

INSTITUTUL NAȚIONAL AL JUSTIȚIEI

*Anexa nr.17
la Hotărîrea Consiliului INJ
nr.12/3 din 30 septembrie 2016*

CURRICULUM

la disciplina

„COMUNICAREA PERSUASIVĂ”

(candidați la funcția de judecător, procuror)

AUTOR:

***POPA Ecaterina,
Șef Secție formare continuă,
formator INJ***

_____ AVIZAT

Alexandra NICA, Șef Direcție instruire și cercetare

CHIȘINĂU, 2016

I. PRELIMINARII

Judecătorii și procurorii frecvent sunt implicați în diverse forme de comunicare, fie interpersonală, intergrupală sau publică și eficiența activității lor, în mare parte este dependentă de calitatea procesului de comunicare pe care îl realizează. Am putea chiar afirma că capacitatea de a comunica eficient ține de aria exigențelor obligatorii pentru exercitarea acestor posturi.

Totodată, și procurorii și judecătorii deseori au nevoie ca comunicarea lor să fie persuasivă, adică trebuie să influențeze interlocutorul pentru ca acesta să comunice anumite informații sau să facă anumite acțiuni, pe care la momentul inițierii comunicării nu și le-a dorit. Pentru asta ei trebuie să cunoască anumite tehnici de persuadare, metode de programare neuro-lingvistică, să posede capacitatea de a sugera, molipsi emoțional și influența.

În cadrul interogatoriului (și în multe alte situații) ei trebuie să poată lectura comportamentul partenerului de comunicare în baza descifrării mijloacelor neverbale (gesturilor, expresiei fiziognomice, etc.) și celor nonverbale (proxemicii, etc.). Pentru a face acest lucru nu e suficient ca ei să cunoască semnificația anumitor gesturi, dar ei trebuie să posede abilitatea de a le lectura comportamentul, ținând cont de diverse contexte și particularități ale indivizilor.

Considerentele specificate au definit structura cursului “Comunicarea persuasivă”, care include 10 ore prelegeri și 22 ore practice, în cadrul cărora audienții vor fi implicați în diverse metode interactive de instruire (lucru în echipe, grupuri încrucișate, studiul de caz, exerciții), pentru a le forma abilitățile necesare pentru activitatea profesională.

Disciplina finalizează cu examenul.

II. COMPETENȚE

Prin studiul disciplinei audientul va obține următoarele competențe:

- de a adapta comportamentul comunicativ particularităților individuale;
- de a lectura comportamentul și intențiile partenerului;
- de a utilize tehnici eficiente de comunicare persuasivă.

III. PRINCIPALELE OBIECTIVE

La nivel de cunoaștere și înțelegere:

- să definească componentele procesului de comunicare;
- să identifice condițiile viabilității procesului de comunicare;
- să distingă mecanismele înțelegerii;
- să identifice particularitățile care definesc comportamentul individului;
- să înțeleagă tehnicile și tacticile de negociere;
- să înțeleagă tehnicile de manipulare;
- să distingă programarea neuro-lingvistică (nlp);

La nivel de aplicare:

- să asculte activ;
- să aplice și să recunoască în mesajul altora mecanismele înțelegerii;
- să recunoască manifestările temperamentale ale partenerului;
- să lectureze mijloacele neverbale și nonverbale;
- să formuleze și să analizeze mesaje persuasive;
- să aplice tehnici și tactici de negociere;
- să aplice tehnici de manipulare;
- să aplice tehnici de programare neuro-lingvistică;

La nivel de integrare:

- să estimeze rolul și locul comunicării persuasive în activitatea sa;
- să comunice persuasiv în activitatea pe care o realizează;
- să aprecieze importanța comunicării persuasive în instituțiile de justiție;
- să contribuie la diseminarea culturii comunicării în practica juridică națională;

IV. ADMINISTRAREA DISCIPLINEI

Denumirea disciplinei	Formator	Semestrul	Total ore	Ore curs	Ore practice	Evaluarea
Comunicarea persuasivă	Popa Ecaterina	I	30	10	20	examen

