

FIȘA DISCIPLINEI

(licență)

1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ȘTEFAN CEL MARE DIN SUCEAVA
Facultatea	Facultatea de Inginerie Mecanică, Mecatronică și Management
Departamentul	Mecanică și tehnologii
Domeniul de studii	Ingineria autovehiculelor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studiu	Autovehicule rutiere

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	COMUNICARE				
Titularul activităților aplicative					
Anul de studiu	I	Semestrul	2	Tipul de evaluare	C
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DC
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	1	Curs	-	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	14	Curs	-	Seminar	14	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	14
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	7
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	12
II d) Tutoriat	
III Examinări	3
IV Alte activități:	-

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	33
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	50
Numărul de credite	2

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

Curriculum	nu este cazul
Competențe	nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

Desfășurare aplicații	Seminar	• videoproiector, boxe, conexiune internet, fișe de lucru, chestionare
-----------------------	---------	--

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	CT1. Executarea sarcinilor profesionale conform cerințelor precizate și în termenele impuse, urmărind un plan de lucru prestabilit și sub îndrumare calificată; CT2. Integrarea facilă în cadrul unui grup, asumându-și roluri specifice și realizând o bună comunicare în colectiv

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

Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • conștientizarea scopului nobil al comunicării care cuprinde patru elemente: <i>a fi recepționați corect; a fi înțeleși; a fi acceptați; a primi o reacție</i> (=dovada faptului că am fost înțeleși); • promovarea și încurajarea formelor de comunicare și negociere bazate pe principii, reguli, norme și valori; • înțelegerea modalităților de compatibilizare a personalității și motivațiilor personale ale individului cu exigențele vieții sociale și organizaționale;
Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> • modelarea unui stil individual de comunicare prin integrarea strategiilor persuasive, a atitudinii empatică și a metodelor de influențare a mesajelor, a contextului normativ și a poziționării identitare; • redactarea de rezumate cu număr fix de cuvinte și alcătuirea de parafraze textuale; • analiza critică a structurilor și conținuturilor cuprinse în documentele specifice angajării.

8. Conținuturi

Seminar	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Activitate de team building. Joc de cunoaștere și prezentare. (O rolă de hârtie igienică (formată din pătrate delimitate) trece pe la fiecare student/ă care este invitat/ă să rupă câte pătrățele <i>are nevoie</i> . Fiecare student/ă va spune atâtea lucruri (noi) despre el/ea câte pătrate a luat.)	1	prezentarea, dialogul	
2. Elementele componente ale comunicării. Vizualizarea și analiza unor situații de comunicare (filme de animație). Identificarea barierelor care apar în comunicare (e.g. bariere în trimiterea mesajului, bariere în receptare, bariere ale înțelegerii, bariere ale acceptării și bariere ale acțiunii). Activitate de autotestare: <i>Se poate comunica bine cu dumneavoastră?</i> (Identificarea tipului predominant de comunicare printr-un test preluat și adaptat din Gerti Senger & Witer Hoffman, <i>Cum să ne calculăm coeficientul de personalitate PQ - Un program de antrenament individual si 40 de teste</i> . Editura Gemma, 2005.)	1	Vizionarea, expunerea, problematizarea, dezbateră	
3. Conceptul de asertivitate. Strategii de comunicare asertivă (Acronimul ASERTIV). Emiterea de „mesaje - eu”. Feedback-ul în comunicare. Laude care nu umilesc și critici care nu jignesc (cap. 5 din Faber & Mazlish, 2010, pp. 158-187)	1	Expunerea, problematizarea, dezbateră	
4. Antrenamentul comunicării verbale: sesizarea imperfecțiunilor în vorbire și dicție. Tipurile de respirație (claviculară, diafragmatică, costo-diafragmatică). Exerciții de respirație. Exerciții de încălzire a aparatului fonator. Exerciții de rostire a textelor pe o singură respirație. Asimilarea sunetelor. Exerciții de evitare a asimilării prin prelungire, suspensie și anticipare. Exerciții pentru optimizarea mecanismelor de articulație pentru sunetele limbii române	1	Prezentarea, discuția, exercițiul	
5. A vorbi în public. Prezentarea și ascultarea eficiente. Prezentarea informativă și prezentarea persuasivă. Folosirea mijloacelor vizuale în prezentare. Ghidul oficial TED pentru vorbit în public. <i>Chris Anderson: TED's secret to great public speaking</i> https://www.ted.com/talks/chris_anderson_teds_secret_to_great_public_speaking <i>Liviu Vasilescu. Secretele unui discurs de succes</i> https://www.youtube.com/watch?v=rsocm5S7Dxk	2	conversația euristică, problematizarea, expunerea, vizionarea, discuția	

