

Negociere și mediere în organizații

Ciprian Tripon (tripon@fspac.ro)

Descrierea cursului

Cursul de față urmărește pregătirea studenților pentru mediere și negociere în spațiul organizațional. Pentru a face acest lucru, trebuie să începem prin a discuta despre conflict, a înțelege acest fenomen, Apoi, partea a doua a cursului, se axează pe negociere ca și metodă generală de rezolvare a conflictului, accentuând specificitățile sale în cadrul organizațiilor (mai ales cele publice). Partea a treia se referă la mediere, atât ca și tehnică de rezolvare a conflictului în organizații (deci între angajați) dar și ca și tehnică ce rezolvă problemele în cadrul interfaței instituții publice/cetățeni.

Obiectivele cursului

Obiective generale – Dobândirea informațiilor și abilităților necesare pentru a implementa politicile și procedurile specifice managementului conflictelor, negocierii și medierii, cu accent pe domeniul public.

Obiective specifice

- * Invățarea principalelor concepte și noțiuni specifice domeniului de față
- * Dezvoltarea/crearea abilităților și deprinderilor necesare pentru punerea în practică a informațiilor învățate
- * Studii de caz care vor face posibilă realizarea practică a punctelor prezentate mai sus

Tematica

1. Definiții și natura conflictului

2. Teorii privitoare la conflict
3. Surse ale conflictului
4. Ciclul și fazele conflictului
5. Strategii, stiluri, metode și tactici de abordare și rezolvare a conflictului
6. Managementul și rezolvarea conflictelor
7. Negocierea – definiție și modele teoretice
8. Strategii, stiluri, metode și tactici de negociere
9. Medierea – instrumente și tehnici
10. Medierea și negocierea în spațiul public

Examinare

* Lucrări pe parcurs curs – 15% din nota finală. Pe parcursul semestrului, studenții vor primi un număr de lucrări (bazate pe studii de caz). Acestea trebuie predate la termen (anunțat în fiecare curs) la adresa de mail amintită la începutul acestui material). Nu se acceptă întârzieri. Detaliile vor fi oferite în întâlnirile din fiecare săptămână – la curs.

* Simulare de negociere – 15% din nota finală. Este vorba despre o serie de negocieri (pe baza unor studii de caz) în care studenții vor trebui să redacteze un dosar de negociere și, apoi, să performeze o negociere amiabilă pe baza sa. Muncă de grup. Tematica studiilor de caz și structura dosarului va fi comunicată la curs.

* Exam final, scris – 70% din nota finală. Informațiile/materialele necesare pentru acest examen sunt – suportul de curs, notițele luate la cursuri/seminarii și alte materiale care vor fi oferite clar și explicit fie în format electronic fie printate (atât pentru curs cât și pentru seminar).

Studenții pot să se prezinte la examen chiar dacă nu au predat lucrările pe parcurs.

Re-examinarea – Punctele obținute pe lucrările pe parcurs vor fi valabile și pentru re-examinare, singurul lucru care poate fi schimbat este nota la examen.

Plagiat

Plagiatul nu va fi tolerat, se vor aplica strict regulile UBB si FSPAC.

Bibliografie

1. Bogáthy, Zoltán. *Negocierea în organizații*. – Timișoara: Editura Eurostampa, 1999
2. De Lassus, René. *Analiza tranzacțională*. – București: Editura Teora, 2000
3. Fisher, Roger. *Succesul în negocieri*. – Cluj-Napoca: Editura Dacia, 1995
4. Fisher, Roger; Ury, William. *Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In*. – [s.l.]: Penguin Books, 1991
5. Fuller, George. *The Negotiator's Handbook*. – [s.l.]: Prentice Hall, 1991
6. Hiltrop, Jean-M.; Udall, Sheila. *Arta negocierii*. – București: Editura Teora, 2000
7. Kennedy, Gavin – *Negocierea perfectă*. – București: Editura Național, 1998
8. Kennedy, Gavin – *Negocieri: Ghid propus de The Economist Books*. – București: Editura Nemira, 1998
9. Lax, David; Sebenius, James. *The Manager as Negotiator*. – New York: The Free Press, 1996
10. Lewicki, J. Roy, Hiam Alexander, Wise Olander Kare – *Think Before You Speak (A Complete Guide to Strategic Negotiation)*, John Wiley & Sons, Inc., 1996
11. Moore, W. Christopher – *The Mediation Process*, San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1996
12. *Negotiation* – Roy J. Lewicki, David M. Saunders, John W. Minton, Irwin/McGraw-Hill, 1999
13. Prutianu, Șefan. *Comunicare și negociere în afaceri*. - Iași: Editura Polirom, 1998
14. Prutianu, Șefan. *Manual de comunicare și negociere în afaceri*. - Iași: Editura Polirom, 2000
15. Prutianu, Ștefan. *Negocierea și analiza tranzacțională*. – Iași: Editura Sagittarius, 1996
16. Raiffa, Howard. *The Art and Science of Negotiation*. – [s. l.]: The Belknap Press of Harvard University Press, 1996
17. Rezolvarea conflictelor și negocierea. – București: Rentrop & Straton, 1998
18. Scott, Bill. *Arta negocierilor*. – București: Editura Tehnică, 1996
19. Shell, G. Richard – *Bargaining for Advantage*, Penguin Books, 1999
20. Thuderoz, Christian. *Negocierile*. – Chișinău: Editura Știința, 2002
21. Tripon, Ciprian, *Managementul conflictelor*, 2008, Ed. Accent, Cluj
22. Ury, William. *Getting Past No: Negotiating with Difficult People*. – [s. l.]: Penguin Books, 1988
23. Vermot-Gaud, Claude. *Je négocie avec mes partenaires sociaux*. – Paris: Les Éditions D'Organisation, 1988
24. Volkema, Roger. *The Negotiation Toolkit*. – New York: American Management Association, 1999
25. Weiss, David. *Beyond the Walls of Conflict. Mutual Gains Negotiating for Unions and Management*. – [s.l.]: Irwin Professional Publishing, 1996
26. Weiss, David. *Beyond the Walls of Conflict. Mutual Gains Negotiating for Unions and Management*. – [s.l.]: Irwin Professional Publishing, 1996