V. TEMATICA ȘI REPARTIZAREA ORIENTATIVĂ A ORELOR

Nr. d/o	TEMATICA	Ore curs	Ore practice
1.	Comunicarea ca proces de influență. Condițiile viabilității procesului de comunicare.	1	
2.	Stiluri de comunicare. Comunicarea interculturală	1	2
3.	Particularitățile individuale care definesc comportamentul comunicativ.	2	4
4.	Tehnici și tactici de negociere. Tehnici de manipulare	2	4
5.	Analiza tranzacțională în comunicarea persuasivă	1	4
6.	Metacomunicarea. Programarea neuro-lingvistică în comunicarea persuasivă. Comunicarea nonverbală	2	4
7.	Conflictologia. Arta rezolvării conflictelor	1	2
TOTAL		10	20

VI. UNITĂȚI TEMATICE

Unități tematice	Strategii didactice/ Resurse logistice	Lucrul individual
Tema 1. Comunicarea ca proces de influență. Condițiile viabilității procesului de comunicare		
<i>Curs</i> <ul style="list-style-type: none">• Structura procesului comunicării;• Caracteristica componentelor procesului de comunicare;• Funcțiile comunicării;• Tipurile de comunicare.	Prelegerea modernă: prezentare, brainstorming, discuția, dezbateră. Tablă flipchart	Lectura surselor din lista bibliografică.
<i>Curs</i> <ul style="list-style-type: none">• Condițiile viabilității procesului de comunicare• Ascultarea activă;	Tablă Smart (inteligentă)	Evoluarea în fața colegilor

<ul style="list-style-type: none"> • Corelarea repertoriilor în comunicare • Mecanismele înțelegerii interpersonale • Mecanismele înțelegerii intergrupale 	<p>Lucrul în echipă Manualul</p>	
<p>Tema 2. Stiluri de comunicare. Comunicarea interculturală</p>		
<p><i>Curs</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipuri de stiluri de comunicare • Elemente ale comunicării interculturale • Surse de gafe interculturale 	<p>Prelegerea modernă: prezentare, brainstorming, discuția, dezbateră.</p> <p>Tablă Smart (inteligentă) Lucrul în echipă</p>	<p>Lectura surselor din lista bibliografică</p>
<p>Tema 3. Particularitățile individuale (tipul temperamentului) care definesc comportamentul comunicativ</p>		
<p><i>Seminar:</i> Manifestarea tipului de temperament în comunicarea directă.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manifestarea colericului; • Manifestarea sangvinicului; • Manifestarea flegmaticului; • Manifestarea melancolicului; <p><i>Seminar:</i> Accentuările firii umane și manifestarea lor în comunicare</p> <ul style="list-style-type: none"> • Firea demonstrativă; • Firea hiperexactă; • Firea hiperperseverent; • Tipul nestăpînit; • Tipul emotiv; • Tipul exaltat; • Tipul anxios; • Hipertimicii; • Distimicii; • Cicloidul 	<p>Seminar Tablă flipchart Manualul</p> <p>Testele Lucrul în echipă Jocul didactic</p>	<p>Lectura surselor din lista bibliografică</p> <p>Evoluarea în fața colegilor</p>
<p>Tema 4. Tehnici și tactici de negociere. Tehnici de manipulare</p>		
<p><i>Curs/Seminar:</i> Tehnici de negociere</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tehnica acomodării; • Tehnica răspunsului la întrebări; • Tehnica “Time aut”; • Tehnica mituirii. <p><i>Seminar :</i> Tactici de negociere</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tactica eludării; • Tactica dezinformării; • Tactica destinderii; • Tactica pasageră; 	<p>Prelegerea modernă: prezentare, brainstorming, discuția, dezbateră.</p> <p>Seminar Lucru în echipă</p>	<p>Lectura surselor din lista bibliografică</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Tactica ostatecului <p><i>Curs/Seminar</i> Manipulare și persuasiune Tehnici de manipulare</p> <ul style="list-style-type: none"> • Complimentarea; • Parafrazarea; • „Piciorul-în-prag”; • „Trântitul-ușii-în-nas”; • Intoxicării statistice; • Tehnica întrebărilor • Tehnica „stresării și tracasării” • Tehnica „băiat bun-băiat rău” • Tehnica exploatării primului impuls 	<p>Seminar Lucru în echipă</p>	
<p>Tema 5. Analiza tranzacțională în comunicarea persuasivă</p>		
<p><i>Curs/Seminar:</i> Analiza tranzacțională în comunicarea persuasivă</p> <ul style="list-style-type: none"> • Starea de spirit Adult; • Starea de spirit Părinte; • Starea de spirit Copil 	<p>Seminar Tablă flipchart</p>	<p>Lectura surselor din lista bibliografică</p>
<p>Tema 6. Metacomunicarea. Programarea neuro-lingvistică în comunicarea persuasivă. Comunicarea non-verbală.</p>		
<p><i>Curs:</i> Metacomunicarea</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definirea metacomunicării • Descifrarea limbajului verbal al metacomunicării <p><i>Curs:</i> Programarea neuro-lingvistică în comunicarea persuasivă.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definirea NLP • Postulatele NLP <p>Seminar: Tehnici NLP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Raportul • Tehnica oglinzii; • Tehnica rezonanței • Utilizarea paternelor <p><i>Curs/Seminar:</i> Comunicarea non-verbală</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elemente de bază ale comunicării non-verbale • Limbajul corpului • Limbajul culorilor • Limbajul spațiului • Limbajul timpului • Limbajul paraverbal etc. <ul style="list-style-type: none"> • Decodificarea mijloacelor non-verbale 	<p>Curs-prelegere Tablă flipchart</p> <p>Seminar Lucru în tandem</p>	<p>Lectura surselor din lista bibliografică</p>

