

INSTITUTUL NAȚIONAL AL JUSTIȚIEI

*Anexa nr.6
la Hotărârea Consiliului INJ
nr.12/5 din 30.11.2018*

CURRICULUM

la disciplina

„COMUNICAREA PERSUASIVĂ”

(candidați la funcții de judecător și de procuror)

AUTOR:

Ecaterina POPA,
Șef Secție formare continuă,
Formator INJ

_____ AVIZAT
Șef /Direcție instruire și cercetare
Alexandra NICA

CHIȘINĂU, 2018

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, 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 neurolingvistică, 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 nonverbale (gesturilor, expresiei fiziognomice, proxemicii etc.). Pentru a face acest lucru nu e suficient ca ei să cunoască semnificația anumitor gesturi, dar 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 20 ore practice, în cadrul cărora audienții vor fi implicați în diverse metode interactive de instruire (lucru în echipe, grupuri încrucișate, studii de caz, joc de rol, exerciții), pentru a le forma abilitățile necesare în activitatea profesională.

Disciplina finalizează cu examenul.

II. COMPETENȚE

Prin studiul disciplinei audienții vor obține următoarele competențe:

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

III. PRINCIPALELE OBIECTIVE

La nivel de cunoaștere și înțelegere:

- să definească componentele procesului de comunicare;
- să identifice particularitățile care definesc comportamentul individului;
- să identifice la faza incipientă conflictul;
- să înțeleagă tehnicile și tacticile de negociere;
- să distingă tehnicile de manipulare;
- să distingă programarea neurolingvistică (NLP);

La nivel de aplicare:

- să asculte activ;
- să recunoască manifestările temperamentale/perceptive ale partenerului;
- să lectureze mijloacele nonverbale și paraverbale;
- să formuleze și să analizeze mesaje persuasive;
- să aplice tehnici și tactici de negociere;
- să aplice tehnici de programare neurolingvistică;

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	II	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. Tipuri de comunicare. Elemente de comunicare interculturală.	1	
2.	Particularitățile individuale care definesc comportamentul comunicativ. Diferențe perceptiv senzoriale.	1	4
3.	Comunicarea verbală. Metacomunicarea.	2	2
4.	Comunicarea nonverbală, paraverbală.	2	4
5.	Comunicarea nonviolentă. Conflictul. Strategii de soluționare.	1	4
6.	Elemente de programare neurolingvistică în comunicarea persuasivă	1	2
7.	Tehnici și tactici de negociere. Tehnici de influență /manipulare	2	4
TOTAL		10	20

VI. UNITĂȚI TEMATICE

Unități tematice	Strategii didactice/ Resurse logistice	Lucrul individual
Tema 1. Comunicarea ca proces de influență. Tipuri de comunicare. Elemente de comunicare interculturală		
<i>Curs/Seminar</i> <ul style="list-style-type: none"> • Structura procesului comunicării; • Caracteristica componentelor procesului de comunicare; • Tipurile comunicării; • Tabuuri și gafe interculturale 	Tablă flipchart Tablă Smart (inteligentă) Lucrul în echipă Manualul	Lectura surselor din lista bibliografică.
Tema 2. Particularitățile individuale (tipul temperamentului, diferențe perceptiv) care definesc comportamentul comunicativ		
<i>Curs/Seminar:</i> Manifestarea tipului de temperament în comunicarea directă.	Seminar Tablă flipchart	Testarea

Diferențele perceptiv senzoriale: <ul style="list-style-type: none"> • Manifestarea vizualului, auditivului, kinestezicului, olfactivului, gustativului. 	Tabla Smart Manualul Teste Lucrul în echipă Jocul didactic	Lectura surselor din lista bibliografică Evoluarea în fața colegilor
Tema 3. Comunicarea verbală. Metacomunicarea.		
Curs/Seminar <ul style="list-style-type: none"> • Rolul comunicării verbale • Metacomunicarea. • Ascultarea activă • Arta de a pune întrebări • Feedback 	Seminar Tablă flipchart Tabla Smart Manualul Teste Lucrul în echipă Jocul didactic	Testarea Lectura surselor din lista bibliografică Evoluarea în fața colegilor
Tema 4. Comunicarea nonverbală, paraverbală		
Curs/Seminar <ul style="list-style-type: none"> • Importanța/impactul comunicării nonverbale/paraverbale • Kinestezica (gesturile), mimica, privirea; proxemica (spațiu), artefactele (îmbrăcămintea, podoabele etc), cronemica (timp) etc. și importanța lor în comunicare 	Tablă flipchart Tabla Smart Manualul Teste Lucrul în echipă Jocul didactic Joc de rol	Testarea Lectura surselor din lista bibliografică Evoluarea în fața colegilor
Tema 5. Comunicarea nonviolentă. Conflictul. Strategii de soluționare		
Curs/Oră practică: <ul style="list-style-type: none"> • Ce este comunicarea nonviolentă • Ce este conflictul • Tipuri de conflicte • Strategii de soluționare a conflictelor 	Lucru în grup Joc de rol Tablă flipchart Tabla Smart Manualul Lucrul în echipă Jocul didactic	Lectura surselor din lista bibliografică
Tema 6. Elemente de programare neurolingvistică în comunicare		
<i>Curs:</i> Programarea neurolingvistică în comunicarea persuasivă <ul style="list-style-type: none"> • Definierea NLP • Postulatele NLP <i>Seminar:</i> Tehnici NLP <ul style="list-style-type: none"> • Raportul • Tehnica oglinzii; • Tehnica rezonanței etc. 	Tablă flipchart Tabla Smart Teste Lucru în grup Joc de rol	Testarea Lectura surselor din lista bibliografică
Tema 7. Tehnici/tactici de negociere. Tehnici de influență/manipulare		
<i>Curs/Seminar:</i> Tehnici/tactici de negociere <ul style="list-style-type: none"> • Tehnica acomodării; • Tehnica răspunsului la întrebări; • Tehnica “Time out”; • Tehnica mituirii etc. 	Seminar Lucru în echipă Joc de rol	Lectura surselor din lista bibliografică

<p><i>Tactici de negociere</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tactica eludării; • Tactica dezinformării; • Tactica pasageră; • Tactica ostatecului etc. 	<p>Seminar Lucru în echipă</p> <p>Studii de caz</p>	
<p><i>Curs/seminar Manipulare și persuasiune</i> Tehnici de manipulare</p> <ul style="list-style-type: none"> • Complimentarea; • Parafrazarea; • „Piciorul-în-ușă”; • „Trântitul-ușii-în-nas”; • Intoxicarea statistică; • Tehnica „băiat bun-băiat rău” etc. 	<p>Curs-prelegere Tablă flipchart Tablă Smart</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, jocurilor de rol în cadrul orelor practice.

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

- să stabilească dacă sunt comunicatori buni;
- care este tipul lor de temperament;
- să stabilească tipul senzorial de percepție;
- să recunoască și să citească limbajul trupului;
- cât de bine știu ei să asculte partenerul și să dea un feedback;
- să stabilească nivelul de asertivitate;
- să poată gestiona un conflict;
- să-și consolideze abilitățile de negociere.

B. Evaluarea finală: examen

VIII. BIBLIOGRAFIE

Literatură didactică și științifică:

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 - Invață 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 succes*. Editura Curtea Veche, 2007, 320 p.
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 -282 p.
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.