

INSTITUTUL NAȚIONAL AL JUSTIȚIEI

*Anexa nr. 11
la Hotărârea Consiliului INJ
nr. 6/1 din 10 aprilie 2024*

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, 2024

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 trebuie să fie persuasivi, adică 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 aceasta, 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 4 ore prelegeri și 26 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, prin aplicația ZOOM), pentru a le forma abilitățile necesare în activitatea profesională.

Forma de evaluare - Curs deplin.

II. COMPETENȚE

Prin studiul disciplinei, audientul va 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.

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.

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	Evaluare
Comunicarea persuasivă	Popa Ecaterina	I	30	4	26	Curs deplin

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. Diferențe perceptiv senzoriale	1	4
2.	Comunicarea verbală, nonverbală, paraverbală	1	6
3.	Discursul public	1	8
4.	Comunicarea nonviolentă. Conflictul. Strategii de soluționare	1	4
5.	Tehnici și tactici de negociere. Tehnici de influență și manipulare	-	4
TOTAL		4	26

VI. UNITĂȚI TEMATICE

Unități tematice	Strategii didactice/ Resurse logistice	Lucrul individual
Tema 1. Comunicarea ca proces de intercunoaștere / persuasiune. Tipuri de comunicare. Particularitățile individuale care definesc comportamentul comunicativ. Diferențe perceptiv senzoriale		
<i>Curs/Seminar</i> <ul style="list-style-type: none"> • Structura procesului comunicării; • Caracteristica componentelor procesului de comunicare; • Tipurile comunicării; • Tabuuri și gafe interculturale Diferențele perceptiv senzoriale: <ul style="list-style-type: none"> • Manifestarea vizualului, auditivului, kinestezicului, olfactivului, gustativului. 	Tablă flipchart Tablă Smart (inteligentă) Lucrul în echipă Manualul Aplicația ZOOM, Kahoot etc.	Lectura surselor din lista bibliografică.

Tema 2. Comunicarea verbală, nonverbală, paraverbală		
Seminar <ul style="list-style-type: none"> • Rolul comunicării verbale • Ascultarea activă • Artă de a pune întrebări • Feedback <i>Curs/Seminar</i> <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 	Seminar Tablă flipchart Tabla Smart Manualul Teste Lucrul în echipă Jocul didactic Aplicația ZOOM, Kahoot etc.	Testarea Lectura surselor din lista bibliografică Evoluarea în fața colegilor
Tema 3. Discursul public		
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Curs/Seminar</i> • Cum să scrii un discurs • Structura discursului public • Cum să susții un discurs public • Tehnici de captare a atenției 	Tablă flipchart Tabla Smart Manualul Teste Lucrul în echipă Jocul didactic Joc de rol Aplicația ZOOM, Kahoot etc.	Testarea Lectura surselor din lista bibliografică Evoluarea în fața colegilor
Tema 4. Comunicarea nonviolentă. Conflictul. Strategii de soluționare		
<i>Curs/Seminar:</i> <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 Aplicația ZOOM, Kahoot etc.	Lectura surselor din lista bibliografică
Tema 5. Tehnici și tactici de negociere. Tehnici de influență și manipulare. Diferența dintre persuasiune și manipulare		
<i>Curs/Seminar:</i> Tehnici și tactici de negociere <ul style="list-style-type: none"> • Tehnica acomodării; • Tehnica răspunsului la întrebări; • Tehnica “Time out”; • Tehnica mituirii etc. <i>Tactici de negociere</i> <ul style="list-style-type: none"> • Tactica Eu vreau doar atât! • Tactica înfruntării; • Tactica indiferenței etc. 	Seminar Lucru în echipă Joc de rol Lucru în echipă Tablă flipchart Studii de caz/spețe Joc de rol Aplicația ZOOM, Kahoot etc.	Lectura surselor din lista bibliografică

<p><i>Tehnici de manipulare</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Parafrazarea; • „Piciorul-în-ușă”; • „Trântitul-ușii-în-nas”; • Tehnica „băiat bun-băiat rău” 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. Curs deplin.

VIII. BIBLIOGRAFIE

Literatură didactică și științifică:

1. Hasson Gill *Cum să-ți dezvolți abilitățile de comunicare*. Iași, Polirom, 2012.
2. Reiman Tonya *Limbajul trupului*. București, Curtea veche, 2010.
3. Gass Robert H., Seiter John S. *Manualul de persuasiune*. Iași, Polirom, 2009.
4. Cialdini Robert B. *Psihologia persuasiunii - totul despre influențare. Amplifică-ți puterea de convingere și învață să te aperi de manipulare*. Editura Business Techn, 2005.
5. Dr. Glass Lilian *Știu de gîndești*, Iași, Polirom, 2016
6. Berne E. *Oameni și jocuri*. – Iași, Polirom, 2003.
7. Berhtard D. *Manipularea prin scris*. București: Antet, 1998.
8. Crăciun Claudia, *Comunicarea persuasivă. Retorica și arta comunicării*. Chișinău: Elan poligraf, 2009.
9. Crăciun Claudia, *Teoria și practica negocierilor*. Chișinău: Prut internațional, 2002.
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.
14. Joseph O Connor, Andrea Lages, *Coaching cu NLP. Cum să fii un coach de success*. Editura Curtea Veche, 2007.
15. Larson Gh.U. *Persuasiunea: receptare și responsabilitate*. Iași: Polirom, 2003.
16. Mucchielli Alex. *Arta de a influența. Analiza tehnicilor de manipulare*. Iași. Polirom, 2002.
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. Roventă-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.