

INSTITUTUL NAȚIONAL AL JUSTIȚIEI

*Anexa nr. 31
la Hotărârea Consiliului INJ
nr. 7/3 din 10 martie 2025*

CURRICULUM

la disciplina

„COMUNICAREA PERSUASIVĂ”

(candidați la funcții de judecător și de procuror)

AUTOR:

Ecaterina POPA,

formator INJ

_____ AVIZAT

Șef al Secției didactico-metodică
și formare formatori,

Cezara-Elena POLISCA

CHIȘINĂU, 2025

I. PRELIMINARII

Comunicarea reprezintă un element fundamental în cadrul oricărui proces judiciar. Este esențial ca cei care sunt implicați în aplicarea și interpretarea legii — în special judecătorii și procurorii — să dețină abilități de comunicare eficiente și rafinate, care să le permită nu doar transmiterea unor informații clare, ci și influențarea adecvată a percepțiilor, atitudinilor și comportamentelor celor implicați în proces. În acest sens, disciplina „Comunicarea persuasivă” capătă o importanță deosebită pentru viitorii profesioniști ai sistemului judiciar, având un rol crucial în formarea lor ca lideri ai proceselor legale și garanți ai echității și corectitudinii în administrarea justiției.

La Institutul Național al Justiției, viitorii judecători și procurori sunt pregătiți să facă față provocărilor unui sistem judiciar din ce în ce mai complex, unde nu doar cunoștințele tehnice și juridice sunt esențiale, ci și abilitățile de a comunica eficient și de a influența deciziile procesuale. Comunicarea persuasivă nu se rezumă doar la transmiterea unui raționament logic sau a unui argument juridic bine fundamentat, ci implică o înțelegere profundă a psihologiei umane, a limbajului nonverbal și paraverbal, a dinamicii emoționale și a relațiilor de putere care pot influența rezultatele unui proces.

Necesitatea studierii acestei discipline derivă din contextul în care judecătorii și procurorii sunt nevoiți să ia decizii complexe și să interacționeze cu diverse părți implicate în proces, inclusiv inculpați, victime, martori, avocați ș.a., fiecare cu propriile sale percepții și așteptări. Abilitățile de persuasiune nu se limitează doar la manipularea discursului pentru a obține un rezultat favorabil unei părți, ci vizează și promovarea unui discurs echilibrat, just și imparțial, care să asigure un proces echitabil. În această lumină, studiul comunicării persuasive le permite viitorilor judecători și procurori să gestioneze mai eficient conflictele, tensiunile și să navigheze cu succes în cadrul interacțiunilor din sala de judecată, având grijă totodată de integritatea și respectul față de drepturile fundamentale ale persoanelor implicate.

Într-un context în care justiția trebuie să fie percepută ca fiind corectă și transparentă, fiecare cuvânt rostit sau scris de către un judecător sau procuror, dar și fiecare gest sau exprimare, inclusiv nonverbală, neadecvată poate influența nu doar direcția unui caz, ci și încrederea publicului în sistemul judiciar.

În concluzie, studierea comunicării persuasive devine un element indispensabil în formarea profesională a viitorilor judecători și procurori. Într-un domeniu unde deciziile pot afecta vieți, drepturi fundamentale și destine, capacitatea de a asculta, de a transmite mesaje clare, bine structurate și echilibrate este esențială pentru asigurarea unui sistem de justiție eficient, echitabil și respectuos față de lege. Astfel, integrarea acestei discipline în pregătirea viitorilor profesioniști ai dreptului constituie nu doar o necesitate, ci o garanție a bunei funcționări a instituțiilor judiciare și a respectării principiilor fundamentale ale statului de drept.

Considerentele specificate au definit structura cursului „*Comunicarea persuasivă*”, care include 6 ore prelegeri și 24 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, după caz, cu utilizare diverselor instrumente digitale, pentru a le forma abilitățile necesare în activitatea profesională.