Tema 7. Conflictologia. Arta rezolvării conflictelor		
<p>Curds/ Oră practică: Conflictologia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ce este conflictual • Stiluri de gândire raportate la conflict • Tipuri de conflicte • Strategii de rezolvare a conflictelor 	<p>Prelegerea modernă: prezentare, brainstorming, discuția, dezbateră.</p> <p>Oră practică Lucru în tandem</p>	<p>Lectura surselor din lista bibliografică</p>

VII. EVALUAREA

Formele de evaluare: continuă și finală.

A. Evaluarea continuă 1. Evaluări sumative periodice: Teste, aprecierea felului cum a realizat exercițiul, aprecierea lucrului în tandem sau în echipă, aprecierea evoluțiilor în cadrul orelor practice.

Pe parcursul orelor practice audienții vor completa teste speciale care le va permite:

- să stabilească care este tipul lor de temperament;
- să identifice care sunt accentuările firii lor;
- să identifice care stare de spirit practică mai des în comunicarea directă conform Analizei tranzacționale;
- cât de bine știu ei să asculte partenerul;
- care este tipul lor senzorial.

B. Evaluarea finală: examen

VIII. BIBLIOGRAFIE

1. Andreas Steve, Charles Faulkner, *NLP și succesul*. Ed. Curtea Veche, 2008, 392 p.
2. Berne E. *Oameni și jocuri*. – Iași: Polirom, 2003.
3. Berhtard D. *Manipularea prin scris*. București: Antet, 1998.
4. Cialdini Robert B. *Psihologia persuasiunii - totul despre influențare. Amplifică-ți puterea de convingere și învață să te aperi de manipulare*. Editura BusinessTechn, 2005, 372p.
5. Crăciun Claudia, *Comunicarea persuasivă. Retorica și arta comunicării*. Chișinău: Elan poligraf, 2009.
6. Crăciun Claudia, *Teoria și practica negocierilor*. Chișinău: Prut internațional, 2002, 215p,
7. Dilts Robert B., *Schimbarea sistemului de crezuri prin programare neurolingvistică*. Ed. Excalibur, 2008.
8. Dilts Robert B., *Bazele programării neurolingvistice. NLP*. Editura Excalibur, 2008, -288p.
9. Hall L. Michael, *Spiritul programării neuro-lingvistice (NLP)*. Ed. Curtea Veche, 2007, 400p.
10. Iordănescu Christian N., *NLP și Magia Comunicării. Programarea neurolingvistică în arta și tehnica de a comunica*, Editura Mar, 2008.
11. John La Valle, Richard Bandler, *NLP - Învață să convingi!* Ed. Amaltea, 2006
12. Johnson R. Jr. *Manipularea subalternilor*. Editura Antet, 2007,

