hill Companies, Inc., 1221 Avenue of the Americas, New York, NY 10020
8. Morrow, D., Weston, A. (2011). A workbook for arguments. A complete Course in Critical Thinking, Hackett Publishing Company, Inc., Indianapolis, Cambridge
9. Paul, R., Elder, L. (2006). The miniature guide to critical thinking concepts and tools, 4th ed., Foundation for Critical Thinking
10. Paul, R.W. (1990). Critical Thinking: What Every Person Needs to Survive in a Rapidly Changing World, Center for Critical Thinking and Moral Critique, Sonoma State University
11. Paul, R.W., Elder, L. (2006). The Art of Socratic Questioning. Dillon Beach, CA: Foundation for Critical Thinking.
12. Paul, R.W., Elder, L. (2008) How to detect media bias & Propaganda, 4th edition, Foundation for Critical Thinking

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Curs introductiv	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
2. Definiții ale gândirii critice	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
3. Ipoteze ale gândirii critice	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
4. Obiceiurile minții și dispozițiile pentru gândirea critică	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
5. Fazele gândirii critice	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
6. Sferele de argumentare (1)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	

7. Sferele de argumentare (2)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
8. Evaluarea intermediară	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
9. Întrebări în gândirea critică	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
10. Revendicări, probleme și argumente	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
11. Argumentele deductive și inductive (1)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
12. Argumentele deductive și inductive (2)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
13. Retorica	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
14. Recapitulare	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
Bibliografie 1. Brown, M.N., Keely, M.S. (2007). Asking the right questions: a guide to critical thinking, Upper Saddle River, NJ: Pearson Education Inc. 2. Ennis, R.H. (1996). Critical thinking dispositions. Their nature and assessability, Informal Logic, 18 (2&3), 165-182 3. Facione, P.A., Sanchez, C.A., Facione, N.C., Gainen, J. (1995). The disposition toward critical thinking, The Journal of General Education, 44 (1), 1-25 4. Goodnight, G.T. (2012). The personal, technical and public spheres: a note on 21st century critical communication inquiry, Argumentation and Advocacy, 48 (4), 258-268 5. Maci, M. (2017). Gândire critică și argumentare – suport de curs 6. Meyers, C. (1986). Teaching Students to Think Critically. A Guide for Faculty in All Disciplines. Jossey-Bass Higher Education Series. Jossey-Bass Inc., Publishers, 433 California Street, Suite 1000, San Francisco, CA 94104-2091 7. Moore, N., Parker, R. (2009). Critical Thinking, 9th ed., The McGraw-Hill Companies, Inc., 1221 Avenue of the Americas, New York, NY 10020 8. Morrow, D., Weston, A. (2011). A workbook for arguments. A complete Course in Critical Thinking, Hackett Publishing Company, Inc., Indianapolis, Cambridge 9. Paul, R., Elder, L. (2006). The miniature guide to critical thinking concepts and tools, 4th ed., Foundation for Critical Thinking 10. Paul, R.W. (1990). Critical Thinking: What Every Person Needs to Survive in a Rapidly Changing World, Center for Critical Thinking and Moral Critique, Sonoma State University 11. Paul, R.W., Elder, L. (2006). The Art of Socratic Questioning. Dillon Beach, CA: Foundation for Critical Thinking. 12. Paul, R.W., Elder, L. (2008) How to detect media bias & Propaganda, 4th edition, Foundation for Critical Thinking		

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

- Conținutul disciplinei este în concordanță cu planul de învățământ;
- Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora;
- Structura și conținutul cursului oferă informații corecte, cuprinzătoare și eficiente.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	Examen scris	50%
10.5 Seminar/laborator	Două lucrări scrise pe baza temelor studiate	Evaluarea lucrărilor	50%
10.6 Standard minim de performanță			
• Pentru promovarea examenului este necesară obținerea notei 5 (cinci).			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

Nu se aplică!

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament



² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".