II. COMPETENȚE

Prin studiul disciplinei, audientul va obține următoarele competențe:

- de a utiliza tehnici eficiente de comunicare persuasivă
- de a analiza și interpreta semnalele non-verbale (exprimări faciale, limbajul corpului, tonul vocii etc.), atât ale martorilor, inculpaților, avocaților, cât și ale

propriilor lor comportamente, pentru a înțelege mai bine intențiile și stările acestora.

- de a asculta activ și empatic argumentele părților implicate, pentru a înțelege în mod corect punctele de vedere și pentru a lua decizii fundamentate pe o evaluare obiectivă a tuturor informațiilor.
- de a utiliza diverse tehnici/tactici de negociere, inclusiv pentru soluționarea de a integra cunoștințele de persuasiune în dezvoltarea unui discurs echilibrat și imparțial.
- conflictelor prin conciliere, atunci când acest lucru este posibil.

III. PRINCIPALELE OBIECTIVE

La nivel de cunoaștere și înțelegere:

- să cunoască principiile fundamentale ale comunicării persuasive și să înțeleagă rolul acestora în cadrul proceselor judiciare.
- să înțeleagă rolul limbajului non-verbal în comunicarea persuasivă, inclusiv semnificația posturii, gesturilor și expresiilor faciale în contextul judiciar.
- să cunoască structura unui discurs public.
- să cunoască strategii de soluționare a conflictelor, inclusiv în contextul judiciar.
- să înțeleagă tehnicile și tacticile de negociere, să distingă diferența dintre persuasiune și manipulare.

La nivel de aplicare:

- să aplice tehnici persuasive în cadrul procesului judiciar.
- să aplice în mod conștient și eficient tehnici de comunicare non-verbală pentru a sprijini autoritatea și credibilitatea în sala de judecată.
- să aplice abilități de comunicare persuasivă pentru a gestiona interacțiunile cu părțile implicate (inculpați, martori, avocați, etc.) și să ajungă la soluții echilibrate și corecte.
- să utilizeze abilități de negociere persuasivă pentru a gestiona conflictele și a contribui la soluționarea lor cale amiabilă acolo unde este posibil.

La nivel de integrare:

- să integreze în practică principiile etice ale profesiei de judecător sau procuror, asigurându-se că utilizarea tehnicilor persuasive este făcută în mod corect, responsabil și transparent.
- să integreze în discursul juridic un echilibru între persuasiune și imparțialitate, astfel încât să contribuie la o administrare corectă și echitabilă a justiției.
- să comunice persuasiv în activitatea pe care o va realiza.
- să contribuie la diseminarea culturii comunicării în practica juridică națională.

IV. ADMINISTRAREA DISCIPLINEI

Denumirea disciplinei	Formator	Semestrul	Total ore	Ore curs	Ore practice	Evaluare
<i>Comunicarea persuasivă</i>	Popa Ecaterina	II	30	6	24	Evaluare finală colocviu

V. TEMATICA ȘI REPARTIZAREA ORIENTATIVĂ A ORELOR

Nr. d/o	TEMATICA	Ore curs	Ore practice
1.	Comunicarea ca proces de intercunoaștere / persuasiune. Tipuri de comunicare. Particularitățile individuale care definesc comportamentul comunicativ. Caracteristicile unei comunicări eficiente în domeniul juridic	1	2
2.	Comunicarea verbală, nonverbală, paraverbală și importanța cunoașterii în contextul juridic	1	6
3.	Discursul public	2	8
4.	Definirea și înțelegerea conflictului, inclusiv în contextul judiciar. Tipologia, cauzele apariției și strategii de soluționare a conflictelor	1	4
5.	Tehnici și tactici de negociere. Diferența dintre persuasiune și manipulare	1	4
TOTAL		6	24