<p>Matt Abrahams <i>Think Fast, Talk Smart: Communication Techniques</i> https://www.youtube.com/watch?v=HANw168huqA/ https://www.youtube.com/watch?v=o3K_HbpWNpg Realizarea unei prezentări de carte</p>			
<p>6. Comunicarea socială a emoțiilor. Analiza tranzacțională. Diagrama structurală a personalității. Tipologia tranzacțiilor: tranzacțiile paralele, încrucișate și duble. Simbioză și dependență. Forme de neimplicare: pasivitatea, absența, agitația, incapacitatea, violența, supraadaptarea. TEDTalk. Ron Gutman : The hidden power of smiling https://www.ted.com/talks/ron_gutman_the_hidden_power_of_smiling</p>	1	expunerea, problematizarea, dezbateră, vizionarea, discuția	
<p>7. Forme de interpelare a celuilalt: exprimări neutre versus implicare personală. Formularea mesajelor în diverse registre: de judecată, de conformare, de îndrumare, de interogare, de diversiune. Comunicarea prin întrebări.</p>	1	conversația euristică, expunerea, problematizarea, dezbateră	
<p>8. Comunicarea nonverbală. Funcții și disfuncții. Semne, semnale, coduri și canale în comunicarea nonverbală. Mesajele corpului uman (fața, ochii, mâinile). Gesturile, postura și mersul. Gestualitatea și spațiul public. TedTalk. Amy Cuddy. <i>Limbajul trupului determină cine ești</i> (https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are?language=ro) Allan Pease – <i>De ce barbatii nu asculta iar femeile nu stiu sa se orienteze pe harta ?</i> https://www.youtube.com/watch?v=4uf3PrI8JWA</p>	1	expunerea, problematizarea, dezbateră, vizionarea, discuția	
<p>9. Comunicarea verbală: metode și tehnici de exprimare scrisă. Principii de elaborare a lucrărilor științifice. Norme de redactare a scrierilor științifice. Tehnica rezumării și a parafrazării. Redactarea documentelor scrise în vederea angajării. Curriculum vitae – formate impuse și formate libere. Scrisoarea de intenție/motivație. Plagiatul și evitarea acestuia. Luarea de notițe în sistemul propus de Cornell University.</p>	1	conversația euristică, expunerea, problematizarea, dezbateră	
<p>10. Cum să comunicăm ca să ne angajăm. Tehnica interviului de angajare. Tipuri de întrebări și răspunsuri. Documente specifice angajării. Tipuri de CV-uri și redactarea unui CV. Completarea modelului european de CV. Scrisori de însoțire a CV-ului (de intenție, de motivare, de recomandare). Lista de referenți. Standardele ocupaționale ale meseriilor. Definirea și identificarea abilităților, aptitudinilor și competențelor. Compențele cheie la nivel european. Exerciții de prezentare și simulare a prezentării la un interviu.</p>	2	conversația euristică, expunerea, problematizarea, dezbateră	
<p>11. Negocierea ca formă specială de comunicare. Baza negocierii conflictelor: acceptarea principială a compromisului (<i>tehnica câștigător/câștigător</i>). Teorii ale motivației – nevoi, dorințe, așteptări și aspirații. Modele structurale ale procesului de negociere. Strategii și tactici de negociere. Tehnica întrebărilor și tipologia întrebărilor: avantaje și limite. Cuvinte cheie și expresii interzise – pro și contra. Convenții specifice unei negocieri. Tipuri de convenții. Atitudini și comportamente în timpul unei negocieri. Proxemica și negocierea.</p>	1	conversația euristică, expunerea, problematizarea, dezbateră	
<p>12. Tehnici și strategii de comunicare în vânzări. Comunicarea în relațiile cu clienții. Identificarea nevoilor clienților. Etapele unei vânzări de succes. Înțelegerea nevoilor clienților. Exercițiul Ugli Orange.</p>	1	conversația euristică, expunerea, problematizarea, dezbateră	