13. Johnson R.Jr. *Manipularea prin telefon*. Editura Antet, 2007, 128p,
14. Joseph O Connor, Andrea Lages, *Coaching cu NLP. Cum să fii un coach de success*. Editura Curtea Veche, 2007, 320p,
15. Larson Gh.U. *Persuasiunea: receptare și responsabilitate*. Iași: Polirom, 2003.
16. Mucchielli Alex. *Arta de a influența. Analiza tehnicilor de manipulare*. Polirom, 2002, - 201p.
17. Păuș Valentina-Aura, *Comunicare și resurse umane*.- Iași: Polirom, 2006, -354p.
18. Pease Allan, *Limbajul trupului - cum pot fi citite gândurile altora din gesturile lor*. Ed. Polimark, 2002, 225 p.
19. Pease Allen, *Limbajul vorbirii* .- București: Holding Reporter, 1999 - 248p.
20. Popescu D. *Arta de a comunica*. Ed. economică, 1998.- 287p.
21. Pruteanu Ștefan, *Antrenamentul abilităților de comunicare: limbaje ascunse*.- Iași: Polirom, 2005 -282p.
22. Pruteanu Ștefan, *Comunicare și negociere în afaceri*.- Iași: Polirom, 1998, -254p.
23. Prutianu Ș. *Manual de comunicare și negocieri*. Iași: Polirom, 2002. -277 p.
24. Rene de Lassus, *Programarea neurolingvistică și arta comunicării*. Teora, 2005, -224p.
25. Rovența-Frumușani D. *Argumentarea. Modele și strategii*. București: All, 2000.
26. Shelle Rose Charvet, *Cuvinte care schimbă minți*. Ed.Amaltea, 2006.
27. Tran Vasile, Stanciugelu Irina, *Teoria comunicării*. – București: SNSPA, 2003 - 327 p.
28. Volkoff V. *Dezinformarea, armă de război*. București: Incitatus, 2007
29. Wimkin Y. *Comunicarea interpersonală: o abordare antropologică*. Iași: Polirom, 2001.
30. Бэндлер Р., Гриндер Д. *Из лягушек — в принцы. Вводный курс НЛП тренинга*. — М.: Флинта, 2000.
31. Бэндлер Р., Гриндер Д. *Структура магии*. — СПб.: Прайм-Еврознак, 2004.
32. Бэндлер Р, Гриндлер Д. *Шаблоны гипнотических техник Милтона Эриксона с точки зрения НЛП*. — Симферополь: Реноме, 1999.
33. Гриндер Д., Бостик-Сен Клер К. *Шёпот на ветру. Новый код в НЛП*. — М.: Прайм-Еврознак, 2005.
34. Дилтс Р. *Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП*. — СПб.: Питер, 2002.
35. Каррас Ч. Л. *Искусство ведения переговоров*. Москва.ЭКСМО,1997
36. Макларен Я. *Искусство общения, Методы НЛП на практике*. М.: ЭКСМО, 2002
37. Роберт Дилтс *НЛП: навыки эффективного лидерства*. Санкт-Петербург: Питер, 2002
38. Таранов П. *Приемы влияния на людей*. Москва: ГРАНД, 2000 – 602 с.