VI. UNITĂȚI TEMATICE

Unități tematice	Strategii didactice/ Resurse logistice	Lucrul individual
Tema 1 Comunicarea ca proces intercunoaștere/persuasiune. Tipuri de comunicare. Particularitățile individuale care definesc comportamentul comunicativ. Caracteristicile unei comunicări eficiente în domeniul juridic		
<i>Curs/Seminar</i> - Definirea conceptului de comunicare persuasivă. - Factorii care influențează persuasiunea - Identificarea caracteristicilor unei comunicări eficiente în domeniul juridic. - Particularități care definesc comportamentul comunicativ.	Tablă flipchart Tablă Smart (inteligentă) Lucrul în echipă Manualul Aplicația ZOOM, Kahoot etc.	Lectura surselor din lista bibliografică. Studii de caz despre erori comune de comunicare în instanță și impactul acestora.
Tema 2. Comunicarea nonverbală/paraverbală și importanța cunoașterii ei în contextul juridic		
<i>Curs</i> - Înțelegerea importanței comunicării non-verbale în procesul persuasiv. - Dezvoltarea conștientizării și utilizării comunicării non-verbale în contextul juridic. - Definirea comunicării non-verbale: gesturi, expresii faciale, tonul vocii, postura. - Cum influențează comunicarea non-verbală percepția mesajului juridic.	Seminar Tablă flipchart Tabla Smart Manualul Teste Lucrul în echipă Jocul didactic Aplicația ZOOM, Kahoot etc. Sesiuni de	Testarea Lectura surselor din lista bibliografică Vizionarea unor videouri didactice pe segmentul dat

• Tehnici de control al emoțiilor și al limbajului corpului în instanță. <i>Curs/Seminar</i> • Rolul limbajului corpului în interacțiunile juridice • Interpretarea semnelor non-verbale ale martorilor, inculpaților și avocaților • Impactul posturii și expresiilor faciale • Exprimarea încrederii și autorității prin non-verbal	feedback după fiecare activitate pentru a îmbunătăți abilitățile de comunicare.	
Tema 3. Discursul public		
<i>Curs/Seminar</i> • Cum să scrii un discurs • Structura discursului public • Cum să susții un discurs public • Tehnici de captare a atenției • Evaluarea abilității de structurare/prezentare a unui discurs cu utilizarea tehnicilor de persuasiune. • Identificarea stilurilor de comunicare persuasivă ale participanților.	Tablă flipchart Tabla Smart PPT Lucrul în echipă Discuții de grup despre îmbunătățirea abilităților de comunicare persuasivă. Sesiune de feedback individual pentru fiecare participant	Pregătirea/prezentarea unui discurs final PPT/ Resurse video Lectura surselor din lista bibliografică
Tema 4. Definirea și înțelegerea conflictului în contextul judiciar. Tipuri, cauze și strategii de soluționare		
<i>Curs/Seminar:</i> • Conceptul de conflict în cadrul procesului judiciar • Tipuri de conflicte. Cauze și factori care generează conflicte, inclusiv în sala de judecată (ex: emoții, percepții, relații de putere). • Impactul conflictelor. Strategii de soluționare.	Lucru în grup Joc de rol Tablă flipchart Tabla Smart Manualul Jocul didactic Aplicația ZOOM, Kahoot etc. Sesiuni de feedback după fiecare activitate pentru a îmbunătăți abilitățile de comunicare.	Lectura surselor din lista bibliografică
Tema 5. Tehnici și tactici de negociere. Diferența dintre persuasiune și manipulare		
<i>Curs/Seminar:</i> Tehnici și tactici de negociere • Tehnica acomodării; • Tehnica răspunsului la întrebări;	Seminar Lucru în grup	Lectura surselor din lista bibliografică