Bibliografie

1. ANIȚEI, Mihai & CHRAIF, Mihaela. (2011). *Metoda interviului în psihologia organizațională și a resurselor umane*. Iași: Polirom.
2. BARBU, Florea. (2010). *Limbaj gestual. Comunicare și interpretare*. București: Lumen.
3. BELL, Arthur, H. (2007). *Gestionarea conflictelor în organizații: tehnici de neutralizare a agresivității verbale*. Traducere de Kiki Vasilescu. Iași: Editura Polirom.
4. BOUCHARD, Nelson. (2006). *Rezolvarea conflictelor la serviciu. Tipuri de personalitate și soluții*. Traducere de Dana-Maria Cimpoi. Iași: Editura Polirom.
5. BREMMER, Jan, & ROODENBURG, Herman. (2000). *O istorie culturală a gesturilor*. București: Editura Polimark.
6. BURT, Shelley. (1999). *Fii pregătit pentru interviu*. Traducere din limba engleză de Carmen Prodan. București: Editura Tehnică.
7. CAMERON, Milton. (2006). *Arta de a-l asculta pe celălalt. Secretele unei comunicări reușite*. Iași: Editura Polirom.
8. CARDON, Alain et al. (2002). *Analiza Tranzacțională*. București: Editura CODECS.
9. CARR, Nicholas. (2014). *Cușca de sticlă. Automatizarea și noi*. Traducere din engleză de Vasile Decu. București: Publica
10. CAVA, Roberta. (2007). *Comunicarea cu oamenii dificili. Cum să ne purtăm cu clienții răuvoitori, șefii autoritari și colegii nesuferiți*. Traducere de Andreea Rosemarie Lutic. București: Curtea Veche.
11. CHELCEA, Septimiu. (2005). *Comunicarea nonverbală: gesturile și postura*. București: Editura Comunicare.ro.
12. CHELCEA, Septimiu. (coord.). (2004). *Comunicarea nonverbală în spațiul public*. București: Editura Tritonic.
13. COMAN, Claudiu. (2007). *Tehnici de negociere*. București: Editura CH Beck.
14. DE LASSUS, René. (2000) *Analiza tranzacțională. O metodă revoluționară pentru a ne cunoaște și a comunica mai bine*. Traducere de Doina Cojocaru. București: Teora.
15. FABER, Adele & Mazlish, Elaine. (2010). *Comunicarea eficientă cu copiii – acasă și la școală*. Ediția a III-a. Traducere de Irina Negrea. București: Curtea Veche
16. FAUST, Bill & FAUST, Michael. (2007). *CV-ul perfect. Tot ce trebuie să știi, să spui și să faci ca să obții postul dorit*. Iași: Editura Polirom.
17. GRAUR, Evelina. (2001). *Tehnici de comunicare*. Cluj-Napoca: Mediamira.
18. HALL, Richard. (2008). *Prezentări de succes. Ce știi, ce spun și ce fac cei mai buni prezentatori*. București: Meteor Press.
19. HILTROP, Jean & UDALL, Sheila. (1998). *Arta negocierii*. București: Editura Teora.
20. HOGAN, Kevin & SPEAKMAN, James. (2008). *Persuasiuna mascată. Tactici și trucuri psihologice pentru învingători*. Traducere de Anacoana Mîndrilă-Sonetto. București: Editura Meteor Press.
21. HOGSON, Susan. (2006). *Interviul de angajare. Cum să răspunzi inteligent la orice întrebare*. Iași: Polirom.
22. IVAN, Loredana. (2009). *Cele mai importante 20 de secunde. Competența în comunicarea nonverbală*. București: Tritonic.
23. IVAN, Loredana & DUDUCIUC, Alina. (2011). *Comunicarea nonverbală și construcții sociale*. București: Tritonic.
24. Maxwell, John C. (2014). *Liderii buni pun întrebări extraordinare. Bazele unui leadership de succes*. București: Amaltea.
25. MARUȘCA, Laura. (2010). *Comunicare și conflict. Managementul comunicării în soluționarea amiabilă a conflictelor*. București: Tritonic.
26. PÂNIȘOARĂ, Ion Ovidiu. (2006). *Comunicarea eficientă – ediția a III-a revăzută și adăugită*. Iași: Polirom. (cota III 19093)
27. PEASE, Allan & PEASE, Barbara. (2007). *Abilități de comunicare*. Traducere de Sanda Aronescu. București: Curtea Veche.
28. PEASE, Allan. (1997). *Limbajul trupului*. București: Editura Polimark.
29. PERETTI de, André, LEGRAND, Jean-André, BONIFACE, Jean. (2001). *Tehnici de comunicare*. Traducere de Gabriela Sandu. Iași: Editura Polirom.
30. PRUTIANU, Ștefan. (2004). *Antrenamentul abilităților de comunicare*. Iași: Editura Polirom.
31. PRUTIANU, Ștefan. (2000). *Manual de comunicare și negociere în afaceri. vol 1: Comunicarea*. Iași: Editura Polirom.
32. PRUTIANU, Ștefan. (2000). *Manual de comunicare și negociere în afaceri. vol. 2: Negocierea*. Iași: Editura Polirom.
33. PRUTIANU, Ștefan. (2008). *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*. Iași: Editura Polirom.
34. PY, Pascal. (2008). *Tactici și metode pentru acord în negociere*. Ediția a II-a. Traducere de Liana-Valeria Făcă. București: Rentrop & Straton.
35. REYNOLDS, Garr. (2011). *Presentation Zen: idei simple despre designul și susținerea prezentării*. Trad . de Mihaela Sofronea. București: Publica.
36. ROZAKIS, Laurie. (2007). *Cum vorbim în public*. București: Curtea Veche.