• Tehnica “Time out”; • Tehnica mituirii etc. <i>Tactici de negociere</i> • Tactica Eu vreau doar atât! • Tactica înfruntării; • Tactica indiferenței etc. <i>Tehnici de manipulare</i> • Parafrizarea; • „Piciorul-în-ușă”; • „Trântitul-ușii-în-nas”; • Tehnica „băiat bun-băiat rău” etc. Manipularea emoțională și limitările acesteia în contextul judiciar • Distincția între persuasiune și manipulare • Riscurile manipulării emoționale în instanță •	Joc de rol Studii de caz/spețe Tablă flipchart Aplicația ZOOM, Kaho Sesiuni de feedback după fiecare activitate pentru a îmbunătăți abilitățile de comunicare. etc.	
---	---	--

VII. EVALUAREA

Formele de evaluare: În cadrul cursului va fi aplicată evaluarea peer-to-peer, dar și alte autoevaluări menite să ofere audiențelor o perspectivă asupra însușirii materialului, nivelului de dezvoltare a abilităților de comunicare persuasivă.

Evaluarea finală va consta în susținerea unui colocviu.

VIII. BIBLIOGRAFIE

Literatură didactică și științifică:

1. Gass Robert H., Seiter John S. *Manualul de persuasiune*. Iași, Polirom, 2009.
2. Crăciun Claudia, *Comunicarea persuasivă. Retorica și arta comunicării*. Chișinău: Elan poligraf, 2009.
3. Mucchielli Alex. *Arta de a influența. Analiza tehnicilor de manipulare*. Iași. Polirom, 2002.
4. Hasson Gill *Cum să-ți dezvolți abilitățile de comunicare*. Iași, Polirom, 2012.
5. Reiman Tonya *Limbajul trupului*. București, Curtea veche, 2010.
6. Cialdini Robert B. *Psihologia persuasiunii - totul despre influențare. Amplifică-ți puterea de convingere și învață să te aperi de manipulare*. Editura Business Techn, 2005.
7. Dr. Glass Lilian *Știu de gîndești*, Iași, Polirom, 2016
8. Berne E. *Oameni și jocuri*. – Iași, Polirom, 2003.
9. Berhtard D. *Manipularea prin scris*. București: Antet, 1998.
10. Crăciun Claudia, *Teoria și practica negocierilor*. Chișinău: Prut internațional, 2002.
11. Iordănescu Christian N., *NLP și Magia Comunicării. Programarea neurolingvistică în arta și tehnica de a comunica*, Editura Mar, 2008.
12. John La Valle, Richard Bandler, *NLP - Invață să convingi!* Ed.Amaltea,2006.
13. Johnson R.Jr. *Manipularea subalternilor*. Editura Antet, 2007.
14. Johnson R.Jr. *Manipularea prin telefon*. Editura Antet, 2007.
15. Joseph O Connor, Andrea Lages, *Coaching cu NLP. Cum să fii un coach de success*. Editura Curtea Veche, 2007.
16. Larson Gh.U. *Persuasiunea: receptare și responsabilitate*. Iași: Polirom, 2003.
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.
19. Pease Allen, *Limbajul vorbirii* .- București: Holding Reporter, 1999.
20. Popescu D. *Arta de a comunica*. Ed. economică, 1998.
21. Pruteanu Ștefan, *Antrenamentul abilităților de comunicare: limbaje ascunse*.- Iași: Polirom, 2005.
22. Pruteanu Ștefan, *Comunicare și negociere în afaceri*.- Iași: Polirom, 1998.
23. Pruteanu Ștefan. *Manual de comunicare și negocieri*. Iași: Polirom, 2002.
24. Rene de Lassus, *Programarea neurolingvistică și arta comunicării*. Teora, 2005.
25. Rovența-Frumușani D. *Argumentarea. Modele și strategii*. București: All, 2000.
26. Shelle Rose Charvet, *Cuvinte care schimbă minți*. Ed.Amaltea, 2006.
27. Volkoff V. *Dezinformarea, armă de război*. București: Incitatus, 2007.
28. Wimkin Y. *Comunicarea interpersonală: o abordare antropologică*. Iași: Polirom, 2001.