Bibliografie minimală

1. ANDERSON, Chris. (2016). *TED Talks. Ghidul oficial TED pentru vorbit în public*. Trad de Iulia Berteau.

- București: Publica. .
2. PRUTIANU, Ștefan. (2008). *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*. Iași: Editura Polirom. (Biblioteca USV cota III 20735)
 3. HOGSON, Susan. (2006). *Interviul de angajare. Cum să răspunzi inteligent la orice întrebare*. Iași: Polirom. (Biblioteca USV cota II 48099)
 4. FABER, Adele & Mazlish, Elaine. (2010). *Comunicarea eficientă cu copiii – acasă și la școală*. Ediția a III-a. Traducere de Irina Negrea. București: Curtea Veche(Biblioteca USV cota II 48715)
 5. TURK, Christopher. (2008) *Comunicarea eficientă: Cum să le vorbești oamenilor*. București: Editura TREI. (Biblioteca USV cota II 50095)

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

Conținutul disciplinei este agreat de majoritatea specialiștilor din domeniul științelor comunicării. Temele de discuție și reflecție propuse asigură studenților fundamentul înțelegerii și aplicării *principiilor, normelor și valorilor* care guvernează comunicarea umană. O parte din temele propuse de noi se regăsesc, spre exemplu, în oferta de cursuri aferentă

Departamentul de comunicare de la Fresno State University
<http://www.fresnostate.edu/catalog/subjects/communication/communicn.html#courses>.

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Corelarea cunoștințelor, evidențierea principiilor, normelor, convențiilor și valorilor în comunicare, analiza, sinteza și interpretarea fenomenelor de comunicare și negociere	Colocviu Participarea la interviul simulat de angajare pentru unul din cele 10 posturi oferite (portofoliul de angajare va fi predat în săptămâna 12)	40 %
		Activitatea pe parcurs Susținerea unui discurs public/ prezentare de carte	60 %
Standard minim de performanță			
Realizarea unei unui proiect, executând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă pluridisciplinară			
Standarde minime pentru nota 5:			
<ul style="list-style-type: none"> - corelarea cunoștințelor, evidențierea principiilor, normelor, convențiilor și valorilor în comunicare, analiza, sinteza și interpretarea fenomenelor de comunicare și negociere. - operaționalizarea tehnicilor de comunicare pentru susținerea unui dialog eficiente între emițător și receptor; - demonstrarea unui fond atitudinal coerent cu valorile promovate de o comunicare centrată receptor; - gestionarea formelor de interpelare a celuiilalt, cu exprimare neutră sau implicare personală; - adecvarea stărilor EU-lui la situațiile și contextele concrete de comunicare; - rezumarea și parafrazarea mesajelor verbale scrise 			

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
15.09.2022		

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
23.09.2022	

Data aprobării în Consiliul academic	Semnătura decanului
23.09.2022	Prof.dr.ing. Ilie MUSCĂ